

**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

TEMA:

Modelo de análisis financiero y de riesgos para otorgar créditos a emprendedores en el producto *Emprendedor Pacífico* del Banco del Pacífico

AUTOR:

Bryan Efrén Rodríguez Pillajo

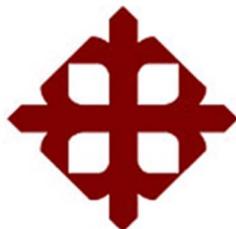
Previo a la obtención del título de:

MAGISTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TUTOR:

Ing. Carlos Virgilio Pesantes Burgos, Mgs.

**Guayaquil, Ecuador
2018**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

CERTIFICACIÓN

Certifico que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por el **Ing. Bryan Efrén Rodríguez Pillajo**, como requerimiento parcial para la obtención del Grado Académico de **Magister en Administración de Empresas**.

DIRECTOR DE PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

Ing. Carlos Virgilio Pesantes Burgos, Mgs.

REVISORA

Econ. Laura María Zambrano Chumo, Mgs.

DIRECTORA DEL PROGRAMA

Econ. María del Carmen Lapo Maza, Mgs.

Guayaquil, a los 10 días del mes de octubre del año 2018



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, **Bryan Efrén Rodríguez Pillajo**

DECLARO QUE:

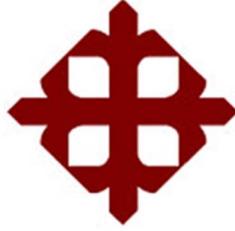
El Proyecto de Investigación **Modelo de análisis financiero y de riesgos para otorgar créditos a emprendedores en el producto *Emprendedor Pacífico* del Banco del Pacífico** previo a la obtención del Grado Académico de **Magister en Administración de Empresas**, ha sido desarrollada en base a una investigación 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 proyecto de investigación del Grado Académico en mención.

Guayaquil, a los 10 días del mes de octubre del año 2018

EL AUTOR

Bryan Efrén Rodríguez Pillajo



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

AUTORIZACIÓN

Yo, **Bryan Efrén Rodríguez Pillajo**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la publicación en la biblioteca de la institución del Proyecto de Investigación titulado: **Modelo de análisis financiero y de riesgos para otorgar créditos a emprendedores en el producto *Emprendedor Pacífico* del Banco del Pacífico**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 10 días del mes de octubre del año 2018

EL AUTOR

Bryan Efrén Rodríguez Pillajo

AGRADECIMIENTO

Quiero agradecer en primer lugar a Dios, por acompañarme en cada uno de mis pasos, a mi familia, por mostrarme el camino correcto y guiarme en mis decisiones y en especial a mi esposa, fuente de inspiración y de apoyo incondicional para cumplir mis metas.

También quiero agradecer a mi tutor, cuya dirección y asesoría fue muy importante en el desarrollo de mi trabajo y al Banco del Pacífico por permitirme presentar mi propuesta para mejorar la calidad de su servicio en busca de lograr sus objetivos estratégicos.

Bryan Efrén Rodríguez Pillajo

DEDICATORIA

Este trabajo lo dedico a todos aquellos que me apoyaron en mi crecimiento académico y profesional. De manera especial a mi madre que me acompaña en cada etapa de mi vida y a mi esposa, quien me motiva a ser mejor cada día.

Bryan Efrén Rodríguez Pillajo

Índice General

Resumen	xvi
Abstract	xvii
Introducción	2
Antecedentes	4
Problema de Investigación	6
Justificación.....	9
Objetivos	11
Objetivo General	11
Objetivos Específicos	11
Hipótesis.....	11
Capítulo I: Marco Teórico.....	12
Emprendedor	12
Tipos de Emprendedores	13
Características Clave del Emprendedor.....	15
Emprendimiento	16
Tipos de Emprendimientos.....	17
Factores de Éxito de los Emprendimientos	18
Monitor Global de Emprendimiento (GEM).....	19
Índice Global de Emprendimiento (GEDI)	20
Índice de Competitividad Global (ICG).....	21

Doing Business	21
Acuerdos de Basilea	22
Administración de Riesgo	23
Las Cinco “C” de Crédito.....	26
Capitulo II: Marco Referencial	27
Resultados del GEM Ecuador 2016	27
Resultados del Índice Global de Emprendimiento	34
Índice de Competitividad Global (ICG).....	35
Informe Doing Business 2018	38
Obstáculos para Financiar Emprendimientos en el Ecuador.....	41
Mecanismos No Bancarios de Financiamiento a Emprendedores	42
La Micro, Pequeña y Mediana Empresa Ecuatoriana	43
Clasificación de la Cartera de Créditos en el Ecuador	46
Metodología para Calificar Créditos Comerciales, Productivos y Microcréditos	49
Capitulo III: Los Emprendedores en el Sistema Financiero Ecuatoriano	51
Oferta de Productos y Servicios Financieros Dirigidos a Emprendedores	52
Instituciones financieras privadas.....	53
Instituciones financieras públicas	58
Banco del Pacífico y el Producto Emprendedor Pacífico.....	61
Proceso de otorgamiento del crédito.....	62
Evolución del Crédito en los Bancos Privados del Ecuador	73
Evolución del Crédito en los Bancos Públicos del Ecuador	75

Capitulo IV: Metodología de Investigación.....	78
Tipo de Investigación	78
Enfoque de Investigación	79
Instrumentos de Investigación.....	80
Análisis de Resultados.....	81
Focus Group: Dificultades para obtener financiamiento como emprendedores	82
Encuesta: Factores que demoran el proceso del crédito Emprendedor Pacífico	89
Observación de base de datos: Variables del análisis de riesgo actual que dificulta la aprobación de créditos	92
Capítulo V: Propuesta del Nuevo Modelo de Análisis de Riesgo para Emprendedor Pacífico	101
Propuesta para Reducir las Demoras en el Proceso del Crédito.....	101
Resumen comparativo de los cambios propuestos sobre las variables halladas	106
Propuesta Sobre Variables que Ocasionan la No Aprobación de Solicitudes de Emprendedor Pacífico	108
Variables por tipo: disposiciones legales o de normativa bancaria	109
Variables por tipo: incumplimiento del cliente y/o del proyecto.....	109
Resumen comparativo de los cambios propuestos sobre las variables halladas	111
Variables por tipo: políticas de crédito de Banco del Pacífico	112
Resumen comparativo de los cambios propuestos sobre las variables halladas	123

Análisis de Variables: Impacto y Dificultad de Cambio.....	124
Validación de Hipótesis.....	127
Análisis Financiero Considerando las Propuestas Planteadas sobre Variables que Ocasionan Créditos Negados.....	129
Propuesta Para Despertar el Interés en los Emprendedores Sobre Emprendedor Pacífico Como una Herramienta para Desarrollar Emprendimientos.	131
Programa de educación financiera: Aprendo con mi banco banco.....	133
Programa de educación financiera: <i>Mi banco banco me enseña</i>	134
Conclusiones	136
Recomendaciones.....	138
Referencias.....	139

Índice de Tablas

Tabla 1 Tipos de Emprendedores.....	14
Tabla 2 Conceptos de Emprendimiento	16
Tabla 3 Variables del indicador GEDI.....	20
Tabla 4 Acuerdos de Basilea.....	23
Tabla 5 Condiciones del entorno emprendedor de Ecuador y la región	28
Tabla 6 Ranking de posiciones globales del Índice de Competitividad Global 2017-2018	35
Tabla 7 Clasificación de pymes según la Comunidad Andina.....	43
Tabla 8 Clasificación de empresas según la Superintendencia de Compañías del Ecuador	44
Tabla 9 Evolución empresas 2013-2017	45
Tabla 10 Ranking 2017 de Instituciones Financieras del Ecuador (Bancos Grandes)	53
Tabla 11 Oferta de créditos del Banco Pichincha al segmento pymes	53
Tabla 12 Oferta de créditos del Banco Pichincha al segmento microfinanzas	54
Tabla 13 Características del producto MiCrédito del Banco de Guayaquil.....	55
Tabla 14 Oferta de créditos del Banco Bolivariano en la Banca Pymes.....	56
Tabla 15 Oferta de créditos de BanEcuador a emprendedores	59
Tabla 16 Oferta de productos del Programa Progresar de la CFN B.P.....	60
Tabla 17 Posibles resultados del cuestionario de <i>Emprendedor Pacífico</i>	65
Tabla 18 Financiamiento de Capital de Trabajo para pymes.....	66
Tabla 19 Financiamiento de Activos Fijos para pymes	67
Tabla 20 Financiamiento de Microempresas y Microemprendedores	67

Tabla 21 Requisitos del <i>Emprendedor Pacífico</i> para el segmento pymes	68
Tabla 22 Requisitos del <i>Emprendedor Pacífico</i> para el segmento micro	69
Tabla 23 Evolución de <i>Emprendedor Pacífico</i> en el primer semestre de su lanzamiento	70
Tabla 24 Segmento y destinos financiados de <i>Emprendedor Pacífico</i> en el primer semestre.....	71
Tabla 25 Evolución del crédito en bancos privados del Ecuador 2016 - 2017	73
Tabla 26 Evolución del crédito en bancos públicos del Ecuador 2016 - 2017	75
Tabla 27 Ventajas y desventajas de financiamientos alternativos	87
Tabla 28 Principales razones por las que se niegan solicitudes de Emprendedor Pacífico.....	92
Tabla 29 Variables controlables y no controlables que inciden en la demora del crédito Emprendedor Pacífico.....	102
Tabla 30 Comparación de variables que ocasionan demoras: Proceso Actual vs Proceso Propuesto	106
Tabla 31 Clasificación de motivos por los cuales se niegan créditos por tipo de originador: políticas de crédito, legales o incumplimiento del cliente.....	108
Tabla 32 Comparación de variables por incumplimiento del cliente y/o proyecto: Proceso Actual vs Proceso Propuesto	111
Tabla 33 Variables por tipo: políticas de crédito de Banco del Pacífico	112
Tabla 34 Observaciones de Administración de Riesgo del Banco del Pacífico sobre variables relacionada a políticas de crédito	113
Tabla 35 Disposición sobre provisiones según Junta de Regulación Monetaria y Financiera.....	115
Tabla 36 Calificación de las principales actividades económicas del segmento microempresa y pymes.....	118

Tabla 37 Resumen comparativo de propuesta de modificación de políticas de crédito.....	123
Tabla 38 Matriz de Variables: Impacto y Dificultad de Cambio.....	124
Tabla 39 Estimación de ocurrencias de cada variable considerando nuevo modelo de análisis de riesgo.	128
Tabla 40 Ingresos estimados por créditos aprobados con nuevo modelo de análisis de riesgo	129
Tabla 41 Estado de Resultados del Banco del Pacífico, periodos: 2017 y marzo 2018.....	130
Tabla 42 Programas sociales del Banco del Pacífico.....	133
Tabla 43 Estructura del plan de capacitación del programa Aprendo con mi banco banco	134

Índice de Figuras

Figura 1 Resultados encuesta sobre acceso al crédito realizado por diario El Telégrafo	29
Figura 2 Evolución histórica de la TEA y los negocios establecidos	31
Figura 3 Comparación de emprendedores nacientes, nuevos y TEA.....	32
Figura 4 Principales motivos de cierre de los negocios nacientes, nuevos y establecidos	33
Figura 5 Resultados del GEDI en el Ecuador	34
Figura 6 Gráfico comparativo de pilares del ICG del Ecuador (min=0, max=7)	37
Figura 7 Clasificación en los indicadores de Doing Business - Ecuador.....	39
Figura 8 Evolución de Indicador Obtención de Crédito	40
Figura 9 Evolución de las empresas en el Ecuador.....	45
Figura 10 Lanzamiento del producto financiero Emprendedor Pacífico	61
Figura 11 Formulario de <i>Emprendedor Pacífico</i> - Datos Personales	63
Figura 12 Formulario de <i>Emprendedor Pacífico</i> - Cuestionario	64
Figura 13 Evolución de <i>Emprendedor Pacífico</i> en el primer semestre de su lanzamiento	71
Figura 14 Evolución del crédito en bancos privados del Ecuador 2016 - 2017.....	74
Figura 15 Evolución del crédito en bancos públicos del Ecuador 2016 - 2017.....	76
Figura 16 Formato: Informe de Focus Group I.....	83
Figura 17 Principales motivos por demoras en el proceso de crédito.....	89
Figura 18 Principales razones por las que se niegan solicitudes de Emprendedor Pacífico.....	93
Figura 19 Formato de flujo de caja propuesto	104

Figura 20 Distribución de microempresas y pymes por calificación de sector económico	117
Figura 21 Distribución de solicitantes de <i>Emprendedor Pacífico</i> por nivel de reciprocidad con el banco.....	120
Figura 22 Distribución de la relación Capital Social más Reserva Legal versus el Patrimonio de clientes del segmento micro y pymes	122

Resumen

El objetivo de esta investigación es el de proponer un modelo de análisis financiero y de riesgos al producto bancario *Emprendedor Pacífico* ajustado a las características de los emprendedores del segmento microempresa y pymes, ya el actual análisis se basa en las políticas de crédito del banco que no tienen una distinción clara entre grandes empresas y emprendedores.

Se realizó una investigación descriptiva con enfoque cualitativo a través de un *focus group* para conocer las características de los emprendedores y su percepción sobre las facilidades para acceder a un crédito. Con el objeto de identificar las dificultades dentro del proceso de crédito en el Banco del Pacífico se procedió a realizar una investigación documental sobre las políticas de crédito del banco acompañado de encuesta a funcionarios del banco y observación de la base de datos de las solicitudes de crédito.

Se identificó un total de 23 variables que dificultan la aprobación de créditos y ocasionan demoras en el proceso de crédito; la propuesta de modificación de políticas contempla normativa bancaria, políticas generales del banco y características halladas en esta investigación sobre los emprendedores, lo que mejoraría la aprobación de créditos de *Emprendedor Pacífico* en un valor estimado del 92%. La aplicación de las propuestas presentadas en este documento le permitirá al banco reportar mayores ingresos por cobro de intereses al tener más créditos concedidos, además de favorecer al desarrollo económico del país al incentivar el emprendimiento desde su inicio hasta proyectos en marcha.

Palabras clave: emprendedores, riesgo de crédito, sistema financiero, microempresa, pymes.

Abstract

The objective of this research is to propose a model of financial analysis and risks to the banking product *Emprendedor Pacífico* adjusted to the characteristics of entrepreneurs in the microenterprise and SMEs segment, considering that the current analysis is based on the bank's credit policies that do not have a clear distinction between large companies and entrepreneurs.

A descriptive research with a qualitative approach was developed through a focus group to know the characteristics of the entrepreneurs and their perception of the facilities to access a loan. In order to identify the difficulties within the credit process at the Banco del Pacífico, a documentary investigation was carried out on the bank's credit policies, accompanied by a survey of bank officials and observation of the database of credit applications.

A total of 23 variables were identified that hinder the approval of credits and cause delays in the credit process; The proposed policy modification includes banking regulations, general policies of the bank and characteristics found in this research on entrepreneurs, which would improve the approval of *Emprendedor Pacífico* credits at an estimated value of 92%. The application of the proposals presented in this document will allow the bank to report higher revenues for interest collection by having more credits granted, as well as favoring the economic development of the country by encouraging entrepreneurship from its inception to ongoing projects.

Keywords: entrepreneurs, credit risk, financial system, microenterprise, SMEs.

Introducción

Ecuador registró en el año 2016 nuevamente la Actividad Emprendedora Temprana (TEA) más alta de América Latina con el 31,8%, aunque descendió casi dos puntos en comparación con el 2015 (33,6%), según el informe anual desarrollado por el Global Entrepreneurship Monitor (2017), en adelante GEM, que mide el emprendimiento en 66 países los cuales representan el 69,2% de la población mundial. Este estudio se realiza desde 1999, y desde 2004 en Ecuador está a cargo de la Escuela de Negocios de la Espol (ESPAE). Esta tendencia creciente de emprendimientos en el país ha motivado a varias instituciones públicas y privadas a desarrollar programas y servicios dirigidos a este segmento, como una iniciativa para fomentar la innovación y el crecimiento económico; no obstante, este mismo estudio, resaltó al factor financiamiento como una debilidad a ser tratada, ya que a pesar de que se han implementado programas financieros de emprendimiento, entre 2015 y 2016 decreció el uso del sistema bancario por parte de los emprendedores. Entre los programas financieros que se han implementado se encuentra el *Emprendedor Pacífico* lanzado por el Banco del Pacífico, el cual tampoco muestra un adecuado crecimiento acorde a lo esperado.

Por lo antes mencionado se cree conveniente realizar una revisión profunda del proceso de otorgamiento de crédito llevado a cabo por el Banco del Pacífico a fin de determinar las variables y procesos críticos que intervienen en el análisis de riesgo y proponer mejoras en el esquema que favorezcan a los clientes del segmento emprendedor; así mismo se plantea el análisis de los principales incumplimientos de requisitos por parte de los clientes, para identificar posibles mejoras eliminando políticas o requisitos innecesarios en la práctica o en su defecto, incluyendo requisitos adecuados para el segmento objetivo.

El presente documento se desarrolla en cinco capítulos, en el primero se enmarcan las perspectivas teóricas sobre las cuales se fundamenta la investigación para poder explicar de una mejor manera el entorno que compone a los emprendedores y los lineamientos sobre los cuales se manejan las instituciones financieras del país. En el capítulo dos se expone el marco referencial que marca el contexto de la investigación; aspectos legales, culturales, y la situación actual de los emprendedores que también es mencionada en este apartado.

El tercer capítulo se orienta a evaluar la situación actual de los emprendedores con relación al acceso al crédito en las instituciones financieras del Ecuador, identificando las diferentes opciones con las que cuentan los emprendedores para financiar sus proyectos, requisitos básicos que debe incluir su solicitud, principales motivos por los que se niegan créditos, entre otros aspectos relacionados al otorgamiento del mismo, además se exponen las estadísticas del sector financiero con relación al segmento emprendedor y se describe el proceso de otorgamiento de crédito a emprendedores por parte de las cinco principales instituciones financieras del país, incluyendo al Banco del Pacífico.

Continuando con la presentación, en el cuarto capítulo se enmarca la metodología de investigación del presente documento para su posterior análisis de resultados, en donde se identifican las variables a ser incluidas en el nuevo modelo de análisis financiero y de riesgo, tomando como referencia el actual proceso de otorgamiento de crédito del Banco del Pacífico, para luego, en el quinto capítulo, diseñar el nuevo modelo de análisis financiero y de riesgo compatible entre el producto *Emprendedor Pacífico* y las características de los clientes del segmento emprendedores.

Este trabajo, que describe la situación actual de los emprendedores con relación al acceso a programas de financiamiento y propone un nuevo modelo de análisis de riesgo, incluyendo requisitos adecuados y acorde al segmento emprendedor, puede ser utilizado como una guía y fuente de información para instituciones públicas y privadas (financieras y no financieras) que desarrollen programas de emprendimiento, inversionistas ángeles y de riesgo, incubadoras, asociaciones gremiales, entre otras organizaciones.

Con los resultados de la presente investigación se espera aportar al programa de emprendimiento desarrollado por el Banco del Pacífico, para que tenga una mayor acogida a través de un proceso de análisis de crédito más adecuado para el segmento emprendedor, de este modo se fomenta el desarrollo de emprendedores, cuyo beneficiario final es la sociedad al tener una economía más dinámica, generadora de empleo y con participación activa en el apoyo a la producción nacional.

Antecedentes

El informe anual de emprendimiento realizado por la ESPAE (2017) denominado GEM, destaca al Ecuador con la TEA más alta de la región con el 31.8%, seguido por Colombia y Perú con el 27.3% y 25.1% respectivamente; según la publicación, en el país, una de cada tres personas realiza algún tipo de emprendimiento, ya sea aprovechando una oportunidad o por necesidad económica. Estas cifras se contraponen con lo manifestado por Andrés Freire, representante de la Red de Instituciones Financieras de Desarrollo (RFD) en una entrevista realizada por el Diario La Hora (2017) en donde expone las distintas adversidades que atraviesan los emprendedores al momento de iniciar su negocio, una de ellas la dificultad para encontrar servicios financieros adecuados.

En la actualidad, existen varios programas desarrollados por instituciones públicas y privadas para fomentar la actividad emprendedora, entre los que se destacan: Corporación Financiera Nacional (CFN) con el *Programa Progresar*; BanEcuador con productos financieros para emprendedores, pequeñas y medianas empresas inspirados en la propuesta del Premio Nobel de la Paz, Muhammad Yunus; el Muy Ilustre Municipio de Guayaquil con dos programas, el Centro de Emprendimiento inaugurado a finales de Agosto del presente año y una institución municipal que gestionará microcréditos en conjunto con las Naciones Unidas, según una noticia presentada por el diario El Universo (2017); Banco Pichincha con el segmento microfinanzas, entre otros.

Los programas antes mencionados demuestran el crecimiento que está teniendo el sector del emprendimiento en el país y la necesidad de apoyar este segmento es cada vez más evidente; se observa además que el interés no viene solo del sector público, sino que también existe predisposición del sector privado para incentivar el emprendimiento en el Ecuador.

El 25 de agosto de 2017, en el Hotel Oro Verde de Guayaquil se llevó a cabo el lanzamiento del producto *Emprendedor Pacífico* presentado por el Presidente Ejecutivo del Banco del Pacífico, Ing. Efraín Vieira acompañado del Presidente de la República, Lic. Lenin Moreno, Econ. Santiago León, presidente del Directorio de la CFN, entre otras autoridades. Este producto está dirigido a personas o empresas del segmento Micro y Pyme, que tengan un emprendimiento

o negocio en marcha y que busquen escalar en el mercado local o internacional; entre las características de este producto se encuentran: tasa de interés desde el 9%, financiamiento de hasta 7 años para activos fijos, cuenta con cobertura del Fondo Nacional de Garantía de la CFN y además los clientes tienen la posibilidad de contar con un período de gracia de capital de hasta 1 año.



Según información presentada por la propia institución, luego de dos meses del lanzamiento del producto al mercado se han colocado 10 operaciones de crédito por un monto total de USD 400,000.00, a razón de 1 crédito por semana; considerando que dicho lanzamiento concentró una importante atención por parte de los clientes y no clientes del Banco del Pacífico, al punto de que al día recibían docenas de consultas dentro de sus agencias, llamadas al call center del banco o a través de sus redes sociales, los créditos otorgados a la fecha no muestran una adecuada evolución según lo planificado, ya que representa apenas el 0.001% de su total de cartera de créditos.

Lo antes mencionado puede considerarse normal al tratarse de un producto nuevo que debe seguir su propia curva de crecimiento, no obstante, llama la atención la cantidad de créditos que se han negado o que se han retrasado debido a que los clientes no presentan la documentación adecuada, en otros casos también se han negado créditos porque el perfil del cliente no se ajusta a las políticas crediticias del banco, lo cual constituye un punto de alerta que debe ser analizado por el banco a fin de mejorar el proceso de otorgamiento de crédito en dos aristas: políticas y/o procesamiento de créditos y asesoría a clientes para que presenten información adecuada y oportuna para agilizar sus requerimientos.

Problema de Investigación

Según información proporcionada por el Banco del Pacífico, luego de dos meses del lanzamiento del producto *Emprendedor Pacífico* se esperaba recibir mensualmente entre 150 a 200 solicitudes de crédito a nivel nacional, estimando una tasa de aprobación del 60%, esto significa que a octubre del presente año el banco esperaba haber aprobado aproximadamente 180 créditos, esta estimación contrasta con la situación actual del producto, en donde se han otorgado diez créditos por un total de USD 400,000.00, de los cuales nueve corresponden a personas naturales y solamente uno a negocios establecidos como empresas.

Los datos anteriormente presentados evidencian una deficiencia en el proceso de otorgamiento de crédito que lleva a cabo el Banco del Pacífico, al haber concedido únicamente el 5.5% de la cantidad de créditos que se habían estimado en los dos primeros meses del lanzamiento del producto, por otro lado, llama la atención el hecho de que solamente un crédito corresponda a una persona jurídica y los demás sean a personas naturales.

Como primera parte de la fase exploratoria del presente trabajo, se realizaron dos entrevistas a ejecutivos del Banco del Pacífico que intervienen activamente en el proceso de otorgamiento de crédito de esta institución, en el inicio de esta fase se realizó una entrevista a un Oficial de Crédito de una agencia del Banco del Pacífico al norte de Guayaquil, en donde el ejecutivo menciona que luego del lanzamiento del producto, se acercaban al día aproximadamente 20 clientes a su agencia en busca de más información del producto *Emprendedor Pacífico*, pero que una vez explicado el proceso y los requisitos necesarios la mayoría de los clientes no regresaban, y los pocos que regresaban presentaban información incompleta o no cumplían las políticas de crédito del banco, lo que provocaba que las solicitudes de crédito no se aprueben o que los clientes desistan de solicitar el producto por la demora en el trámite o por la cantidad de requisitos que a su criterio eran innecesarios.

En una segunda entrevista llevada a cabo a un Asesor Relacional de la Banca de Empresas en el edificio matriz del Banco del Pacífico en Guayaquil se mencionan los siguientes problemas que se desprenden del crédito a emprendedores:

- Las políticas de crédito del banco no distinguen entre corporaciones o grandes empresas con empresas del segmento emprendedor o pymes, lo que dificulta el cumplimiento de políticas por las limitantes propias de este segmento por su tamaño, capacidad de ventas, nivel de patrimonio, entre otras.
- Existen algunas políticas que la mayoría de los clientes no cumplen, pero se continua con el crédito ya que los ejecutivos del nivel que corresponda aprueban su excepción, esta situación se traduce en una mayor demora en el proceso del crédito ya que a más del proceso de crédito normal, se debe solicitar la excepción correspondiente y esperar por la aprobación; a criterio del Asesor del banco, estas políticas son innecesarias, ya que si se tratan de políticas que a menudo se pasan por alto y se excepcionan, desde el inicio del proceso del crédito ya no se deberían considerar estas políticas.
- El producto está dirigido a personas o empresas que tengan un producto o servicio en el mercado, no obstante la percepción de los clientes con el término emprendedor es la de personas que tienen una idea de negocio y quieren ejecutarla, por este motivo muchos de los clientes que tienen una idea de negocio van en busca del crédito y reciben una respuesta negativa por parte del banco.

Otro aspecto a considerar en el producto del Banco del Pacífico es que los clientes que al momento de solicitar el crédito no cumplan algunos de los requisitos, pero tengan potencial para ser aprobados una vez superadas ciertas deficiencias, son derivados a la Alianza para el Emprendimiento e Innovación (AEI) para que reciban asesoría y mejoren su situación con el objetivo de que en un periodo de tiempo (dependiendo de lo que deban mejorar o implementar) se presenten nuevamente al Banco del Pacífico y esta vez sí sea aprobado su crédito; esta facilidad que ofrece el banco es buena desde el punto de vista del desarrollo del cliente, no obstante también se debe considerar el tiempo que le puede tomar al cliente superar ciertas deficiencias con la asesoría de la AEI y las necesidades de financiamiento que tenga el cliente y que tal vez no puedan esperar, lo que motive al cliente a solicitar el crédito en otro banco o a abandonar el proceso de asesoría.

Con el presente documento se pretende analizar las distintas variables que intervienen dentro del proceso de otorgamiento de crédito que lleva a cabo el Banco del Pacífico, para poder definir si una eventual revisión de dicho proceso, lo que incluye el análisis financiero y de riesgo del cliente, para mejorar los puntos críticos del mismo, mejorarán el índice de créditos aprobados y por lo tanto, determinar si el mejoramiento del proceso de análisis puede impulsar el producto *Emprendedor Pacífico* y de esta manera favorecer a los emprendedores en el país.

Justificación

La relevancia del presente trabajo hacia la sociedad se enmarca en el mayor apoyo que pueden brindar las instituciones financieras del país hacia los emprendedores, con créditos oportunos y ágiles para fomentar el desarrollo empresarial de un sector que se encuentra en pleno crecimiento, pero que al momento no cuenta con el apoyo suficiente tanto del sector público como privado; no obstante, es justo mencionar que actualmente se evidencia una mayor atención de estos sectores con programas y productos dirigidos a los emprendedores, por lo cual se considera oportuno implementar un modelo de análisis de riesgo dirigido a emprendedores, con el fin de que este trabajo sirva como herramienta para facilitar a los emprendedores el acceso a programas financieros.

Los resultados obtenidos de este trabajo beneficiaran a los emprendedores de los sectores urbanos y rurales del país, como efecto colateral se menciona: incremento de plazas de empleo, fomento al emprendimiento, a la innovación y dinamización de la economía nacional. También puede ser de provecho para las instituciones financieras que otorguen créditos a emprendedores, ya que un adecuado análisis podrá mitigar el riesgo en la recuperación de créditos concedidos, así como también contribuir a la rentabilidad y crecimiento al ofrecer soluciones financieras a un segmento que está en pleno crecimiento como lo es el emprendedor. El presente documento se articula con las siguientes líneas de investigación de la Maestría en Administración de Empresas de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil:

- **Medición de la calidad del servicio y/o producto:** Se realizará un análisis del actual sistema de otorgamiento de créditos en el Banco del Pacífico con relación a las 4 principales instituciones financieras del país y a la percepción que tienen los clientes sobre la calidad del servicio y la facilidad para acceder a los productos financieros que ofrece el banco.
- **Análisis de los indicadores de gestión de los departamentos:** Se medirá el tiempo que toma entre la solicitud del crédito, aprobación y desembolso del mismo, identificar factores por los cuales se niegan créditos o se retrasa su aprobación y con relación al Crédito Emprendedor analizar las razones por las cuales no se ha concedido el volumen de créditos estimado en el lanzamiento del producto.

- **Transformación de la matriz productiva:** Fomentar el desarrollo de emprendedores forma parte de los ejes para la transformación de la matriz productiva según lo indicado por la Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo (SEMPLADES) (2012, p. 11-12): diversificación productiva, agregar valor a la producción existente, sustitución de importaciones y el fomento a la exportación de productos nacionales.

Del mismo modo se puede mencionar que los resultados de la presente investigación apoyan a los siguientes objetivos del Plan Nacional del Buen Vivir 2017-2021 emitido por la SEMPLADES (2017) en el gobierno del Econ. Rafael Correa Delgado:

- **Objetivo 1 - Garantizar una vida digna con iguales oportunidades para todas las personas:** La Constitución de la República del Ecuador (2008), en el artículo 66 establece “el derecho a una vida digna, que asegure la salud, alimentación y nutrición, agua potable, vivienda, saneamiento ambiental, educación, trabajo, empleo, descanso y ocio, cultura física, vestido, seguridad social y otros servicios sociales necesarios” (p. 32), el desarrollo de emprendedores favorece al trabajo adecuado, generación de empleo y dinamización de la economía.
- **Objetivo 4 - Consolidar la sostenibilidad del sistema económico social y solidario, y afianzar la dolarización:** El modelo económico ecuatoriano indica que se debe generar oportunidades para los ciudadanos con el objetivo de vincular al sector público, al sector privado y al sector comunitario, generar oportunidades de crecimiento económico en un marco de sostenibilidad, eliminar el trabajo inadecuado y cimentar bases sólidas para enfrentar situaciones económicas adversas.
- **Objetivo 5 – Impulsar la productividad y competitividad para el crecimiento económico sostenible de manera redistributiva y solidaria:** Los actuales desafíos para el país se enmarcan en la creación de nuevas industrias y promover sectores sostenibles y productivos para que la inclusión económica se dé con los encadenamientos que estos generen. Además indica que se debe impulsar la gestión de recursos financieros y no financieros a fin de generar condiciones competitivas para promover la inversión privada.

Objetivos

Objetivo General

Proponer un modelo de análisis financiero y de riesgos para calificar y aprobar créditos en el segmento de emprendedores del producto *Emprendedor Pacífico* del Banco del Pacífico.

Objetivos Específicos

- Evaluar la situación actual de los emprendedores con relación al acceso al crédito en las instituciones financieras del Ecuador.
- Describir el sistema de otorgamiento de crédito a emprendedores en las principales instituciones financieras del Ecuador a través de un proceso de benchmarking con datos secundarios.
- Identificar las variables a ser incluidas en el modelo de análisis financiero y de riesgo tomando como referencia el actual proceso de otorgamiento de crédito del Banco del Pacífico.
- Diseñar un modelo de análisis financiero y de riesgo compatible entre el producto *Emprendedor Pacífico* del Banco del Pacífico y las características de los clientes del segmento emprendedores.

Hipótesis

Un nuevo modelo de análisis financiero y de riesgos congruente con las características de los emprendedores impulsará el producto *Emprendedor Pacífico* del Banco del Pacífico y el acceso al mismo.

Capítulo I: Marco Teórico

Emprendedor

Según el Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española (2014), el término *emprendedor* se deriva del francés *entrepreneur*, el cual es usado para definir a las personas que operan una empresa asumiendo parte del riesgo financiero implícito en la operación; desde el punto de vista etimológico, la palabra *emprendedor* es definida por el verbo *emprender*, el cual se deriva del latín *in* que significa en y *prendre*, coger, de donde se desprenden los siguientes conceptos: iniciar una acción para llegar a un punto determinado y comenzar un negocio, empeño u obra, este último concepto es el que más relación tiene con el presente trabajo de investigación, ya que se analizará la situación crediticia de las personas con una idea de negocio o negocio en marcha, definidos como emprendedores, y las facilidades que estas tienen para acceder a créditos comerciales para apalancar su operación.

El concepto de emprendedor fue definido por primera vez por el economista francés Richard Cantillon (1755), quien define a un emprendedor como “la persona que paga un cierto precio para revender un producto a un precio incierto, tomando decisiones acerca de la obtención y uso de recursos admitiendo el riesgo en el emprendimiento” (p. 76); en otras palabras, lo definido por el Econ. Richard Cantillon son conceptos que aún se mencionan para definir a los emprendedores, ya que destaca como habilidades del emprendedor la acción de crear y poner en marcha una empresa, asumiendo riesgos e innovando el mercado.

En 1803 surge un nuevo concepto de emprendedor, señalado por el Econ. Jean-Baptiste Say, el cual menciona que los emprendedores son agentes económicos que se encargan de unir todos los medios productivos, estos son: tierra, trabajo, capital y producto; en donde a través de la venta de su producción en el mercado (producto) generan el flujo necesario para cubrir los gastos de salarios (trabajo), interés (capital), renta (tierra) y su utilidad final es el saldo remanente en esta transacción, no obstante Joseph Schumpeter (1934) va más allá e incluye a la innovación como característica fundamental de los emprendedores para lograr el crecimiento económico, mencionando que la clave del emprendimiento se origina en la innovación, lo que conlleva adicionalmente y de

forma intrínseca un riesgo económico, el cual es aceptado por los emprendedores, ya que otra característica, como menciona, es la no aversión al riesgo por parte de ellos. En épocas más actuales, Shapero (1984) señalaba que un individuo identificado como emprendedor, es una persona que acepta la probabilidad de fracaso y toma la iniciativa, explicando este proceso en cuatro condicionantes:

- **Factores de desplazamiento:** Los cuales llevan a una persona a cambiar su anterior estilo de vida y decidirse por la corriente empresarial, en este punto pueden existir factores positivos (oportunidad o superación) y factores negativos (frustración por su actual trabajo o desempleo).
- **Disposición a actuar:** El individuo emprendedor debe estar en la capacidad de actuar para poder lograr sus objetivos, salir de su zona de confort es la única alternativa que los emprendedores tienen para lograr los resultados deseados.
- **Credibilidad en el proyecto:** Para mantener la credibilidad en el proyecto, el emprendedor requiere de aspectos como: dedicación, paciencia y persistencia, especialmente en momentos de adversidad.
- **Disponibilidad de recursos:** Los recursos y su disponibilidad dependen de varios factores, entre los que se incluyen: precio del recurso que se rige a la disponibilidad y facilidad de obtenerlo, suministro que depende de la abundancia o carencia del recurso y por temas políticos y geográficos.

Tipos de Emprendedores

La tendencia actual indica que los emprendedores son considerados como entes únicos, aunque es normal encontrar características comunes en todos ellos. Algunos tienen como objetivo contribuir para que el mundo en el que vivimos sea un lugar mejor, otros se consideran inventores destinados a crear un negocio para satisfacer una necesidad y otros han sabido explotar una oportunidad que se les ha presentado en el pasado; Abraham (2011) agrupa a estos emprendedores y los divide en cuatro tipos:

- **Constructor:** Este tipo de emprendedor siempre está buscando estar delante de la competencia, por lo general se los conoce como calculadores y enfocados, y usan todos los recursos disponibles para diferenciarse de la competencia.

- **Oportunista:** Corresponde a la esencia especulativa interna que todas las personas tienen, la cual está dirigida a aprovechar cualquier oportunidad que se presente en busca de un beneficio.
- **Especialista:** Este tipo de emprendedor se centra en un tipo de industria y se enfoca en permanecer en ella un largo periodo de tiempo, por lo que se caracterizan por tener gran experiencia y conocimiento del sector.
- **Innovador:** Por lo general el emprendedor innovador se centra en el producto, el cual puede ser la base del éxito del negocio, enfocándose en la realidad de la sociedad y en la forma de satisfacer sus necesidades.

En un análisis más amplio, García (2008) a través de una publicación en la revista *Emprendedores* identifica los siguientes tipos de emprendedores, agrupados por sus principales características:

Tabla 1

Tipos de Emprendedores

Tipo	Características
Visionario	Versátiles y se atreven en cualquier entorno. Tienen vocación y pasión, son comunicativos y persuasivos. Poca aversión al riesgo.
Emprendedor por Necesidad	Emprenden por necesidad. Normalmente emprenden proyectos pequeños y seguros. Detectan oportunidades, son tenaces y constantes.
Empresario Inversor	Buscar rentabilidad y oportunidades. Aguda su aversión al riesgo.
Oportunista	Racionales, analíticos y prácticos. Son versátiles.
Emprendedor por Azar	Tienen visión clara de lo que necesita el mercado. Gran adaptación a los cambios. Surgen en mercados de crecimiento.
Especialista	Expertos es detectar errores y encontrar soluciones. Individualistas.
Empresario Persuasivo	Tienen prestigio sólido en su sector. Tienen confianza en sí mismos y son perseverantes.

Fuente: Adaptado de Revista *Emprendedores*.

