



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN FINANZAS Y ECONOMÍA EMPRESARIAL

TRABAJO DE TITULACIÓN

“Metodologías para la asignación de Microcréditos al sector Microempresarial en
la ciudad de Guayaquil”

**Previa a la obtención del Grado Académico de Magíster en Finanzas y
Economía Empresarial**

ELABORADO POR:

Guido Santiago Solórzano Polo

TUTOR

Econ. Uriel Castillo Nazareno, Ph.D.

Guayaquil, 22 de Febrero de 2018



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN FINANZAS Y ECONOMÍA EMPRESARIAL

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por el Ingeniero **Guido Santiago Solórzano Polo**, como requerimiento parcial para la obtención del Grado Académico de **Magíster en Finanzas y Economía Empresarial**

Guayaquil, 22 de febrero de 2018

DIRECTOR DE TRABAJO DE TITULACIÓN

Econ. Uriel Castillo Nazareno, Ph.D.

REVISORES:

Econ. Jack Chávez García, Mgs.

Ing. Ma. Josefina Alcívar, Mgs.

DIRECTORA DEL PROGRAMA

Econ. María Teresa Alcívar, Ph.D



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN FINANZAS Y ECONOMÍA EMPRESARIAL

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

YO, Guido Solórzano Polo

DECLARO QUE:

El trabajo de Titulación **“Metodologías para la asignación de Microcréditos al sector Microempesarial en la ciudad de Guayaquil”** previa a la obtención del Grado Académico de **Magíster en Finanzas y Economía Empresarial**, ha sido desarrollada en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme a las coitas que constan al pie de las paginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad, y alcance científico del trabajo de titulación del Grado Académico en mención.

Guayaquil, 22 de Febrero de 2018

EL AUTOR

Ing. Guido Santiago Solorzano Polo



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN FINANZAS Y ECONOMÍA EMPRESARIAL

AUTORIZACIÓN

YO, ING. Guido Santiago Solorzano Polo

Autorizo a la Universidad Católica Santiago de Guayaquil, la publicación en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación de Maestría titulada: **“Metodologías para la asignación de Microcréditos al sector Microempesarial en la ciudad de Guayaquil”**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, 22 de Febrero de 2018

EL AUTOR

Ing. Guido Santiago Solorzano Polo

Urkund Guido Solórzano

URKUND Teresa Alcívar Avilés (maria.alcivar10)

Documento [BORRADOR GUIDO TESIS FINAL.pdf](#) (D36412860)

Presentado 2018-03-12 11:56 (-05:00)

Presentado por Teresa Alcívar Avilés (maria.alcivar10@cu.ucsg.edu.ec)

Recibido maria.alcivar10.ucsg@analysis.orkund.com

4% de estas 46 páginas, se componen de texto presente en 5 fuentes.

Lista de fuentes Bloques

- [Tesis para revision.docx](#)
- [TESIS Lenny feb 2015.docx](#)
- <http://www.bce.fin.ec/documents/pdf/general/Libro1.pdf>
- [Cristina Espinoza analisis urkund.doc](#)
- [Trabajo de Titulación Aragundy Jaqueline 2015AGO27_JAV \(2\)_2\).pdf](#)
- [tesis AK FINAL.docx](#)

Fuentes no usadas

0 Advertencias. Reiniciar Exportar Compartir

94%

1 Activo

Archivo de registro Urkund: Universidad Metropolitana / PRIMER BORRADOR GUIDO.docx

94%

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES MAESTRÍA EN FINANZAS Y ECONOMÍA EMPRESARIAL CARÁTULA TÍTULO DE LA TESIS: "METODOLOGÍA S PARA LA ASIGNACIÓN DE MICROCRÉDITOS AL SECTOR MICROEMPESARIAL EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL" AUTOR: GUIDO SANTIAGO SOLÓRZANO POLO TUTOR: ECON. URIEL CASTILLO TESIS PRESENTADA COMO REQUISITO PARA OPTAR POR EL TÍTULO DE: MAGISTER EN

FINANZAS Y ECONOMÍA EMPRESARIAL

i

SISTEMA DE POSGRADO CERTIFICACIÓN Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por el Ing. Com. Guido Santiago Solórzano polo como requerimiento parcial para la obtención del

Grado Académico de Magister en Finanzas y Economía Empresarial. Guayaquil, a los 20 días del mes de mayo del 2017 DIRECTOR DE TESIS Econ. Uriel Castillo DIRECTOR DEL PROGRAMA Econ. Maria Teresa Alcívar Avilés, Mgs.

ii DEDICATORIA A Dios, por darme la oportunidad de vivir y por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo este período de estudio. A mi Madre, por haber apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que me han permitido ser una persona de bien, pero más que nada, por su amor incondicional. A mi padre, por los ejemplos de perseverancia y constancia que lo caracterizaron y que me han servido para orientarme siempre, por lo

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES MAESTRÍA EN FINANZAS Y ECONOMÍA EMPRESARIAL CARÁTULA TÍTULO DE LA TESIS: "ESTUDIO Y ANÁLISIS DE metodologías para la asignación de MICROCRÉDITOS, su aporte en el sector microempesarial en la CIUDAD DE GUAYAQUIL" AUTOR: GUIDO SANTIAGO SOLÓRZANO POLO TUTOR: ECON. URIEL CASTILLO tesis presentada como requisito para optar por el TÍTULO de: MAGISTER EN

FINANZAS Y ECONOMÍA EMPRESARIAL

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por el Ing. Com. Guido Santiago Solórzano polo como requerimiento parcial para la obtención del

Grado Académico de Magister en Finanzas y Economía Empresarial. Guayaquil, a los 20 días del mes de mayo del 2017 DIRECTOR DE TESIS Econ. Uriel Castillo DIRECTOR DEL PROGRAMA Econ. Maria Teresa Alcívar Avilés, Mgs.

DEDICATORIA

A Dios, por darme la oportunidad de vivir y por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo este período de estudio. A mi Madre, por haber apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que me han permitido ser una persona de bien, pero más que nada, por su amor incondicional. A mi padre, por los ejemplos de

URKUND Teresa Alcivar Avilés (maria.alcivar10) ▾

Documento [INES CAJAMARCA.pdf](#) (D36471285)

Presentado 2018-03-13 08:23 (-05:00)

Presentado por Teresa Alcivar Avilés (maria.alcivar10@cu.ucsg.edu.ec)

Recibido maria.alcivar10.ucsg@analysis.orkund.com

3% de estas 63 páginas, se componen de texto presente en 10 fuentes

Lista de fuentes Bloques

Categoría	Enlace/nombre de archivo
	Vargas Jorge-Pita Delys.docx
	http://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/12282/1/T-ESPE-057104.pdf
	https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/ursum_s.htm#General
	TESIS LINDA YULAN URKUND.docx
	TESIS GABRIEL DIAZ.doc
	http://www.comercioexterior.gob.ec/boletin-

71% #1 Activo

ha sido desarrollado en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría. En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del

trabajo e investigación del Grado Académico en mención. Guayaquil, a los 17 días del mes de enero del año 2018 LA AUTORA: _____ Inés Alexandra Cajamarca Granda

SISTEMA DE POSGRADO MAESTRÍA EN FINANZAS Y ECONOMÍA AUTORIZACIÓN Inés Alexandra Cajamarca Granda Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la publicación en la biblioteca de la institución el trabajo de investigación de Maestría titulado: "Análisis del impacto de las restricciones arancelarias en las empresas industriales de la ciudad de Loja", cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría. Guayaquil, a los 17 días del mes de enero del año 2018 LA AUTORA: _____ Inés Alexandra Cajamarca Granda

I Dedicatoria Mi trabajo de titulación se lo dedico a mi Dios, porque puse mi Maestría en sus manos y como siempre digo: "Que tu voluntad sea, más no la mía". A mi hijo Mateo, que mi esfuerzo y dedicación sea tu ejemplo para tu futuro personal y profesional. A mis padres por su ejemplo de esfuerzo y constancia

II Agradecimiento A la Universidad Católica Santiago de Guayaquil, en la unidad de Postgrados a la Econ. María Teresa Alcivar Avilés, PhD por su confianza y apoyo constante Mgs. Christian Heredia mi agradecimiento formal por su apoyo incondicional al dirigir mi trabajo de titulación, y por sus palabras de aliento. A mi hijo Mateo le agradezco la comprensión y el apoyo en todo momento en este sueño de cumplir mi postgrado, tus palabras de aliento fueron mi motor y motivo, y gracias a eso estamos

Fuente externa: <http://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/12282/1/T-ESPE-057104.pdf> **71%**

ha sido desarrollado en base a una investigación exhaustiva respetando derechos intelectuales de terceros conforme citas que constan al final del presente trabajo, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de nuestra autoría. En virtud de esta declaración nos responsabilizamos del contenido, veracidad y alcance científico del

Dedicatoria

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

A mi Madre, por haber apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que me han permitido ser una persona de bien, pero más que nada, por su amor incondicional.

A mi padre, por los ejemplos de perseverancia y constancia que lo caracterizaron y que me han servido para orientarme siempre, por los valores inculcados que me han servido y me han hecho una persona de bien.

A mi Esposa e Hijos, por brindarme siempre, su apoyo incondicional y por compartir conmigo buenos y malos momentos.

A mis Docentes por su gran apoyo y motivación que me brindaron en mis estudios, por su tiempo compartido e impulsar el desarrollo de nuestra formación profesional.

GUIDO SANTIAGO SOLÓRZANO POLO

Agradecimiento

A mi Director de Trabajo de Titulación, Econ. Uriel Castillo, Ph.D., por haberme brindado la oportunidad de recurrir a su capacidad y conocimientos, a su ayuda desinteresada, quien con su experiencia, su paciencia y motivación, ha logrado en mí que pueda terminar esta Maestría con éxito.

También a la Directora del Programa, Econ. María Teresa Alcívar Avilés, Ph.D., por su acertada administración y dirección de la carrera, a todos mis maestros que durante ese tiempo de estudios, aportaron con sus enseñanzas y conocimientos a mi formación profesional.

Son muchas personas que han formado parte de mi vida profesional, que me encantaría agradecerles, por su amistad, consejos, apoyo, ánimo y compañía en los momentos más difíciles de mi vida. Algunas están aquí conmigo y otras, sin importar donde estén, quiero darles las gracias, por todo lo que me han brindado y por todas sus bendiciones.

GUIDO SANTIAGO SOLÓRZANO POLO

ÍNDICE GENERAL

Introducción	2
Capítulo I.....	5
Generalidades de la investigación.....	5
Antecedentes	5
Concepto Microempresa:.....	5
Características Microempresa:.....	7
Crédito y crecimiento económico	7
El Crédito y La Pobreza en Guayaquil.....	8
Clasificación de las empresas	9
Concepto de microcrédito.....	11
Historia del Microcrédito:	12
Microcrédito en el Ecuador:.....	13
Enfoque del microcrédito.....	15
Microcrédito como mecanismo para erradicar la pobreza en Guayaquil.....	15
Reseña económica y social del microcrédito en la ciudad de Guayaquil.....	16
Instituciones de microcrédito en la ciudad de Guayaquil	18
Bancos privados	18
Mutualistas.....	19
Sociedades financieras:	19
Banca pública	19
Cooperativas de Ahorro y Crédito.....	20
Clasificación de las microempresas.....	20
Características de las microempresas y de los microempresarios.....	26
El problema	31
Planteamiento del problema	31
Justificación del problema.....	32

Objetivo general.....	34
Objetivos específicos.....	34
Metodología de la investigación	34
Tipo de estudio y diseño	35
Método de investigación.....	35
Fuentes y técnicas para la recolección de información	36
Tratamiento de la Información	36
Capítulo II.....	37
Marco Teórico.....	37
Marco Conceptual.....	37
Conceptos.....	38
Marco legal.....	45
Límites Monetarios:	45
Calificación de riesgo de la cartera:	46
Calificación de créditos Comerciales PYME:	46
Calificación de créditos Microcrédito y Consumo:.....	46
Constitución de Provisiones:	47
Capítulo III.....	50
Diagnóstico y Análisis del mercado del sector micro empresarial de la ciudad de Guayaquil.	50
Métodos, técnicas e instrumentos de investigación.....	50
Población y muestra.....	50
Encuesta	52
Aplicación de encuesta.....	52
Análisis de resultados.....	59
Capítulo IV	61
Análisis de metodologías para otorgamiento de créditos, referencias de Banco del Pichincha y la Cooperativa de Ahorro y Crédito los Andes Latinos	61
Análisis de la Banco del Pichincha.....	61
Política general para el otorgamiento de crédito.	61

Análisis de la Metodología y proceso de microcrédito Banco Pichincha:.....	68
Cooperativa de Ahorro y Crédito Los Andes Latinos.....	69
Política general para el otorgamiento de crédito	69
Análisis de la Metodología y proceso de microcrédito Cooperativa Los Andes Latinos:.....	74
Capítulo V	75
Propuesta de Metodología crediticia y proceso de microcrédito.....	75
Valoración Cualitativa:	75
Valoración Cuantitativa:.....	75
Conclusiones	93
Recomendaciones	95
Anexos	96
Anexo 1: Solicitud de crédito de Banco Pichincha	96
Anexo 2: Formulación de evaluación crediticia Banco Pichincha	98
Anexo 3: Solicitud de crédito de Cooperativa de Ahorro y Crédito Los Andes Latinos	100
Anexo 4: Ficha de inspección de Cooperativa de Ahorro y Crédito Los Andes Latinos	102
Anexo 5: Formulario de aplicación al crédito.....	103
Anexo 6: Solicitud de crédito Propuesta	106
Anexo 7: Encuesta	107

Índice de figuras

Figura 1: Niveles de la empresa tomado de Banco Pichincha.....	6
Figura 2: Rango de edad de los microempresarios.....	28
Figura 3: Nivel de educación de los microempresarios.....	29
Figura 4: Distribución de la microempresa por antigüedad tomado de INEC (2013).....	31
Figura 5: Proceso de crédito.....	72

Índice de Tablas

Tabla 1: Clasificación de las empresas en el Ecuador, 2013.....	10
Tabla 2: Tipos de empresas en el Ecuador, 2013	10
Tabla 3: Tipos de empresas en Guayaquil, 2013.....	11
Tabla 4: Organizaciones de micro financiamiento y donaciones de los miembros del grupo consultivo de ayuda a la población más pobre (cgap)	13
Tabla 5: Segmentos de Crédito para Instituciones Financieras Ecuador.....	25
Tabla 6: Razones y causas del emprendimiento.....	30
Tabla 7: Microempresas por sector económico en la ciudad de Guayaquil (2013)	30
Tabla 8: Tasas de interés	44
Tabla 9: Calificación de créditos Comerciales PYME.....	46
Tabla 10: Calificación de créditos Microcrédito y Consumo.....	47
Tabla 11: Provisión.....	48
Tabla 12: Experiencia en el Negocio actual, en calidad de propietario	72
Tabla 13: Cuadro Resumen Metodología Créditos de Microempresa	86

Resumen

Con el trabajo realizado se implementó una metodología crediticia que permitirá hacer un análisis cualitativo y cuantitativo de los microempresarios, sus actividades, negocios de comercio, producción y servicios, la evolución que experimentan los microempresarios con el financiamiento, el escalonamiento financiero, es decir el crecimiento económico, el comportamiento de pago, el mercado donde se desenvuelve. Este mismo análisis consentirá elementos de juicio para la toma de decisiones respecto la aprobación o negación de las propuestas de crédito a los responsables de aprobaciones de las instituciones financieras. Para ello se elaboró un estudio analítico, cualitativo y cuantitativo de metodologías existentes, separando e innovando las mejores prácticas existentes, todo esto con la finalidad de optimizar el servicio crediticio para microempresarios, la creación de una metodología inclusiva que permita a los microempresarios acceder a los servicios y productos financieros de las instituciones financieras.

Palabras claves: Microfinanzas, Microempresario, Microcrédito, Metodología, Servicio.

Introducción

La banca privada y pública ha dado un cambio importante y considerable en lo que respecta a servicios de productos financieros. El común denominador del servicio bancario para clientes era servir a los demandantes en sus propias instalaciones, agencias asentadas en edificios con bastante lujo y comodidad. El objetivo principal fue generar confianza, servicio, seguridad y dinamismo para captar dinero; este mismo recurso prestarlo en forma de crédito. Así se cumplía con el spread bancario financiero, creando un estereotipo de servicio diferenciado para clientes formales y preferenciales para el otorgamiento de servicios bancarios especialmente crédito de acuerdo a la normativa vigente en la Ley Orgánica Monetaria, creando un target diferenciado dejando de lado al ciudadano común informal, especialmente al emprendedor.

Con este modelo de servicio y atención, el microempresario con sus emprendimientos siempre quedó relegado en todas las facetas de atención al usuario, generando en el medio financiero una élite de clientes que debían cumplir ciertos requisitos para poder acceder al crédito, y, de manera especial aquel microempresario que solicitaba el financiamiento de un emprendimiento que de hecho la banca privada y las cooperativas de ahorro y crédito no financian emprendimientos obligando a este segmento del mercado a frustrar sus intenciones debido a que no existe una metodología crediticia para estos micro empresarios que faculte asumir el riesgo a los bancos y cooperativas, en tal virtud se evidencia un vacío jurídico y financiero de la banca privada y cooperativas en este aspecto dejando de atender un considerable grupo de microempresarios de la sociedad ecuatoriana.

Si bien el capital es un medio importante para generar productividad, no es menos cierto que el hombre debe ser el recurso con mayor importancia que el capital, la banca privada y cooperativas tienen políticas y procedimientos en servicios bancarios crediticios que protegen al capital, prueba de ello es que la banca privada y cooperativas no financian créditos de emprendimiento ni créditos asociativos por considerarlos de alto riesgo en la recuperación de cartera, relegando así al microempresario y deteniendo la iniciativa de emprender productividad.

Con esta investigación, pretendemos hacer un análisis de la metodología crediticia utilizada en dos instituciones en la ciudad de Guayaquil especializadas en micro finanzas, Banco del Pichincha Banca pública y Cooperativa de Ahorro y Crédito los Andes Latinos, considerando que, el crédito como tal es una actividad delicada en donde se debe medir cualitativa y cuantitativamente el riesgo crediticio, especialmente al aplicar la metodología, revisar el proceso del servicio, condiciones de otorgamiento y la recuperación de los fondos prestados; con esto, se pretende fortalecer criterios, crear una nueva metodología y poner a consideración de las instituciones bancarias un modelo que permita mitigar el riesgo crediticio, entregar un excelente servicio a los demandantes, obtener reconocimiento y un posicionamiento en el mercado financiero, incentivar el desarrollo de las microempresas que apalancaran el dinamismo de la economía de un país.

De las buenas experiencias de micro finanzas en el mundo, una muy interesante de las organizaciones que fomentan el desarrollo de las micro finanzas y de las más renombradas es el Banco Grameen de Bangladesh en la India, que entrega créditos a través de un sistema basado en la confianza mutua, responsabilidad y la participación, como garantía. (Vispo, 2000), en el ámbito nacional se puede resaltar como un acierto del gobierno del presidente Rafael Correa

Delgado le creación del Banco Público BANECUADOR BP a través del decreto 677, en donde como política bancaria se pretende cambiar el estereotipo del servicio privado tradicional de la banca, donde haya preferencias para el ser humano y no para el capital, donde se financia el emprendimiento la creación de ideas, donde se atienda a las comunidades asociativas y se de facilidades para acceder a las diferentes líneas de crédito que vayan a motivar la matriz productiva del Ecuador.

Capítulo I

Generalidades de la investigación.

Antecedentes

Concepto Microempresa:

De aquí que podemos decir que la microempresa es una unidad económica de pequeña escala conformada generalmente por un miembro familiar o en su conjunto, con capacidad para proveer productos o servicios a la sociedad, con hasta un ingreso bruto anual de ventas de cien mil dólares, lo que equivale a decir que mensualmente debe tener un nivel máximo de ventas brutas de \$8.333,33.

Dentro de los tipos de microempresas que existen en Ecuador, están las que se dedican a la comercialización, producción y oferta de todo tipo de bienes y servicios que generalmente demanda la sociedad. Siendo las más importantes las tiendas, las panaderías, las zapaterías, los talleres de costura, los negocios de servicios de hospedaje, servicios de costura, restaurantes, entre otras. Está liderada por una persona natural o jurídica, generalmente a través de un emprendimiento, el objetivo primordial de estos generadores de microempresas es una independencia económica que le permita generar recursos económicos, para con esto poder subsistir y generar empleo.

La financiación es el eje complejo de una microempresa y al mismo tiempo representa la base de su impulso. A medida que es más pequeña la liquidez se convierte en más necesario. En una economía latinoamericana que no pueda darle financiamiento a esta expresión empresarial avicina a una verdadera crisis al sector y a la dinámica de empleo.

Para el normal desenvolvimiento de las microempresas, demandan liquidez y financiamiento en el mercado, el cual presenta muchas restricciones dentro del mercado financiero bancario, en

razón de su tamaño. Mientras más pequeñas son las microempresas, más dificultades tienen para cumplir condiciones y requisitos que demandan las metodologías de los bancos para considerarlos como sujetos de crédito. Es aquí donde se forma un amplio nicho de mercado con una necesidad emergente por satisfacer, la que se empieza a cubrir por las Cooperativas de Ahorro y crédito con la oferta de sus microcréditos, basados en el esquema de los micros finanzas.

La microempresa generalmente puede estar administrada por el propietario y la unidad familiar, y por su característica no requieren de mucho capital, siendo generadoras empleo y en ocasiones competitivas en el mercado. Una de las características de las microempresas es que se las puede denominar con múltiples nombres los cuales incluyen a vendedores ambulantes, talleres de reparación (bicicleta, lavadoras, refrigeración, entre otros), sastrerías, ferreterías, panaderías, farmacias, talleres de mecánica, talleres de soldadura, talleres de calzado entre otros. Según la CEPESIU (**Centro de Promoción y Empleo para el Sector Informal Urbano**) la microempresa se establece mediante tres niveles los cuales se ven representados en el siguiente gráfico:



Figura 1: Niveles de la empresa tomado de Banco Pichincha

Características Microempresa:

Las microempresas dentro de su gran diversidad tienen una serie de características propias, cuyo principal problema es la gran variedad, falta de recursos económicos y técnicos, que les genera una sensación de insatisfacción. A continuación mencionamos las más significativas (Huang, Gregorio Dr., 2014):

- Poseen de uno a nueve empleados.
- Ofrecen nuevas oportunidades de empleo.
- Constituyen la mayoría de las empresas de nueva creación.
- Son fuente y oportunidad para la innovación.
- Facilitan tanto el acceso como la reincorporación al mercado laboral.
- Desarrollan e impulsan la identidad cultural.
- Fomentan el desarrollo regional y local.
- Con frecuencia, el empleador/propietario/trabajador trabaja en estrecho contacto con el (los) empleado (s).
- En la mayoría de los casos la protección social no está garantizada.

Crédito y crecimiento económico

Uno de los mayores problemas que tienen las familias con bajos niveles de ingreso y las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) es la dificultad para acceder a los servicios financieros. Las barreras de entrada a los sistemas financieros formales (bancos, financieras y mercado de valores), derivan en una serie de problemas que van desde la imposibilidad de impulsar actividades de inversión productiva, de servicios, en capital humano, en tecnología, entre otros, hasta la exclusión y empobrecimiento de grandes segmentos de la población. Esta

situación, limita la posibilidad de incrementar el nivel de ingresos de las familias, inversión de las MIPYMES y la generación de fuentes de empleo (González – Vega, C., Prado y Miller, T, 2013).

Si bien es cierto el crédito contribuye al desarrollo económico de un país, al realizar el análisis del crédito y crecimiento económico en Guayaquil, éste no ha sido muy productivo para los pequeños y medianos empresarios.

El crédito es visto como una oportunidad para llevar a cabo una meta, un fin, un negocio, el mismo que es el dinero en efectivo otorgado por una institución financiera al cumplir con ciertos requisitos para su adquisición, por el cual se paga un monto mensual de capital más intereses en un plazo determinado, es uno de los medios más buscados por los pequeños y medianos empresarios, por lo tanto las autoridades del gobierno deben de considerarlo como el desafío principal para multiplicar las oportunidades económicas del país, a fin de evitar que existan abusos de parte de la banca e instituciones financieras.

