



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL
Sede Santo Domingo

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS
CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA, CPA.

Tesis de grado previo a la obtención del título de:
INGENIERA EN FINANZAS Y AUDITORÍA, CPA.

**“ANÁLISIS DEL MICROCRÉDITO Y SU IMPACTO ECONÓMICO EN EL
DESARROLLO SOCIAL DE LOS HABITANTES DE VALLE HERMOSO.”**

Estudiante:
KARINA STEFANIA REINA TORRES

Director de Tesis:
ECO. OSCAR MORALES

Santo Domingo – Ecuador

Abril, 2015

**ANÁLISIS DEL MICROCRÉDITO Y SU IMPACTO ECONÓMICO EN EL
DESARROLLO SOCIAL DE LOS HABITANTES DE VALLE HERMOSO.**

Eco. Oscar Morales
DIRECTOR DE TESIS

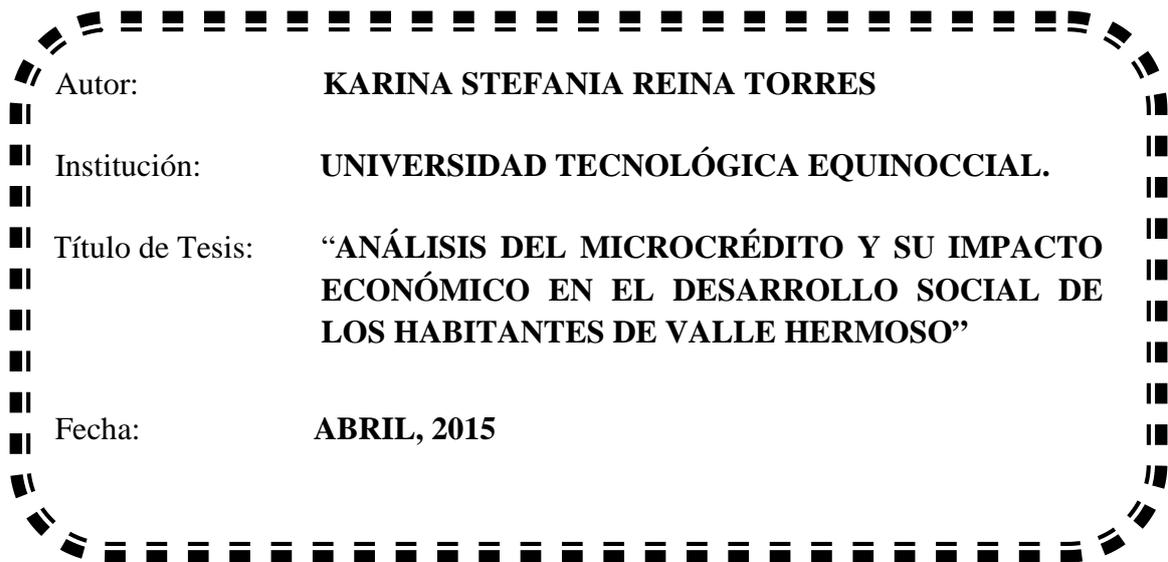
APROBADO

Lic. Oscar Espinoza
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

Ing. Jessica Vásquez
MIEMBRO DEL TRIBUNAL

Ing. Jaime Merizalde
MIEMBRO DEL TRIBUNAL

Santo Domingo.....de.....2015.



Autor: KARINA STEFANIA REINA TORRES

Institución: UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL.

**Título de Tesis: “ANÁLISIS DEL MICROCRÉDITO Y SU IMPACTO
ECONÓMICO EN EL DESARROLLO SOCIAL DE
LOS HABITANTES DE VALLE HERMOSO”**

Fecha: ABRIL, 2015

El contenido del presente trabajo, está bajo la responsabilidad de la autora.

Karina Stefania Reina Torres

C.I. 1724130248

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL
Sede Santo Domingo

INFORME DEL DIRECTOR DE TESIS

Santo Domingo.....de..... del 2015

Lic. Oscar Espinoza

COORDINADOR DE LA CARRERA DE FINANZAS Y AUDITORÍA, CPA.
UTE- Santo Domingo

Estimado Licenciado,

Mediante la presente tengo a bien informar que el trabajo investigativo realizado por la señorita: **KARINA STEFANIA REINA TORRES**, cuyo tema es: **“ANÁLISIS DEL MICROCRÉDITO Y SU IMPACTO ECONÓMICO EN EL DESARROLLO SOCIAL DE LOS HABITANTES DE VALLE HERMOSO”**, ha sido elaborado bajo mi supervisión y revisado en todas sus partes, por lo cual autorizo su respectiva presentación.

Particular que informo para fines pertinentes.

Atentamente.

Eco. Oscar Morales
DIRECTOR DE TESIS.

DEDICATORIA

A Dios.

Por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor.

A mi Madre Gloria.

Por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien, mujer fuerte y valerosa, ejemplo inquebrantable de amor, solidaridad y entrega total a sus seres amados, a ti mujer hermosa te dedico este logro.

A mi Mamita Martha.

Por los ejemplos de perseverancia y constancia que la caracterizan y que me ha infundado siempre, por el valor mostrado para salir adelante por su amor y paciencia constantemente.

A mis familiares.

Hermanos, Tíos, Tías, Primos, por darme todo su apoyo durante mis estudios y compartir conmigo muchos momentos tanto alegres como tristes, por tener siempre tendida su mano amiga ya que su anhelo ha sido que llegara este momento.

¡Gracias a ustedes!

Finalmente, pero quizá el más importante, mi Padre. Fallecido de modo súbito hace poco y al que no podría dedicar un párrafo como se lo merece, porque lo ha sido todo y me sigue acompañando. De él aprendí que las puertas del cielo están en la ilusión, quiero transcribir aquí unas palabras escritas a días después de su muerte, a modo de homenaje, porque las fuerzas no me alcanzan para recordar más dolor en esa pérdida: Mi Tesis va por Ud., PADRE.

Aún es difícil recordar aquella triste tarde, quiero que sepas que a así pase el tiempo y la vida me haga madurar con difíciles retos siempre me hará falta tu protección, en las mañanas me encantaría que tocaras mi puerta para despertar como lo hiciste siempre, estarás guardado en lo más profundo de mi corazón y serás el recuerdo más bello de mi vida.

*Lo único que me resta pedirte es tu compañía en todo momento difícil de mi vida y que desde el cielo me sigas enseñando que nada es imposible, mi buen ejemplo, mi hombre humilde y sabio, cuantas cosas quisiera contigo poder hablar, cuantas cosas están pasando de las que TÚ deberías de disfrutar. **Te amare por siempre padre amado Manuel Torres.***

Karina Stefania Reina Torres

AGRADECIMIENTO

A Dios por haber iluminado en cada uno de mis pasos durante el transcurso de mi carrera para culminarla con éxito.

A mi Papá, por su amor y comprensión por sus cuidados, consejos y dirección; porque cuando era una niña sembró en mi la semilla de la responsabilidad y del trabajo duro todo esto lo hizo en vida y gracias papá ya que desde el cielo sigues siendo mi motor y fuerza aquel que me bendice, guarda y protege todos los días de mi existir.

A mis dos mamás y hermanos por su amor y el gran esfuerzo que han hecho para que yo pueda culminar un sueño impulsándome siempre a seguir adelante.

A mi Director de Tesis, economista Oscar Morales, por su generosidad al brindarme la oportunidad de recurrir a su capacidad y experiencia en un marco de confianza, afecto y amistad, fundamentales para la culminación de este trabajo.

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

Karina Stefania Reina Torres

ÍNDICE DE CONTENIDO

TEMA	Págs.
Portada.....	i
Hoja de sustentación y aprobación de los miembros del Tribunal.....	ii
Responsabilidad del autor.....	iii
Aprobación del director de tesis.....	iv
Dedicatoria.....	v
Agradecimiento.....	vi
Índice de contenido.....	vii
Índice de tablas.....	x
Índice de anexos.....	xii
Resumen ejecutivo.....	xiii
Executive summary.....	xiv

CAPÍTULO I INTRODUCCIÓN

1.1	Título de la investigación.....	1
1.2	Planteamiento y Formulación del Problema.....	1
1.2.1	Formulación del Problema.....	3
1.2.2	Sistematización del Problema.....	3
1.3	Justificación de la Investigación.....	3
1.4	Objetivos.....	5
1.4.1	Objetivo General.....	5
1.4.2	Objetivos Específicos.....	5

CAPÍTULO II MARCO DE REFERENCIA

2.1.	Marco Teórico.....	6
2.1.1.	Mercado financiero.....	6
2.1.1.1.	Sistema financiero.....	7

2.1.2.	Microfinanzas	7
2.1.2.1.	Proveedores existentes de Microfinanciamiento	9
2.1.2.2.	Productos microfinancieros	9
2.1.3.	Productos Financieros.....	11
2.1.3.1.	Operaciones Pasivas	12
2.1.3.2.	Operaciones activas	12
2.1.3.3.	Operaciones de Servicio	13
2.1.3.4.	Cartera por vencer.....	14
2.1.3.5.	Cartera que no devenga intereses	14
2.1.4.	Tipos de microcréditos	14
2.1.4.1.	Banca Privada	14
2.1.4.2.	Cooperativas de Ahorro y Crédito.....	19
2.1.4.3.	Sociedades Financieras.....	21
2.1.4.4.	Sistema Informal.....	22
2.1.5.	Desarrollo Social y Económico	25
2.1.5.1.	Proceso de Socialización	26
2.1.5.2.	Factores del Desarrollo Social.....	27
2.1.5.3.	Agentes de socialización.....	27
2.1.5.4.	El desarrollo comunitario	27
2.1.5.5.	Creciente eficacia de la comunidad.....	30
2.1.5.6.	Satisfacción de las necesidades.....	30
2.1.5.7.	Distribución de la riqueza.....	31
2.2.	Marco Conceptual.....	31
2.3.	Marco Legal.....	33

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1.	Idea a defender.....	39
3.2.	Conceptualización de variables	39
3.3.	Operacionalización de la Hipótesis	39
3.4.	ESTRATEGIA METODOLÓGICA	42
3.4.1.	Diseño de la Investigación.....	42

3.4.2.	Tipo de Investigación	42
3.4.3.	Unidad de Análisis.....	43
3.4.4.	Población	43
3.4.5.	Muestra	44
3.4.6.	Métodos de investigación	45
3.4.7.	Fuentes y Técnicas para la recolección de la información	45
3.4.7.1.	Fuentes de Información	45
3.4.7.1.1.	Fuentes Primarias.....	45
3.4.7.1.2.	Fuentes Secundarias.....	46
3.4.8.	Técnicas para obtener información.....	46
3.4.9.	Tratamiento y Análisis de la información	46

CAPÍTULO IV
ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.1.	Aplicación de encuestas dirigida a los habitantes de la parroquia Valle Hermoso.....	48
------	--	----

CAPÍTULO V
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1.	Conclusiones.....	90
5.2.	Recomendaciones	91
	Bibliografía.....	92
	Anexos.....	95

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1 Operacionalización de Variables	40
Tabla N° 2 Población.....	43
Tabla N° 3 Género	49
Tabla N° 4 Edad	50
Tabla N° 5 Nivel de estudios	51
Tabla N° 6 Trabaja	52
Tabla N° 7 Actividad Económica.....	53
Tabla N° 8 Áreas o funciones en las que usted labora	54
Tabla N° 9 ¿Un crédito es?.....	55
Tabla N° 10 ¿Crédito en alguna institución financiera?.....	56
Tabla N° 11 Instituciones Financieras.....	57
Tabla N° 12 Bancos	58
Tabla N° 13 Cooperativas de Ahorro y Crédito	60
Tabla N° 14 Número de Créditos Otorgados por las Instituciones	61
Tabla N° 15 Motivos para confiar en la institución que le presto el servicio.....	62
Tabla N° 16 Necesidades de Financiamiento	64
Tabla N° 17 Sobre los créditos emergentes.....	65
Tabla N° 18 Pago de Servicios Básicos.....	66
Tabla N° 19 Tiene Servicio de cajeros automáticos su entidad financiera	67
Tabla N° 20 Servicios de Fondos Mortuorios	68
Tabla N° 21 Emisión tarjetas de crédito y débito.....	69
Tabla N° 22 Cambios en situación económica:.....	70
Tabla N° 23 Brindar capacitaciones agrícolas para utilizar en sus negocios	71
Tabla N° 24 Brindar capacitación económica para el correcto manejo de sus bienes	72
Tabla N° 25 ¿Que existan mejoras viales?.....	73
Tabla N° 26 Creación de Asociaciones	74
Tabla N° 27 Accesos a créditos	75
Tabla N° 28 Fijación de Precios en la Zona para los comerciantes	77
Tabla N° 29 La existencia de proveedores de seguros	78
Tabla N° 30 Análisis de Causas y Efectos en la Calidad de Vida de los Habitantes de Valle Hermoso.....	87

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1	Género.....	49
Gráfico N° 2	Edad	50
Gráfico N° 3	Nivel de estudios.....	51
Gráfico N° 4	Trabaja	52
Gráfico N° 5	Actividad Económica.....	53
Gráfico N° 6	Áreas o funciones en las que usted labora	54
Gráfico N° 7	¿Un crédito es?.....	55
Gráfico N° 8	¿Crédito en alguna institución financiera?.....	56
Gráfico N° 9	Instituciones Financieras.....	57
Gráfico N° 10	Bancos.....	58
Gráfico N° 11	Cooperativas de Ahorro y Crédito	60
Gráfico N° 12	Número de Créditos Otorgados por las Instituciones	61
Gráfico N° 13	Motivos para confiar en la institución que le presto el servicio	62
Gráfico N° 14	Necesidades de Financiamiento	64
Gráfico N° 15	Sobre los créditos emergentes.....	65
Gráfico N° 16	Pago de Servicios Básicos	66
Gráfico N° 17	Tiene Servicio de cajeros automáticos su entidad financiera	67
Gráfico N° 18	Servicios de Fondos Mortuorios	68
Gráfico N° 19	Emisión tarjetas de crédito y débito.....	69
Gráfico N° 20	Cambios en situación económica:.....	70
Gráfico N° 21	Brindar capacitaciones agrícolas para utilizar en sus negocios	71
Gráfico N° 22	Brindar capacitación económica para el correcto manejo de sus bienes	72
Gráfico N° 23	¿Que existan mejoras viales?.....	73
Gráfico N° 24	Creación de Asociaciones	74
Gráfico N° 25	Accesos a créditos.....	75
Gráfico N° 26	Fijación de Precios en la Zona para los comerciantes	77
Gráfico N° 27	La existencia de proveedores de seguros	78

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo N° 1	Encuesta.....	97
Anexo N° 2	Normas generales para la aplicación de la Ley General De Instituciones Del Sistema Financiero.....	99
Anexo N° 3	Entrevista a Jefe de Agencia Cooperativa Puellaró Santo Domingo de los Tsáchilas	101
Anexo N° 4	Entrevista a Ejecutiva de Negocios Credife - Banco del Pichincha Santo Domingo de los Tsáchilas	104
Anexo N° 5	Encuesta realizada a una comerciante de la zona.....	107
Anexo N° 6	Encuesta realizada a una comerciante de la zona.....	107

RESUMEN EJECUTIVO

La presente investigación, en opción al título de Ingeniera en Finanzas y Auditora CPA nace con la finalidad de analizar los niveles de microcrédito y su influencia en el desarrollo social de los habitantes de la parroquia Valle Hermoso de la provincia Santo Domingo de los Tsáchilas. Así, en este estudio se revelará el impacto que origina el microcrédito. Razón por la cual empezamos revisando en la primera parte, los antecedentes generales de cómo ha venido participando el crédito, así también se hace una revisión del problema de investigación.

También se plantea el objetivo general y los objetivos específicos, base fundamental para el desarrollo de la investigación. Luego se revisan todos los fundamentos teóricos acerca del tema de investigación. Posteriormente se presenta la metodología con la que se desarrolló la investigación. Así como los resultados obtenidos aplicando las técnicas de investigación que fueron la encuesta y la entrevista, finalmente se realiza un análisis completo considerando todos los aspectos encontrados en la investigación.

De acuerdo a los estudios realizados, se observa que el sector de las microfinanzas ha tenido un crecimiento considerable, donde dentro del Sistema Financiero Ecuatoriano los Bancos y las Cooperativas de Ahorro y Crédito son los mayores proveedores de microcréditos. Los créditos mayoritariamente son adquiridos para mejorar y adecuar las viviendas, así como para ampliar sus negocios, implementar un nuevo negocio y de esta manera se ayudan para mejorar la calidad de vida de los habitantes dentro de la zona.

Podemos mencionar como impacto de los microcréditos en el desarrollo social, el aumento del ingreso familiar ya que ha permitido invertir en negocios incrementando a su vez el empleo independiente y la adquisición de herramientas, se destaca también las mejoras en las condiciones de las viviendas, el acceso a la educación, el desarrollo de la autoestima, una mayor comunicación ampliando la capacidad de los habitantes al momento de tomar decisiones.

EXECUTIVE SUMMARY

This research, as an option to the title of engineer in finance and auditing CPA was founded with the purpose of analyzing the levels of micro-credit and its influence on social development of the inhabitants of the he parish Valle Hermoso of the province of Santo Domingo the Tsáchilas. Thus, this study will reveal the impact originating microcredit. Reason why it began reviewing the first part, the general background of how the credit has been participating, as well also a review of the research problem is done.

The general and specific objectives are raised, which is the fundamental basis for the development of the research. Then all the theoretical fundamentals concerning the topic of research are reviewed. Subsequently the methodology to carry out the research is presented as well as the results obtained by applying the techniques of investigation which were the survey and interview. Finally, a full analysis considering all aspects found in the investigation was done.

According to studies, it is observed that the sector of the microfinance has had a considerable growth, where within the Ecuadorian financial system, the Banks and Credit Unions are the biggest providers of microcredit. The credits are purchased mainly to improve and adapt homes, as well as to expand businesses, implementing a new business, and thus it will help to improve the quality of life of residents within the area.

It is possible to mention as impact of microcredit on social development, the increase in family income since it has let invest in businesses increasing self-employment and the acquisition of tools, it also stands out the improvements in the conditions of housing, access to education, the development of self-esteem, a greater socialization expanded the capacity of the people when making decisions.

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

1.1 Título de la investigación

Análisis del microcrédito y su impacto económico en el desarrollo social de los habitantes de Valle Hermoso.

1.2 Planteamiento y Formulación del Problema

En el país el sector de Microfinanzas cobro gran impulso desde la crisis bancaria en el año de 1999, este hecho incremento la desconfianza en el sistema bancario e incremento los niveles de ahorro en el sistema cooperativo. Esto permitió que se creen nuevas instituciones de microfinanzas y a partir del año 2002 se despierta el sector financiero formal. (Cárdenas, Rosa. Sostenibilidad Financiera e Impacto Económico en el Ecuador. Primera Edición 2007)

En los primeros 6 meses del año 2014 según datos de la Superintendencia de Bancos y seguros el sector financiero tanto privado como pública ecuatoriana colocó \$928,169 millones de dólares en créditos destinados como microcréditos. (Resoluciones de la Superintendencia de Bancos y Seguros SBS-2014-234)

Dentro del sector financiero del Ecuador se considera a Bancos privados, mutualistas, cooperativas de ahorro y crédito, sociedad financiera, y banca pública, como entidades que otorgan microcréditos los mismos que tiene una tendencia creciente que se ha venido dando del año 2010, dejando de lado los créditos tradicionales existentes como los hipotecarios, entregado para compra de vivienda, construcción, ampliación y locales comerciales.