Características Clave del Emprendedor

Alcaraz (2015) resume al emprendedor como una persona que no solamente tiene una idea de negocio, sino que también reúne ciertas características específicas que aportarán para que su proyecto se pueda desarrollar de manera adecuada, lo cual además distingue a los emprendedores del resto de personas, estas características, tal como lo menciona el autor, son las siguientes:

- Compromiso total.
- Capacidad para alcanzar metas.
- Orientación a las metas y oportunidades.
- Iniciativa y responsabilidad.
- Persistencia en la solución de problemas.
- Realismo.
- Autoconfianza.
- Altos niveles de energía.
- Busca retroalimentación.
- Control interno alto.
- Toma de riesgos calculados.
- Integridad y confiabilidad.
- Tolerancia al cambio.
- Creatividad e innovación.
- Confianza en sí mismo y sus capacidades.
- Perseverancia.
- Capacidad para manejar problemas.
- Aceptación del riesgo.
- Apasionado.
- Capacidad de aprendizaje.
- Determinación y perseverancia.
- Optimista.
- Resolutivo
- Responsabilidad Social

Emprendimiento

El concepto de emprendimiento muchas veces es considerado como un término nuevo, no obstante, esta condición siempre ha estado presente en las personas a lo largo de la historia ya que se lo considera como la capacidad de las personas para salir adelante a través de un proceso de innovación para aprovechar las oportunidades que se les presenten, en búsqueda de objetivos con o sin fines de lucro, además requiere habilidades colectivas y no solo individuales. A continuación se presenta una recopilación de diversos conceptos sobre el emprendimiento definido por varios autores:

Tabla 2

Conceptos de Emprendimiento

Autor	Concepto
Howard Stevenson	El emprendimiento es una cualidad que se genera a partir de las oportunidades de mercado que una persona puede identificar para satisfacerlas
Joseph Schumpeter	La función de los emprendedores es reformar o revolucionar el patrón de producción al explotar una invención, o más comúnmente, una posibilidad técnica no probada, para producir un nuevo producto o uno viejo de una nueva manera; o proveer de una nueva fuente de insumos o un material nuevo; o reorganizar una industria, etc.
Ludwig von Mises	El emprendimiento responde a las señales del mercado con respecto a precios, ganancias y pérdidas, mediante este conjunto de acciones, se satisfacen las necesidades de la sociedad.
Israel Kirzner	Los emprendimientos ganan por estar alerta a oportunidades que existen en situaciones inciertas, de desequilibrio. Esta alerta permite al emprendedor percibir las oportunidades antes que los demás, no está encapsulado en la mera posición de un mayor conocimiento de las oportunidades del mercado.

Fuente: Adaptado de obras literarias de los autores mencionados.

Aplicando estos conceptos al mercado ecuatoriano, la micro, pequeña y mediana empresa es un ejemplo claro de emprendimiento, ya que este segmento es el que normalmente intenta atender los mercados que se encuentran olvidados por las grandes empresas, de esta forma logran superar las barreras de entrada y obtener una buena porción de participación de mercado en ese pequeño nicho.

Tipos de Emprendimientos

El mundo con relación a su economía está en constante cambio, debido a los diferentes factores que impactan de forma directa a la economía de los países, lo que provoca en algunos casos crisis financieras, lo que ha motivado a generar una mayor cultura de emprendimiento en búsqueda de alternativas para fortalecer la económica de la sociedad. Según el GEM, el emprendimiento puede darse de dos maneras o a través de dos motivaciones:

- **Por necesidad:** Cuando una persona lleva a cabo una idea de negocio, pero sin conocer de forma total las características del mercado en el que incursiona, de otro modo se puede describir este tipo de emprendimiento como un medio a través del cual la persona busca solucionar algún tipo de dificultad financiera o para dejar del desempleo.
- **Por oportunidad:** Es la ejecución de una idea de negocio luego de una observación total y adecuada del mercado, que nace como una alternativa para dar solución a un problema o una necesidad que se presenta en la sociedad.

Factores de Éxito de los Emprendimientos

Por lo general, los emprendimientos que tienen éxito están liderados por jóvenes, que antes de forjar su propio negocio, tuvieron algún tipo de experiencia como empleados en relación de dependencia o independientes, este y otros datos se desprenden de un estudio realizado por la Red Temática de Emprendedurismo de la Universidad de la República (2015), donde se menciona que "tener financiamiento y actividad laboral independiente muestra un alto porcentaje de emprendimientos constituidos" (p. 38), por otro lado, "no tener financiamiento y no tener actividad laboral independiente muestra un alto porcentaje de emprendimientos no constituidos" (p. 38). Además menciona que la edad es un factor muy importante para desarrollar un negocio, puesto que mientras los empresarios más jóvenes tienden a ser más ambiciosos, creativos y con más energía, que les facilita a superar su falta de experiencia y dificultad de conseguir financiamiento; los más avanzados en edad son más cuidadosos y conservadores, por este motivo la probabilidad de emprendimiento disminuye a medida que la persona aumenta en edad.

En otra investigación realizada por Rubio y Aragón (2002), se identifican los siguientes factores determinantes para el éxito de una empresa:

- Gestión de recursos humanos y capacitación de personal.
- Capacidades directivas y de marketing
- Calidad, innovación y Know How
- Recursos tecnológicos y sistemas de información
- Adecuada gestión financiera
- Valores culturales
- Estructura organizativa

Una vez definido el concepto y las características de emprendedor y emprendimiento, es importante mencionar que se trata de conceptos que han tenido una importante evolución a través de la historia, abarcando cada vez más un mayor número de tópicos y con una incidencia mayor en el desarrollo de las sociedades; por este motivo son varios los estudios que se han desarrollado para medir el emprendimiento y las condiciones en las cuales se desenvuelven, los cuales toman mayor importancia no solo en el ámbito económico sino social.

Monitor Global de Emprendimiento (GEM)

El Monitor Global de Emprendimiento, inició en el año 1999 con la participación del Babson College y la London Business School y representa uno de los proyectos de investigación sobre emprendimiento más importantes a nivel mundial; en Ecuador la institución encargada de realizar esta investigación es la ESPAE, quien participa desde el 2004, esta investigación se realiza en 66 países participantes, quienes representan el 69.2% de la población mundial y el 84.9% del PIB mundial, con el objetivo de medir los niveles de emprendimiento en cada país para determinar lo siguiente:

- Factores que fomentan o dificultan el emprendimiento en temas relacionados a atributos personales.
- Ecosistema emprendedor.
- Valores de sociedad.
- Influencia de la actividad emprendedora sobre el crecimiento económico de los países
- Implicación de políticas públicas en la mejoría de la capacidad emprendedora en la economía de los países.

Este estudio contribuye año a año con un profundo análisis sobre emprendimiento en los diferentes países que participan en el mismo; entre sus diferentes utilidades se puede mencionar a representare una fuente de consulta útil para la administración pública, empresas privadas y también para temas académicos o investigativos; sectores para quienes es imprescindible tener un claro conocimiento del emprendimiento, lo que facilita la planificación y la ejecución de acciones para favorecer a la construcción de un sólido ecosistema emprendedor.

Uno de los principales indicadores de este estudio es el de TEA, que mide el porcentaje de la población adulta que está en proceso de iniciar un negocio o ya tiene un negocio en marcha, el cual además se complementa con información relativa a la motivación de las personas para iniciar un negocio (oportunidad o necesidad), impacto, innovación y generación de empleo.

Índice Global de Emprendimiento (GEDI)

El Global Entrepreneurship and Development Index (GEDI), es un índice que mide las diferencias entre creación de empresas, actitudes emprendedoras y el rendimiento de las nuevas empresas; Acs y Zerb (2010) presentaron este indicador para poder ordenar a los países con mejor entorno para el desarrollo empresarial.

Tabla 3

Variables del indicador GEDI

Subíndice	Pilares	Variables
Actitud Emprendedora	Percepción de Oportunidades	Oportunidad Tamaño de Mercado
	Habilidades para Emprender	Habilidades Educación Terciaria
	Miedo al Fracaso	Miedo al Fracaso Riesgo Empresarial
	Redes	Conocimiento de Emprendedores Uso de Internet
	Apoyo Cultura Emprendedora	Reconocimiento Emprendedor Corrupción
Actividad Emprendedora	Oportunidad para Emprender	Tasa de Actividad Inicial por Oportunidad Índice de Libertad
	Desarrollo Sector Tecnológico	Actividad Inicial en Sector Tecnológico Absorción de Tecnología
	Calidad de Recursos Humanos	Emprendedores con Educación Superior Capacitación en Recursos Humanos
	Competencia	Emprendimientos con poca Competencia Nivel de Concentración Empresarial
Aspiración Emprendedora	Nuevos Productos	Emprendimiento con nuevos productos Gastos de I+D
	Nueva Tecnología	Emprendedores con Nuevas Tecnologías Potencial de Innovación
	Alto Crecimiento	Potencial de Alto Crecimiento Adaptación al Entorno
	Internacionalización	Emprendedores con Clientes en el Extranjero Nivel de Globalización
	Capital de Riesgo	Inversionistas Ángeles Acceso a Capital de Riesgo

Fuente: Tomado de *Global Entrepreneurship and Development Index (GEDI): a regional analysis for Chile*.

Índice de Competitividad Global (ICG)

El Índice de Competitividad Global, en adelante ICG, desarrollado por el Foro Económico Mundial (FEM) se encarga de medir a los países por la capacidad de proveer niveles de prosperidad a sus ciudadanos, a través del manejo eficiente de sus recursos, en otras palabras, acorde a lo mencionado por Wong (2017):

Da una pauta sobre el estado de productividad y prosperidad de cada una de las economías participantes. Es decir, cuan productivo es un país en el uso de sus recursos. Permite a los inversionistas interesados en hacer negocios con un determinado país, tener una radiografía de la competitividad nacional del país no solo desde el punto de vista del ambiente macroeconómico sino también de otros pilares como infraestructura, educación y salud, eficiencia de mercados (bienes, laboral, financiero), tecnologías, entre otros. También permite a los gobiernos tener una pauta para el mejoramiento o creación de políticas públicas que mejoren la competitividad de un país en cualquiera de los aspectos que se miden en este reporte. (párr. 6)

Doing Business

El proyecto Doing Business es desarrollado por el Banco Mundial y es considerado una herramienta que proporciona una medición objetiva de todas las actividades y variables que se relacionan con la actividad empresarial, este estudio se desarrolla en 190 economías y ciudades seleccionadas. Fue presentado por primera vez en el año 2002 como un método para analizar las normas regulatorias de las pequeñas y medianas empresas.

En otro aspecto, este estudio puede servir como estimulante competitivo en las economías sujetos de estudio, también representa un recurso de utilidad para todas las personas que muestren interés en el clima empresarial de un determinado país, con objetivos académicos o para realizar algún tipo de inversión. Cuanto mayor es el índice *Doing Business* de un país más propicia es la regulación de dicho país para la actividad empresarial.

La facilidad para hacer negocios se obtiene a partir de los siguientes diez puntos: apertura de un negocio, manejo de permisos de construcción, obtención de electricidad, registro de propiedades, obtención de crédito, protección de los inversores, pago de impuestos, comercio transfronterizo, cumplimiento de contratos y resolución de la insolvencia.

Luego de presentados aspectos teóricos relacionados con los emprendedores, emprendimientos y estudios que analizan el desarrollo de los mismos, la segunda parte del presente capítulo corresponde a la administración de riesgo y teorías relacionadas al crédito, de este modo se enmarca el segmento de los emprendedores con uno de los principales factores que inciden en su crecimiento como lo es el del financiamiento, por lo que se inicia con los Acuerdos de Basilea, considerando que la Administración de Riesgo nace en parte con estos acuerdos y recomendaciones, adaptados también por las instituciones financieras y normativa del país para medir el riesgo de crédito al que se exponen con los financiamientos otorgados.

Acuerdos de Basilea

Conforme a lo mencionado por Castillo y Pérez (2008) con la apertura de los mercados financieros a nivel mundial, las instituciones crediticias se han visto en la necesidad de contar con mecanismos de protección, ya que estos riesgos no pueden ser considerados como un problema interno, sino que, debido a la globalización, el riesgo de capital puede impactar mercados a los que antes no llegaban, por este motivo la identificación y gestión de todos los factores de riesgo a los cuales está expuesto cualquier institución constituye el principal pilar sobre el cual nace la gestión de riesgo.

A partir de 1988 se crean diversos acuerdos para mantener una adecuada regulación bancaria, con parámetros mínimos que deben cumplir las instituciones crediticias para mitigar los riesgos a los cuales están expuestas; los Acuerdos de Basilea corresponden a acuerdos de supervisión bancaria (recomendaciones de regulación bancaria) emitidos por el Comité de Basilea de Supervisión Bancaria (CBSB), su nombre se debe a la ciudad de Basilea, Suiza, donde el CBSB mantiene su sede, dentro del Banco de Pagos Internacionales (BIS). En la actualidad se han emitido tres acuerdos con el siguiente detalle:

Tabla 4

Acuerdos de Basilea

Acuerdo	Contenido
Basilea I	<p>Publicado en 1988, donde se estableció un acuerdo mínimo de capitales basado únicamente en el riesgo de crédito, dicho de otro modo, se estableció que el capital mínimo de la entidad bancaria debía ser al menos el 8% de los activos de riesgo:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Mercado -Tipo de Cambio - Créditos
Basilea II	<p>Emitido en 2004, este acuerdo se sostiene en 3 pilares:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pilar I, Requerimiento mínimo de capital: Analiza en profundidad el riesgo de crédito, el riesgo de mercado y el operativo. - Pilar II, Proceso de supervisión bancaria: Basado en principios de vigilancia de coeficientes mínimos de capital, control de estrategias de cálculo de riesgos y su supervisión, seguimiento y obtención de información, revisión de control interno y anticipación en la intervención en caso de ser necesario. - Pilar III, Disciplina de mercado: Basada en el suministro de la información de forma clara y transparente sobre políticas de gestión de riesgos, suficiencias de capital y exposiciones a riesgos con carácter de temporalidad frecuente.
Basilea III	<p>Divulgado en el año 2010, donde se presentan medidas encaminadas a relacionadas con efectos de aumento de calidad del capital, mejora en la detección de riesgos bajo determinadas exposiciones, aumento de los requerimientos de capital, constitución de colchones de capital, definición del ratio de apalancamiento y la mejora en la gestión de riesgos y en los ratios de liquidez.</p>

Fuente: Adaptado de *Bank for International Settlements (BIS)*.

Administración de Riesgo

Es el proceso mediante el cual las instituciones del sistema financiero identifican, miden, controlan / mitigan y monitorean los riesgos inherentes al

negocio, con el objeto de definir el perfil de riesgo, el grado de exposición que la institución está dispuesta a asumir en el desarrollo del negocio y los mecanismos de cobertura, para proteger los recursos propios y de terceros que se encuentran bajo su control y administración. (Superintendencia de Bancos del Ecuador, 2004, p. 560). La Administración de Riesgo en las instituciones financieras se refiere a un conjunto de prácticas mediante las cuales estos organismos manejan la exposición al riesgo, especialmente el riesgo de crédito y el riesgo de mercado, otros riesgos incluyen tipo de cambio, volatilidad, sector, liquidez, riesgos de inflación, entre otros. Esta gestión puede estar basada en datos cualitativos y cuantitativos. En este sentido, los Acuerdos de Basilea representan los conceptos generalmente aceptados por los bancos para el seguimiento, reportes y exposición operacional, riesgos de crédito y de mercado.

La Superintendencia de Bancos del Ecuador en las Normas Generales para las Instituciones del Sistema Financiero, Capítulo I De la Gestión Integral y Control de Riesgos, identifica ocho tipos de riesgo a los cuales están expuestas las instituciones financieras del país, las cuales se mencionan textualmente a continuación:

- **Riesgo de crédito:** Es la posibilidad de pérdida debido al incumplimiento de prestatario o la contraparte en operaciones directas, indirectas o de derivados que conlleva el no pago, el pago parcial o la falta de oportunidad en el pago de las obligaciones pactadas.
- **Riesgo de mercado:** Es la contingencia de que una institución del sistema financiero incurra en pérdidas debido a variaciones en el precio de mercado de un activo financiero, como resultado de las posiciones que mantenga dentro y fuera de balance.
- **Riesgo de tasa de interés:** Es la posibilidad de que las instituciones del sistema financiero asuman pérdidas como consecuencia de movimientos adversos en las tasas de interés pactadas, cuyo efecto dependerá de la estructura de activos, pasivos y contingentes.
- **Riesgo de tipo de cambio:** Es el impacto sobre las utilidades y el patrimonio de la institución controlada por variaciones en el tipo de cambio y cuyo impacto dependerá de las posiciones netas que mantenga una institución controlada, en cada una de las monedas con las que opera.

- **Riesgo de liquidez:** Es la contingencia de pérdida que se manifiesta por la incapacidad de la institución del sistema financiero para enfrentar una escasez de fondos y cumplir sus obligaciones, y que determina la necesidad de conseguir recursos alternativos, o de realizar activos en condiciones desfavorables.
- **Riesgo operativo:** Es la posibilidad de que se produzcan pérdidas debido a eventos originados en fallas o insuficiencia de procesos, personas, sistemas internos, tecnología, y en la presencia de eventos externos imprevistos. Agrupa una variedad de riesgos relacionados con deficiencias de control interno; procesos y procedimientos inadecuados; errores humanos, fraudes, fallas en sistemas informáticos, entre otros.
- **Riesgo legal:** Es la probabilidad de que una institución financiera sufra pérdidas directas o indirectas; de que sus activos se encuentren expuestos a situaciones de vulnerabilidad; de que sus pasivos y contingentes puedan verse incrementados más allá de los niveles esperados, debido a error, negligencia, imprudencia o dolo, que deriven de la inobservancia, incorrecta o inoportuna aplicación de disposiciones legales o normativas.
- **Riesgo de reputación:** Es la posibilidad de afectación del prestigio de una institución del sistema financiero por cualquier evento externo, fallas internas hechas públicas, o al estar involucrada en transacciones o relaciones con negocios ilícitos.

La función de un modelo de riesgo de crédito es considerar como insumos las condiciones macroeconómicas del país, desenvolvimiento de la industria, y de una empresa en particular, con el objetivo de identificar los riesgos asociados a esa operación, la probabilidad de pérdida y a cuantificar el riesgo que está dispuesto a asumir la entidad acreedora. Entre los motivos para establecer modelos de riesgo de crédito radica en la necesidad de calcular el capital económico necesario para justificar el riesgo asumido por un banco (Chatterjee, 2016).

Adicional al proceso de calificación de créditos establecido en la normativa ecuatoriana, también existen otros modelos de análisis o teorías de tipo cualitativa y cuantitativa, que en parte se relacionan a lo establecido por la Junta de Regulación Monetaria y Financiera del Ecuador, que también son empleadas

por las instituciones financieras del país para complementar su análisis y así contar con más herramientas en la toma de decisiones respecto en el otorgamiento de créditos.

Las Cinco “C” de Crédito

Uno de los modelos de crédito más aceptados y aplicados en las instituciones financieras es el modelo de las Cinco “C” de Crédito, tal como lo menciona Wells Fargo (s.f.) en su página web institucional “las 5 C del crédito es un término común en la industria bancaria” y lo detalla de la siguiente manera:

- **Carácter:** En gran medida calificar para un nuevo crédito depende del historial de crédito del cliente, hace referencia a la información suministrada por todas las instituciones financieras que le han otorgado algún tipo de financiamiento a un cliente en particular, para determinar su comportamiento de pago y estructurar su historial de crédito.
- **Capacidad:** Corresponde a determinar si el solicitante del crédito tiene la liquidez requerida y si es capaz de administrar sus pagos con holgura, para hacer frente a las obligaciones financieras ya adquiridas además de la solicitada.
- **Colateral:** Se refiere a las garantías que el solicitante del crédito puede conceder a la institución financiera para cubrir el riesgo solicitado, en muchos casos el porcentaje de cobertura sobre el crédito depende del tipo de garantía a otorgar.
- **Capital:** Un factor importante en el análisis de riesgo implica conocer los demás activos que conforman el patrimonio del cliente, ya que en un escenario de que el cliente no cuente con los ingresos necesarios, puede hacer uso de esos activos para generar ingresos y cumplir sus obligaciones.
- **Condiciones:** Hace referencia al entorno económico en el cual se desenvuelve el cliente, que en un momento dado pueden complicar la situación financiera del cliente, por lo tanto también requiere ser analizada.

Capítulo II: Marco Referencial

Una vez que se han presentado los fundamentos teóricos de los aspectos relacionados al emprendimientos y a la administración de riesgo, que a su vez forma parte de la metodología usada por los bancos para determinar perfiles de riesgo dentro del proceso de otorgamiento de créditos, se pone a consideración los resultados de los estudios más representativos a nivel mundial con relación a los emprendedores y el ambiente en el que se desarrollan, estudios que han tomado una mayor relevancia con el auge de los emprendedores.

En los últimos tiempos son varios los estudios que se han realizado para identificar la situación y evolución de los emprendedores, así como las facilidades que brindan los países para el desarrollo de los mismos, en temas relacionados a la innovación, motivación para emprender, facilidad para hacer negocios, entre otros temas, representando una importante herramienta de información no solo para las personas en busca de emprender, sino también para las instituciones financieras que buscan ampliar su oferta de crédito o para el gobierno que debe legislar en búsqueda del crecimiento económico del país, siendo los emprendimientos un medio para lograrlo.

Resultados del GEM Ecuador 2016

El índice TEA para el Ecuador fue del 31.8% en el 2016, siendo ligeramente inferior al TEA 2015 que se ubicó en 33.6%, no obstante, por año seguido continua ocupando el primer lugar en América Latina seguido de Colombia y Perú, además entre los 66 países donde se realiza el estudio, Ecuador ocupa el segundo lugar por detrás de Burkina Faso. De este porcentaje el 22.4% se trata de emprendedores nacientes, es decir adultos mayores en gestiones para crear un negocio y el 11% se identifican como emprendedores nuevos, que corresponden a negocios con una antigüedad menor a 42 meses.

En este estudio también se menciona que el 20.8% de la población adulta emprendió aprovechando una oportunidad y el 8.9% lo hizo por necesidad, además se indica que el 14.2% de la población posee un negocio establecido, esto es, más de 42 meses de antigüedad.

Según el estudio, el impacto que generan los emprendimientos ecuatorianos en cuanto a la creación de empleo se refiere es bajo, ya que el 72.8% de los emprendimientos son de tipo unipersonal y mantienen bajas expectativas de generación de empleo, además en un plazo estimado de cinco años entre el 31% y el 47% de los emprendimientos no contemplan generar ninguna plaza de empleo, sino enfocarse en mantenerse operando. Adicional a lo que se menciona respecto a la generación de empleo, el estudio también evidencia una carencia en la internacionalización de los negocios (92% de emprendimientos no tiene clientes internacionales), cifra que es elevada respecto al promedio de la región, que se ubica en el 59%.

En cuanto al entorno social, cultural, económico y político el estudio menciona que la situación es crítica para el surgimiento de una nueva empresa, así como para su evolución y total crecimiento, en consecuencia, agrupa 12 condiciones del entorno emprendedor con su respectiva calificación, siendo la de menor puntaje lo que los emprendedores ecuatorianos consideran como su mayor dificultad, a continuación se presenta la tabla de condiciones del entorno emprendedor ordenados de menor a mayor puntaje:

Tabla 5

Condiciones del entorno emprendedor de Ecuador y la región

Descripción	Ecuador	Región	Economías de Eficiencia
Apoyo financiero	2.86	3.42	4.07
Políticas generales	3.38	3.76	3.92
Regulación	2.68	3.31	3.67
Programas gubernamentales	3.36	4.05	3.96
Primaria y secundaria	3.07	2.74	2.93
Educación superior	5.33	4.85	4.59
Investigación y Desarrollo	3.17	3.38	3.55
Infraestructura comercial	4.57	4.50	4.72
Dinámica de mercado	4.54	4.39	5.08
Apertura de mercado	4.21	3.90	4.04
Infraestructura física	6.72	6.17	6.38
Normas sociales	5.35	4.85	4.76

Fuente: Tomado de GEM Ecuador 2016.

Analizando la tabla antes presentada, se puede mencionar que los emprendedores consideran la falta de apoyo financiero como una de las mayores dificultades al momento de iniciar un negocio, tal como se menciona en el estudio GEM (2017) sobre los emprendedores “en general no disponen de suficiente capital propio, y el soporte financiero está caracterizado por inversión informal, familiares, amigos, terceros privados. Inversores ángeles, capital de riesgo y salida bolsa son incipientes; el crowdfunding tampoco es una opción aún” (p. 23), además se menciona que “faltan fuentes de financiamiento dedicadas a emprendedores, los créditos actuales no están diseñados para empresas pequeñas y menos aún para productos intangibles o innovadores con alto componente de riesgo” (p. 23).

Como complemento de lo antes mencionado se presenta una encuesta realizada por diario El Telégrafo en julio 2017 dentro de su noticia *El Banco del Pueblo otorgará créditos productivos desde \$ 600 hasta \$ 15.000*:

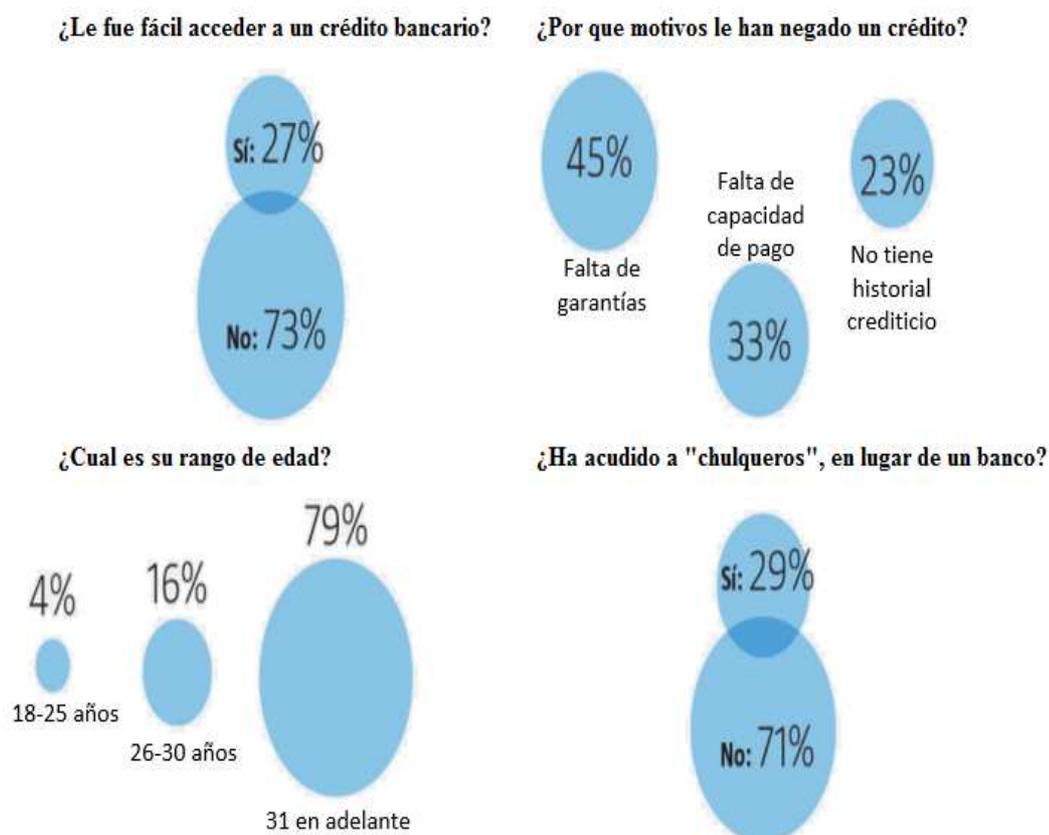


Figura 1

Resultados encuesta sobre acceso al crédito realizado por diario El Telégrafo

Fuente: Adaptado de encuesta realizada por diario El Telégrafo.

A lo largo del tiempo y en especial en la última década ha evolucionado la forma de financiar los emprendimientos nacientes, no obstante, las desigualdades son cada vez más marcadas, ya que el acceso a estos beneficios no se da por igual en todos los países, siendo los más desarrollados, los que presentan mayores oportunidades para el emprendimiento, tal como lo menciona Jack (2016) en el Reporte Especial GEM Ecuador:

Hay mayor emprendimiento, más fuentes de financiamiento, y mejores oportunidades para que individuos y comunidades construyan su futuro económico. Sin embargo, con las comunicaciones globales móviles se vuelve evidente que la desigualdad y el acceso a recursos varían considerablemente en todo el mundo. (p. 2)

Según el GEM (2017) el apoyo financiero es la principal dificultad que los emprendedores ecuatorianos enfrentan al momento de iniciar su negocio, en Ecuador la inversión requerida para iniciar un emprendimiento se establece en una media de USD 2,000.00, y los fondos propios continúan siendo la principal fuente de financiamiento, como fuentes externas se consideran a los bancos, familiares y por último al gobierno con sus programas de desarrollo.

Para el Ecuador, el financiamiento externo más importante sigue siendo el otorgado por los bancos, seguido del apoyo de familiares y por último el gobierno, no obstante el estudio evidencia que en los últimos años el financiamiento de bancos ha disminuido y en su defecto aumentado el financiamiento con fondos propios y de familiares, debido a la desaceleración económica que ha afectado al Ecuador desde el año 2015, lo que ha provocado que la mayoría de bancos cierren o limiten sus líneas de crédito.

El informe además indica que a pesar que la alta intención de emprender por parte de los ecuatorianos, solamente el 22% de ellos ha logrado transformar su idea en un negocio concreto, esto es: negocio naciente (hasta 3 meses de funcionamiento), negocio nuevo (entre 3 y 42 meses de funcionamiento) y negocio establecido (más de 42 meses de operaciones).

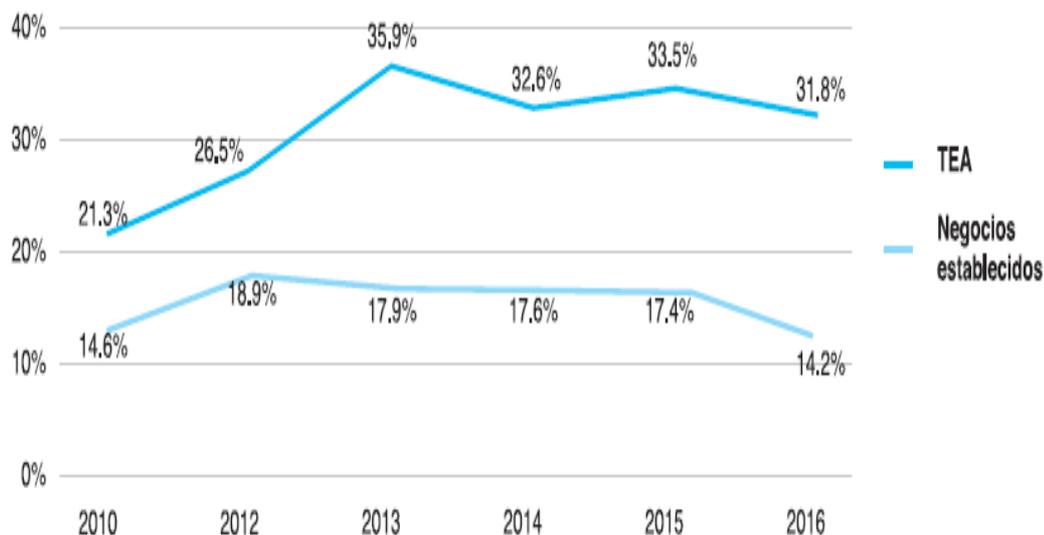


Figura 2

Evolución histórica de la TEA y los negocios establecidos

Fuente: Tomado de GEM Ecuador 2016.

Como se observa en la figura anterior, el año 2013 muestra el pico más alto de intenciones de emprendimiento en el Ecuador, no obstante se observa además una brecha entre la TEA y los negocios establecidos, ya que mientras la TEA aumenta, es decir existe un mayor número de emprendedores, el porcentaje de negocios establecidos es cada vez menor, evidenciando un problema que no ha sido identificado o continua sin ser atendido con relación a las características del emprendimiento que no ha podido desarrollarse hacia un negocio establecido o al poco apoyo que ofrece el país para desarrollar a los mencionados.

Revisando la tendencia entre el periodo 2012 – 2016 se evidencia que se mantiene la correlación de la TEA con los emprendedores nuevos, es decir, el número de emprendimientos crece a un ritmo similar que el número de emprendedores, no obstante se observa la alta dificultad que tienen los emprendedores nacientes para superar los tres meses de funcionamiento para convertirse en emprendedores nuevos.

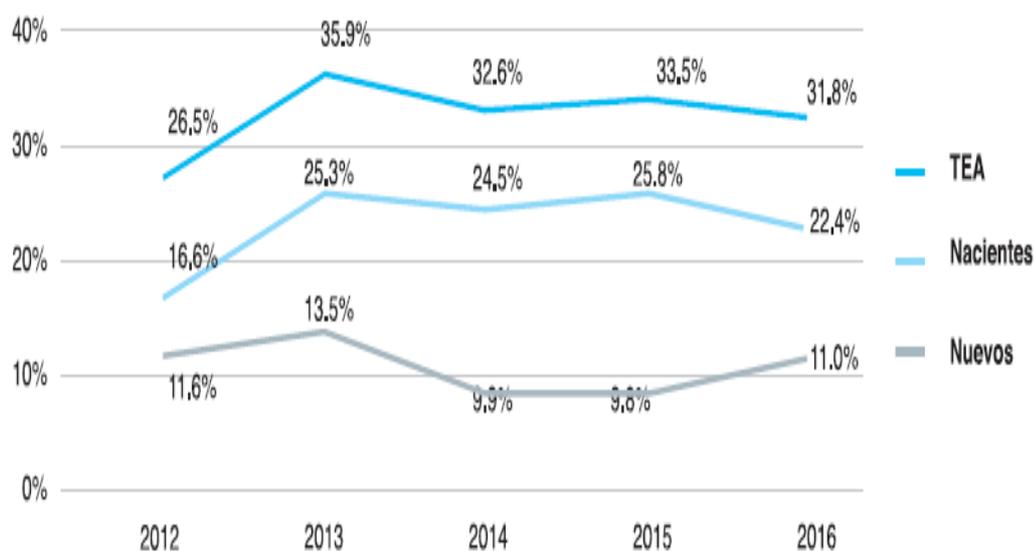


Figura 3

Comparación de emprendedores nacientes, nuevos y TEA

Fuente: Tomado de GEM Ecuador 2016.

El principal motivo para el cierre de los negocios de los emprendedores es el de *razones personales*, de forma más específica y por etapa de emprendimiento se puede mencionar que para los negocios nacientes el motivo de *negocio no lucrativo* es la segunda razón para el cierre de los negocios, mientras que para los negocios nuevos existe cierta igualdad entre *negocio no lucrativo* y *problemas de financiamiento*

Lo antes observado se puede explicar por la falta de oferta de productos financieros para el desarrollo de proyectos en etapa naciente, ya que en este escenario el acceso al crédito es limitado, lo que puede considerarse un factor que impide su crecimiento o incluso ocasionando el cierre del negocio al no poder superar una pérdida económica, por otro lado, se le debe sumar que para este segmento los procesos de crédito son más complejos, ya que muchas veces no cumplen con las garantías requeridas o los requisitos solicitados.

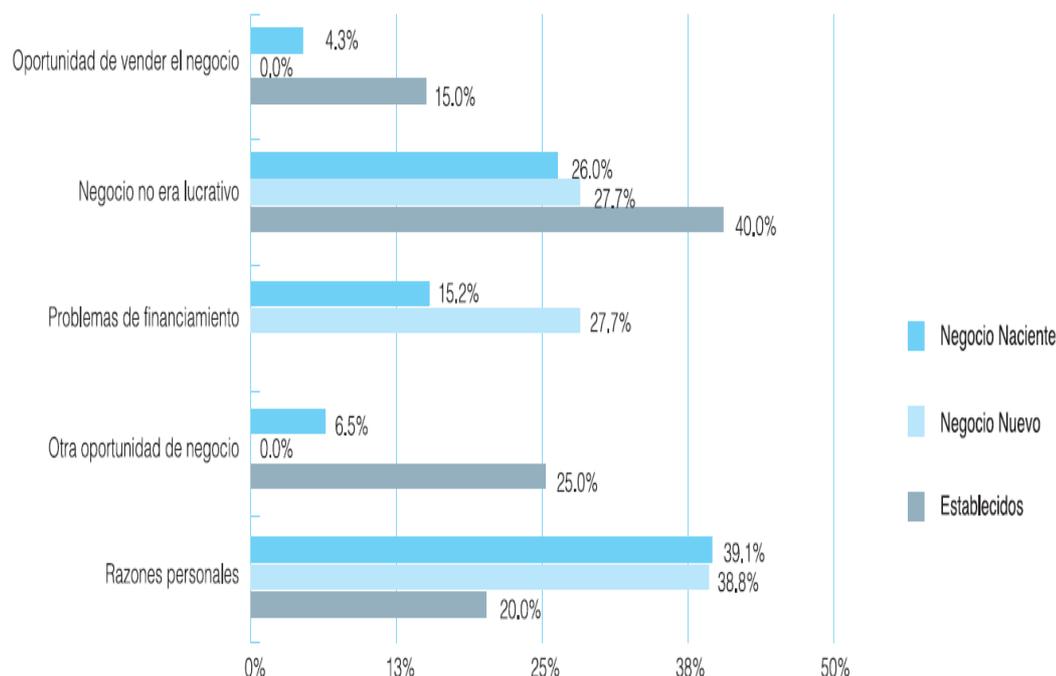


Figura 4

Principales motivos de cierre de los negocios nacientes, nuevos y establecidos

Fuente: Tomado de GEM Ecuador 2016.

Como conclusión del trabajo realizado por la ESPAE se puede mencionar que la falta de apoyo financiero es una de las mayores debilidades del emprendedor ecuatoriano, por lo que se observa que existe una elevada porción de emprendedores que se financian a través de recursos propios, apoyo de familiares u otro financiamiento de tipo informal, específicamente entre 2015 y 2016 se evidencia un incremento en la dependencia de recursos propios para iniciar un negocio.

El estudio también destaca que en el último tiempo los financiamientos no tradicionales (capital de riesgo, inversionistas ángeles, entre otros) han tenido una mayor participación en el entorno emprendedor, no obstante, este tipo de financiamiento va acorde a emprendimientos dinámicos, los cuales no existen muchos en el país; dicho esto, el estudio también concluye que para desarrollar a los emprendedores es necesario ayudarlos en el mejoramiento de la calidad de los emprendimientos y en mejorar las fuentes de apoyo financiero en las distintas etapas en las que se encuentre el emprendimiento.

Resultados del Índice Global de Emprendimiento

Según este indicador, Ecuador al 2017 se encuentra en el puesto 96 a nivel mundial y 14 en la región, ocupando las últimas posiciones del ranking y contrastando además con lo presentado en el GEM, que ubica a Ecuador como uno de los países más emprendedores en el mundo, esta diferencia se explica porque en el GEDI se ponderan indicadores como: competitividad, facilidad para hacer negocios, innovación, entre otros, siendo variables que en el Ecuador continúan no siendo las adecuadas.

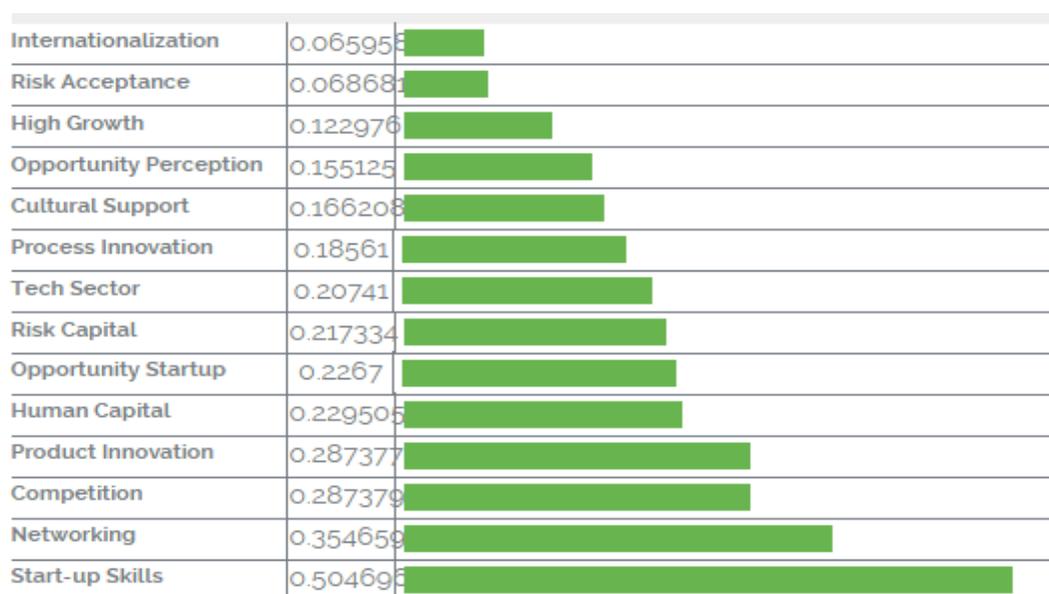


Figura 5

Resultados del GEDI en el Ecuador

Fuente: Tomado de The Global Entrepreneurship and Development Institute.