El Crédito y La Pobreza en Guayaquil

El crédito es un tema íntimamente relacionado, no solo con el problema más grave del país que es la pobreza de la mayoría de la población, sino también, con otro problema de menos magnitud como lo es la migración. Se podría decir que donde está la riqueza está la población, es por eso que la población migra a otros países y no vayamos tan lejos, la gente del campo migra a las ciudades en busca de mejor vida.

En Guayaquil la mayoría de la población llega de otras provincias buscando mejorar las posibilidades de vida y educación para sus hijos, donde muchos pobres tienen ideas fenomenales para emprender un negocio pero no cuentan con dinero para convertirlas en realidad. La

posibilidad más cercana que tienen los pobres para acceder a un crédito está en las cooperativas de crédito o de otros llamados usureros que les cobran de 120 hasta 240 por ciento de interés anual y de los cuales muchos de nosotros optamos por acceder por falta de liquidez.

Si bien el crédito no es la única política que contribuye a la reducción de la pobreza, es probablemente uno de los mecanismos que permite superar limitaciones económicas y de calidad de vida de las personas, mediante la acumulación de bienes, contribuyendo a las actividades económicas a través de la compra de insumos para la producción, asegurando un cierto nivel de consumo frente a problemas de volatilidad de los ingresos, fomenta la conformación de grupos solidarios y redes que fomentan la construcción del capital social, permite ir formando un historial crediticio y financiero que coadyuva al aumento de la autoestima y dignidad de las familias, así como, al empoderamiento de la mujer al interior de las familias.

Clasificación de las empresas

El Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) realiza la clasificación de las empresas en base al volumen de ventas anual y al personal ocupado en sus instalaciones, lo cual se detalla en la Tabla 3.

Según el Directorio de Empresas y Establecimientos – INEC (2013), en el Ecuador existen un total de 810.272 empresas, de las cuales el 90,31% corresponde a microempresas, el 7,63% pequeña empresa, la mediana empresa tipo A representa el 0,94% y la mediana empresa tipo B representa el 0,65%, por otro lado la grande empresa representa el 0.48% (Tabla No.2)

Tabla 1:**Clasificación de las empresas en el Ecuador, 2013**

Clasificación de las empresas	Volúmenes de ventas anuales	Personal ocupado
Microempresa	Menor de 100,000	1 A 9
Pequeña empres	De 100,001 a 1'000,00	10 A 49
Mediana empresa A*	De 100,001 a 2'000,00	50 A 99
Mediana empresa B*	De 2'00,001 a 5'000,000	100 A 199
Grande empresa	DE 5'000,001 en adelante	200 en adelante

*La mediana empresa A y B es una sub - clasificación interna del INEC desde la mediana empresa que se construye desde el rango de ventas 1'000,001 - 5'000,000 y el rango personal ocupado 50 – 199

Fuente: CAN, INEC (2013)

Tabla 2:

Tipos de empresas en el Ecuador, 2013

Tipo de empresa	Número	Porcentaje
Microempresa	731.761	90,31%
Pequeña Empresa	61.798	7,63%
Mediana empresa "a"	7.582	0,94%
Mediana empresa "b"	5.248	0,65%
Grande empresa	3.883	0,48%
TOTAL	810.272	100%

Fuente: INEC 2013

Tomando como referencia nuevamente el directorio de empresas 2013 en la ciudad de Guayaquil hay 93.630 microempresas lo cual representa el 85,18%, la pequeña empresa representa el 11,12%, la mediana empresa tipo A representa el 1,61%, la mediana empresa tipo B representa el 1,14% y la grande empresa representa el 0,95%. (Tabla 3).

Tabla 3:

Tipos de empresas en Guayaquil, 2013

Tipo de empresa	Número	Porcentaje
Microempresa	93.630	85,18%
Pequeña Empresa	12.220	11,12%
Mediana empresa "a"	1.765	1,61%
Mediana empresa "b"	1.253	1,14%
Grande empresa	1.049	0,95%
TOTAL	102.849	100%

Fuente: INEC 2013

Concepto de microcrédito

El microcrédito es el otorgamiento de préstamos pequeños a prestatarios de bajos recursos con poca o nula capacidad económica, que carecen de un colateral o garantía, con la finalidad de apoyar sus iniciativas comerciales y así reducir la pobreza. Este mecanismo ha existido desde hace muchos años y continúa siendo de mucha utilidad para satisfacer necesidades de financiamiento de pequeños proyectos y emprendimientos. Entre los ejemplos más representativos de crédito están las COAC (Cooperativas de ahorro y crédito), asociaciones y fundaciones, disgregadas en todas partes del mundo económico financiero. El Banco Mundial con el programa de finanzas rurales de la FAO (Food and agriculture organization; Organización de las Naciones Unidas para la agricultura y alimentación), y otras organizaciones de desarrollo, incluido los bancos de desarrollo agrícola han incorporado productos y programas de préstamos en sus estrategias de financiamiento rural. De esta manera se ha fomentado el microcrédito así como el establecimiento de Organizaciones que han promovido este mecanismo a nivel mundial.

Historia del Microcrédito:

Uno de los casos de mayor relevancia en la historia del microcrédito se da en el año de 1976, la aparición de uno de los gestores y patriarcas del microcrédito Muhammad Yunus quien obtuvo premio nobel de la paz en el año 2006 por su amplia y conocida experiencia en fomentar las micro finanzas, fundó el GRAMEEN BANK, el banco más conocido en el mundo en fomentar el servicio del microcrédito, a través del GRAMEEN BANK, Yunus pudo institucionalizar el modelo crediticio para muchos proveedores del servicio de microcrédito en la actualidad, los programas y organizaciones de micro financiamiento se han multiplicado, ahora existen réplicas del GRAMEEN BANK en 45 países.

Existen más de 1.200 instituciones financieras que ofrecen servicios de microcréditos, 26 grandes instituciones internacionales que organizan programas de microcrédito, y, 7.000 y 10.000 organizaciones locales y regionales que ofrecen iniciativas de microcrédito. En 1997 dos décadas después de que Muhammad Yunus empezara a experimentar el otorgamiento de préstamos a mujeres de la India, más de 2.900 personas, representantes de 1.500 organizaciones y 147 países, se reunieron en la cumbre del microcrédito celebrada en Washington en la que se emprendió una campaña para ayudar a 100 millones de familias hasta el año 2005.

Tabla 4:

Organizaciones de micro financiamiento y donaciones de los miembros del grupo consultivo de ayuda a la población más pobre (cgap)

Región	Número de organizaciones de micro financiamiento	Donaciones del CGAP (Millones de \$EE.UU.)
África	988	7,1
Asia y el Pacífico	822	7
América Central/del Sur y el Caribe	335	9,2
Europa y América del Norte	987	-
Cerc. Oriente y África del Norte	-	0,2
Europa oriental y central	-	0,4
Mundo (cif. parciales)	3.142,00	24
TOTAL	6.274,00	47,9

Fuente: Washington DC, Banco Mundial; Campaña de la Cumbre sobre Microcrédito, 1999.
Estas cifras refieren a todos los miembros de la Campaña de la Cumbre sobre

Microcrédito, incluidos algunos que no otorgan préstamos CGAP. 1998. Focus (varios números). Washington DC, Banco Mundial; Campaña de la Cumbre sobre Microcrédito, 1999.

Microcrédito en el Ecuador:

En el año de 1986 el Estado ecuatoriano inició formalmente las operaciones crediticias para el sector micro empresarial. Los bancos que intervinieron en el negocio del microcrédito fueron: La Previsora, Loja y Banco Nacional de Fomento. Su impacto fue muy reducido debido al pequeño monto crediticio y al número de operaciones. En 1988 tuvo un nuevo impulso con resultados absolutamente limitados. Anteriormente al microcrédito se lo manejaba dentro del Crédito Comercial, sin embargo era demasiado costoso, tardío y de tipo restringido para los demandantes, es por ello que en la mayoría de casos preferían recurrían a los usureros, a pesar de los costos elevados que representaban.

Es a finales del año 2002, ya en el siglo XXI, donde se establece un marco legal, permitiendo de esta manera que el mercado se vuelva dinámico y con gran acogida en las

finanzas ecuatorianas. Para este año existían 14 entidades que proporcionaban servicios micro financiero. A septiembre de 2009 ascienden a 65 las instituciones financieras dedicadas a este negocio: 19 bancos privados, 36 cooperativas, 7 sociedades financieras, 1 mutualista y 2 entidades públicas (Banco de Fomento y Corporación Financiera Nacional), evidenciándose la importancia que reviste el desarrollo de la industria micro financiera en el país. Cabe mencionar que en la actualidad, el gobierno central ha creado programas de micro finanzas apoyando a los sectores más vulnerables de la economía, creando empleo y generando recursos para subsistencia. A pesar de ello, las políticas gubernamentales deben dirigirse con más énfasis hacia el mercado micro financiero, dado que su fortalecimiento creará nuevos proyectos emprendedores que permitan que las familias pobres cimienten actividades que contribuyan a su sostenibilidad económica y mejoramiento del nivel de vida.

El microcrédito transacción regulada y vigilada por organismos de control. Vigilancia motivada por el riesgo que naturalmente tienen las operaciones crediticias, para la banca privada ha sido un verdadero reto poder mantenerse vigente con el servicio crediticio; especialmente después de la crisis bancaria de 1999 en la que se decretó un feriado bancario. En este feriado se congeló fondos de depositantes, como consecuencia del feriado en lo posterior se cerró y entraron en proceso de liquidación de algunos bancos privados como Filanbanco, Progreso, banco Prestamos etc. Todo se dio, debido al mal manejo del riesgo crediticio y respaldo patrimonial de estas instituciones. Un débil marco legal que permitió el uso y abuso del sector financiero; por lo mencionado y por La seguridad que deben tener depositantes y accionistas, ahora si existe un marco legal que controla y regula a las instituciones financieras.

El banco Solidario fue la primera institución especializada en micro finanzas en el mercado financiero ecuatoriano. Empezó sus funciones en el año de 1996, con misión social

logró incursionar en sectores populares de las principales ciudades del país, llegando a servir a un sector desatendido por la banca tradicional, creando una expectativa de negocios para el sector financiero. Por el riesgo de atender financieramente a un sector informal, este tipo de crédito siempre se ha protegido con tasas de interés altas que garantizan la rentabilidad de los bancos. (Rojas, 2014) En octubre de 1998, CREDIFE del Ecuador, buscó la ayuda de Acción para ayudarlo a crear un programa de microcrédito. Bajo los auspicios de este acuerdo de asistencia técnica, los consultores de Acción diseñaron e implementaron un programa piloto basado en una metodología de crédito personalizada. CREDIFE comenzó a operar en junio de 1999 con el aval de Banco Pichincha y Acción Internacional, ahora puede atender servicios micro financiero en más de 100 agencias a nivel nacional.

Banco D-MIRO empezó como fundación Misión Alianza Noruega, en el año 1997 empezó a entregar servicios micro financieros, en la actualidad esta institución especializada en micro finanzas ahora regulada por Organismos de Control sigue prestando dinero exclusivamente a clientes microempresarios. Hemos podido constatar que si existen instituciones especializadas en micro finanzas, el detalle es que el mundo financiero cambia permanentemente, por lo que estas instituciones deben estar preparados para los múltiples cambios que exige el mercado micro empresarial, así como también buscar la excelencia a través de la especialización. (Solidarias, 2015)

Enfoque del microcrédito

Microcrédito como mecanismo para erradicar la pobreza en Guayaquil

A través del microcrédito se ayuda a las personas con poco capital a desarrollar un negocio viable, aumentar su ingreso y reducir su vulnerabilidad frente a factores externos; se fortalece la seguridad en sí misma y en su trabajo para salir adelante. Según la revista The

Economist “Africa’s women go to work” indica que, el microcrédito funciona mejor que cualquier otro tipo de asistencia social por dos razones:

- a) Fomenta la iniciativa antes que la dependencia, y
- b) Un programa de microcrédito bien administrado puede ser auto – sustentable (Revista The Economist “Africa’s women go to work”, 2013).

Reseña económica y social del microcrédito en la ciudad de Guayaquil

En Guayaquil, a pesar de las crisis económicas experimentadas en los últimos tiempos, la microempresa demostró su capacidad de adaptación, saliendo adelante con sus posibilidades de cambio y de sobrevivencia frente a todos los choques exógenos contrarios al desarrollo económico de la ciudad.

El crecimiento económico de Guayaquil durante estas tres últimas décadas ha estado marcado por una serie de factores externos e internos, que han provocado desequilibrios sociales, ambientales y económicos. La necesidad de proteger a la sociedad de la vulnerabilidad económica local, pasa por adoptar políticas que permitan la reactivación de los sectores microeconómicos y superar las prácticas de racionamiento de crédito que afectan a las micro, pequeñas y medianas empresas, así como, a las personas con ingresos bajo la línea de pobreza.

En este sentido, los micros finanzas deben ser parte de las políticas de gobierno local y estar acompañadas de las políticas de gasto social para combatir la pobreza y extrema pobreza, y dar un impulso al desarrollo económico y social del cantón Guayaquil.

Los microempresarios obtienen la mayoría de sus fondos iniciales de los ahorros caseros, pueden ahorrar el capital inicial durante su ejercicio productivo, los servicios de depósito que

llegan al sector informal cumplen por lo tanto, una función vital para ayudar al inicio de la acumulación de capital.

Existen personas que se cansan de trabajar de manera dependiente para una empresa, las mismas empiezan ahorrar por varios años hasta llegar a la separación laboral con dicha empresa en busca de emprender un negocio propio. Los pocos ahorros que muchas personas alcanzan contribuyen a obtener una lluvia de ideas para comenzar a buscar una actividad independiente que les permita cristalizar y llevar a cabo su negocio.

Otros emprendedores y microempresarios se asocian con amistades y amigos que cuentan con ahorros propios y para emprender un negocio familiar, si bien no trae cargos financieros directos, está acompañado de obligaciones familiares que se dan o no en efectivo, hacen que el negocio familiar sea a veces más costoso internamente, las ganancias se reinvierten para permitir el crecimiento de la misma, esto limita a que dicho crecimiento vaya al ritmo de la disposición de fondos mediante utilidades.

El micro financiamiento a medida que pasa el tiempo se ha convertido en una de las herramientas más populares en la lucha contra la pobreza, de tal manera para formalizarlo los solicitantes deben de cumplir con ciertos requisitos formales para la adquisición del mismo.

Según el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC). La microempresa como un negocio personal, familiar o de un grupo de personas, que se encuentra en los diferentes sectores de la economía (comercio, producción o servicios) menciona que dentro de las características que poseen las microempresas se pueden recalcar los siguientes:

- La microempresa deben tener entre 5 y 9 empleados.
- El propietario de la microempresa toma decisiones independientemente del tipo de productos, tipo de mercado y precios.

- Para ser consideradas microempresas sus ingresos de ventas calculadas y/o declaradas al SRI deben ser menores a \$ 100.000 anuales.
- Que se constituya la microempresa como la principal fuente de ingresos para los propietarios.

Instituciones de microcrédito en la ciudad de Guayaquil

Las Instituciones que forman parte del Sistema Financiero Nacional varían dependiendo de su organización, estas pueden ser Bancos privados, Mutualistas, Sociedades Financieras, Banca Pública, Cooperativas de Ahorro y Crédito. Uno de los objetivos de las instituciones financieras que operan en la ciudad de Guayaquil y el resto de país, es facilitar microcréditos a la microempresa y personas naturales con el fin de optimizar la situación socioeconómica de sus propietarios así como la de generar empleos.

A partir del año 2012 se realizó cambios en la estructura de las Cooperativas de Ahorro y Crédito para ser reguladas por la Superintendencia de Economía popular y Solidaria (SEPS), con esto queda establecido y conformado por las instituciones antes nombradas.

Las Instituciones que otorgan microcréditos y según su estructura se pueden nombrar las siguientes:

Bancos privados

- Banco Pichincha Filial Credife
- Banco Pacifico
- Banco Solidario
- Banco Procredit
- Banco Guayaquil
- Banco Amazonas

- Banco Machala
- Banco Procubano
- Banco Bolivariano
- Banco Coopnacional
- Banco Del Austro
- Banco Internacional
- Banco Finca
- Banco General Rumiñahui
- Banco Delbank
- Banco Capital
- Banco De Loja
- Banco D-miro

Mutualistas

La única Mutualista que opera en la ciudad de Guayaquil, otorgado microcréditos y otros servicios crediticios en la Mutualista Pichincha.

Sociedades financieras:

- Diners Club
- Firesa
- Global
- Interamericana
- Asingcorp

Banca pública

- Banco Del Estado

- Banco Banecuador Bp
- Corporación Financiera Nacional
- Banco Del Instituto Ecuatoriano De Seguridad
- Banco Biess

Cooperativas de Ahorro y Crédito

Cooperativa Juventud Ecuatoriana Progresista Ltda.

Cooperativa Cooprogreso

Cooperativa La Dolorosa

Cooperativa 29 De Octubre

Cooperativa Oscus

Cooperativa El Sagrario

Clasificación de las microempresas

De acuerdo a los niveles y composición de las empresas según la Figura No 1 Las microempresas se clasifican de la siguiente manera:

- a) Microempresas de acumulación Simple
- b) Microempresas de Acumulación Ampliada
- c) Microempresas de Subsistencia o Supervivencia

Microempresa de Acumulación Simple:

Las microempresas de acumulación simple se las considera como microempresa de expansión, este tipo de microempresas se limitan a garantizar la producción y permanencia en el mercado en condiciones de inestabilidad, apoyándose con el esfuerzo individual del individuo y/o la unidad familiar, produciendo una baja acumulación de capital, generalmente se ha podido

establecer que este tipo de microempresas posee menos de 10 empleados. Estas microempresas presentan las siguientes características, a continuación el detalle:

- Tienen un capital de trabajo limitado, generalmente de alta rotación por las características de los negocios, requieren financiamiento para apalancar sus inventarios, pago a proveedores y efectivo circulante, su rotación mantiene un periodo quincenal o mensual.
- Cuentan con un lugar estable de funcionamiento del negocio, generalmente se desarrollan en sus domicilios como punto de partida, como es el caso de talleres de carpintería, sastrerías, salones de belleza y spa, zapaterías, clases de baile, el comercio, entre otros.
- Su nivel de inventario se puede mantener por periodos superiores a sus niveles de producción o venta.
- Cuentan con maquinaria y equipo de trabajo.
- Fuera de los miembros de la familia y dependiendo del negocio emplean de dos a cinco personas las cuales pueden ser especialización en mano de obra.
- Generalmente su nivel de ventas mensual no supera los US\$ 3,000.00 dólares de Estados Unidos de Norteamérica.
- Su margen de ganancia fluctúa cerca del 20% de las ventas.
- Su producto de ventas están dirigidos a pequeños mayorista y consumidor final.
- Cuentan con pequeños registros contables.

Microempresa de Acumulación Ampliada:

Las microempresas de acumulación ampliada se las considera microempresas de transformación y proyección, es decir que subido de nivel de escalonamiento micro empresarial, de las cuales podemos expresar lo siguiente:

Acumulación ampliada es el estado de la microempresa que se encuentra proyectándose y evolucionando hacia la pequeña empresa. Hay un proceso de acumulación de capital más orientado a la incorporación y compra de activos fijos que muestran una capacidad instalada diferente a las otras microempresas. El crecimiento integral de la microempresa obliga a iniciar la formalización y es común que se produzca la incorporación de trabajadores y se inicie una diferenciación de funciones.

Las microempresas de acumulación ampliada llamada también “Micro – Tope” se diferencian de las otras en que su objetivo primordial está en llegar a constituirse en pequeña empresa y sus características se basan en las siguientes:

- Mantienen un registro activos y pasivos de proveedores y clientes, mediante transacciones.
- Cuenta con stock de inventario permanente
- Tienen registros contables, como: balances, estados de pérdidas y ganancias, estados de resultados.
- Identifica y separan los gastos propios de la familia con los del negocio
- Cuenta con una pequeña estructura administrativa la cual está definida por un administrador, contador y bodeguero.
- Fuera de los miembros de la familia, generan nuevos fuentes de trabajo los cuales pueden llegar hasta 10 trabajadores, incluido el administrador.
- Al igual que la anterior cuentan con maquinaria y equipo de trabajo.
- Generan valor agregado, ejemplo: artesanías, joyerías, imprentas, entre otros.

Microempresa de Subsistencia:

Las microempresas de subsistencia son actividades micro empresariales primarias, cuentan con una mínima inversión en las que no se da el fenómeno de acumulación de capital, mezcla los ingresos netos para su consumo familiar con los gastos del negocio, sin mayor reinversión. Sus actividades operan a partir de la lógica de producción individual o familiar. Estas microempresas empiezan con muy bajo recursos, vinculaciones inestables y marginales con el mercado y mínimas posibilidades de generar algún tipo de excedentes”.

Las características que poseen las microempresas de subsistencia se basan en las siguientes:

- No conservan inventarios, dado que sus niveles de capital de trabajo son bajos.
- Son pequeños puestos de trabajo, ubicados generalmente en viviendas, mercados, plazas o vendedores ambulantes.
- Las pequeñas utilidades que poseen, están predestinadas a satisfacer las necesidades urgentes alimentación, salud.
- Su capital de trabajo se mantiene en periodos muy cortos de rotación; es decir que puede ser diario o semanal.
- Tienen un volumen de venta muy bajo.
- Sus transacciones estas destinadas directamente al consumidor final.
- Poseen poco y nulo activo fijo, en estos se conservan los utensilios y herramientas manuales.

Una conclusión más directa de este tipo de microempresa es que su ubicación es inestable, el nivel de inventario es escaso y en ocasiones inexistente, poco nivel de ahorro, no tienen registros contables y concurre a una sola unidad económica entre el negocio y la familia. Un ejemplo propio para este tipo de negocios son las tiendas barriales, pequeños bazares, entre

otros; el mismo que son administrado por mujeres jefas de hogar las cuales buscan independencia económica y para ayudar en los gastos del hogar, siendo este tipo de microempresa las más numerosas es el país. Debido a las limitaciones que existe para ejecutar esta microempresa, y las adversidades que enfrentan los emprendedores para realizar su actividad, su ejecución se transforma en una demostración práctica, capacidad, destreza y habilidad.

Una vez identificados los tipos de microempresa, estas se clasifican según la actividad a ejecutar. A continuación se las clasifican de la siguiente manera:

Microempresa de Producción: Están dedicadas a la transformación de la materia prima, se incluye a la elaboración de artesanías. Generalmente con mano de obra artesanal, conocen esta actividad por herencia de ancestros familiares que aprenden el giro de los negocios, como por ejemplo las panaderías, talleres de calzado, sastrerías etc.

Microempresa de Comercio: Son las especializadas en la compra y venta de bienes y productos elaborados. Se especializan en revender el producto, sin haberlo transformado. Generalmente su habilidad está en marcar un margen de ganancia por volumen de mercadería.

Microempresa de Servicios: Son microempresas que utiliza una habilidad personal, con apoyo de algún equipo. Su cualidad es ser inmateriales y su acción es satisfacer una necesidad”.

Dada la clasificación y los tipos de microempresas que existen, gran parte de la población emprendedora y con un nivel de educación primaria, falta de empleo, edad, independencia optan por las microempresas de subsistencia y acumulación simple, este es el inicio de una aventura empresarial, la banca privada no apuesta a los créditos de

emprendimiento por los niveles de riesgo elevados de fracaso, generalmente los bancos financian créditos a negocios que han demostrado estabilidad en un determinado tiempo.

Es necesario mencionar los diferentes segmentos de crédito con sus respectivas tasas de interés, esta información debe permanecer en cartelera informativa para el público en general en lugares vistosos para conocimiento de la comunidad y requirentes de servicios financieros. A continuación, se pone a consideración un resumen del último boletín emitido por el Banco Central del Ecuador en el que se especifica los diferentes segmentos de crédito y tasa de interés máximas para instituciones financieras reguladas por Superintendencia de Bancos u la Superintendencia Economía Popular y Solidaria. (ecuador, 2009).