El microcrédito brinda la oportunidad a los pobres de ser sujetos de crédito y de mejorar sus niveles de ingresos.

Según (Mancheno 2013), la entrega de créditos permitan apalancar actividades productivas contempladas en el Plan Nacional de Desarrollo”. Para el experto, es necesario saber hacia dónde se están destinando estos recursos porque “no se trata de ofrecer por ofrecer créditos”, sino de hacerlo de manera sistémica. Es necesario crear políticas de crédito conjunto de tal manera que su aporte permita apalancar el viraje estratégico del aparato productivo.

Uno de los aspectos positivos de la entrega de microcréditos es la generación de empleos, ya que los préstamos otorgados para los artesanos, agricultura, coadyuvan a generar empleo e ingresos para muchas familias ecuatorianas. Por lo que se considera saludable que el ahorro del país se esté destinando a proyectos de desarrollo que, incluso, basados en la constitución, ya que se priorizan la economía social y solidaria si bien son pequeños montos, si se ven de forma global, permiten empujar el crecimiento económico.

Valle Hermoso es una Parroquia rural de la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas ubicado al centro noroeste de Ecuador, tiene aproximadamente 10.000 habitantes, se caracteriza por ser una zona agrícola, ganadera y turística la misma que cuenta 15 recintos como: Chigüilpe, Triunfo, Síbaló, Recreo, Mirador de la Selva, Bella Esperanza, 9 de Octubre, Cristobal Colón, San Bernabé, Marianita, Auténticos Campesinos, Nuevo Rocafuerte, Río de Oro, El Descanso y Vía Flor del Valle.

Al ser Valle Hermoso una zona altamente productiva las entidades del sector financiero han puesto su mirada en esta parroquia para de alguna manera apoyar a la producción de la zona contribuyendo al desarrollo social a través del microcrédito, reduciendo de alguna manera a la pobreza por la generación de empleo que esto conlleva. Pero es importante determinar qué tipo de préstamos y que entidades financieras tienen aceptación en la zona así como verificar el destino del dinero que será utilizado por los socios, ya que, el inadecuado otorgamiento de microcrédito disminuye en el desarrollo social.

A pesar de los avances en la lucha contra la pobreza y en los desarrollos para medirla y combatirla, sigue habiendo discrepancias sobre el impacto que el microcrédito pueda tener en la lucha efectiva contra la pobreza, en la zona de Valle Hermoso los microcréditos están

enfocados principalmente a ofrecer créditos con condiciones mínimas impuestas, pero que estos a su vez se empleen en actividades para los cuales los sujetos de crédito ya tienen habilidades adquiridas permitiendo su desarrollo propio.

1.2.1 Formulación del Problema

A partir de aquí se formula la siguiente pregunta de investigación:

¿Es necesario realizar un análisis de los microcréditos y su impacto económico en el desarrollo social de los habitantes de Valle Hermoso?

1.2.2 Sistematización del Problema

- ¿Cuáles son los factores que inciden en la necesidad de solicitar los microcréditos en la zona de Valle Hermoso?
- ¿Cuál es el diagnóstico para establecer el destino y la utilización de los microcréditos otorgados en la zona de Valle Hermoso?
- ¿Cuáles son las principales Instituciones Financieras que otorgan microcréditos en la parroquia de Valle Hermoso, para determinar e identificar cual tiene mayor incidencia en sus actividades económicas?

1.3 Justificación de la Investigación

La globalización en el siglo XXI, ha generado la presencia de las tecnologías informáticas y de comunicación, las cuales provocan cambios económicos y comerciales que están recuperando de manera directa en las nuevas formas de producción, mantenimiento, distribución, compra, venta, es decir en todas y cada una de las habilidades de la fuerza del trabajo de estas unidades económicas de producción social y de decisión.

El microcrédito se ha convertido en una de las herramientas más populares en los últimos años para impulsar la microempresa y los negocios familiares. Mediante este análisis se busca identificar el uso que se le da a los microcréditos otorgados a través de la generación de información y estudios sobre el impacto, evolución y contribución de este producto al desarrollo socio-económico de la Parroquia Valle Hermoso.

Uno de los mayores problemas que tienen las micro y pequeñas empresas es la dificultad para acceder a los servicios financieros. Las barreras de entrada al sistema financiero formal, derivan en una serie de problemas que van desde la imposibilidad de impulsar actividades de inversión productiva, de servicios, en capital humano, en tecnología; entre otros; hasta la exclusión y empobrecimiento de grandes segmentos de la población. Esta situación, limita la posibilidad de incrementar el nivel de ingresos de las familias, y la generación de fuentes de empleo. El microcrédito en el Ecuador se ha constituido en un factor para el impulso de la pequeña industria, lo cual ha llevado a la generación de fuentes de empleo y mayor intercambio comercial. Por ello el análisis a realizar no se limitará a conocer tan solo el funcionamiento del microcrédito en sí, lo que se desea es conocer realmente cual es el aporte de este revolucionario producto financiero en la economía, para de esta manera contribuir al mejoramiento social y económico de la Parroquia.

Un buen proceso de microcrédito estructurado es primordial en la gestión de las entidades que realizan intermediación financiera, que si no es razonablemente planteado y manejado, ocasiono serios perjuicios a la organización, y a la comunidad.

La presente investigación surge por motivo de conocer las perspectivas del Desarrollo Social de la Parroquia Valle Hermoso, en función de los microcréditos otorgados por las instituciones del sector financiero del país, brindando la oportunidad a la población de la localidad a que emprendan sus propios negocios y para que puedan fortalecer a las PYMES, además brinda ayuda a los procesos productivos rurales, los mismos que alcanzarían niveles de solidez y rentabilidad garantizando su sostenibilidad en sus áreas de operación, el objetivo de las instituciones financieras privadas o del Estado es que los

habitantes de la Parroquia Valle Hermoso incrementen y mejoren su nivel económico, debido a que un óptimo cumplimiento de los créditos beneficia a las partes involucradas.

1.4 Objetivos

1.4.1 Objetivo General

Analizar los niveles de microcrédito y su influencia en el desarrollo social en los habitantes de la parroquia Valle Hermoso de la provincia Santo Domingo de los Tsáchilas.

1.4.2 Objetivos Específicos

- Identificar los factores que inciden en la necesidad de solicitar los microcréditos en la zona de Valle Hermoso, para determinar cuáles son los más relevantes.
- Establecer el destino y usos de los microcréditos otorgados en la zona, para conocer cuál es la situación actual económica de los habitantes de la parroquia Valle Hermoso.
- Determinar el nivel de incidencia de los microcréditos otorgados en la parroquia Valle Hermoso, para identificar que Institución Financiera lidera la zona y conocer en que están direccionados sus beneficios.

CAPÍTULO II

MARCO DE REFERENCIA

2.1. Marco Teórico

2.1.1. Mercado financiero

Todas las instituciones dedicadas a la intermediación financiera se desarrollan en un Mercado Financiero el mismo que según Víctor García en el libro *Introducción a la Finanzas* manifiesta que es la integración de los diferentes tipos de mercados, productos, participantes y autoridades que otorgan reglas y vigilan las distintas operaciones financieras dentro de una actividad jurídica, País o Estado.

“Los participantes de los mercados financieros son los emisores, inversionistas, intermediarios y las autoridades que regulan dichos mercados. Todos ellos juntos con las leyes respectivas, integran el llamado sistema financiero.” (García Padilla, 2007)

Para que los mercados financieros funcionen es necesario que existan normas que regulen su funcionamiento. La existencia de leyes y autoridades dentro de un sistema financiero tienen como finalidad garantizar que las operaciones financieras se lleven a cabo en forma transparente, justa informada y sin perjuicio deliberado para alguna de las partes.

El hablar de mercado financiero por otra parte no implica únicamente hablar de sistema financiero, este mercado por lo tanto se compone de mercado de dinero y mercado de capitales, el que a su vez se compone de mercado de crédito y mercado de valores.

Frente a la nueva estructura jurídica y social del país, son indispensables los mecanismos que fomenten el ahorro y el denominado crédito popular a fin de satisfacer la necesidad de crédito de parte de personas de escasos recursos, segmento en el que las ONG'S han intervenido activamente tanto en actividades crediticias como de asistencia técnica y capacitación.

2.1.1.1. Sistema financiero

Las políticas gubernamentales económicas y sociales, así como el desarrollo del sector financiero, tiene influencia sobre la prestación de productos y servicios financieros para los pobres por parte de las instituciones de Microfinanzas.

“El sistema Financiero incluyen todas las oportunidades de ahorro y financiamiento y las instituciones financieras que proveen oportunidades de ahorro y financiamiento, así como las normas válidas y los modos de comportamiento relacionadas con estas instituciones y sus operaciones.” (Ledgerwood, 2000)

Los propósitos de un sistema Financiero son:

- **Financiamiento.** Poner en contacto (intermediarios) a las personas que necesitan dinero (emisores) con aquellos que lo tienen (inversionistas).
- **Sistema de Pagos.** Cumplir con la función de ayudar a la circulación eficiente de dinero.

Por lo tanto para analizar el sistema financiero de un país es necesario conocer tanto la oferta y la demanda de los productos y servicios financieros. Los tipos de instituciones financieras que participan en este sistema financiero así como las normas que los regulan.

2.1.2. Microfinanzas

Los productos microfinancieros son ofertados en el mercado de las Microfinanzas. “Las Microfinanzas han evolucionado con un enfoque de desarrollo económico dirigido a beneficiar a mujeres y hombres de bajos ingresos. La expresión se refiere a la prestación de servicios financieros a clientes de bajos ingresos, incluyendo a los auto empleados, por lo general incluyen ahorro y crédito; sin embargo algunas instituciones de microfinanzas también proveen servicios de seguro y pago.” (Ledgerwood, 2000)

“Las microfinanzas comprenden el microcrédito, la prestación de servicios de ahorros, pensiones, servicios de pago, préstamos para vivienda, seguros, emergencias y otros préstamos privados, etc. para personas pobres o de bajos ingresos y para las micro, pequeña y mediana empresas que éstas posean.” (OIKOCREDIT, 2012)

Las instituciones que ofertaban los servicios microfinancieros eran, inicialmente, organizaciones no gubernamentales (ONG) que querían aportar algo más que educación informal, asistencia técnica, concienciación e información. En los últimos años, se ha registrado una tendencia de estas instituciones a convertirse en instituciones reguladas de microfinanzas. Actualmente los servicios microfinancieros son ofertados tanto por instituciones reguladas y no reguladas.

Las microfinanzas frecuentemente incluyen la intermediación financiera como la intermediación social y no son simples operaciones bancarias, sino herramientas de desarrollo. Según la primera colección de Finanzas Éticas la actividad microfinanciera se ha asociado históricamente a los microcréditos, su limitado desarrollo y maduración en el tiempo han permitido ir introduciendo, en el ámbito de la innovación productiva, instrumentos financieros que puedan cubrir una gran parte de las necesidades de los colectivos y segmentos sociales más empobrecidos y con seculares problemas de exclusión como:

- Micro ahorro
- Micro seguro de vida
- Micro seguros de salud
- Envío de fondos (remesas de emigrantes)
- Micro leasing
- Fondos de pensiones
- Instrumentos y sistemas de pago
- Asesoramiento, monitoreo y capacitación financiera

2.1.2.1. Proveedores existentes de Microfinanciamiento

El primer paso para entender el mercado donde opera un proveedor de microfinanciamiento es determinar quienes conforman el sistema financiero.

Los proveedores de Microfinanciamiento se encuentran tanto en el sector público como privado. Para identificar los vacíos de mercado al ofrecer servicios financieros a microempresarios, es importante determinar quiénes son los proveedores existentes y con cuanta eficiencia están siendo satisfechas las necesidades del mercado.

Los proveedores de microfinanciamiento son:

- Instituciones reguladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros.
- Instituciones No reguladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros
- Organizaciones de Hecho que ejecutan programas de microcrédito

2.1.2.2. Productos microfinancieros

La mayoría de las empresas no comercializan un único producto y ofrecen al mercado toda una variedad de productos generalmente relacionados. Al conjunto de estos productos se les denomina "El Portafolio de Productos" o "Cartera de Productos" que desarrolla una empresa. (García Rosales, 2009)

Los instrumentos microfinancieros pueden llegar a ser los mismos que los que ofertan las entidades financieras convencionales, si bien el planteamiento y la estructuración de la oferta deben ser bien distintos. Los productos microfinancieros más recurrentes son los microcréditos y los productos de microahorros, es decir los productos financieros de la intermediación clásica.

“Los productos microfinancieros tienen que generarse en un marco de mayor implicación y corresponsabilidad con la economía local; y, por otro, tienen que ofrecer servicios de

capacitación económica o financiera que tradicionalmente no ofrecen las instituciones financieras convencionales. No hay que olvidar que la capacitación, el conocimiento profundo del medio local y el seguimiento material de los proyectos financiados constituyen rasgos sustanciales a la actividad microfinanciera.” (Cortés F., 2012)

Los productos de microfinanzas se refieren a los productos financieros y no financieros ofertados por las IMF a aquellas personas que se encuentran excluidas del sistema financiero tradicional, que les permita progresar y salir de su situación de pobreza.

“Los productos más requeridos por los clientes de bajos ingresos son: el crédito productivo; los instrumentos de ahorro flexible; los seguros de vida, accidente o salud; los créditos de vivienda; los servicios de ahorro, crédito y seguro; los instrumentos de tramitación y movilización de remesas; y los servicios transaccionales y derivados”. (Cortés F., 2012)

La gama de productos microfinancieros con la que pretenden paliar los efectos de la exclusión financiera, es muy variada desde el punto de vista cuantitativo. En unos casos se ofertan los productos más básicos, y en otros, se ofertan instrumentos microfinancieros mucho más amplios. Los productos y servicios que ofertan las IMF se pueden englobar en alguno de los siguientes grupos o categorías: intermediación financiera; desintermediación financiera; productos parafinancieros o parabancarios; servicios de asistencia técnica y consultoría financiera o empresarial; servicios de movilización financiera; y servicios sociales.

Las Instituciones Financieras pueden ofrecer a sus clientes una variedad de productos y servicios. Por lo general estas instituciones en primer lugar ofrecen Productos Financieros (ahorro y crédito) y en segundo lugar Productos no financieros o de desarrollo empresarial (capacitación de destrezas, capacitación empresarial básica y servicios sociales como atención médica, educación y alfabetización).

En microfinanzas los productos más requeridos por los clientes de bajos ingresos son:

- El crédito productivo para impulsar el crecimiento de las empresas
- Los instrumentos de ahorro, vinculados o no a la actividad crediticia
- Los seguros de vida, accidente o salud con primas asequibles.
- Los créditos de vivienda
- Los servicios de ahorro, crédito y seguro que faciliten la educación de los hijos
- Los instrumentos de tramitación y movilización de remesas procedentes de emigrantes En general, los productos microfinancieros suelen tener unas características similares comúnmente aceptadas por los profesionales que trabajan en el ámbito de las IMF:
- En ellos prima el corto plazo sobre el largo plazo
- Van dirigidos a los sectores productivos informales
- La mujer es la beneficiada de las microfinanzas, y por tanto de los productos y servicios microfinancieros, permitiendo mayor estabilidad familiar y social
- La asistencia técnica es fundamental, tanto para la utilización óptima y adecuada de los instrumentos microfinancieros
- La necesidad del seguimiento, por parte de las IMF, del uso y del impacto de los productos y servicios
- La sustitución de las garantías prendarias e hipotecarias por garantías comunales, la capacitación empresarial y técnica del prestatario. El ambiente político y económico en general de un país afecta la manera de ofrecer micro financiamiento, es así que según Ledgerwood en su libro Manual de Microfinanzas indica que las políticas gubernamentales, económicas y sociales, así como el desarrollo del sistema financiero tienen influencia sobre la prestación de servicios financieros para los pobres por parte de las organizaciones microfinancieras.

2.1.3. Productos Financieros

De la misma manera también serían productos financieros todos aquellos elementos que las entidades financieras pongan al servicio de las empresas para captar su ahorro y rentabilizarlo.” (Asociaciones de Jóvenes empresarios AJE Confederación, 2008)

Según Bahillo en su libro Productos y Servicios Financieros y de Seguros los productos financieros se dividen en

- Operaciones pasivas o de Captación
- Operaciones Activas
- Operaciones de servicio.

2.1.3.1. Operaciones Pasivas

Clases de operaciones de depósito:

- Depósitos de ahorro, es un contrato de depósito de dinero a la vista, la institución financiera se compromete devolver al titular la cantidad que tienen depositada en cuenta en el momento que la requiera, sin que sea preciso justificación alguna.
- Depósitos a plazo fijo, son depósitos de dinero que proporciona una rentabilidad fija durante un plazo determinado, comprometiéndose su titular a no disponer de los fondos depositados.

2.1.3.2. Operaciones activas

“Las operaciones activas de inversión o de aplicación de recursos es cuando la institución financiera entrega o pone a disposición de sus clientes un capital, lo que les convierte en un acreedor para el cliente por el importe de la suma percibida. Las operaciones activas se materializan a través de los productos financieros de activo como por ejemplo: un préstamo hipotecario, créditos de consumo, microcrédito, etc.” (Bahillo Marcos, 2009)

Tipos de préstamos:

- Préstamos de consumo están enfocados para financiar las necesidades personales del

cliente, siendo los más comunes viajes, vehículos, muebles, estudios; siendo que su plazo de amortización oscila entre un mes y cinco años.