Como se observa en la figura anterior, las variables con menor calificación son las de internacionalización de los negocios, aceptación del riesgo y rápido crecimiento, siendo este resultado congruente con lo presentado en el informe GEDI, ya que en dicho informe se presentaban como debilidades de los emprendimientos: poca apertura de fronteras, orientación a negocios tradicionales, poca innovación y además se menciona la falta de herramientas financieras que fomenten su desarrollo.

Índice de Competitividad Global (ICG)

Adicional a las motivaciones y capacidades de las personas para iniciar un nuevo negocio, es necesario que el entorno empresarial y macroeconómico genere un adecuado ambiente de apoyo para el desarrollo de los emprendimientos; tal como se menciona en el GEM, el Ecuador es un país con alta motivación y predisposición al emprendimiento, aunque temas relacionados a la competitividad, innovación y temas macroeconómicos siguen representando un obstáculo.

De acuerdo con el ICG (2017), el Ecuador no pudo sostener el crecimiento logrado entre los años 2011 y 2013, en donde subió 30 puestos, ya que luego de la crisis económica principalmente por el desplome del precio del petróleo, cayó de la posición 71 a la 97 entre el 2013 y el 2017, siendo la única economía latinoamericana que empeoró de forma consecutiva en estos últimos tres años.

Tabla 6

Ranking de posiciones globales del Índice de Competitividad Global 2017-2018

	Economía	Posición Global
	Suiza	1
	EEUU	2
5 mejores	Singapur	3
	Holanda	4
	Alemania	5
	Chile	33
	Colombia	66
	Perú	72
	Uruguay	76
Sudamérica	Brasil	80
	Argentina	92
	Ecuador	97
	Paraguay	112
	Bolivia	121
	Venezuela	127
	Mauritania	133
	Liberia	134
5 peores	Chad	135
	Mozambique	136
	Yemen	137

Fuente: Adaptado de The Global Competitiveness Report 2017-2018.

Según los pilares del ICG, el Ecuador muestra profundas deficiencias en desarrollo financiero, tecnología y apertura comercial, siendo esta conclusión congruente con los informes GEM y GEDI, previamente expuestos en el presente documento; otros pilares que afectan la competitividad del Ecuador son: calidad de instituciones, ineficiencia de mercado laboral, independencia judicial precaria y desvío de fondos públicos; por otro lado, los pilares con mejor calificación para el Ecuador son: infraestructura, salud y educación primaria, siendo superiores al promedio regional.

Continuando con lo mencionado por Wong (2017), los factores más problemáticos para hacer negocios en el país son: inestabilidad política, tasas impositivas y regulaciones laborales restrictivas, además de la crisis económica del Ecuador que sigue afectando a la competitividad del país.

Dentro del Índice de Competitividad Global se resaltan tres mensajes claves, los cuales deben ser tomados en cuenta por los países que deseen mejorar su posición competitiva en el actual mundo globalizado:

- El sector financiero continua vulnerable luego de la crisis mundial del 2008.
- Los países cada vez son más capaces de innovar pero se requiere trabajar en la distribución de sus beneficios.
- La flexibilidad laboral y los derechos del trabajador no son temas contrapuestos.

Este último punto toma relevancia al ser un tema de constante controversia en el país, siendo la discusión de los empresarios que indican que la flexibilidad laboral puede mejorar la competitividad laboral con las organizaciones sociales y políticas que manifiestan que esto puede provocar la pérdida de los derechos de los trabajadores.

A continuación se presentan los puntajes totales de los pilares del ICG del Ecuador con relación a los diez primeros países del ranking mundial, de América Latina y de la región:

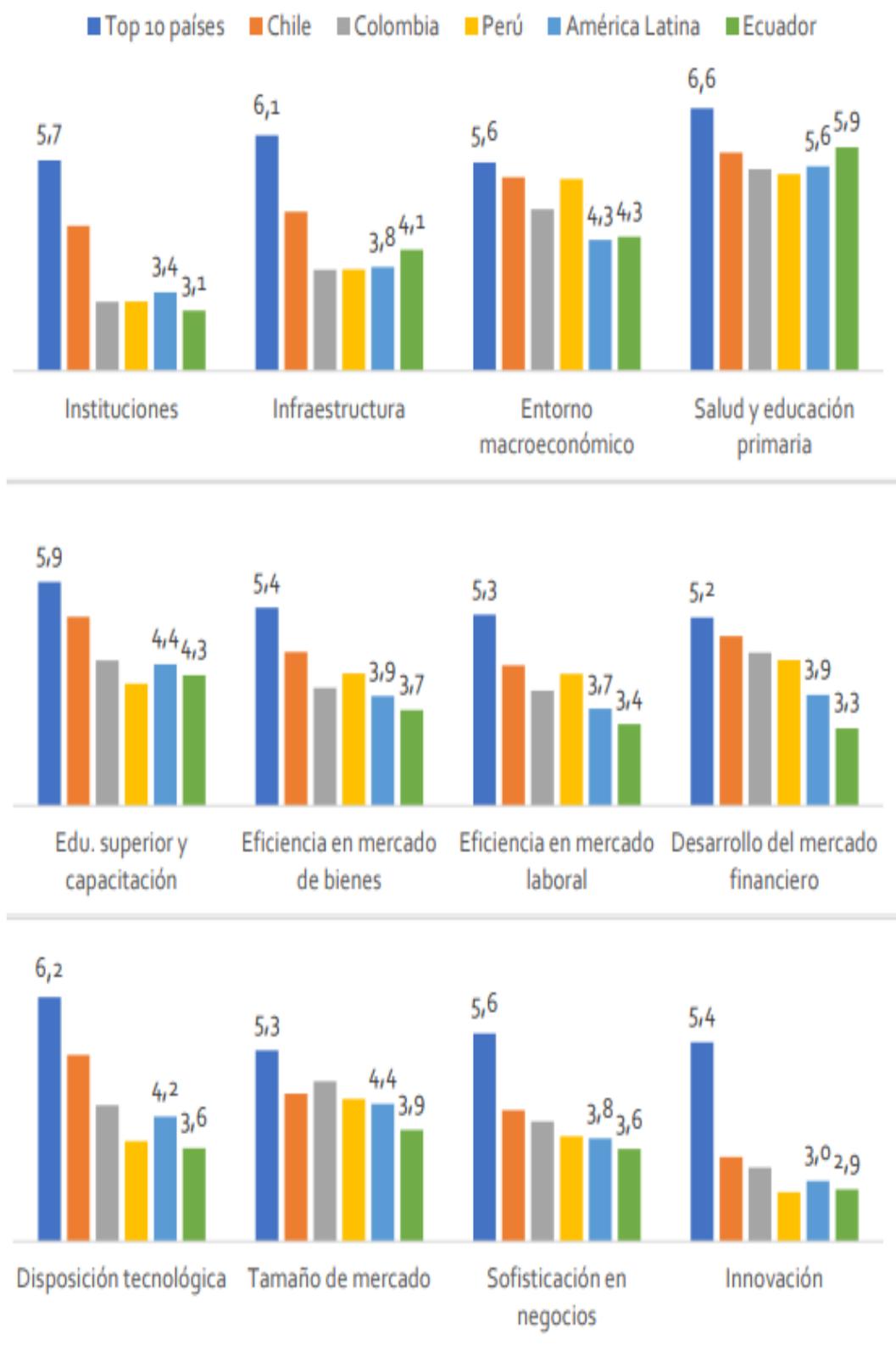


Figura 6

Gráfico comparativo de pilares del ICG del Ecuador (min=0, max=7)

Fuente: Tomado de Informe de Competitividad de la Cámara de Comercio de Guayaquil.

Informe Doing Business 2018

Al momento de constituir una empresa es de suma importancia comprender el entorno del país donde se va a realizar la inversión, del mismo modo también es importante conocer todos los procesos que implica la apertura de un negocio, como lo son: obtención de permisos, aspectos legales, pago de impuestos, comercio fronterizo, entre otras variables que entran en juego al emprender; en concordancia con lo mencionado por el Banco Mundial (2018), una economía se dinamiza con empresas que realizan inversiones, mejoran la productividad e incentivan la creación de oportunidades para su sociedad.

De acuerdo al informe Doing Business 2018, Ecuador ocupa la posición 118 de 190 economías valoradas, desmejorando cuatro posiciones con relación al mismo informe del año 2017. La variable con peor calificación es la de *Apertura de un Negocio*, donde se menciona que un emprendedor debe realizar 11 trámites y tomarse 48.5 horas para constituir una sociedad, mientras que en Nueva Zelanda, país mejor calificado, una persona requiere de un solo trámite y 0.5 horas para constituir una empresa. En términos económicos se menciona que el costo de iniciar un negocio es del 21.9% del ingreso per cápita ecuatoriano, mientras que en el Reino Unido es del 0%.

Otra variable que el Ecuador reporta con baja calificación es la de pago de impuestos, ya que se menciona que el empresario promedio requiere de 666 horas para declarar todos los impuestos por ley, siendo 332 horas el promedio para la región, además de que la tasa de impuestos y otras contribuciones que debe realizar la empresa ecuatoriana representan aproximadamente el 32.5% de sus ganancias.

Con relación a los permisos de construcción se indica que el empresario requiere de 17 procedimientos y 132 días para obtener dichos permisos y que además, el control de calidad de las construcciones si bien no es de lo más bajo, puede mejorar con ciertas regulaciones y controles.

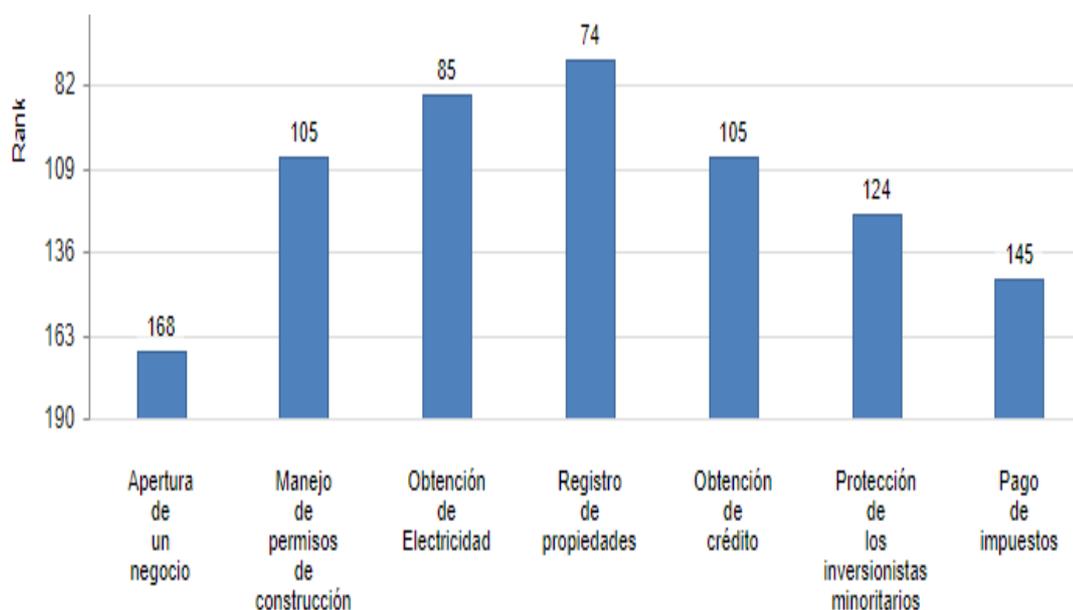


Figura 7

Clasificación en los indicadores de Doing Business - Ecuador

Fuente: Tomado Doing Business 2018: Economy Profile Ecuador.

Con relación a la variable de Obtención de Crédito, Ecuador ocupa el puesto 105 de 190 países, este indicador mide los derechos legales que tienen los acreedores y deudores respecto a las transacciones realizadas, así como la disponibilidad de la información crediticia del deudor como facilitadores para el acceso al crédito; en esta variable el indicador de Fortaleza de los Derechos Legales tiene calificación 1 sobre 12, siendo la peor calificada por considerar que en el Ecuador las leyes de garantía inmobiliaria y en el escenario de quiebra del deudor no son lo suficientemente adecuadas para los acreedores, por lo que representa una de las razones por las cuales no se expande el crédito en el país.

Es importante mencionar, que tal como se observa en la siguiente figura, el indicador de crédito es uno de los que más se ha deteriorado en los últimos años, pasando del puesto 74 en el 2015, su mejor ubicación en todos los estudios, al puesto 105 en el 2018, por lo que se observa una clara debilidad en este aspecto, sumado a que las políticas para desarrollar el sector financiero no están siendo las adecuadas.

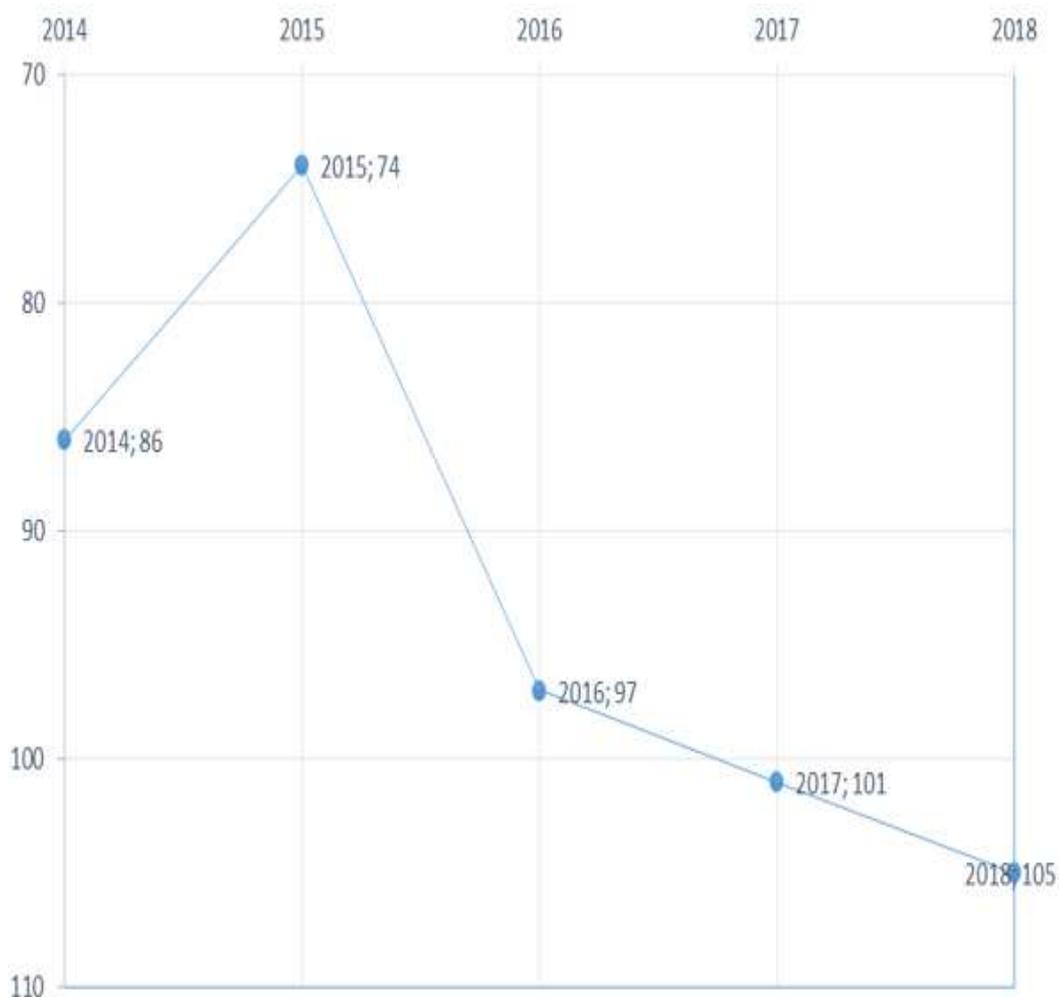


Figura 8

Evolución de Indicador Obtención de Crédito

Fuente: Tomado Doing Business 2018: Economy Profile Ecuador.

Como conclusión de lo antes mencionado se puede decir que con la caída de cuatro puestos de Ecuador en el último ranking, se pone en evidencia que en el país es más difícil hacer negocios no solo por la parte económica, sino también por aspectos de procedimientos o trámites que hacen más complejo el camino para constituir una empresa, así como también aspectos legales y de financiamiento a negocios.

Lo antes mencionado genera que en el país no se brinden las facilidades adecuadas para que las instituciones financieras incrementen su oferta de crédito; por el lado de los empresarios, el costo de constituir la empresa, obtener permisos y otros gastos relacionados merman la capacidad económica para su proceso operativo y su consiguiente crecimiento.

A pesar de que el Ecuador es un país con alta predisposición al emprendimiento, hay aspectos que deben mejorar para favorecer el entorno emprendedor, uno de los más importantes es el relacionado al financiamiento, que continua siendo un tema pendiente no solo a nivel de gobierno, sino también de la banca privada, ya que no han logrado ser el organismo que acompañe a los emprendedores en su desarrollo, cabe indicar que en países más desarrollados existen otras fuentes de financiamiento, como lo son: capital de riesgo e inversionistas ángeles, que si bien existen en el Ecuador, no tienen el alcance o la difusión adecuada para hacerlo de forma masiva, además de que están orientadas a sectores de innovación y tecnológicos, los cuales son escasos en el Ecuador.

Obstáculos para Financiar Emprendimientos en el Ecuador

Los *Acuerdos de Basilea* se desarrollaron como una herramienta para tratar de garantizar una adecuada respuesta de las entidades financieras antes escenarios potenciales de riesgo relacionado con la actividad financiera, los cuales además han ido evolucionando para adaptarse al entorno que los rodea, no obstante el tema de los emprendedores sigue siendo una tarea pendiente para las fuentes de financiamiento tradicionales, ya que no se ha logrado empatar la metodología de análisis de riesgo tradicional con las características del segmento emprendedor.

Los obstáculos para financiar emprendimientos se presentan no solo en el Ecuador, sino también a nivel mundial, aunque son más evidentes en países en vías de desarrollo, no así en países desarrollados, ya que ellos cuentan con otras fuentes alternativas de financiamiento para el apoyo de emprendedores como el capital de riesgo o los inversionistas ángeles, por poner dos ejemplos.

Según la Red de Instituciones Financieras de Desarrollo, a través de su titular el Sr. Andrés Freire, se menciona que el 92% de los emprendedores en el Ecuador no tienen acceso al crédito, también indica que “el inicio de las actividades empresariales de todo emprendedor suele ser con capital propio y eso si es que se tiene ahorros, porque otra opción es pedir dinero a la familia, a los amigos, o, en su defecto, el crédito informal finalmente entra en juego” (párr. 6), no obstante asegura que sí existen organizaciones enfocadas a impulsar los emprendimientos, en temas relacionados a la asistencia técnica o formación integral, mas no apoyo económico, (Diario La Hora, 01 octubre 2017).

Una de las principales dificultades que se encuentran los emprendedores al momento de arrancar su negocio es la falta de capital propio, lo que los lleva a solicitar financiamiento en el sistema financiero, el cual en la mayoría de ocasiones es negado debido a las políticas crediticias que cada banco maneja, las cuales en su mayoría exigen años de experiencia en el negocio, garantías reales, nivel mínimo de saldos promedio en cuentas bancarias, referencias comerciales, entre otros requisitos que son difíciles de cumplir incluso para empresas de trayectoria, mucho más para los emprendimientos que recién están iniciando.

De acuerdo al GEM (2017), la poca oferta de crédito a emprendedores ocasiona que muchos de estos acudan a préstamos familiares, créditos de consumo o préstamos informales con altas tasas de interés y en el peor de los casos, ocasiona que el emprendedor desista de llevar a cabo su idea de negocio. Esta problemática, según el informe indica, puede producirse por dos motivos: la falta de conocimiento de los emprendedores en cuanto a productos financieros disponibles y a los requisitos que deben cumplir o presentar para su aprobación, y por otro lado, la poca información con la que cuentan las instituciones financieras sobre los negocios, ya sea por el poco tiempo en el mercado o porque el emprendedor no lleve el control de su contabilidad, genera un perfil potencial de riesgo, lo que se traduce en la no aprobación de un crédito.

Mecanismos No Bancarios de Financiamiento a Emprendedores

En el Ecuador es posible contar con fuentes alternativas de financiamiento, la AEI en el primer trimestre del 2017 realizó un trabajo para identificar los diferentes tipos de financiamiento con los que cuentan los emprendedores del país para iniciar un negocio, y los identifica en cuatro tipos:

- **Capital Semilla:** Este tipo de inversión se realiza en una de las primeras etapas del emprendimiento, cuando el negocio está en etapa naciente y el inversionista tiene la posibilidad de adquirir parte del emprendimiento a cambio del financiamiento solicitado, en este tipo la AEI identificó tres instituciones que participan como capital semilla:
 - Fundación Crisfe
 - Ministerio de Industrias y Productividad
 - Banco de Ideas de la Senescyt

- **Inversionistas Ángeles:** Se trata de empresarios que financian negocios en marcha pero no establecidos, sino en edad temprana, en el país existen los siguientes grupos de inversionistas en este segmento:
 - Ángeles EC
 - 593 Capital Partners
 - Buen Trip
 - Losning Business Solutions
 - Startup Ventures
- **Venture Capital:** También conocido como capital de riesgo y se refiere a las inversiones realizadas en start-ups que están en fase de crecimiento y que muestran alto potencial y riesgo. En este tipo la AEI identificó tres instituciones con aportes de hasta USD 400,000.00 por emprendimiento:
 - Carana Ecuador
 - Humboldt Family Office
 - Kruger Labs

La Micro, Pequeña y Mediana Empresa Ecuatoriana

La Superintendencia de Bancos del Ecuador a la par de que define la Administración de Riesgos y los diferentes tipos de riesgos a los cuales están expuestos los bancos, realiza la segmentación de las empresas por su tamaño, nivel de ventas, entre otras variables; esta clasificación es usada por los bancos para definir los segmentos a donde dirige sus productos. La Comunidad Andina (2000) a través de su Programa Estadístico Comunitario en la Resolución No. 1260 estableció la siguiente clasificación de las pymes por su tamaño:

Tabla 7

Clasificación de pymes según la Comunidad Andina

Variables	Estrato I	Estrato II	Estrato III	Estrato IV
Personal ocupado	1 - 9	10 - 49	50 - 99	100 - 199
Ventas anuales (USD)	Desde 0.00 Hasta 100,000.00	Desde 100,001.00 Hasta 1,000,000.00	Desde 1,000,001.00 Hasta 2,000,000.00	Desde 2,000,000.00 Hasta 5,000,000.00

Fuente: Tomado de Resolución No. 1260 emitido por la Comunidad Andina.

Según el artículo 433 de la Ley de Compañías (1999), el Superintendente de Compañías tiene la facultad de expedir las resoluciones que considere necesarias para el correcto gobierno de las empresas mencionadas en el artículo 431 de la misma ley, por este motivo la Superintendencia de Compañías (2010) emite la resolución No. 335 donde clasifica a las empresas por su tamaño, tomando como base lo mencionado por la Comunidad Andina adaptado al marco legal ecuatoriano, quedando la clasificación de la siguiente forma:

Tabla 8

Clasificación de empresas según la Superintendencia de Compañías del Ecuador

Variables	Microempresa	Pequeña empresa	Mediana empresa	Grandes empresas
Personal ocupado	1 - 9	10 - 49	50 - 199	≥ 200
Ventas anuales (USD)	≤ 100,000.00	100,001.00 - 1,000,000.00	1,000,001.00 - 5,000,000.00	≥ 5,000,000.00
Monto de activos (USD)	≤ 100,000.00	100,001.00 - 750,000.00	750,001.00 - 3,999,999.99	≥ 4,000,000.00

Fuente: Boletín Tributario de la Cámara de Industrias de Guayaquil.

Las microempresas y pymes son consideradas un motor clave en la economía del país, según cifras del Censo Económico del año 2010 realizado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), en Ecuador operan 541,889 negocios, los cuales generaban aproximadamente el 65% del empleo en el país.

Por su parte, el informe Ekos Pymes del mismo año menciona que 8,640 emprendimientos corresponden a negocios pequeños y 3,566 al segmento mediano que registra ventas anuales entre USD 3,000,000.00 y USD 5,000,000.00, mientras que el 72% de los negocios pequeños facturan entre USD 100,000.00 y USD 500,000.00 al año.

Con información más actual, en 2013 la Cámara de la Pequeña Industria de Pichincha (CAPEIPI) a través de un censo realizado por dicha institución, menciona que en el país existen aproximadamente 350,000 negocios en el segmento de micro, pequeña y mediana empresa, siendo partícipes del 24% del PIB del Ecuador del año anterior inmediato.

A continuación se presenta la evolución de las micro y pymes desde el año 2013 al 2017 según información obtenida en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, que reúne información de las empresas sujetas a su control, legalmente constituidas y con sus estados financieros correctamente presentados, siendo esta información relevante para el presente análisis, ya que corresponde al universo de empresas que pueden ser sujetos de crédito al tener su información al día y legalmente constituidas:

Tabla 9

Evolución empresas 2013-2017

Tipo Año	2013	2014	2015	2016	2017
Microempresa	24,756	18,194	22,936	27,821	28,587
Pequeña	34,914	20,622	21,513	22,809	21,551
Mediana	535	10,004	9,252	9,480	9,026
Grande	1,771	4,331	3,970	3,997	3,851

Fuente: Adaptado de Ranking de Compañías de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

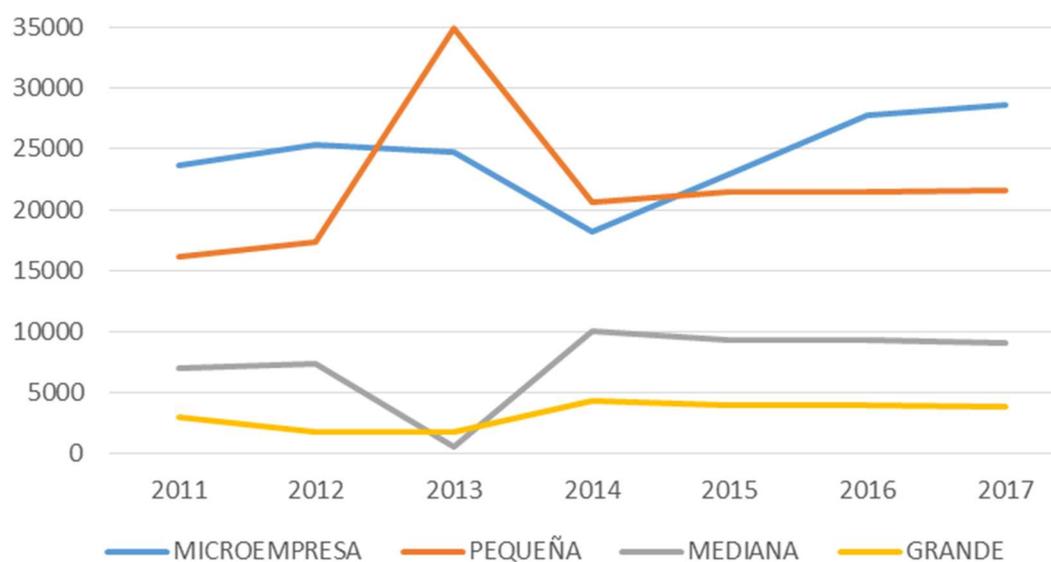


Figura 9

Evolución de las empresas en el Ecuador

Fuente: Adaptado de Ranking de Compañías de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Como se puede observar en la tabla y figura anteriormente presentadas, el segmento de la pequeña empresa es el que más ha crecido en los últimos 6 años, presentando al 2017 un 32% más de empresas que en el 2011, lo sigue de cerca la mediana empresa con un crecimiento del 29%, seguido de grandes empresas con 26% y microempresas con el 21% de crecimiento en los últimos años. Llama la atención que en el año 2013 las empresas del segmento mediano y grande reportan una caída promedio del 67%, mientras que en el mismo año el número de microempresas se mantiene constante y por otro lado la pequeña empresa evidencia un crecimiento del 101% en su número de establecimientos. Esto puede deberse a la baja en el precio del petróleo que afectó considerablemente a la economía del país sumado a políticas económicas que restó competitividad al sector empresarial y a otros factores externos como la apreciación del dólar, entre otros, ocasionando que las personas migren hacia nuevos emprendimientos encasillándose en el segmento micro y pequeño.

Clasificación de la Cartera de Créditos en el Ecuador

La Junta de Regulación Monetaria Financiera del Ecuador mediante Resolución No. 209 emitida en el año 2016 identifica diez segmentos de crédito con el objetivo de clasificar los activos de riesgo en las instituciones financieras del país, se detallan a continuación:

- **Comercial Prioritario:** Crédito dirigido a personas naturales obligadas a llevar contabilidad y personas jurídicas que registren ventas mayores a USD 100,000.00, con destino para adquisición de bienes o servicios para actividades productivas y comerciales (no categorizadas en segmento Comercial Ordinario), en este segmento también se incluyen como destinos: adquisición de vehículos pesados, capital de trabajo y créditos entre entidades financieras.
 - **Comercial Prioritario Corporativo:** Personas naturales obligadas a llevar contabilidad o personas jurídicas con ventas anuales mayores a USD 5,000,000.00.
 - **Comercial Prioritario Empresarial:** Personas naturales obligadas a llevar contabilidad o personas jurídicas con ventas anuales mayores a USD 1,000,000.00 hasta USD 5,000,000.00.

- **Comercial Prioritario Pymes:** Personas naturales obligadas a llevar contabilidad o personas jurídicas con ventas anuales mayores a USD 100,000.00 hasta USD 1, 000,000.00.
- **Comercial Ordinario:** Este financiamiento puede ser concedido a personas naturales obligadas a llevar contabilidad y personas jurídicas que registren ventas mayores a USD 100,000.00, con destino para adquisición de vehículos livianos de combustible fósil, para fines productivos y comerciales.
- **Productivo:** Financiamiento que puede ser otorgado a personas naturales obligadas a llevar contabilidad y a personas jurídicas a plazos mayores a un año, la condición de este segmento es que el 90% del financiamiento como mínimo debe ser destinado para la adquisición de terrenos, bienes de capital y desarrollo de infraestructura; se subdivide en:
 - **Productivo Corporativo:** Personas naturales obligadas a llevar contabilidad o personas jurídicas con ventas anuales mayores a USD 5,000,000.00.
 - **Productivo Empresarial:** Personas naturales obligadas a llevar contabilidad o personas jurídicas con ventas anuales mayores a USD 1,000,000.00 hasta USD 5,000,000.00.
 - **Productivo Pymes:** Personas naturales obligadas a llevar contabilidad o personas jurídicas con ventas anuales mayores a USD 100,000.00 hasta USD 1,000,000.00.
- **Consumo Prioritario:** Crédito otorgado a personas naturales para la compra de bienes, servicios u otro gasto no relacionado a actividades productivas o con el segmento de consumo ordinario, se incluyen a las tarjetas de crédito para uso personal.
- **Consumo Ordinario:** Es el crédito que se le otorga a personas naturales para adquirir o comercializar vehículos livianos de combustible fosil.
- **Inmobiliario:** Es el crédito que se otorga con garantía hipotecaria a personas naturales para la compra o construcción de viviendas y/o terrenos para uso del deudor y que no se encasillen en los créditos de Vivienda de Interés Público.

- **Vivienda de Interés Público:** Son los créditos que se les conceden a personas naturales para compra o construcción de una vivienda única y de primer uso, cuyo valor comercial no supere los USD 70,000.00 y que el valor por metro cuadrado sea menor o igual a USD 890.00.
- **Microcrédito:** Crédito que puede ser otorgado a personas naturales obligadas a llevar contabilidad o personas jurídicas cuyas ventas anuales no superen los USD 100,000.00, para financiar actividades productivas o comerciales; se subdivide en:
 - **Microcrédito Minorista:** Créditos otorgados a clientes de instituciones financieras que mantengan una exposición menor a USD 1,000.00 en microcréditos incluyendo la operación solicitada.
 - **Microcrédito de Acumulación Simple:** Créditos otorgados a clientes de instituciones financieras que mantengan una exposición mayor a USD 1,000.00 hasta USD 10,000.00 en microcréditos incluyendo la operación solicitada.
 - **Microcrédito de Acumulación Ampliada:** Créditos otorgados a clientes de instituciones financieras que mantengan una exposición mayor a USD 10,000.00 en microcréditos incluyendo la operación solicitada.
- **Educativo:** Corresponde a créditos otorgados a personas naturales para financiar su capacitación profesional o a personas jurídicas para financiar la capacitación de su personal, en los dos casos los cursos o capacitaciones deben estar debidamente reconocidos por los órganos competentes.
- **Inversión Pública:** Créditos destinados a financiar proyectos y obras dirigidos a proveer servicios públicos, cuya responsabilidad sea a través del estado, ya sea de forma directa o a través de empresas contratistas, en este segmento también se incluyen los créditos concedidos a gobiernos autónomos descentralizados (GAD) y otras instituciones del sector público.

Es importante mencionar que el producto *Emprendedor Pacífico* del Banco del Pacífico se ajusta a los segmentos Comercial, Productivo y Microcrédito, ya que en los mencionados se agrupan las empresas del tipo micro, pequeña y mediana a los cuales se dirige el producto desarrollado por el banco.

Metodología para Calificar Créditos Comerciales, Productivos y Microcréditos

La medición del riesgo de crédito es desarrollado por todas las instituciones financieras previo a conceder un préstamo, el cual puede ser más o menos complejo dependiendo de las políticas, necesidades o aversión al riesgo que cada institución pueda tener, en líneas generales, un modelo de riesgo de crédito abarca todas las políticas procedimientos y prácticas usados por una entidad financiera para estimar la función de distribución de una cartera de activos financieros expuestos al riesgo de crédito.

En la metodología indicada en la normativa ecuatoriana se encuentran: análisis de capacidad de pago, experiencia de pago y riesgo de entorno económico. Con esta información las instituciones financieras pueden clasificar a sus clientes a través de las distintas variables analizadas y ubicarlos en distintas categorías de riesgo con sus factores diferenciadores como son: tasa de interés a otorgar, cobertura de garantía requerida, monto a provisionar, rango de pérdida esperada, entre otras condiciones propias de cada categoría.

- **Análisis de capacidad de pago y situación financiera del deudor:** El objetivo de esta evaluación es la de determinar la capacidad de pago del cliente a través del análisis de su flujo de caja, además de los indicadores financieros claves del deudor, esta evaluación se realiza a partir de información cuantitativa y cualitativa del deudor, las cuales son:
 - Factores cuantitativos a evaluar
 - Flujo de caja proyectado
 - Estado de flujo de efectivo
 - Liquidez
 - Endeudamiento
 - Rentabilidad
 - Eficiencia
 - Factores cualitativos a evaluar
 - Estructura organizacional
 - Administración de la empresa
 - Tamaño y estructura accionarial
 - Grupo económico (de ser el caso)

- **Experiencia de pago:** Esta evaluación se orienta a determinar el comportamiento de pago del deudor y aspectos relacionados a la voluntad de pago y actitud frente a sus obligaciones, como mínimo se debe considerar el historial de pagos del cliente en la propia entidad financiera que está solicitando el crédito.
- **Riesgo de entorno económico:** En este punto se establecen los principales factores externos al deudor que pueden afectar a su capacidad económica para hacer frente a sus obligaciones crediticias, en este análisis se evalúa las condiciones económicas del entorno del deudor a través de estudios de mercado, situación de la industria en la que se desarrolla y el sector económico en el que se desenvuelve.

Capítulo III: Los Emprendedores en el Sistema Financiero Ecuatoriano

Tal como lo menciona Romero (2015), el Sistema Financiero Nacional, en adelante SFN, se refiere al conjunto de instituciones que canalizan el ahorro de las personas, esta canalización de recursos permite el desarrollo de la actividad económica del país a través del traslado de recursos monetarios excedentes hacia las personas que necesitan estos recursos. Estas instituciones ejercen la posición de intermediarios financieros, al captar depósitos del público en forma de ahorros, y prestarlos a los demandantes de recursos como créditos. De acuerdo a Chiriboga (2010), el SFN constituye uno de los sectores más importantes de la economía, ya que su efecto multiplicador usado correctamente puede generar una economía más dinámica y productiva.

El SFN se lo puede clasificar en instituciones financieras privadas (bancos, cooperativas y mutualistas), instituciones financieras públicas, instituciones de servicios financieros y compañías de seguros. Como dato adicional, se menciona que según la Superintendencia de Bancos del Ecuador, los bancos tienen la mayor participación de mercado, ocupando más del 90% de las operaciones del total del sistema.

De acuerdo a información presentada en capítulos anteriores, se evidencia que pese a que el Ecuador es un país con alta predisposición al emprendimiento, existen varias condicionantes que dificultan esta actividad, siendo una de las más importantes los inconvenientes que tienen los emprendedores para obtener financiamientos para sus proyectos o negocios en marcha, situación que además se complica por el escenario económico del Ecuador, en donde varios estudios coinciden en que las políticas públicas hacen del país un lugar con pocas facilidades para iniciar un negocio en comparación con otros países de la región.

En consecuencia con lo antes mencionado, es justo mencionar que en los últimos años son varios los proyectos que se han desarrollado a nivel de instituciones públicas y privadas, con el objetivo de fomentar el desarrollo de los emprendedores como una medida para apoyar el crecimiento económico del país. Con relación a las instituciones financieras, estas también han desarrollado productos financieros destinados al segmento emprendedor, los cuales efectivamente han tenido la acogida esperada ya que muchas personas se han

interesado por estos productos para que financien sus emprendimientos, no obstante, su evolución no ha sido la adecuada, puesto que las políticas de crédito y los requisitos que solicitan los bancos como medida para mitigar el riesgo inherente de otorgar un préstamo, muchas veces representan un obstáculo para los interesados en obtener un crédito.

En el caso del Banco del Pacífico, en Agosto del año 2017 llevó a cabo el lanzamiento del producto *Emprendedor Pacífico*, el cual está destinado a los segmentos micro y pyme con negocios en marcha o con un negocio por emprender; este producto tenía proyecciones de recibir entre 150 y 200 solicitudes al mes, estimando que se aprueben aproximadamente el 60% de las solicitudes recibidas; a Octubre 2017 según cifras oficiales, se han colocado 10 créditos por USD 400,000.00 de los cuales nueve corresponden a personas naturales y únicamente uno a empresas, lo cual no significa que el producto no haya tenido la acogida esperada, sino que el problema se enmarca en la gran cantidad de solicitudes que son negadas por incumplimiento de políticas o requisitos del banco y por otro lado también se considera como una debilidad la falta de asesoría a los emprendedores, lo que hace que el proceso de su crédito tome más tiempo de lo establecido o en el peor escenario, sea negado.