Tabla 5:

Segmentos de Crédito para Instituciones Financieras Ecuador

Segmento de crédito	Subsegmentos	Criterios (nivel de ventas)	Criterios (monto)	Tasa de interés máx.
Productivo	Comercial	> USD 5,000,000	> USD 10,000	9,33%
	Empresarial	> USD 1,000,000 & ≤5,000,000	> USD 1,000 & ≤ 10,000	10,21%
	PYMES	> USD 100,000 & ≤ 1,000,000	≤ USD 1000	11,83%
Comercial Ordinario		> USD 100,000		11,83%
Comercial Prioritario	Comercial	> USD 5,000,000		9,33%
	Empresarial	> USD 1,000,000 & ≤5,000,000		10,21%
	PYMES	> USD 100,000 & ≤ 1,000,000		11,83%
Consumo Ordinario				17,30%
Consumo Prioritario				17,30%
Educativo				9,50%
Inmobiliario				11,33%
Vivienda de Interés Público			≤ USD 70,000 o valor por metro cuadrado ≤ USD 890	4,99%
Microcrédito	Acumulación Ampliada	≤ USD 100,000	> USD 10,000	25,50%
	Acumulación Simple	≤ USD 100,000	> USD 1,000 & ≤ 10,000	27,50%

Minorista	≤ USD 100,000	≤USD 1000	30,50%
Servicios Públicos			9,33%

FUENTE: Banco Central del Ecuador

Como se puede observar el segmento de crédito resaltado de color oscuro es el segmento de microcrédito, en donde se divide en sub segmentos de acumulación ampliada, simple y minorista, en donde se especifica los topes máximos que caracterizan a cada segmento y sub segmento en lo referente al monto nivel de ventas del microempresario, algunos criterios de montos de crédito a otorgar, tasas de interés máximas vigentes.

Características de las microempresas y de los microempresarios

A continuación se mencionan de manera resumida Las características que mantiene una microempresa, de entre los diferentes criterios se han escogido las siguientes:

- Actividades de autoempleo
- Máximo de 10 colaboradores
- Un capital de trabajo de hasta 100.000 USD que no incluya muebles y vehículos que sean herramientas de trabajo.
- Actividades registradas en una organización gremial micro empresarial. una de las características de las microempresas es que cuentan con una mini organización diferenciándola de la pequeña, mediana y gran empresa.

Considerando otros criterios, (Monteros, 2005) especifica las características de la microempresa de la siguiente manera:

- La gran mayoría de las microempresas se dedican a la actividad comercial o de prestación de servicios y un pequeño porcentaje a las actividades de transformación.

- Su estructura jurídica se asemeja a las sociedades de personas y eventualmente a las sociedades anónimas.
- Es de tipo familiar.
- Tiene la tendencia a mantenerse en los sitios donde iniciaron su actividad originalmente.
- El objetivo predominante es el mercado local y eventualmente el regional.
- Crece principalmente a través de la reinversión de sus utilidades.
- Carecen de una estructura formal de organización.
- Son soporte al desarrollo de grandes empresas.
- Generalmente no cuentan con personal capacitado.
- Existe una estrecha relación entre el microempresario y la comunidad.

Muchos catedráticos brindan un punto de vista más amplio de las características de las microempresas, indicando que estas se enfocan de acuerdo a las necesidades del entorno y a los movimientos donde se desarrollan.

Como se puede apreciar se aportan ideas y definiciones a las características que diferencian y definen a las microempresas como una organización a pequeña escala, llevando métodos y operaciones iguales a empresas grandes pero con mínima dificultad. Una de las principales características de la microempresa en Ecuador es que **operan bajo un sector informal**, debido a los trámites y los costos que conlleva iniciar un negocio propio.

El trámite se inicia con la apertura de cuenta de ahorros en una institución financiera, certificado de depósitos bancarios, Servicio de Rentas Internas (SRI), Superintendencia de Compañías, Seguro Social, Registro Mercantil.

Edad de los Microempresarios

La edad en los microempresarios es un actor concluyente, ya que de acuerdo a la edad estimula el desenvolvimiento de las diferentes actividades como la agricultura, el comercio, la producción y el servicios, de esto depende el involucramiento en estas actividades, se puede establecer que la mayor parte de los microempresarios se encuentran en edad de trabajar (según la clasificación de la ENEMDU – INEC).

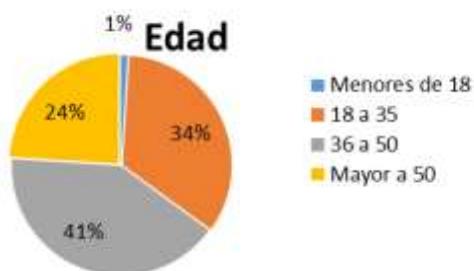


Figura 2: Rango de edad de los microempresarios
Fuente: CENEC – INEC (2010)

Podemos observar en el Figura 1 muestra la división y segmentación de los microempresarios por grupos de edad; este análisis nos indica que el 41% de los microempresarios está comprendida por personas adultas que fluctúa entre los 36 a 50 años, los jóvenes adultos representando el 34% representada entre las edades 18 a 35 años. Siendo el más bajo el de jóvenes menores de 18 años con el 1%, estos jóvenes pueden estar comprendido entre los 14 a 17 años, los mismo que se dedican a la venta por catálogos o artículos de bisuterías que generalmente se comercializan en sus instituciones educativas, a este segmento del mercado es que la autoridades del gobierno del Presidente Lenin Moreno apunta para disminuir la tasa de desempleo con el emprendimiento de microempresas.

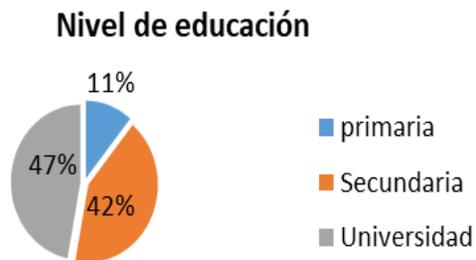


Figura 3: Nivel de educación de los microempresarios tomado de CENEC – INEC (2010)

Se puede observar en la figura 2, que el 47% de los microempresarios son personas que han culminado su nivel de educación primaria, podemos observar que el 42% de los microempresarios compuesto por personas que accedieron a la educación secundaria y el tercer porcentaje los microempresarios de educación superior con un 11%.

El emprendimiento es una actividad que en gran parte es ejecutado por personas que no han culminado su educación primaria, secundaria y universitaria, y, al no tener empleo fijo y el deseo de obtener un ingreso extra les permitió arriesgarse en un emprendimiento para salir adelante y así solventar sus necesidades y las de sus familias. Gran parte de los microempresarios está comprendido por hombres en un 36,5% y una parte mujeres representado por el 31,3%. Emprenden en una microeconomía de subsistencia, ya sea en tiendas barriales, ventas por catálogos debido a la poca inversión requerida y la necesidad de trabajar.

Tabla 6:

Razones y causas del emprendimiento

Razones para iniciar una microempresa		
Razones	Hombres	Mujeres
Ser independiente	46,9%	27,8%
Oportunidad para ganar más	31,6%	36,9%
Continuar una empresa familiar	3,2%	3,1%
No encontrar trabajo pago	6,0%	3,7%
Única opción disponible	4,2%	4,3%
Debido a la edad	1,6%	1,9%
Combinar el trabajo con el hogar	1,9%	17,5%
Otros	4,2%	4,7%
No sabe / N.R	0,2%	0,2%

Fuente: CENEC – INEC (2010)

En la tabla No. 6 se observa las causa y razones para iniciar una microempresa en donde el deseo de ser independiente en caso de los hombres con un 47% mientras que las mujeres con un 37%. Aunque desde una perspectiva común la opción por no encontrar empleo se representa en un pequeño porcentaje que es del 5%. Un poco más se refleja en el caso de las mujeres es el de combinar el trabajo y el hogar.

Tabla 7:**Microempresas por sector económico en la ciudad de Guayaquil (2013)**

Actividades	Número	Porcentaje
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	1.501,00	1,60%
Explotación de minas y canteras	81,00	0,09%
Industrias manufactureras	7.436,00	7,94%
Comercio	38.535,00	41,16%
Construcción	4.433,00	4,73%
Servicios	41.644,00	44,48%
TOTAL	93.630,00	100%

Fuente: INEC (2013)

Según los datos del directorio de empresas del INEC 2013 en la ciudad de Guayaquil existen 93.630 microempresas, de las cuales 1.501 se dedican a la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca lo que representa el 1,60%; 81 microempresas se dedican a la explotación de minas y canteras, lo que representa el 0,09%; existen 7.436 microempresas manufactureras lo que representa el 7,94%; las microempresas que se dedican al comercio son 38.535 lo que

representa el 41,16%; a la construcción se dedican 4.433 microempresas lo que representa el 4,73%; y las microempresas que se dedican a los servicios son 41.644 lo que representa el 44,48%.

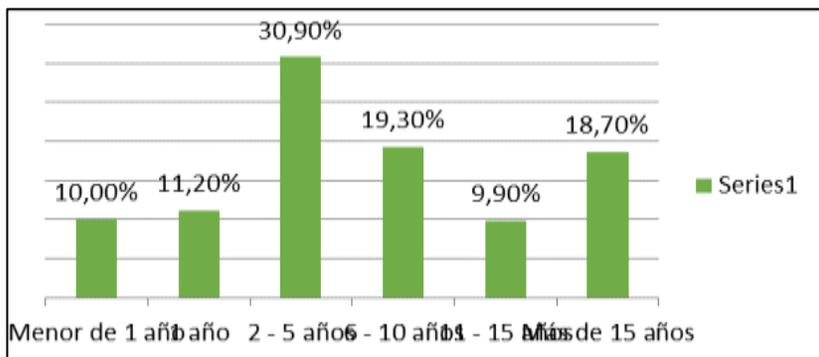


Figura 4: Distribución de la microempresa por antigüedad tomado de **INEC (2013)**

Como se puede apreciar La antigüedad más representativa está entre los 2 a 5 años dado que gran parte de la población solventaron sus fuentes de ingresos optando por financiarse con diferentes medios alcanzando un 30,9 % en total y con un mayor porcentaje en el comercio y con mujeres. Seguida del tramo de antigüedad entre 6 y 10 años con un porcentaje del 19.3% y el tramo de más de 15 años en el área de producción y hombres con un porcentaje del 18.7% respectivamente, dado que un gran porcentaje se dedica a la agricultura, acuicultura, piscicultura y otros.

El problema

Planteamiento del problema

Elevados índices de morosidad en Instituciones Financieras públicas y privadas debido a que se han aplicado metodologías crediticias no adaptadas a las realidades de los microempresarios y emprendedores de la Ciudad de Guayaquil.

Justificación del problema

En la ciudad de Guayaquil, en la década del 1990, específicamente en el año 1996 hasta la presente el fomento y financiamiento de proyectos crediticios micro financieros estuvo representada por el Banco Solidario, Banco Procredit, Banco Finca, Banco D-Miro, Credife (Banco Pichincha), las COAC (La red de cooperativas de ahorro y crédito), instituciones que forman parte de la red financiera rural, el antecedente más representativo fue el cierre del Banco Centro Mundo del grupo Altas Cumbres de Chile; cerró sus operaciones en Ecuador, las causas de cierre; incremento de riesgo crediticio por la ausencia y falta de metodologías aplicadas a microempresarios. Esta institución licuo sus activos y pasivos en una fusión con CREDIFE Banco Pichincha y salió del mercado. Banco Territorial incursionó levemente con la microempresa con el producto Maxiprestamo.

La falta de especialización hizo que cierre operaciones de microcrédito y consumo, al poco tiempo este banco fue cerrado y entro en proceso de liquidación; ordenado por los organismos de control. Banco UNIBANCO especializado en consumo incursionó en micro finanzas populares, también fracasó por falta de especialización y ausencia de una metodología de microcrédito. Fusionó activos y pasivos con Banco Solidario para licuar pérdidas. El 09 de mayo del 2016 Bancuador Bp aparece para reemplazar al tradicional Banco Nacional de Fomento que por décadas de servicio ha dejado un mal precedente tanto en el servicio como en el otorgamiento de productos micros financieros comerciales y agrícolas. En la actualidad BANECUADOR BP entrega servicios micro financieros a créditos agrícolas en toda su extensión, créditos de emprendimientos, créditos asociativos, y créditos comercial PYME. Por estas experiencias, la idea principal de esta investigación es obtener una metodología de crédito para analizar y evaluar la factibilidad de otorgar créditos para microempresarios y

emprendedores, de alguna manera servirá para fortalecer y guiar a las instituciones bancarias y cooperativas que intentan incursionar en estos productos y servicios en micro finanzas.

Las microfinanzas pueden jugar un rol importante en el desarrollo económico nacional. De hecho, se han convertido en los últimos años en uno de los instrumentos más frecuentes incorporados por las políticas de promoción del desarrollo. Por un lado, contribuyen a reducir la pobreza y la exclusión social en el territorio, permitiendo generar actividades económicas y autoempleo, y por otro, favorecen la creación de puestos de trabajo en pequeñas empresas locales, así como la propia supervivencia de dichas empresas (y empleos), en la medida que los proyectos financiados sean sometidos a consistentes evaluaciones de viabilidad y rentabilidad, y acompañamiento técnico.

Considerando el impacto que han tenido Banco del pichincha y la Cooperativa de Ahorro y Crédito Los Andes Latinos , todo lo anterior constituye la motivación para analizar si su metodología y aporte al sector microempresarial de la ciudad de Guayaquil, pueden ser un instrumento efectivo para tomar como referencia y crear nuevos parámetros de aplicación a varias instituciones financieras, a través de los cuales se lograría potencializar los pequeños negocios, reducir los niveles de pobreza y fortalecer el entramado empresarial, productivo y de servicios del propio territorio.

Objetivos

Objetivo general

Crear una metodología de concesión de créditos en el segmento productivo micro empresarial para mejorar la eficiencia de las instituciones financieras de la ciudad de Guayaquil.

Objetivos específicos

- a) Analizar la demanda del sector micro empresarial del ciudad de Guayaquil.
- b) Realizar un diagnóstico de la metodología y procesos crediticios de las instituciones Banco del Pichincha y Cooperativa de Ahorro y crédito Los Andes Latinos.
- c) Determinar una dinámica de procesos crediticios dirigidos a las microempresas.

Metodología de la investigación

La investigación es de carácter cuantitativa y cualitativa ya que describe incidencias, identifica potenciales, muestra beneficios, desventajas y compara los servicios de la banca tradicional entre sí con cooperativas de ahorro y crédito, mutualistas y fundaciones. Asimismo, es de carácter propositivo debido que busca determinar una sostenibilidad en el tiempo. En consecuencia, realiza una reflexión equilibrada de lo que implican las decisiones de servicio, para recomendar la elección de objetos reales.

La realidad social es actividad comercial micro empresarial y de servicios financieros, mientras el objeto es el acuerdo de servicios micro empresariales, por lo cual se actúa sobre efectos directos. Dentro del sistema financiero y bancario, el uso de acuerdos de servicios adoptados tiene repercusión en la economía ecuatoriana, cabría entonces determinar el impacto que produce esta propuesta.

Tipo de estudio y diseño

Según su finalidad esta tesis es de tipo aplicada y según su objetivo se vuelve explicativo, en lo referente a la efectividad del método al momento de su aplicación. También es descriptivo, pues se representa las situaciones y eventos, esto es cómo son y se manifiestan, se detallan las tendencias del grupo a entrevistar y las encuestas que fórmula. Según su diseño es de corte no experimental, de campo y transversal, desde una perspectiva cuantitativa y cualitativa.

Método de investigación

El método, es el camino que el investigador sigue para encontrar las verdades científicas. En este estudio se puede interpretar como método prácticamente a todo el accionar que se aplica para conseguir de las fuentes de información de todos los datos demandados a fin del cumplimiento de los objetivos propuestos. Sus peculiaridades son:

• Deductivo – Inductivo

Este método sirvió para la evaluación de los aspectos específicos que poseen los acuerdos de servicios dentro del contexto de la economía ecuatoriana y su posible impacto los diferentes actores de la economía del país.

• Analítico – Sintético

La recopilación de la información pertinente permitió realizar un análisis preciso sobre los acuerdos de servicios micro financiero y medir el impacto que éste puede generar dentro de la economía nacional. El análisis consistente en la descripción pormenorizada de cada uno de los componentes de un todo, jugó un papel importante, puesto que ayudó a descubrir cosas, hechos y elementos que no estaban a la luz del día; se apreció otros que no se veían con claridad, se partió del supuesto de pensar que detrás de las cosas visibles existen otras que forman parte

del todo y que necesitan conocerse para saber cuál es su relación con el problema que se investiga.

Fuentes y técnicas para la recolección de información

Las técnicas de investigación en las cuales se apoyó el presente estudio se encuentran:

- **Técnicas de observación**

La observación es una de las formas más usuales de obtener información y de explicar lo que ocurre en el mundo exterior de las personas, la misma permitió registrar información en base de la percepción de la realidad del entorno y definió cómo serán las posibles incidencias en los productores y comercios con la implementación de los acuerdos de servicios dentro de la economía ecuatoriana.

- **Análisis Documental**

Este tipo de técnica documental se realizó a través de la obtención de información con la Lectura de libros de tipo informativo, reportes gubernamentales, estadísticas. A través este tipo de técnica, se pudo tener información cuantitativa.

Tratamiento de la Información

La información que fue recogida se resumió, ordenó y separó de tal forma, que pudo estar disponible en la estructuración del documento. A las autoridades encargadas, se analizó sus opiniones y expectativas con referente al tema en cuestión. En relación a la información estadística, ésta se filtró hasta conseguir las informaciones pertinentes a la investigación, las cuales se presentó en forma de tablas, cuadros y gráficos que permitió exponer las comparaciones y porcentajes.

Capítulo II

Marco Teórico

La empresa, en el marco que nos ocupa en el capitalismo, se la podría definir de forma simplificada como un sistema organizado para la producción del capital. Por tal razón su ambiente se encuentra entre los procesos transformadores de materias primas y los mercados que le permiten intercambiar la mercancía (DIMAGGIO, 1999).

Marco Conceptual

La perspectiva productiva nos conlleva a evaluar la organización básica para la generación de riqueza, la que llamamos empresa. Aquello es así, ya que, es de donde depende la posibilidad de responder con garantías y resultados a los créditos concedidos. El sistema bancario funciona sobre la base de que un proyecto que demande un crédito debe tener un VAN positivo (JORRION, 2014). Esto implica la observación de una serie variables relacionadas con las tasas de descuento y costos de producción. Por aquella razón a continuación ponemos los conceptos básicos a considerar.

Es necesario conocer términos conceptuales que se utilizaran para el desarrollo y diseño de la metodología crediticia, con la finalidad de que estos términos se los interpreten acertadamente y nos facilite el entendimiento del texto en la elaboración de la tesis.

Regulaciones <http://www.juntamonetariafinanciera.gob.ec>, la referencia de las Normas en mención se encuentra en la Resolución No. 043-2015-F y Resolución No. 059-2015-F).

Conceptos

En la conceptualización de lo que es la microempresa, podemos notar que la segmentación acude a una mirada de ritmos según el comportamiento de los activos de las empresas. El crédito así descrito da respuesta a una pregunta básica de la acumulación de activos, niveles de ventas, patrimonio. A continuación se describe diferentes conceptos utilizados y descritos en la ley de instituciones financieras, así como los límites asignados para cada segmento y tipo de producto financiero:

Sistema Financiero Nacional.- Incluye a las instituciones del sector financiero y del sector financiero popular y solidario.

Microcrédito: Es el otorgado a una persona natural o jurídica con un nivel de ventas anuales inferior o igual a USD 100.000, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria, destinado a financiar actividades de producción y/o comercialización en pequeña escala, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades, verificados adecuadamente por la entidad del Sistema Financiero Nacional. Para el Microcrédito se establecen los siguientes sub-segmentos de crédito:

- **Microcrédito Minorista.-** Operaciones otorgadas a solicitantes de crédito cuyo saldo adeudado en microcréditos a la entidad del sistema financiero, sea menor o igual a USD 1.000, incluyendo el monto de la operación solicitada.
- **Microcrédito de Acumulación Simple.-** Operaciones otorgadas a solicitantes de crédito cuyo saldo adeudado en microcréditos a la entidad del sistema financiero sea superior a USD 1.000 y hasta USD 10.000, incluyendo el monto de la operación solicitada.

- **Microcrédito de Acumulación Ampliada.-** Operaciones otorgadas a solicitantes de crédito cuyo saldo adeudado en microcréditos a la entidad del sistema financiero sea superior a USD 10.000, incluyendo el monto de la operación solicitada.

Crédito Productivo: Es el otorgado a personas naturales obligadas a llevar contabilidad o personas jurídicas por un plazo superior a un año para financiar proyectos productivos cuyo monto, en al menos el 90%, sea destinado para la adquisición de bienes de capital, terrenos, construcción de infraestructura y compra de derechos de propiedad industrial. Se exceptúa la adquisición de franquicias, marcas, pagos de regalías, licencias y la compra de vehículos de combustible fósil. Se incluye en este segmento el crédito directo otorgado a favor de las personas jurídicas no residentes de la economía ecuatoriana para la adquisición de exportaciones de bienes y servicios producidos por residentes.

Crédito Comercial Ordinario: Es el otorgado a personas naturales obligadas a llevar contabilidad o a personas jurídicas que registren ventas anuales superiores a USD 100.000, destinado a la adquisición o comercialización de vehículos livianos de combustible fósil, incluyendo los que son para fines productivos y comerciales.

Crédito Comercial Prioritario: Es el otorgado a personas naturales obligadas a llevar contabilidad o a personas jurídicas que registren ventas anuales superiores a USD 100.000 destinado a la adquisición de bienes y servicios para actividades productivas y comerciales, que no estén categorizados en el segmento comercial ordinario.

Crédito de Consumo Ordinario: Es el otorgado a personas naturales destinado a la adquisición o comercialización de vehículos livianos de combustible fósil.

Crédito de Consumo Prioritario: Es el otorgado a personas naturales, destinado a la compra de bienes, servicios o gastos no relacionados con una actividad productiva, comercial y otras compras y gastos no incluidos en el segmento de consumo ordinario, incluidos los créditos prendarios de joyas.

Crédito Educativo: Comprende las operaciones de crédito otorgadas a personas naturales para su formación y capacitación profesional o técnica y a personas jurídicas para el financiamiento de formación y capacitación profesional o técnica de su talento humano; en ambos casos la formación y capacitación deberá ser debidamente acreditada por los órganos competentes.

Crédito de Vivienda de Interés Público: Es el otorgado con garantía hipotecaria a personas naturales para la adquisición o construcción de vivienda única y de primer uso, concedido con la finalidad de transferir la cartera generada a un fideicomiso de titularización con participación del Banco Central del Ecuador o el sistema financiero público, cuyo valor comercial menor o igual a USD 70.000 y cuyo valor por metro cuadrado sea menor o igual a USD 890.00.

Crédito Inmobiliario: Es el otorgado con garantía hipotecaria a personas naturales para la construcción, reparación, remodelación y mejora de inmuebles propios; para la adquisición de terrenos destinados a la construcción de vivienda propia; y, para la adquisición de vivienda terminada para uso del deudor y su familia no categorizada en el segmento de crédito Vivienda de Interés Público.

Crédito de Emprendimiento: Otorgado a personas naturales, especialmente jóvenes, sin experiencia previa en emprendimientos propios que administren directamente su proyecto, con la decisión de generar un emprendimiento como alternativa de autoempleo.

Crédito: Corresponde a un activo de la Institución Financiera generado por la colocación de recursos, siendo responsabilidad de la entidad velar por la recuperación de los mismos.

Anclamos la diferencia de la acumulación de capital introduciendo esta definición de microcrédito, podemos notar que la definición de crédito modifica la percepción de lo que la empresa. Era necesario ir más allá, y encontrarnos con una conceptualización que hoy nos dice su utilidad para el Ecuador.