- Préstamos hipotecarios están dirigidos a préstamos en los que la devolución está garantizada de modo personal y es respaldada por un bien inmueble.
- Préstamos con garantía es aquellos préstamos cuya devolución se garantiza dejando en prenda un bien mueble, ya sea de valores mobiliarios, participaciones en fondos de inversión, joyas, entre otros.
- Microcrédito está dirigido aquella población de bajos recursos y que la Banca tradicional no les concede ningún crédito, debido a que sus préstamos son considerados pequeños.
- Microvivienda está enfocada especialmente en las necesidades y preferencia de las familias de bajos ingresos que buscan microcréditos para la vivienda.
- Microseguro pertenecen a una industria naciente que ha hecho grandes progresos en los últimos años. Los productos están concebidos especialmente para satisfacer las necesidades de los clientes; los pagos de las primas se mantienen en un mínimo, los términos y condiciones son claros y simples. Los microseguros incluyen seguros de vida, salud, muerte accidental, discapacidad y la propiedad material. (ACCION, 2012)
- Emergentes están orientadas a pequeños créditos que permite satisfacer necesidades emergentes como salud y educación.
- Microfinanzas agrícolas es el financiamiento con pequeños créditos a hogares agrícolas destinados para la producción agropecuaria. (Goyburo, 2009)

2.1.3.3. Operaciones de Servicio

Las operaciones de servicio no suponen ni la concesión ni la obtención de créditos alguno, sino que supone un servicio que la entidad ofrece a sus clientes como la facilidad de cobros de luz, transferencias de dinero, pagos de remesas, cajero automático etc. La cartera de crédito entregada en los diferentes productos financieros por su vencimiento puede ser clasificada de la siguiente manera:

2.1.3.4. Cartera por vencer

Es aquella cartera cuyo plazo aún no ha vencido, y aquella vencida hasta el número de días posterior a la fecha de vencimiento de la operación, que señale la Superintendencia de Bancos, de acuerdo al tipo de crédito. (Cruz, 2009)

Cartera vencida Registra los créditos, en todas sus modalidades que no hubieren sido cancelados en los plazos establecidos por la Superintendencia de Bancos y seguros y de la Junta Bancaria. Los plazos de acuerdo al destino del crédito son los siguientes:

- Créditos Comerciales pasan a los 30 días
- Créditos de Consumo a los 15 días
- Créditos de Vivienda a los 90 días
- Créditos de Microempresa a los 5 días

2.1.3.5. Cartera que no devenga intereses

Registra el valor de toda clase de créditos que por mantener valores, cuotas o dividendos vencidos por más del plazo determinado en la normativa legal vigente, dejan de devengar intereses e ingresos. Adicionalmente registro la porción del capital de los créditos directos, cuotas o dividendos de préstamos por vencer, que por efecto de encontrarse calificados de dudoso recaudo o pérdida dejan de devengar intereses e ingresos. (Cruz, 2009)

2.1.4. Tipos de microcréditos

2.1.4.1. Banca Privada

Se puede definir al Sistema bancario como el conjunto de instituciones que permiten el desarrollo de todas aquellas transacciones entre personas, empresas y organizaciones que impliquen el uso de dinero.

Dentro del sistema bancario podemos distinguir entre banca pública y banca privada. Esta última a su vez, puede ser comercial, industrial o de negocios y mixta. La banca privada comercial se ocupa sobre todo de facilitar créditos a individuos privados. La industrial o de negocios se especializa en empresas industriales, adquiriéndolas y dirigiéndolas. La banca privada mixta combina ambos tipos de actividades. Actualmente nuestro país está formado por 25 bancos legalmente constituidos y regulados por la SBS, se podría generalizar que cada uno de ellos tiene en su portafolio de productos al crédito micro-empresarial. Y de igual manera totalmente todos están constituidos y formados como una banca mixta. (Sánchez Rodríguez, 2013)

Cada Institución Bancaria segmenta a sus clientes para de esta manera distinguir el tipo de productos a vender. Así tenemos:

- Banco Del Pichincha

Fundado en 1906 es el banco más grande del País, con la mayor cobertura de oficinas, su participación en el mercado es del 26% en cartera de la cual el 32% es del mercado de microempresa el 17.9% de sus operaciones representa al segmento microempresarial; con tal magnitud de demanda en el mercado para el segmento microempresarial el Banco crea su filial CREDIFE exclusivamente para proveer operaciones de microfinanzas y de esta manera ser también beneficiarios de este producto ya que genera gran utilidad. De esta manera el tipo de microcrédito que ofrece es:

Tipo de Crédito: es un crédito puntual.

Destino: Necesidades de capital de trabajo de negocios catalogados micro empresariales. Se entiende al capital de trabajo al financiamiento de inventario, cuentas por cobrar y pasivos, siempre y cuando estos tengan calificación A en el sistema financiero.

Monto: Mínimo: USD. 300

Máximo: 1ro hasta 5.000,00

2do hasta 10.000,00

Desde el 5to hasta 15.000,00

Plazo: Mínimo: 2 meses

Máximo: Monto de 1.000,00 hasta 12 meses

De 1.001,00 a 5.000,00 hasta 15 meses

Mayores a 5.000,00 hasta 18 meses

Forma de Pago: Este tipo de préstamo los clientes pagaran en dividendos iguales, con periodos quincenales o mensuales la misma que podrá ser negociada con el Banco, el cliente tendrá la facilidad de escoger el DIA de pago.

Garantía: Sin excepción todos los créditos deberán tener una garantía personal o hipotecaria. No se puede hablar de una metodología específica para el otorgamiento del crédito en esta entidad. Sin embargo se resalta la manera de generar confianza y fidelidad en sus clientes; ya que al otorgar crédito la primera vez el cliente tiene aprobado un siguiente.

- Banco Procrédito

Cabe destacar también la gestión de esta entidad en lo que tiene que ver con las microfinanzas. Este Banco del grupo internacional ProCredit Holding, una compañía formada por inversionistas europeos con más de 20 años de experiencia en Banca, y que está presente en 19 países de América, Europa y África. Sin duda es una muy importante para el aporte del sector microempresarial del país. Su metodología se basa en la colocación de microcrédito por sector; el Banco tiene ejecutivos asesores encargados de colocar específicamente este producto. Su portafolio de microfinanzas es:

Tipo de Crédito: Crédito puntual.

Destino: Para Capital de Trabajo de negocios catalogados como microempresariales.

Monto: Mínimo: USD. 100,00

Máximo: USD. 11.000,00

Plazo: Mínimo: 3 meses

Máximo: 18 meses

Forma De Pago: Se pagara el préstamo mediante dividendos iguales, y el cliente podrá escoger la fecha de pago.

Garantía: Todos los préstamos deberán tener garantías personal o hipotecaria, hasta 2 años se podrá otorgar con Garante Personal y para un préstamo de 3 años se deberá otorgar el préstamo con Garantía Real.

Periodo de Gracia: Se podrá dar hasta 3 meses de periodo de gracia, y no es necesario ser cliente del Banco.

- Banco Solidario

Sin duda es el principal Banco Privado en colocación de cartera de microcrédito, el banco Solidario es el único banco que ha aplicado la metodología de Grupos Solidarios.

Sus objetivos basados en la colocación de cartera de microcrédito le hacen líder en el mercado. Tiene incorporado en su equipo de trabajo ejecutivos de microfinanzas urbanos y rurales; encargados en la colocación de microcrédito sin esperar que el cliente llegue a la institución sino más bien buscar clientes con capacidad de emprender microempresas. Se destaca aquí la incursión incluso de asesores agrícolas que posee la entidad para orientar a sus clientes en el buen uso del recurso a otorgar mediante el crédito. De esta manera la institución ha ofrecido varias alternativas en su portafolio así ha incorporado productos nuevos como:

Olla de Oro.-Este es un crédito inmediato con garantía de joyas, y sin complicaciones; es decir su forma para analizar a sus clientes facilita el otorgamiento. Esta alternativa ratifica su pretensión por impulsar las microfinanzas.

Microcrédito.- Crédito para microempresarios que poseen pequeños negocios que están en funcionamiento por lo menos 6 meses. El crédito puede ser en grupo o individual.

Las facilidades que tiene la entidad para que sus clientes accedan a este son:

Garantía solidaria de los integrantes

Forma de pago de acuerdo a la rotación de capital

Montos crecientes.

No requiere encaje.

Requisitos:

Tener pequeños negocios en el sector rural

Copia de cedula de identidad

Copia de papeleta de votación

Destino del Crédito:

Mejoramiento de cultivos

Compra de animales

Compra de máquinas o insumos

Compra de mercadería.

Mejoras de vivienda

Aumento de productividad

Sustitución de préstamos onerosos

De esta manera el banco ofrece los siguientes microcréditos:

Crédito Rural.- El sector rural siempre ha sido marginado por la banca tradicional, pero en este Banco soñamos con ver crecer a nuestro país desde los sectores con menos

posibilidades económicas. Por ello esta Institución está dirigida también al campesino ecuatoriano y a microempresarios que habitan y trabajan en el sector rural, y requieren apoyo financiero para que crezca su negocio generando condiciones dignas para sí mismas y sus familias.

Crédito Individual.- Concedido a título individual a personas naturales o jurídicas de zonas rurales. Constituye una alternativa de crédito para microempresas rurales con capacidad de crecimiento y que pueden presentar garantías. Grupos Sociales Dirigido a grupos de hasta 6 microempresarios dedicados a actividades de producción, comercio o servicios que, por no disponer de garantías, no califican como sujetos de crédito individual. Al formar Grupos Solidarios, se garantizan unos a otros.

Grupos Sociales Ampliados.- Para grupos de 6 a 25 microempresarios dedicados a actividades de producción, comercio o servicio, con 6 meses de funcionamiento. La actividad a financiar debería ser rentable pero podrá recurrir a otros ingresos familiares para cubrir el pago de la cuota mensual correspondiente. Se garantizan unos a otros.

2.1.4.2. Cooperativas de Ahorro y Crédito

En el Ecuador, el sistema de COAC inicia en el siglo XIX en las ciudades de Quito y Guayaquil (1879-1900) bajo la modalidad de organizaciones gremiales; estas organizaciones tenían como objetivos fundamentales contribuir al bienestar de sus asociados, habiéndose concentrado principalmente en crédito artesanal, industrial y agrícola. La legislación sobre cooperativas que data de 1937 es la que empieza a regular la constitución de las COAC en el país; pero fue en la década del sesenta donde el sistema de COAC cobra verdadera presencia gracias al impulso para su organización y desarrollo por parte de la Agencia Internacional de Desarrollo (AID) y la Asociación Nacional de Uniones de Crédito de los Estados Unidos (CUNA). Los objetivos principales con los que surgieron las COAC son: autoayuda, auto-gerencia y auto-responsabilidad de sus socios miembros. El principio de la auto-ayuda era y sigue siendo el principal indicador de desarrollo de las cooperativas, tanto a nivel local como mundial. Además de estos 3 objetivos generales, se podrían establecer otros específicos como: la copropiedad, que

involucra la afiliación del socio a la cooperativa, y compromiso, el mismo que adquiere al sentirse parte de la organización y comprometido con el bienestar de la misma mediante el pago oportuno de los préstamos. (Marrero Fornaris, 2005).

Actualmente reguladas por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria en un número de 933 en el País.

- Cooperativa Nacional

La Cooperativa de Ahorro y Crédito Nacional Ltda., Cooperativa Financiera controlada por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, se constituye el 3 de marzo de 1978 por un grupo de visionarios que tenían como objetivo ser partícipes en el crecimiento del sector más desprotegido y desatendido que son los microempresarios, desde sus inicios su prioridad de alivio de la pobreza y impulso de la microempresa. Su metodología se basa en la principal y fuente de todas las formas de microfinanzas como es la de Grameen Bank. Sus Productos de Microfinanzas son:

Microcrédito.- este producto está dirigido a los microempresarios que deseen ampliar su negocio. Así por ejemplo: Comerciantes, artesanos, agricultores, industriales y otros.

Su plan de pagos puedes ser.- mensual, quincenal, semanal, diario.

Emergente.- se entrega en 48 horas hasta 12 meses con empresas e instituciones en convenio.

Crear.- crédito dirigido a mujeres del sector rural por grupos, este producto es basado en dos metodologías de microcrédito (PRO MUJER Y GRUPOS SOLIDARIOS).

Puede estar aplicado para la producción, servicio o comercio.

Como es claro en esta metodología la garantía es solidaria y mancomunada

Se implementa charlas de capacitación en salud, nutrición y educación.

Como podemos observar esta entidad es una de las pocas que aplican en casi su totalidad estas metodologías, que con experiencia en otros países se ha observado contribución a la reducción de la pobreza.

2.1.4.3. Sociedades Financieras

Al igual que le resto de entidades las Sociedades Financieras incursionan el segmento de microcrédito, en este sector del sistema formal financiero se ve la mayor experiencia en metodologías y experiencias muy buenas del exterior como es la de los Bancos Comunales (Sánchez Augier, 2007).

- Sociedad Financiera Finca

Fundación para la Asistencia Comunitaria FINCA en Ecuador se fundó en Diciembre de 1993 como una afiliada a la red que FINCA Internacional tiene a nivel mundial. Empezó sus operaciones en Quito, bajo la supervisión del Ministerio de Bienestar Social. En el año 1997 la cartera era aproximadamente USD 161 mil distribuida en 2.200 clientes miembros de Bancos Comunales que se verá a continuación.

FINCA atravesó la etapa de crisis financiera en el año 1999 que afectó a la mayoría de bancos e instituciones financieras, a pesar de esto el crecimiento ha sido importante hasta llegar a colocar en Diciembre del 2005, US\$ 17 millones de créditos en 2.130 Bancos Comunales y atendiendo a 43.140 clientes. Se ha mantenido un bajo índice de cartera en mora mayor a 30 días, alrededor del 2.5%. Durante el año 2003 Fundación FINCA toma la decisión de que debe formalizarse como Sociedad Financiera, para obtener más recursos del mercado financiero local e internacional y seguir creciendo. Para el efecto se compra una Sociedad Financiera en liquidación y el 16 de Marzo del 2004 la Superintendencia de Bancos y Seguros da la autorización de operación a la Financiera FINCA.

FINCA se ha convertido en la principal entidad de microcrédito de Sociedades Financieras, como podemos ver su principal objetivo es contribuir con el desarrollo económico de los

más necesitados. Esto se refleja en la metodología de otorgamiento de sus créditos a continuación:

Crédito a Bancos Comunales.- el crédito es otorgado a los socios o miembros de Bancos Comunales, que cuentan con una actividad productiva a través de la cual buscan mejorar sus condiciones de vida.

El seguimiento a los préstamos es administrado por la Directiva del Banco Comunal y del asesor de crédito.

El monto mínimo del crédito es de US\$ 50. Los bancos comunales son formados, creados y manejados en las zonas donde viven, los clientes no necesitan visitar las oficinas de FINCA; sin embargo cuentan con un asesor financiero de FINCA que está encargado de dar seguimiento a la actividad productiva y de asesorar a los miembros.

El Banco Comunal ayuda a mejorar el desembolso, cobro, ahorro interno y seguimiento de préstamos morosos.

2.1.4.4. Sistema Informal

Existe un sin número de entidades informales que se han dedicado a la entrega de microcréditos, así tenemos: Cajas de ahorros, Bancos comunales, Cadenas, Chulqueros; Usureros o Agiotistas (Cuesta Santos, 2010).

- Cajas de Ahorros

Son organizaciones que pueden estar integradas por personas que habitan en una misma comunidad o pertenecen a una misma institución, cuyos objetivos principales son sembrar una cultura de ahorro y facilitar el financiamiento de proyectos de sus socios.

Las primeras cajas de ahorros en el Ecuador fueron creadas en el año 19886, las mismas que estuvieron dirigidas por el banco territorial, el primero de los casos; y por la Sociedad de Artesanos Amantes del Progreso, en el Segundo. Estas organizaciones servían además como una herramienta para que sus miembros puedan acceder a créditos por parte de organizaciones internacionales. Los créditos que brindan las cajas de ahorros no solo son destinados para actividades económicamente productivas, sino que además pueden ser útiles para mejorar la calidad de vida de sus miembros en otros aspectos como son cultural y social. A diferencia del resto de sociedades de capital, las cajas de ahorros no emiten acciones por lo que sus miembros se los considera socios en vez de accionistas.

El capital social de la caja está conformado por el aporte de sus miembros.

- Bancos Comunales

El propósito de los bancos comunales es financiar actividades económicamente productivas de bienes y servicios, dentro de los sectores más empobrecidos de la sociedad. Están constituidos por un grupo máximo de 35 personas, entre hombre y mujeres, que deben ser vecinos, dentro de una misma comunidad.

El capital para la constitución de un banco comunal proviene en primer lugar de un aporte, reembolsable, por parte de una Organización No Gubernamental o alguna Institución Pública, y en segundo lugar por medio, del pago de una cuota inicial que realizan los socios; dicha cuota puede ser cancelada en tres partes durante el tiempo que dure la constitución de banco.

El monto del primer préstamo varía de acuerdo al tipo de actividad que realizan sus socios, esta cantidad puede estar entre 50 y 150 USD.

Una persona puede acceder a un máximo de seis préstamos hasta ser considerado autosuficiente. Cada préstamo debe ser cancelado en una plazo de cuatro a seis meses, los pagos los debe efectuar quincenalmente con una aportación extra igual al 20% de cada cuota con el objeto de crear un fondo de reserva para dicho socio.

Una vez que ha concluido con sus pagos, el socio puede calificar para un siguiente préstamo, cuyo monto será igual al primero más el total de aportaciones o de ahorro que haya acumulado.

- Cadenas

Las cadenas constituyen, en algunas ocasiones, una forma de usura, sin ningún organismo o ley que las rija o controle. Por lo general son desarrolladas por personas que forman parte de una misma institución o sociedad, por ejemplo lugar de trabajo o sector de residencia. Para la formación de la cadena se necesitan un total de 11 personas, enumeradas del 0 hasta el 10, de las cuales la numero 0 se encargará de recibir y posteriormente, entregar el dinero de los otros participantes, quienes se sortean los números restantes, la persona número uno recibirá primero su dinero y así sucesivamente los demás.

El monto de la cadena, así como el tiempo de recuperación lo establecen entre todos los miembros.

En este tipo de operación la única beneficiada es la persona numero 0 pues está, como organizadora, no tiene que aportar cuotas, solamente recibe el dinero de las demás personas y retiene la primera cuota la cual se la puede considerar como su ganancia; es decir, que en realidad la organizadora recibe 11 cuotas pero solo entrega 10.

Existen, además cadenas en las que no existe el número cero 0, por lo tanto se lo puede considerar como una forma de ahorro en las que las personas retiran, de acuerdo a su turno, el total del dinero aportado.

Hay personas que consideran que es un sistema muy bueno de ahorro pues al igual que en una póliza, ellos no pueden disponer de su dinero a menos que le toque su número y de esta manera tiene su dinero “seguro”, pero no se dan cuenta de que en realidad están perdiendo una parte del mismo.

- El Papel de los Chulqueros, Usureros o Agiotistas

En los últimos años se ha agudizado el problema del desempleo en el Ecuador, reduciendo substancialmente de los pobres de mejorar su situación económica, lo que ha provocado que la gente recurra a diversas formas para subsistir, generando de esta manera, múltiples estrategias de resistencia contra la pobreza, como por ejemplo: las cadenas, chulqueros o agiotistas, la invención de puestos de trabajos informales, etc. , los mismos que no han tenido un adecuado control por parte del estado para regular sus actividades y el crecimiento progresivo de estos (Villa Marín Paola, 2009).

En el caso de los chulqueros, estos cumplen una función extra económica en la comunidad, puesto que se dedican a prestar dinero a cambio de algún bien que reciben como prenda o garantía, generalmente son electrodomésticos o joyas. Por su naturaleza, las operaciones del “chulco” corresponden a operaciones pequeñas, que no tienen un control oficial, es decir, no cumplen métodos contables y por lo general no cuentan con instalaciones. En general, tienen copa “cartera vencida” porque el usurero, además de tener el bien como prenda, ejerce una presión permanente sobre el deudor para que cumpla con la obligación, puesto que en el contrato que hace con su cliente, estipula que tiene la absoluta libertad de rematar el bien en el caso de cualquier incumplimiento en los pagos.