Oferta de Productos y Servicios Financieros Dirigidos a Emprendedores

Para el presente trabajo y con el objetivo de determinar la oferta de productos y servicios financieros en el país dirigidos a emprendedores, se clasificará el SFN en instituciones financieras privadas e instituciones financieras públicas, no se considerará a las instituciones de servicios financieros ni a las compañías de seguros ya que no tienen una relación directa con el tema de investigación; del mismo modo, en el caso de las instituciones financieras privadas, se considera únicamente a los bancos grandes del país, ya que este es el segmento al que pertenece el Banco del Pacífico y sobre el cual girará el análisis de sus principales competidores que también ofertan soluciones financieras a los emprendedores, cabe indicar que se detallará la oferta de productos financieros en el orden del siguiente ranking y se dejará al Banco del Pacífico al último para ampliar la explicación sobre *Emprendedor Pacífico*.

Instituciones financieras privadas

La Revista Ekos (2017) elaboró un ranking de entidades financieras sobre los estados financieros presentados a Diciembre 2016, de donde se destacan las siguientes instituciones privadas que componen el segmento de bancos grandes en el país:

Tabla 10

Ranking 2017 de Instituciones Financieras del Ecuador (Bancos Grandes)

Entidad Financiera	Total Activos (USD Miles)	Cartera de Crédito (USD Miles)	Depósitos (USD Miles)
Pichincha	10,116,056.63	6,573,620.00	8,392,580.00
Pacífico	5,513,582.57	2,859,881.00	4,232,320.00
Produbanco	3,999,752.58	2,187,236.00	3,336,892.00
Guayaquil	3,908,326.48	2,097,331.00	2,960,160.00
Internacional	3,100,919.49	1,819,010.00	2,644,173.00
Bolivariano	2,939,842.54	1,448,336.00	2,478,345.00
Austro	1,706,066.19	895,772.00	1,483,410.00

Fuente: Adaptado de Ranking Financiero 2017 elaborado por Revista Ekos

Banco Pichincha. Divide su oferta de crédito empresarial en: empresas, pymes y microfinanzas, estas dos últimas se enmarcan dentro de las características del segmento emprendedor; y tiene las siguientes opciones para pymes:

Tabla 11

Oferta de créditos del Banco Pichincha al segmento pymes

Oferta de Crédito	Características
Crédito Productivo	Destinado a financiar la operación o ampliación de un negocio, y para adquisición de activos fijos como para capital de trabajo. Los montos, plazos y periodo de pago se ajustan al tipo de negocio, exigen garantías reales.
Crediback	Es un crédito del tipo <i>Back to Back</i> , es decir un crédito que está garantizado con un certificado de depósito a plazo o papel comercial, destinado a financiar necesidades de efectivo en negocios (capital de trabajo o activos fijos).
Descuento de Documentos Valorados	Es una alternativa de financiamiento que le permite obtener liquidez inmediata mediante la cancelación anticipada de facturas.

Fuente: Adaptado de Portal Web del Banco Pichincha.

La oferta de créditos del Banco del Pichincha para el segmento denominado microfinanzas es el siguiente:

Tabla 12

Oferta de créditos del Banco Pichincha al segmento microfinanzas

Oferta de Crédito	Detalle	Características
Crédito para su negocio	Activos fijos: Financiar la compra de todo el equipo necesario para el crecimiento de un negocio como la adquisición de maquinaria, vehículos de trabajo y construcción o compra de local comercial.	Activos fijos Monto: USD 500.00 a USD 20,000.00 Plazo: 3 a 36 meses
	Capital de trabajo: Permite financiar la compra de inventarios, materias primas, insumos, pagos a proveedores y lo necesario para impulsar un negocio.	Capital de trabajo Monto: USD 300.00 a USD 2,000.00 Plazo: 2 a 24 meses
Crédito para sus gastos personales	Es un crédito de consumo para adquirir electrodomésticos, muebles, atención médica, entre otros gastos personales	Monto: USD 300.00 a USD 20,000.00 Plazo: 2 a 24 meses
Crédito para actividades agropecuarias	Con este crédito se puede financiar la compra de animales, insumos, vehículos de trabajo, construcción y todo el equipo necesario para lograr la productividad y crecimiento del negocio.	Monto: USD 300.00 a USD 20,000.00 Plazo: 2 a 36 meses
Crédito grupal	Destinado a dueños de negocios propios con mínimo 6 meses de antigüedad, para financiar requerimientos de capital, además de beneficiarse de un seguro de vida, hospitalario y maternidad.	Monto: USD 50.00 a USD 3,000.00 Plazo: 2 a 36 meses

Fuente: Adaptado de Portal Web del Banco Pichincha.

Produbanco – Grupo Promérica. Esta institución financiera oferta sus productos de forma general para todo el sector empresarial y ajusta sus condiciones (tasa, plazo, monto, etc.) de acuerdo al segmento del cliente, según normativa bancaria; no tiene una distinción o un producto especial dirigido a emprendedores con una idea de negocio o negocio en marcha (dentro del

segmento pymes o microcrédito). Los destinos que financia son: capital de trabajo, capital de inversión, proyectos de inversión, proyectos inmobiliarios, compra de facturas, compra de cartera y crédito verde (proyectos ambientales).

Banco de Guayaquil. Distingue su oferta de crédito en dos tipos de banca: Empresas y Microfinanzas; en el caso de la Banca de Empresas, al igual que el Produbanco, no presenta un producto financiero exclusivo para emprendedores dentro del segmento pymes o con una idea de negocios, en su defecto agrupa su oferta financiera de forma general para todas las empresas y ajusta sus condiciones de acuerdo al segmento del cliente; la banca de Microfinanzas, por otro lado, se relaciona con el microcrédito y ofrece financiamiento para emprender un nuevo negocio o para continuar con un negocio en marcha.

Entre las distintas opciones que el Banco de Guayaquil oferta a la banca de empresas se encuentran: Crédito Agrícola, Crédito para Capital de Trabajo, Crédito para Activo Fijos, *Confirming*, *Factoring*, Crédito a Distribuidores, Crédito Voucher (respaldado en ventas del negocio con tarjeta de crédito) y Crédito Inmediato. Con respecto a las microfinanzas, el Banco de Guayaquil ofrece el producto MiCrédito con las siguientes características:

Tabla 13

Características del producto MiCrédito del Banco de Guayaquil

Oferta de Crédito	Detalle	Características
Mi Crédito	Opción de financiamiento para emprender un nuevo negocio o para crecimiento de negocios en marcha.	Monto: USD 1,000.00 a USD 20,000.00
		Plazo: 3 a 36 meses Dividendos: Mensuales
		Si las cuotas del crédito son menores a USD 200.00 el cliente tiene la opción de cancelar sus dividendos en los Bancos del Barrio a nivel nacional.

Fuente: Adaptado de Portal Web del Banco de Guayaquil.

Banco Internacional. Al igual que el Produbanco, oferta sus productos de forma general para todo el sector empresarial y ajusta sus condiciones de acuerdo al segmento del cliente. Los destinos que financia son: capital de trabajo con plazo de hasta 12 meses y capital de inversión (activos fijos) con plazos de hasta 24 meses. Esta institución a diferencia de los bancos ya presentados, no tiene una oferta muy amplia de productos financieros dirigidos a empresas y los plazos que otorga son menores.

Banco Bolivariano. Divide sus servicios financieros en tres tipos de bancas: Banca Personas, Banca Empresas, y Banca Pyme, esta última brinda a las pequeñas y medianas empresas soluciones financieras para mejorar o expandir un negocio, por lo que se relaciona directamente dentro del segmento emprendedor estudiado y sus productos tienen las siguientes características:

Tabla 14

Oferta de créditos del Banco Bolivariano en la Banca Pymes

Oferta de Crédito	Detalle	Características
Crediplus Efectivo	Crédito diseñado para impulsar un negocio cubriendo necesidades de capital de trabajo, inversión en activos fijos y financiamientos a corto y mediano plazo.	Monto y plazo de acuerdo a capacidad de pago.
Crediplus Hipotecario	Crédito destinado para la compra de oficinas, consultorios o locales comerciales.	Financia máximo el 50% del precio de venta del bien, plazo máximo 4 años, se requiere dejar el bien financiado en garantía.
Crediplus Vehículos	Crédito destinado para la compra de vehículos livianos, pesados y semipesados.	Requiere entrada del 50% del vehículo, plazo de hasta 3 años, solo aplica para vehículos nuevos y se requiere dejar en garantía el bien financiado.
Crediplus Crédito Verde	Financia la compra de equipos y tecnologías eficientes y amigables con el medio ambiente.	Monto y plazo de acuerdo a capacidad de pago.

Fuente: Adaptado de Portal Web del Banco Bolivariano.

Banco del Austro. No tiene un producto específico dirigido a emprendedores, por el contrario, oferta sus productos de forma general para todo el sector empresarial y ajusta sus condiciones de acuerdo al segmento del cliente. Los destinos que financia son: capital de trabajo y activos fijos, además ofrece entre sus opciones los créditos del tipo *back to back* como alternativa para que las empresas obtengan liquidez de forma rápida.

Banco del Pacífico. El Banco del Pacífico divide sus servicios en dos tipos de bancas: Banca Personas y Banca Empresas; en esta última banca se distinguen dos productos que se relacionan con el segmento emprendedor y sus características presentadas, los cuales son: Pyme Pacífico y Emprendedor Pacífico.

Con relación al producto Pyme Pacífico, este se orienta a pequeñas y medianas empresas para financiar capital de trabajo y la compra de activos fijos, con plazos de hasta dos años y cinco años respectivamente, en este producto no se contemplan a los emprendedores con una idea de negocio por ejecutar, únicamente a negocios ya establecidos con ingresos anuales desde USD 100,000.00 a USD 1,000,000.00 (pymes).

Por otro lado, el producto Emprendedor Pacífico abarca una porción mayor del segmento emprendedor, ya que además de las pymes, incluye a la microempresa y a las personas con un proyecto por emprender, es importante mencionar que en esta parte del documento no se profundizará en este producto, ya que se lo realizará en el Capítulo IV, puesto que requiere un mayor detalle al tratarse del producto sujeto de estudio con el objetivo de mejorarlo. Cabe indicar que los resultados del actual trabajo son aplicables también para el Pyme Pacífico, al ser también dirigido a emprendedores del segmento pymes.

Instituciones financieras públicas

La banca pública la integran las entidades financieras en las que el Estado es el propietario y se encuentran bajo su control, la Superintendencia de Bancos del Ecuador identifica a las siguientes instituciones dentro de la Banca Pública:

- Banco de Desarrollo del Ecuador B.P. (antes Banco del Estado)
- BanEcuador
- CFN B.P.

Banco de Desarrollo del Ecuador B.P. El Banco del Estado pasó a llamarse Banco de Desarrollo del Ecuador B.P. luego del Decreto Ejecutivo No. 867 expedido el 30 de diciembre del 2015 y publicado a través del Registro Oficial No. 676, de acuerdo a este mismo documento la institución se encargará de “financiar programas y proyectos de pre inversión, inversión, servicios públicos y de vivienda, sobre todo de interés social, priorizando la ejecución de los proyectos de los gobiernos autónomos descentralizados” (p. 5)

Por lo antes mencionado se justifica que en su cartera de productos y servicios financieros no presenten ninguna oferta hacia el sector de los emprendedores, dejando esta actividad para las otras instituciones financieras públicas como lo son la CFN B.P. y BanEcuador. Los créditos del Banco de Desarrollo del Ecuador B. P. se orientan principalmente a obras públicas y proyectos de inversión a través de préstamos otorgados a los diferentes gobiernos seccionales del país.

BanEcuador. Esta institución financiera oferta productos y servicios financieros con un enfoque de responsabilidad social y sostenibilidad financiera. Sus grupo prioritarios de atención son: unidades productivas individuales y familiares, unidades productivas asociativas, unidades productivas comunales, pequeñas y medianas empresas de producción, comercio y/o servicios y emprendedores.

Divide sus productos en dos tipos de banca: Banca para Ciudadanos y Banca para Organizaciones, por las características de sus productos se puede decir que ambas bancas ofrecen soluciones al segmento emprendedor revisado y son las siguientes:

Tabla 15

Oferta de créditos de BanEcuador a emprendedores

Oferta de Crédito	Detalle	Características
Crédito Emprendimiento	Crédito destinado a emprendimientos (innovación y propuesta de ideas de negocios).	- Montos desde USD 500.00 a USD 50,000.00. - Plazo de hasta 5 años.
Crédito Desarrollo Solidario	Microcrédito destinado a personas beneficiarias del Bono de Desarrollo Humano con la asesoría del MIES.	- Montos de hasta USD 600.00 por persona. - Plazo de hasta 12 meses. - Garantía solidaria.
Crédito Pyme	Crédito para pymes en activos fijos y capital de trabajo.	- Montos desde USD 5,000.00 a USD 500,000.00. - Plazo acorde al destino de la inversión.
Crédito Microempresa	Crédito para microemprendimientos en actividades productivas, de comercio y servicios.	- Montos hasta 150 S.B.U. - Plazo acorde al destino de la inversión. - Debe presentar Plan de Inversión.
Crédito Desarrollo Humano	Microcrédito a beneficiarios del Bono de Desarrollo Humano para emprendimientos.	- Montos hasta USD 600.00 (individual) y USD 1,200.00 (asociativo). - Plazo de hasta 12 meses (individual) y 24 meses (asociativo).
Crédito Organizaciones	Crédito para organizaciones comunitarias para producción en sus terrenos.	- Montos desde USD 5,000.00 a USD 500,000.00. - Plazo acorde al destino de la inversión. - Debe constar Plan de Inversión y Estudio de Factibilidad.
Crédito Asociativo	Crédito para asociaciones de la economía popular y solidaria.	- Montos desde USD 5,000.00 a USD 300,000.00. - Plazo acorde al destino de la inversión. - En propuesta debe constar Plan de Inversión y Estudio de Factibilidad.

Fuente: Adaptado de Portal Web de BanEcuador

Corporación Financiera Nacional B.P. Mediante Decreto Ejecutivo No. 868 expedido el 30 de diciembre del 2015 y publicado en el Registro Oficial No. 676 del 25 de enero del 2016, la Corporación Financiera Nacional pasó a llamarse Corporación Financiera Nacional B.P., esta institución se caracteriza principalmente por el apoyo a proyectos o ideas de negocios que se destaquen por su innovación, o en su defecto, negocios tradicionales de sectores priorizados o industrias estratégicas, por lo que se puede considerar que en su mayoría sus productos o servicios financieros están orientados al segmento emprendedor. Entre su cartera de productos se destaca el Programa Progresar, ya que guarda relación con el producto Emprendedor Pacífico, y se divide en los siguientes productos y características:

Tabla 16

Oferta de productos del Programa Progresar de la CFN B.P.

Oferta de Crédito	Detalle	Características
Fondo de Garantía	Está destinado para microempresas y pymes que no cuenten con las garantías adecuadas para obtener un crédito en una institución financiera, actuando como garante solidario; cubre hasta el 50% del capital de crédito otorgado a los empresarios o hasta USD 500,000.00 por beneficiario.	<ul style="list-style-type: none"> - Actividades relacionadas a la transformación de la matriz productiva del país. - Tener RUC o RISE. - Contar con buena calificación de riesgo. - Cumplir demás requisitos exigidos por la institución financiera.
Activos Fijos	Está destinado al financiamiento de activos fijos, para la ampliación o puesta en marcha de negocios vinculados con el fomento de exportaciones, la sustitución de importaciones, generación de valor agregado y la diversificación productiva.	<ul style="list-style-type: none"> - Montos desde USD 50,000.00 a USD 25,000.00. - Plazo hasta 15 años. - Financiamiento hasta el 70%. - Tasa del 6.9% al 8%.
Capital de Riesgo	Busca canalizar recursos financieros provenientes de terceros para financiar empresas o proyectos con un alto componente innovador, que puedan aportar de forma significativa al crecimiento de la economía ecuatoriana.	

Fuente: Adaptado de Portal Web de la CFN B.P.

Banco del Pacífico y el Producto Emprendedor Pacífico

El 25 de agosto del año 2017 el Banco del Pacífico en conjunto con la CFN realizó el lanzamiento del producto financiero *Emprendedor Pacífico*, a través del Ing. Efraín Vieira, Presidente Ejecutivo del Banco del Pacífico, acompañado del Lic. Lenin Moreno, Presidente del Ecuador; Econ. Santiago León, Presidente del Directorio de la CFN; Econ. Eva García, Ministra de Industrias y Productividad, entre otros gerentes del Banco del Pacífico y autoridades del gobierno.

Este producto se trata de un financiamiento con beneficios ajustados al segmento emprendedor, de este modo el banco ofrece un medio de apoyo a los emprendedores, tal como lo mencionó el presidente del Banco del Pacífico en el lanzamiento del producto sobre estas dificultades “hoy lo estamos cortando, le estamos diciendo a ese joven, a esa pequeña empresa, acércate, porque tenemos una manera de salir adelante con la cobertura del Fondo Nacional de Garantías”, por otro lado también recalcó otras facilidades del producto, como lo es la tasa de interés para las pymes, que normalmente era del 14 y 15%, ahora será del 9%.



Figura 10

Lanzamiento del producto financiero Emprendedor Pacífico

Fuente: Tomado de diario La Primera.

Dentro del lanzamiento del producto se citaron casos como los de: Gloria Saltos o el Café de Tere, a quienes el Banco del Pacífico le ha otorgado financiamiento para iniciar su negocio, en el primer caso; y para expandirse, en el segundo caso, ejemplos de negocios que muestran la capacidad que tienen los emprendimientos y el potencial que pueden alcanzar si son administrados adecuadamente y acompañados por una institución financiera cuando sea requerido.

Una de las características principales de este producto es que cuenta con el apoyo del Fondo Nacional de Garantías, en adelante FNG, el cual otorgará hasta el 80% de cobertura de garantías y el 20% restante puede ser asumido a riesgo limpio por el Banco del Pacífico, dependiendo de las condiciones y monto del crédito, otra ventaja corresponde a la tasa del crédito, ya que este producto ofrece tasa desde 9% para pymes y 16% para microempresas, siendo la tasa referencial desde 10.63% y 20.21% respectivamente. Además cuenta con un convenio firmado con la AEI, que asesorará a los clientes del banco que lo necesiten, para desarrollar su Plan de Negocios previo a la solicitud del crédito, con el objetivo de que el proyecto esté correctamente estructurado y no sea rechazado por errores de forma.

Cabe indicar que el término *emprendedor*, como se expuso en capítulos anteriores, es muy amplio y abarca desde personas que tienen una idea de negocio hasta grandes empresas consolidadas en el mercado. En el caso del Banco del Pacífico, *Emprendedor Pacífico* está dirigido a los emprendedores que comprenden los conjuntos: personas con una idea de negocio, microempresarios, pequeñas y medianas empresas, por lo que el financiamiento ofrecido se divide en dos productos, dependiendo del tamaño de la empresa y acorde a la normativa bancaria que exige la segmentación de los créditos: *Pyme Emprendedor* y *Micro Emprendedor*.

Proceso de otorgamiento del crédito

El producto de crédito puede ser solicitado por todos los clientes y no clientes del Banco del Pacífico, e inicia con un cuestionario para determinar si cumple con el perfil de *Emprendedor Pacífico* y ubicarlo en el segmento que corresponda. El Ejecutivo de Crédito ingresa a un aplicativo y llena el cuestionario con los datos del solicitante y las siguientes consultas:

Banco del Pacífico

Formulario para Emprendedores

En el siguiente formulario debe ingresar información real y fidedigna. La información que ingrese permitirá identificar la etapa en la que se encuentra su negocio.

De acuerdo al resultado que obtenga, podrá ser direccionado a oficinas del banco o de la AEI - Alianza para el emprendimiento e innovación, para poder así ayudarlo al desarrollo de su proyecto.

Datos básicos

Nombres	<input type="text" value="Primer Nombre"/>	<input type="text" value="Segundo Nombre"/>
Apellidos	<input type="text" value="Primer Apellido"/>	<input type="text" value="Segundo Apellido"/>
Tipo de identificación	<input type="text" value="-- Seleccione una --"/>	
Número de identificación	<input type="text" value="Escriba su Cedula"/>	
Teléfono de contacto	<input type="text" value="Escriba su Teléfono"/>	
Dirección de Email	<input type="text" value="Escriba su email"/>	
Provincia	<input type="text" value="- Seleccione provincia -"/>	
Ciudad	<input type="text"/>	

Figura 11

Formulario de Emprendedor Pacífico - Datos Personales

Fuente: Tomado de portal web del Banco del Pacífico.



Banco del Pacífico

1) Tienes RUC o RISE

RUC

RISE

Ninguno

2) ¿Cuánto tiempo tienes vendiendo tu producto?

Menos de 12 meses

Entre 12 y 24 meses

Entre 24 meses y 36 meses

Más de 36 meses

3) ¿Cuántos fueron las ventas reales del año pasado?

Menos de \$100.000

Entre \$100.000 y \$1.000.000

Entre \$1.000.001 y \$2.000.000

Más de \$2.000.000

4) ¿En qué etapa se encuentra tu emprendimiento?

Tengo sólo una idea

Tengo una muestra de productos/servicio

He comenzado a vender mi producto

Estoy creciendo en ventas y tengo capacidad para colocar mi producto en varios puntos de venta

Estoy en proceso/tengo certificaciones para exportar

5) ¿Por qué consideras que tu emprendimiento es atractivo para el mercado?

Tengo mucha competencia

Tengo mediana competencia

En el mercado nacional tengo un producto diferenciado

En el mercado internacional no se oferta la propuesta valor de mi producto

6) ¿Por qué preferiría tu producto/servicio al de la competencia?

Atiendes un nicho de mercado desatendido

Utilizas nuevos modelos de distribución

Tu producto tiene un empaque o presentación diferente

Tu negocio tiene un modelo de ingresos diferenciado

Utilizas materiales o insumos diferentes en la producción, que se vean reflejados en el producto final

Enviar Datos

Figura 12

Formulario de Emprendedor Pacífico - Cuestionario

Fuente: Tomado de portal web del Banco del Pacífico.

Una vez que se ha ingresado toda la información del solicitante, el sistema inicia un proceso interno con parámetros previamente establecidos por el banco, y arroja uno de tres resultados posibles, con el siguiente detalle:

Tabla 17

Posibles resultados del cuestionario de Emprendedor Pacífico

Resultado	Mensaje a presentar
Emprendimiento Tradicional	"Estimado cliente, su proyecto cumple con el perfil de Emprendedor Pacífico, se facilitará la información sobre los beneficios del crédito que tenemos para usted".
Emprendimiento de Innovación	"Estimado cliente, nos interesa el futuro de su proyecto, por lo que el Banco del Pacífico ha hecho una alianza con el AEI, empresa experta en facilitar el soporte que sea necesario para que su emprendimiento se fortalezca".
No aplica al producto	"Estimado cliente, revisaremos su perfil crediticio para evaluar su capacidad de pago".

Fuente: Adaptado del portal web del Banco del Pacífico.

Si el cliente pertenece a los segmentos: Micro y tiene menos de 12 meses de operación o Pymes y tiene menos de 24 meses de operación, se enmarca dentro de los denominados *Emprendimientos de Innovación*, por lo que el ejecutivo del banco debe remitir al cliente a la AEI, indicando que debe ingresar a la página web www.aei.ec, llenar un cuestionario y esperar a que la institución lo contacte para ayudarlo a realizar su Plan de Negocios, luego de completado el proceso, la AEI derivará al cliente al banco para que nuevamente solicite el crédito. En el escenario de que el cliente no cumpla el perfil requerido para el producto *Emprendedor Pacífico*, no significa que no es sujeto de crédito para el banco, sino que el funcionario deberá asesorar al cliente y ofrecer los demás productos financieros con los que cuenta el Banco del Pacífico, que estén dentro de su perfil y cuyo destino sea financiamiento de Capital de Trabajo o Inversiones en Bienes de Capital para que pueda continuar con el proceso de crédito, en este caso no podrá beneficiarse con el FNG y deberá presentar garantías adecuadas, además de someterse al proceso de crédito tradicional.

En el caso de que el cliente cumpla el perfil para aplicar al *Crédito Emprendedor* dentro del proceso interno del Banco del Pacífico pasa a denominarse *Emprendimiento Tradicional*, cabe indicar que esta denominación corresponde a clientes que tengan un negocio en marcha, de más de 12 meses para el segmento micro y más de 24 meses para los pymes, de esta forma se diferencian a los emprendedores que luego de la asesoría de la AEI soliciten el crédito para financiar su idea de negocio; en este punto del proceso de crédito, se divide a los clientes de acuerdo a su nivel de ventas: micro y pymes, en el caso de los emprendedores que soliciten el financiamiento para su idea de negocios, se clasificará en los mismos segmentos de acuerdo a su proyección de ingresos. En las siguientes tablas se presentan las condiciones de cada producto de crédito para las microempresas y pymes de acuerdo al destino del crédito:

Tabla 18

Financiamiento de Capital de Trabajo para pymes

Capital de Trabajo Pyme Emprendedor	
Destino	Comercial
Monto	Monto mínimo: USD 2,500.00 Monto máximo: USD 300,000.00
Plazo	Plazo mínimo: 6 meses Plazo máximo: 5 años
Frecuencia Pago	Mensual Trimestral Semestral Al vencimiento (máximo 1 año)
Tasa de Interés	Tasa fija del 9% hasta 12 meses
Tipo de Tasa	Tasa reajutable a partir del 13avo mes
Gracia de Capital	No
Gracia de Interés	No
Garantías	Cobertura del Fondo Nacional de Garantías hasta el 80% del valor del crédito, la diferencia se concederá a riesgo limpio por el banco hasta USD 60,000.00.

Fuente: Adaptado del portal web del Banco del Pacífico.

Tabla 19

Financiamiento de Activos Fijos para pymes

Activo Fijo Pyme Emprendedor	
Destino	Comercial
Monto	Monto mínimo: USD 2,500.00 Monto máximo: USD 300,000.00
Plazo	Plazo mínimo: 6 meses Plazo máximo: 7 años
Frecuencia Pago	Mensual, trimestral, semestral, al vencimiento (máximo 1 año)
Tasa de Interés	9.5% reajutable a partir de 13avo mes
Periodo de Gracia	Capital: Hasta 12 meses, Interés: No
Garantías	Cobertura del Fondo Nacional de Garantías hasta el 80% del valor del crédito, la diferencia se concederá a riesgo limpio por el banco hasta USD 60,000.00.

Fuente: Adaptado del portal web del Banco del Pacífico.

Tabla 20

Financiamiento de Microempresas y Microemprendedores

Préstamo Micro-Emprendedor	
Destino	Comercial - Activo Fijo y Capital de Trabajo
Financiamiento	100% Capital de Trabajo, 80% Activo Fijo
Monto	Mínimo: USD 2,000.00, Máximo: USD 30,000.00
Plazo	Hasta 2 años para Capital de Trabajo Hasta 6 años para Activos Fijos
Frecuencia Pago	Mensual, trimestral, semestral, al vencimiento (máximo 1 año)
Tasa de Interés	16%
Periodo de Gracia	Hasta 12 meses para Activos Fijos, solo capital.
Garantías	Cobertura del Fondo Nacional de Garantías hasta el 80% del valor del crédito, la diferencia se concederá a riesgo limpio por el banco hasta USD 60,000.00.

Fuente: Adaptado del portal web del Banco del Pacífico.

Una vez que se han presentado el proceso inicial del *Crédito Emprendedor* y los productos que lo componen de acuerdo al segmento: micro o pymes, y a la etapa del proyecto: nuevo o en marcha; se detallan los requisitos que el cliente debe presentar, previo a iniciar el análisis para otorgar el financiamiento:

Tabla 21

Requisitos de Emprendedor Pacífico para el segmento pymes

Información básica del cliente
-Informa básico de clientes (Solicitud de Crédito).
-RUC, última nómina de accionistas (Formulario Súper. Cias.).
-Escritura de constitución y nombramientos de administradores y representantes.
-Referencias bancarias, comerciales y personales.
Información Financiera
-Declaración del impuesto a la renta: P. Jurídica (últimos 2 años), P. Naturales (últimos 2 años, se acepta RISE).
-Balances internos de los últimos 2 años y del trimestre actual, en el caso de proyectos de innovación mínimo del último año para P. Jurídicas y de los últimos trimestres para P. Naturales.
-Anexos de cuentas por cobrar, cuentas por pagar, inventario.
-Declaraciones del IVA.
-Balances consolidados como Grupo Económico (de ser el caso).
-Certificado de cumplimiento al IESS, SRI y Superintendencia de Compañías.
Información Complementaria
-Flujo de caja proyectado por el plazo del crédito, en el caso de innovadores estará contenido en el Plan de Negocios.
-Estudio de factibilidad para el caso de un proyecto. En el caso de innovadores estará contenido en el Plan de Negocios.
-Licencias para proyectos nuevos y permisos de ley de acuerdo a la actividad.
Codeudores/Garantes
-Impuesto a la renta 3 últimos ejercicios fiscales.
-Estado de Situación Personal.
-Respaldos Patrimoniales.
-Declaración patrimonial de ser el caso.

Fuente: Adaptado del portal web del Banco del Pacífico.

Cabe indicar que los requisitos antes presentados para el segmento pymes y presentados a continuación para el segmento micro, no son exclusivos del Banco del Pacífico ya que corresponde a la documentación mínima exigida por la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera dentro de la norma para la calificación de activos de riesgo y constitución de provisiones por parte de las entidades de los sectores financieros públicos y privados que se encuentran bajo la

regulación de la Superintendencia de Bancos del Ecuador, requisitos que se encuentran dentro de la Resolución No. 206–2016-F expedida por la misma institución, y que se complementa con la Resolución No. 354–2017-F que menciona lo siguiente:

Las entidades de los sectores financiero público y privado deberán mantener expedientes individuales por cada uno de sus sujetos de crédito en los que conste como mínimo la documentación exigida para la aprobación de la operación de crédito y aquellos que establece la presente norma en determinados segmentos. Deberán archivarse con las debidas seguridades y guardando la custodia adecuada que permita contar con la información suficiente para un manejo correcto de la cartera y para respaldar el proceso de calificación y control de los activos de riesgo. (p. 2)

Tabla 22

Requisitos de Emprendedor Pacífico para el segmento micro

Información básica del cliente
-Informa básico de clientes (Solicitud de Crédito).
-RUC o RISE.
-2 copias a color de Cédula de Identidad y Certificado de Votación (Deudor y Garante).
-Referencias bancarias, comerciales y personales.
-Copia de planilla de servicios básicos de uno de los dos últimos meses.
Información Financiera
-Declaración del impuesto a la renta del último año (micro con ingresos superiores a USD 60,000.00).
-Balances internos del último año.
-Certificado de cumplimiento al IESS, SRI y Superintendencia de Compañías.
Información Complementaria
-Flujo de caja proyectado por el plazo del crédito, en el caso de proyectos el flujo será por el periodo del proyecto. En el caso de innovadores estará contenido en el Plan de Negocios.
-Plan de Negocios (en el caso de clientes que apliquen por AEI).
Codeudores/Garantes
-Impuesto a la renta 3 últimos ejercicios fiscales.
-Estado de Situación Personal.
-Respaldos Patrimoniales.
-Declaración patrimonial de ser el caso.

Fuente: Adaptado del portal web del Banco del Pacífico.

Tal como se mencionó en los Antecedentes del presente documento, en los dos primeros meses del lanzamiento de *Emprendedor Pacífico*, esto es a octubre del año 2017, se habían colocado únicamente 10 operaciones de crédito por USD 400,000.00, a razón de un crédito por semana, situación que no se generó por falta de interés del público, ya que las consultas sobre el producto y las solicitudes de crédito eran y siguen siendo en gran número, sino que en unos casos se debía a las demoras en el proceso del crédito por diversos factores y en otros casos a que los créditos se negaban porque no cumplían los requisitos o las políticas de crédito de la institución.

Con el avance en el tiempo mientras se desarrolló la investigación, se actualiza los resultados del producto *Emprendedor Pacífico* a febrero del año 2018 y se obtiene que al primer semestre del lanzamiento, ya se han colocado 202 créditos por un monto aproximado total de USD 10,000,000.00, que si bien muestra una notable mejoría con relación a los resultados obtenidos a octubre del año anterior, los problemas relacionados a las demoras en el proceso del crédito aún se mantienen, así como también la cantidad de solicitudes que se han negado por falta de requisitos presentados o incumplimiento de políticas establecidas por el banco.

Tabla 23

Evolución de Emprendedor Pacífico en el primer semestre de su lanzamiento

Mes	Cantidad	Monto
Septiembre	0	\$ 0.00
Octubre	10	\$ 400,000.00
Noviembre	32	\$ 1,004,440.00
Diciembre	57	\$ 2,683,275.52
Enero	52	\$ 2,962,400.00
Febrero	51	\$ 3,226,700.00
Total	202	\$ 10,276,815.52

Fuente: Adaptado de Estadísticas del Banco del Pacífico.

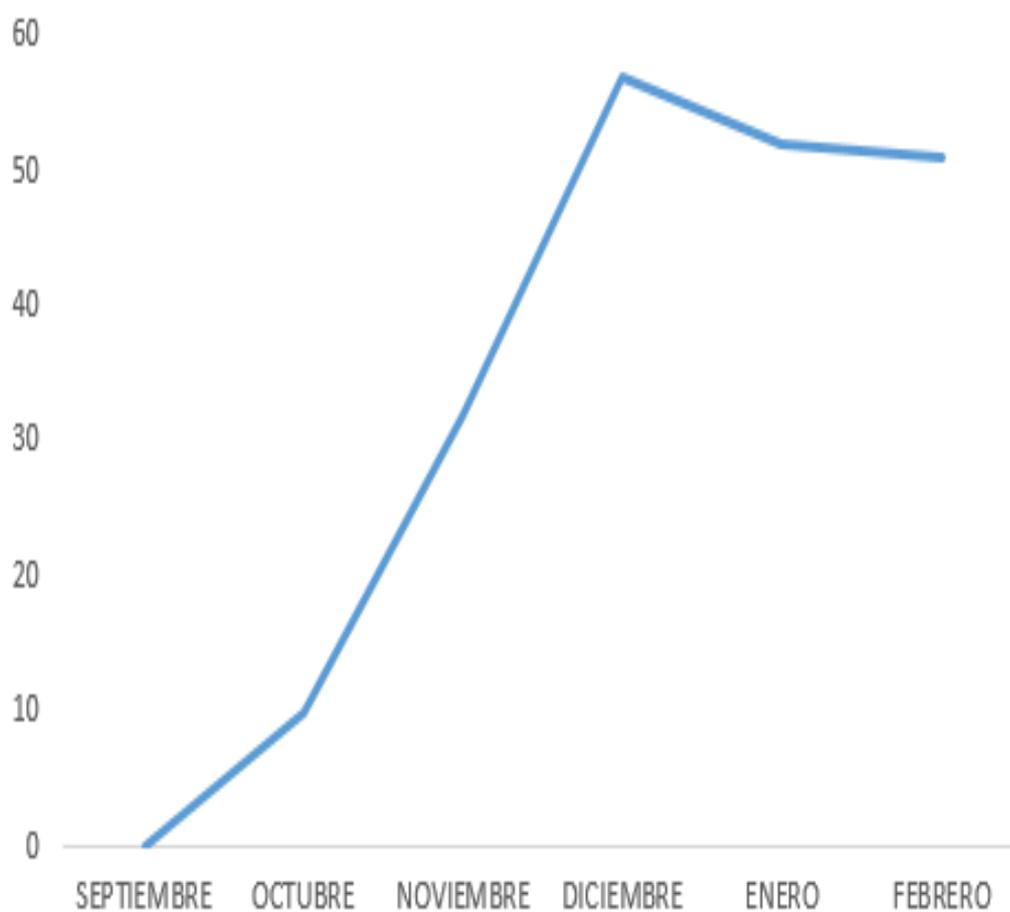


Figura 13

Evolución de Emprendedor Pacífico en el primer semestre de su lanzamiento

Fuente: Adaptado de Estadísticas del Banco del Pacífico.

Tabla 24

Segmento y destinos financiados de Emprendedor Pacífico en el primer semestre

Segmento	Cantidad	Destino	Monto
Pyme	23	Activos Fijos	\$ 2,447,000.00
	95	Capital de Trabajo	\$ 6,603,900.00
Micro	84	N/A	\$ 1,225,915.52
Total	202	Total	\$ 10,276,815.52

Fuente: Adaptado de Estadísticas del Banco del Pacífico.

Como se observa en las tablas y figuras presentadas anteriormente, los créditos empiezan a repuntar desde noviembre 2017 y registra su pico más alto en diciembre 2017, lo cual tiene su explicación considerando que en este mes las expectativas por la época navideña y fin de año ocasionan que las empresas inviertan más para aprovechar la creciente demanda, lo que implica que sus necesidades de recursos financieros también se incrementen, en enero y febrero 2018 se mantienen en el nivel de 51 y 52 créditos mensuales respectivamente.

El 58% de los créditos se ha dirigido al segmento pymes y el 42% al segmento micro siendo proporciones relativamente equitativas, en este punto resalta el hecho de que de los 118 créditos otorgados a las pymes, únicamente el 20% se haya dirigido a la inversión en activos fijos y el 80% para financiar capital de trabajo, lo que abre varias aristas para explicar esta tendencia: la coyuntura económica nacional hace que las pymes sean más conservadoras y no inviertan en activos fijos por lo que existe incertidumbre en la recuperación del sector comercial y el crecimiento en ventas, las pymes presentan problemas en el financiamiento de su operación por lo que requieren en mayor medida capital de trabajo, entre otros factores.

Revisando la tabla de la evolución de *Emprendedor Pacífico* en el primer semestre de su lanzamiento, uno de los datos más reveladores respecto al problema identificado como la demora en el proceso de otorgamiento de crédito, es que a septiembre 2017 no se aprobó ningún crédito y recién se registran créditos otorgados desde octubre 2017, esto quiere decir que el análisis de las primeras solicitudes de crédito que llegaron luego del lanzamiento del producto tomaron más de 30 días en concluir. Situación que se mantiene a febrero 2018 y que genera inconformidad por parte de los clientes y acumulación de trabajo para los ejecutivos encargados del proceso.