Estrategia de gestión de riesgos de crédito: Es el conjunto de acciones concretas que se implementarán en la administración del riesgo de crédito de la entidad, con el objetivo de lograr el fin propuesto.

Exposición al riesgo de crédito: Corresponde al saldo total de operaciones de crédito y contingentes comprometidos con el deudor.

Riesgo normal: Corresponde a las operaciones con calificación A1, A2 o A3.

Riesgo potencial: Corresponde a las operaciones con calificación B1 o B2.

Riesgo deficiente: Corresponde a las operaciones con calificación C1 o C2.

Riesgo dudoso recaudo: Corresponde a las operaciones con calificación D.

Riesgo pérdida: Corresponde a las operaciones con calificación E.

Contrato de crédito: Instrumento por el cual la entidad se compromete a entregar una suma de dinero al cliente y éste se obliga a devolverla en los términos y condiciones pactados.

Línea de crédito: Cupo de crédito aprobado a un socio, por un monto determinado que puede ser utilizado dentro de un plazo establecido, mediante desembolsos parciales o totales.

Proceso de crédito: Comprende las etapas de otorgamiento; seguimiento y recuperación. La etapa de otorgamiento incluye la evaluación, estructuración donde se establecen las condiciones de concesión de la operación, aprobación, instrumentación y desembolso. La etapa de seguimiento comprende el monitoreo de los niveles de morosidad, castigos, refinanciamientos, reestructuraciones y actualización de la documentación. La etapa de recuperación incluye los procesos de recuperación normal, extrajudicial o recaudación judicial, las mismas que deben estar descritas en su respectivo manual para cumplimiento obligatorio de las personas involucradas en el proceso.

Cartera por vencer: Es el saldo total neto de la cartera de crédito que se encuentra al día en el cumplimiento de las obligaciones de una entidad a una fecha de corte.

Cartera vencida: Es la parte del saldo del capital de la cartera de crédito que reporta atrasos en el cumplimiento de sus obligaciones de pago.

Cartera que no devenga intereses: Es la diferencia entre el saldo del capital pendiente de pago y la cartera vencida.

Cartera improductiva: Es el resultado de sumar la cartera que no devenga intereses más la cartera vencida.

Garantía personal: Es la obligación contraída por una persona natural o jurídica para responder por una obligación de un tercero.

Garantía hipotecaria: Es aquella constituida a favor del acreedor sobre bienes inmuebles, para respaldar las obligaciones contraídas por el deudor.

Garantía prendaria: Es aquella constituida a favor del acreedor sobre bienes muebles, para respaldar las obligaciones contraídas por el deudor.

Capital de trabajo: Crédito destinado a financiar compra de materia prima, insumos, mercadería, mano de obra, gastos operativos del negocio, compra de animales destinados al comercio y producción a excepción de ganado lechero.

Activos fijos: Crédito destinado a financiar la adquisición, mejoramiento o reparación (siempre que incremente la vida útil del activo) de bienes muebles e inmuebles, maquinaria o vehículos, siempre y cuando sea para uso exclusivo del negocio. También se considera dentro de activos fijos a la compra de ganado lechero. Se podrá financiar hasta en un 70% / 80% la adquisición de maquinaria y vehículos, porcentaje a elección de la Financiera. Cuando se trate de la adquisición de vehículos o maquinaria nueva, se deberá adjuntar facturas o proformas que demuestren el valor de la inversión, caso contrario se deberá validar contra precios de mercado.

Tasas de interés: Las tasas de interés vigentes serán las definidas de acuerdo al boletín mensual emitido por el Banco Central del Ecuador, para los segmentos de Microcrédito de acumulación ampliada, acumulación simple y minorista “Tasas de Interés Microcrédito”

Tabla 8:

Tasas de interés

Segmento de crédito	Subsegmentos	Criterios (nivel de ventas)	Criterios (monto)	Tasa de interés máx.
Microcrédito	Acumulación Ampliada	<= USD 100,000	> USD 10,000	25,50%
	Acumulación Simple	<= USD 100,000	> USD 1,000 & <= 10,000	27,50%
	Minorista	<= USD 100,000	<= USD 1000	30,50%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Las tasas de interés por mora será de hasta el 10% del recargo sobre la tasa de interés vigente del crédito, esto se aplicará sobre los saldos de capital vencidos desde el primer día de atraso hasta su cancelación.

Seguro desgravamen: Todo crédito de una persona natural estará cubierto por un seguro de desgravamen, siempre y cuando concurra los requisitos establecidos en el “Reglamento para el pago de ayuda mortuoria y seguro de desgravamen”; y, para la cobertura del siniestro se procederá de acuerdo a las políticas establecidas en el antes citado reglamento y póliza de seguro. (bancos, 2013)

Prestatarios Excluidos: No se consideran sujetos de crédito a las siguientes personas: Personas naturales que han sido procesadas penalmente y que hayan recibido sentencia condenatoria; así como aquellas que se encuentran enjuiciadas por infracciones penales mientras no tengan un sobreseimiento definitivo. Clientes que consten en la Lista Negra interna de cada institución financiera. Personas que hayan sido reportados al CONSEP. Personas que no puedan justificar patrimonio y/o movimiento de cuentas y saldos importantes por prevención de lavado de activos. (ecuador s. d., 2013)

Actividades que no se financian:

Venta de electrodomésticos, mercadería y/o demás productos de dudosa procedencia. Siembra y cultivo de productos agrícolas de ciclo largo. Cabe indicar que mantenimiento, ampliación y reposición de cultivos de ciclo largo y actividades agrícolas de ciclo corto si se pueden financiar. Venta de productos o servicios de dudosa procedencia y/o denominadas piratas. Actividades ilícitas tipificadas en la ley para reprimir el lavado de activos. (bancos, 2013).

Marco legal

Es importante señalar y mencionar el marco legal donde se va a desarrollar la metodología y el proceso crediticio, para ello deberá las Instituciones financieras y las que están reguladas por la superintendencia de economía popular y solidaria. Para ello se cuenta con la ley de instituciones financieras y la ley orgánica monetaria establecen los parámetros que se deberán considerar para ejecutar procesos y aplicar la ley.

Límites Monetarios:

La concesión de operaciones activas y contingentes (garantías) con una misma persona natural o jurídica incluyendo la potencial operación de crédito solicitada no podrá exceder el 200% del patrimonio del sujeto de crédito, para cumplir con lo establecido en el Artículo 72, 73 y 74 de la Ley de Instituciones Financieras, de tal forma que los pasivos del cliente, incluyendo el nuevo crédito, no superen el 200% de su patrimonio.

El total de operaciones activas directas de un solicitante con el Banco no puede exceder el 3% del patrimonio técnico de la institución, y en el caso de operaciones directas y contingentes (garantías) no puede exceder, en conjunto, el 6% del patrimonio técnico.

Calificación de riesgo de la cartera:

Es un proceso periódico que permite prever y evaluar los riesgos del activo, en este caso la cartera de crédito que no sea recuperada en el monto, plazo y condiciones previstas en el momento que fue generada, pudiendo generar pérdidas y riesgos para la institución. A partir de los resultados de la calificación, es posible valorar el volumen requerido de provisiones o reservas que protejan las eventuales pérdidas en el supuesto no pago de las obligaciones por parte de los solicitantes. Constituye la provisión, la “cuenta de valuación del activo que afecta a los resultados y que se constituye para cubrir eventuales pérdidas por cuentas incobrables o por desvalorización de los activos o de los contingentes.

Calificación de créditos Comerciales PYME:

La calificación cubrirá la totalidad de la cartera de crédito en base a los siguientes parámetros de números de días de atraso.

Tabla 9:

Calificación de créditos Comerciales PYME

CALIFICACIÓN DE CRÉDITOS COMERCIALES PYME			
CATEGORÍA DE RIESGO		DÍAS DE MOROSIDAD	
		DESDE	HASTA
Riesgo Normal (A)	A1	0	0
	A2	1	15
	A3	16	30
Riesgo Potencial (B)	B1	31	60
	B2	61	90
Riesgo Potencial (C)	C1	91	120
	C2	121	180
Riesgo Recaudado (D)	D	181	360
Pérdida (E)		Más de 360	

Calificación de créditos Microcrédito y Consumo:

La calificación cubrirá la totalidad de la cartera de crédito en base a los siguientes parámetros de números de días de atraso.

Tabla 10:

Calificación de créditos Microcrédito y Consumo

CALIFICACIÓN DE CRÉDITOS MICROCRÉDITO Y CONSUMO			
CATEGORÍA DE RIESGO		DÍAS DE MOROSIDAD	
		DESDE	HASTA
Riesgo Normal (A)	A1	0	0
	A2	1	8
	A3	9	15
Riesgo Potencial (B)	B1	16	30
	B2	31	45
Riesgo Potencial (C)	C1	46	70
	C2	71	90
Riesgo Recaudado (D)	D	91	120
Pérdida (E)		Más de 120	

Constitución de Provisiones:

Según el artículo 6 de la Sección III de ley general de instituciones financieras especifica que el monto de las provisiones por activos de riesgo deberá cargarse a la cuenta de resultados deudora en el trimestre en el que se efectuó tal calificación, sin que pueda diferirse dicha afectación, al trimestre o trimestres siguientes.

El débito de la provisión se efectuará independientemente de los resultados finales que arroje la institución al 31 de marzo, 30 de junio, 30 de septiembre y 31 de diciembre de cada año.

Según la calificación otorgada.- La administración de cada entidad controlada, deberá constituir provisiones en los diferentes segmentos de crédito, en los porcentajes mínimos y máximos que constan en la siguiente tabla: (sustituido con resolución No. JB-2008- 1050 de 10 de enero del 2008, resolución No. JB-2011-1897 de 15 de marzo del 2011 y tabla sustituida con resolución No. JB-2012-2217 de 22 de junio del 2012)

Tabla 11:

Provisión

CATEGORÍAS	PROVISIÓN	
	% DE PROVISIÓN	
	MÍNIMO	MÁXIMO
A1		1%
A2		2%
A3	3%	5%
B1	6%	
B2	10%	19%
C1	20%	39%
C2	40%	59%
D	60%	99%
E		100%

De conformidad con la Ley reformativa para la Equidad Tributaria del Ecuador, las provisiones requeridas para cubrir riesgos de incobrabilidad o pérdida del valor de los activos de riesgo de las instituciones del sistema financiero, que se hagan con cargo al estado de pérdidas y ganancias de dichas instituciones, serán deducibles de la base imponible correspondiente al ejercicio en el cual se constituyan las mencionadas provisiones hasta por el monto máximo establecido en el inciso anterior dentro de los rangos de las subcategorías de riesgo de cada uno de los segmentos de crédito; y, si la Junta Bancaria, en base de los informes de la Superintendencia de Bancos y Seguros, estableciera que las provisiones han sido excesivas, podrá ordenar la reversión del excedente, el mismo que no será deducible. (Incluido con resolución No. JB-2008-1050 de 10 de enero del 2008 y reformado con resolución No. JB-2011-1897 de 15 de marzo del 2011).

Estos lineamientos son de primer orden, mismos que deben considerarse para el normal desenvolvimiento en de las instituciones financieras, el incumplimiento de este marco legal conlleva a sanciones, así mismo dejará en mal predicamento a las autoridades de turno por no

aplicar la normativa pertinente respecto al marco legal, cabe recalcar los exámenes periódicos a que son sujetos las instituciones financieras con la finalidad de garantizar el buen uso de los recursos monetarios así como la aplicación efectiva y eficiente de la ley.

Capítulo III

Diagnóstico y Análisis del mercado del sector micro empresarial de la ciudad de Guayaquil.

Este diagnóstico y análisis tienen por objeto identificar la situación del sector micro empresarial, identificando las variables más importantes en donde se desenvuelve el microempresario, el mercado potencial del sector, las falencias al momento de aplicar la metodología para la concesión del crédito micro empresarial, con el propósito de establecer la posibilidad de éxito en este proceso, para tal efecto se ha utilizado como recurso una encuesta cerrada.

Métodos, técnicas e instrumentos de investigación

Siguiendo la metodología de la investigación, utilizando los medios de observación y recolección de información y datos estadísticos, podemos elevar las consultas necesarias en un muestreo de prospectos, estos son elementos fundamentales para el respectivo análisis y conclusiones de lo investigado.

Población y muestra

Población:

También conocida como el universo de personas, es el conjunto de elementos que se toma de referencia, y sobre el que se realizan las observaciones para poder obtener conclusiones.

Para este estudio se consideró como población a todas las microempresas existentes en la ciudad de Guayaquil, cuyo total es de 93.630 establecimientos económicos, información obtenida del directorio de empresas del INEC 2013.

Muestra:

Es una representación significativa de las características de una población, que bajo, la asunción de un error (generalmente no superior del 5%) se estudia las características de un conjunto poblacional mucho menor que la población global.

Tamaño de la muestra:

$$n = \frac{N * (\alpha_c * 0,5)^2}{1 + (e^2 * (N - 1))}$$

Se determinó aplicando la siguiente formula:

Donde

N: Es el tamaño de la población o universo

a: valor crítico, correspondiente a un valor dado del nivel de confianza del 95% por lo que Z será de 1.96

e: error muestral que será igual al 5%

n: tamaño de la muestra

$$n = \frac{93630 * (1.96 * 0.5)^2}{1 + (0.05^2 * (94.704 - 1))}$$

$$n = 383$$

Según el tamaño de la muestra calculando, la encuesta se debe realizar a 383 microempresas de la ciudad de Guayaquil, aplicándose un método de selección aleatorio simple el cual garantiza calidad de los datos.

Encuesta

Encuesta para la medición de impacto del microcrédito en el sector micro empresarial de la Ciudad de Guayaquil.

Para realizar un análisis de investigación cualitativo haciendo uso de la entrevista en profundidad se ha procedido a definir la población objetivo a la cual se va a analizar. Debido a que el objetivo de este estudio es demostrar la influencia del Microcrédito en el sector micro empresarial de la ciudad de Guayaquil, se ha tomado como marco muestra a microempresarios que posean las siguientes características:

Lugar de residencia de la actividad económica en la ciudad de Guayaquil.

Tiempo de permanencia en el mercado mínimo a 2 años. La entrevista se la realiza a las personas seleccionadas aleatoriamente dentro del marco muestra, mediante el formulario establecido y la información es procesada en una base de datos en el paquete estadístico STATA, de donde se tabulan los resultados que permitirán alcanzar los Objetivos de la investigación.

Aplicación de encuesta

Pregunta 1: ¿Está usted obligado a llevar contabilidad??

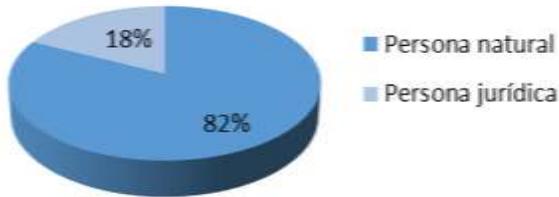


Análisis:

Los resultados proporcionados por la encuesta demuestran que el 78% se registra como personas sin obligación de llevar contabilidad frente a una minoría del 22% que sí tiene la obligación lo que denota que la mayoría se dedica al sector micro empresarial, un mercado objetivo para trabajar.

Pregunta 2: ¿Su tipo de unidad legal es?

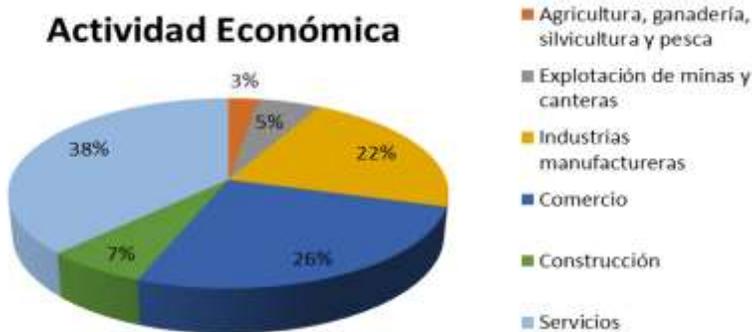
Tipo de unidad legal



Análisis:

El 82% de las microempresas son manejadas bajo la figura de Persona Natural y el 18% bajo la figura de Persona Jurídica, lo que da una clara idea sobre la relación con el tipo de unidad legal, y que la mayor parte de los microcréditos son destinados a personas naturales.

Pregunta 3: ¿A qué Actividad económica se dedica?



Análisis:

De acuerdo a la información levantada las microempresas en la ciudad de Guayaquil están constituidas en un 38% por actividades de servicios, un 26% de comercio, un 22% de industrias manufactureras, un 7% actividades de construcción y un 5% actividades de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca. Estos datos reflejan que prevalecen actividades de servicios y comercio donde asoma en menor medida actividades manufactureras.

Pregunta 4: ¿El volumen total de su producción es distribuida al 100%?

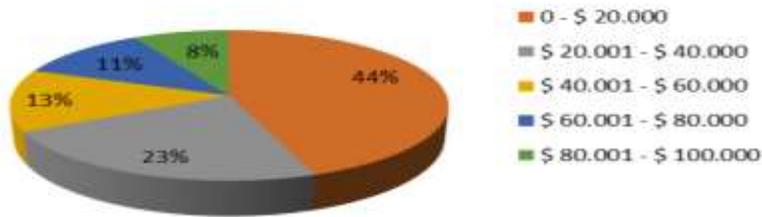


Análisis:

Esta pregunta refleja la frecuencia con la cual se desarrollan las actividades económicas en las microempresas de Guayaquil, ya que gran parte de las microempresas desarrollan actividades servicios y comercio, la frecuencia con las que la hacen la venta total de su producción se representa con un 77% frente a un 23% que se queda con producción en bodega ocasionando valores adicionales por inventario embodegado y disminución de margen de utilidad.

Pregunta 5: ¿Cuál fue su nivel de ventas en el último año?

Nivel de ventas de año anterior

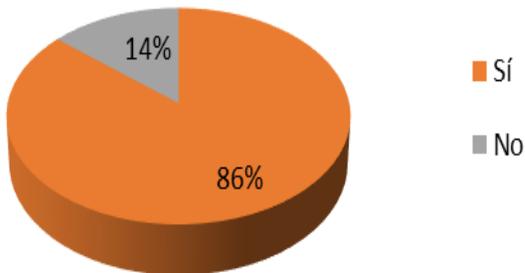


Análisis:

En esta pregunta se puede analizar que el 44% de microempresas tienen ingresos anuales que fluctúan entre 0 y \$ 20.000, mientras que entre \$ 20.001 y \$ 40.000 se registran el 23% de las microempresas, entre \$ 40.001 y \$ 60.000 se registran el 13%, entre \$ 60.001 y \$ 80.000 el 11% y entre \$ 80.001 y \$ 100.000 el 8%. Estos datos demuestran que hay una mayor concentración de microempresas que perciben ventas anuales entre 0 y \$ 20.000 lo que convierte a este sector en el más viable para el otorgamiento de microcrédito.

Pregunta 6: ¿Es beneficiario de algún tipo de préstamo otorgado por instituciones Financieras?

Beneficiario de crédito



Análisis:

En esta pregunta el 86% de los microempresarios han sido o son beneficiarios de un crédito en una institución financiera frente al 14% que no tienen financiamiento de la banca, Esta cifra es bastante importante porque indica que el otorgamiento de créditos capitaliza un negocio y permite un mejor funcionamiento de las microempresas con la generación de empleo que esto conlleva.

Pregunta 7: ¿En qué medida depende su actividad económica de Préstamos a entidades financieras?



Análisis:

En la pregunta 8 se hace el análisis de dependencia de las actividades Micro empresariales y el financiamiento de estas actividades, dando como resultado que 71% de las actividades económicas están fuertemente ligadas al financiamiento, mientras que solo el 7% no dependen de ello para poderse ejecutar. Esta pregunta en correlación con la preguntan 7 nos da una clara idea que actualmente las instituciones financieras reactivan la actividad económica de una microempresa, mostrando así la importancia del microcrédito.

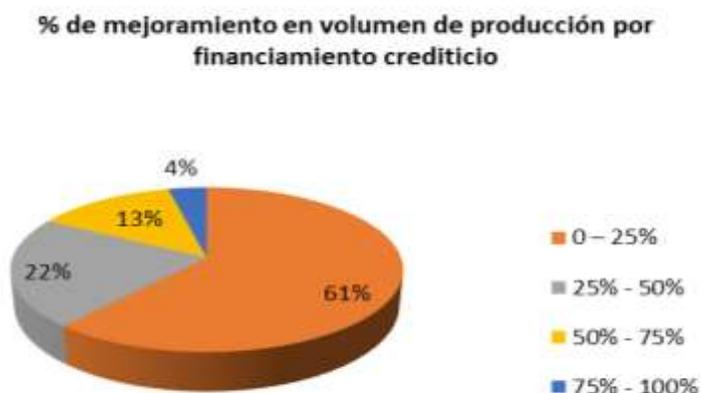
Pregunta 8: ¿Cree usted que a través del financiamiento de la banca pública podría mejorar sus niveles de producción y aumentar su capacidad de ventas?



Análisis:

El 77% de los microempresarios considera que se puede mejorar su proceso productivo o comercial con la ayuda de financiamiento, mientras que el 23% no lo considera necesario. Esto indica el dinamismo del sector micro empresarial y del financiamiento de sus actividades productivas, generando mayores niveles de ganancias, ya que se mejoran sus procesos productivos.

Pregunta 9: Si usted ha realizado su actividad económica con la ayuda de préstamos otorgados por entidades financieras, ¿En cuánto ha mejorado su volumen de ganancias con respecto al período anterior?



Análisis:

Alrededor del 83% de los microempresarios considera que el microcrédito ha mejorado su volumen de ganancias hasta en un 50%, mientras que alrededor del 17% considera que el volumen de sus ganancias se ha incrementado en más del 50% con la utilización del microcrédito.

Pregunta 10: Dada su experiencia ¿Recomendaría usted el uso de microcréditos en las actividades Productivas?



Análisis:

El 93% de los microempresarios recomienda el uso de microcréditos para llevar a cabo actividades económicas, frente a un 7% que indica es irrelevante para su negocio, esto que indica la aceptación que tienen los microcréditos en las actividades económicas de los microempresarios en Guayaquil.

Análisis de resultados

Haciendo un análisis del levantamiento de información realizado en los microempresarios de la ciudad de Guayaquil se puede obtener que el desarrollo de las actividades comerciales va de la mano con el incremento del microcrédito, demostrándose una correlación entre el volumen de microcréditos otorgado y el sector micro empresarial de Guayaquil, ya que más del 80% de los microempresarios consideran su dependencia de los microcréditos. De acuerdo a la información levantada se establece una concentración dentro de la ciudad de Guayaquil de actividades comerciales y de servicios, agrupando el 64% de las microempresas en estas actividades, precisamente este tipo de microempresas son las que

mantienen un mayor vínculo con los microcréditos que se generan en el sector financiero nacional.

El 71% aseguró haber implementado su negocio con financiamiento bancario demostrando que una gran cantidad de microempresarios confía en el incremento de sus ventas y dejan de lado el temor a no poder pagar las cuotas y perder toda su inversión aunque los trámites en muchas ocasiones son bastante complicados.

Con la presente encuesta se demuestra que en la ciudad de Guayaquil existe un gran mercado de microempresarios con el deseo y la capacidad para acceder a un crédito y que la creación de metodologías adecuadas para el otorgamiento de este beneficio agilizará la entrega de los montos solicitados con tiempos de respuestas acorde a la demanda de los potenciales clientes.

Capítulo IV

Análisis de metodologías para otorgamiento de créditos, referencias de Banco del Pichincha y la Cooperativa de Ahorro y Crédito los Andes Latinos

Análisis de la Banco del Pichincha.

Política general para el otorgamiento de crédito.