La mayoría de las personas con bajos recursos económicos hace uso de este tipo de servicio, debido a la falta de apoyo de parte del sistema bancario, ya que este no concede pequeños montos de dinero, debido a que les presentan un mayor costo. Esto ha incitado a que las personas concurren donde los chulqueros y se ven afectados por diferentes razones como son: tasas elevadas de interés, ya que mientras en el sistema financiero la tasa de microcrédito esta entre el 15 – 25% anual (depende de cada entidad), el sistema informal de chulco oscila entre 150 – 200% anual.

2.1.5. Desarrollo Social y Económico

El desarrollo social es un proceso de mejoramiento de la calidad de vida de la sociedad.

De acuerdo con varios autores el desarrollo se define como:

Según Donneys, O (1994) “El desarrollo social no es una meta a la cual hay que aspirar y llegar, para después mantener el estatus. El desarrollo social es un camino que se recorre siempre, día tras día, pues siempre el hombre tendrá posibilidades de ser mejor y de estar mejor. Por lo tanto, un proceso de mejoramiento de la calidad de vida del hombre, como ser individual y de la sociedad como ente colectivo, vale poco si no siembra en ese hombre y en esa sociedad el deseo de superarse constantemente.” Pág. (121).

Un proceso que, en el transcurso del tiempo, conduce al mejoramiento de las condiciones de vida de toda la población en diferentes ámbitos: salud, educación, nutrición, vivienda, vulnerabilidad, seguridad social, empleo, salarios, principalmente. Implica también la reducción de la pobreza y la desigualdad en el ingreso. En este proceso, es decisivo el papel del estado como promotor y coordinador del mismo, con la activa participación de actores sociales, públicos y privados.

Si bien el desarrollo social implica el mejoramiento de las condiciones de vida y de bienestar de toda la población, la tendencia de las últimas décadas ha sido la focalización de los programas sociales y la restricción de las políticas sociales universales.

2.1.5.1. Proceso de Socialización

El ser humano es un ser social desde su nacimiento.

La socialización = proceso por el que el ser humano se convierte en miembro activo y de pleno derecho de la sociedad de la que forma parte.

- Adquiriendo las pautas, costumbres y valores culturales.
- Convirtiéndose en un ser social único y diferente.
- Dura toda la vida, adaptando pautas establecidas inicialmente.

- Se logra un buen desarrollo social y efectivo en las interacciones positivas con otras personas.

2.1.5.2. Factores del Desarrollo Social

Características propias de cada persona:

- La genética condiciona a cada ser humano.
- El ambiente social, cultural, económico y familiar.

El desarrollo social depende de ambas interactuando entre ambas.

2.1.5.3. Agentes de socialización

Personas o instituciones que ejercen su influencia sobre el niño/a incidiendo en su desarrollo social. Los agentes de socialización son:

- Familia
- Escuela
- Grupo de iguales
- Sociedad en general
- Medios de comunicación.

2.1.5.4. El desarrollo comunitario

Ahora, detengámonos en la concepción de desarrollo comunitario. Para Zárate (2007), en los últimos 40 años hablar de comunidad, desarrollo comunitario y desarrollo de la comunidad se ha convertido en un tema del que es difícil extraerse; se habla de él en los principales espacios de reflexión teóricos y prácticos, y en toda intervención micro o macro es un tema obligado. Estos conceptos siempre están presentes, entre otras razones porque la realidad, siempre cambiante, da muestra constante de la necesidad de abordarla

de formas distintas.

Bonfiglio añade que en las definiciones del desarrollo de la comunidad se cita el imperativo hacia el desarrollo, “en donde la iniciativa de la comunidad debe ser estimulada sino sobreviene de por sí”. Unas definiciones dan más importancia a las iniciativas locales y menos al “estímulo” exterior; otras inciden más en logros materiales que en despertar mecanismos de autonomías. El autor cita una definición dada por la ONU:

“Proceso destinado a crear condiciones de progreso económico y social para toda la comunidad, con la participación activa de ésta y la mayor confianza posible en su iniciativa”.

En realidad, el desarrollo de la comunidad ha sido definido de modos distintos de acuerdo a la agencia promotora y ha tomado características propias según el contexto de su aplicación.

Alrededor de 1950 inicia en Asia y África el Desarrollo Comunitario como una técnica de acción social enfocada a mejorar las condiciones de vida de la población. Desde estos inicios el Desarrollo Comunitario se prioriza como eje fundamental de su quehacer el desarrollo de los sujetos a partir de su participación activa en procesos que si bien tiene por objeto ofrecer herramientas para satisfacer necesidades, ello no puede ser posible sin la corresponsabilidad de los sujetos en sus propios procesos, partiendo de su dinámica particular y de sus recursos personales para potencializar acciones que conduzcan al crecimiento y desarrollo.

El proceso del Desarrollo Comunitario es:

- Las comunidades tienen derecho a participar en las decisiones que afecten sus condiciones de vida y trabajo.
- Solo la participación en el poder de tomar decisiones es sostenible y creativa.
- La participación real requiere la intervención de la comunidad en todas las fases de la

mejora de la ciudad, pueblo o aldea: planificación, complementación, mantenimiento y supervisión.

- La participación se debe construir desde la igualdad entre los sexos, e incluir a los jóvenes y ancianos.
- El desarrollo de la capacidad esencial para promover la participación equitativa entre mujeres, hombres y jóvenes.
- Las comunidades tienen recursos ocultos que pueden impulsar el desarrollo de la ciudad, pueblo o aldea. El desarrollo de la capacidad puede sacar a la luz estos recursos.
- Las comunidades son las primeras interesadas de entre todos los protagonistas del desarrollo en identificar problemas y en el mantenimiento y mejora de sus asentamientos.
- La concienciación y el desarrollo de la capacidad pueden hacer que las asociaciones entre las comunidades, ONG y autoridades municipales sean más equitativas.
- El desarrollo comunitario que planifican personas ajenas a la comunidad que solo requiere de esta trabajo gratuito, no es bien aceptado por las comunidades a largo plazo.
- La planificación de la participación es uno de los elementos que con más frecuencia se pasa por alto en Desarrollo comunitario.
- La caridad hace a las comunidades dependientes de las ayudas
- El Desarrollo Comunitario es una contribución esencial en la gestión urbana global

La calidad de vida es, en la actualidad, un concepto de gran relevancia tanto teórica como práctica. A nivel teórico, el estudio de la calidad de vida atrae cada vez más a un mayor número de investigadores de ámbitos tan diversos como la medicina, la psicología, la sociología, la economía, etc. Un indicador del gran interés que suscita este concepto es el elevado número de publicaciones aparecidas al respecto en la última década.

A nivel práctico, la calidad de vida es un valor en alza a tener en cuenta ante cualquier transformación social, política o económica que se realice en la sociedad. Así, cualquier proyecto de cambio social no es imaginable, hoy en día, si no va acompañado de una mejora de la calidad, entendida ésta como la calidad total.

Según Schalock, M (1990) dice " la ampliación del concepto de integración comunitaria a otros ámbitos, tales como el tiempo libre, los apoyos sociales y la autodeterminación contribuyó a que el concepto de calidad de vida se haya dilatado más allá de sus cauces originarios.

Finalmente Según Edgerton (1990) afirma " no existe un grupo de criterios o de normas para definir qué es la calidad de vida. Reconoce que las disposiciones internas son el mejor indicador de la satisfacción de la gente con su propia calidad de vida."

2.1.5.5. Creciente eficacia de la comunidad.

La creciente eficacia de la comunidad está directamente relacionada con el desarrollo de la comunidad que está de turno dentro del lenguaje de los organismos internacionales que se preocupan por la redención del hombre. La expresión desarrollo de la comunidad se ha incorporado al uso internacional para designar aquellos procesos en cuya virtud los esfuerzos de una población se suman a los de su gobierno para mejorar las condiciones económicas, sociales y culturales de las comunidades.

Además se define como que es el desarrollo de la propia comunidad mediante la ayuda mutua y la acción conjunta. Se lleva a cabo a través de programas especialmente desarrollados para tal fin. Se contribuye al desarrollo de la comunidad con un proyecto a largo plazo de mejoramiento de las condiciones de vida para abrir paso a la calidad de vida de la comunidad en general. El desarrollo comunitario está vinculado a estas premisas, el desarrollo social está unido al desarrollo de sus comunidades y la participación social es vincular a las comunidades a sus proyectos de beneficio de integración adecuada a los componentes de efecto, es decir la comunidad sistema social.

2.1.5.6. Satisfacción de las necesidades.

La satisfacción de necesidades es la acción y efecto de satisfacer o satisfacerse. Se entiende a la satisfacción como un estado mental que se produce por la optimización de la retroalimentación cerebral. Al alcanzar la satisfacción, el funcionamiento mental del ser

humano se encuentra en armonía. La satisfacción contribuye a la felicidad mientras que, por el contrario, la insatisfacción genera sufrimiento.

2.1.5.7. Distribución de la riqueza.

La distribución de la riqueza es una comparación de la riqueza de los distintos miembros o grupos de una sociedad. Se diferencia de la distribución del ingreso en el que se ve en la distribución de la propiedad de los activos en una sociedad, en lugar de los ingresos corrientes de los miembros de esa sociedad.

Además la distribución de la riqueza se define como: La riqueza es el patrimonio neto de una persona, expresado como:

Riqueza = activos – pasivos

2.2. Marco Conceptual

- **Cartera de productos microfinancieros:** Es un grupo de productos, servicios o marcas que son ofrecidos por una compañía para su venta. Wikipedia, (2012)
- **Desarrollo Comunitario:** Es una acción coordinada y sistemática que en respuesta a las necesidades o a la demanda social, trata de organizar el progreso global de una comunidad territorial bien delimitada o de una población-objetivo, con la participación de los interesados. Zárate (2007) Pág. 197-199.
- **Desarrollo social:** Es un proceso de promoción del bienestar de las personas en conjunción con un proceso dinámico de desarrollo económico Midgley, J (1979) Pág. (239).
- **Fondos Rotatorios de Ahorro y Crédito:** son asociaciones a nivel mutualista para apoyar a poblaciones rurales. Están constituidas por grupos de personas que pertenecen a un mismo grupo social o están ligados por un interés común.

- **Mercados Financieros:** Son los mercados (oferta, demanda y la coordinación de ambas) para los servicios prestados por las instituciones financieras a los sectores no financieros de la economía. Ledgerwood, (2000)
- **Organizaciones No Gubernamentales (ONG's):** las instituciones especializadas en Microcrédito, requieren fondeo externo para su operación ya que no cuentan con la posibilidad de captar ahorros del público.
- **Productos Financieros:** Son los diversos instrumentos que dispone una institución financiera autorizados por la autoridad competente para llevar a cabo su actividad” García Padilla, (2007)
- **Productos Microfinancieros:** Son el conjunto de productos y servicios financieros, parafinancieros/parabancarios y sociales puestos al servicio de las comunidades locales por las IMF a partir de la actividad propiamente microfinanciera. Cortés, (2007)
- **Sistema financiero:** Es el conjunto de instituciones, entidades e intermediarios, instrumentos y activos financieros y mercados que tienen por objeto canalizar el ahorro, que generan unidad de gasto con superávit, hacia las unidades de gasto con déficit es decir aproximan el ahorro a la inversión. Dávila, (2009).
- **Administración financiera.**–“Se refiere a la adquisición, el financiamiento y administración de activos, con un mismo propósito, entonces los administradores financieros en lo referente a la toma de decisiones pueden dividir en tres áreas principales decisiones de inversión, las de financiamiento y las de administración d los activos” (Vanhorne & Wachowicz, 2002, pág. 2).
- **Crédito.**– “Es una operación financiera en la que se pone disposición de una persona una cantidad de dinero hasta un límite especificado y durante un período de tiempo determinado con la finalidad de cubrir los gastos, corrientes o extraordinarios, en momentos de falta de liquidez” (Escoto, 2007, pág. 67).
- **PYMES.**– “Es el conjunto de pequeñas y medianas empresas que de acuerdo a su volumen de ventas, capital social, cantidad de trabajadores, y su nivel de producción o activos presentan características propias de este tipo de entidades económicas” (López , Montes, & Vázquez, 2007, pág. 41)

2.3. Marco Legal

Para el presente trabajo investigativo, se ha considerado tomar en cuenta las siguientes fuentes de consulta consideradas las más relevantes, entre otras fuentes de información que puede aparecer en el desarrollo de la misma.

- **Constitución de la República del Ecuador.**

Es importante consultar la constitución de la República del Ecuador debido a que es el fundamento y la fuente de la autoridad jurídica que sustenta la existencia del Ecuador y de su gobierno. La constitución proporciona el marco para la organización del Estado ecuatoriano, y para la relación entre el gobierno con la ciudadanía ecuatoriana.

Art. 309.- El sistema financiero nacional se compone de los sectores público, privado, y del popular y solidario, que intermedian recursos del público. Cada uno de estos sectores contará con normas y entidades de control específicas y diferenciadas, que se encargarán de preservar su seguridad, estabilidad, transparencia y solidez. Estas entidades serán autónomas.

Art. 311.- El sector financiero popular y solidario se compondrá de cooperativas de ahorro y crédito, entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales, cajas de ahorro. Las iniciativas de servicios del sector financiero popular y solidario, y de las micro, pequeñas y medianas unidades productivas, recibirán un tratamiento diferenciado y preferencial del Estado, en la medida en que impulsen el desarrollo de la economía popular y solidaria.

Art. 319. Se reconocen diversas formas de organización de la producción en la economía, entre otras las comunitarias, cooperativas, empresariales públicas o privadas, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas.

- **Ley de Compañías.**

La Superintendencia de Compañías es la ley que regula el funcionamiento de las compañías las mismas que pretende asegurar adopten mecanismos eficaces y modernos de control, supervisión y de apoyo al sector.

Art. 1.- Contrato de compañía es aquel por el cual dos o más personas unen sus capitales o industrias, para emprender en operaciones mercantiles y participar de sus utilidades.

Este contrato se rige por las disposiciones de esta Ley, por las del Código de Comercio, por los convenios de las partes y por las disposiciones del Código Civil.

Art. 2.- Hay cinco especies de compañías de comercio, a saber:

- La compañía en nombre colectivo;
- La compañía en comandita simple y dividida por acciones;
- La compañía de responsabilidad limitada;
- La compañía anónima; y,
- La compañía de economía mixta.

Estas cinco especies de compañías constituyen personas jurídicas. La Ley reconoce, además, la compañía accidental o cuentas en participación.

Art. 3.- Se prohíbe la formación y funcionamiento de compañías contrarias al orden público, a las leyes mercantiles y a las buenas costumbres; de las que no tengan un objeto real y de lícita negociación y de las que tienden al monopolio de las subsistencias o de algún ramo de cualquier industria, mediante prácticas comerciales orientadas a esa finalidad.

- **Ley de Régimen Tributario Interno**

Presenta los requisitos fundamentales para que puedan funcionar las empresas cumpliendo con las disposiciones legales de tributación.

Art. 9.- Exenciones.- (Reformado por el Art. 10 de la Ley 2005-20, R.O. 148, 18-XI-2005 y por el Art. 63 de la Ley s/n, R.O. 242-3S, 29-XII-2007).- Para fines de la determinación y liquidación del impuesto a la renta, están exonerados exclusivamente los siguientes Los ingresos percibidos por las organizaciones previstas en la Ley de Economía Popular y Solidaria siempre y cuando las utilidades obtenidas sean reinvertidas en la propia organización.

Art. 37.- Tarifa del impuesto a la renta para sociedades.- (Sustituido por la Disposición reformativa segunda, num. 2.6, de la Ley s/n, R.O. 351-S, 29-XII-2010; y, reformado por el Art. 1, lit. a de la Ley s/n, R.O. 847-S, 10-XII-2012).- Ley. En el caso de las organizaciones del sector financiero popular y solidario sujetas al control de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria y las asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, también podrán obtener dicha reducción, siempre y cuando lo destinen al otorgamiento de créditos para el sector productivo, incluidos los pequeños y medianos productores, en las condiciones que lo establezca el reglamento, y efectúen el correspondiente aumento de capital. El aumento de capital se perfeccionará con la inscripción en el respectivo Registro Mercantil hasta el 31 de diciembre del ejercicio impositivo posterior a aquel en que se generaron las utilidades materia de la reinversión, y en el caso de las cooperativas de ahorro y crédito y similares se perfeccionará de conformidad con las normas pertinentes.

Art. 44.- Retenciones en la fuente sobre rendimientos financieros.- Las instituciones, entidades bancarias, financieras, de intermediación financiera y, en general las sociedades que paguen o acrediten en cuentas intereses o cualquier tipo de rendimientos financieros, actuarán como agentes de retención del impuesto a la renta sobre los mismos. Cuando se trate de intereses de cualquier tipo de rendimientos financieros, generados por operaciones de mutuo y, en general, toda clase de colocaciones de dinero, realizadas por personas que

no sean bancos, compañías financieras u otros intermediarios financieros, sujetos al control de la Superintendencia de Bancos y Seguros, la entidad pagadora efectuará la retención sobre el valor pagado o acreditado en cuenta. Los intereses y rendimientos financieros pagados a instituciones bancarias o compañías financieras y otras entidades sometidas a la vigilancia de la Superintendencia de Bancos y Seguros no están sujetos a la retención prevista en los incisos anteriores.

Art. 102.- Responsabilidad de los auditores externos.- Los auditores externos están obligados, bajo juramento, a incluir en los dictámenes que emitan sobre los estados financieros de las sociedades que auditan, una opinión respecto del cumplimiento por éstas de sus obligaciones como sujetos pasivos de obligaciones tributarias. La opinión inexacta o infundada que un auditor externo emita en relación con lo establecido en este artículo, lo hará responsable y dará ocasión a que el Director General del Servicio de Rentas Internas solicite al Superintendente de Compañías o de Bancos y Seguros, según corresponda, la aplicación de la respectiva sanción por falta de idoneidad en sus funciones, sin perjuicio de las otras sanciones que procedan según lo establecido en el Código Penal.

- **Ley de la economía popular y solidaria**

Se entiende por economía popular, al conjunto de organizaciones dedicadas a la producción de bienes y servicios destinados al autoconsumo o a su venta en el mercado, con el fin de, mediante el autoempleo, generar ingresos para la subsistencia de quienes la practican.

Art. 90. Entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales.- Son organizaciones que pertenecen al Sector Financiero Popular y Solidario, que realizan sus actividades, exclusivamente, en los recintos, comunidades, barrios o localidades en donde se constituyen y se pueden financiar, con sus propios recursos o con fondos provenientes de programas o proyectos ligados al desarrollo de sus integrantes.

Art. 131. Apoyo financiero.- El Banco Nacional de Fomento y la Corporación Financiera Nacional, anualmente, presupuestarán los recursos financieros que en calidad de

préstamos, serán canalizados, en condiciones preferenciales y prioritariamente a los organismos de integración amparados por la ley, previa presentación de los correspondientes proyectos cumpliendo los requerimientos de la entidad financiera.