Evolución del Crédito en los Bancos Privados del Ecuador

Para el siguiente análisis se ha considerado la información presentada en los reportes gerenciales elaborados por la Superintendencia de Bancos del Ecuador, y se presenta información semestral de los años 2016 y 2017 con los siguientes valores:

Tabla 25

Evolución del crédito en bancos privados del Ecuador 2016 - 2017

Cartera Bruta (Millones USD)	Junio 2016	Diciembre 2016	Junio 2017	Diciembre 2017
	\$ 18,704.09	\$ 20,375.06	\$ 22,765.13	\$ 24,600.64
Productivo	\$ 296.08	\$ 712.53	\$ 1,099.34	\$ 1,654.10
% total Cartera Bruta	1.58%	3.50%	4.83%	6.72%
Comercial Prioritario	\$ 8,557.76	\$ 9,229.44	\$ 9,581.10	\$ 9,864.84
% total Cartera Bruta	45.75%	45.30%	42.09%	40.10%
Comercial Ordinario	\$ 140.68	\$ 157.58	\$ 193.93	\$ 248.82
% total Cartera Bruta	0.75%	0.77%	0.85%	1.01%
Consumo Prioritario	\$ 5,801.66	\$ 6,057.58	\$ 7,422.19	\$ 8,089.64
% total Cartera Bruta	31.02%	29.73%	32.60%	32.88%
Consumo Ordinario	\$ 188.96	\$ 324.33	\$ 446.86	\$ 515.26
% total Cartera Bruta	1.01%	1.59%	1.96%	2.09%
Inmobiliario	\$ 1,884.81	\$ 1,957.03	\$ 2,037.25	\$ 2,118.49
% total Cartera Bruta	10.08%	9.61%	8.95%	8.61%
Vivienda de Interés Público	\$ 21.33	\$ 22.69	\$ 46.01	\$ 88.76
% total Cartera Bruta	0.11%	0.11%	0.20%	0.36%
Microempresa	\$ 1,390.55	\$ 1,484.60	\$ 1,515.90	\$ 1,587.95
% total Cartera Bruta	7.43%	7.29%	6.66%	6.45%
Educativo	\$ 422.27	\$ 429.24	\$ 422.50	\$ 432.74
% total Cartera Bruta	2.26%	2.11%	1.86%	1.76%
Inversión Pública	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
% total Cartera Bruta	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%

Fuente: Adaptado de Reportes Gerenciales de la Superintendencia de Bancos

La cartera bruta de créditos de bancos privados en el Ecuador en los años 2016 y 2017 ha crecido a un ritmo semestral promedio del 9.5% y se compone principalmente de créditos Comerciales Prioritarios y Consumos Ordinarios con participación conjunta del 74% en promedio. A diciembre 2017 la cartera bruta de créditos asciende a USD 24,600 millones de dólares y se destinó en el 54% a actividades comerciales (6% a microempresa), 35% a créditos de consumo, 9% se destinó a la vivienda y 2% para educación.

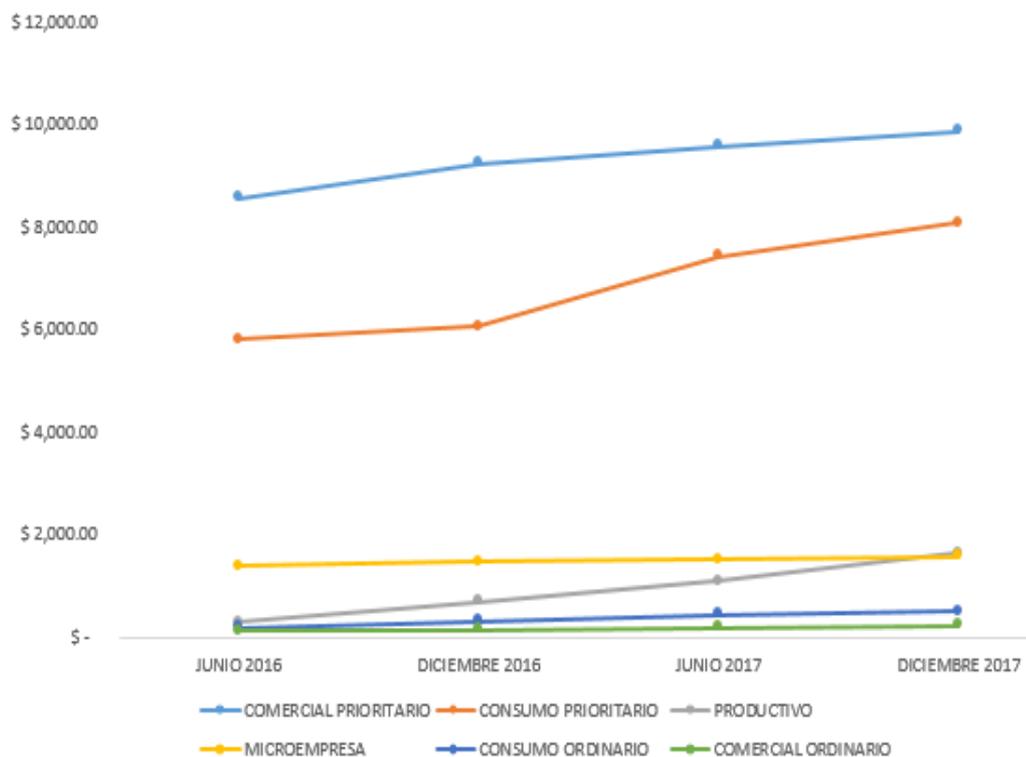


Figura 14

Evolución del crédito en bancos privados del Ecuador 2016 - 2017

Fuente: Adaptado de Reportes Gerenciales de la Superintendencia de Bancos

Como se observa en la figura, los créditos que registran un mayor crecimiento son los de Comercial Prioritario, Consumo Ordinario y Productivo, crecimiento que muestra un mayor repunte a partir de diciembre 2016 como respuesta a una medida tomada por la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera, que incrementó el coeficiente de liquidez doméstica, a fin de que los bancos tengan mayores recursos en el país y se traduzca en un mayor nivel de créditos.

Cabe indicar que en los créditos Comerciales Prioritarios se incluyen los segmentos pymes y grandes empresas, por lo que el crecimiento de este tipo de créditos no necesariamente implica un crecimiento al mismo ritmo del segmento pymes; por otro lado, se observa que pese a que la cartera bruta de créditos ha crecido a un ritmo constante y que se han tomado medidas económicas para incentivar los créditos, los microcréditos no reportan un crecimiento en la misma medida, evidenciando un crecimiento promedio del 4.5%, siendo la mitad del crecimiento promedio de la cartera bruta total.

Evolución del Crédito en los Bancos Públicos del Ecuador

Para el siguiente análisis se ha considerado la información presentada en los reportes gerenciales elaborados por la Superintendencia de Bancos del Ecuador, y se presenta información semestral de los años 2016 y 2017:

Tabla 26

Evolución del crédito en bancos públicos del Ecuador 2016 - 2017

Cartera Bruta (Millones USD)	Junio 2016	Diciembre 2016	Junio 2017	Diciembre 2017
	\$ 3,663.44	\$ 3,891.17	\$ 3,938.61	\$ 4,203.58
Productivo	\$ 139.34	\$ 186.62	\$ 247.48	\$ 278.19
% total Cartera Bruta	3.80%	4.80%	6.28%	6.62%
Comercial Prioritario	\$ 1,654.35	\$ 1,583.26	\$ 1,476.75	\$ 1,529.04
% total Cartera Bruta	45.16%	40.69%	37.49%	36.37%
Comercial Ordinario	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
% total Cartera Bruta	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Consumo Prioritario	\$ 1.42	\$ 2.76	\$ 4.82	\$ 7.46
% total Cartera Bruta	0.04%	0.07%	0.12%	0.18%
Consumo Ordinario	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
% total Cartera Bruta	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Inmobiliario	\$ 0.02	\$ 0.15	\$ 0.14	\$ 0.12
% total Cartera Bruta	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Vivienda de Interés Público	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
% total Cartera Bruta	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Microempresa	\$ 777.77	\$ 932.38	\$ 1,039.69	\$ 1,164.80
% total Cartera Bruta	21.23%	23.96%	26.40%	27.71%
Educativo	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
% total Cartera Bruta	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Inversión Pública	\$ 1,090.54	\$ 1,186.10	\$ 1,169.82	\$ 1,224.06
% total Cartera Bruta	29.77%	30.48%	29.70%	29.12%

Fuente: Adaptado de Reportes Gerenciales de la Superintendencia de Bancos

Se observa que la cartera bruta en los años 2016 y 2017 ha crecido a un ritmo semestral promedio del 4.7%, siendo su crecimiento 4.8 puntos menos que la banca privada, situación que se explica por la coyuntura económica nacional, que ha afectado el desempeño de este tipo de instituciones. A diciembre 2017 la cartera bruta colocada por entidades públicas asciende a USD 4,203 millones de dólares, siendo su principal componente los créditos de tipo Comercial Prioritario con participación promedio del 40% sobre el total de la cartera; a diferencia de los bancos privados, en esta sección aparecen los créditos con destino Inversión Pública y que ocupan el segundo lugar de participación con el 30% sobre la cartera total, seguido de créditos a Microempresa con el 24%.

Los créditos destinados a la adquisición de viviendas tienen una participación menor al 0.004% ya que no se incluye en esta clasificación al Banco del IESS, el cual se lo segmenta dentro del grupo de control denominado *Sistema de Seguridad Social* junto a otros organismos como: Instituto de Seguridad Social de las Fuerzas Armadas, Instituto de Seguridad Social de la Policía Nacional, Servicio de Cesantía de la Policía Nacional y Fondos Complementarios Previsionales. Como dato adicional, según noticia presentada por El Comercio el 21 de marzo del 2018, en el 2017 el BIESS colocó el 51% de los créditos de vivienda en el país, siendo 11 puntos menos que el año 2016 en donde colocó el 62%.

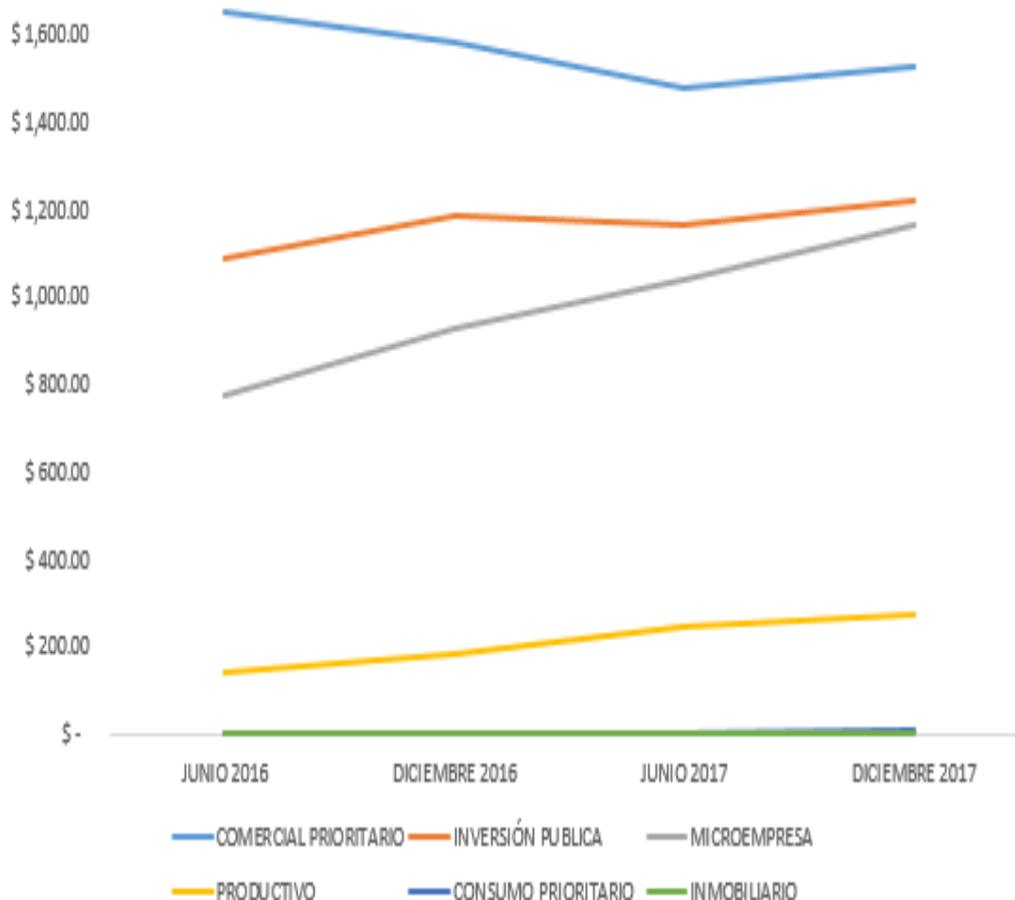


Figura 15

Evolución del crédito en bancos públicos del Ecuador 2016 - 2017

Fuente: Adaptado de Reportes Gerenciales de la Superintendencia de Bancos.

Como se observa en la figura, a diferencia de la banca privada en donde creció, el crédito Comercial Prioritario registra una tendencia decreciente en todos los periodos revisados al igual que los créditos de Inversión Pública, lo cual de forma general se puede explicar por la coyuntura económica nacional que provocó una disminución en la inversión pública como medida para equilibrar la balanza comercial, sumado a la implementación de sobretasas arancelarias que afectó al sector comercial.

Por otro lado, el desarrollo del Fondo Nacional de Garantías puede ser considerado un factor adicional que provocó la disminución de créditos comerciales en el sector público y facilitó el incremento en el sector privado, ya que con esta facilidad, los potenciales clientes pueden hacer uso de este fondo y solicitar créditos en las instituciones financieras participantes como son: Banco del Pacífico, Banco Amazonas, Banco del Austro, Banco Procredit, entre otros.

A diferencia de lo antes mencionado, el producto de la banca pública que presenta un aumento es el relacionado con el microcrédito, con un crecimiento semestral sostenido promedio del 14%, gracias a los diferentes programas que se han desarrollado para apoyar al segmento emprendedor, en especial al sector agrícola y pecuario.

Capítulo IV: Metodología de Investigación

En este capítulo se presenta la metodología para el desarrollo del estudio sobre el producto *Emprendedor Pacífico* con el objetivo de proponer mejoras en el modelo de análisis de riesgo previo a conceder el crédito; en la primera parte de este capítulo se procede con la investigación sobre la percepción de los emprendedores con relación al acceso al crédito para financiar sus proyectos y en la segunda parte se profundiza en el producto *Emprendedor Pacífico* y los resultados que ha obtenido hasta febrero del año 2018 para determinar sus principales debilidades y proponer mejoras en las políticas de crédito, sobre lo cual gira el modelo de análisis de riesgo desarrollado por el Banco del Pacífico.

Tipo de Investigación

El presente estudio se lo realiza con dos tipos de investigación, la investigación descriptiva, empleada para conocer la situación actual de los emprendedores con relación al crédito bancario, detallando las alternativas de financiamiento con las que disponen y las dificultades que han tenido, lo que coincide con lo mencionado por Hernández, Fernández y Baptista (2010) donde indica que la investigación descriptiva busca determinar las propiedades, perfiles y características más importantes del sujeto de estudio; lo mencionado también se alinea con lo referido por Correa (2003) respecto a que este tipo de investigación permite analizar el mercado, su desarrollo y tipos.

Como complemento a lo antes mencionado, se desarrolla una investigación de tipo relación documental, ya que se realiza la recopilación de información correspondiente al producto *Emprendedor Pacífico* y su evolución en los seis primeros meses desde su lanzamiento, para definir las principales variables dentro de las políticas de crédito que afectan a la demora en el proceso de crédito y que también provocan la no aprobación de créditos, debido a la rigidez de las mismas y a que estas políticas no son congruentes con las características de los emprendedores; lo antes mencionado tiene relación con lo expuesto por Baena (2014, p. 11) que describe a la investigación documental como una técnica que se encarga de la selección y recopilación de información por medio de la lectura de documentos y materiales bibliográficos, en el caso del presente estudio, corresponde a la base de datos de solicitudes del producto *Emprendedor Pacífico*.

Enfoque de Investigación

El siguiente paso corresponde a recolectar datos pertinentes sobre las variables involucradas en la investigación (Gómez, 2006 p. 121). Dicho lo anterior, el autor sostiene además que los trabajos de investigación se sustentan en dos enfoques principales, los cuales son: enfoque cualitativo y enfoque cuantitativo, los cuales de manera conjunta forman el enfoque mixto.

Los autores Blasco y Perez (2007, p. 25) manifiestan que la investigación cualitativa estudia la realidad en el contexto natural y de la forma cómo sucede, interpretando fenómenos de acuerdo a los actores implicados, utiliza varios instrumentos para recoger información como son: entrevistas, observaciones, historias de vida, entre otros. Por otro lado, Taylor y Bogdan (1987), que son citados por Blasco y Pérez (2007, p. 27) se refieren al enfoque cualitativo como un modo de encarar el mundo empírico y que generan datos descriptivos.

Con respecto al enfoque cuantitativo, Gómez (2006, p. 121) menciona que bajo la perspectiva cuantitativa, la recolección de datos corresponde a medir, lo que significa asignar números a objetos de acuerdo a ciertas reglas, con la intención de obtener indicadores con el fin de generalizar sus resultados a poblaciones o situaciones más amplias. Este enfoque trabaja con los números, que son datos cuantificables (Galeano, 2004, p. 24).

En el caso de combinar los enfoques antes presentados, se obtiene la investigación de enfoque mixto, que incluye las características propias de los mencionados, como lo señala Grinnell (1997) a través de Hernández et al (2003, p. 5), los enfoques cuantitativos y cualitativos tienen las siguientes fases relacionadas entre sí:

- Observación y evaluación de fenómenos.
- Establecer suposiciones como consecuencia de la observación y evaluación realizada.
- Prueban y demuestran el grado en que las suposiciones tienen fundamento.
- Revisan suposiciones o ideas sobre la base de las pruebas.
- Proponen nuevas observaciones y evaluaciones para fundamentar las suposiciones o ideas.

Considerando las características de ambos enfoques, en el caso del enfoque cuantitativo a través de sus distintos instrumentos, confía en la medición numérica y la estadística para establecer patrones de comportamiento; por otra parte, el enfoque cualitativo se mueve entre los eventos y su interpretación. El enfoque de la presente investigación es mixto, esto debido a que en los tipos de investigación desarrollados se realizan análisis de tipo cualitativo y cuantitativo, esto se soporta por lo mencionado por Abreu (2012) que indica “la investigación descriptiva encaja en las dos definiciones de las metodologías de investigación, cuantitativas y cualitativas, incluso dentro del mismo estudio” (p. 192). El análisis cualitativo corresponde a las percepciones que tienen los emprendedores sobre las oportunidades y dificultades con relación al financiamiento de sus proyectos; por otro lado, el análisis cuantitativo corresponde a la observación de la base de datos de las solicitudes de crédito del producto *Emprendedor Pacífico* con el objetivo de identificar las principales variables de las políticas de crédito que intervienen en el proceso de crédito y que provocan demoras o la no aprobación de solicitudes de crédito.

Instrumentos de Investigación

De acuerdo con Rodríguez (2008, p. 10) los instrumentos de investigación son los medios empleados para recolectar información, entre las que destacan la observación, cuestionario, entrevistas y encuestas; menciona además que es de gran importancia definir las técnicas a emplearse para la recolección de información, al igual que las fuentes en las que puede adquirir tal información. Por otro lado Rojas (1996, p. 197) señala que la información cualitativa y cuantitativa que se incluya en el trabajo debe estar justificada por los objetivos e hipótesis de la investigación, caso contrario se puede caer en el error de recoger datos de poca utilidad para desarrollar un adecuado análisis del problema.

Dentro de la investigación descriptiva con un enfoque cualitativo el presente documento utiliza las herramientas de *focus group* y encuestas, la primera para determinar la percepción de los emprendedores con respecto al crédito bancario y la segunda herramienta, ya ingresando de forma directa al producto *Emprendedor Pacífico* es utilizada para identificar las principales variables que ocasionan demoras en el proceso de crédito.

De acuerdo a Álvarez y Jurgenson (2009, p. 128-129) identifican al *focus group* como el estudio de las opiniones o actitudes de un grupo determinado de personas, de característica artificial, es decir un grupo que no existió antes ni existirá después de la reunión, cuyo rango ideal de participantes es entre 3 y 12 personas, el objetivo de esta herramienta es la de explorar un producto o situación determinada, a través de las reacciones, actitudes u opiniones de los individuos participantes, con fines comerciales o investigativos. Por otro lado, la encuesta es un procedimiento que permite explorar la opinión pública de determinado evento y se describe como la búsqueda sistemática de información, para posteriormente consolidar estos datos con el objetivo de conocer ideas, opiniones, hechos específicos o características, que se enmarcan dentro de la investigación descriptiva (Grasso, 2006, p. 13).

Para la investigación de tipo relación documental que incluye el análisis de enfoque cuantitativo, se cuenta con la herramienta de observación, la cual será aplicada a la base de datos de las solicitudes de crédito que se han receptado desde el lanzamiento del producto *Emprendedor Pacífico* hasta febrero 2018, por lo que se medirá la evolución del producto financiero en el primer semestre de su creación, con el objetivo de identificar las principales variables que ocasionan la negación de créditos, lo que tiene relación con las políticas de crédito, al formar parte principal del modelo de análisis financiero y de riesgo del Banco del Pacífico. En ese sentido, se puede mencionar que la observación se puede definir como el uso sistemático de nuestros sentidos en la búsqueda de los datos que necesitamos para resolver un problema de investigación (Sabino, 1992 p. 111).

Análisis de Resultados

El objetivo del presente documento, tomando como referencia la experiencia que ha tenido el producto *Emprendedor Pacífico* es el de conocer las causas por las cuales se han negado la mayor cantidad de solicitudes de crédito que han presentado los emprendedores, para así poder desarrollar un modelo de análisis de riesgo acorde al segmento emprendedor, haciéndolo más accesible para todos los interesados, sin descuidar los posibles riesgos a los que la institución financiera pueda exponerse.

Focus Group: Dificultades para obtener financiamiento como emprendedores

Una de las primeras técnicas de apoyo elegidas para conocer de una mejor manera esta situación es la de *focus group*, el cual se realizó en un grupo independiente con las siguientes características: personas con emprendimiento en marcha o por iniciar que estén en búsqueda de financiamiento, esta información nos permitirá conocer la opinión de las personas que están interesadas en obtener un crédito así como también determinar las causas por las cuales se niegan las solicitudes de crédito.

Objetivo

Identificar las dificultades que enfrentan los emprendedores al momento de solicitar un crédito para financiar una idea de negocio o negocio en marcha.

Características

Segmento: Personas que tengan una idea de negocio o cuenten con un negocio en marcha y estén interesadas en solicitar un crédito o ya lo hayan solicitado para desarrollar su emprendimiento.

Tamaño: 10 personas

Tiempo: 60 minutos

Procedimiento

El grupo de enfoque está conformado por diez personas que cuentan con una idea de negocio o negocio en marcha y que tienen interés en solicitar un crédito bancario o se encuentran en proceso de solicitarlo. Una vez reunidas las diez personas integrantes del grupo se procede a explicar el objetivo del focus group y se definen los lineamientos sobre los cuales se desarrollará esta técnica.

Una vez explicados los objetivos y forma de llevar a cabo el *focus group* se les entrega a los participantes un formulario con cinco preguntas sobre las cuales girará la técnica de investigación, indicando que deben llenar dicho formulario para posteriormente sustentar en grupo cada respuesta e iniciar un debate sobre los hallazgos obtenidos en esta técnica.

INFORME DE FOCUS GROUP I

PARTICIPANTE NO.

DESARROLLE LAS SIGUIENTES PREGUNTAS PARA SU POSTERIOR SUSTENTACIÓN

-¿HA SOLICITADO ALGÚN CRÉDITO BANCARIO PARA SU EMPRENDIMIENTO? DE SER SI SU RESPUESTA, INDICAR EL NÚMERO DE OCASIONES Y EL RESULTADO DE LAS MISMAS

-¿QUÉ EXPECTATIVAS TENÍA CUANDO INICIÓ SU EMPRENDIMIENTO CON RELACIÓN A SOLICITAR UN CRÉDITO PARA EJECUTAR EL PROYECTO?

-¿CUÁL CONSIDERA QUE ES LA MAYOR DIFICULTAD QUE TIENE AL MOMENTO DE SOLICITAR UN CRÉDITO?

-EN EL ESCENARIO DE QUE NO SE LE APRUEBE EL CRÉDITO, ¿QUÉ OTRAS OPCIONES DISPONE PARA FINANCIAR SU EMPRENDIMIENTO?

-¿CONSIDERA QUE EL PROCEDIMIENTO PARA CALIFICAR CRÉDITOS A EMPRENDEDORES ES EL ADECUADO? JUSTIFIQUE SU RESPUESTA.

Figura 16

Formato: Informe de Focus Group I

Fuente: Tomado del *Focus Group I* realizado por el autor.

Desarrollo

Seis de los integrantes del focus group corresponden al sexo masculino, mientras que los cuatro restantes lo integrado representantes del sexo femenino, tratando de mantener la participación de ambos sexos de la forma más equitativa posible. En este proceso se procuró mantener de forma igualitaria las personas con negocios en marcha, así como las personas que únicamente tienen una idea de negocio, para de esta forma poder contar con el mismo número de criterios para emprendimientos en sus dos etapas: cinco participantes con ideas de negocios y cinco participantes con negocios en marcha.

En el conversatorio se encontró que seis de los participantes alguna vez han solicitado algún tipo de crédito para financiar su proyecto, de los cuales cuatro corresponden a personas con negocios en marcha y a dos con ideas de negocio, cabe indicar que las dos personas con ideas de negocios que solicitaron

el crédito no pudieron conseguirlo, ya que no contaban con la experiencia o las garantías para ser sujetos de crédito; por otro lado, de las cuatro personas con negocios en marcha, tres obtuvieron el crédito y solo uno no lo pudo conseguir, esta persona indicó que el motivo por el que no calificó fue por su historial crediticio, ya que tuvo problemas en los pagos del crédito de su vivienda. Como dato adicional, de las cuatro personas que indicaron nunca haber solicitado un crédito, una de ellas indicó que por su tipo de negocio pudo apalancarse con sus proveedores y no requerir ningún crédito, mientras que las tres personas restantes indican que a pesar de que requerían algún tipo de financiamiento, no acudieron a los bancos porque consideraron que no calificarían para un préstamo, sino que buscaron otros tipos de financiamiento más accesibles o a sus propios ahorros.

Con respecto a las expectativas de los participantes al momento de iniciar su negocio, de los cinco integrantes que ya cuentan con un negocio en marcha, cuatro recuerdan que su mayor preocupación al iniciar su negocio era lograr la obtención de un crédito, ya que de esto dependía la realización del proyecto, del cual ya tenían la idea y la estructura para llevarlo a cabo, cabe indicar que estas cuatro personas son las mismas que en la primera pregunta indicaron que habían solicitado un crédito para su emprendimiento; el otro participante que cuenta con un negocio en marcha mencionó que no tenía mayores expectativas de obtener un crédito, ya que consideraba que no cumpliría con los requisitos ni la capacidad de pago que los bancos solicitan, para este emprendedor, su fuente de financiamiento correspondió a préstamos de familiares y ahorros obtenidos en los últimos años previo a emprender. Los cinco participantes con ideas de negocios consideran que sus mayores dificultades serán el obtener el financiamiento de su proyecto y lograr la rentabilidad necesaria para cubrir los pagos de los préstamos, principalmente en los primeros meses de la puesta en marcha, además coinciden que en la actualidad tienen más opciones de financiamiento que en el pasado, no solo en los bancos, sino también por parte de programas de apoyo a los emprendedores.

En la presente sesión se mencionaron varias dificultades que tienen los emprendedores al momento de solicitar un crédito, uno de los aspectos que más se discutió tiene que ver con la poca experiencia que en muchos casos tienen los emprendedores, en este punto se incluyen: poca o nula antigüedad laboral (en el

caso de personas que combinan un trabajo fijo con su emprendimiento), experiencia o conocimiento previo de la actividad económica donde se va a emprender, historial crediticio del solicitante y referencias de tipo comercial. Otro punto que se discutió tiene que ver con la capacidad de pago que los bancos exigen para otorgar un crédito, si se trata de un negocio por iniciar no se cuenta con una fuente de información histórica para determinar la capacidad de pago, en este caso, los bancos suelen requerir un flujo de caja proyectado para estimar un nivel de ingresos y determinar la capacidad de pago, muchas veces en este punto los emprendedores no cuentan con la adecuada asesoría y presentan flujos de caja con errores o con información muy optimista, lo que ocasiona que los bancos nieguen los créditos al no recibir información adecuada o dentro de sus parámetros.

Se consideró el escenario de que los emprendedores entrevistados tengan que buscar fuentes alternativas de financiamiento que no tengan relación con préstamos comerciales, en ese sentido, se obtuvo la siguiente información:

- Cuatro de los participantes consideraron que solicitar préstamos a familiares es la opción más rápida, económica y conveniente para emprender su negocio.
- Dos indicaron que usar su tarjeta de crédito para realizar avances de efectivo o comprar su inventario difiriendo el consumo es lo más adecuado.
- Dos integrantes piensan en solicitar créditos informales, cabe indicar que todos coinciden que estas dos últimas opciones mencionadas comprenden un alto costo financiero.
- Dos participantes consideran destinar parcial o totalmente sus ahorros para su emprendimiento.

En el último tema tratado, se discutió respecto a que si consideran adecuado el procedimiento que utilizan las instituciones financieras para otorgar créditos a los emprendedores, en este punto hubo el consenso de los diez participantes en donde indicaron que los bancos no tienen una gestión adecuada para atender a los emprendedores, ya que consideran que los requisitos no se ajustan a la realidad del país o a las características de los emprendedores

Uno de los participantes puso como ejemplo justamente al Banco del Pacífico, mencionando que en una ocasión no pudo acceder a un crédito comercial por USD 10,000.00 ya que una de las políticas del banco era que debía ser cliente y mantener saldos promedio en los últimos seis meses de por lo menos el 10% del monto solicitado (USD 1,000.00), situación que no pudo cumplir ya que debió recurrir a sus ahorros para financiar las etapas iniciales de su proyecto previo a solicitar el financiamiento.

Con los resultados obtenidos del focus group realizado se puede concluir, al igual que varios estudios presentados en capítulos anteriores, que el financiamiento sigue siendo una de las principales barreras que tienen los emprendedores ecuatorianos al momento de iniciar su negocio o para cubrir las necesidades de un negocio en marcha.

Únicamente tres de los participantes pudieron acceder a un crédito bancario, a los siete participantes restantes no les fue aprobada su solicitud o no intentaron aplicar a un crédito ya que consideraron que no cumplían el perfil crediticio, esta situación se puede relacionar con las expectativas que tienen los emprendedores para que su proyecto sea financiado, ya que el financiamiento es una de sus mayores preocupaciones y a la que ven como de más difícil realización, generando un escenario de incertidumbre y que muchas veces no puede ser superado, ocasionando abandonos de proyectos o cierre de negocios.

El ejercicio sirvió para identificar a los siguientes factores: falta de experiencia, no tener garantías, no tener estabilidad laboral, entre otras, como impedimentos para ser sujetos de crédito. En el factor que más se profundizó es el requisito de tener experiencia en la actividad económica en la que se está incursionando, el que corresponde a un requisito de tipo cualitativo que también analizan los bancos y puede ser un factor de riesgo a considerar. En este punto, incorporar a la solicitud un correcto estudio de proyecto y de mercado puede mitigar dicho riesgo, lo antes mencionado es uno de los primeros hallazgos que pueden incorporarse en el nuevo modelo de análisis de crédito que se propone en el presente documento y que permitirá reducir o sustituir requisitos a los emprendedores.

En el Ecuador las fuentes de financiamiento alternativas son escasas en comparación con los países de mayor desarrollo económico, y por lo general se reducen a acudir a ahorros propios, préstamos informales, préstamos familiares y uso de tarjetas de crédito, cabe indicar que pueden existir otras fuentes de financiamiento o de apoyo, aunque en el ejercicio llevado a cabo se profundizó únicamente en las cuatro mencionadas, las cuales tienen sus ventajas y desventajas presentadas a continuación:

Tabla 27

Ventajas y desventajas de financiamientos alternativos

Fuentes Alternativas	Ventajas	Desventajas
Familiares	-Baja o nula tasa de interés. -En muchos casos no tiene un plazo fijo. -Transacción simple y rápida.	-No genera un historial crediticio que puede ser usado como referencia para futuros créditos en bancos. -Relaciones familiares en riesgo.
Ahorros propios	-No existe tasa de interés. -No hay obligaciones con terceros o exigencia de repartir utilidades.	-Riesgo de perder todos los ahorros.
Préstamos informales	-Dinero se obtiene inmediatamente. -Sin trámites de por medio.	-Altas tasas de interés. -Puede llegar a ser riesgoso, muchas veces los prestamistas informales acuden a amenazas para cobrar cuotas en caso de atrasos.
Tarjeta de crédito	-Consumos se pueden diferir a cuotas acorde a la capacidad de pago de la persona. -Facilidad para compras por internet. -Seguridad al no portar dinero físico.	-Tasas de créditos de consumo más altas que las tasas de créditos comerciales. -Avances de efectivo con costosos (entre USD 5.00 y USD 7.00 por cada USD 100.00 retirados).

Fuente: Adaptado del *Focus Group* I realizado por el autor.

Continuando con el análisis de los resultados, los participantes coincidieron que el procedimiento que actualmente usan los bancos para aprobar créditos a emprendedores no es el adecuado, ya que, a su criterio, cuando uno de ellos se acerca a solicitar un crédito, se usan los mismos parámetros que estas

instituciones usan para calificar créditos a empresas ya establecidas, lo que los pone en una posición de desventaja al no contar con los recursos que negocios ya establecidos pueden tener. Creen que se debe dar más apertura para que los emprendedores accedan a créditos con tasas preferenciales y con requisitos que ellos puedan cumplir, otro punto importante que se mencionó en la discusión es que, si bien, las soluciones de financiamiento que ofrecen los bancos se dirigen a negocios consolidados al exigir antigüedad y experiencia, una buena alternativa es que los bancos evalúen a las personas que están detrás del emprendimiento, a través de su comportamiento de pago y no al emprendimiento como tal, ya que en la mayoría de los casos no tendrá información para evaluar. Cabe indicar que en este ejercicio no se expusieron temas legales o de normativa a las que están sujetos los bancos, con el fin de conocer todas las opiniones de los participantes y soluciones posibles sin la limitante de temas regulatorios.

Como conclusión se puede mencionar que el ejercicio de focus group llevado a cabo, representa una fuente de valiosa información como apoyo del objetivo general del presente documento, ya que se pudieron obtener varias ideas que servirán para evaluar el actual modelo de riesgo que lleva a cabo el Banco del Pacífico, y así desarrollar el nuevo modelo de análisis de riesgo dirigido al segmento emprendedor, sustituyendo, eliminando o incorporando variables acorde al perfil emprendedor, sin descuidar temas de normativa e identificando los principales motivos por la no aprobación de créditos a emprendedores en un posterior análisis de la base de datos de emprendedores que han solicitado un financiamiento en el Banco del Pacífico.

Encuesta: Factores que demoran el proceso del crédito Emprendedor Pacífico

Para el análisis de las posibles causas por las cuales se generaron demoras en el proceso de crédito se procedió a realizar una encuesta abierta a 60 ejecutivos de crédito del Banco del Pacífico, divididos de la siguiente forma: 30 ejecutivos de la región costa y 30 ejecutivos de la región sierra, para que enumeren dentro de su experiencia, los motivos que han demorado el proceso que ellos llevan a cabo, y se obtuvieron los siguientes resultados:

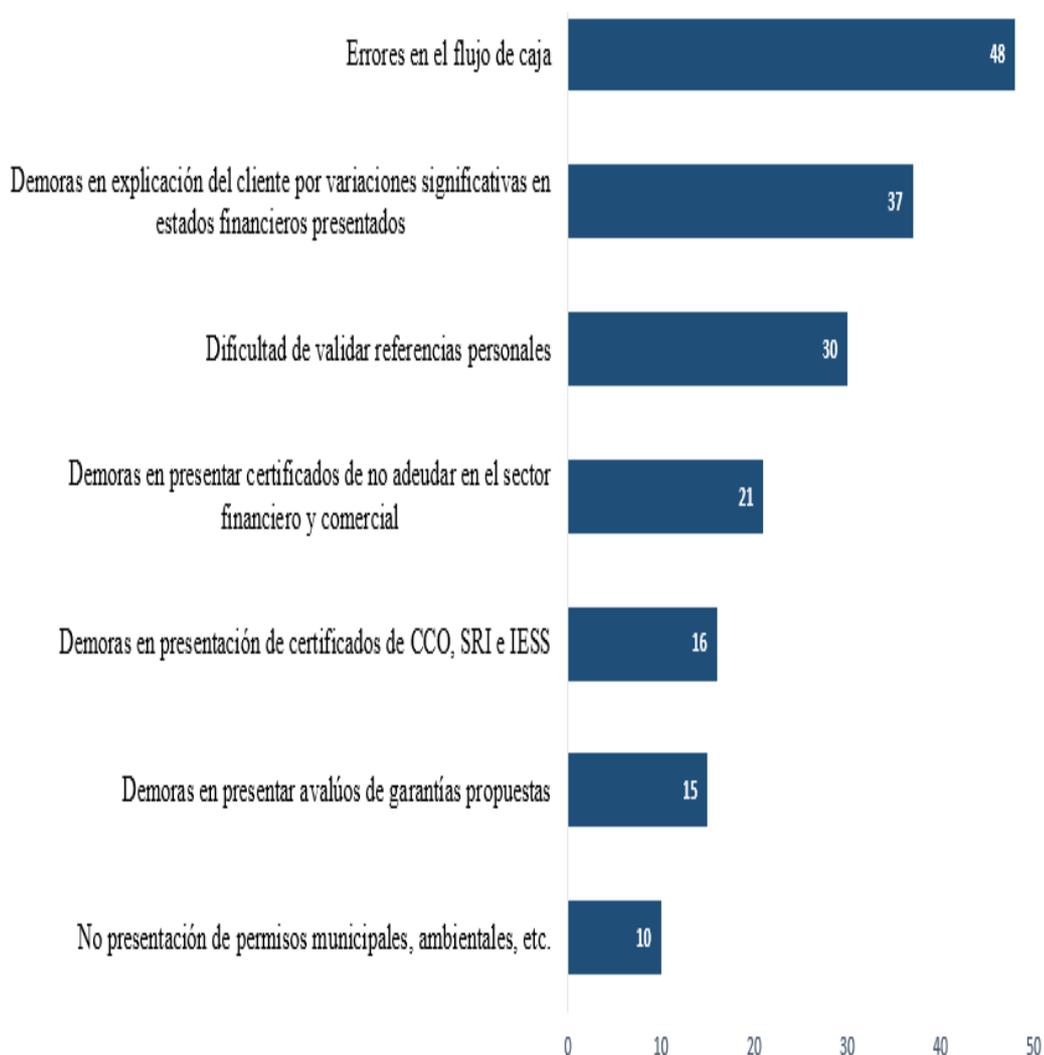


Figura 17

Principales motivos por demoras en el proceso de crédito

Fuente: Tomado de encuesta realizada a funcionarios del Banco del Pacífico.

Una de las primeras observaciones de la encuesta es que las demoras en el proceso del crédito no solo dependen de la gestión que realiza el funcionario, sino que en muchos casos se originan por errores o demoras por parte de los clientes. El principal problema que se identificó en la encuesta es que los clientes presentan flujos de caja con errores, documento que es de suma importancia ya que con esta información se puede determinar la capacidad de pago del cliente, principal condición a evaluar para aprobar o negar el crédito, los errores van desde proyecciones de ingresos muy optimistas que no van acorde al perfil del cliente, giro del negocio y ciclo productivo hasta la presentación del documento con una estructura que no corresponde al flujo de caja.