- a. El crédito será otorgado sobre la base de un análisis centrado en la capacidad real de pago del socio, el carácter (voluntad de pago) y la capacidad de generación de flujos de efectivo del negocio, que permitan recuperar el capital y los intereses en el plazo acordado; por tanto no se podrán considerar las garantías como factor clave de la operación.
- b. Para el análisis del microcrédito se deberá considerar los ingresos y egresos conjuntos provenientes del negocio y el hogar. En caso de que el socio no presente los documentos (SRI) que justifiquen sus ingresos, se deberá elaborar de forma obligatoria el flujo de efectivo.
- c. Se deberá realizar un seguimiento inmediato del microcrédito cuando este entre en mora.
- d. Para acceder a un microcrédito, el socio deberá demostrar capacidad de pago y viabilidad financiera de la actividad económica.
- e. El microempresario deberá demostrar estabilidad residencial (familiar y del negocio) y demostrar experiencia en la actividad en operación o la que se va a emprender.
- f. El Oficial de Crédito deberá verificar obligatoriamente por lo menos con un proveedor, el carácter y cumplimiento de las obligaciones que tiene el socio, en caso de actividades de comercialización y producción, y si el caso lo amerita en las actividades por servicios.

- g. Toda microempresa a la cual se destinen los fondos del crédito, deberá desarrollar su actividad económica o tener su residencia preferentemente dentro de las zonas de influencia en donde el banco mantiene sus oficinas.
- h. El análisis crediticio realizado por el Oficial deberá incluir en las recomendaciones y observaciones del crédito lo siguiente:
 - 1. Comentario del negocio y/o unidad familiar. Explicación sobre los aspectos del negocio y grupo familiar, a fin de establecer la estabilidad del negocio, domicilio y familia;
 - 2. Comentario de la capacidad real de pago y la voluntad de pago (negocio y hogar);
 - 3. Análisis y evaluación de estados financieros e indicadores (según rangos establecidos);
y,
 - 4. Se deberá emitir una recomendación final indicando en caso de aprobación el destino, fuente de repago de la obligación, así como el monto, plazo, forma de pago y garantía, en caso de negación, se deberá indicar las causales y argumentos que respaldan dicha decisión.
- i. Si los ingresos netos familiares o del negocio, no demuestran que exista suficiente cobertura de las cuotas, el Oficial evaluará si un monto menor sería razonable y procederá a la negociación con el socio.
- j. El Microcrédito financiará actividades en pequeña escala de producción, comercialización o servicios cuyo destino sea capital de trabajo y compra de activos fijos.
- k. Para todo microcrédito, cuando el cliente no pueda presentar documentación o registros formales que evidencien sus ingresos o la capacidad de pago, el Oficial deberá realizar obligatoriamente la inspección in situ de la fuente de repago.

- l. En todo microcrédito quirografario mayor a \$10,000.00, a más de verificar la existencia física del negocio o fuente de repago se verificará el bien inmueble y/o domicilio de deudor y/o garantes, si el caso lo amerita.
- m. La aprobación de un microcrédito, estará respaldado por una verificación y análisis de la situación financiera del socio y de su cónyuge, si lo hubiere, en donde quede demostrado la capacidad real de pago y situación patrimonial, así como la situación financiera de sus garantes y sus respectivos cónyuges, en caso de que hubieren.
- n. El pago mensual del capital y sus intereses, no deberá comprometer más del cincuenta por ciento (50.00%) del ingreso neto mensual promedio percibido de la actividad económica del socio, y de ser el caso, del ingreso neto mensual promedio percibido por la sociedad conyugal; salvo casos en que el Oficial de Crédito determine conveniente, se podrá extender hasta un 7% del ingreso neto mensual promedio.

Justificación de ingresos

- a. Para todo microcrédito se requiere:
 1. El levantamiento de información económica – financiera, según ficha de microempresario.
- b. Para la justificación de ingresos se requiere:
 1. Cualquier documento que justifique los ingresos de la actividad económica o la existencia del negocio; y,
 2. En caso de personas que no puedan justificar sus ingresos o el negocio, lo que tomará en cuenta para la aprobación y análisis, será la Ficha de Microempresario, siempre que el monto del crédito solicitado sea menor a USD 2,000.00; además deberá tener la recomendación del Gerente de Agencia ingresada en el sistema.

- c. Para el caso de garantes que posean una actividad micro empresarial, será obligatorio la inspección en campo de domicilio y/o negocio cuando el crédito sea igual o mayor a USD 10,000.00, debiendo adjuntar fotografías geo referenciales.

Para todos los casos en los que el garante posea una actividad micro empresarial, independientemente del monto, se deberá levantar la Ficha de Microempresario.

Cuando el deudor tenga más de una actividad micro empresarial se deberá llenar la información económica en otra Ficha de Microempresario, datos que deberán pasar la ficha principal, también deberán constar las fotografías geo referenciales de cada uno de sus negocios y de los inventarios.

Justificación de patrimonio

Para la justificación del patrimonio, se presentará cualquiera de la siguiente documentación:

- a. Predio municipal del año en curso o como máximo del año anterior;
- b. Escritura inscrita en el registro de la propiedad;
- c. Matrícula de vehículo o contrato de compra venta notariada;
- d. Certificado de inversión sólo de capital, libreta de ahorros, certificado de cuenta corriente;
- e. Facturas de maquinaria o títulos de propiedad;
- f. Adjudicación de bienes; y/o
- g. Cualquier otro documento que justifique patrimonio.

Constitución de garantía real

Para la constitución de hipotecas:

- a. Copia de cédulas y certificado de votación a color de deudor y cónyuge;
- b. Copia del Impuesto predial Urbano/Rústico del año actual;
- c. Copia de la escritura del bien a hipotecar;
- d. Certificado original de gravamen del Registrado de la Propiedad del bien a hipotecar;
- y,
- e. Avalúo del bien a hipotecar realizado por un perito designado por la institución.

Para la constitución de prendas:

- a. Copia de cédulas y certificado de votación a color de deudor y cónyuge;
- b. Factura original de la prenda;
- c. Copia de la matrícula de la prenda (si aplica)
- d. Certificado original del gravamen del bien a preñar emitido por el Registro Mercantil, se excepciona cuando se financie la compra de un bien nuevo; y.
- e. Avalúo del bien a preñar realizado por un perito designado por la institución, cuando se trate de un bien usado.

En caso de un bien inmueble que sea propiedad horizontal el cliente deberá adjuntar:

- a. Declaratoria de propiedad horizontal y reglamento de Propiedad Horizontal;
- b. Cuadro de áreas y linderos; y,
- c. Cuadro de alícuotas y certificado de estar al día en los pagos.

Casos especiales

- a. En caso de personas con disolución conyugal, deberán presentar la copia de la partida de matrimonio debidamente marginada.
- b. En caso de socios con condición analfabeta y que no puedan firmar, o de socios imposibilitados de firmar por incapacidad física, se deberá adjuntar poder elevado a escritura pública autorizando el contraer obligaciones del crédito.
- c. En caso de personas cuyos cónyuges se encuentren fuera del país, se deberá solicitar un poder en el cual autorice el contraer obligaciones de crédito.
- d. En caso de personas que se encuentren separada de su cónyuge se deberá requerir una declaración juramentada otorgada ante Notario Público, en este caso se contemplará el 50% del patrimonio; y
- e. Todos los poderes que no tengan fecha de vigencia, y cuya emisión supere los tres años, deberán contar con la correspondiente razón de no haber sido revocados. De ser el caso de poderes que tengan fecha de vigencia, será válido si la fecha de vigencia es posterior al otorgamiento del crédito, caso contrario tendrá que requerir un nuevo poder.
- f. **Proceso de Evaluación:** El Oficial de crédito recopila información documentaria y acude in situ a realizar una visita del negocio del microempresario en donde procede a realizar una valoración cualitativa y cuantitativa del negocio, con esta información toma decisión respecto la viabilidad del otorgamiento del crédito.
- g. **Valoración Cualitativa:** Se determina la valoración cualitativa al análisis del cliente y negocio respecto a al carácter, condiciones y colaterales que son componentes importantes de las 5 C de crédito.

Carácter: se estudia y se analiza el carácter moral y antecedentes de pago de la unidad familiar y componentes de crédito, adicional la estabilidad, por ejemplo cuánto tiempo ha vivido en su dirección actual, cuánto tiempo lleva en su trabajo actual.

Colaterales: se refiere a las garantías en la propuesta de crédito que debe ser revisada y analizada por el Oficial de Crédito, puede ser cualquier activo que respalde el pago del préstamo según lo acordado, es el aval que garantiza la operación en este caso sería las garantías personales o prendarias de la operación de crédito.

Condiciones: son circunstancias externas que pueden afectar a la situación financiera del prestatario y a su capacidad para pagar, el Oficial de Crédito revisara el entorno en donde se desenvuelve la actividad a financiar.

h. Valoración Cuantitativa: Se determina la valoración cuantitativa al análisis del cliente y negocio respecto a la capacidad y capital que son componentes importantes de las 5 C de crédito.

Capacidad: se refiere a su capacidad para pagar el préstamo, tomando en consideración sus otras deudas y gastos. Los Oficiales de crédito evalúan la proporción entre las deudas del cliente y sus ingresos, es decir, hacen la comparación entre lo que debe y lo que ingresa, esto permite tener un elemento de juicio para determinar el monto de crédito a financiar.

Capital: se refiere a que el Oficial de crédito debe determinar el valor neto del negocio, es decir, el valor de sus activos menos sus pasivos, es decir conocer el patrimonio del cliente prestamista.

Con esta valoración y antecedentes del prestamista el Oficial de Crédito levanta información en FEC (Formulario de Evaluación Crediticia) se plasma in situ información cualitativa que es la primera parte de la ficha, posteriormente plasma la información cuantitativa

donde se lleva a cabo un análisis de costos de los productos o líneas de productos para determinar márgenes de ganancia, precios, costos e inventarios. Se determina el nivel de ventas y compras, gastos financieros y gastos familiares, información que sirva para plasmar el estado de resultados y determinar excedentes y capacidad de pago. También se determina información para el Balance General, estos datos servirán para calcular los indicadores financieros, esta información servirá como elementos de juicio y toma de decisiones respecto la aprobación o negación de créditos.

Análisis de la Metodología y proceso de microcrédito Banco Pichincha:

Una vez revisada la Política y proceso de la aplicación metodológica para el otorgamiento de créditos a microempresarios podemos determinar que se aplica técnicamente los términos contables y financieros para la toma de decisiones, el único particular que se puede observar es que no se aplica ni en política, ni en proceso la inclusión financiera de microempresario, no se financia emprendimientos, no tienen un metodología adecuada para guiar, acompañar, asesorar al emprendimientos de nuevos negocios, solo se financia el fortalecimiento y el apalancamiento financiero a través del capital de trabajo y la compra de activos que sirvan estrictamente para el giro del negocio. Otro punto es que con los avances tecnológicos el uso de teléfonos celulares y tabletas con chip celular se puede geo referenciar a través de fotos, con esto se puede garantizar que el levantamiento de información en la FEC se hizo en el lugar de la unidad productiva o negocio del solicitante de un crédito, a través de estas fotos se puede cruzar información contable y financiera, el nivel de aprobación podría constatar el inventario, los activos del negocio, el giro y/o actividad a que se dedica el cliente, con esta herramienta el Oficial de Crédito tiene la obligación de acudir a cada negocio que ingresa al sistema bancario.

Cooperativa de Ahorro y Crédito Los Andes Latinos

Política general para el otorgamiento de crédito

- a. El crédito será igual para todos los socios, ningún asociado podrá tener privilegios en montos, plazo, intereses o cualquier otro aspecto del crédito;
- b. Por ningún concepto se asignará el monto, el plazo y las demás condiciones del crédito sin la aceptación y la plena satisfacción del solicitante;
- c. La concesión de un crédito, es facultad discrecional de la Cooperativa, por ningún motivo puede considerarse como derecho adquirido por la calidad de socio, directivo o trabajadores de la Institución; sin embargo, la negación de un crédito deberá hallarse debidamente sustentada;
- d. De comprobarse que el destino del crédito es distinto al declarado en la solicitud, no se tramitará el préstamo;
- e. La Cooperativa podrá cambiar sus políticas y procedimientos, en cualquier momento, dependiendo de las condiciones del entorno socioeconómico nacional y del comportamiento del mercado financiero;
- f. Los créditos con respaldo de garantía real y fideicomiso mercantil serán tramitados y liquidados en las agencias que asigne el Consejo de Administración, la aprobación se realizará según los niveles definidos;
- g. Los gastos de inspección, movilización, avalúo, citaciones, demandas y más gastos generados en el servicio del crédito o su cobranza, correrán a cargo del deudor, codeudor o garantes, con sujeción a los instructivos pertinentes;

- h. El trámite del crédito deberá ser realizado por el interesado personalmente, en ningún caso se aceptará la gestión de intermediarios o tramitadores. Sin embargo, los trámites de entrega de documentación faltante podrán ser realizados por una tercera persona;
- i. El socio deberá contar con los certificados de aportación de acuerdo a lo establecido en el Reglamento para la Administración de los Certificados de Aportación;
- j. No tener créditos directos o indirectos en mora en la Institución; en caso de presentar calificaciones diferentes de “A”, podrán aplicar a un nuevo préstamo con autorización del Gerente General;
- k. Proporcionar en la solicitud de crédito, toda la información socioeconómica y financiera del deudor, garantes y sus respectivos cónyuges, en caso de que existieran, así como toda la documentación de respaldo exigida;
- l. Aceptar el plan de pagos de capital, intereses e incremento de certificados de aportación (según aplique) de acuerdo al monto, plazo, tasa de interés y capacidad de pago del socio;
- m. No haber sido demandado por la Institución y el respectivo proceso haya superado la etapa de prueba, salvo autorización del Gerente General;
- n. No haber tenido créditos que por incumplimiento, hubiesen sido asumidos y cancelados total o parcialmente por sus garantes o terceras personas;
- o. No mantener créditos reestructurados, refinanciados, en demanda o castigados dentro y fuera de la institución, salvo autorización de la Gerencia de Cobranzas;
- p. No encontrarse sindicado en las listas nacionales o internacionales, interdictos, o sentencia ejecutoriada por causas penales, salvo caso en el que presentare el certificado fehaciente;
- q. No tener instaurado un juicio por presunción de insolvencia;

r. Para el caso de peritos a valuadores que presten servicios a la Cooperativa, éstos deberán presentar autorización escrita por el Organismo de Control; y,

s. Se considerarán codeudores:

1. Cónyuge del deudor;
2. Tercera persona beneficiaria del crédito y cuyos ingresos contribuyan al pago de la obligación;
3. Apoderados, siempre y cuando el titular y cónyuge se encuentren fuera del país; y/o,
4. Cualquier otro caso, previa autorización de la Gerencia General.

Política específica del sujeto de crédito microempresario (deudor principal)

a. **Edad:**

1. Edad mínima 21 años; y,
2. Solteros menores a 25 años deberán presentar obligatoriamente una garantía, salvo que justifiquen con bien inmueble.

b. **Nacionalidad:**

1. Ecuatoriana; y,
2. Extranjero residente como mínimo 2 años y con vivienda propia en el Ecuador; además se deberá adicionar un garante de nacionalidad Ecuatoriana que cumpla con requisitos. En caso de que el deudor no posea vivienda propia, el garante deberá cumplir con dicho requisito. Excepcionalmente se podrá conceder créditos sin garante previa autorización del Gerente General siempre que el deudor tenga experiencia crediticia de por lo menos 12 meses en el Sistema Financiero Nacional, sin atrasos.

c. **Experiencia en el Negocio actual, en calidad de propietario:**

Tabla 12:

Experiencia en el Negocio actual, en calidad de propietario

Nacionalidad	Estabilidad/Experiencia	Estabilidad/Experiencia
	Primer crédito	Segundo crédito o más
Ecuatoriana	6 meses	3 meses
Extranjero	12 meses	6 meses

Para socios ambulantes, se evaluará el tiempo de experiencia en el negocio.

d. **Patrimonio:** Que su nivel de endeudamiento, incluida la nueva operación, no supere el 100% de su patrimonio, salvo casos en los que esté destinado al incremento del mismo, caso contrario el/los garante/s deberá/n cumplir con esa condición.

Política general del garante(s)

- a. Ser mayor de 25 años; se aceptaran garantes mayores a 21 años y menores a 25 siempre que justifiquen con bien inmueble;
- b. No tener créditos directos o indirectos en mora en la Institución; en caso de presentar calificaciones diferentes de “A”, podrán aplicar como garante con autorización del Gerente de Fábrica;
- c. No haber tenido créditos que por incumplimiento, hubiesen sido asumidos y cancelados total o parcialmente por sus garantes o terceras personas;
- d. No mantener créditos reestructurados, refinanciados, en demanda o castigados dentro y fuera de la institución salvo autorización escrita de la Gerencia General;
- e. No encontrarse sindicado en las listas nacionales o internacionales, interdictos, o sentencia ejecutoriada por causas penales, salvo caso en el que presentare el certificado fehaciente;
- f. No tener instaurado un juicio por presunción de insolvencia;

- g. No haber sido demandado por la Institución y el respectivo proceso haya superado la etapa de prueba, salvo autorización del Gerente General;
- h. No ser miembro principal o suplente del Consejo de Administración, miembro del Consejo de Vigilancia, trabajador de la Cooperativa, así como sus respectivos cónyuges o convivientes;
- i. No estar sujeto a cambios obligatorios de domicilio por la naturaleza de su trabajo, salvo que posean bienes inmuebles en la provincia en la que se gestiona el crédito;
- j. No ser cónyuge o conviviente del deudor;
- k. Presentar estabilidad domiciliaria mínima de 6 meses, para el caso de ecuatorianos;
- l. Para el caso de extranjeros, presentar cédula de identidad obtenida en el Ecuador y demostrar estabilidad domiciliaria mínima de 2 años;
- m. Para el caso de peritos a evaluadores que presten servicios a la Cooperativa, éstos deberán presentar autorización escrita por el Organismo de Control;
- n. No se aceptarán garantes ambulantes para deudores ambulantes, salvo que deudor o uno de los garantes posean bienes inmuebles en la provincia en la que se gestiona el crédito;
- o. No se aceptaran como garantes, a los empleados del deudor ni de su cónyuge;
- p. No se aceptarán como garantes a quienes mantengan como fuente de repago el mismo negocio (misma actividad e infraestructura); y,
- q. Para ser considerado garante se deberá exigir al menos una de las siguientes opciones:
 - 1. Que el o los bienes inmuebles cubran al menos el 140% de sus deudas directas e indirectas, incluyendo el monto del crédito solicitado;
 - 2. Que presente estabilidad laboral o comercial mayor a 2 años; y/o,
 - 3. Que su capacidad de pago cubra al menos el 100% de la cuota.

Análisis de la Metodología y proceso de microcrédito Cooperativa Los Andes

Latinos:

Al igual que la banca tradicional las Cooperativas de Ahorro y Crédito en especial La Cooperativa Los Andes Latinos no financian créditos de emprendimiento, el motivo es simple nos confirman que no pueden poner en peligro el patrimonio de los socios de la Cooperativa, el manejo de los recursos de ahorros y pólizas de inversión que se destina para créditos deben tener la certeza y altas probabilidades de recuperación, la mayoría de emprendimientos que han intentado financiar han tenido fracaso porque no existe ni se ha desarrollado una metodología para créditos de emprendimiento, en efecto el prestamista socio al no tener la educación financiera adecuada, el estudio técnico de comercialización de productos, una adecuada asesoría de parte de la cooperativa a través de sus asesores, como consecuencia tendrían fracaso los proyectos; esta es la razón porque no se financian emprendimientos, el particular que este acompañamiento tiene un costo y las instituciones financieras no van a incluir en costos mayores solo por el servicio que tiene un valor agregado, simplemente se financian emprendimientos, en el caso de otorgarse créditos de emprendimiento sin una metodología adecuada la recuperación de cartera se pondría en peligro, los índices de morosidad pueden afectarse por estos financiamientos.

Otro particular es como determinar la existencias del negocio, unidades productivas, para esto solo se confía en el trabajo en territorio del Oficial de crédito, como un valor agregado para asegurar el destino de la inversión se puede utilizar la telefonía celular, esto ocasionaría un costo adicional en el servicio de crédito, a través de esta herramienta puede servir para el ingreso de información en campo in situ, se toma fotos del negocio y a través de la geo referencia se registra la existencia de la unidad productiva así como los inventarios y demás activos, el objetivo es precautelar y cuidar los dineros de los depositantes, entregando créditos responsables.

Capítulo V

Propuesta de Metodología crediticia y proceso de microcrédito

La metodología de crédito comprende la aplicación de un método de valoración cualitativa y cuantitativa de los prospectos de crédito, con la aplicación del método se podrá ejecutar las actividades, tareas, políticas de selección y evaluación de los solicitantes en los formatos necesarios para ejecutar el proceso de crédito. La aplicación en detalle de este proceso minimizará considerablemente el riesgo del crédito, garantizando el retorno de la inversión crediticia del solicitante a las arcas de la institución financiera, a continuación se explica el proceso.

Valoración Cualitativa:

Es la verificación de información de los solicitantes del crédito, esta información debe ser verificada y confirmada por el oficial de negocios a través de las solicitudes de crédito donde se confirma, estado civil, dirección, referencias familiares, comerciales se recomienda que esta información sea confirmada in situ, en el lugar de la unidad productiva sin previa cita, en visita sorpresiva, mínimo conseguir 3 informantes del sector que validen información del sujeto de crédito.

Valoración Cuantitativa:

Es el levantamiento de información contable y financiera de la unidad productiva in situ, es decir que en compañía del microempresario el oficial de negocios pueda levantar un balance general y estado de resultados de la situación actual, estacional de la microempresa y del microempresario, esto con la finalidad de medir capacidad de pago, definir el estado patrimonial y financiero del negocio del microempresario y poder negociar un monto de crédito adecuado

y responsable de acuerdo a la realidad contable y financiera que vive el microempresario y su unidad productiva.

Después de determinar el tipo de valoración que se debe utilizar, se propone el siguiente proceso de crédito para las diferentes fases. Este comprende siete actividades secuenciales, y se presenta según el siguiente esquema:

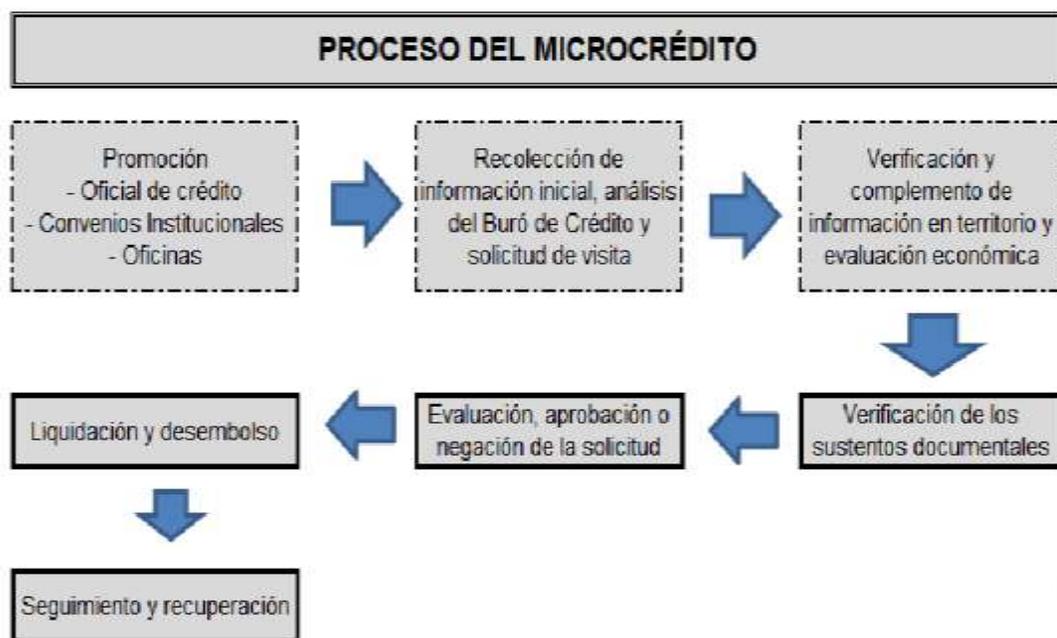


Figura 5: Proceso de crédito

Dentro del proceso normal de crédito, con la finalidad de crear un proceso alterno que contenga las directrices necesarias para el otorgamiento de microcréditos, la gestión territorial y la educación financiera, al ser actividades complementarias para la inclusión financiera, son eventos que se podrán dar en cualquier momento dentro del proceso de crédito.