Art. 132. Cofinanciamiento.- El Instituto, el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca, el Ministerio de Industrias y Productividad y otras entidades del Ejecutivo que, en el marco de sus competencias, concedan apoyo financiero con fines productivos, incorporarán anualmente en sus presupuestos, recursos destinados para el cofinanciamiento de proyectos productivos y desarrollo e implementación del subsidio al seguro agrícola, ganadero, pesquero y acuícola de las organizaciones de la economía solidaria, en el ámbito de las políticas dictadas por el Comité Interinstitucional y enmarcados en el Plan Nacional de Desarrollo.

- **Además se analizara las normas generales para la aplicación de la ley general de instituciones del sistema financiero.**

Las disposiciones de la presente norma son aplicables a las instituciones financieras públicas y privadas, al Banco Central del Ecuador, a las compañías de arrendamiento mercantil, a las compañías emisoras y administradoras de tarjetas de crédito y a las corporaciones de desarrollo de mercado secundario de hipotecas, cuyo control compete a la Superintendencia de Bancos y Seguros, a las cuales, se las denominará como instituciones controladas.

Transparencia:

- Informar en forma completa y veraz a los usuarios financieros acerca de los productos, servicios y costos de los mismos;
- Difundir información contable y financiera fidedigna;
- Resguardar la información activa y pasiva de sus clientes, en función de la reserva o sigilo bancario y no utilizarla para beneficio personal o de terceros;

- Los directivos, funcionarios y empleados deberán abstenerse de divulgar información confidencial de los distintos grupos de interés; y,
- La publicidad de la entidad deberá ser clara, precisa, oportuna, razonable, adecuada, validada, veraz y completa, relacionada con los productos y servicios ofertados por las instituciones del sistema financiero, conforme a principios de competencia leal y de buena práctica de negocios, preparada con un debido sentido de responsabilidad social y basada en el principio de buena fe. Asimismo, debe ser exenta de elementos que pudieran inducir a una interpretación errónea de las características de los productos y servicios que ofrece la entidad.

CAPÍTULO III

3. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Idea a defender

El nivel de otorgamiento y la calidad de los microcréditos tienen una incidencia positiva en el desarrollo social y económico de la parroquia Valle Hermoso del cantón Santo Domingo.

3.2. Conceptualización de variables

- **Variable Dependiente:**

Desarrollo social y económico

- **Variable independiente:**

Otorgamiento de microcrédito

3.3. Operacionalización de la Hipótesis

Objetivo: Analizar el microcrédito y su influencia en el desarrollo social en los habitantes de la parroquia Valle Hermoso del cantón Santo Domingo.

Tabla N° 1
Operacionalización de Variables

1/2

VARIABLE DEPENDIENTE	DIMENSIÓN	INDICADOR	ÍTEMS	FUENTE	TÉCNICA
Microcrédito es todo crédito concedido a un prestatario o persona natural o legal o grupo de personas con una garantía solidaria destinada para financiar las actividades en pequeña escala en la producción, comercio o servicios, cuya fuente principal de pago es el producto de las ventas o ingresos generados por tales actividades, como se verifica por la institución prestataria.	Oferta Microcrédito	Tipos	¿Qué tipo de microcrédito ha otorgado en el sector de Valle Hermoso?	Banco del Pichincha, Cooperativa Puellaro	Entrevista
		Cantidad	¿Cuántos créditos le han sido otorgados por dicha institución?	Banco del Pichincha, Cooperativa Puellaro	Entrevista
		Actividad	¿Para qué actividades se ofrece los microcréditos en Valle Hermoso?	Banco del Pichincha, Cooperativa Puellaro	Entrevista
		Tiempo	¿Cuánto tiempo lleva ofreciendo microcréditos a la localidad de Valle Hermoso?	Banco del Pichincha, Cooperativa Puellaro	Entrevista
		Servicios Financieros	¿Ha accedido a crédito en alguna institución financiera?	Habitantes de Valle Hermoso	Encuesta
			¿Qué institución financiera le ha otorgado crédito?	Habitantes de Valle Hermoso	Encuesta
			¿Cuáles son las características de los microcréditos otorgados en el sector?	Habitantes de Valle Hermoso	Encuesta
			¿Conoce los diferentes servicios que presta su entidad financiera al cliente?	Habitantes de Valle Hermoso	Encuesta
			¿Ofrece Microcréditos a la localidad de Valle Hermoso?	Banco del Pichincha, Cooperativa Puellaro	Entrevista

<p>El desarrollo social es un proceso que, en el transcurso del tiempo, conduce al mejoramiento de las condiciones de vida de toda la población en diferentes ámbitos: salud, educación, nutrición, vivienda, vulnerabilidad, seguridad social, empleo, salarios, principalmente. Por lo tanto implica y se enlaza directamente con el Desarrollo Económico, debido a que también permite la reducción de la pobreza y la desigualdad en el ingreso. En este proceso, es decisivo el papel del Estado como promotor y coordinador del mismo.</p>	<p>Desarrollo Social y Económico</p>	<p>Satisfacción del Crédito</p>	<p>¿Considera Usted que al adquirir un préstamo le permite mejorar sus condiciones de vida?</p>	<p>Habitantes de Valle Hermoso</p>	<p>Encuesta</p>
			<p>¿Qué beneficio considera Ud. que su institución brinda mejor en relación a las otras instituciones financieras?</p>	<p>Banco del Pichincha, Cooperativa Puellaro</p>	<p>Entrevista</p>
			<p>Para usted el crédito es:</p>	<p>Habitantes de Valle Hermoso</p>	<p>Encuesta</p>
			<p>¿Qué lo motiva para confiar en esta institución financiera?</p>	<p>Habitantes de Valle Hermoso</p>	<p>Encuesta</p>
			<p>¿En qué consiste el servicio que les ofrecen a los clientes de la zona de Valle Hermoso?</p>	<p>Banco del Pichincha, Cooperativa Puellaro</p>	<p>Entrevista</p>
		<p>Reducción de la pobreza</p>	<p>Las principales necesidades de financiamiento son para:</p>	<p>Habitantes de Valle Hermoso</p>	<p>Encuesta</p>
			<p>Considera que los créditos otorgados, han permitido que su situación económica mejore, empeore o permanezca igual.</p>	<p>Habitantes de Valle Hermoso</p>	<p>Encuesta</p>
			<p>Qué factores considera usted deberían cambiar para que su situación económica mejore</p>	<p>Habitantes de Valle Hermoso</p>	<p>Encuesta</p>

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Karina Reina /2014-2015

3.4. ESTRATEGIA METODOLÓGICA

3.4.1. Diseño de la Investigación

La presente investigación se la realiza con la finalidad de Analizar el microcrédito y su influencia en el desarrollo social y económico en los habitantes de la parroquia Valle Hermoso del cantón Santo Domingo. Para lo cual se hizo preciso aplicar varias estrategias metodológicas y técnicas para obtener la información necesaria; es así que será indispensable realizar encuestas a la muestra establecida en la investigación, además de entrevistas a representantes de las instituciones financieras de mayor referencia en la zona de estudio y finalmente utilizar la observación como técnica de inferencia de acuerdo a las necesidades de la investigación.

3.4.2. Tipo de Investigación

- **Descriptiva**

La presente investigación fue aplicada para analizar el microcrédito y su influencia en el desarrollo social de los habitantes de la parroquia Valle Hermoso del cantón Santo Domingo. Es decir se describirá la situación actual de los habitantes de Valle Hermoso frente a la actividad del microcrédito en la zona. Para lo cual se hará uso de las técnicas de recolección de datos antes mencionadas, como la entrevista, la encuesta y la observación, además de ciertos documentos relacionados con el microcrédito facilitados por las instituciones financieras y los organismos de control de la zona.

- **Observacional**

Iniciaremos analizando el microcrédito y su influencia en el desarrollo social en los habitantes de la parroquia Valle Hermoso del cantón Santo Domingo. Este tipo de investigación será ejecutado al momento que realicemos las encuestas a los habitantes de la zona ya que se intercambiarán diálogos en referencia a los microcréditos obtenidos y cuál

ha sido su influencia en su desarrollo social, adquiriendo información relevante en el análisis realizado.

3.4.3. Unidad de Análisis

La unidad de análisis fue conformada por los habitantes de Valle Hermoso donde se realizara el Análisis del microcrédito y su influencia en el desarrollo social en los habitantes de la parroquia Valle Hermoso del cantón Santo Domingo, dentro de la unidad de análisis mencionada como habitantes se hace referencia a las actividades que de manera productiva se dedican de manera individual, siendo las más características de la zona la parte comercial y las actividades agrícolas y ganaderas.

3.4.4. Población

La población objeto de estudio está dada por la población comprendida entre 20 y 64 años de edad dato obtenido del INEC los que suman un total de 4662 personas

Tabla N° 2
Población

Detalle	Hombres	Mujeres	Total
De 20 a 24 años	398	410	808
De 25 a 29 años	425	405	830
De 30 a 34 años	362	345	707
De 35 a 39 años	334	228	562
De 40 a 44 años	232	204	436
De 45 a 49 años	221	197	418
De 50 a 54 años	194	163	357
De 55 a 59 años	164	130	294
De 60 a 64 años	159	91	250
Total	2489	2173	4662

Fuente: Inec

Elaborado por: Karina Reina /2014-2015

3.4.5. Muestra

La muestra se la obtendrá mediante la utilización de la fórmula de poblaciones finitas para poder analizar el microcrédito y su influencia en el desarrollo social en los habitantes de la parroquia Valle Hermoso del cantón Santo Domingo, dentro de los cuales serán considerados los habitantes que se dediquen a actividades, comerciales y actividades agrícolas y ganaderas.

El plan de muestreo que se utilizó fue el de una muestra aleatoria simple con la finalidad de que cada muestra posible del mismo tamaño tenga igual probabilidad de ser seleccionada de la población. Estos datos fueron tomados de personas que tienen su actividad comercial y sin embargo generan otros ingresos al ser ellos empleados privados de industrias que se encuentran en la localidad.

$$n = \frac{z^2 * p * q * N}{e^2 * (N - 1) + z^2 * p * q}$$

NC =	95,00%
P =	90,00%
Q =	10,00%
N =	4.662,00
Z =	1,96
e =	5,00%

$$n = \frac{1.96^2 * 0.9 * 0.1 * 4662}{0.05^2 * (4662 - 1) + 1.96^2 * 0.9 * 0.1}$$

Tamaño de la muestra: 138

El tamaño de la muestra es de 138 personas a las se aplicará los instrumentos de investigación.

3.4.6. Métodos de investigación

- **Método Deductivo.-** Fue empleado al momento de tomar como referencia datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, para conocer el número de habitantes de Valle Hermoso los mismos que son objeto de estudio en la presente investigación.
- **Método Inductivo.-** Este método permite conocer la situación actual de los habitantes de la Parroquia Valle Hermoso para determinar cuáles son los factores más relevantes en el análisis del microcrédito y su influencia en el desarrollo social en los habitantes de la parroquia Valle Hermoso del cantón Santo Domingo
- **Método Analítico.-** Se utilizó este método para realizar un análisis el microcrédito y su influencia en el desarrollo social en los habitantes de la parroquia Valle Hermoso del cantón Santo Domingo con toda la información recopilada a través de la aplicación de encuestas a los mismos.

3.4.7. Fuentes y Técnicas para la recolección de la información

3.4.7.1. Fuentes de Información

3.4.7.1.1. Fuentes Primarias

Las fuentes primarias para esta investigación están dadas de la siguiente manera:

- Entrevistas a los funcionarios de las instituciones financieras mencionadas (Banco del Pichincha y Cooperativa de Ahorro y Crédito Puellaró) debido a que son las instituciones más representativas relacionadas con la entrega de créditos en la zona)
- Encuestas a los habitantes de la parroquia rural Valle Hermoso, de acuerdo al sistema de muestreo seleccionado, se realizó las encuestas a 138 habitantes de manera aleatoria entre los que constan comerciantes de diferentes ramas y agricultores y ganaderos que han obtenido crédito.

3.4.7.1.2. Fuentes Secundarias

Dentro de las fuentes secundarias que se pueden citar para la presente investigación tenemos las siguientes:

- Libros de texto
- Artículos de revistas
- Enciclopedias
- Artículos científicos
- Internet
- Documentación de la institución (reglamentos , Manuales, Políticas)

3.4.8. Técnicas para obtener información

Las técnicas utilizadas en la presente investigación son:

- **Entrevistas:** Para esta investigación se entrevistara a los funcionarios directamente relacionados con el otorgamiento de crédito de las instituciones financieras. (Banco del Pichincha y Cooperativa de Ahorro y Crédito Puellaro).
- **Encuestas:** Se realizara las encuestas 138 habitantes de Valle Hermoso para procurar conocer aspectos relativos a los grupos.

3.4.9. Tratamiento y Análisis de la información

Las principales técnicas para el análisis de la información recabada son:

- Métodos matemático – estadístico.
- Tablas y gráficas.
- Cuadros estadísticos

Con estos métodos se procederá a la elaboración, ilustración e interpretación de los gráficos y al análisis de la información de las encuestas y entrevistas.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.1. Aplicación de encuestas dirigida a los habitantes de la parroquia Valle Hermoso.

La aplicación de las encuestas tiene como objetivo conocer cuál es la situación actual de los habitantes de Valle Hermoso en cuanto a sus microcréditos y cuál es su impacto económico en el desarrollo social.

Las encuestas se las realizaron a los pobladores del sector de Valle Hermoso, estas encuestas se las realizaron en Enero del año 2015, donde se pudieron conocer las variables de mayor relevancia para la realización de la presente investigación.

La información obtenida permitió identificar datos referentes a la situación económica y laboral de los habitantes de sector de estudio, lo que sirvió para conocer de manera general la situación de las personas que viven en este sitio.

Así también se conoció datos respecto a la situación de los microcréditos en la localidad, para lo cual se hicieron preguntas para conocer la perspectiva que tiene cada uno sobre los microcréditos dependiendo de la institución en los que los haya adquirido ya sea banco, mutualista, cooperativa de ahorro y crédito y hasta empresas que emiten seguros y tarjetas de crédito.

Finalmente la encuesta trato sobre temas relacionados con el tema del desarrollo económico de la localidad con los distintos factores que son aporte del desarrollo económico.

A continuación se presenta los resultados obtenidos en la investigación de campo a través de las encuestas aplicadas.

Información Preliminar.-Género

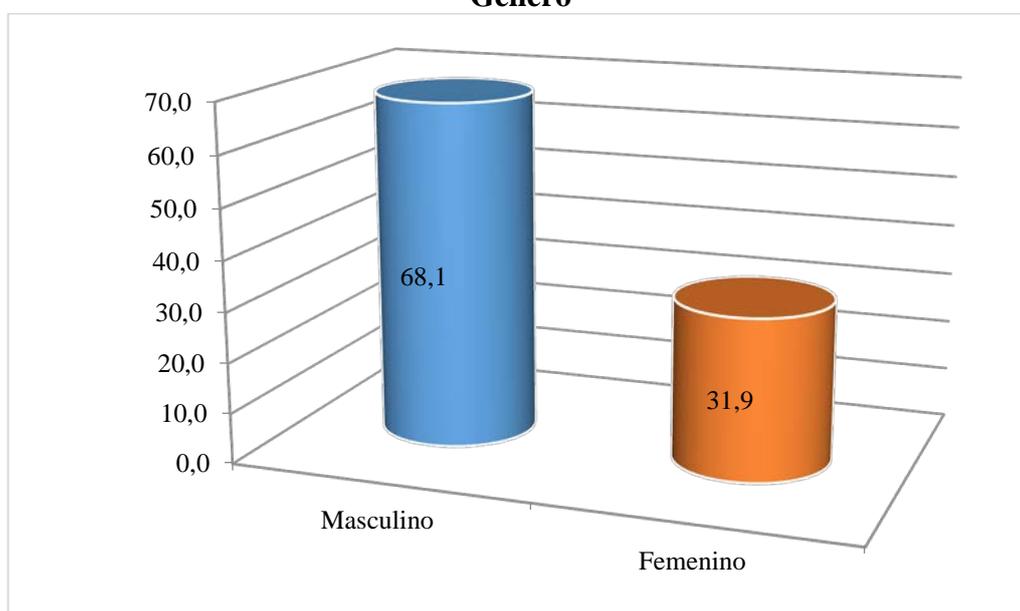
Tabla N° 3
Género

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Masculino	94	68,1	68,1	68,1
	Femenino	44	31,9	31,9	100,0
	Total	138	100,0	100,0	

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Karina Reina /2014-2015

Gráfico N° 1
Género



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Karina Reina /2014-2015

Los encuestados son mayoritariamente hombres: un 68% versus un 32% de mujeres.

Es importante destacar que en varios estudios se muestra que el mayor número de personas que adquieren un crédito son mujeres para solventar gastos de hogar.

Información Preliminar.-Edad

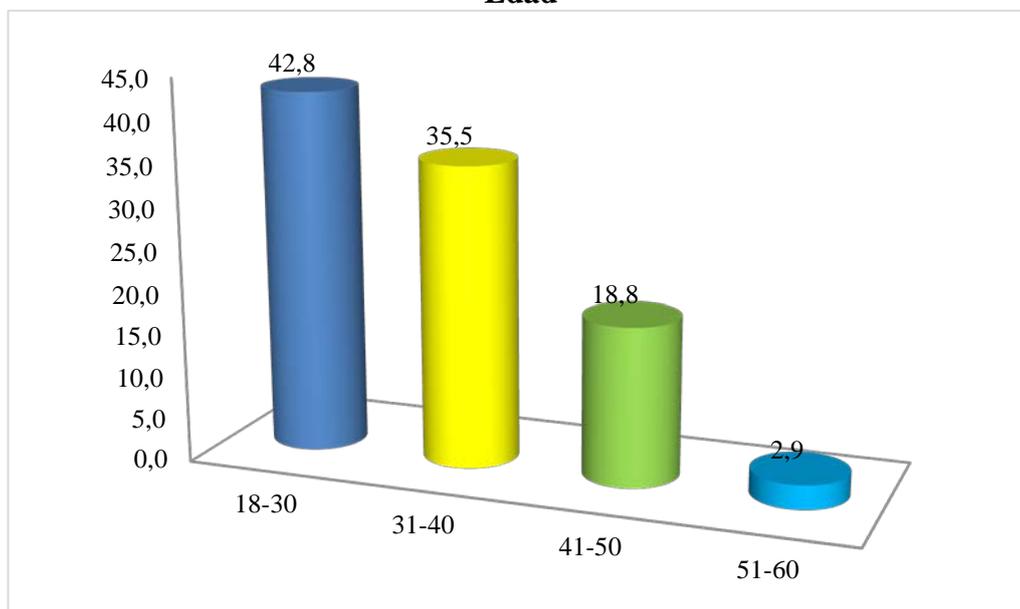
Tabla N° 4
Edad

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	18-30	59	42,8	42,8	42,8
	31-40	49	35,5	35,5	78,3
	41-50	26	18,8	18,8	97,1
	51-60	4	2,9	2,9	100,0
	Total	138	100,0	100,0	

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Karina Reina /2014-2015

Gráfico N° 2
Edad



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Karina Reina /2014-2015

No hay diferencias notables entre las edades de los encuestados, aunque hay una tendencia mayoritaria de los menores de 36 años. En este caso un 42,8% están en edades entre los 18 y los 30 años, en un 35,5% corresponden a los menores de 40 y mayores de 30.