El segundo motivo más mencionado tiene que ver con las consultas que estos realizan a los clientes luego de realizar el análisis horizontal y vertical de los estados financieros presentados, ya que en este punto se identifican las principales variaciones de las cuentas contables y se consultan con el cliente a fin de determinar su origen y evaluar el posible impacto que estas variaciones puedan generar al cliente, según indican los funcionarios el proceso de enviar las consultas y recibir las respuestas a satisfacción del banco puede tomar entre 8 a 10 días, ya que por lo general las empresas del sector pymes y micro no llevan un control tan estricto sobre su contabilidad o con la asesoría de un auditor, lo que dificulta identificar el origen de una variación o tendencia para explicarla adecuadamente.

Como tercer punto se considera que validar las referencias personales es otro motivo de demora, ya que en muchos casos es difícil ubicar a la persona referida, ya sea porque no se encuentra en su domicilio o sitio de trabajo o porque el número entregado es incorrecto, mencionan además que se debería considerar la opción de que se pueda contactar a la persona referida a través de su número celular, ya que actualmente el banco requiere que el referido tenga un número fijo para ser contactado.

Los motivos que se ubican en el cuarto y quinto puesto tienen que ver con la presentación de documentos por parte del cliente, para personas jurídicas principalmente corresponde al Certificado de Cumplimiento emitido por la Superintendencia de Compañías del Ecuador, Certificado de no tener deuda con el

Servicio de Rentas Internas (SRI) así como también el Certificado de Mora Patronal emitido por el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) y para personas naturales tiene que ver con el escenario de que registre algún valor vencido o en mora vigente en el sistema financiero, por lo que se le solicita algún certificado por la parte acreedora en donde se indique que ya no adeuda ningún valor. Otro motivo mencionado pero con menor incidencia corresponde al tiempo que toma realizar los avalúos de los bienes otorgados en garantía en el caso que exceda el monto que cubre el FNG y el Banco del Pacífico a riesgo limpio. Y por último se menciona que los atrasos en la obtención de permisos municipales, ambientales, de seguridad, entre otros, también provocan demoras para completar la carpeta del cliente para su posterior análisis.

Como se mencionó al inicio de la presentación de la encuesta, los factores que provocan demoras en el análisis previo al otorgamiento del crédito, no necesariamente implican que de ocurrir el crédito sea negado o en su defecto ser aprobado, sino que corresponden a variables que causan acumulación de trabajo para los funcionarios y molestias a los clientes, situación que puede ser corregida con el nuevo modelo de análisis de riesgo, al modificar la forma, mas no el fondo, de la información requerida como entrada o suplemento para analizar un crédito.

Observación de base de datos: Variables del análisis de riesgo actual que dificulta la aprobación de créditos

Para identificar las principales variables por las cuales se niegan los créditos, y así proponer mejoras en el nuevo modelo de análisis de riesgo, se cuenta con la base de datos de 597 solicitudes de crédito receptadas hasta febrero 2018 y de las cuales se han aprobado y desembolsado 202, quedando 395 solicitudes como negadas, lo que genera una tasa de operaciones aprobadas del 33.8%, cabe indicar que estas solicitudes pertenecen a clientes que han pasado el primer proceso de control que corresponde a la entrega de toda la documentación requerida al funcionario, para posteriormente pasar al segundo paso que corresponde al análisis de riesgo previo a aprobar o negar el crédito. En el análisis de la base de datos de las 395 solicitudes negadas se recogió la siguiente información, cabe indicar que las variables a presentarse no son excluyentes, y que una solicitud de crédito puede incurrir en varias observaciones:

Tabla 28

Principales razones por las que se niegan solicitudes de Emprendedor Pacífico

Variable	Ocurrencias
Relación de capital social mas reserva legal versus el patrimonio es menor al 35%	257
No tiene reciprocidad con el banco	189
Cliente no cuenta con capacidad de pago	163
Actividad económica del cliente con calificación menor a 7/10 según criterio del banco	118
Monto de crédito supera el 200% del patrimonio del cliente	98
No cuenta con las firmas de accionistas que posean al menos el 50% del capital accionario	42
Cliente no presenta garantías adecuadas para cubrir monto excedente	37
Análisis de provisión neta supera el 4.5% tolerado por el banco	33
No presenta estados financieros completos o la información no se considera confiable	32
Cliente presenta valores patronales en mora	21
Registran operaciones vencidas y/o castigadas en el banco (canceladas o vigentes)	17
Cliente presenta valores pendientes de pago en el SRI	13
Proyecto del cliente se desarrolla en zona geográfica considerada de alto riesgo	6
Cliente no es sujeto de crédito por desarrollar actividades consideradas de mayor riesgo	2
Cliente se encuentra demandado o en proceso judicial con el banco	1
Cliente se benefició de condonaciones, daciones u otros acuerdos especiales	1

Fuente: Adaptado de Estadísticas del Banco del Pacífico.

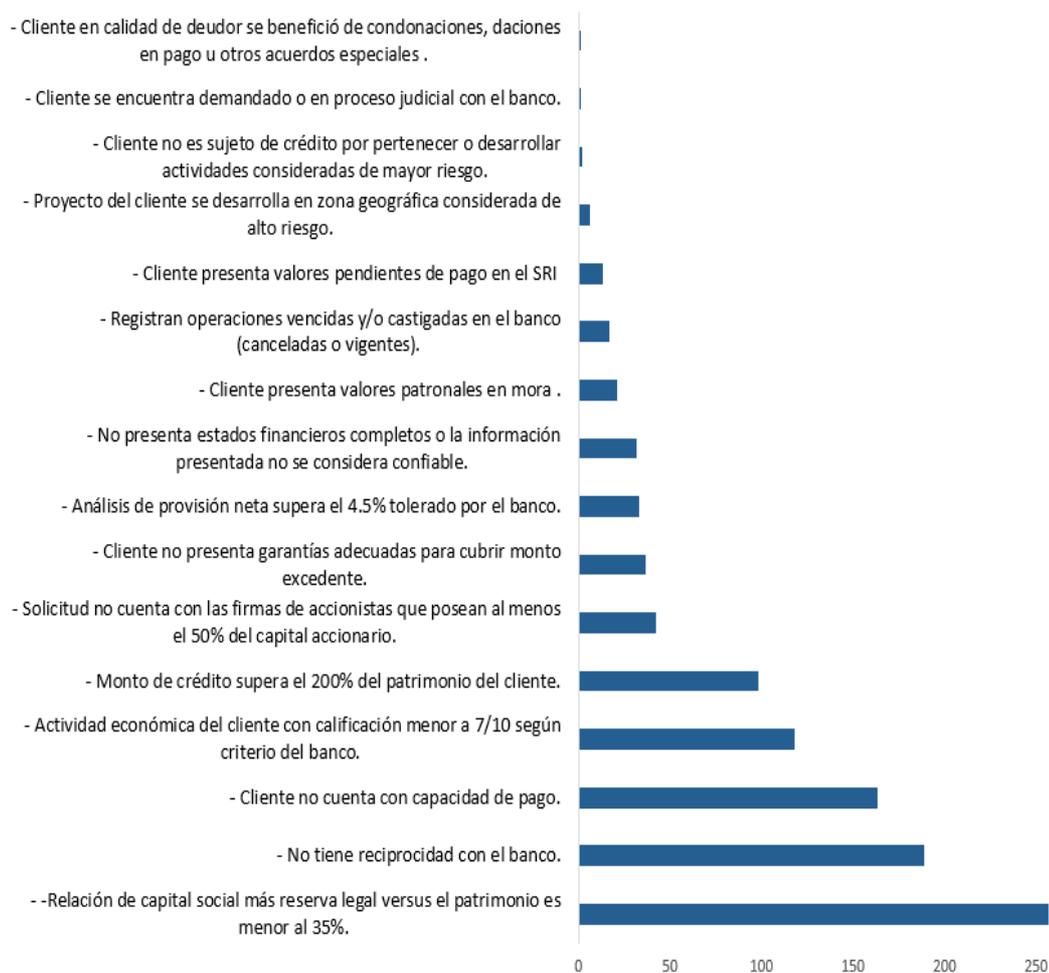


Figura 18

Principales razones por las que se niegan solicitudes de Emprendedor Pacífico

Fuente: Adaptado de Estadísticas del Banco del Pacífico.

En el análisis de la base de datos considerando exclusivamente las operaciones de crédito que fueron negadas se identificaron 16 variables o razones por las cuales dichas solicitudes no fueron aprobadas, cabe indicar que estas variables no son excluyentes y que cada operación puede tener más de una razón por la cual se le negó el crédito, se menciona además que las operaciones que fueron aprobadas también pudieron incurrir en alguna de las variables antes identificadas, pero presentaron otras fortalezas y compromisos para mitigar el riesgo y por lo cual fueron aprobadas, no obstante, se indica que esto es posible siempre y cuando no sean incumplimientos que estén determinados por ley o normativa bancaria, sino que pertenezcan a políticas internas de la institución financiera y que está en potestad de los niveles correspondientes dentro del banco para que excepcionen dicho incumplimiento y se otorgue el financiamiento.

A continuación se explica de forma más detallada cada una de las variables identificadas dentro de las estadísticas de créditos no aprobados del producto *Emprendedor Pacífico*:

Relación de capital social más reserva legal versus el patrimonio es menor al 35%: Tratándose de Personas Jurídicas, el Directorio del Banco del Pacífico dispuso que la relación del capital social más reserva legal versus el patrimonio total del cliente, sea del 35%. Ya que estos dos rubros cumplen una función de garantía frente a terceros, al considerarse que mientras mayor sea la relación, los accionistas tienen mayor confianza a la empresa, puesto que han aportado un mayor nivel de recursos propios para la operación de la misma.

No tiene reciprocidad con el banco: Para los créditos comerciales, en los cuales se incluye a *Emprendedor Pacífico*, el banco solicita que el cliente registre en sus cuentas de ahorro o corriente un saldo promedio de los últimos seis meses de al menos el 10% del total del crédito solicitado; a los saldos promedio también se le pueden sumar valores que se mantengan como inversiones previo al cálculo de la reciprocidad. En el caso de clientes nuevos, esta política se la aplica de forma parcial, ya que aunque no se le exige en primera instancia, es necesario que presente un compromiso, respaldos y estimaciones para que cumpla la política en un determinado plazo acorde a la situación del cliente.

Cliente no cuenta con capacidad de pago: El análisis de la capacidad de pago del cliente para créditos comerciales se lo realiza sobre el flujo de caja presentado en la solicitud de crédito, el cual deberá guardar relación con la información financiera histórica y el comportamiento de ventas en el caso de negocios en marcha, y para proyectos se lo deberá realizar con base en el estudio de mercado y proyecciones de venta.

Esta variable tiene varias aristas por lo cual se niegan los créditos, entre los que se mencionan: estructura del flujo de caja incorrecta, proyecciones de ingresos muy optimistas y que no guardan relación al mercado, flujo con premisas incorrectas y omisión de información con relación a otros endeudamientos y que saltan a la luz cuando se revisa el buró del crédito del cliente a través de la página de Equifax.

Actividad económica del cliente con calificación menor a 7 sobre 10:

El Banco del Pacífico a través de su área de Estudios Económicos y Estadísticos divide las actividades económicas que se desarrollan en el país en 277 subactividades, a las cuales periódicamente les asigna un puntaje de acuerdo a varios criterios entre los que se mencionan: pronósticos de crecimiento, volumen de ventas del sector, ciclos económicos, volatilidad de precios, entre otros, el detalle de los puntajes se los presenta a continuación:

- **Puntaje de 1 a 4:** Actividades económicas con pronósticos de crecimiento negativos, bajo volumen de ventas, producción e ingresos, ciclos económicos desfavorables, volatilidad de precios, susceptible a cambios tecnológicos. Finalmente también se considera la dependencia de subsidios gubernamentales o a asistencias de carácter internacional. Como ejemplos se menciona: producción de lana, cría de caballos, cultivo de pasto y reparación de computadoras.
- **Puntaje de 5 a 6:** Actividades económicas con pronósticos de crecimiento cercanos a cero, estancamiento de la industria, niveles inadecuados en los volúmenes de ventas, producción e ingresos, sensible a la afectación ocasionada por estacionalidades económicas o internacionales, existencia de productos sustitutos, susceptible a cambios tecnológicos y que evidencien alta dependencia de materias primas y bienes de capital que presenten tendencia en volatilidad de precios. Como ejemplos se menciona: cultivo de banano y plátano, cultivo de rosas, producción de huevos, fabricación de productos refinados y producción de arroz.
- **Puntaje de 7 a 8:** Actividades económicas con pronósticos de crecimiento mayores a cero y crecimiento moderado de la industria, con baja afectación ocasionada por ciclos o estacionalidades económicas, baja capacidad ociosa, bajas barreras de entrada y salida a la industria y que cuenten con pocos productos sustitutos. Como ejemplos se mencionan: comercio de partes, piezas y accesorios de vehículos, comercio al por mayor de productos cárnicos, actividades jurídicas y de contabilidad.

- **Puntaje de 9 a 10:** Las actividades económicas con este puntaje en su mayoría muestran pronósticos de crecimiento cercanos o superiores al 3%, y gozan de buena salud en su industria producto de altos niveles en los volúmenes de ventas, producción e ingresos, además de la nula o escasa afectación ocasionada por ciclos o estacionalidades económicas nacionales o internacionales. Los bienes finales producidos por estos sectores comúnmente tienen un alto valor agregado y no cuentan con sustitutos. Como ejemplos se mencionan: cultivo de caña de azúcar, extracción de madera y elaboración de productos lácteos.

Monto de crédito supera el 200% del patrimonio del cliente: Este requerimiento que realiza el Banco del Pacífico corresponde a lo que se menciona en el Código Orgánico Monetario y Financiero presentado en el Registro Oficial No. 332 (2014), con relación al límite para las operaciones activas y contingentes, que en su primer inciso menciona que un banco no puede otorgar de forma individual más del 10% de su patrimonio técnico y continua con el siguiente inciso dentro del artículo 210 que menciona:

El conjunto de las operaciones del inciso anterior, tampoco podrá exceder en ningún caso del doscientos por ciento (200%) del patrimonio del sujeto de crédito, salvo que existiesen garantías adecuadas que cubran, en lo que excediese por lo menos el ciento veinte por ciento (120%), de conformidad con las regulaciones que emita la Junta (p. 37).

Solicitud no cuenta con las firmas de accionistas que posean más del 50% del capital accionario: Para las personas jurídicas, el Banco solicita que firmen como codeudores o garantes las personas que en su conjunto posean más del 50% del capital accionario de la empresa, como forma de respaldar el crédito con los bienes personales de los individuos que manejan la empresa.

Cliente no presenta garantías adecuadas para cubrir monto excedente: Este incumplimiento se relaciona con lo mencionado en el escenario de que el monto solicitado por el cliente exceda el 200% del patrimonio registrado en el estado financiero auditado o según cifras declaradas al SRI del último año. Esta información nos indica que de las 98 solicitudes que presentaron este

incumplimiento, 37 no pudieron presentar garantías que cubran por lo menos el 120% de esta diferencia, cabe indicar que para *Emprendedor Pacífico* el monto corresponde al valor no cubierto por el FNG, el cual puede ser de hasta el 80% del préstamo solicitado.

Análisis de provisión neta supera el 4.5% tolerado por el banco: El Banco del Pacífico dentro de su sistema realiza una calificación trimestral de los clientes que mantengan riesgos vigentes en la institución, de acuerdo a su comportamiento de pago, y lo complementa con la información del mercado, tipo de actividad económica, y últimas cifras financieras en el caso de negocios en marcha y valores estimados en el plan de negocios, para proyectos, con esta información se puntúa a los clientes de 0 a 100 y se le otorga una calificación por rangos e identificados por letras que van desde la A hasta la E, subdivididos en los números 1, 2 y 3, cada letra tienen un distinto porcentaje de provisión que debe asumir el banco y que se encuentra contemplado en la Administración de Riesgo de acuerdo a normas nacionales e internacionales, esta provisión de acuerdo a la ley, se puede mitigar al 50% en el caso de que el cliente presente garantías hipotecarias que respalden la operación; esto significa que un cliente solicitante del producto *Emprendedor Pacífico*, y que no presenta garantías, puede tener una calificación de hasta B1, que comprende una provisión bruta del 4.5% y en el caso que presente garantías, puede tener calificación de hasta B2 y provisión del 9% que puede ser mitigada en el 50% con garantías hipotecarias, obteniendo una provisión neta del 4.5%.

No presenta estados financieros completos o la información presentada no se considera confiable: El banco requiere la presentación de balances financieros auditados o declarados al SRI y las cifras financieras del último trimestre, con esta información se procede a realizar el análisis financiero del cliente, para determinar su elegibilidad como sujeto de crédito; con relación a este incumplimiento, se observa una mayor ocurrencia en las personas naturales obligadas a llevar contabilidad y a las empresas pertenecientes al sector micro, ya que es muy común la informalidad con la que este segmento manejan su contabilidad, generando inconsistencias en las cifras presentadas lo que ocasiona una sobrevaloración o subvaloración de su situación financiera, situación que afecta al momento de que el banco toma la decisión de aprobar o negar el crédito.

Ciente presenta valores patronales en mora con el IESS: El banco procura no mantener relaciones comerciales con empresas o personas naturales que presenten valores patronales en mora y que comprometan la capacidad financiera de la empresa al momento del cobro, el análisis de este incumplimiento corresponde al monto adeudado, y la decisión de otorgar un crédito depende del monto del mismo, ya que en el escenario de que el IESS exija el pago de valores patronales adeudados, tiene mayor capacidad de cobro que el Banco del Pacífico, lo que podría generar el no pago de un crédito otorgado.

Registran operaciones vencidas o castigadas en el banco: No son sujetos de crédito las personas naturales o empresas que mantengan o hayan mantenido valores vencidos u operaciones castigadas dentro del Banco del Pacífico y en el resto del sistema financiero. Este criterio se lo puede relacionar al aspecto *Comportamiento* de las cinco C de crédito explicadas en el Marco Teórico, y también guarda relación con la calificación del cliente, ya que un perfil crediticio de estas características por lo general requiere de una elevada provisión, y que no está en el límite tolerable por el banco.

Ciente presenta valores pendientes de pago en el SRI: Se aplica el mismo criterio que con los clientes que presentan deudas por mora patronal con el IESS, ya que al otorgar un crédito a un cliente que mantenga deudas con el SRI, el banco se expone a la posibilidad de no pago, ya que la capacidad de cobro y de coactiva del SRI es mucho mayor que la del banco, quedándose desprotegido en el escenario de que el SRI exija el cobro de los valores adeudados y el cliente no esté en capacidad de cubrirlos. Cabe indicar que esto depende del monto adeudado y de los respaldos que el cliente presente, ya que dentro de la base de datos se encontraron casos de que se les aprobó el crédito porque presentaron impugnaciones o porque se trataba de valores menores y que no representaban mayor incidencia dentro del flujo del cliente.

Proyecto del cliente se desarrolla en zona geográfica considerada de alto riesgo: Este requerimiento siempre estuvo dentro de las condiciones que evalúa el banco previo a otorgar un crédito, no obstante, tomó mayor relevancia a partir del terremoto acontecido en abril del año 2016 en las provincias de Manabí y Esmeraldas. Entre las solicitudes de *Emprendedor Pacífico* se negaron seis

operaciones de crédito por encontrarse en zonas geográficas consideradas de alto riesgo. Una de las operaciones negadas correspondía a un proyecto de camaronera en la provincia de Manabí, que por los antecedentes de la zona se requirió la presentación del avalúo del terreno donde se iba a desarrollar la actividad, y según lo presentado por el perito, se identificó que una de las piscinas había sufrido daños luego del terremoto y ocurrió un desmoronamiento parcial del área destinada al sedimentador luego de las réplicas que se dieron en semanas posteriores. Entre las zonas consideradas de alto riesgo se incluyen: sectores fronterizos especialmente los que se encuentran dentro de conflictos de guerrilla, zonas con tendencia a inundaciones, sectores de riesgo sísmico y con probabilidad de deslaves.

Cliente no es sujeto de crédito por pertenecer o desarrollar actividades consideradas de mayor riesgo: El banco no financia operaciones de crédito dirigidas a actividades que se encuentren prohibidas por ley, que atenten contra la moral, actividades especulativas y actividades que estén destinadas a la fabricación y comercialización de materiales bélicos, así mismo, considera que no son sujetos de crédito los clubes sociales, asociaciones religiosas, casas de cambio, clubes deportivos, asociaciones de artesanos, empleados o profesionales, medios de comunicación, bares y discotecas. Esta variable tuvo dos ocurrencias en los primeros seis meses de lanzado el producto, ya que se presentó el proyecto de un centro nocturno en la ciudad de Guayaquil y el de una asociación de artesanos que solicitaba el financiamiento para ampliar su sede en Ambato.

Cliente se encuentra demandado o en proceso judicial con el banco: Esta variable se relaciona con la observación que corresponde a que no son sujetos de crédito los clientes que tuvieron valores vencidos o castigados con el Banco del Pacífico, ya que de esta situación, en el caso de no lograr ningún tipo de acuerdo o convenio de pago, se deriva el proceso judicial que sigue el banco con el objetivo de recuperar estos valores. Por lo que el banco no financia a personas o empresas con las cuales tuvo algún tipo de disputa legal, en esta variable se observó que una empresa solicitó un crédito de capital de trabajo, pero su principal accionista registraba valores castigados por un crédito otorgado en el año 2002 y que en el 2005 entró a un proceso judicial para recuperar estos valores.

Ciente en calidad de deudor se benefició de condonaciones, daciones en pago u otros acuerdos especiales: Este motivo para negar el crédito se relaciona con las variables mencionadas anteriormente: cliente con valores castigados y cliente con procesos judiciales con el banco, y hace referencia al evento de que un cliente no haya podido cumplir sus obligaciones financieras con el Banco del Pacífico, por lo que ingresó a un proceso judicial y se llegó a un acuerdo de pago, condonación de intereses o daciones en pago con las garantías que respaldaban la operación. En el caso de *Emprendedor Pacífico* esta variable se identificó en una operación de crédito y corresponde a la misma solicitud de crédito que se mencionó en la variable pasada, en donde una empresa solicitó financiamiento de capital de trabajo, pero su principal accionista registró valores castigados y en proceso judicial desde el año 2005 con el Banco del Pacífico, situación que se resolvió con la dación en pago de las garantías que respaldaban dicho crédito.

La información que se ha obtenido luego del proceso aplicado en la metodología de investigación evidencia que el producto *Emprendedor Pacífico* presenta varias debilidades correspondientes a las políticas de crédito debido a que no se encuentran ajustadas al segmento emprendedor, a la par de identificar las variables que no permiten que el producto en mención tenga la evolución esperada, se han identificado distintos motivos que provocan demoras en el proceso de crédito, estos resultados servirán para establecer propuestas de mejoras, que serán presentados en el siguiente capítulo, lo que servirá no solo para incrementar el acceso al crédito por parte de los emprendedores, sino también para mejorar los indicadores de eficiencia y gestión de atención al cliente, al otorgar una atención oportuna y rápida a los clientes interesados en obtener un crédito.

Capítulo V: Propuesta del Nuevo Modelo de Análisis de Riesgo para Emprendedor Pacífico

Luego de que en el capítulo anterior se analizara el actual modelo de análisis de riesgo del Banco del Pacífico, donde se identificaron los motivos que ocasionan demoras en el proceso de crédito y las variables que componen los criterios aplicados por el banco para no aprobar las solicitudes de crédito, en el presente capítulo se proponen las posibles mejoras a las políticas y proceso de crédito, las cuales se ajustarán a las características del segmento emprendedor.

Se mencionan además estrategias que pueden ser aplicadas para atraer a los emprendedores al producto *Emprendedor Pacífico*, considerando que la percepción actual de estos con relación al acceso al crédito no es la adecuada, y que con las mejoras propuestas se facilitará dicho acceso, se cree necesario socializar el producto en los nichos donde se forma el emprendimiento, para que de esta manera los emprendedores, incluyendo a los que se les ha negado el crédito previamente, conozcan el producto financiero y lo puedan solicitar. Como se detalla en este documento, el objetivo principal de la investigación es la de proponer un nuevo modelo de análisis financiero y de riesgos ajustados al segmento emprendedor, con el fin fomentar el desarrollo de los emprendedores, por lo cual se proponen las siguientes estrategias:

- Proponer mejoras para reducir demoras en el proceso de crédito.
- Reformar las políticas de crédito para que se ajusten a las características de los emprendedores, lo que modificará el modelo de análisis de riesgo actual, reduciendo el número de solicitudes negadas.
- Despertar el interés en los emprendedores, para que conozcan el producto y lo usen como una herramienta para desarrollar su emprendimiento.

Propuesta para Reducir las Demoras en el Proceso del Crédito

Después de la encuesta abierta realizada a 60 ejecutivos de crédito del Banco del Pacífico, se identificaron siete motivos que son los principales causantes de las demoras en el proceso de crédito, las cuales no dependen exclusivamente de la gestión del banco, sino que en muchos son los clientes los que generan la demora al presentar información incompleta o que no esté acorde a lo exigido por el banco, no obstante, en los motivos de demora identificados, se

observa que sí es posible realizar varios cambios que mejoren la eficiencia de los ejecutivos bancarios y por otro lado, simplifiquen los trámites al cliente con el objetivo de agilizar todo el proceso.

El primer paso corresponde a identificar cuáles son las variables que son controlables por el Banco del Pacífico y sobre las cuales se pueden aplicar cualquier tipo de mejora o cambio con el fin de mejorar los tiempos de respuesta y cuáles son las variables sobre las cuales el banco no puede ejercer ningún tipo de control.

Tabla 29

*Variables controlables y no controlables que inciden en la demora del crédito
Emprendedor Pacífico*

Principales motivos por demoras en proceso de crédito	Ocurrencias
Errores en el flujo de caja	48
Demoras en explicación del cliente por variaciones significativas en estados financieros	37
Dificultad de validar referencias personales	30
Demoras en presentar certificados de no adeudar en el sector financiero y comercial	21
Demoras en presentación de certificados de CCO, SRI e IESS	16
Demoras en presentar avalúo de garantías propuestas	15
No presentación de permisos municipales, ambientales, etc.	10

-Controlables

-No Controlables

Fuente: Adaptado de Estadísticas del Banco del Pacífico

Como se observa en la tabla anteriormente presentada, cuatro de los siete motivos de demora identificados son controlables por el banco y los otros tres restantes no lo son, estas variables controlables corresponden al 65% del total de motivos de demora reconocidos por los funcionarios del banco, lo cual es un porcentaje considerable y por lo que se puede mencionar que aplicar mejoras en dichos motivos puede mejorar notablemente el tiempo que toma el proceso del crédito en sus inicios. Las mejoras propuestas se presentan a continuación:

Errores en el flujo de caja: Dentro del principal motivo de demora se encuentra uno de los requisitos más importantes que exigen las instituciones financieras, el cual es el flujo de caja y que sirve para determinar si el cliente cuenta con la capacidad de pago adecuada para hacer frente a los pagos de dividendos del crédito solicitado. Los errores enumerados en este motivo van

desde presentar una estructura incorrecta del flujo de caja hasta proyecciones que no van acorde a la situación del cliente, por lo que se propone que se establezca un formato de flujo de caja estándar para los clientes del sector micro y pymes, el cual sea facilitado al cliente en la reunión que este mantenga con el funcionario de crédito al momento de explicarle las condiciones de crédito y los requisitos necesarios para iniciar el trámite.

A la par de la entrega del documento, el funcionario deberá explicar al cliente los criterios que toma en cuenta el banco para analizar el flujo de caja, con el objetivo de que cumpla los parámetros y evite devoluciones o consultas adicionales, entre los parámetros se mencionan: proyecciones que guarden relación con la actividad previa del cliente, participación de costos y gastos acorde a estados financieros anteriores, en el caso de crecimiento de ingresos o disminución en la participación de gastos que estos sean sustentados correctamente, ya sea con presentación de contratos que respalden las ventas o con estrategias detalladas para incrementar ingresos o reducir costos, a continuación se presenta el formato de flujo de caja propuesto:



FLUJO DE CAJA ANUAL											
MESES	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10	RESUMEN GRÁFICO
RESUMEN DE EFECTIVO											
Saldo Inicial	\$ 2,683.00	\$ 59,530.00	\$ 10,808.25	\$ 13,398.75	\$ (11,013.00)	\$ 12,992.75	\$ 6,565.00	\$ 3,676.25	\$ 6,580.25	\$ 17,673.75	
INGRESOS OPERACIONALES											
Ventas en Efectivo	\$ 78,000.00	\$ 85,588.00	\$ 88,555.00	\$ 66,000.00	\$ 77,500.00	\$ 77,582.00	\$ 62,658.00	\$ 65,025.00	\$ 77,852.00	\$ 75,884.00	
Recuperación CxC clientes	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Otros ingresos	\$ 1,000.00	\$ 1,500.00	\$ 1,200.00	\$ 1,500.00	\$ 1,300.00	\$ 1,500.00	\$ 1,000.00	\$ 1,200.00	\$ 1,100.00	\$ 1,000.00	
Total Ingresos o Efectivo recibido	\$ 79,000.00	\$ 87,088.00	\$ 89,755.00	\$ 67,500.00	\$ 78,800.00	\$ 79,082.00	\$ 63,658.00	\$ 66,225.00	\$ 78,952.00	\$ 76,884.00	
EGRESOS OPERACIONALES											
Compra de Mercadería	\$ 50,000.00	\$ 48,255.00	\$ 49,225.00	\$ 51,256.00	\$ 42,025.00	\$ 47,896.00	\$ 46,523.00	\$ 46,523.00	\$ 47,825.00	\$ 51,025.00	
Pago de Salarios	\$ 12,500.00	\$ 12,063.75	\$ 12,306.25	\$ 12,814.00	\$ 10,506.25	\$ 11,974.00	\$ 11,630.75	\$ 11,630.75	\$ 11,956.25	\$ 12,756.25	
Alquileres, luz elect, agua	\$ 1,100.00	\$ 986.00	\$ 745.00	\$ 1,258.00	\$ 986.00	\$ 1,252.00	\$ 1,325.00	\$ 985.00	\$ 988.00	\$ 987.00	
Pago impuestos y seguros	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	
Otros Egresos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Total Egresos o Efectivo Pagado	\$ 64,100.00	\$ 61,804.75	\$ 62,776.25	\$ 65,828.00	\$ 54,017.25	\$ 61,622.00	\$ 59,978.75	\$ 59,638.75	\$ 61,269.25	\$ 65,268.25	
FLUJO DE CAJA OPERATIVO											
	\$ 14,900.00	\$ 25,283.25	\$ 26,978.75	\$ 1,672.00	\$ 24,782.75	\$ 17,460.00	\$ 3,679.25	\$ 6,586.25	\$ 17,682.75	\$ 11,615.75	
INGRESOS Y EGRESOS NO OPERACIONALES											
Desembolsos de crédito	\$ 60,000.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Pagos de intereses	\$ 5,370.00	\$ 4,475.00	\$ 3,580.00	\$ 2,685.00	\$ 1,790.00	\$ 895.00	\$ 3.00	\$ 6.00	\$ 9.00	\$ 4.00	
Pagos de Capital (préstamos bancarios)	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Otros Pagos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Total Flujo No Operacional	\$ 44,630.00	\$ (14,475.00)	\$ (13,580.00)	\$ (12,685.00)	\$ (11,790.00)	\$ (10,895.00)	\$ (3.00)	\$ (6.00)	\$ (9.00)	\$ (4.00)	
FLUJO DE CAJA NETO											
	\$ 59,530.00	\$ 10,808.25	\$ 13,398.75	\$ (11,013.00)	\$ 12,992.75	\$ 6,565.00	\$ 3,676.25	\$ 6,580.25	\$ 17,673.75	\$ 11,615.75	

Figura 19

Formato de flujo de caja propuesto

Fuente: Elaborado por el autor.

Dificultad de validar referencias personales: Este requerimiento aplica a personas naturales, actualmente se requieren tres referencias personales a las cuales se las contacta a un teléfono fijo para validar los datos que el cliente presentó, cabe indicar que se solicitan tres referencias, no obstante se considera como requisito cumplido al tener la respuesta de al menos dos referidos.

Como se indicó en el capítulo anterior, las demoras de esta variable corresponden a las dificultades implícitas que se generan al limitarse únicamente a un contacto telefónico fijo para ubicar a la persona referenciada: llamadas a domicilio en horas laborables y personas que no cuentan con teléfono fijo.

Por lo antes mencionado se propone que dentro de la información de contacto se incluya el número de teléfono celular, correo electrónico y documento de identificación, con el objetivo de ubicar más fácilmente a la persona referida, además de que se incremente de tres a cinco las referencias requeridas, teniendo como mínimo para cumplir el requisito la contestación de tres personas.

El incremento de referencias se debe a que el banco considera menos fiable una referencia de teléfono móvil a una de teléfono fijo, por la facilidad con la que se puede cambiar de número de teléfono celular con relación al de un teléfono fijo de un domicilio, ya que en el escenario de que un crédito presente problemas en su pago, una de las primeras medidas que se toman en el caso de que no se logre contactar al deudor principal, es la de comunicarse con las personas referidas para que proporcionen información que facilite ubicar al deudor del crédito, por este motivo se incrementan a cinco las personas referidas para reducir este riesgo al contar con más referencias disponibles para ubicar.

Demoras en presentar certificados de no adeudar en el sector financiero y comercial: Según políticas del banco no son sujetos de crédito las personas que registren valores vencidos en el sector financiero o comercial. Una de las primeras revisiones que realiza el funcionario de crédito es revisar el buró de crédito del cliente en la página web de Equifax, la cual muestra las obligaciones del cliente en instituciones financieras y comerciales tales como: Movistar, Claro, DePrati, entre otros.

Una de las debilidades en este sistema es que no se muestra información al día del cliente, sino que depende de lo que cada institución financiera y comercial reporte a Equifax, por lo que la información que se presenta al momento de consultar se refiere a valores de uno o dos meses atrás. Por lo antes mencionado, en el caso de que el cliente registre algún valor vencido en el informe de Equifax y este indique que dicho valor se encuentra cancelado y que la información no está actualizada, se propone que se continúe con el trámite registrando esta novedad y bajo la condición de que de aprobarse el crédito, el cliente no podrá recibir ningún desembolso hasta que presente algún certificado que demuestre que ya no mantiene ninguna deuda, con un plazo máximo de 10 días desde el momento que se aprobó el crédito.

Demoras en presentación de certificados de CCO, SRI e IESS: El Certificado de Cumplimiento emitido por la Superintendencia de Compañías, así como el certificado de no mantener deudas en el SRI ni obligaciones patronales en el IESS, son documentos que se pueden obtener a través de una consulta en la página web de cada institución mencionada, no obstante, actualmente se establece que estos documentos forman parte de la documentación que el cliente debe presentar dentro de la solicitud de crédito, por lo que se propone que con el objetivo de simplificar los trámites para el cliente, esta información sea descargada e impresa directamente por el funcionario de crédito, y que dentro de la solicitud de crédito, adicional a la frase que autoriza al banco para revisar su buró de crédito, se incluya la autorización para la consulta y descarga de estos documentos.

Resumen comparativo de los cambios propuestos sobre las variables halladas

A continuación se presenta la comparación del actual proceso con la nueva propuesta, exclusivamente de las variables que inciden en las demoras dentro del análisis previo a otorgar el crédito *Emprendedor Pacífico*:

Tabla 30

Comparación de variables que ocasionan demoras: Proceso Actual vs Proceso Propuesto

Variable	Política actual	Cambio propuesto
-----------------	------------------------	-------------------------

Errores en el flujo de caja	Capacidad de pago se cliente se evalúa sobre flujo de caja presentado por cliente.	Se establece formato de flujo de caja y explicación por parte de funcionario para reducir errores.
Demoras en explicación del cliente por variaciones significativas en estados financieros	Cualquier duda o inconsistencia sobre los estados financieros presentados deben ser aclarados por el cliente.	No se presentó propuesta, variable no controlable por el banco.
Dificultad de validar referencias personales	Se requieren 3 referencias personales con números de teléfono fijo para contactarlas, mínimo se debe tener respuesta de 2.	Se incrementa a 5 referencias personales con números de teléfono móvil, se requiere mínimo respuesta de 3.
Demoras en presentar certificados de no adeudar en el sector financiero y comercial	Cliente debe presentar certificados de no tener valores vencidos en sector financiero y comercial para continuar con proceso de crédito.	Si cliente manifiesta que al momento no tiene deudas vencidas, se continúa trámite; tiene 10 días desde aprobación del crédito para presentar certificado y recibir desembolso.
Demoras en presentación de certificados de CCO, SRI e IESS	Documentos deben ser presentados por el cliente, no se inicia trámite hasta completar todos los requisitos.	Se incluye autorización dentro de solicitud de crédito para que esta información sea consultada e impresa por funcionario.
Demoras en presentar avalúo de garantías propuestas	Cliente debe presentar avalúos para continuar proceso de crédito.	No se presentó propuesta, variable no controlable por el banco.
No presentación de permisos municipales, ambientales, etc.	Cliente debe presentar permisos para continuar proceso de crédito.	No se presentó propuesta, variable no controlable por el banco.

Fuente: Elaborado por el autor.

Es importante mencionar que no es posible cuantificar de forma individual los días de demora que genera cada variable, la base de datos de 597 solicitudes presentadas hasta febrero 2018 evidencia que el proceso de crédito toma alrededor de 42 días, de los cuales 28 días corresponden a la recopilación de información y preparación de carpeta previo al análisis.

Propuesta Sobre Variables que Ocasionan la No Aprobación de Solicitudes de Emprendedor Pacífico

Luego del análisis de la base de datos con corte a febrero 2018 se identificaron 16 variables que se relacionan con los criterios de análisis del Banco del Pacífico por lo cual se negaron créditos, cabe indicar que estas variables no solo corresponden a las políticas de crédito del banco, sino que también incluyen disposiciones legales y de normativa bancaria que el banco no puede omitir, así como también incumplimientos por parte del cliente o del proyecto en general.

Tabla 31

Clasificación de motivos por los cuales se niegan créditos por tipo de originador: políticas de crédito, legales o incumplimiento del cliente.

Variable
- Relación de capital social mas reserva legal versus el patrimonio es menor al 35%.
- No tiene reciprocidad con el banco.
- Cliente no cuenta con capacidad de pago.
- Actividad económica del cliente con calificación menor a 7/10 según criterio del banco.
- Monto de crédito supera el 200% del patrimonio del cliente.
- Solicitud no cuenta con las firmas de accionistas que posean al menos el 50% del capital accionario.
- Cliente no presenta garantías adecuadas para cubrir monto excedente.
- Análisis de provisión neta supera el 4.5% tolerado por el banco.
- No presenta estados financieros completos o la información presentada no se considera confiable.
- Cliente presenta valores patronales en mora.
- Registran operaciones vencidas y/o castigadas en el banco (canceladas o vigentes).
- Cliente presenta valores pendientes de pago en el SRI.
- Proyecto del cliente se desarrolla en zona geográfica considerada de alto riesgo.
- Cliente no es sujeto de crédito por pertenecer o desarrollar actividades consideradas de mayor riesgo.
- Cliente se encuentra demandado o en proceso judicial con el banco.
- Cliente en calidad de deudor se benefició de condonaciones, daciones en pago u otros acuerdos especiales.
- Políticas de crédito del Banco del Pacífico
- Disposiciones legales y de normativa bancaria
- Incumplimiento del cliente o del proyecto

Fuente: Elaborado por el autor.