La gestión territorial se realizará sobre la base del dialogo ciudadano e interinstitucional y comprenderá el análisis del contexto socioeconómico, financiero y productivo de la ciudadanía a través de la valoración cualitativa (referencias de cada individuo, análisis de

carácter y comportamiento de pago de los clientes) y cuantitativa con la finalidad de cumplir con la inclusión financiera y desarrollar las potencialidades de los territorios.

En detalle, cada actividad dentro del proceso de concesión de crédito comprende las siguientes funciones:

Promoción:

El proceso de crédito se inicia con la promoción de los servicios de crédito, en donde se da a conocer a la ciudadanía las bondades y beneficios del portafolio de productos financieros, en donde se debe hacer énfasis el crédito, los canales de contacto son los oficiales de crédito, balcones de servicio front operativo y los convenios institucionales que se puedan crear.

De acuerdo a sus funciones, los funcionarios, informarán de manera directa acerca de las características, condiciones de otorgamiento, beneficios, costos, requisitos y documentos necesarios para la tramitación de los créditos. La información a proporcionar contendrá como mínimo:

- a) Detalle de lo que es Banco, Cooperativa y/o otras entidades que productos tiene al servicio de clientes.
- b) Características de los productos financieros.
- c) Información de seguros (de ser del caso).
- d) Requisitos de los solicitantes y garantías, (a través de medios escritos-folletos).
- e) Personas y oficinas para contactos.
- f) Programas de educación financiera y/o procesos de diálogo con ciudadanos potenciales solicitantes de crédito, preferiblemente a través de grupos y organizaciones ligadas a programas o proyectos de otras entidades públicas.

g) Información socioeconómica relacionada a potencialidades locales, encadenamientos productivos y programas institucionales territoriales.

Recolección de información inicial, análisis del buró de información crediticia y solicitud de visita:

Cuando en oficina se detecta el interés de un ciudadano o de una persona jurídica por solicitar un crédito, como paso inicial el oficial de negocios o balcón de servicios verifica que el solicitante cuente con la información básica sobre los productos financieros del Banco, complementa la información, indica la lista de documentos necesarios que deberá tener en la visita posterior, llena conjuntamente con el interesado el formato Inicio de relación comercial y autorización para consulta en el buró de información crediticia, y recaba su firma.

Cuando el interés del ciudadano se detecte en territorio, estas actividades las realiza el oficial de negocios. Para continuar con el proceso, el solicitante no debe mantener deudas en el sistema financiero por montos que superen su capacidad de endeudamiento en relación con la generación de sus flujos de ingresos y gastos. Adicionalmente, el solicitante no debe mantener deudas vencidas. El oficial de negocios asignado a la zona correspondiente al ciudadano/s solicitante/s, deberá realizar la visita en un plazo máximo de 48 horas.

Visita, llenado de aplicación, solicitud de crédito y evaluación económica:

La información del proyecto deberá ser recolectada y verificada en el territorio por el oficial de negocios y en presencia del ciudadano solicitante para ello completará recabará la información de los formatos aplicación de crédito (Anexo 1) y solicitud de crédito (Anexo 2). Adicionalmente, en la visita el Oficial cuando corresponda, debe verificar la permanencia y la operabilidad de la actividad financiada por el crédito, así como de aquellas otras fuentes de ingresos que el solicitante haya reportado como parte del flujo destinado al pago del crédito. La

aplicación y la solicitud de crédito no deberán presentar manchones o enmendaduras. En el caso que alguna información de la solicitud no aplique para el solicitante, dicho espacio será marcado con una línea horizontal.

Con la información y documentación del ciudadano solicitante y del garante, en caso de requerirse, el oficial de negocios generará un Expediente de Crédito que contendrá la siguiente documentación:

- a) Inicio de relación comercial
- b) Aplicación de crédito (autorización buró)
- c) Solicitud de crédito
- d) Documentos presentados por el solicitante.
- e) Informe del buró de crédito del solicitante, cónyuge y garante (en caso de que aplique), con una vigencia máxima de 60 días. Con la información anterior, con base en el flujo de caja de la persona natural, de la unidad familiar de la empresa y del análisis del proyecto o plan de inversión, el oficial de negocios hará una apreciación inicial sobre la capacidad y voluntad de pago del solicitante. Como resultado de este trabajo, el oficial de negocios deberá realizar la evaluación económica de la operación que permita determinar los flujos operacionales y no operacionales, los indicadores financieros, a fin de determinar la voluntad y capacidad de pago del solicitante. La evaluación económica deberá ser realizada por el oficial de negocios de acuerdo a los formatos correspondientes en los Anexos 3, 4 y 5. Esta evaluación y recomendaciones deben resumirse en la propuesta de crédito Anexo 6 que debe ser presentada al Comité de Crédito respectivo junto con el expediente del solicitante. En caso de solicitarse excepciones a las políticas establecidas, la propuesta de crédito tendrá que señalar dichas excepciones.

Verificación de los sustentos documentales

Una vez que se haya ingresado la información al sistema y le haya asignado un número al trámite, se inicia la fase de verificación de los sustentos documentales. El expediente se trasladará a las instancias que operativamente se designen, de acuerdo al producto financiero al que se aplique, al monto solicitado, al historial crediticio del solicitante, al tipo de garantía propuesto y a la capacidad operativa de las oficinas del Banco. La documentación a ser verificada deberá, observar el cumplimiento de los siguientes puntos:

- a) La Solicitud de Crédito ha sido llenada de manera completa (incluyendo la información correcta de todos los campos obligatorios)
- b) El Expediente de Crédito incluye todos los documentos exigidos por el Banco según se indica para cada producto de crédito.
- c) La propuesta de crédito deberá cumplir con la normativa vigente de cada institución en términos de condiciones propuestas (destino, monto, plazo, tasa de interés y garantías acordes a la normativa específica de cada producto).
- d) El estado civil del solicitante, indicado en la solicitud de crédito, coincide con el que consta en su cédula y con el vigente en el registro civil, (el reporte del registro civil deberá imprimirlo y adjuntarlo al expediente de crédito).
- e) La situación del solicitante en las listas reservadas nacionales e internacionales: página judicial, CONSEP, OFAC, Interpol, Listas reservadas de la ONU, Unidad de Análisis Financiero (UAF) y la Lista de los más buscados del Ecuador. En el proceso de verificación se realizarán llamadas telefónicas de control, para confirmar los siguientes datos de la solicitud de crédito: existencia del solicitante y/o del garante, el monto y las condiciones solicitadas, el destino del crédito, la existencia de las garantías y/o del

patrimonio declarado. Para la realización de esta verificación se utilizará el formato a manera de check list que tiene Banco denominado Formulario para Verificación de Información Documental. (Anexo 5). En caso de que se detecte una anomalía en la anterior verificación se notificará en forma inmediata al oficial de negocios, mediante un correo electrónico, acerca de la novedad, a fin de que este se comunique con el solicitante y la solución. Cualquier documento que deba ser reemplazado o que faltare y deba ser incluido en el expediente de crédito, se remitirá por vía electrónica, a fin de solucionar el problema y completar el expediente en el menor tiempo posible. Cuando sea pertinente analizar las garantías. Una vez realizada la verificación a satisfacción, se procederá a enviar el trámite a las siguientes etapas del proceso. Cuando se detecte falsedad en la información, las solicitudes deben ser devueltas al Oficial de Negocios para que informe a los solicitantes y no deben pasar a la siguiente fase del proceso.

Evaluación, aprobación, suspensión o negación de la solicitud:

Las instancias responsables de esta fase son los comités de crédito, conformados por diferentes miembros, de acuerdo al monto de crédito solicitado. Para el análisis, evaluación y resolución de las solicitudes de crédito, los comités de crédito tomarán en cuenta solo las solicitudes verificadas. Como base para el análisis y decisión sobre una solicitud de crédito, los comités deben considerar la información siguiente:

- Evaluación de la solicitud de crédito
- Análisis del buró de crédito del solicitante, cónyuge y garante (en caso de que aplique)
- Informe del oficial de negocios, con recomendación respecto a plazo, monto y condiciones del crédito.
- Reporte de verificación de documentos.

Serán causales para negar un crédito:

- La falsedad o adulteración de la información presentada por el ciudadano solicitante.
- La presentación de un negocio, bien o predio que previamente haya sido presentado como fuente de ingreso o respaldo en la declaración de otra solicitud de crédito.

Liquidación y desembolso

La aprobación o negación de una solicitud de crédito será incluida en el trámite y será ruteada a las fases posteriores de proceso. El oficial de negocios comunicará en forma inmediata al solicitante de la aprobación o negación de su solicitud.

La formalización de un crédito aprobado deberá realizarse en un plazo máximo de 60 días. Como paso previo a la liquidación del crédito, el solicitante deberá abrir una cuenta corriente o de ahorros para el desembolso del crédito, medir reciprocidad y para pagos de cuotas pactadas. Si al término de ese plazo el solicitante no formaliza la operación, será necesaria la actualización de los documentos vencidos.

La formalización y liquidación del crédito se realizará exclusivamente con la presencia del deudor principal, su cónyuge y garantes, (cuando aplique).

En forma previa a la preparación del pagaré, contrato de mutuo, liquidación de desembolso, tabla de amortización, orden de pago o desembolso, contrato de adhesión (cuando este último aplique) y demás documentos del crédito, se verificará que los formatos de análisis y aprobación se encuentren firmados por el Oficial de Negocios y aprobados por los miembros del Comité de Crédito según el nivel resolutivo que corresponda al monto del crédito. Antes del desembolso, el front operativo balcón de servicios receptorá las firmas del/los deudor/es principal/es, cónyuge/s y garante/s, (cuando aplica). Todos deben firmar en el mismo acto. Todo crédito se desembolsará mediante la acreditación a la cuenta corriente o de ahorros del solicitante.

Se preparará mensualmente un reporte de todos los créditos liquidados y desembolsados, clasificados por Oficiales de Negocios.

Seguimiento y recuperación

Todo crédito destinado a la compra de activos fijos será sujeto a verificación posterior de uso de los recursos, dentro de los 30 días siguientes al desembolso. Para ello el oficial de negocios realizará una constatación en sitio de la existencia de los bienes y de ser el caso, solicitará una copia de los documentos de soporte adecuados. Dependiendo de la capacidad operativa de cada oficina, el gerente o jefe de agencia realizará una verificación del uso de los recursos de crédito, mediante muestreo aleatorio para aquellos créditos menores a USD 10.000. En caso de no justificarse o identificarse el uso adeudado del crédito, el Banco podrá declarar el mismo como de plazo vencido. El seguimiento y la recuperación de los créditos en una primera instancia es función exclusiva del oficial de negocios, él es responsable de la calidad de su cartera. Para ejercer esta responsabilidad establecerá un control y un seguimiento de la recuperación de los créditos a fin de mantener el índice de cartera en riesgo en niveles aceptables, los cuales serán medidos en base a las metas anuales establecidas por el Banco. Será obligación del oficial del negocio realizar un seguimiento permanente y cercano a los usuarios del crédito en la marcha de las actividades que fueron financiadas y brindarles o canalizar el apoyo requerido. Deberá informar al Banco acerca de los cambios de domicilio o del lugar del negocio de los usuarios de crédito a su cargo. En este seguimiento anticipará posibles situaciones que pueden constituir un riesgo situaciones de mercado, administración de las actividades financiadas como, (calamidades domésticas, variaciones en las condiciones de la actividad financiada, acciones de mala fe), para el cumplimiento oportuno de las obligaciones adquiridas con el Banco, a fin de sugerir medidas preventivas, (alerta temprana).

En caso de créditos en mora, el oficial de negocios deberá identificar, analizar e informar al Banco acerca de las razones que propiciaron el incumplimiento. En estos casos procurará, a través de un diálogo con los deudores, acordar alternativas de solución que eviten al máximo el tener que apelar a instancias legales. Será obligación del oficial de negocios supervisar la permanencia, condiciones y avalúos de las garantías del crédito.

El oficial de negocios enviará mensualmente al gerente de agencia un informe con las observaciones, conclusiones y recomendaciones respecto de las actividades de seguimiento que haya hecho en el período. Cuando el Oficial de Negocios encuentre novedades en el seguimiento a un crédito, deberá incorporarlas al expediente de crédito respectivo, a fin de que pasen a formar parte integrante del historial de cada deudor.

Metodología de Concesión de Créditos a Microempresas:

En complemento a lo establecido en la metodología general en el proceso de concesión de crédito a microempresas, se deberán dar cumplimiento a las siguientes políticas específicas:

Los Supervisores de negocio zonales, los gerentes agencia elaborarán un esquema de zonificación del área de intervención a fin de asignar una zona o sector determinado para cada oficial de negocios, la cual será de estricto cumplimiento.

Sin excepción, todos los créditos de microempresa, requieren verificación domiciliaria del titular y garante/s por parte del oficial de negocios.

Únicamente se atenderán microempresas que estén administradas por sus propietarios.

No se aceptará a la misma microempresa o negocio como fuente de ingreso y por ende el pago de dos o más solicitudes de crédito de diferentes personas.

El oficial de negocios, deberá efectuar el levantamiento de información del solicitante in situ del negocio y/o domicilio. La preparación de los estados financieros del negocio la

efectuará el oficial de negocios a partir de la información levantada, siendo importante que considere los siguientes lineamientos:

Identificar y levantar la información de los inventarios de mercadería y materias primas, enfocándose a los productos de mayor relevancia en el costo total.

Identificar costos de inventarios mediante la verificación de facturas de compra.

Levantar información de las maquinarias, equipos, herramientas, muebles y enseres, considerando en su valoración las referencias de costo de realización o venta y probabilidad de comercialización.

Los valores que declare el solicitante disponer en bancos se contrastará con los documentos respectivos.

La declaración de deudas del solicitante se contrastará con los reportes de la Buró de Información Crediticia.

Para la estimación de los ingresos, el oficial de negocio evaluará el tipo de negocio y su ciclo productivo a fin de identificar el período más adecuado para la valoración de las ventas del negocio, las mismas que en complemento según el nivel de organización del negocio deberán ser contrastadas con las facturas emitidas.

En el proceso de levantamiento de información, el oficial de negocios aprovechará para observar las características del negocio y su entorno, como nivel de organización, calidad de gestión, dependencia de pocos productos, proveedores y/o solicitantes, dinámica del negocio, nivel de competencia, percepción de los solicitantes y vecinos, etc., información que le debe permitir identificar riesgos que puedan influir o afectar la generación de ingresos y por tanto la capacidad de pago.

Tabla 13:

Cuadro Resumen Metodología Créditos de Microempresa

Nombre del producto	CRÉDITO A MICROEMPRESAS
Tipo de operación	Microcrédito Financiamiento a actividades económicas de personas naturales o jurídicas cuyas ventas en el último año sean iguales o menores a USD 100.000.
Destino	Producción, comercio y servicios.
Actividades económicas que se financian	Microempresas: Unidades productivas individuales, familiares o empresariales, son personas naturales y empresas cuyas ventas en el último año sean iguales o menores a USD 100.000. Incluye a profesionales que ejercen su actividad independientemente y a personas que aunque no sean las titulares de los bienes en que se desarrolla la actividad productiva, son quienes la administran directamente.
Segmento a atender	Personas naturales o jurídicas domiciliadas en el territorio cubierto por las oficinas del Banco.
Ubicación geográfica de los ciudadanos o empresas potenciales destinatarios del crédito	Banco.
Rubros que se financian	· Capital de Trabajo · Activos Fijos, inclusive la compra de vehículos nuevos destinados al transporte de productos del giro del negocio,
Monto mínimo	300 USD
Monto máximo	Hasta el monto determinado por el Banco emisor
Plazo mínimo	30 días
Plazo Máximo	De acuerdo a la tabla de plazos para capital de trabajo y activo fijo
Frecuencia de pago	Personalizado acorde al flujo de caja y al ciclo productivo: mensual, bimensual, trimestral, semestral, anua o al vencimiento.
Tasa de interés	Se determina de acuerdo a la política de fijación de tasas de interés del Banco.
Garantías	Hipotecas abiertas sobre inmuebles, buques y aeronaves Prendas industriales, agrícolas o comerciales. Bienes del negocio propio y/o familiar Garantía personal Certificados de inversión Fondos de garantía Cartas de crédito Garantía Solidaria Facturas comerciales negociables Certificados de depósito de mercadería

Seguro de desgravamen

Aplica únicamente para personas naturales. El pago se incluye en la tabla de amortización.

Visita al solicitante/ verificación

El Oficial de Negocios debe realizar una visita al ciudadano solicitante de crédito a fin de levantar información que permita:

- Confirmar el lugar del domicilio del ciudadano.
- Confirmar el lugar de implementación de la actividad a financiarse.
- Analizar la viabilidad económica y financiera del proyecto para el cual se solicita financiamiento

- Analizar los ingresos y gastos de la unidad productiva familiar o empresarial, a fin de analizar la capacidad de pago del solicitante.

- Confirmar la voluntad de pago del ciudadano, a través de una breve indagación con personas de su entorno.

- Evaluar el entorno económico, la vinculación con programas y/o proyectos en ejecución en su territorio, así como con asociaciones u organizaciones de productores, el acceso a mercado y otros factores que puedan influir para disminuir el riesgo de la operación de crédito.

Adicionalmente el Oficial de Negocios, para cada co-deudor o garante (en caso de requerirse), debe verificar su domicilio y evaluar su capacidad económica y voluntad para cubrir eventuales pagos del crédito.

Criterios principales para el análisis de viabilidad del proyecto y de la capacidad de pago del ciudadano solicitante

La viabilidad del proyecto se determinará mediante una evaluación económica y financiera, de acuerdo con la información presentada por el solicitante en los formatos establecidos. El análisis de la capacidad de pago y del nivel de endeudamiento al que puede acceder el solicitante se hará a partir del excedente reflejado en el flujo de caja. La cuota de pago no debe ser mayor al 80%¹⁰⁷ del flujo neto de caja.

Para el caso de personas jurídicas, se debe verificar los documentos de constitución, de nombramiento del representante legal y del acta mediante la cual la asamblea de socios o accionistas autoriza al representante legal para suscribir el compromiso de endeudamiento.

Posteriormente, para créditos destinados a la compra de activos fijos, se verificará el uso de los recursos. Si se detecta un desvío de fondos, el Banco podrá declarar al crédito como de plazo vencido.

Créditos de Emprendimiento:

La inclusión financiera es una de los objetivos primordiales de la banca privada, de hecho el potencializar los créditos de microempresa ya es un paso fundamental, el financiamiento de emprendimientos es un mito para la banca, el factor que ha incidido que la banca privada no financie de manera regular y potencial los emprendimientos es el riesgo crediticio, las experiencias que tienen respecto al financiamiento de emprendimientos no es alentador por los índices altos de morosidad debido a que muchas de las iniciativas no han sido exitosas generando pérdidas en este tipo de créditos. En tal virtud sugerimos la aplicación de la misma metodología de crédito de microempresa con determinadas consideración cualitativa como un estudio del proyecto a emprender a continuación sugerimos seguir los siguientes pasos:

Contenido básico del proyecto de factibilidad:

1. Descripción del proyecto.

1.1 Antecedentes, el producto, detección de necesidades, localización.

2. Estructura económica del mercado.

2.1 Demanda del producto.

2.2 Valoración de la oferta del producto.

3. Estudio de mercado.

3.1 El consumidor, estrategia comercial

3.2 Análisis del medio, estudio potencial de la demanda.

3.3 Proyección de mercado.

3.4 Análisis de costos.

4. Procesos de producción, Inversiones en equipamiento, Cronograma.

5. Incidencia Social y ambiental del proyecto, riesgos del proyecto.

6. Evaluación económica y Financiera del proyecto.

6.1 Criterios de evaluación cualitativos y cuantitativos.

6.2 Beneficios del proyecto.

Cuadro Resumen de la aplicación Metodología Créditos de Micro emprendimientos.

Nombre del producto	Crédito para emprendimientos
Tipo de operación	Microcrédito
Destino	Financiamiento a actividades económicas de personas naturales, dirigidas a la implementación de nuevas unidades productivas individuales o familiares.
Actividades económicas que se financian	Producción, comercio y servicios.
Segmento a atender	Emprendedores: Personas naturales, especialmente jóvenes, sin experiencia previa en emprendimientos propios, que administren directamente su proyecto, con la decisión de generar un emprendimiento como alternativa de autoempleo.
Ubicación geográfica de los ciudadanos potenciales destinatarios del crédito	Personas naturales domiciliadas en el territorio cubierto por las oficinas del Banco.
Rubros que se financian	Capital de Trabajo Activos Fijos , inclusive la compra de vehículos nuevos destinados al transporte de productos del giro del negocio,
Nivel de financiamiento	Hasta del 80% del valor total del proyecto, se establecerá con base a una valoración del flujo del proyecto y al aporte de contraparte (monetario, especie y/o trabajo).
Monto mínimo	500 USD
Monto máximo	De acuerdo a la tabla de plazos para capital de trabajo y activo fijo
Plazo máximo	60 meses
Frecuencia de pago	Personalizado acorde al flujo de caja y al ciclo productivo: mensual, bimensual, trimestral, semestral, anual o al vencimiento.
Tasa de interés	Se determina de acuerdo a la política de fijación de tasas de interés del Banco. Hipotecas abiertas sobre inmuebles, buques y aeronaves. Prendas industriales, agrícolas o comerciales.
Garantías	Garantía Personal Certificados de inversión Fondos de garantía Cartas de crédito Garantía Solidaria Facturas comerciales negociables Certificados de depósito de mercadería
Seguro de desgravamen	Aplica únicamente para personas naturales. El pago se incluye en la tabla de amortización.

Visita al solicitante/ verificación

El Oficial de Negocios debe realizar una visita al emprendedor solicitante de crédito a fin de levantar información que permita:

Confirmar el lugar del domicilio del emprendedor.

Confirmar el lugar de implementación de la actividad a financiarse.

Analizar la viabilidad económica y financiera del proyecto para el cual se solicita financiamiento

Analizar la situación financiera del emprendedor.

Confirmar la voluntad de pago del emprendedor, a través de una breve indagación con personas de su entorno.

Evaluar el entorno económico, la vinculación con programas y/o proyectos en ejecución en su territorio, así como con asociaciones u organizaciones de productores, el acceso a mercado y otros factores que puedan influir para disminuir el riesgo de la operación de crédito.

Adicionalmente el Oficial de Negocios, para cada co-deudor o garante (en caso de requerirse), debe verificar su domicilio y evaluar su capacidad económica y voluntad para cubrir eventuales pagos del crédito.

Criterios principales para el análisis de viabilidad del proyecto y de la capacidad de pago del ciudadano solicitante

La viabilidad del proyecto se determinará mediante una evaluación económica y financiera, de acuerdo con la Información presentada por el emprendedor solicitante en los formatos. El análisis de la capacidad de pago y del nivel de endeudamiento al que puede

acceder el emprendedor solicitante se hará a partir del excedente reflejado en el flujo de caja.

La cuota de pago no debe ser mayor al 80% del flujo neto de caja.

Para créditos destinados a la compra de activos fijos, se verificará el uso de los recursos. Si se detecta un desvío

Conclusiones

Los microcréditos contribuyen al desarrollo económico y social del sector micro empresarial, como se pudo evidenciar en el capítulo III existe una demanda interesante de microempresarios que están creciendo escalonadamente con el apalancamiento financiero de los créditos micro empresariales, este nexo comercial financiero debe afianzarse en el futuro con la finalidad de fortalecer el vínculo crediticio y llevar al microempresario a ser parte de las PYME Comerciales, así como se evidencia que el crecimiento de las microempresas es provocado por el apalancamiento del crédito. Se pudo comprobar estadísticamente a través de las encuestas realizadas la existencia de las microempresas, sus necesidades y particularidades crediticias, por lo tanto la metodología diseñada incluye un proceso claro antes durante y después del otorgamiento del crédito que inducirá de manera rápida y sencilla a obtener una respuesta óptima al requerimiento solicitado y el manejo del riesgo en la recuperación de cartera.