También es menor el número de personas que se encuentran entre los 51 y 60 años de edad.

Información Preliminar.-Nivel de Estudios

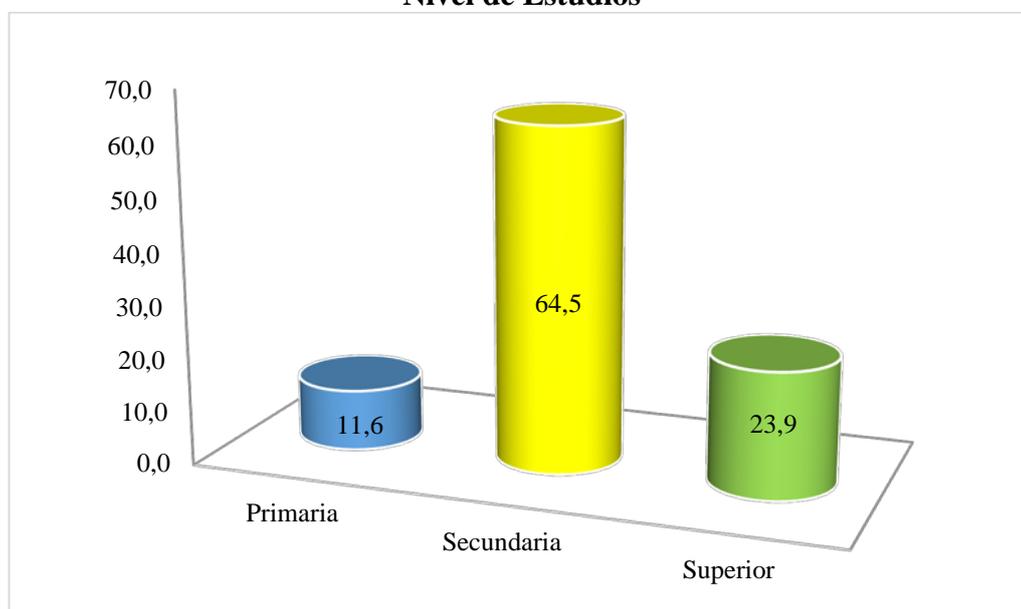
Tabla N° 5
Nivel de estudios

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Primaria	16	11,6	11,6	11,6
	Secundaria	89	64,5	64,5	76,1
	Superior	33	23,9	23,9	100,0
	Total	138	100,0	100,0	

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Karina Reina /2014-2015

Gráfico N° 3
Nivel de Estudios



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Karina Reina /2014-2015

Los encuestados tienen en su mayoría estudios secundarios con un porcentaje de 64,5% y un porcentaje de 23,9% estudios superiores, siendo un 11,6% los que han cursado tan solo estudios primarios. Esta tendencia del nivel educativo está marcada por la realidad nacional, en donde la situación económica no permite a las familias de escasos recursos optar por un nivel educativo mayor.

Información Preliminar.- Trabaja

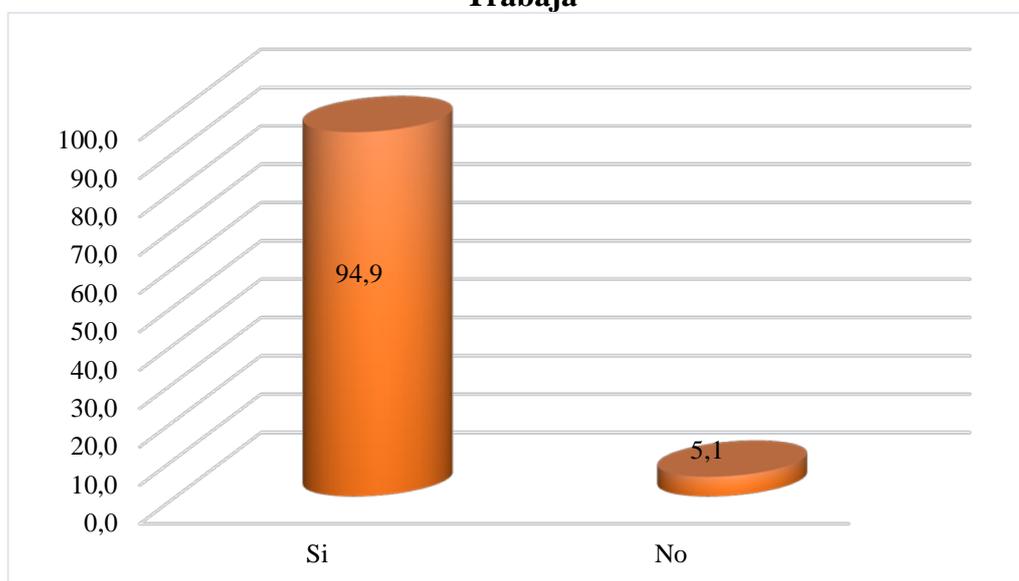
Tabla N° 6
Trabaja

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	131	94,9	94,9	94,9
	No	7	5,1	5,1	100,0
	Total	138	100,0	100,0	

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Karina Reina /2014-2015

Gráfico N° 4
Trabaja



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Karina Reina /2014-2015

La situación laboral de los moradores de Valle Hermoso establece que tan solo el 5,1% no cuenta con empleo, mientras que el 94,9% realiza una actividad laboral ya sea propia o para terceros; es importante mencionar que en este punto las personas se encuentran subempleadas ya que no realizan las actividades para las que fueron preparados. Sin duda esta realidad es un efecto de la necesidad económica y el escaso nivel educativo.

Información Preliminar.-Actividad Económica

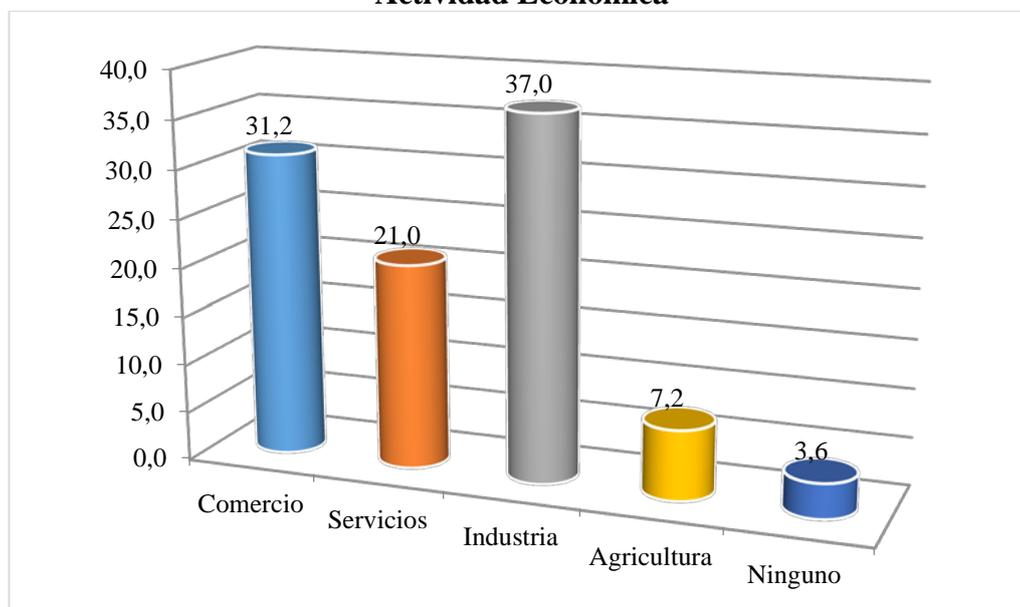
Tabla N° 7
Actividad Económica

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Comercio	43	31,2	31,2	31,2
	Servicios	29	21,0	21,0	52,2
	Industria	51	37,0	37,0	89,1
	Agricultura	10	7,2	7,2	96,4
	Ninguno	5	3,6	3,6	100,0
	Total	138	100,0	100,0	

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Karina Reina /2014-2015

Gráfico N° 5
Actividad Económica



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Karina Reina /2014-2015

El sector industrial es el que mayoritariamente permite tener acceso a fuentes de empleo en la zona, este sector alcanza un 37%. Luego se encuentra las actividades dedicadas al Comercio como opción de fuentes de empleo con el 31,2% las actividades relacionadas con los servicios alcanzan un 21% como referente de empleo en la zona.

Información Preliminar.- Áreas o funciones en las que usted labora

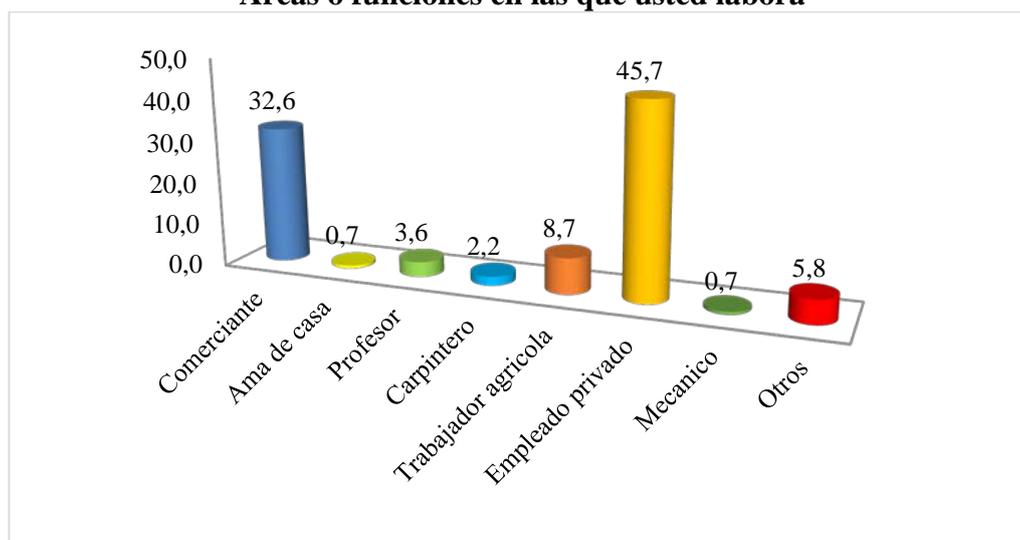
Tabla N° 8
Áreas o funciones en las que usted labora

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Comerciante	45	32,6	32,6	32,6
	Ama de casa	1	0,7	0,7	33,3
	Profesor	5	3,6	3,6	37,0
	Carpintero	3	2,2	2,2	39,1
	Trabajador agrícola	12	8,7	8,7	47,8
	Empleado privado	63	45,7	45,7	93,5
	Mecánico	1	0,7	0,7	94,2
	Otros	8	5,8	5,8	100,0
	Total	138	100,0	100,0	

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Karina Reina /2014-2015

Gráfico N° 6
Áreas o funciones en las que usted labora



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Karina Reina /2014-2015

Considerando la ocupación y dedicación en función de la situación laboral las personas se dedican al Comercio con un porcentaje de 32%. Mientras que el 45,7% trabaja con relación de dependencia en empresas privadas. Esto debido a que en la zona se encuentran grandes empresas dedicadas a la industria dando una tendencia a que los habitantes generen un ingreso extra que aporte en su hogar además del ingreso generado por su actividad comercial.

Encuesta: Pregunta N° 1 ¿Para usted un crédito es?

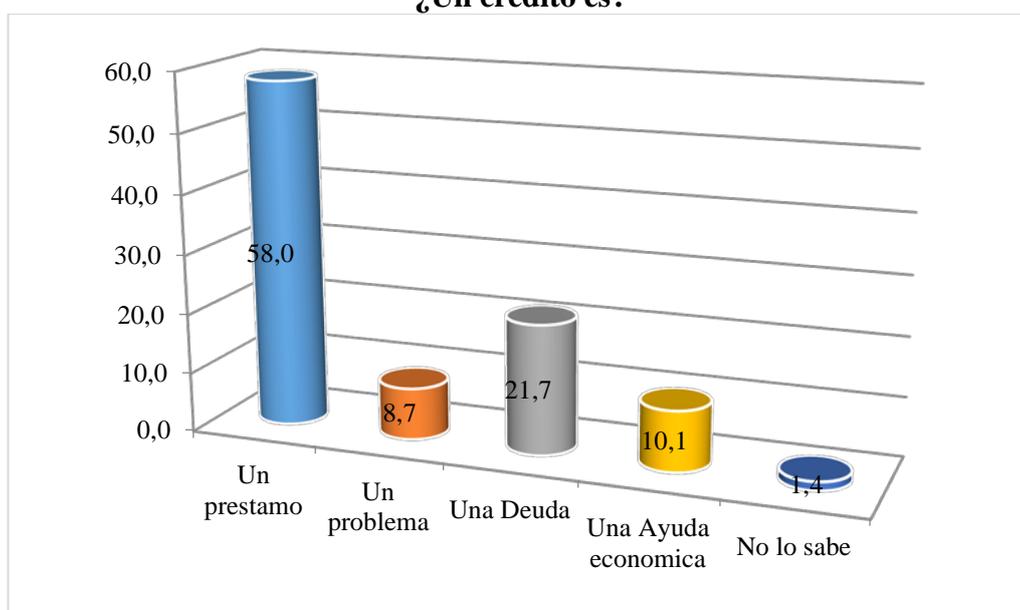
Tabla N° 9
¿Un crédito es?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Un préstamo	80	58,0	58,0	58,0
	Un problema	12	8,7	8,7	66,7
	Una Deuda	30	21,7	21,7	88,4
	Una Ayuda económica	14	10,1	10,1	98,6
	No lo sabe	2	1,4	1,4	100,0
	Total	138	100,0	100,0	

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Karina Reina /2014-2015

Gráfico N° 7
¿Un crédito es?



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Karina Reina /2014-2015

El 58% conceptualiza un crédito como un préstamo otorgado por las distintas instituciones financieras. El 10,1% considera que es una ayuda económica ya que a largo plazo se puede realizar negociaciones donde el dinero sirve como capital de trabajo. Esta pregunta se la realizó como complemento para analizar el nivel educativo de los habitantes.

Encuesta: Pregunta N° 2 ¿Ha accedido a crédito en alguna institución financiera?

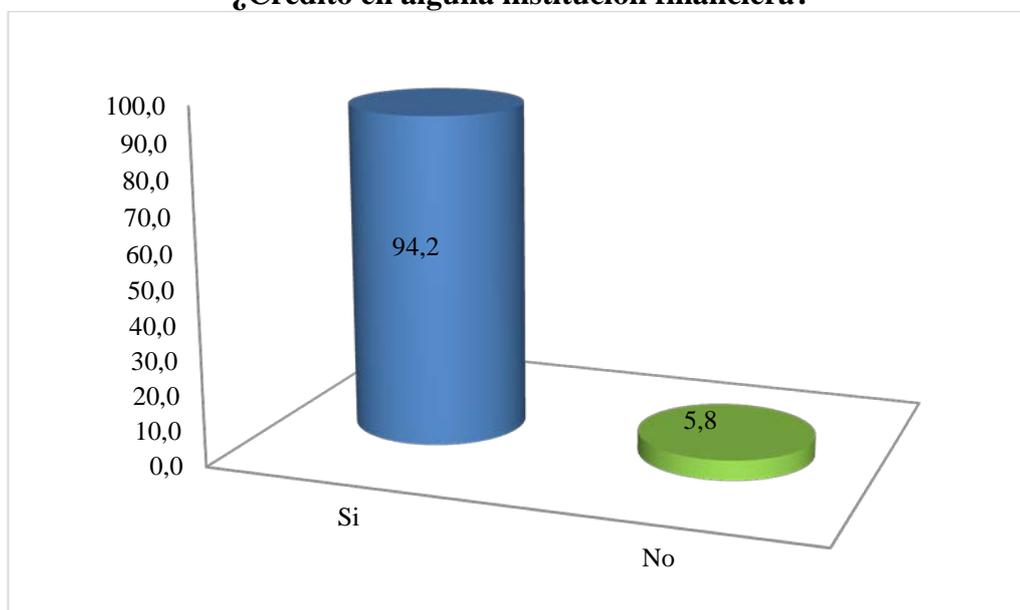
Tabla N° 10
¿Crédito en alguna institución financiera?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	130	94,2	94,2	94,2
	No	8	5,8	5,8	100,0
	Total	138	100,0	100,0	

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Karina Reina /2014-2015

Gráfico N° 8
¿Crédito en alguna institución financiera?



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Karina Reina /2014-2015

Los créditos desde una perspectiva de microfinanzas se crean para consolidar negocios pequeños, integración socio económica de personas a través de micro empresas y consolidación de la calidad de vida de los usuarios. Por lo que el 94,2% ha accedido a créditos con la finalidad de incrementar su patrimonio a través de varias opciones tales como inversión, construcción, capital de trabajo e implementación de negocios, y el 5.8% nunca han adquirido créditos.

Encuesta: Pregunta N° 3 ¿Qué institución financiera le ha otorgado crédito?

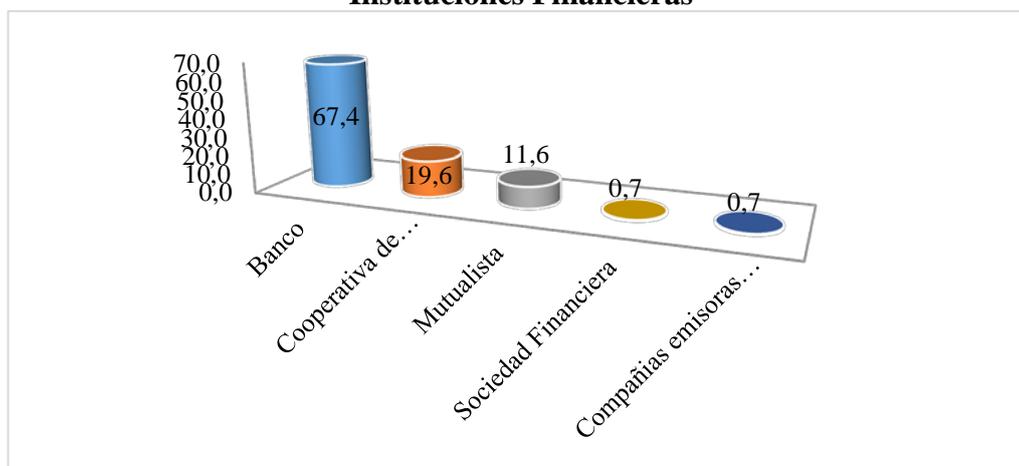
Tabla N° 11
Instituciones Financieras

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Banco	93	67,4	67,4	67,4
	Cooperativa de ahorro y crédito	27	19,6	19,6	87,0
	Mutualista	16	11,6	11,6	98,6
	Sociedad Financiera	1	0,7	0,7	99,3
	Compañías emisoras de tarjetas de crédito	1	0,7	0,7	100,0
	Total	138	100,0	100,0	

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Karina Reina /2014-2015

Gráfico N° 9
Instituciones Financieras



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Karina Reina /2014-2015

Los bancos han sido las instituciones financieras que mayormente han otorgado créditos en la zona alcanzando un 67%, seguido por las Cooperativas de ahorro y crédito con un 19,6% las mutualistas con un 11,6% las sociedades financieras con un 0,7% así también las compañías emisoras de tarjetas de crédito. A su vez según observaciones de los encuestados los Bancos son las instituciones que generalmente llegan a la zona con mayor oferta de servicios y beneficios para ellos.