Para efectos de practicidad, se deja al final el análisis de las variables relacionadas a políticas de crédito del Banco del Pacífico, ya que estas requieren de una mayor profundidad al ser variables que están en la capacidad de ser modificadas puesto que corresponden a criterios de análisis que dependen exclusivamente del banco.

Variables por tipo: disposiciones legales o de normativa bancaria

De acuerdo al Código Orgánico Monetario y Financiero en su Artículo No. 210 establece que una institución financiera no puede otorgar créditos a una persona natural o jurídica por un monto que supere el 200% de su patrimonio, a excepción de que presente garantías adecuadas que cubran el valor excedente en un porcentaje no menor al 120% (Registro Oficial No. 332, 2014). De las 16 variables que se determinaron en el análisis de la base de datos de solicitudes de crédito, se puede mencionar que los motivos identificados como *monto de crédito supera el 200% del patrimonio del cliente y cliente no presenta garantías adecuadas para cubrir monto excedente* se enmarcan dentro de lo estipulado en el artículo antes mencionado, por lo cual, sobre estos motivos que representan el 13% de las variables identificadas, no se puede proponer ningún tipo de cambio ni excepción, ya que el incumplimiento de esta normativa puede derivar en multas u observaciones por parte de las instituciones de control.

Variables por tipo: incumplimiento del cliente y/o del proyecto

Se encontraron seis motivos por los cuales se negaron créditos que corresponden de forma directa a la gestión del cliente o a la estructura del proyecto presentado en busca de financiamiento, cabe indicar que las políticas de crédito del banco también ejercen cierta influencia sobre estas variables, no obstante, la mayor participación corresponde a la gestión del cliente o características del proyecto, por este motivo se los clasificó como variables que dependen de estos últimos.

Para las variables *no presenta estados financieros completos o la información presentada no se considera confiable, proyecto del cliente se desarrolla en zona geográfica considerada de alto riesgo y cliente no es sujeto de crédito por pertenecer o desarrollar actividades consideradas de mayor riesgo* no es posible presentar propuestas de mejoras, ya que en el caso de la primera, la información financiera depende exclusivamente del cliente y el banco se debe limitar a emitir un criterio basándose en dicha información presentada, ya sea sobre los estados financieros auditados o sobre la declaración del impuesto a la renta al SRI, no puede emitir un criterio sobre información que no esté respaldada en estos documentos, o sobre prácticas contables que no vayan acorde a la ley o a la ética.

La ubicación geográfica del cliente tampoco depende del banco, y si este considera que la zona donde el cliente desarrolla su actividad comercial es de alto riesgo, no puede otorgar ningún tipo de financiamiento, ya que se expone a los riesgos que esta situación conlleva. Es importante mencionar que los controles sobre este tipo de riesgos se incrementaron luego del terremoto del 16 de abril del 2017.

En el caso de la tercera, el banco no otorga créditos a actividades como: clubes sociales, casas de cambio, clubes nocturnos, partidos políticos, entre otras actividades, ya que se consideran de alto riesgo por las características propias de los antes mencionados, aunque esta variable corresponde a una política del banco, se la considera como un incumplimiento por parte del cliente, ya que corresponde a la naturaleza misma del cliente, por lo que no da cabida a algún tipo de modificación o flexibilización de la política mientras se corrige o modifica algún aspecto del cliente.

Para las siguientes variables que corresponden a competencias del cliente, las políticas de crédito del banco sí dan lugar a algún tipo de modificación en beneficio del segmento emprendedor:

- Cliente no cuenta con capacidad de pago
- Cliente presenta valores patronales en mora
- Cliente presenta valores pendientes de pago en el SRI

A la variable *cliente no cuenta con capacidad de pago* se la relaciona con la propuesta de mejora sobre el motivo de demora *errores en el flujo de caja*, por lo que se estima que dándole las herramientas al cliente para que presenten de una forma más adecuada el flujo de caja, se puedan reducir los errores y por lo tanto se disminuyan los créditos negados por este motivo, es importante mencionar que esta propuesta soluciona únicamente los problemas del flujo de caja derivados por errores en la estructura del mismo y por proyecciones o estimaciones no acorde a la situación del cliente o al giro del negocio; en el caso de que el análisis del flujo de caja, con o sin propuesta, determine que el cliente no cuenta con la capacidad de pago requerida para cubrir el crédito, no es posible aprobar el financiamiento hasta que mejore su situación financiera.

Si el cliente presenta valores patronales en mora con el IESS u obligaciones pendientes en el SRI, la política de crédito del banco establece que no se le puede otorgar el financiamiento ya que estas instituciones tienen un mayor poder de



cobranza y coactiva que el banco, esto significa que el SRI y el IESS tienen prioridad sobre los fondos disponibles del cliente y sobre los bienes en el caso de una coactiva, lo que podría generar que el banco se quede desprotegido en un determinado momento.

Debido a que no existe una estadística oficial sobre los valores adeudados al SRI e IESS para identificar los montos promedio por tamaño de empresa, la propuesta de mejora para estas variables se la realiza sobre el supuesto de que por las características propias de las empresas del segmento micro y pymes, sus obligaciones patronales y de renta no son tan altos como las grandes empresas con cientos de empleados, por lo que se propone que para los clientes micro y pymes se elimine este criterio como un requisito, y en su lugar se establece que una de las premisas del flujo de caja sea considerar estas obligaciones dentro de sus egresos en un escenario de pago no mayor a un año, en este caso la aprobación dependerá de que el cliente mantenga la capacidad de pago.

Resumen comparativo de los cambios propuestos sobre las variables halladas

Tabla 32

Comparación de variables por incumplimiento del cliente y/o proyecto: Proceso Actual vs Proceso Propuesto

Variable	Proceso actual	Proceso Propuesto
Cliente no cuenta con capacidad de pago.	Se evalúa capacidad de pago sobre el flujo de caja presentado por el cliente.	Se mantiene y se facilita a cliente formato de flujo de caja para reducir errores.
No presenta estados financieros completos o la información presentada no se considera confiable.	Se evalúa a cliente sobre los estados financieros presentados, no se considera información no declarada.	Se mantiene.



Cliente presenta valores patronales en mora.	Cientes no deben tener valores patronales en mora.	Se debe incluir esta obligación en el flujo de caja, estimando su pago en un plazo menor a 1 año.
Cliente presenta valores pendientes de pago en el SRI.	Cientes no deben tener valores pendientes de pago en el SRI.	Se debe incluir esta obligación en el flujo de caja, estimando su pago en un plazo menor a 1 año.
Proyecto del cliente se desarrolla en zona geográfica considerada de alto riesgo.	No se financia a clientes que desarrollen su actividad económica en zonas geográficas de alto riesgo.	Se mantiene.
Cliente desarrolla actividades consideradas de mayor riesgo.	No se financia a clientes que desarrollen actividades consideradas de mayor riesgo.	Se mantiene.

Fuente: Elaborado por el autor.

Variables por tipo: políticas de crédito de Banco del Pacífico

En el análisis de la base de datos de las 597 solicitudes del crédito *Emprendedor Pacífico* se identificaron ocho variables por las cuales se negaron créditos que se relacionan directamente a las políticas de crédito del Banco del Pacífico y por lo tanto depende del criterio de la institución para establecer o retirar una política, y son las siguientes con su respectiva ocurrencia dentro de las 597 solicitudes:

Tabla 33

Variables por tipo: políticas de crédito de Banco del Pacífico

Variable	Ocurrencia
- Relación de capital social más reserva legal versus el patrimonio es menor al 35%.	25%
- No tiene reciprocidad con el banco.	18%
- Actividad económica del cliente con calificación menor a 7/10 según criterio del banco.	11%
- Solicitud no cuenta con las firmas de accionistas que posean al menos el 50% del capital accionario.	4%
- Análisis de provisión neta supera el 4.5% tolerado por el banco.	3%



- Registran operaciones vencidas y/o castigadas en el banco (canceladas o vigentes).	2%
- Cliente se encuentra demandado o en proceso judicial con el banco.	0.1%
- Cliente en calidad de deudor se benefició de condonaciones, daciones en pago u otros acuerdos especiales.	0.1%

Fuente: Adaptado de estadísticas del Banco del Pacífico.

Los resultados del análisis de la base de datos de las 597 solicitudes fueron presentados a ejecutivos del Banco del Pacífico que trabajan en el área de Administración de Riesgo, departamento que es el encargado de desarrollar las políticas de crédito del Banco, previo a la revisión y aprobación del Directorio del banco, producto de esta reunión se obtuvo la siguiente clasificación que se realizó a las ocho variables:

Tabla 34

Observaciones de Administración de Riesgo del Banco del Pacífico sobre variables relacionada a políticas de crédito

Variables por tipo: políticas de crédito de Banco del Pacífico	Modificable	Comentarios
- Relación de capital social mas reserva legal versus el patrimonio es menor al 35%.	Si	Propuesta debe contemplar estadísticas del segmento
- No tiene reciprocidad con el banco.	Si	Propuesta debe contemplar estadísticas del segmento
- Actividad económica del cliente con calificación menor a 7/10 según criterio del banco.	Si	Propuesta debe contemplar estadísticas del segmento
- Solicitud no cuenta con las firmas de accionistas que posean al menos el 50% del capital accionario.	Si	Si, por características de micro y pymes
- Análisis de provisión neta supera el 4.5% tolerado por el banco.	Si	Hasta máximo permitido en normativa
- Registran operaciones vencidas y/o castigadas en el banco (canceladas o vigentes).	Si	Propuesta debe mitigar riesgo por historial de cliente
- Cliente se encuentra demandado o en proceso judicial con el banco.	No	Política de banco no susceptible a cambio
- Cliente en calidad de deudor se benefició de condonaciones, daciones en pago u otros acuerdos especiales.	No	Política de banco no susceptible a cambio

Fuente: Elaborado por el autor.

De las ocho variables que se relacionan a las políticas de crédito del banco, se identificaron dos a las cuales no se puede proponer ningún cambio y son: *cliente se encuentra demandado o en proceso judicial con el banco* y *cliente en calidad de*



deudor se benefició de

condonaciones, daciones

en pago u otros acuerdos especiales, esta última se deriva de la primera, esto debido a que por políticas generales del banco, la institución no puede mantener ningún tipo de relación con personas naturales o jurídicas que tengan o hayan tenido un proceso judicial con el banco o se hayan beneficiado por acuerdos de pago, condonación de intereses o daciones en pago, no solo aplica para clientes sino también para proveedores, colaboradores, directivos, entre otros relacionados.

Para las seis y últimas variables restantes relacionadas a las políticas de crédito del banco los cambios propuestos son los siguientes, iniciando por los de menor incidencia a mayor incidencia:

Registran operaciones vencidas y/o castigadas en el banco: Uno de los criterios del Banco del Pacífico para otorgar créditos a sus clientes hace referencia al comportamiento crediticio que haya mantenido el solicitante dentro de la institución, en este sentido, un cliente que en el pasado haya registrado valores vencidos o castigados representa un perfil de mayor riesgo para otorgar un nuevo crédito, por lo que la política en este aspecto menciona que perfiles de este tipo no son sujetos de crédito; cabe indicar que dentro de la política se considera un perfil de alto riesgo a los clientes cuyo vencido haya superado los 90 días o sus créditos hayan sido castigados por falta de pago, clientes que reporten valores vencidos en plazos menores a 90 días y ya los hayan cancelado no entran en esta consideración y pueden solicitar un crédito sin que esta política aplique.

Para la propuesta sobre esta variable, tomando en consideración la recomendación de los ejecutivos de Administración de Riesgo sobre mitigar riesgo por comportamiento, se plantea que la política se modifique, permitiendo a los clientes del perfil mencionado en el párrafo anterior ser sujetos de crédito, con la condición de que su propuesta de crédito venga acompañada con una garantía real para cubrir el monto de crédito que no se encuentre respaldado por el FNG; con ese cambio se logra mantener los beneficios de tasa y plazo que otorga el producto *Emprendedor Pacífico* a las micro y pymes, aunque se retira el beneficio de no requerir garantías reales debido al comportamiento previo del cliente, con lo que el banco reduce su exposición de riesgo. Cabe indicar que esta modificación solo aplicará para los clientes que hayan presentado valores vencidos mayores a 90 días y que al momento ya los hayan cancelados, no aplica para clientes cuyos créditos hayan

sido castigados, ya que también ingresan dentro de la variable *cliente en calidad de deudor se benefició de condonaciones, daciones en pago u otros acuerdos especiales*, ya que como se explicó anteriormente, el banco por políticas generales no mantiene ningún tipo de relaciones con este tipo de perfiles.

Análisis de provisión neta supera el 4.5% tolerado por el banco: Para esta propuesta se toma en consideración lo presentado en la Resolución No. 209-2016-F de la Junta de Regulación Monetaria y Financiera, la cual dispone “las entidades deberán constituir provisiones específicas sobre el saldo de la operación neta de crédito” (p.55) y continúa con la distribución de provisiones en el Artículo 6 de la sección Disposiciones Generales que indica lo siguiente:

Tabla 35

Disposición sobre provisiones según Junta de Regulación Monetaria y Financiera

Categorías	Provisión	
	Mínimo	Máximo
A-1		0.50%
A-2		1.00%
A-3		2.00%
B-1	3%	5%
B-2	6%	9%
C-1	10%	19%
C-2	20%	39%
D	40%	99%
E		100%

Fuente: Adaptado de Resolución No. 209-2016-F de la Junta de Regulación Monetaria y Financiera

Acorde a la política de crédito del banco, se aprueban créditos solo a clientes cuya provisión neta sea hasta 4.5%, la cual se enmarca dentro de la categoría B1, según figura antes presentada; para la propuesta se contempla que para *Emprendedor Pacífico* la tolerancia aumente hasta el 5%, manteniéndose dentro de la categoría B1, al ser la máxima permitida dentro de la categoría, ajustando la propuesta a la recomendación de Administración de Riesgo del banco, la cual mencionaba que esta variable podía ser modificada dentro de lo contemplado en la normativa vigente.

Solicitud no cuenta con las firmas de accionistas que posean al menos el 50% del capital accionario: La política de crédito de requerir firmas como

codeudores o garantes personales de los accionistas que en su conjunto posean al menos el 50% del capital accionario aplica en mayor medida para medianas y grandes empresas, cuya nómina de accionistas tiende a ser amplia, incluyendo a accionistas del exterior u otras empresas relacionadas, para que de este modo la responsabilidad del crédito sea compartida entre la empresa, los accionistas y el representante legal o director, quien dependiendo el caso, puede dejar de ejercer sus funciones en cualquier momento.

En el caso de microempresas y pymes, por lo general la nómina de accionistas es reducida y en muchos casos corresponde a un grupo familiar o a una persona, quien es el accionista y representante legal de la misma, por este motivo la propuesta sobre esta variable contempla requerir únicamente la firma como codeudor o garante del principal accionista. Además se establece como requisito adicional, una carta emitida por los poseedores de al menos el 51% del capital accionario autorizando a la empresa y representante legal a solicitar el financiamiento, de esta forma se asegura que los principales accionistas estén al tanto y de acuerdo con las obligaciones que está tomando la empresa, y que el principal accionista tome parte de la responsabilidad del crédito.

Si bien es cierto la incidencia de esta variable sobre las solicitudes de crédito del producto *Emprendedor Pacífico* es de apenas el 4%, la modificación de esta política no solo beneficiará a los futuros solicitantes del crédito, sino que también favorecerá a un proceso de análisis más rápido, ya que todos los codeudores o garantes deben pasar también por un análisis de riesgo y presentar ciertos requisitos al igual que el deudor principal.

Actividad económica del cliente con calificación menor a 7/10 según criterio del banco: Para el análisis de esta variable se toma como referencia el total de clientes del segmento micro y pymes del Banco del Pacífico que tienen relación crediticia con el banco al corte febrero 2018; se toma en consideración a los clientes que mantengan créditos vigentes con el banco, puesto que de esta forma se estaría eliminando principalmente a los clientes inactivos o inhabilitados que constan dentro del universo total de clientes y no hay forma de identificarlos, adicional a este criterio, también se estaría dejando por fuera del análisis a clientes que no han tenido relación crediticia con el banco. Cabe indicar que los resultados de este análisis son de tipo

referencial, ya que el producto también contempla a no clientes del banco, los cuales no constan dentro de la base de datos para el análisis.

El total de clientes del segmento pymes que actualmente tienen relación crediticia con el Banco del Pacífico asciende a 1,462 y del segmento microempresa 356, dando un total de 1,818 que corresponde al universo de estudio. De los cuales se obtuvieron los siguientes datos:

Calificación	Cantidad	Participación
3	7	0.39%
4	10	0.55%
5	43	2.37%
6	955	52.53%
7	679	37.35%
8	50	2.75%
9	54	2.97%
10	20	1.10%
Total	1,818	

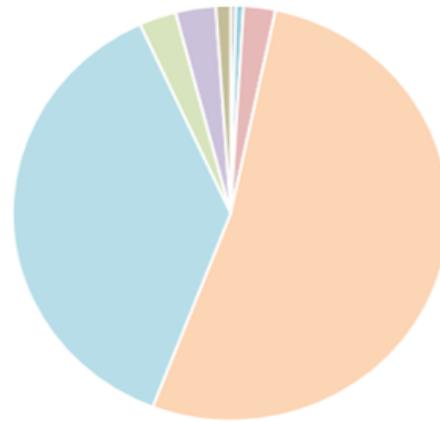


Figura 20

Distribución de microempresas y pymes por calificación de sector económico

Fuente: Adaptado de estadísticas del Banco del Pacífico.

Tabla 36

Calificación de las principales actividades económicas del segmento microempresa y pymes

Actividad	Cantidad	Calificación	Participación
Comercio al por menor de ferretería	357	7	19.64%
Cultivo de maíz duro	237	6	13.04%
Otros servicios empresariales N.C.P.	105	6	5.78%
Otras actividades de servicios	80	6	4.40%
Actividades especializadas de la construcción	79	6	4.35%
Profesional independiente	59	6	3.25%
Comercio al por menor de otros productos N.C.P.	47	6	2.59%
Empleado privado	44	7	2.42%
Actividades de arquitectura e ingeniería	27	6	1.49%
Construcción de edificios	27	6	1.49%
Servicios de alimentos, bebidas y otros servicios de comidas móviles	23	7	1.27%
Servicios de informática y servicios conexos	22	7	1.21%
Actividades de administración de empresas y consultoría	21	6	1.16%
Cultivo de banano y plátano	20	6	1.10%
Otras actividades profesionales, científicas y técnicas	20	6	1.10%
Comercio al por menor de combustibles y lubricantes	18	9	0.99%
Ingeniería Civil	18	6	0.99%
Comercio de partes, piezas y accesorios de automotores y motocicletas	17	7	0.94%
Telecomunicaciones	17	10	0.94%
Transporte de carga por vía terrestre	17	6	0.94%
Abastecimiento de eventos y otras actividades de servicio de comidas	16	6	0.88%
Actividades de agencias de viajes y operadores turísticos	15	7	0.83%
Cultivo de caña de azúcar	15	9	0.83%
Servicio de alojamiento	14	6	0.77%
Actividades inmobiliarias	13	6	0.72%
Actividades de hospitales	12	7	0.66%
Comercio al por menor de alimentos	12	7	0.66%
Empleado público	12	7	0.66%
Otras actividades económicas	454		24.97%
Total	1,818		

Fuente: Adaptado de estadísticas del Banco del Pacífico.

Como se observa en la tabla antes presentada, la cual detalla las actividades económicas donde se acumulan el 75% de los clientes micro y pymes del banco, la principal actividad económica de los clientes del segmento micro y pymes es la de *comercio al por menor de ferretería*, seguido de *cultivo de maíz duro*, quienes en su conjunto representan el 32.67% del total de clientes de dichos segmentos en el banco; entre otras actividades se destacan las relacionadas a la agricultura y a la prestación de servicios.

Siguiendo con el análisis, según lo presentado en la distribución de microempresas y pymes por calificación de sector económico, se evidencia que el 52.53% de las actividades económicas que desarrollan las microempresas y pymes tienen una calificación de 6 puntos, según la última calificación a febrero 2018, con lo

que estarían incumpliendo la política de crédito del banco, por lo antes expuesto, la propuesta sobre esta variable contempla que se modifique la política y se acepten a las actividades económicas con puntajes superiores a 6 puntos, en lugar de las actividades calificadas desde 7 puntos como menciona la actual política; de este modo, y según el análisis estadístico sobre los clientes micro y pymes del banco, se estaría asegurando que el 96.7% de estos segmentos cumplan esta política y que su actividad económica no sea un impedimento para solicitar un financiamiento. Como medidas para mitigar este riesgo se pueden implementar las siguientes estrategias a los clientes que al momento de aprobársele un crédito su actividad económica tenga calificación de 6 puntos:

- Seguimiento semestral a evolución de ventas del cliente.
- Revisión periódica de estatus de industria y proyecciones de crecimiento según el departamento de Estudios Económicos del banco.
- Solicitar presentación de estrategias comerciales viables que deben ser supervisadas por el ejecutivo de crédito del banco.
- No incrementar exposición de riesgo con cliente con otras facilidades de crédito mientras actividad económica del cliente no sea igual o superior a 7.

No tiene reciprocidad con el banco: Para el análisis de esta variable se toma como referencia a las 597 solicitudes de crédito del producto *Emprendedor Pacífico*, no es posible tomar como referencia a todo el conjunto de clientes del segmento micro y pymes del banco, puesto que la fórmula para el cálculo de la reciprocidad es: $\text{Saldos Promedio} / \text{Monto del Crédito}$, y en el caso de clientes que no han solicitado el crédito, no es posible calcular su reciprocidad ya que no existe un monto sobre el cual determinar el valor.

Cabe indicar que los resultados mostrados a continuación tendrán un valor distinto a los 189 incumplimientos que se determinaron hasta febrero 2018, puesto que el saldo promedio calculado para cada cliente se lo realizó sobre los últimos seis meses previo a la solicitud de cada crédito, calculo que pudo ser realizado entre agosto 2017, fecha en que arrancó el producto *Emprendedor Pacífico* y febrero 2018, fecha tomada como corte para el estudio; para el siguiente cálculo se toma como fecha referencial a febrero 2018, esto significa que los saldos promedio serán tomados del semestre que comprende septiembre 2017 hasta febrero 2018, el otro componente de



este cálculo corresponde al monto de crédito solicitado, y se obtuvieron los siguientes resultados:

Reciprocidad	Cantidad	Participación
No es cliente	191	31.99%
SP = 0%	71	11.89%
0% > SP < 5%	77	12.90%
5% ≥ SP < 10%	96	16.08%
10% ≥ SP < 20%	131	21.94%
20% ≥ SP	31	5.19%
Total	597	

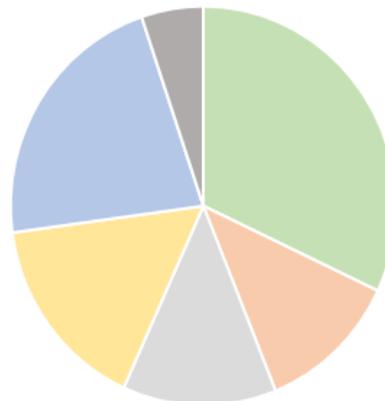


Figura 21

Distribución de solicitantes de Emprendedor Pacífico por nivel de reciprocidad con el banco

Fuente: Adaptado de estadísticas del Banco del Pacífico.

Es importante mencionar que las 189 solicitudes que tuvieron observaciones por no tener reciprocidad con el banco según la base de datos analizada con corte a febrero 2018 corresponde exclusivamente a personas y empresas que al momento de solicitar el crédito ya eran clientes del Banco del Pacífico, los solicitantes del crédito que no eran clientes del banco no están considerados dentro de las 189 observaciones de esta variable, ya que no es posible determinar su reciprocidad al no tener cuentas activas dentro de la institución. Como se observa en la figura antes presentada, la tercera parte de los solicitantes no eran clientes del Banco del Pacífico, por lo que la política de reciprocidad no aplicó con ellos, existiendo en su lugar, el seguimiento del funcionario de crédito para que maneje los flujos de efectivo de su negocio con el banco, así como el pago de nómina y otros movimientos de efectivo, a fin de que incremente sus saldos promedio.

Siguiendo con el análisis, se observa que el 41% de los solicitantes de crédito no cumplen la política de reciprocidad del banco, agrupándose en mayor medida entre el 5% y menos del 10% de reciprocidad, seguido de más de 0% y menos de 5% de reciprocidad y de clientes que no tienen reciprocidad; considerando además los que no son clientes del banco, el porcentaje que si cumple dicha política es de apenas el 27% de los 597 solicitantes. Para esta variable y exclusivamente para el segmento microempresa y pymes se propone que se modifique la política y se baje el porcentaje



de reciprocidad

requerido del 10% al

5%, además que dentro de los requisitos se exija a los clientes y no clientes un compromiso formal para que maneje con el Banco del Pacífico los flujos de efectivo del negocio, el pago de nómina, proveedores, servicios básicos, pago de impuestos y demás servicios financieros, siendo el cumplimiento de este compromiso un insumo más para el análisis de riesgo de futuras solicitudes de crédito que realice el cliente, encasillándolo dentro del análisis de comportamiento, el cual forma parte de la estructura del análisis de crédito.

Relación de Capital Social más Reserva Legal versus el Patrimonio es menor al 35%: Para el análisis de esta variable se toma como referencia el total de clientes del segmento micro y pymes del Banco del Pacífico que tienen relación crediticia con el banco al corte febrero 2018; puesto que el análisis requiere conocer los componentes del Patrimonio de cada cliente con relación a los rubros: Reserva Legal y Capital Social; información que no se puede considerar fiable si en su lugar se incluye una muestra del universo total de clientes de los segmentos micro y pymes del banco, ya que estos incluyen clientes inactivos, suspendidos e inhabilitados, cuya información financiera no se encontrará actualizada, a diferencia de los clientes con relación crediticia con el banco, los cuales por controles internos, los ejecutivos de crédito deben mantener sus cifras financieras actualizadas, de por lo menos el último periodo fiscal respecto al año en curso.

Capital Social más Reserva Legal vs Patrimonio		Cantidad	Participación
Desde	Hasta		
0%	5%	18	0.99%
5%	10%	163	8.97%
10%	15%	127	6.99%
15%	20%	110	6.05%
20%	25%	346	19.03%
25%	30%	199	10.95%
30%	35%	291	16.01%
35%	40%	328	18.04%
40%	45%	126	6.93%
45%	50%	37	2.04%
Mas de 50%		73	4.02%

1,818

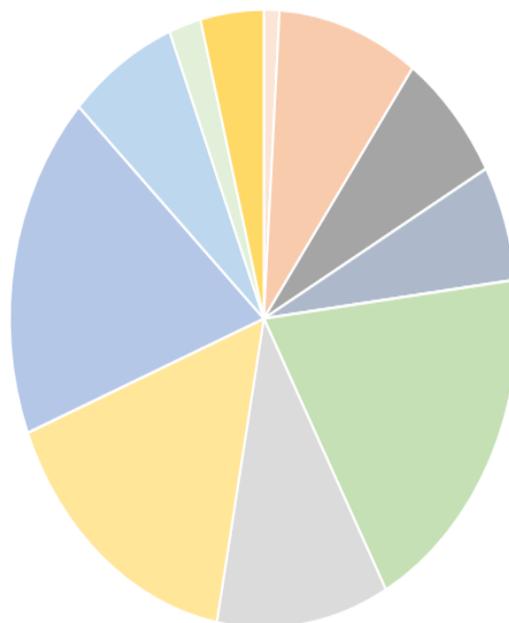


Figura 22

Distribución de la relación Capital Social más Reserva Legal versus el Patrimonio de clientes del segmento micro y pymes

Fuente: Adaptado de estadísticas del Banco del Pacífico.

Como se observa en la figura anterior, el 31.02% de los clientes de los segmentos micro y pymes del Banco del Pacífico cumplen la política de mantener una relación de Capital Social más Reserva Legal versus el Patrimonio igual o superior al 35%; la mayor porción de los clientes se acumulan entre una relación del 20% al 25%, seguido del 35% al 40% y del 30% al 35% en su orden.

Tomando en consideración los resultados obtenidos en el análisis presentado, se cree adecuado flexibilizar la política actual, para que se ajuste a las características del segmento micro y pymes observadas, en función de lo mencionado, la propuesta sobre esta variable contempla disminuir el porcentaje mínimo requerido de relación Capital Social más Reserva Legal versus el Patrimonio del 35% al 20%, de esta forma se estaría siendo consecuente con la realidad financiera de estos segmentos, permitiendo que el 77% de los clientes micro y pymes del banco no tengan impedimento de solicitar el producto de crédito debido a esta política.

Resumen comparativo de los cambios propuestos sobre las variables

halladas

Tabla 37

Resumen comparativo de propuesta de modificación de políticas de crédito

Variable	Política actual	Cambio propuesto
Capital Social más Reserva Legal vs Patrimonio menor a 35%	La relación de Capital Social más Reserva Legal vs Patrimonio debe ser mínimo 35%.	Se reduce a mínimo el 20%.
No tiene reciprocidad con el banco	Los saldos promedio del cliente deben ser de por lo menos el 10% del monto solicitado.	Se reduce mínimo al 5% sobre monto de crédito y se exige compromiso para manejar flujos de efectivo con el banco.
Cliente no cuenta con capacidad de pago	Análisis de flujo de caja debe evidenciar que cliente cuenta con la capacidad de pago.	Se establece formato de flujo de caja y explicación por parte de funcionario para reducir errores.
Actividad económica del cliente con calificación menor a 7/10	La actividad económica debe tener una calificación igual o mayor a 7/10.	Se reduce calificación mínima a 6 y se establece mecanismo de seguimiento de evolución del sector económico.
Monto de crédito supera el 200% del patrimonio del cliente	El monto solicitado incluyendo créditos vigentes no deben superar el 200% del último patrimonio declarado por el cliente.	No se presentó propuesta, variable depende de normativa bancaria.
Solicitud no cuenta con las firmas de accionistas que posean al menos el 50% del capital accionario	Solicitud requiere firmas como codeudores o garantes de accionistas que en su conjunto mantengan al menos el 50% de acciones.	Se reduce a la firma de principal accionista y se pide autorización por escrito de accionistas que en su conjunto tengan al menos el 51% de participación.
No presenta garantías para cubrir monto excedente (200% patrimonio)	Debe presentar garantías con cobertura mínima del 120% sobre el excedente.	No se presentó propuesta, variable depende de normativa bancaria.
Análisis de provisión neta supera el 4.5% tolerado por el banco	Provisión neta requerida para el cliente debe ser no mayor al 4.5% y calificación mínima de B1.	Se cambia al 5%, máxima permitida según normativa para segmento B1.
Presenta estados financieros incompletos o información no confiable	Evaluación financiera requiere que cliente presente estados financieros auditados o declarados al Sri.	No se presentó propuesta, variable depende de cliente.
Cliente presenta valores patronales en mora	Cliente no debe mantener valores patronales en mora.	Se debe incluir deuda en flujo de caja en periodo menor a 1 año, califica en caso de que aún mantenga capacidad de pago.
Registran operaciones vencidas y/o castigadas en el banco	Cientes que registren operaciones vencidas de más de 90 días o castigadas con el banco no son sujetos de crédito.	Deben presentar garantías para cubrir el monto no respaldado por el FNG, no aplica para clientes castigados.
Cliente presenta valores pendientes de pago en el SRI	Cliente no debe mantener obligaciones pendientes con el SRI.	Se debe incluir deuda en flujo de caja en periodo menor a 1 año, califica en caso de que aún mantenga capacidad de pago.
Proyecto se desarrolla en zona de alto riesgo	Banco no financia proyectos ubicados en zona geográfica de alto riesgo.	No se presentó propuesta, variable depende de cliente.
Desarrolla actividades consideradas de mayor riesgo	Banco no financia a clientes que desarrollen actividades consideradas de mayor riesgo.	No se presentó propuesta, variable depende de cliente.
Cliente se encuentra demandado o en proceso judicial con el banco	No son sujetos de crédito los clientes que hayan sido demandados o se encuentren en proceso judicial con el banco.	No se presentó propuesta debido a políticas generales el banco.
Cliente en calidad de deudor se benefició de acuerdos especiales	No son sujetos de crédito clientes que se hayan beneficiado de acuerdos especiales con el banco.	No se presentó propuesta debido a políticas generales el banco.

Fuente: Elaborado por el autor.

Análisis de Variables: Impacto y Dificultad de Cambio

Tabla 38

Matriz de Variables: Impacto y Dificultad de Cambio

	Variable	Impacto	Dificultad de cambio
Por demoras	Errores en el flujo de caja.	No cuantificable	Baja
	Demoras en explicación del cliente por variaciones significativas en estados financieros presentados.	No cuantificable	No controlable por el banco
	Dificultad de validar referencias personales.	No cuantificable	Baja
	Demoras en presentar certificados de no adeudar en el sector financiero y comercial.	No cuantificable	Alta
	Demoras en presentación de certificados de CCO, SRI e IESS.	No cuantificable	Media
	Demoras en presentar avalúo de garantías propuestas.	No cuantificable	No controlable por el banco
	No presentación de permisos municipales, ambientales, etc.	No cuantificable	No controlable por el banco
Por operaciones negadas	Relación de capital social mas reserva legal versus el patrimonio es menor al 35%.	Alto	Alta
	No tiene reciprocidad con el banco.	Alto	Alta
	Cliente no cuenta con capacidad de pago.	Alto	No controlable por el banco
	Actividad económica del cliente con calificación menor a 7/10 según criterio del banco.	Medio	Alta
	Monto de crédito supera el 200% del patrimonio del cliente.	Medio	No controlable por el banco
	Solicitud no cuenta con las firmas de accionistas que posean al menos el 50% del capital accionario.	Bajo	Media
	Cliente no presenta garantías adecuadas para cubrir monto excedente.	Bajo	No controlable por el banco
	Análisis de provisión neta supera el 4.5% tolerado por el banco.	Bajo	Alta
	No presenta estados financieros completos o la información presentada no se considera confiable.	Bajo	No controlable por el banco
	Cliente presenta valores patronales en mora.	Bajo	Media
	Registran operaciones vencidas y/o castigadas en el banco (canceladas o vigentes).	Bajo	Alta
	Cliente presenta valores pendientes de pago en el SRI.	Bajo	Media
	Proyecto del cliente se desarrolla en zona geográfica considerada de alto riesgo.	Bajo	No controlable por el banco
	Cliente no es sujeto de crédito por pertenecer o desarrollar actividades consideradas de mayor riesgo.	Bajo	No controlable por el banco
	Cliente se encuentra demandado o en proceso judicial con el banco.	Bajo	No controlable por el banco
	Cliente en calidad de deudor se benefició de condonaciones, daciones en pago u otros acuerdos especiales.	Bajo	No controlable por el banco

Fuente: Elaborado por el autor.

En la tabla se resumen las variables encontradas con su respectivo impacto sobre las solicitudes de crédito y la dificultad de ser cambiadas en el actual modelo de análisis de riesgo por las propuestas de mejoras presentadas, según criterio de los ejecutivos de Administración de Riesgo, quienes son los encargados de establecer las

políticas de crédito y de presentar mejoras o modificaciones para aprobación de los niveles correspondientes, según sea el caso.

Es importante mencionar que con relación a las siete variables que ocasionan demoras dentro del proceso de crédito, no es posible cuantificar el impacto que estas tienen de forma individual, puesto que no se lleva un control específico sobre el tiempo de demora que genera cada variable, de forma general se puede mencionar que el proceso de crédito toma alrededor de 42 días, de los cuales 28 corresponden a la recopilación de información y preparación para el análisis.

Para las variables que ocasionan créditos negados, el impacto se lo determinó sobre la cantidad de incidencias dentro de las 597 solicitudes del producto *Emprendedor Pacífico*, en este sentido, en las 597 solicitudes antes mencionadas, se identificaron 1,030 incumplimientos a las políticas de crédito del Banco del Pacífico, las cuales se presentaron en mayor o menor número en cada solicitud.

Se considera de baja incidencia a las variables que tenga una participación menor al 5%, incidencia media a las variables con incidencia desde el 6% al 15% y de mayor incidencia a las variables que superen el 16%. Por lo antes mencionado, se identificaron tres variables con alta incidencia dentro de las solicitudes de crédito negadas y que en su conjunto acumulan el 59% del total de incidencias, de incidencia media se encontraron dos variables con el 21% de participación y se reconocieron once variables de incidencia baja y que en conjunto representan el 20% del total de incidencias.

Para determinar la dificultad de cambio que cada variable puede tener con relación a las propuestas realizadas, se tomó como referencia los criterios expresados por los ejecutivos de Administración de Riesgo del Banco del Pacífico, quien es el área encargada del manejo de las políticas de crédito del banco, lo que incluye modificaciones, eliminación de políticas, adiciones y publicación final luego de cada actualización. En primer lugar se identificaron once variables que no son controlables por el banco, ya que dependen del cliente, de aspectos legales o a políticas generales del banco, por lo tanto no se puede determinar una probabilidad de cambio al no depender de la gestión de crédito del banco.

Se identificaron dos variables con baja dificultad de cambio, ya que el origen de estas variables no está determinado de forma directa por las políticas del banco,



sino que dependen de los requisitos establecidos por el área de Negocios y la política de crédito se limita a exigir el cumplimiento de estos requisitos, por lo antes mencionado, la aceptación de estas propuestas para incluir un formato de flujo de caja para entregar al cliente e incrementar a cinco las referencias personales depende de la aprobación del Gerente de Negocios y el proceso se reduce a la presentación de los hallazgos del presente documento para que el gerente decida o no aprobar las reformas propuestas y se inicie a aplicar luego de la publicación y socialización de los cambios a todo el personal involucrado.

La dificultad de aprobación determinada como Media se estableció para tres variables y su aprobación depende del Vicepresidente Ejecutivo de Negocios previo a una solicitud realizada por parte del Gerente de Negocios. Para la variable *demoras en presentación de certificados de CCO, SRI e IESS* que aunque depende del Gerente de Negocios, se la clasifica como dificultad Media, ya que la propuesta incluye modificar la Solicitud de Crédito para ingresar la autorización para consultar la información personal del cliente en las instituciones antes mencionadas, el cual es un formato que debe ser aprobado por la Superintendencia de Bancos del Ecuador. Las variables *solicitud no cuenta con las firmas de accionistas que posean al menos el 50% del capital accionario, cliente presenta valores patronales en mora y cliente presenta valores pendientes de pago en el SRI* se enmarcan dentro en la sección Criterios Generales de Aceptación de las políticas de crédito del banco, dichos criterios son establecidos por el área de Negocios a través de su nivel más alto, el cual es el Vicepresidente Ejecutivo de Negocios.

Las variables a las cuales se les estableció dificultad de cambio Alto ascienden a cinco, y corresponden a políticas de crédito ya establecidas y que de forma individual expresamente indican: la relación de Capital Social más Reserva Legal versus el Patrimonio debe ser mayor al 35%, debe tener reciprocidad mayor al 10%, su actividad económica debe tener como mínimo calificación de 7/10, la provisión neta requerida debe ser máximo del 4.5% y no se otorgan créditos a clientes vencidos o castigados por el banco.