De acuerdo al objetivo específico se realizó el diagnóstico de la metodologías crediticias de la banca privada Banco Pichincha y Cooperativa de Ahorro y crédito Los Andes Latinos, en el capítulo IV se presenta el diagnóstico, dando como resultado que los parámetros utilizados no satisfacen todas las demandas de los usuarios aunque sí existen incrementos prolongados en el volumen de ventas de las microempresas, potencializando las unidades productivas y creciendo escalonadamente pero de una forma lenta, a parte que se evidencia una carencia de metodología para tratar solicitudes de emprendimiento micro empresarial.

Las instituciones financieras en la actualidad poseen metodologías específicas para el otorgamiento de créditos con parámetros considerados en muchas ocasiones inaccesibles para quienes desean obtener este beneficio, como resultado del análisis realizado se propone en el

capítulo V una nueva metodología aplicable a todo el sistema financiero de la ciudad de Guayaquil con ideas innovadoras que permitan desarrollar un proceso de concesión de crédito de una manera más eficaz.

Recomendaciones

Existe una mayor participación de la Banca privada en el otorgamiento de microcréditos, sin embargo las políticas al sector micro empresarial deben de estar encaminadas al dinamismo del servicio crediticio, así también debe prevalecer el mantenimiento y cuidado del riesgo crediticio, por lo cual se recomienda que se aplique la metodología de los microcréditos de manera integral, para esto recomendamos justificar la constante evolución y evaluación de las metodologías de crédito debido a que las instituciones deberán pretender fidelizar a los clientes en los diferentes segmentos del mercado financiero, la idea es llevarlo escalonadamente al cliente a pasarlo de atender en el segmento de microempresa al segmento comercial PYME, el mercado de negocios cambia permanentemente por diferentes factores, políticos, económicos y sociales; en tal virtud el seguimiento constante a la metodología de crédito su marco conceptual revisar y cambiar de acuerdo a las necesidades de turno.

Anexos

Anexo 1: Solicitud de crédito de Banco Pichincha

Pichincha Microfinanzas
Formulario de Evaluación Crediticia



BANCO PICHINCHA
En confianza.

Análisis de costos unitarios (Empresas Comerciales)

Lineas de producto	1. Costo unitario	2. Precio unitario	3. Unidades vendidas	Unid.	4. Unidades verificadas	5. Costo en ventas(1x3)	6. Ventas mensuales(2x3)	7. Inventario
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								
Otros productos								
Totales								

Estado de resultados / Balance General

Ventas mensuales declaradas S.R.L.

Estado de resultados	
Ventas mensuales (viene del análisis)	
(-) Costo de ventas mensuales (viene del análisis)	
Utilidad Bruta	
(-) Gastos operativos de negocio	
Sueldos	
Servicios	
Arrendo	
Impuestos	
Otros (especificar):	
Utilidad Neta	
(+) Otros ingresos	
(-) Cta. deudora pendiente	
(-) Cartera paralizada	
(-) Gastos familiares	
Comida	
Vivienda	
Rebido	
Transporte	
Servicios públicos	
Medicina	
Educación	
Otros gastos (especificar)	
Excedente familiar mensual	

Balance General	
Disponible	
C/C Clientes	
Anticipos a proveedores	
Inventario de materia prima	
Inventario de producto en proceso	
Inventario de producto terminado o mercadería (viene del análisis)	
Total activos corriente	
Activo fijo neto	
A. TOTAL DE ACTIVOS:	
C/c proveedores	
Anticipo de clientes	
Otros cuentas por pagar	
Otros deudas familiares	
Total pasivo corriente	
Papeles a largo plazo	
B. TOTAL PASIVOS:	
C. Total Patrimonio del Negocio (A-B)	
CAPITAL DE TRABAJO	
Análisis Patrimonial Personal	
Activos del hogar (muebles y electro)	
Bienes inmuebles	
Vehículo	
Otros bienes	
D. Total Patrimonio Personal	
TOTAL PATRIMONIO (C+D)	

Indicadores de evaluación

Utilidad neta Ventas	Utilidad neta Capital de trabajo	FRECUENCIA Inventario x 30	COSTO Costo recomendado	MONTO Monto recomendado	Deuda total - Crédito
-------------------------	-------------------------------------	-------------------------------	----------------------------	----------------------------	-----------------------

Condiciones recomendadas										
Monto _____		Plazo en Días _____		Frecuencia de Pago / Días _____		Costo _____		Día fijo de Pago _____		Periodo de Gracia <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No
Garantías										
Bienes Inmuebles: (Finca raíces, terrenos, casas, departamentos, locales comerciales, oficinas, etc.)					Vehículos					
Tipo (Terreno, casa, dpto., etc.)	Provincia	Ciudad	Avalúo comercial (USD)	Valor hipotecario (USD)	Marca	Modelo	Año	Avalúo comercial (USD)	Presencia de sistema de frenos/ABS (basado en modelo en caso de motor USD)	
TOTAL DE BIENES INMUEBLES (USD)				TOTAL VALOR VEHICULOS (USD)						
TITULOS/VALORES										
1) Entidad _____		Tipo: _____		Fecha de Vencimiento: ____/____/____ (DD/MM/AAAA)		Valor: _____				
2) Entidad _____		Tipo: _____ (Pólizas, Acciones, otros)		Fecha de Vencimiento: ____/____/____ (DD/MM/AAAA)		Valor: _____				
Se deja constancia que se han revisado las listas de información nacionales e internacionales a las que tiene acceso el Banco.										
Autorización para verificación de datos										
<p>El(los) cliente(s) declara(mos) y me(nos) responsabilizo(amos) de que toda la información en esta solicitud es correcta, autorizo(amos) expresa e indefinidamente al Banco Pichincha C.A. o a cualquiera de los integrantes del Grupo Financiero al que pertenece el Banco Pichincha C.A., para que obtenga(n) de cualquier fuente de información incluido Burós de Información Crediticia autorizados para operar en el país, Registro de Datos Crediticios del Sistema Nacional del registro de Datos Públicos, mis(nuestras) referencias personales y/o patrimoniales anteriores, actuales y/o posteriores a la suscripción de esta autorización, sea como deudor principal, codeudor o garante, sobre mi(nuestro) comportamiento crediticio, manejo de mi(s) cuenta(s) corriente(s), de ahorro, tarjeta(s) de crédito, etc.; y en general al cumplimiento de mis(nuestras) obligaciones y demás activos, pasivos, datos personales y/o patrimoniales, aplicables para uno o más de los servicios y productos que brindan las instituciones del sistema financiero, según corresponda.</p> <p>Faculto(amos) expresamente al Grupo Financiero Banco Pichincha o cualquiera de sus integrantes para transferir o entregar dicha información, referente a la presente operación crediticia, contingente y/o cualquier otro compromiso crediticio que mantenga(mos), sea como deudor principal, codeudor o garante, con el Banco Pichincha o a cualquiera de los integrantes del Grupo Financiero al que pertenece el Banco Pichincha C.A., a cualquier registro crediticio, Burós de Información Crediticia autorizados para el efecto, a autoridades competentes y organismos de control, así como a otras instituciones o personas jurídicas legalmente facultadas.</p> <p>En caso de cesión, transferencia, titularización o cualquier otra forma de transferencia de la presente operación crediticia, contingente y/o cualquier otro compromiso crediticio que mantenga, sea como deudor principal, codeudor o garante, con el Banco Pichincha C.A. o a cualquiera de los integrantes del Grupo Financiero al que pertenece el Banco Pichincha C.A., la persona natural o jurídica cesionaria o adquirente de dicha obligación queda desde ya expresamente facultada para realizar las mismas actividades establecidas en los dos párrafos precedentes.</p>										
Declaración de Licitud y Aceptación del Cliente:										
<p>El(los) cliente(s) declara(n) que los fondos de esta transacción y los que honrarán su obligación, son lícitos, no provienen de/ni serán destinados a ninguna actividad ilegal o delictiva, ni consentirá(n) que se efectúen depósitos o transferencias a su cuenta provenientes de estas actividades. Expresamente autoriza(n) al Banco Pichincha C.A. realizar las verificaciones y debida diligencia correspondientes e informar de manera inmediata y documentada a la autoridad competente en casos de investigación o cuando se detectaren transacciones inusuales e injustificadas, por lo que no ejercerá ningún reclamo o acción judicial. El(los) cliente(s) declara(n) y certifican que todos los bienes e ingresos detallados en este documento, así como los datos registrados son ciertos y correctos. En caso de que hayan cambios a los mencionados datos me(nos) obligo(amos) a actualizarlos inmediatamente, en caso de incumplimiento de esta obligación asumo(imos) cualquier responsabilidad por tal omisión. Autorizo a Banco Pichincha C.A. para que efectúe las investigaciones pertinentes sobre los mismos a su entera satisfacción.</p> <p>Certifico que he firmado el presente documento con posterioridad al registro de toda la información solicitada en este formulario.</p>										
Declaración					Declaración					
<p>Declaro que he firmado el presente documento con posterioridad al registro de toda la información solicitada, la misma que ratifico que es verdadera y, en caso de incumplimiento de la obligación, el Banco Pichincha C.A. o a cualquiera de los integrantes del grupo financiero al que pertenece el Banco Pichincha, se encuentran facultados a exigir el pago de la obligación por la vía judicial amparado en el pagaré a la orden como título ejecutivo.</p> <p style="text-align: center;">_____</p> <p style="text-align: center;">Firma Cliente</p>					<p>Yo,..... declaro bajo juramento que la información detallada en el presente documento fue obtenida en el negocio del cliente cumpliendo todos los procedimientos determinados en las políticas de crédito vigente.</p> <p style="text-align: center;">_____</p> <p style="text-align: center;">Firma del Ejecutivo de Crédito</p>					
					<small>MI-FEC-07/2016</small>					

Anexo 2: Formulación de evaluación crediticia Banco Pichincha

SOLICITUD DE CRÉDITO / FORMULARIO DE EVALUACIÓN CREDITICIA			
Llévete este formulario con sus datos, antecedentes, de trabajo, bienes e información.			
Código SFI: <input type="text"/>	Código Agencia BP: <input type="text"/>	Lugar y Fecha: <input type="text"/>	Ciclo: <input type="text"/>
Nombre del ejecutivo: <input type="text"/>		Crédito paralelo: <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No Proyecto: <input type="text"/>	
Solicitud de productos: por medio de la presente solicito el/los producto(s) mercado(s) a continuación:			
Solicitud de crédito		Monto: <input type="text"/>	Plazo en días: <input type="text"/>
		Frecuencia de pago: <input type="text"/>	Cuota: <input type="text"/>
Destino del crédito/Producto <input type="checkbox"/> Capital de trabajo <input type="checkbox"/> Flexible capital de trabajo <input type="checkbox"/> Activo fijo <input type="checkbox"/> Flexible activo fijo <input type="checkbox"/> Vivienda nueva <input type="checkbox"/> Mejoramiento de vivienda <input type="checkbox"/> Vivienda usada <input type="checkbox"/> Consumo <input type="checkbox"/> Otros: <input type="text"/>		Tipo de garantía <input type="checkbox"/> Upgrade <input type="checkbox"/> Quilografar <input type="checkbox"/> Ecológico <input type="checkbox"/> Hipotecario <input type="checkbox"/> Sin garantía <input type="checkbox"/> Otros (especificar): <input type="text"/>	Tipo de sistema de amortización <input type="checkbox"/> Prestos a distancias iguales: Apet que genera dividendos de pago periódicos iguales, cuyo valor de amortización de capital sea creciente en cada periodo, y los valores de intereses sobre el capital adeudado son decrecientes. <input type="checkbox"/> Ahorros a cuotas de capital iguales: Apet que genera dividendos de pago periódico decrecientes, cuyo valor de amortización de capital sea constante en cada periodo, y los valores de intereses sobre el capital adeudado son decrecientes.
PEPs <input type="checkbox"/> Es dirigente de un partido político <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No		Es persona políticamente expuesta <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No	
Datos del cliente			
C.I. o Pasaporte: <input type="text"/>		Primer apellido: <input type="text"/>	Segundo apellido: <input type="text"/>
		Primer nombre: <input type="text"/>	Segundo nombre: <input type="text"/>
Información general			
Estado Civil: <input type="checkbox"/> Soltero <input type="checkbox"/> Casado <input type="checkbox"/> Separado <input type="checkbox"/> Divorciado <input type="checkbox"/> Viudo <input type="checkbox"/> Unión libre + 2 años <input type="checkbox"/> Unión libre - 2 años		Segregación de Bienes: <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No	
Cargos Familiares: <input type="text"/>		Tipo de vivienda: <input type="checkbox"/> Propia sin hipoteca <input type="checkbox"/> Propia con hipoteca <input type="checkbox"/> Vive con familiares <input type="checkbox"/> Arrendada <input type="checkbox"/> Anticresis <input type="checkbox"/> Prestada	
Nombre del arrendador: <input type="text"/>		Teléfono del arrendador: <input type="text"/>	
Tiempo de residencia: <input type="text"/> A <input type="text"/> M			
Dirección del domicilio			
Provincia: <input type="text"/>		CROQUIS DE UBICACIÓN DEL DOMICILIO	
Cantón: <input type="text"/>		Ciudad: <input type="text"/>	
Parroquia: <input type="text"/>			
Barrio: <input type="text"/>			
Calle principal y N°: <input type="text"/>			
Calle secundaria: <input type="text"/>			
Referencia de ubicación: <input type="text"/>			
Teléfono: <input type="text"/>			
Celular: <input type="text"/>			
Email: <input type="text"/>			
Zona: <input type="checkbox"/> Norte <input type="checkbox"/> Centro <input type="checkbox"/> Sur <input type="checkbox"/> Periferia urbana <input type="checkbox"/> Periferia rural			
Datos del cónyuge (si aplica)			
C.I. o Pasaporte: <input type="text"/>		Primer apellido: <input type="text"/>	Segundo apellido: <input type="text"/>
		Primer nombre: <input type="text"/>	Segundo nombre: <input type="text"/>
Situación laboral: <input type="checkbox"/> Negocio propio <input type="checkbox"/> Empleado <input type="checkbox"/> Ninguno		Institución donde trabaja o nombre del negocio: <input type="text"/>	
Dirección del trabajo o negocio: <input type="text"/>		Ingresos mensuales: <input type="text"/>	
Teléfono: <input type="text"/>		Celular: <input type="text"/>	Fecha de ingreso: <input type="text"/>
Situación laboral			
<input type="checkbox"/> Independiente <input type="checkbox"/> Empleado dependiente <input type="checkbox"/> Profesional independiente <input type="checkbox"/> No trabaja		N° de empleos/Negocios diferentes: <input type="text"/>	
Institución donde trabaja: <input type="text"/>		Cargo: <input type="text"/>	
Si los campos anteriores no lo identifican o si además de su actividad principal aplica otra adicional, llene los siguientes datos:			
<input type="checkbox"/> Religioso/Misionero <input type="checkbox"/> Ama de casa <input type="checkbox"/> Jubilado <input type="checkbox"/> Rentas <input type="checkbox"/> Remesas del exterior <input type="checkbox"/> Estudiante <input type="checkbox"/> Pensionista <input type="checkbox"/> Otros (especificar): <input type="text"/>			
Datos del negocio			
Número del RUC: <input type="text"/>		Nombre del negocio: <input type="text"/>	
		Fecha de apertura: <input type="text"/>	
Referencia del local: <input type="checkbox"/> Propio <input type="checkbox"/> Arrendado <input type="checkbox"/> Otros		Nombre del arrendatario: <input type="text"/>	
		Teléfono del arrendatario: <input type="text"/>	
Entorno del negocio: <input type="checkbox"/> Semi ambulante <input type="checkbox"/> Establecimiento <input type="checkbox"/> Centro comercial <input type="checkbox"/> Mercado			
Sector económico: <input type="checkbox"/> Comercio <input type="checkbox"/> Producción <input type="checkbox"/> Servicio		Tipo de negocio: <input type="text"/>	
Quién administra el negocio: <input type="checkbox"/> Deudor <input type="checkbox"/> Coadjutor <input type="checkbox"/> Familiares		Parentesco: <input type="text"/>	

Anexo 3: Solicitud de crédito de Cooperativa de Ahorro y Crédito Los Andes Latinos

SOLICITUD DE PRODUCTOS						 LOS ANDES LATINOS <small>COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO</small>	
MICROCRÉDITO <input checked="" type="checkbox"/> AHORRO FÁCIL <input type="checkbox"/> CONSUMO <input type="checkbox"/> OTROS <input type="checkbox"/>		TITULAR <input checked="" type="checkbox"/> GARANTE <input type="checkbox"/>					
DATOS DE SOLICITUD							
FECHA DE SOLICITUD	Corte 13/05/2017		NÚMERO DE CUENTA	292			
MONTO SOLICITADO	\$1000	PLAZO	12M	Nº. CRÉDITO	1	RUEDA	Neta
DESTINO DE CRÉDITO							
CAPITAL DE TRABAJO	<input checked="" type="checkbox"/>	COMPRA DE ACTIVOS FIJOS	<input type="checkbox"/>	OTROS	<input type="checkbox"/>	600105001663	
PROGRAMAR SU PAGO DE CADA MES <input type="checkbox"/> LE DE CADA MES <input type="checkbox"/> OTROS DE CADA MES <input type="checkbox"/>							
DATOS PERSONALES DEL SOCIO SOLICITANTE - GARANTE							
APPELLIDOS	Hernández Vergara			NACIONALIDAD	Ecuatoriana		
NOMBRES	Hector Raúl			CÉDULA O PASAPORTE	01603277377		
ESTADO CIVIL							
SOLTERO	<input type="checkbox"/>	CASADO	<input checked="" type="checkbox"/>	VIUVO	<input type="checkbox"/>	LIBRE	<input type="checkbox"/>
FECHA/NACIMIENTO							
AÑO	1979	MES	10	DÍA	24		
NIVEL DE EDUCACIÓN							
PRIMARIO	<input type="checkbox"/>	SECUNDARIO	<input type="checkbox"/>	TÉCNICO	<input type="checkbox"/>	UNIVERSITARIO	<input type="checkbox"/>
OTROS <input type="checkbox"/> GÉNERO <input checked="" type="checkbox"/>							
DIRECCIÓN DOMICILIARIA							
PROVINCIA	Cajas		CANTÓN / CIUDAD	Cajas		PARROQUIA	BARRIO
DIRECCIÓN EXACTA DEL DOMICILIO: Calle 20 y la A REFERENCIA DE UBICACIÓN: Petateo x la 21							
TELÉFONO	MOVIL	09167746348		MOVIL 2			
TIPO DE VIVIENDA							
PROPIA	<input type="checkbox"/>	ARRENDADA	<input checked="" type="checkbox"/>	NOMBRE DEL ARRENDADOR	TIEMPO DE RESIDENCIA	TELÉFONO Fijo DEL ARRENDADOR	TELÉFONO MÓVIL DEL ARRENDADOR
FAMILIARES <input type="checkbox"/>							
ACTIVIDAD ECONÓMICA							
COMERCIANTE	<input checked="" type="checkbox"/>	EMPLEADO PÚBLICO	<input type="checkbox"/>	EMPLEADO PRIVADO	<input type="checkbox"/>	Jubilado/Monteño	<input type="checkbox"/>
OTROS <input type="checkbox"/>							
NOMBRE DE LA EMPRESA:				ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:			
CARGO QUE DESEMPEÑA:				TELÉFONO DE LA EMPRESA:		INGRESO MENSUAL:	
FECHA DE INGRESO:				DIRECCIÓN DE LA EMPRESA:			
NOMBRE DEL JEFE INMEDIATO:				REFERENCIA DE UBICACIÓN:			
DATOS DEL NEGOCIO							
NOMBRE DEL NEGOCIO O MERCADO: San Vicente Ruiz				RUC DEL NEGOCIO N.º DE PUESTO:			
DIRECCIÓN DEL NEGOCIO: 21 y la C - Uta Leguines REFERENCIA DE UBICACIÓN:							
PROPIA	<input type="checkbox"/>	ARRENDADA	<input checked="" type="checkbox"/>	MUNICIPAL	<input checked="" type="checkbox"/>	NOMBRE DEL ARRENDADOR	TELÉFONO DEL ARRENDADOR
FAMILIARES - HIPOTECADO <input type="checkbox"/> ANTIGÜEDAD <input type="checkbox"/>							
ALTERNIO <input type="checkbox"/>							
HORARIO DE ATENCIÓN: 4:30 - 7:00 PM							
DATOS DEL CÓNYUGE							
APPELLIDOS	Olivares Cando			NACIONALIDAD	Ecuatoriana		
NOMBRES	Pablo			CÉDULA O PASAPORTE	0691284802		
FECHA/NACIMIENTO							
AÑO	1959	MES	01	DÍA	08		
NIVEL DE EDUCACIÓN							
PRIMARIO	<input checked="" type="checkbox"/>	SECUNDARIO	<input type="checkbox"/>	TÉCNICO	<input type="checkbox"/>	UNIVERSITARIO	<input type="checkbox"/>
OTROS <input type="checkbox"/>							
DATOS DEL NEGOCIO DEL CÓNYUGE							
NOMBRE DEL NEGOCIO O MERCADO:				RUC DEL NEGOCIO N.º DE PUESTO:			
DIRECCIÓN DEL NEGOCIO: 21 y la C - Uta Leguines REFERENCIA DE UBICACIÓN:							
PROPIA	<input type="checkbox"/>	ARRENDADA	<input type="checkbox"/>	MUNICIPAL	<input type="checkbox"/>	NOMBRE DEL ARRENDADOR	TELÉFONO DEL ARRENDADOR
FAMILIARES - HIPOTECADO <input type="checkbox"/> ANTIGÜEDAD <input type="checkbox"/>							
ALTERNIO <input type="checkbox"/>							
HORARIO DE ATENCIÓN:							

Anexo 4: Ficha de inspección de Cooperativa de Ahorro y Crédito Los Andes Latinos

LOS ANDES LATINOS
Cooperativa de Ahorro y Crédito

FICHA DE INSPECCION PARA MICROEMPRESARIOS

Fecha de inspección: 09/05/2017
 Nombre del deudor: MARILENA YULIANA MARA ROSA
 Monto que solicita: 0 / 1.000.000 / 0
 Actividad específica: VENTA DE LEGUMBRES

VARIABLES DE ADMINISTRACIÓN DEL NEGOCIO

ESTADO DE VENTAS MENSUAL							
LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO	
300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	

B. VENTAS MENSUALES			
Producto	Cantidad	PUV	Total
CHOCLO	40	3,2	1.280.00
CEBOLLA	40	2,8	1.120.00
PLUCA	40	2,8	1.120.00
LUPULO	70	2,2	1.540.00
PIMIENTO	50	2,6	1.300.00
ZAPALLO	50	2	1.000.00
TOMATE	50	4	2.000.00
ZAÑUDO	50	2,5	1.250.00
% Margen Ganancia			20%
TOTAL:			8.230.00

C. COMPRAS MENSUALES			
Producto	Cantidad	PUV	Total
CHOCLO	40	3,4	1.360.00
CEBOLLA	40	2,8	1.120.00
PLUCA	40	2,8	1.120.00
LUPULO	70	2,2	1.540.00
PIMIENTO	50	2,6	1.300.00
ZAPALLO	50	2,2	1.100.00
CUBAYTELLO	50	1,5	750.00
ZAÑUDO	50	2,8	1.400.00
TOTAL:			8.630.00

D. GASTOS GENERALES DEL NEGOCIO

Item	Valor
Alquiler	-
Internet/Telefono	-
Gastos de personal	-
Transporte	300.00
Impuestos	-
Cuentas de deudas del negocio	500.00
Otros	-
TOTAL:	800.00

TOTAL: **800.00**

TOTAL: **800.00**

SALVANCE FINANCIERA
A MARZO DEL 2017

ACTIVO	Familia	Negocio
Activo Corriente	200.00	-
Activo No Corriente	-	700.00
TOTAL ACTIVOS	200.00	700.00

PASIVO	Familia	Negocio
Pasivo Corriente	-	4.824.27
Pasivo a Largo Plazo	-	-
TOTAL PASIVOS	-	4.824.27

TOTAL PASIVOS (FAMILIA + NEGOCIO): 4.824.27
TOTAL PATRIMONIO: 200.00
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO: 4.824.27

LOS ANDES LATINOS
Cooperativa de Ahorro y Crédito

ESTADO DE CAJAS

Ventas	8.230.00
(-) Gastos	5.913.00
(-) Gastos de Negocio	300.00
(-) Utilidad del negocio	2.017.00
(-) Otros ingresos	-
(-) Gastos familiares	800.00
(-) Utilidad Disponible	600.00
TOTAL	5.914.500

* Detalle de otros ingresos

Tuendo	-
Suma ahorro	-
Reservas/Inversiones	-
Ahorro	-
Pasivos/Liquidación	-
Utilidad disponible	-
Otros específicos	-
Total Otros ingresos	-

INDICADORES FINANCIEROS

% Utilidad / Utilidad negocio / Ventas *100	24.46%
Capital de Trabajo (A. Corriente - P. Corriente)	4.094.27
Relación de Capital de Trabajo (Ventas / Capital *100)	49.13%
Relación de Inversión (Inversión / Capital *100)	2.07
Relación Gastos por Cobrar (Gastos por Cobrar / Ventas *100)	68.430%

Yo, declaro en honor a la verdad que los datos y apreciaciones que contiene la presente verificación es real y fidedigna, ya que ha sido debidamente verificada en el negocio, por lo que consecuentemente asumo la responsabilidad por acción y omisión.