Encuesta: Pregunta N° 3.1. ¿Qué institución financiera le ha otorgado crédito? En relación a los otorgados por los Bancos.

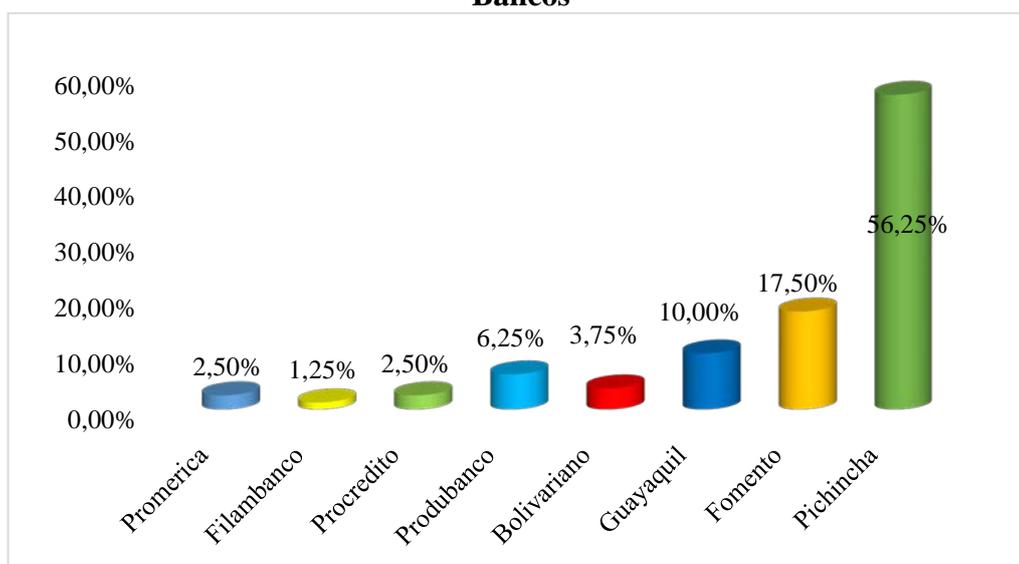
Tabla N° 12
Bancos

Institución	Frecuencia	Porcentaje
Promerica	2	2,50%
Filanbanco	1	1,25%
Procrédito	2	2,50%
Produbanco	5	6,25%
Bolivariano	3	3,75%
Guayaquil	8	10,00%
Fomento	14	17,50%
Pichincha	45	56,25%
Total	80	1,00

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Karina Reina /2014-2015

Gráfico N° 10
Bancos



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Karina Reina /2014-2015

El Banco que ha entregado mayoritariamente créditos en la zona es el Banco Pichincha con un 56.25%, esta tendencia coincide con la tendencia a nivel nacional, debido a sus amplias líneas de crédito para microempresarios. Seguido por el Banco del Fomento con el 17.50% caracterizado por sus tasas de interés al alcance de todos. En menor cuantía se encuentra el Banco de Guayaquil con el 10%, Produbanco con el 6.25% Banco Bolivariano 3.75% y otros. Esto debido a que estas entidades expanden sus mercados, contando con personal

que brinda los servicios a la zona de Valle Hermoso como por ejemplo el Banco del Pichincha que mantiene un liderazgo a nivel nacional por la asistencia que ofrece no solo en la Zona si no en el País.

Encuesta: Pregunta N° 3.2. ¿Qué institución financiera le ha otorgado crédito? En relación a los otorgados por las cooperativas de ahorro y crédito.

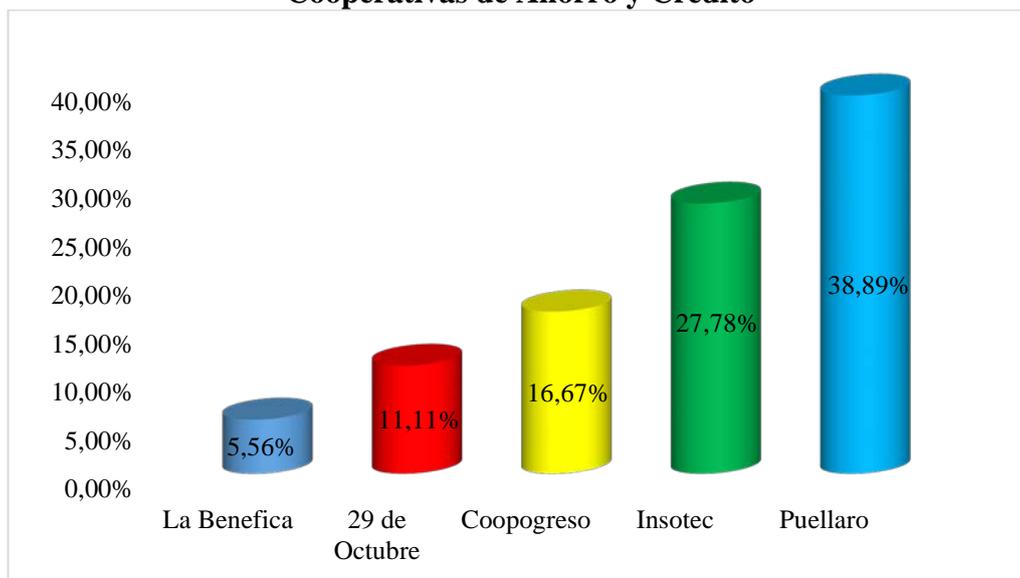
Tabla N° 13
Cooperativas de Ahorro y Crédito

Institución	Frecuencia	Porcentaje
La Benéfica	2	5,56%
29 de Octubre	4	11,11%
Cooprogreso	6	16,67%
Insotec	10	27,78%
Puellaro	14	38,89%
Total	36	100,00%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Karina Reina /2014-2015

Gráfico N° 11
Cooperativas de Ahorro y Crédito



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Karina Reina /2014-2015

Las Cooperativas de Ahorro y Crédito que tienen mayor posicionamiento en la zona es Puellaro con un 38.89% e Insotec con el 27.78% las mismas que cuentan con varios años otorgando créditos en la zona para distintas áreas tanto agrícolas como comerciales así también se encuentran Cooprogreso con el 16.67%, 29 de Octubre con el 11.11% y la Benéfica 5.56%. Esto se debe a que la Cooperativa Puellaro tiene mayor contacto con la población y realiza visitas periódicas a sus habitantes para ofrecer líneas de crédito.

Encuesta: Pregunta N° 4 ¿Cuántos Créditos le han sido otorgados por dicha institución?

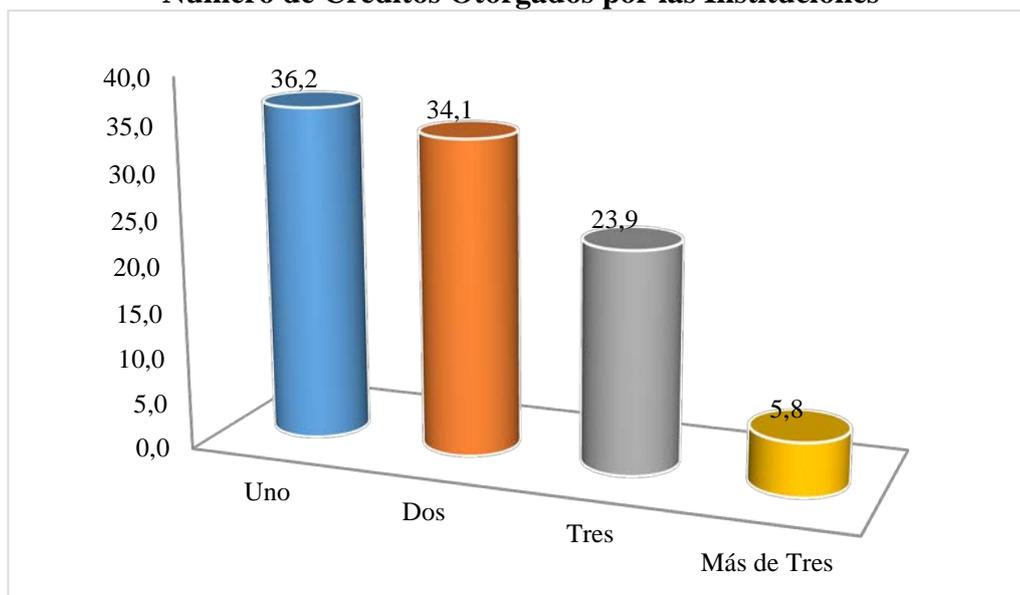
Tabla N° 14
Número de Créditos Otorgados por las Instituciones

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Uno	50	36,2	36,2	36,2
	Dos	47	34,1	34,1	70,3
	Tres	33	23,9	23,9	94,2
	Más de Tres	8	5,8	5,8	100,0
	Total	138	100,0	100,0	

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Karina Reina /2014-2015

Gráfico N° 12
Número de Créditos Otorgados por las Instituciones



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Karina Reina /2014-2015

Para poder adquirir un nuevo crédito se mide la capacidad de devolución del mismo. Esto se da a través de información interna entre instituciones financieras las mismas que muestran la capacidad de endeudamiento y esta medición se hace para cada cliente. En la zona existen personas que han adquirido un sólo crédito con un 36.2%, un porcentaje similar obtiene los que han adquirido dos créditos con el 34.1%. Estos porcentajes están relacionados con la tendencia de otorgamiento crédito de la pregunta tres.

Encuesta: Pregunta N° 5 ¿Que lo motiva para confiar en esta institución?

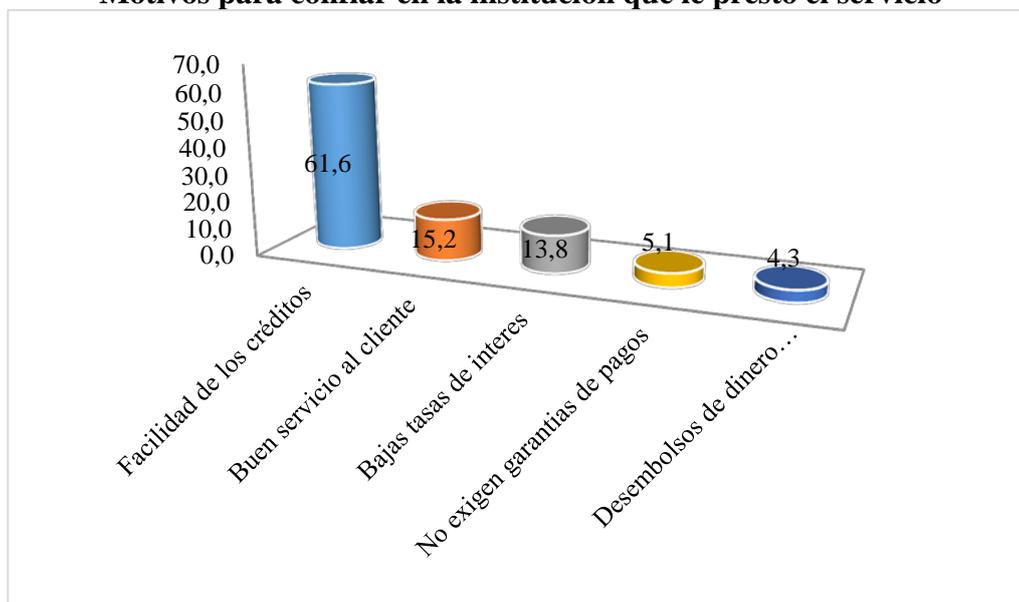
Tabla N° 15
Motivos para confiar en la institución que le presto el servicio

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Facilidad de los créditos	85	61,6	61,6	61,6
	Buen servicio al cliente	21	15,2	15,2	76,8
	Bajas tasas de interés	19	13,8	13,8	90,6
	No exigen garantías de pagos	7	5,1	5,1	95,7
	Desembolsos de dinero prestado de forma rápida	6	4,3	4,3	100,0
	Total	138	100,0	100,0	

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Karina Reina /2014-2015

Gráfico N° 13
Motivos para confiar en la institución que le prestó el servicio



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Karina Reina /2014-2015

Los beneficios que otorga una institución financiera motiva a una persona a realizar una negociación con ellas; la facilidad que dan para los créditos se ha consolidado como un factor que motiva a la realización de los créditos, es así que esta variable alcanza un 61.6%. Este resultado permite establecer que tanto el Banco Pichincha y la Cooperativa Puellaro consideran esta variable para posicionarse en el sector.

Así también se encuentra el buen servicio al cliente con el 15.2% que algunas empresas del sector financiero dan a sus clientes, la inexistencia de garantías de pago con el 5.1%; las bajas tasas de interés con el 13.8% también es otro factor, el mismo que lo otorgan las instituciones públicas.

Actualmente las instituciones financieras manejan un índice alto de competencia ya que son varias entidades las que conforman el sector financiero dentro de estas se encuentran los Bancos los mismo que cuentan con una amplia gama de productos y servicios, así también las Cooperativas de ahorro y crédito que son las que otorgan créditos más pequeños. Al conocer que los microcréditos cuentan con una alta rentabilidad por lo que los bancos su público objetivo eran los grandes clientes otorgaron varios beneficios como facilidad para los créditos, buen servicio al cliente, bajas tasas de interés, no exigen garantías de pagos, desembolsos de dinero prestados de forma rápida.

Encuesta: Pregunta N° 6 Las principales necesidades de financiamiento son para:

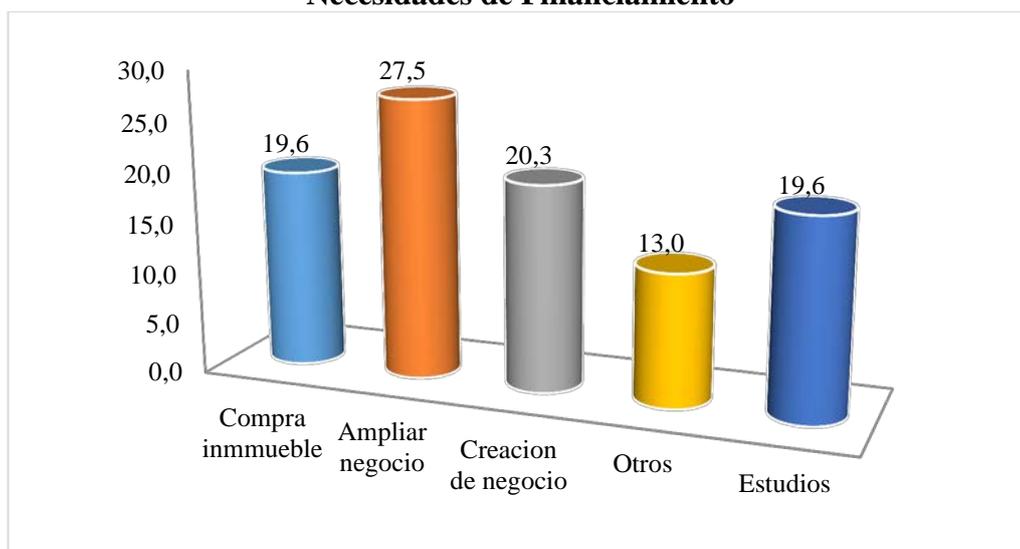
Tabla N° 16
Necesidades de Financiamiento

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Compra inmueble	27	19,6	19,6	19,6
	Ampliar negocio	38	27,5	27,5	47,1
	Creación de negocio	28	20,3	20,3	67,4
	Otros	18	13,0	13,0	80,4
	Estudios	27	19,6	19,6	100,0
	Total	138	100,0	100,0	

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Karina Reina /2014-2015

Gráfico N° 14
Necesidades de Financiamiento



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Karina Reina /2014-2015

Las principales necesidades de financiamiento que tienen los moradores de Valle Hermoso están relacionados con la ampliación de un negocio existente con un 27,5%,; otra actividad al cual se destina el financiamiento es la creación de un negocio nuevo, un 20,3% y con un 19,6% la necesidad de financiamiento está orientada a la compra de inmuebles y a la inversión por estudios.

Encuesta: Pregunta N° 7 ¿Conoce los diferentes servicios que presta su entidad financiera al cliente? Sobre los créditos emergentes.

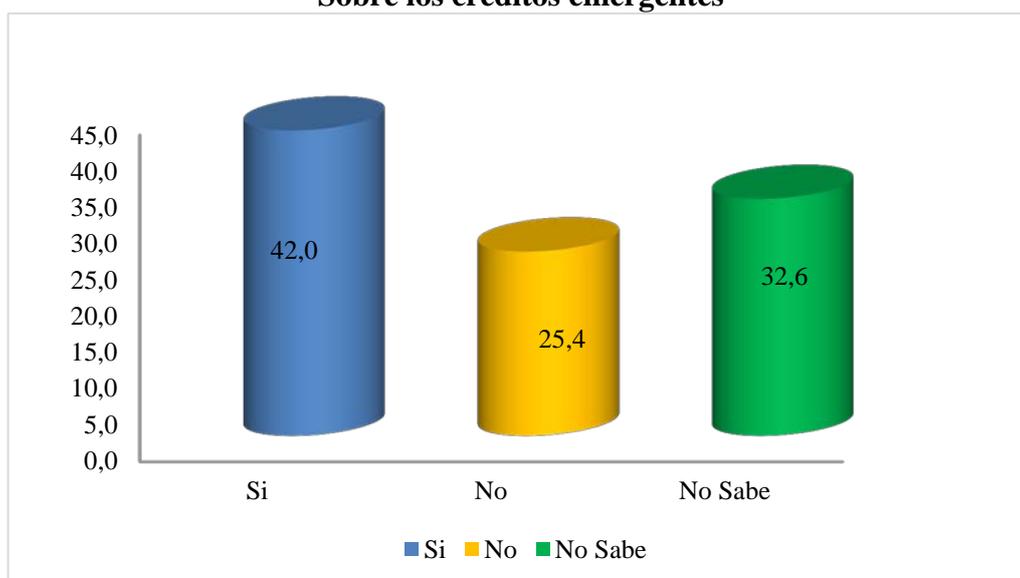
Tabla N° 17
Sobre los créditos emergentes

Opciones	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Conoce si la institución financiera en la que usted es cliente presta el servicio de créditos emergentes para una necesidad personal	Si	58	42,0	42,0
	No	35	25,4	67,4
	No Sabe	45	32,6	100,0

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Karina Reina /2014-2015

Gráfico N° 15
Sobre los créditos emergentes



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Karina Reina /2014-2015

Estos préstamos considerados como emergentes tienen un tratamiento especial ya que son diferentes montos y plazos de pagos, dentro de las encuestas realizadas el 42% si los realiza, el 32.6% desconocen y el 25.4% manifestaron que las instituciones en las que tienen crédito no realizan este tipo de créditos.