Para la modificación de estas políticas al no tratarse de criterios generales, ni requisitos establecidos por el área de Negocios, sino a políticas de crédito puntuales, la aprobación depende del Comité de Administración Integral del Riesgo (CAIR), el

cual está compuesto por el Presidente del Directorio, Presidente Ejecutivo y Gerente Nacional de Riesgos, la dificultad para modificar estas variables reside en primer lugar en el proceso que debe seguir, ya que debe ser presentado al CAIR por el Vicepresidente Ejecutivo de Negocios en compañía de representantes de las áreas que intervienen en el proceso del crédito y a las cuales afecta de una u otra forma la política revisada, entre otras dificultades que se pueden incluir se mencionan: tolerancia de riesgo que quiera mantener el banco, estrategias comerciales del banco, situación económica del país, aumento o reducción de captación de fondos, demanda de crédito, brechas de liquidez, entre otros factores que se relacionan a la actividad financiera en el país.

Validación de Hipótesis

Para efectos de determinar los beneficios que se pueden obtener con la aplicación de las propuestas que se están planteando en el presente trabajo, se realizará el cálculo sobre la base de datos de 597 solicitudes del producto *Emprendedor Pacífico* que se recibieron hasta febrero 2018, considerando el supuesto de que el nuevo modelo de análisis de riesgo estuviera vigente desde el lanzamiento del producto financiero en agosto del año 2017; no se realiza la estimación sobre potenciales clientes, ya que el cálculo depende del monto a solicitar, tasa que va en función del segmento y plazo del crédito, variables que dependen de las necesidades de cada cliente y son conocidas por el banco una vez que el cliente se acerca a solicitar el financiamiento.

A continuación se presenta la estimación de ocurrencias de cada variable en función de las propuestas realizadas:

Tabla 39

Estimación de ocurrencias de cada variable considerando nuevo modelo de análisis de riesgo.

Variable	Ocurrencias	Ocurrencia estimada luego de la propuesta	Disminución de ocurrencias
Relación de capital social mas reserva legal versus el patrimonio es menor al 35%	257	68	-74%
No tiene reciprocidad con el banco	189	53	-72%
Cliente no cuenta con capacidad de pago	163	163	0%
Actividad económica del cliente con calificación menor a 7/10 según criterio del banco	118	22	-81%
Monto de crédito supera el 200% del patrimonio del cliente	98	98	0%
Solicitud no cuenta con las firmas de accionistas que posean al menos el 50% del capital accionario	42	11	-74%
Cliente no presenta garantías adecuadas para cubrir monto excedente	37	37	0%
Análisis de provisión neta supera el 4.5% tolerado por el banco	33	19	-42%
No presenta estados financieros completos o la información presentada no se considera confiable	32	32	0%
Cliente presenta valores patronales en mora	21	7	-67%
Registran operaciones vencidas y/o castigadas en el banco (canceladas o vigentes)	17	12	-29%
Cliente presenta valores pendientes de pago en el SRI	13	5	-62%
Proyecto del cliente se desarrolla en zona geográfica considerada de alto riesgo	6	6	0%
Cliente no es sujeto de crédito por pertenecer o desarrollar actividades consideradas de mayor riesgo	2	2	0%
Cliente se encuentra demandado o en proceso judicial con el banco	1	1	0%
Cliente en calidad de deudor se benefició de condonaciones, daciones en pago u otros acuerdos especiales	1	1	0%

Fuente: Elaborado por el autor.

Según la tabla antes presentada, con la aplicación de las propuestas planteadas se lograría reducir el 47% de las ocurrencias de variables que generan la no aprobación de solicitudes de crédito del producto *Emprendedor Pacífico*, trasladando estos resultados a las 395 solicitudes de crédito negadas, se obtiene que con la modificación a las políticas de crédito se hubieran podido aprobar aproximadamente 186 solicitudes de crédito adicional a las 202 solicitudes efectivamente aprobadas, esto significa que la tasa de operaciones aprobadas se hubiera incrementado del 33.8% al 65%, representando una mejoría del 92% respecto a las operaciones aprobadas. Es importante mencionar que la estimación de 186 solicitudes representa un valor referencial puesto que dentro del análisis de riesgo, cada cliente puede presentar más de un incumplimiento de políticas de crédito, por lo que la disminución de ocurrencias de cada variable no es directamente proporcional a la disminución de solicitudes de créditos negadas, ya que la disminución de ocurrencias puede afectar en mayor o menor medida a cada cliente.

Lo antes descrito responde de forma positiva a la hipótesis planteada en la presente investigación, puesto que se evidencia que con las propuestas de mejoras



planteadas para el actual proceso de análisis financiero y de riesgo que ejecuta el Banco del Pacífico, se logrará impulsar el producto *Emprendedor Pacífico* al conseguir un mayor número de créditos aprobados, lo que a su vez se traduce en un mayor acceso al mismo por parte de los emprendedores del país, al mejorar la tasa de aprobación de créditos del 33.8% al 65%.

Análisis Financiero Considerando las Propuestas Planteadas sobre Variables que Ocasionan Créditos Negados.

Para efectos de determinar los potenciales beneficios financieros que se pueden lograr con la aplicación de las propuestas que se están planteando en el presente trabajo, se toma como referencia los valores obtenidos en la anterior sección de este capítulo, correspondiente a la Validación de Hipótesis, continuando con el análisis de los beneficios financieros que se pueden obtener con la implementación del nuevo modelo de análisis de riesgo propuesto, una vez que se tiene el número estimado de solicitudes negadas que se hubieran aprobado, se procede a calcular los valores que el banco hubiera recibido por concepto de intereses al haber aprobado 186 créditos adicionales a los 202 aprobados hasta febrero 2018, registrando los siguientes valores:

Tabla 40

Ingresos estimados por créditos aprobados con nuevo modelo de análisis de riesgo

Detalle de solicitudes		Plazo (años)	Cantidad	Interés
Cantidad	186	1	1	USD 4,941.77
Monto total	USD 9,504,815.52	2	60	USD 130,659.79
Tasa	9% a 16.17%	3	17	USD 109,732.71
Plazo	De 1 a 7 años	4	9	USD 52,038.88
Interés generado	USD 2,453,825.99	5	79	USD 1,554,455.86
		6	12	USD 160,117.04
		7	8	USD 441,879.94
		Total		USD 2,453,825.99

Fuente: Elaborado por el autor.

En el escenario de que el nuevo modelo de análisis de riesgo hubiera sido implementado a la par del lanzamiento del producto *Emprendedor Pacífico*, la estimación realizada indica que se hubieran aprobado un total de 388 solicitudes de



crédito, siendo 186 solicitudes más de las que en realidad se han aprobado; según análisis realizado, esto hubiera representado para el banco un ingreso adicional de USD 2,453,825.99 por concepto de cobro de intereses generados por los créditos otorgados, los cuales hubieran sido recibidos en un periodo de cobro de siete años, de acuerdo a la tabla antes presentada, donde se detalla el ingreso por intereses de acuerdo a cada plazo con su respectiva cantidad de créditos.

Tabla 41

Estado de Resultados del Banco del Pacífico, periodos: 2017 y marzo 2018

DESCRIPCION	AL 29 DE DICIEMBRE DE 2017	AL 29 DE MARZO DE 2018
INGRESOS FINANCIEROS	476,986,949.51	131,060,923.63
Intereses y Descuentos Ganados	324,982,160.47	90,242,571.81
Comisiones Ganadas	64,618,237.03	16,195,842.33
Utilidades Financieras	12,412,650.06	3,470,046.46
Ingresos por Servicios	74,973,901.95	21,152,463.03
EGRESOS FINANCIEROS	-125,706,151.64	-33,490,919.58
Intereses Causados	95,118,716.88	25,116,777.64
Comisiones Causadas	29,531,059.11	7,980,719.63
Perdidas Financieras	1,056,375.65	393,422.31
MARGEN BRUTO FINANCIERO	351,280,797.87	97,570,004.05
OTROS INGRESOS Y GASTOS OPERACIONALES	-208,103,737.43	-48,836,269.24
INGRESOS OPERACIONALES		
Otros Ingresos Operacionales	16,409,979.21	4,317,887.79
EGRESOS OPERACIONALES		
Gastos de Operación	220,311,509.34	52,856,497.90
Otras Perdidas Operacionales	4,202,207.30	297,659.13
MARGEN OPERACIONAL ANTES DE PROVISIONES	143,177,060.44	48,733,734.81
PROVISION, DEPRECIACION, AMORTIZACIONES	-112,448,600.39	-32,476,465.46
Provisiones	93,165,781.23	28,394,418.06
Depreciaciones	12,848,588.06	2,399,601.74
Amortizaciones	6,434,231.10	1,682,445.66
MARGEN OPERACIONAL NETO	30,728,460.05	16,257,269.35
INGRESOS Y GASTOS NO OPERACIONALES	39,501,135.15	4,607,831.47
Otros Ingresos	66,263,309.32	19,604,657.27
Otros Gastos y Perdidas	5,135,175.62	7,646,825.80
Impuestos y Participación de Empleados	21,626,998.55	7,350,000.00
RESULTADOS DEL EJERCICIO	70,229,595.20	20,865,100.82

Fuente: Tomado de página web del Banco del Pacífico

Revisando el Estado de Resultados del Banco del Pacífico del año 2017 y al corte marzo 2018, se observa que los Egresos Financieros representan el 26% de los Ingresos Financieros y los Gastos de Operación el 43% en promedio, es

importante comentar que la contabilidad de las instituciones financieras es distinta a la de cualquier otra empresa, por lo que los Ingresos por Ventas se los registra como Ingresos Financieros, del mismo modo los Egresos Financieros corresponden a los Costos de Venta, ya que en este rubro se reconoce el pago de intereses por la captación de fondos.

Tomando como referencia el Estado de Resultados presentado, se puede considerar que para obtener ingresos por USD 2,453,825.99 por concepto de intereses cobrados en el escenario de que se hayan aprobado 186 préstamos con las propuestas presentadas, se tuvieron que realizar captaciones de fondos con un costo estimado del 26% de los ingresos generados, del mismo modo, el gasto operativo que conllevan estos ingresos ascienden al 43% de los mencionados, tomando en cuenta estos valores, se obtiene una utilidad operacional de USD 760,686.06, por lo que se puede considerar que la propuesta presentada para desarrollar un nuevo modelo de análisis de riesgo para el producto *Emprendedor Pacífico* representa un importante beneficio económico para el banco, así como mejoras en el proceso de crédito en lo relativo a eficiencia, agilidad y servicio al cliente, sin considerar los beneficios relacionados con el desarrollo económico de los segmentos micro y pymes, que a su vez aportan al crecimiento del país.

Es importante mencionar que el cálculo de la rentabilidad se limita a la utilidad operacional, a efectos de tener una referencia de tipo económica para la propuesta, no se consideran aspectos como provisiones, depreciaciones, amortizaciones e impuestos, ya que estos valores incluyen otros rubros no relacionados con la actividad operativa del banco, incluir estos valores puede ocasionar posibles distorsiones con el cálculo realizado, cuyo fin es el de determinar la utilidad de una actividad netamente operativa.

Propuesta Para Despertar el Interés en los Emprendedores Sobre Emprendedor Pacífico Como una Herramienta para Desarrollar Emprendimientos.

Una vez que se han presentado propuestas de mejora sobre las políticas de crédito del Banco del Pacífico, para reducir las demoras en el proceso de crédito y reducir el número de solicitudes negadas de *Emprendedor Pacífico*, se evidencia que la aplicación de las mismas puede incrementar la tasa de aprobación de créditos del



33.8% actual al 65%,
mejora del 92% respecto a las operaciones aprobadas.

representando una

Desde el punto de vista financiero, la aplicación de lo mencionado pudo haber representado para el Banco del Pacífico una utilidad operacional adicional de USD 760,686.06 considerando las solicitudes de crédito receptadas desde agosto 2017 a febrero 2018, criterio que al proyectarlo sobre futuras solicitudes de crédito, se puede indicar que la propuesta es rentable para la institución financiera

Por lo antes mencionado, se cree necesario que se debe socializar el producto financiero en los nichos donde se desarrollan los emprendedores, considerando que las propuestas presentadas brindaran un mayor acceso al mismo, y de este modo mejorar la percepción que tienen los emprendedores sobre los productos financieros y en especial sobre *Emprendedor Pacífico*, como se puso en evidencia luego del *focus group* realizado. Por este motivo la presente propuesta contempla el denominado *Plan de Capacitación y Difusión* para acercar el banco a los lugares donde se forman emprendedores con el objetivo de que se interesen por el producto y soliciten un crédito para financiar su proyecto, los lugares a visitar pueden incluir:

- Colegios y universidades
- Escuelas de negocios
- Centros de *coworking*

Como antecedente, se menciona que el Banco del Pacífico a través de su área de Responsabilidad Social Corporativa, desarrolla programas sociales en busca de cubrir las necesidades básicas de la población y contribuir a la mejora de sus condiciones de vida, para lo cual mantiene dos enfoques de gestión que son: actividad bancaria e inversión en la comunidad, los cuales están orientados a la sociedad y los grupos de interés identificados. Según la Memoria de Sostenibilidad del Banco del Pacífico, en el año 2016 el presupuesto gestionado por el área de Responsabilidad Social y Corporativa fue de USD 350 mil, de los cuales USD 250 mil fueron invertidos en programas de acción social, la diferencia por los USD 100 mil fueron dirigidos a donaciones de beneficio social y público (p. 71), los programas sociales y su respectiva inversión realizada es la siguiente:

Tabla 42

Programas sociales del Banco del Pacífico

Áreas de Intervención	Programas Sociales	Inversión Realizada
Educación financiera	Programas <i>Aprendo con mi banco banco</i> y <i>Mi banco me enseña</i> .	USD 114,185.88
Construcción de casas	Fundaciones Hogar de Cristo y TECHO.	USD 51,525.54
Desarrollo rural y comunitario	Programas con la Fundación Acción Solidaria en sectores rurales.	USD 35,500.00
Mejoramiento ambiental	Programa <i>Carbono Neutro</i> .	USD 30,713.26
Arte	Auspicio conciertos de la Orquesta Sinfónica de la Fundación Huancavilca.	USD 14,900.00
Voluntariado	Reconocimiento a los voluntarios del banco.	USD 3,143.43

Fuente: Adaptado de la Memoria de Sostenibilidad 2016 del Banco del Pacífico.

El área de intervención que se ajusta a la propuesta presentada es la de *Educación Financiera* a través de sus programas: *Aprendo con mi banco banco*, el cual ha capacitado a 24,900 niños entre los años 2010 y 2016 en 196 centros educativos a nivel nacional, además de 2,600 adultos únicamente en el año 2016 a través de talleres presenciales; y el programa *Mi banco me enseña* el cual es un programa radial sabatino de 45 minutos de duración, que ya cuenta con 2 temporadas y 24 capítulos, alcanzando un rating del 15% en el 2016 (Memoria de Sostenibilidad 2016, p.72). A continuación se presentan las estrategias para cada uno de los programas sociales que se ajustan a la propuesta presentada:

Programa de educación financiera: Aprendo con mi banco banco

Actualmente el programa *Aprendo con mi banco banco* está destinado niños y jóvenes de centros educativos del país, no obstante se considera conveniente que el público destino de este programa acorde a la propuesta presentada, a más de escuelas y colegios, se incluyan a las universidades y centros de *coworking*, puesto que dicho programa ya cuenta con una estructura establecida, voluntarios del banco que conocen los procesos del programa y un nombre ya establecido y conocido en el medio.

El programa dirigido a niños y jóvenes consta de 4 módulos de 45 minutos de duración cada uno, entre los temas desarrollados se encuentran: historia del dinero, importancia del ahorro, presupuesto responsable y aplicación de conocimientos financieros; en el 2016 de los USD 114 mil destinados a educación financiera, USD 70 mil correspondieron al programa *Aprendo con mi banco banco*, donde se impartieron 58 cursos a nivel nacional, lo que representa un costo promedio de USD 1,200 por curso de 4 módulos, entre los gastos derivados de cada curso se incluyen:

transporte de voluntarios, alimentación para voluntarios y estudiantes, material didáctico del curso, capacitación de voluntarios y recuerdos a asistentes con la marca institucional del banco: bolsos, termos, plumas y memorias USB. Para el plan de capacitación dirigido a universidades, escuelas de negocios y centros de *coworking* que se propone incluir dentro del programa *Aprendo con mi banco banco*, se considera modificar la estructura del programa, cambiando los 4 módulos de 45 minutos cada uno que se dictan en diferentes días, y en su lugar establecer una capacitación de un solo día con duración de 120 minutos con la siguiente estructura en el plan de capacitación:

Tabla 43

Estructura del plan de capacitación del programa Aprendo con mi banco banco

Responsable	Recursos del banco	Dirigido a
Departamento de Responsabilidad Social Corporativa del Banco del Pacífico	Voluntarios del banco pertenecientes al programa de Educación Financiera (46 voluntarios)	Universidades Escuelas de Negocios Centros de <i>Coworking</i>
Temas		
Conceptos básicos de crédito		
Proceso de concesión del crédito		
Importancia del plan de negocios		
Emprendedor Pacífico ¿Qué es y cómo solicitarlo?		
Casos de éxito de emprendedores en el Ecuador		
Duración	Presupuesto	
120 minutos	USD 1,200.00 por curso	

Fuente: Elaborado por el autor.

Programa de educación financiera: *Mi banco banco me enseña*

El programa *Mi banco banco me enseña* corresponde a un espacio radial de 45 minutos que se transmite los días sábados de 08h30 a 09:15, se transmiten 24 programas anuales a través de 20 radios a nivel nacional, gracias a un convenio firmado con la Asociación Ecuatoriana de Radiodifusión, en adelante AER. En el programa se tratan contenidos como planificación financiera de los clientes y



usuarios, derechos y obligaciones del usuario, préstamos comerciales, de consumo, hipotecarios, crédito educativo, el buen uso de la tarjeta de crédito, endeudamiento responsable, análisis de riesgo crediticio, banca electrónica, cómo manejar el historial crediticio, qué tipo de inversiones tiene disponible el banco para la ciudadanía, entre otros (Blog de Prensa Banco del Pacífico).

En la presente propuesta se contempla que se incluya dentro de los temas a tratar en el programa radial *Mi banco banco me enseña* un programa o los que se consideren necesarios, sobre los emprendedores en el Ecuador y la oferta financiera que el Banco del Pacífico dispone para este segmento, con especial énfasis en el producto *Emprendedor Pacífico* y las facilidades y ventajas que este ofrece para financiar emprendimientos. Otras opciones de bajo costo que se pueden considerar para obtener una mayor difusión, es la de transmitir en vivo el programa a través de las redes sociales del banco, con la ventaja adicional de que luego de finalizado el programa, se mantiene disponible para ser visualizado en cualquier momento en plataformas como Facebook o Twitter.

Es importante mencionar que al tratarse de un convenio firmado entre el Banco del Pacífico y la AER, la transmisión del programa en 20 radios a nivel nacional no representa ningún costo para el banco, por lo que los costos que se pueden cargar a este programa se limitan al transporte y capacitación de los voluntarios, no cuantificable de forma individual al tratarse de valores de forma global para todos los voluntarios de los diversos programas con los que cuenta el banco.

Conclusiones

Según lo presentado en varios estudios a lo largo de este documento, el Ecuador es un país cuyos habitantes tienen alta predisposición al emprendimiento, no obstante las condiciones económicas y sociales no favorecen al desarrollo del mismo; la principal adversidad según lo mencionado por los emprendedores ecuatorianos es la falta de apoyo financiero para desarrollar su proyecto, aunque por otro lado, es evidente que en los últimos tiempos se han desarrollado en mayor número programas y productos para el desarrollo de emprendedores por parte de instituciones financieras y organismos públicos.

Uno de los productos lanzados recientemente es el denominado *Emprendedor Pacífico* por parte del Banco del Pacífico, en el cual se evidenciaron varios motivos por los que el producto no tiene la evolución esperada, debido a que las políticas de crédito y al proceso de crédito no están ajustados a las características de los sectores: microempresa y pymes, para los cuales se dirige el producto financiero, lo que ocasiona demoras en el otorgamiento de crédito y una tasa de aprobación de créditos del 33% sobre el total de solicitudes recibidas.

En consecuencia de lo antes mencionado, las propuestas desarrolladas en el presente trabajo, contemplan ajustar las políticas y el proceso de crédito al segmento microempresa y pymes, considerando las características propias de este segmento sin descuidar las limitantes por normativa bancaria. Dentro de este nuevo modelo de análisis de riesgo, que incluye a las políticas y al proceso de crédito, se estima que la tasa de aprobación de créditos se incrementa del 33% al 65%, lo que se traduce en una utilidad para el banco por concepto de cobro de intereses de USD 760,686.06 después de los costos y gastos operativos.

Es importante mencionar que los resultados obtenidos se los calculó sobre la base de solicitudes de crédito hasta febrero 2018, en el escenario de que el nuevo modelo hubiera estado vigente desde el lanzamiento del producto financiero, esto debido a que no se puede determinar los resultados sobre futuras solicitudes, ya que no es posible determinar el plazo y el monto del crédito que cada cliente requiera, y sobre el cual se calcula los ingresos que el banco podría obtener por concepto de intereses del crédito.

La aprobación e implementación de las propuestas presentadas dependen de los niveles jerárquicos correspondientes dentro del Banco del Pacífico, de acuerdo al tipo de política e implicaciones que cada una tiene, por este motivo el análisis incluye el impacto de cada variable sobre las solicitudes de crédito, para que se pueda priorizar unas u otras, de acuerdo a las necesidades del banco y a la realidad del producto.

Considerando que los hallazgos en la estimación de resultados realizada indican que la tasa de aprobación de créditos mejoraría en un 92%, mejorando dicha tasa del 33.8% al 65% se puede mencionar que las propuestas para un nuevo modelo de análisis de riesgo apoya de manera favorable a la hipótesis de investigación, la cual menciona *Un nuevo modelo de análisis financiero y de riesgos congruente con las características de los emprendedores fomentará el producto Emprendedor Pacífico del Banco del Pacífico y el acceso al mismo.*

Los resultados del presente documento no solo ofrecen beneficios por mejora de la rentabilidad y eficiencia del banco ni por un mayor acceso al crédito en el caso de las empresas y emprendedores, sino que también tiene un componente de responsabilidad social, ya que al promover el desarrollo de emprendimientos, mejora la economía del país, por lo que el impacto social también se lo puede medir en la disminución del desempleo, mejora de calidad de vida y atracción de inversiones.

Recomendaciones

Antes de finalizar se cree necesario sugerir algunas recomendaciones con base en los resultados y conclusiones a las que se llegó luego del presente estudio:

- Se sugiere a los ejecutivos del Banco del Pacífico encargados del proceso de propuesta de modificación de políticas que inicien en primer lugar el proceso para modificar políticas encasilladas como de mayor dificultad de cambio, puesto que estas requieren de un mayor proceso de aprobación, lo que puede significar una mayor demora que las variables de baja dificultad.

- Los ejecutivos del Banco del Pacífico encargados del proceso de modificación de políticas y posterior aprobación deberán darle prioridad a las variables identificadas de mayor impacto, puesto que en estas se agrupa el 59% del total de incidencias por las cuales se han negado créditos, de este modo se podría asegurar un mayor y más rápido número de solicitudes aprobadas.

- Se recomienda establecer un proceso de control sobre la variables que causan demoras en el proceso del crédito, ya sea a través de encuestas a los clientes o por la observación del ejecutivo en las futuras solicitudes de créditos, a fin de que se puede establecer el impacto real de cada variable y poder determinar cuáles son las que generan mayor demora con el objetivo de que en trabajos futuros se puedan proponer mejoras de mayor relevancia sobre estas variables.

- Considerando que el producto *Emprendedor Pacífico* contempla la asesoría por parte de la AEI a los emprendedores con ideas de negocios previo a solicitar el crédito y que el tiempo de maduración de estos proyectos no se ha alcanzado mientras se realizó el presente estudio, se recomienda a futuros interesados en el tema que complementen esta investigación con la evolución de este segmento frente a las políticas de crédito del banco, y los resultados que estos han obtenido con respecto al índice de aprobación de créditos, con los resultados obtenidos se podría incluir que la asesoría de la AEI no sea solo para proyectos nacientes, sino también para emprendedores con negocios establecidos y que por algún motivo no obtuvieron la aprobación de su solicitud de crédito, con el objetivo de que puedan reestructurar su proyecto y presenta una nueva solicitud de crédito.

Referencias

- Abraham, J. (2011). *Entrepreneurial DNA*. New York: McGraw-Hill.
- Abreu, J. (2012). *Hipótesis, método y diseño de investigación*. Daena: International Journal of Good Conscience.
- Alcaraz, R. (2015). *El emprendedor de éxito* (5ta. Edición). México: McGraw-Hill.
- Álvarez, J. y Jurgenson, G. (2009). *Cualitativa, fundamentos y metodología. Cómo hacer investigación*. México: Paidós Educador.
- Baena, G. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: Grupo Editorial Patria.
- Banco del Pacífico. (2016). *Memoria de Sostenibilidad 2016*. Recuperado de https://www.bancodelpacifico.com/Files/RevistaDigital/MemoriaSostenibilidad2016/Memoria_BdP_2016.pdf
- Banco Mundial. (2018). *Doing Business 2018: Economy Profile Ecuador*. Recuperado de: <http://espanol.doingbusiness.org/~/media/WBG/DoingBusiness/Documents/Profiles/Country/ECU.pdf>
- BanEcuador. (2016). Programa de Educación Financiera: Módulo 3. Quito: El Telégrafo.
- Bank for International Settlements. (2001). *El Nuevo Acuerdo de Capital de Basilea*. Recuperado de https://www.bis.org/publ/bcbsca03_s.pdf
- Bank for International Settlements. (2004). *Aplicación de Basilea II: Aspectos Básicos*. Recuperado de <https://www.bis.org/publ/bcbs109esp.pdf>
- Bank for International Settlements. (2011). *Basilea III: Marco regulador global para reforzar los bancos y sistemas bancarios*. Recuperado de https://www.bis.org/publ/bcbs189_es.pdf
- Blasco, J. y Pérez, J. (2007). *Metodologías de investigación en las ciencias de la actividad física y el deporte: ampliando horizontes*. Madrid: Editorial Club Universitario.
- Cámara de Comercio de Guayaquil. (2017). *Argumentos de Posición Estratégica N° 002 - Índice de Competitividad Global 2017-2018*. Recuperado de <http://www.lacamara.org/website/wp-content/uploads/2017/03/APE-002-Indice-de-Competitividad-Global-WEF.pdf>

Cámara de Industrias de Guayaquil. (2010). *Boletín Tributario No. 387*. Guayaquil: Autor. p.

2.

Cámara de la Pequeña y Mediana Empresa de Pichincha. (2013). *Censo 2013*. Recuperado de <https://drive.google.com/file/d/0B4XMwhPZFYJzNkZiZnNhTEdKV28/view?usp=sharing>

Cantillon, R. (1959). *Essai sur la Nature du Commerce en Général* (Henry Higgs, trad.). Londres: The Royal Economic Society by Frank Cass and Co., LTD. (Obra original publicada en 1755).

Castillo, A. (1999). *Estado del arte en la enseñanza del emprendimiento*. Santiago de Chile: Intec.

Castillo, M. y Pérez, F. (2008). *Gestión del Riesgo Crediticio: un análisis comparativo entre Basilea II y el Sistema de Administración del Riesgo Crediticio Colombiano*. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/4041961.pdf>

Chatterjee, S. (2016). Modelos del Riesgo de Crédito. *Boletín Trimestral Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (CEMLA)*. p. 273.

Chiriboga, L. (2010). *Sistema Financiero*. Quito: Publigráficas Jokama.

Comunidad Andina. (2000). *Disposición Técnica para la Transmisión de Datos de las Estadísticas de MIPYME de los Países de la Comunidad Andina (Resolución 1260)*. Recuperado de <http://intranet.comunidadandina.org/Documentos/resoluciones/RESO1260.doc>

Constitución de la República del Ecuador (2008). Ciudad Alfaró: Asamblea Constituyente.

Correa, S. (2003) *Mi socio el cliente*. Guayaquil: Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

Decreto Ejecutivo No. 867. Registro Oficial No. 676, Quito, Ecuador, 25 de enero de 2016. Recuperado de https://www.eluniverso.com/sites/default/files/archivos/2015/12/d_867_2015-dic-30.pdf

Decreto Ejecutivo No. 868. Registro Oficial No. 676, Quito, Ecuador, 25 de enero de 2016. Recuperado de

https://www.eluniverso.com/sites/default/files/archivos/2015/12/d_868_2015-dic-30.pdf

El Banco del Pueblo otorgará créditos productivos desde \$ 600 hasta \$ 15.000. (27 de julio de 2017). Diario El Telégrafo. Recuperado de <http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/el-banco-del-pueblo-otorgara-creditos-productivos-desde-usd-600-hasta-usd-15-000>

Escuela de Negocios de la Espol (ESPAE) (2017). *Global Entrepreneurship Monitor – Ecuador 2016*. Guayaquil: Offset Abad.

ESPAE. (2017) *Global Entrepreneurship Monitor: Ecuador 2016*. Guayaquil: Offset Abad.

Foro Económico Mundial. (2017). *Informe de Competitividad Global 2017-2018*. Recuperado de <http://www.cdi.org.pe/pdf/IGC/2017-2018/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf>

Galeano, M. (2004). *Diseño de Proyectos en la investigación cualitativa*. Medellín: Editorial Universidad EAFIT.

García, I. (2008, Septiembre). Los ocho tipos de emprendedores. *Emprendedores*. Recuperado de http://apps.lanbide.euskadi.net/apps/AU_GN_UPLOAD.download?p_file=F25517/Los+8+tipos+de+emprendedor.pdf

Global Entrepreneurship Monitor. (2016). *Entrepreneurial Finance*. Recuperado de <http://gemconsortium.org/report/49558>

Gómez, M. (2006). *Introducción a la metodología de la investigación científica*. Córdoba: Editorial Brujas.

Grasso, L. (2006). *Encuestas: elementos para su diseño y análisis*. Córdoba: Encuentro Grupo Editor.

Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2003). *Metodología de la Investigación*. Quinta edición. Santiago de Chile: McGraw-Hill.

Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2010). *Metodología de la Investigación*. Octava edición. México: McGraw-Hill.

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2010). *Censo Económico Nacional 2010*.

Jack, V. (2016). *Financiamiento para Emprendedores, Reporte Especial GEM Ecuador 2015*.

Recuperado de http://espae.espol.edu.ec/wp-content/uploads/2017/11/financiamientopara_emprendedor.pdf

Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera. (2017). *Resolución No. 354-2017-F*.

Recuperado de
<http://www.asobanca.org.ec/sites/default/files/RESOLUCION%20354-2017-F%20%20Reforma%20%20a%20resoluci%C3%B3n%20No.%20209-2016-F%20y%20293-2016-F%20relativa%20a%20la%20norma%20para%20la%20calificaci%C3%B3n%20de%20activos%20de%20riesgo.pdf>

Junta de Regulación Monetaria Financiera. (2016). *Resolución No. 209-2016*. Recuperado de

<https://www.juntamonetariafinanciera.gob.ec/PDF/resolucion209-2016f.pdf?dl=0>

Junta Monetaria Financiera del Ecuador. (2016). *Norma para la calificación de activos de riesgo y constitución de provisiones por parte de las entidades de los sectores financiero público y privado bajo el control de la Superintendencia de Bancos*.

Recuperado de <https://www.juntamonetariafinanciera.gob.ec/PDF/resolucion209-2016f.pdf?dl=0>

Kirzner, I. (1973). *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: The University of Chicago Press.

La banca ganó mercado en hipotecarios. (21 de marzo de 2018). *El Comercio*. Recuperado de

<http://www.elcomercio.com/actualidad/banca-mercado-hipotecarios-biess-ecuador.html>

Messina, M. y Hochsztain, E. (2015, Julio). Factores de Éxito de un Emprendimiento. *Revista Espíritu Emprendedor* (pp. 31-40). Recuperado de

http://www.emprenur.edu.uy/sites/default/files/publicaciones/articulo_tec_empresarial.pdf

Municipio de Guayaquil gestionará pequeños créditos. (31 de agosto de 2017). *El Universo*.

Recuperado de
<https://www.eluniverso.com/noticias/2017/08/31/nota/6357019/cabildogestionara-pequenos-creditos>

Real Academia Española. (2014). *Diccionario de la lengua española (24ava. Edición)*. Madrid:

Autor.

Red Temática de Emprendedurismo. (2015). *Factores de Éxito de un Emprendimiento*.

Volumen 9. Montevideo: Agencia Nacional de Investigación e Innovación.

Registro Oficial No. 303. (2014). *Código Orgánico Monetario y Financiero*. Quito: Editora Nacional.

Revista Ekos. (Febrero 2010). *Ekos Pymes 2010*. Quito. pp. 10-23.

Revista Ekos. (Marzo 2017). *Core Business*. Quito. pp. 56-88.

Rodríguez, P. (2008). *Guía para diseñar proyectos de investigación de tesis*. México: Universidad Autónoma de Sinaloa.

Rojas, R. (1996). *Guía para realizar investigaciones sociales*. Madrid: Plaza y Valdés Editores.

Romero, B. (2015). *La Estructura del Sistema Financiero Ecuatoriano*. Tus Finanzas: Programa de Educación Financiera. Recuperado de:
<https://tusfinanzas.ec/blog/2015/08/31/la-estructura-del-sistema-financiero-ecuadoriano/>

Rubio, A. y Aragón, A. (2002). *Factores explicativos del éxito competitivo: Un estudio empírico en la pyme*. Recuperado de
https://addi.ehu.es/bitstream/handle/10810/7024/CdG_213.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Say, J. (1821). *Traité d'économie politique* (Juan Sánchez, trad.). Madrid: Imprenta de Don Francisco Martínez Dávila. (Bora original publicada en 1803).

Schumpeter, J. (1934). *The Theory of Economic Development*. Cambridge: Harvard University Press.

Schumpeter, J. (1950). *Capitalism, Socialism and democracy*. New York: Harper y Brothers.

Schumpeter, J. (1954). *History of Economic Analysis*. New York: Oxford University Press.

SEMPLADES (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo) (2012). *Transformación de la Matriz Productiva: Revolución productiva a través del conocimiento y el talento humano* (pp. 11-12). Quito: Ediecuatorial.

SEMPLADES (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo) (2013). *Plan Nacional para el Buen Vivir 2013-2017*. Quito: SEMPLADES.

SEMPLADES (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo) (2017). *Plan Nacional para el Buen Vivir 2017-2021*. Quito: SEMPLADES.

Shapero, A. (1984). *The Entrepreneurial Event*. Ohio: College of Administrative Science, Ohio State University.

Stevenson, H. (2011). *Fundraising the Entrepreneurial Way*. Birmingham: Timberline Management.

Superintendencia de Bancos del Ecuador. (2004). *Normas Generales para las Instituciones del Sistema Financiero*. Recuperado de http://www.superbancos.gob.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/normativa/nueva_codificacion/todos/L1_X_cap_1.pdf

Superintendencia de Bancos del Ecuador. *Portal Estadístico: Reportes Gerenciales*. Recuperado de http://estadisticas.superbancos.gob.ec/portalestadistico/portalestudios/?page_id=336

Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (s.f.). *Ranking de Compañías*. Recuperado de <http://appscvs.supercias.gob.ec/rankingCias/>

Superintendencia de Compañías. (1999). *Ley de Compañías*. Recuperado de http://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/lotaip/a2/Ley-Cias.pdf

Von Mises, L. (1953). *The Theory of Money and Credit*. New Haven: Yale University Press.

Wells Fargo. (s.f.). *Educación financiera: Sepa qué buscan los prestamistas*. Recuperado de <https://www.wellsfargo.com/es/financial-education/credit-management/five-c/>

Wong, S. (2017). *Resultados del Reporte de Competitividad Global: 2017-2018*. Recuperado de <http://www.espae.espol.edu.ec/resultados-del-reporte-de-competitividad-global-2017-2018/>

92% de los emprendedores no tienen acceso a crédito. (01 de octubre de 2017). *Diario La Hora*. Recuperado de https://lahora.com.ec/noticia/1102103766/92_-de-los-emprendedores-no-tienen-acceso-a-credito



**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, Rodríguez Pillajo Bryan Efrén, con C.C.: # 0922219746 autor del trabajo de titulación: *Modelo de análisis financiero y de riesgos para otorgar créditos a emprendedores en el producto Emprendedor Pacífico del Banco del Pacífico* previo a la obtención del grado de **MAGÍSTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS** 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, 10 de octubre de 2018.

f. _____

Nombre: Rodríguez Pillajo Bryan Efrén

C.C.: 0922219746



REPOSITARIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE GRADUACIÓN

TÍTULO Y SUBTÍTULO:	<i>Modelo de análisis financiero y de riesgos para otorgar créditos a emprendedores en el producto Emprendedor Pacífico del Banco del Pacífico</i>		
AUTOR(ES) (apellidos/nombres):	Rodríguez Pillajo Bryan Efrén		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES) (apellidos/nombres):	Pesantes Burgos Carlos Virgilio Zambrano Chumo Laura María		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
UNIDAD/FACULTAD:	Sistema de Posgrado		
MAESTRÍA/ESPECIALIDAD:	Maestría en Administración de Empresas		
GRADO OBTENIDO:	Magíster en Administración de Empresas		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	10 de octubre del 2018	No. DE PÁGINAS:	144
ÁREAS TEMÁTICAS:	Sistema financiero, emprendedores, riesgo de crédito.		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Emprendedores, riesgo de crédito, sistema financiero, microempresa, pymes.		
RESUMEN/ABSTRACT (150-250 palabras):	<p>El objetivo de esta investigación es el de proponer un modelo de análisis financiero y de riesgos al producto bancario Emprendedor Pacífico ajustado a las características de los emprendedores del segmento microempresa y pymes, ya el actual análisis se basa en las políticas de crédito del banco que no tienen una distinción clara entre grandes empresas y emprendedores.</p> <p>Se realizó una investigación descriptiva con enfoque cualitativo a través de un focus group para conocer las características de los emprendedores y su percepción sobre las facilidades para acceder a un crédito. Con el objeto de identificar las dificultades dentro del proceso de crédito en el Banco del Pacífico se procedió a realizar una investigación documental sobre las políticas de crédito del banco acompañado de encuesta a funcionarios del banco y observación de la base de datos de las solicitudes de crédito.</p> <p>Se identificó un total de 23 variables que dificultan la aprobación de créditos y ocasionan demoras en el proceso de crédito; la propuesta de modificación de políticas contempla normativa bancaria, políticas generales del banco y características halladas en esta investigación sobre los emprendedores, lo que mejoraría la aprobación de créditos de Emprendedor Pacífico en un valor estimado del 92%. La aplicación de las propuestas presentadas en este documento le permitirá al banco reportar mayores ingresos por cobro de intereses al tener más créditos concedidos, además de favorecer al desarrollo económico del país al incentivar el emprendimiento desde su inicio hasta proyectos en marcha.</p>		
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: +593-4-2323688 / 0999490270	E-mail: bryanrp7@outlook.com	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN:	Nombre: María del Carmen Lapo Maza		
	Teléfono: +593-4-2206950		
	E-mail: maria.lapo@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):	