Firma del Ahorador de Crédito

Firma del Gerente General

Firma del Oficial de Compliance

Declaro, que el presente documento, fue realizado en mi presencia y los datos fueron proporcionados por mi persona, lo mismo que verifico es verdadera y en caso de incumplimiento de la obligación, la Cooperativa de Ahorro y Crédito "Los Andes Latinos" esa en la facultad de exigir el pago, pudiendo por la vía judicial amparado en el Pagaré a la orden como título ejecutivo. Así mismo, declaro estar de acuerdo con el monto, plazo y tasa de interés que el Ahorador de Crédito me supo indicar en el momento que inspeccionó mi negocio.

Anexo 5: Formulario de aplicación al crédito

APLICACIÓN DE CRÉDITO

Yo,		con cédula de identidad número			
declaro:					
1) Ser propietario de los siguientes bienes:					
a)					
b)					
c)					
d)					
los que en conjunto suman un total estimado de Activo de USD					
2) Contar con las siguientes deudas, las cuales detallo a continuación:					
Banco/ Cooperativa	Monto	Plazo	Se encuentra al día		
			SI	NO	
3) Aplicar a un crédito en Banco XXX por un monto de USD					
a un plazo					MESES para los siguientes destinos:
a)					
b)					
c)					
Firma del Ciudadano:					
Fecha y hora:					
Nombre de oficial de Negocios:					
Firma del oficial de Negocios:					

1.- DATOS PERSONALES:

Apellidos y Nombres completos

Numero de Cédula

Dirección de Domicilio:

Provincia:

Cantón:

Calle principal:

de casa:

Calle Secundaria:

Referencia para la ubicación (en frente a, a tantas cuadras de....):

Teléfono fijo
del solicitante:Teléfono celular
del solicitante:Correo electrónico
(opcional):Servicios Básicos (marque con una X)
Luz Agua **2.- DATOS DEL CREDITO:**

Actividad Económica del solicitante:

Destino del crédito:

Monto solicitado:

Plazo: meses

Autorizo(amos) expresa e indefinidamente al BANCO, para que obtenga de cualquier fuente de información, incluida la Central de Riesgos y Burós de Información Crediticia autorizados para operar en el país, mis(nuestras) referencias personales y/o patrimoniales anteriores o posteriores a la suscripción de esta autorización, sea como deudor principal, codeudor o garante, sobre mi(nuestro) comportamiento crediticio, manejo de mi(s) (nuestras) cuenta(s), corriente(s), de ahorro, tarjetas de crédito, etc., y en general al cumplimiento de mis(nuestras) obligaciones y demás activos, pasivos, datos personales y/o patrimoniales, aplicables para uno o más de los servicios y productos que brindan las Instituciones del Sistema Financiero y Comercial, según corresponda.

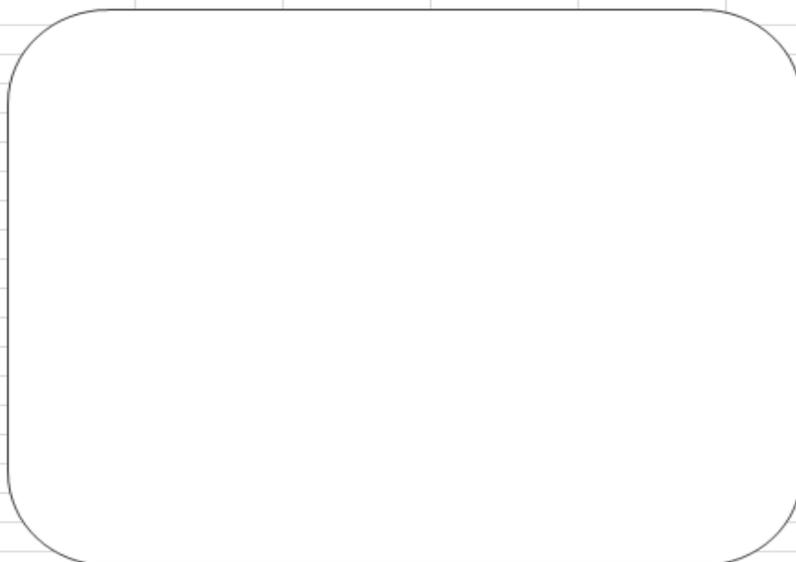
Faculto(amos) expresamente al BANCO, para transferir o entregar dicha información, referente a la presente operación crediticia, contingente y/o cualquier otro compromiso crediticio que mantenga(mos), sea como deudor principal, codeudor o garante, con el Banco, a todos los Burós de Información Crediticia autorizados para operar en el país, a autoridades competentes y organismos de control, así como a otras instituciones o personas jurídicas legalmente facultadas. En caso de incumplimiento de los compromisos económicos contraídos con el BanEcuador B.P., declaro tener conocimiento de las implicaciones de reporte a los Buró de Crédito y ejecución de medios de cobro establecidos, así como las consecuencias legales de mi incumplimiento.

En caso de cesión, transferencia, titularización o cualquier otra forma de transferencia de la presente operación crediticia, contingente y/o cualquier otro compromiso crediticio que mantenga(mos), sea como deudor principal, codeudor o garante, con el Banco, la persona natural o jurídica cesionaria o adquirente de dicha obligación queda desde ya expresamente facultada para realizar las mismas actividades establecidas en los dos párrafos precedentes."

Reconozco que los datos obtenidos en cualquier central de información crediticia; así como, aquellos proporcionados por mí en la solicitud de crédito que he presentado, serán verificados y sometidos a la evaluación respectiva, por lo que será potestad exclusiva del Banco la aprobación o negación de la operación solicitada, sin que esto de lugar a reclamo alguno de mi parte. Declaro que mantendré durante el proceso de evaluación de la presente solicitud y en lo posterior, mi perfil de calificación crediticia de forma similar o superior a las condiciones presentadas en la fecha de negociación inicial.

Firma del ciudadano:

Croquis:



ESPACIO PARA LOS FUNCIONARIOS DE BANECUADOR

Tipología de cliente / producto de crédito

A MICROEMPRESAS	<input checked="" type="checkbox"/>	PYME	<input type="checkbox"/>
PARA ORGANIZACIONES COMUNITARIAS	<input type="checkbox"/>	PARA ASOCIACIONES	<input type="checkbox"/>
PARA EMPRENDIMIENTOS	<input type="checkbox"/>	CONSUMO	<input type="checkbox"/>
COMPLEMENTARIO DE DESARROLLO SOLIDARIO	<input type="checkbox"/>		

Anexo 6: Solicitud de crédito Propuesta

SOLICITUD DE CREDITO															
LUGAR Y FECHA: Guayaquil /															
Microempresas	<input type="checkbox"/>	PYMES:	<input type="checkbox"/>	Asociaciones	<input type="checkbox"/>	Organizaciones Comunitarias	<input type="checkbox"/>								
Emprendimientos	<input type="checkbox"/>	Complementario de	<input type="checkbox"/>	CDR	<input type="checkbox"/>	Consumo	<input type="checkbox"/>								
Sucursal/Oficina	Oficial de Negocios			No. Tramite	Canal										
Guayaquil															
I. DATOS DE CREDITO															
Tipo de Crédito		Monto Solicitado	Plazo (meses)	Gracia	Forma Pago	Cuota Estimada									
Original	<input type="checkbox"/>	Refinanciamiento	<input type="checkbox"/>		Mensual										
Novación	<input type="checkbox"/>	Reestructura	<input type="checkbox"/>												
Destino de la inversión			Tipo de Garantía			Asajo estimado									
Activo Fijo	<input type="checkbox"/>	Capital de Trabajo	<input type="checkbox"/>	Hipotecaria	<input type="checkbox"/>	Prendaria	<input type="checkbox"/>	Garantía Personal	<input type="checkbox"/>	Cert. de Depósito de mercadería	<input type="checkbox"/>				
			<input type="checkbox"/>	Fondo de Garantía	<input type="checkbox"/>	Carta de crédito	<input type="checkbox"/>	Solidaria	<input type="checkbox"/>						
			<input type="checkbox"/>	Factura negociable	<input type="checkbox"/>	Bienes del negocio propio o familiar	<input type="checkbox"/>	Certificado de Inversión	<input type="checkbox"/>						
Valor total del proyecto:		Valor recomendado crédito de BanEcuador S.P.		Valor financiado con aportes propios		Valor financiado mediante otras fuentes									
II. DATOS PERSONALES (llenar en el caso de que el solicitante sea persona natural, de lo contrario pase a VIII)															
Primer Apellido			Segundo Apellido			Nombres Completos									
Tipo identificación		No. identificación RUC/PA\$	Nacionalidad	Sexo	Estado civil		Lugar y Fecha de nacimiento								
CC	<input checked="" type="checkbox"/>	RUC	<input type="checkbox"/>	PAS	<input type="checkbox"/>		M	<input type="checkbox"/>	F	<input type="checkbox"/>	ULTERIO CASADO VIUDO	LIBRE/REPARADO DIVORCIADO	Provincia	Cantón	Fecha
Nivel de Instrucción:		Profesión u Ocupación	Actividad Económica	Separación bienes		Jefe Hogar	No. Cargas Familiares		Dirección e-mail						
Si. Estudios	<input type="checkbox"/>	Firmante	<input type="checkbox"/>	Si	<input type="checkbox"/>	NO	<input type="checkbox"/>	SI	<input type="checkbox"/>	NO	<input type="checkbox"/>				
Secundaria	<input type="checkbox"/>	Firm. Técnica	<input type="checkbox"/>												
Universitaria	<input type="checkbox"/>	Postgrado	<input type="checkbox"/>												
III. DIRECCION DOMICILIARIA															
Provincia		Cantón		Parroquia		Av. /Calle Principal									
Av. /Calle Transversal			Numero de Casa		Barrio	Información de Referencia			No. Teléfono Convencional 1						
Tipo de Vivienda			Entidad	Tiempo de Residencia	Residencia anterior		Sector		No. Teléfono Celular		No. Teléfono Convencional 2				
Propia en propiedad	<input type="checkbox"/>	Propia con hipoteca	<input type="checkbox"/>	Arrendada	<input type="checkbox"/>			Rural	<input type="checkbox"/>	Urbano	<input type="checkbox"/>				
Arrendada	<input type="checkbox"/>	Vive con familiares	<input type="checkbox"/>	herencia/familiar	<input type="checkbox"/>	MESES	MESES								
IV. DATOS DEL CONYUGE															
Primer Apellido			Segundo Apellido			Nombres Completos			Fecha de nacimiento						
Tipo identificación		No. identificación RUC/PA\$	Nivel de Instrucción		Sexo	Profesión u ocupación			Actividad Económica						
CC	<input type="checkbox"/>	RUC	<input type="checkbox"/>	PA	<input type="checkbox"/>										
			Si. Estudios	<input type="checkbox"/>	Firmante	<input type="checkbox"/>	M	<input type="checkbox"/>	F	<input type="checkbox"/>					
			Secundaria	<input type="checkbox"/>	Firm. Técnica	<input type="checkbox"/>									
			Universitaria	<input type="checkbox"/>	Postgrado	<input type="checkbox"/>									
Nombre de la Compañía			Cargo Desempeñado		Dirección			Telef. Convencional		No. Teléfono Celular					
V. ACTIVIDAD ECONOMICA															
SITUACION LABORAL				SOLICITANTE				CONYUGE							
				Empleado dependiente		Independiente		Empleado dependiente		Independiente					
				Profesional independiente		No trabaja		Profesional independiente		No trabaja					
VI. ACTIVIDAD DEPENDIENTE (llenar este campo si escogió como actividad económica empleado dependiente)															
Información de Empresa donde trabaja															
Nombre de la Empresa:				SOLICITANTE				CONYUGE							
Actividad económica de la empresa donde trabaja:															
Tipo de relación dependencia:				Fijo Contrato		Por horas Destajo		Fijo Contrato		Por horas Destajo					
Ingreso mensual:															
Cargo:															
Fecha de inicio del empleo actual:															
Fecha de vencimiento del contrato:															
Dirección de la Empresa donde trabaja:				SOLICITANTE				CONYUGE							

Anexo 7: Encuesta

ENCUESTA PARA PÚBLICO EN GENERAL

Objetivo: Identificar la situación de la zona conociendo las variables más importantes, y, las posibles falencias al momento de aplicar la metodología crediticia

1 ¿Está usted obligado a llevar contabilidad?

1. SI
2. NO

2 ¿Su tipo de unidad legal es?

1. Persona natural
2. Persona jurídica

3 Es beneficiario de algún tipo de préstamo otorgado por instituciones Financieras?

1. SI
2. NO

4 ¿El volumen total de su producción es distribuida al 100%?

1. SI
2. NO

5 ¿Cuál fue su nivel de ventas en el último año?

1. 0 - \$ 20.000
2. \$ 20.001 - \$ 40.000
3. \$ 40.001 - \$ 60.000
4. \$ 60.001 - \$ 80.000
5. \$ 80.001 - \$ 100.000

6 ¿A qué Actividad económica se dedica?

1. Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca
2. Explotación de minas y canteras
3. Industrias manufactureras
4. Préstamo a Cooperativa de Ahorro y crédito
5. Comercio
6. Construcción
7. Servicios

7 En qué medida depende su actividad económica de Préstamos a entidades financieras?

1. No depende
2. Rara vez
3. Casi siempre
4. Siempre

8 ¿Cree usted que a través del financiamiento de la banca pública podría mejorar sus niveles de producción y aumentar su capacidad de ventas?

1. SI
2. NO

9 Si usted ha realizado su actividad económica con la ayuda de Préstamos otorgados por entidades financieras, ¿En cuánto ha Mejorado su volumen de ganancias con respecto al período Anterior?

1. 0 - 25%
2. 25% - 50%
3. 50% - 75%
4. 75% - 100%

10 Dada su experiencia ¿Recomendaría usted el uso de microcréditos en las actividades Productivas?

1. SI
2. NO

Bibliografía

Amez, Fernando. (2003). *Diccionario de Contabilidad y Finanzas*. Madrid: Ediciones Cultural.

Banco Central del Ecuador. (2009). *Codificación de Regulaciones del Banco Central del Ecuador*. Quito. <http://www.bce.fin.ec/documents/pdf/general/LibroI.pdf>

Beland, Claude. (2013). *Por una Economía Solidaria*. Brasil: Ediciones Loyola. Primera edición.

CONAFIPS. (2015). *Economía y Finanzas Populares y Solidarias para el buen vivir en Ecuador*. Quito: Ediciones Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias. Segunda edición.

Jácome, Hugo. (2004). *Micro finanzas en la economía ecuatoriana*. Quito: Ediciones Flacso. Primera edición.

Mutuberría, Valeria. (2015). *La Economía Social y Solidaria en la historia de América /Latina y el Caribe Cooperativismo, desarrollo comunitario y Estado*. Buenos Aires: Ediciones IDELCCOP. Primera edición.

Ortiz, Héctor. (2006). *Análisis Financiero Aplicado*. Colombia: Editorial Cordillera. Décimo tercera edición.

Sanchis, Joan. (2013). *La Banca que necesitamos, de la crisis bancaria a la banca ética*. Valencia: Ediciones Publicaciones Universidad de Valencia. Primera edición.

Comisión Interministerial de Empleo (2002a): *El Microcrédito en el Ecuador: lecciones aprendidas*. Comité Técnico Asesor, Serie: Construyendo Políticas de Empleo, No. 1, Quito.

Superintendencia de Bancos y Seguros (1980a): "Síntesis Histórica del Cooperativismo en General y del Sistema de Ahorro y Crédito en Ecuador", Estudios Económicos, Quito.

Superintendencia de Bancos y Seguros (1980b): "Sistema Cooperativo Ecuatoriano", Estudios Económicos, Quito.

Torres, L. (2002): "El microcredito empresarial en el Ecuador", Fundación Avanzar, No. 11, Quito.

Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador. (2013). *Libro y normas generales para Instituciones del sistema financiero*. (págs. 818,819,8120). Quito.

Monteros, E. (2005). Manual de Gestión Empresarial.

Miño Grijalva, W. (2013). Historia del Cooperativismo en el Ecuador. Quito.
(2000). *Revista Fusión*.

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR. (09 de JUNIO de 2009). *LIBRO CODIFICACIÓN DE REGULACIONES BANCO CENTRAL ECUADOR*. Obtenido de <http://www.bce.fin.ec/documents/pdf/general/LibroI.pdf>

bancos, s. d. (2013). *NORMAS GENERALES PARA INSTITUCIONES SISTEMA FINANCIERO*. QUITO. Obtenido de http://www.sbs.gob.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/normativa/nueva_codificacion/todos/L1_XIII_cap_IV.pdf

BID. (28 de Febrero de 2011). *Banco Interamericano de Desarrollo*. Obtenido de <http://www.eluniverso.com/2011/02/28/1/1356/bid-otorga-un-credito-78-millones-modernizar-registro-civil.html>

BID. (Septiembre de 2012). *Banco Interamericano de Desarrollo*. Obtenido de <http://www.iadb.org/es/paises/ecuador/ecuador-y-el-bid,1065.html>

BID. (Septiembre de 2012). *Banco Interamericano de Desarrollo*. Obtenido de <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=37889152>

BID. (30 de Noviembre de 2015). *Banco Interamericano de Desarrollo*. Obtenido de <http://www18.iadb.org/mobile/projects/project.cfm?id=EC-L1150&lang=es>

BID. (1 de febrero de 2016). *Banco Interamericano de Desarrollo*. Obtenido de <http://www.iadb.org/es/proyectos/project-information-page,1303.html?id=EC-L1160>

ecuador, b. c. (2009). *CODIFICACIÓN DE REGULACIONES BANCO CENTRAL ECUADOR*. QUITO.

ecuador, s. d. (2013). LIBRO I NORMAS GENERALES PARA INSTITUCIONES DEL SISTEMA FINANCIERO. En S. D. BANCOS, *LIBRO INORMAS GENERALES PARA INSTITUCIONES DEL SISTEMA FINANCIERO* (págs. 818,819,8120). QUITO. Obtenido de http://www.sbs.gob.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/normativa/nueva_codificacion/todos/L1_XIII_cap_IV.pdf

<http://www.revistafusion.com/2000/octubre/repor85.htm>. (2011). MUHAMMAD YUNUS LA REVOLUCIÓN DE LOS POBRES. *FUSIÓN*.

La Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera. (5 de marzo 2015). *Resolución No. 043 - 2015 - F*. Banco Central Ecuador, Financiero contable.

LEY DE INSTITUCIONES FINANCIERAS ECUADOR. (12 de MARZO de 2012).

http://www.sbs.gob.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/normativa/Ley_gral_inst_sist_finan

ciero_enero_2014.pdf. Obtenido de

http://www.sbs.gob.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/normativa/Ley_gral_inst_sist_financiero_enero_2014.pdf:

http://www.sbs.gob.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/normativa/Ley_gral_inst_sist_financiero_enero_2014.pdf

Monteros. (2005). *Manual de Gestión Empresarial*.

Rojas, C. (mayo de 2014). "Las 9 clases para entender la crisis de 1999 y la caída de Mahuad". *El Comercio*.

Solidarias, C. d. (2015). "Mecanismos alternativos para la generación de inclusión financiera". *Red Financiera Rural*, 16-17.

Universo. (5 de Diciembre de 2012). *Diario el Universo*. Obtenido de <http://www.eluniverso.com/2012/12/05/1/1447/bid-aprueba-credito-200-millones-construccion-metro-quito.html>

Vallejo, R. (2002). *Manual de escritura académica*. Quito, Ecuador: Corporación Editora Nacional.

Vispo, E. (2000). Muhammad Yunus La revolución de los pobres. *Fusión*, 2.

Vivero, G. (2015). "Finanzas Responsables". *Revista Red Financiera Rural*, 12-13.



**Presidencia
de la República
del Ecuador**



**Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes**



SENESCYT

Secretaría Nacional de Educación Superior,
Ciencia, Tecnología e Innovación

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Guido Santiago Solórzano Polo**, con C.C: # **1711700516** autor del trabajo de titulación: ***Metodologías para la asignación de Microcréditos al sector Microempresarial en la ciudad de Guayaquil***, previo a la obtención del grado de **MAGISTER EN FINANZAS Y ECONOMÍA EMPRESARIAL** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de graduación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de graduación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 22 de Febrero de 2018

f. _____

Guido Santiago Solórzano Polo

C.C: 1711700516

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE GRADUACIÓN

TÍTULO Y SUBTÍTULO:	Metodologías para la asignación de Microcréditos al sector Microempresarial en la ciudad de Guayaquil		
AUTOR(ES) (apellidos/nombres):	Solórzano Polo Guido Santiago		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES) (apellidos/nombres):	Josefina Alcívar / Jack Chávez / Castillo Uriel		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
UNIDAD/FACULTAD:	Sistema de Posgrado		
MAESTRÍA/ESPECIALIDAD:	Maestría en Finanzas y Economía Empresarial		
GRADO OBTENIDO:	Magister en Finanzas y Economía Empresarial		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	22 de febrero de 2018	No. DE PÁGINAS:	120
ÁREAS TEMÁTICAS:	Crédito, Riesgos, Economía, Finanzas, Administración.		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Microfinanzas, Microempresario, Microcrédito, Metodología, Servicio.		
RESUMEN/ABSTRACT (150-250 palabras):	Con el trabajo realizado se implementó una metodología crediticia que permitirá hacer un análisis cualitativo y cuantitativo de los microempresarios, sus actividades, negocios de comercio, producción y servicios, la evolución que experimentan los microempresarios con el financiamiento, el escalonamiento financiero, es decir el crecimiento económico, el comportamiento de pago, el mercado donde se desenvuelve. Este mismo análisis consentirá elementos de juicio para la toma de decisiones respecto la aprobación o negación de las propuestas de crédito a los responsables de aprobaciones de las instituciones financieras. Para ello se elaboró un estudio analítico, cualitativo y cuantitativo de metodologías existentes, separando e innovando las mejores prácticas existentes, todo esto con la finalidad de optimizar el servicio crediticio para microempresarios, la creación de una metodología inclusiva que permita a los microempresarios acceder a los servicios y productos financieros de las instituciones financieras.		
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: +593-9-02192657 +593-4-2235833	E-mail: gsolorza39@hotmail.com	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN:	Nombre: Econ. Ma. Teresa Alcívar, Ph.D		
	Teléfono: +593-4-3804600 ext 5065		
	E-mail: maria.alcivar10@cu.ucsg.edu.ec		

SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA

Nº. DE REGISTRO (en base a datos):	
Nº. DE CLASIFICACIÓN:	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):	