Encuesta: Pregunta N° 7.1 ¿Conoce los diferentes servicios que presta su entidad financiera al cliente? Sobre el Pago de Servicios Básicos.

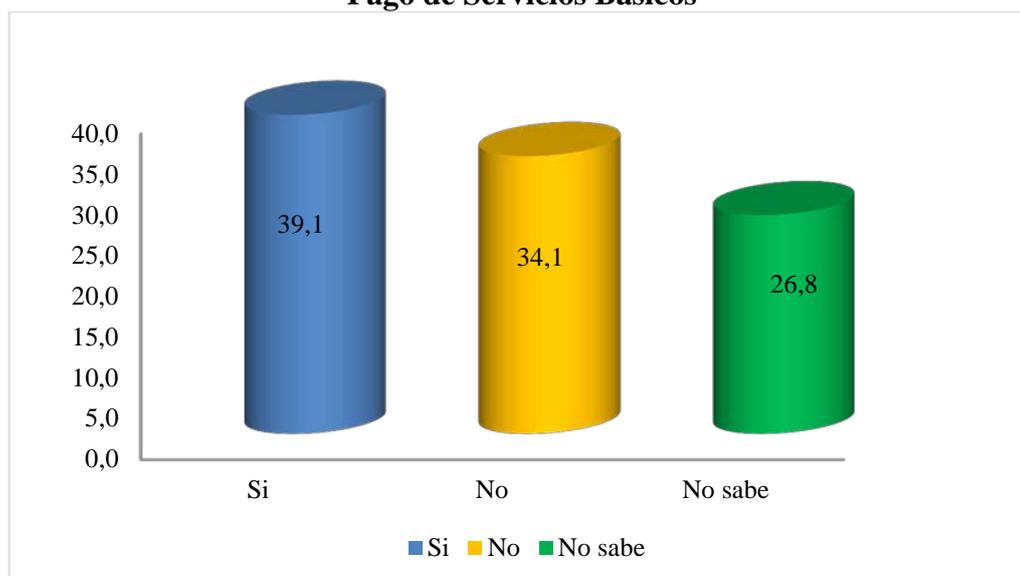
Tabla N° 18
Pago de Servicios Básicos

Opciones	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Conoce si la institución financiera en la que usted es cliente presta el servicio de pago de servicios básicos como agua, luz y teléfono	Si	54	39,1	39,1
	No	47	34,1	73,2
	No sabe	37	26,8	100,0

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Karina Reina /2014-2015

Gráfico N° 16
Pago de Servicios Básicos



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Karina Reina /2014-2015

El pago de servicios básicos a través de las instituciones financieras para algunos clientes es un servicio de utilidad dentro de las encuestas realizadas se puede observar que el 39.1% de estas instituciones si otorgan ese servicio, el 34.1% no lo hace y el 26.8% de encuestados no conoce.

Encuesta: Pregunta N° 7.2 ¿Conoce los diferentes servicios que presta su entidad financiera al cliente? Sobre servicios de Cajeros Automáticos.

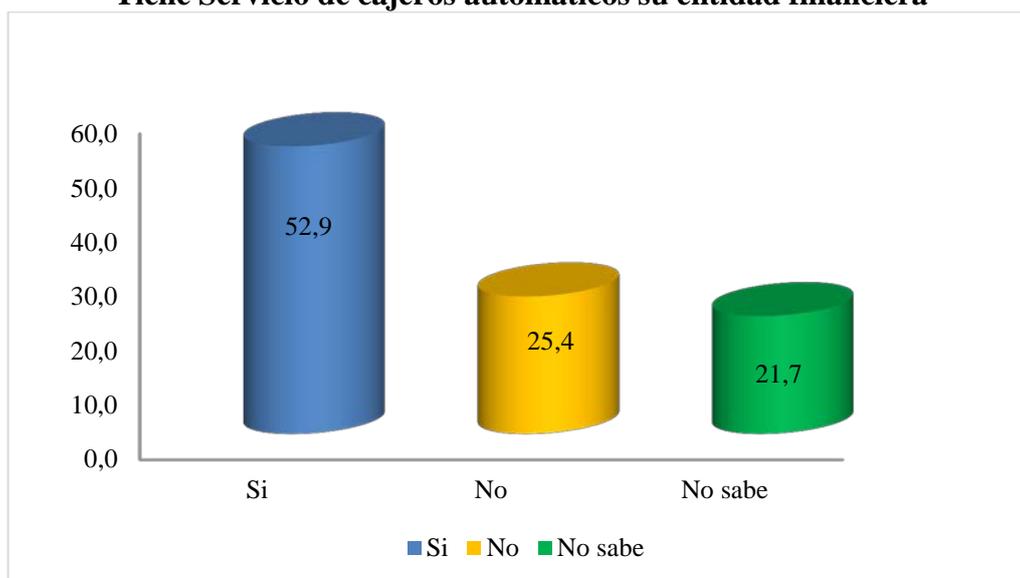
Tabla N° 19
Tiene Servicio de cajeros automáticos su entidad financiera

		Opciones	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Conoce si la institución financiera en la que usted es cliente tiene el servicio de cajeros automáticos	Si		73	52,9	52,9	52,9
	No		35	25,4	25,4	78,3
	No sabe		30	21,7	21,7	100,0

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Karina Reina /2014-2015

Gráfico N° 17
Tiene Servicio de cajeros automáticos su entidad financiera



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Karina Reina /2014-2015

Según las encuestas realizadas los cajeros automáticos lo tienen la gran mayoría de instituciones financieras ya que el 52.9% manifestaron que si tienen, el 25.4% dijo que no tenían, y el 21.7% no lo sabe.

Encuesta: Pregunta N° 7.3 ¿Conoce los diferentes servicios que presta su entidad financiera al cliente? Sobre los Fondos Mortuorios.

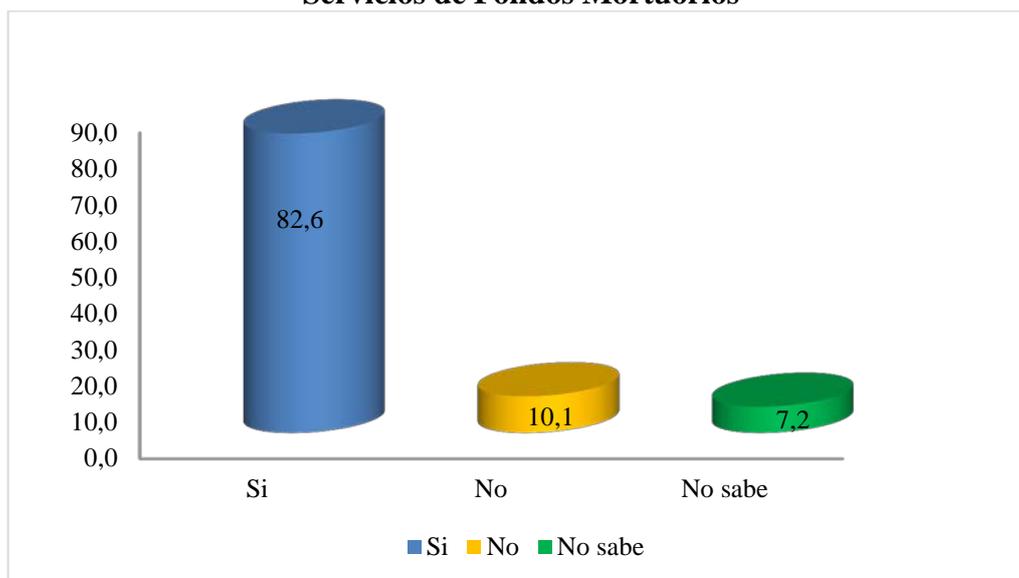
Tabla N° 20
Servicios de Fondos Mortuorios

Opciones	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Conoce si la institución financiera en la que usted es cliente presta el servicio de fondos mortuorios	Si	114	82,6	82,6
	No	14	10,1	92,8
	No sabe	10	7,2	100,0

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Karina Reina /2014-2015

Gráfico N° 18
Servicios de Fondos Mortuorios



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Karina Reina /2014-2015

Dentro de los créditos algunas instituciones financieras ofrecen un seguro por fondos mortuorios el mismo que se los otorga en los créditos, según los encuestados el 82,6% de los encuestados conocen sobre este seguro, mientras que el 10,1% no lo conoce y el 7,2% no lo sabe.

Encuesta: Pregunta N° 7.4 ¿Conoce los diferentes servicios que presta su entidad financiera al cliente? Sobre la emisión de tarjetas.

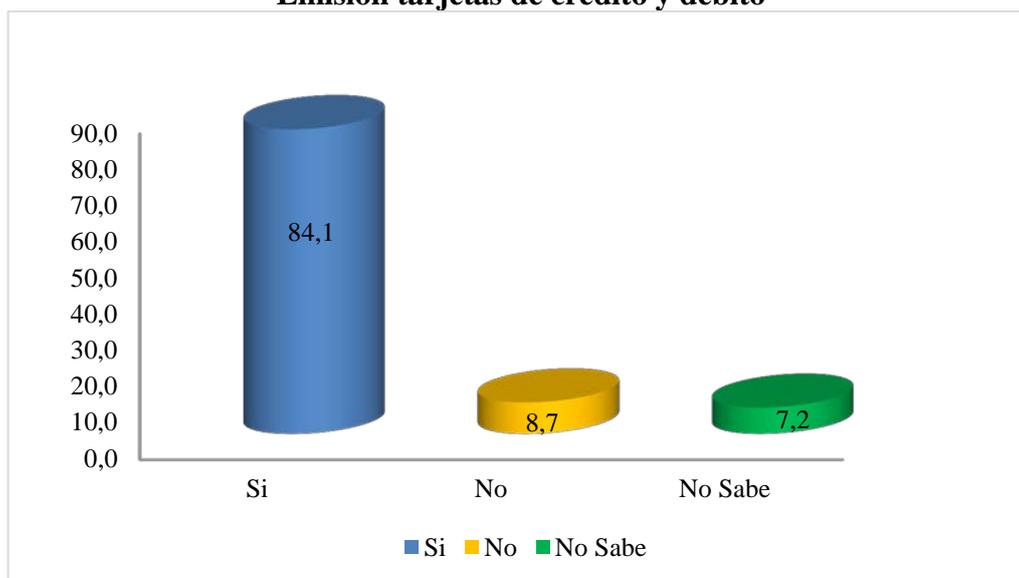
Tabla N° 21
Emisión tarjetas de crédito y débito

Opciones	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Conoce si la institución financiera en la que usted es cliente tiene el servicio de tarjetas de crédito y debito	Si	116	84,1	84,1
	No	12	8,7	92,8
	No Sabe	10	7,2	100,0

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Karina Reina /2014-2015

Gráfico N° 19
Emisión tarjetas de crédito y débito



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Karina Reina /2014-2015

Las tarjetas de crédito es otro de los servicios con el que cuenta los bancos actualmente dentro de la investigación realizada se pudo constatar que el 84.1 conoce que la institución financiera en la que mantiene la deuda si cuenta con ese servicio, el 8.7% manifestó que no, y el 7.2% no lo sabe.

Encuesta: Pregunta N° 8 ¿Considera que los créditos otorgados han permitido que su situación económica ha...?

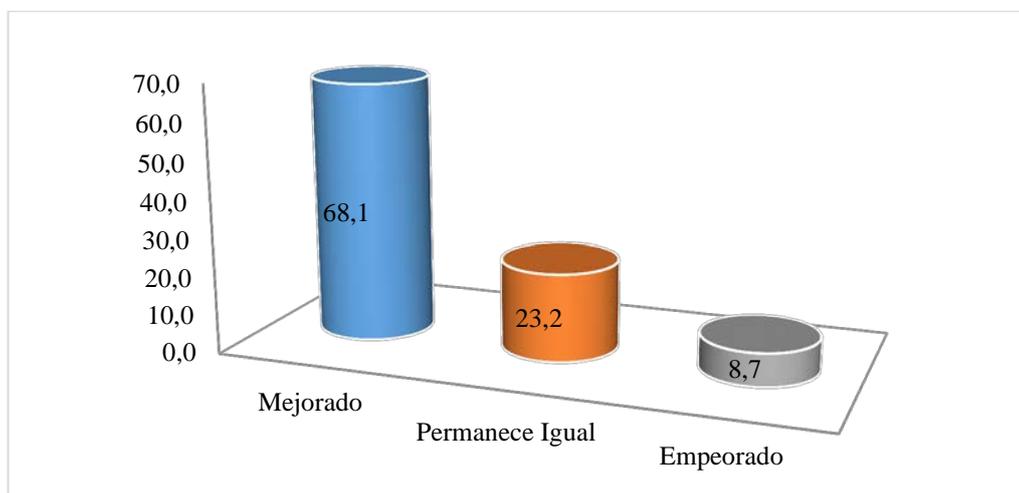
Tabla N° 22
Cambios en situación económica:

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Mejorado	94	68,1	68,1	68,1
	Permanece Igual	32	23,2	23,2	91,3
	Empeorado	12	8,7	8,7	100,0
	Total	138	100,0	100,0	

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Karina Reina /2014-2015

Gráfico N. 20
Cambios situación económica:



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Karina Reina /2014-2015

De acuerdo a la respuesta obtenida, se entiende que las personas están de acuerdo en su mayoría, de que los microcréditos son un buen sistema que les permiten mejorar su situación económica actual, así un 68% respondió que ha mejorado su situación económica, ya que por medio de estos pueden emprender alguna actividad comercial, mientras que una minoría del 23% no creen que sean la mejor alternativa para salir adelante debido a las múltiples trabas u obstáculos que presenta y lógicamente por la tasa de interés que se cobra por el préstamo calificándolo como que su calidad de vida ha permanecido igual. El 9% de la población indicó que su situación económica ha empeorado se pudo analizar que esto se debió a que no han sabido manejar adecuadamente sus finanzas y han tenido que cerrar sus negocios.

Encuesta: Pregunta N° 10 ¿Qué factores considera usted deberían cambiar para que su situación económica mejore? En referencia a las Capacitaciones Agrícolas.

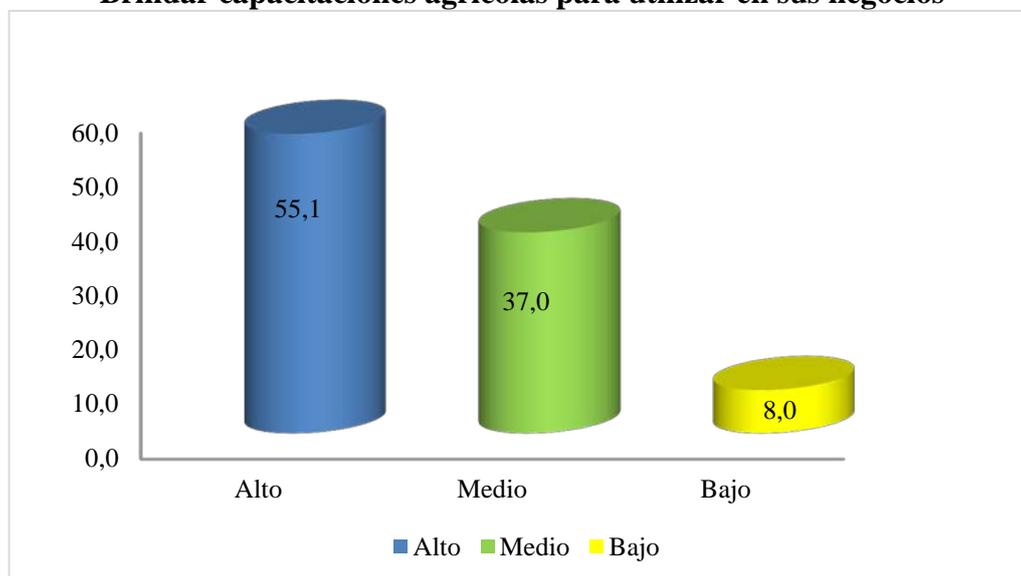
Tabla N° 23
Brindar capacitaciones agrícolas para utilizar en sus negocios

Opciones	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Cómo impacta en su situación económica una capacitación agrícola	Alto	76	55,1	55,1
	Medio	51	37,0	92,0
	Bajo	11	8,0	100,0

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Karina Reina /2014-2015

Gráfico N° 21
Brindar capacitaciones agrícolas para utilizar en sus negocios



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Karina Reina /2014-2015

A pesar de que las personas no se relacionan directamente con la agricultura en la zona para reactivar la situación económica es importante que se realicen capacitaciones en función de la agricultura ya que el 55.1% manifestó que estaría de acuerdo con esto, mientras que el 37.0% dijo que le afectaría en un nivel medio.

Encuesta: Pregunta N° 10.1 ¿Qué factores considera usted deberían cambiar para que su situación económica mejore? En referencia a capacitaciones económicas.

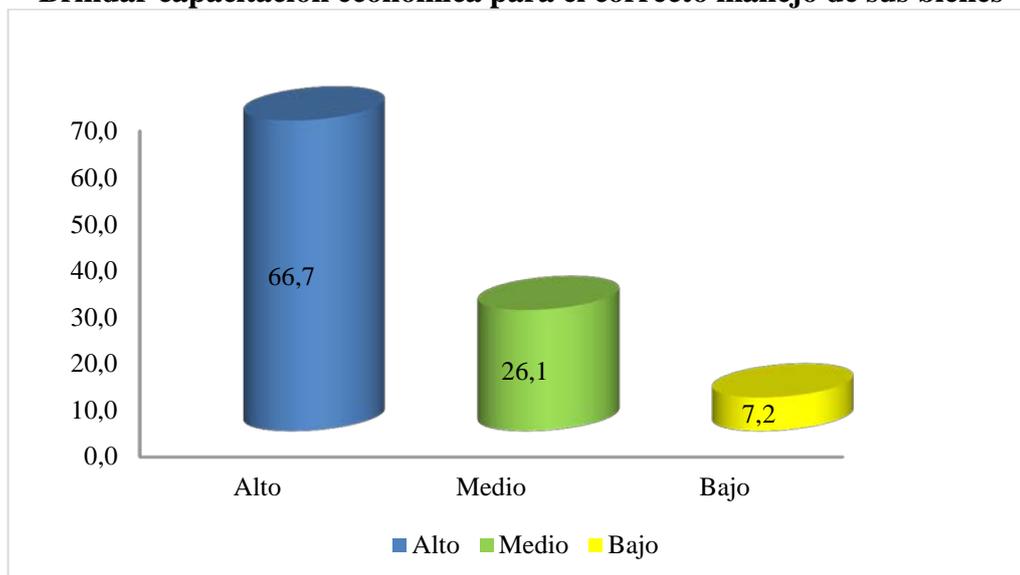
Tabla N° 24
Brindar capacitación económica para el correcto manejo de sus bienes

	Opciones	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Cómo impacta en su situación económica una capacitación económica	Alto	92	66,7	66,7	66,7
	Medio	36	26,1	26,1	92,8
	Bajo	10	7,2	7,2	100,0

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Karina Reina /2014-2015

Gráfico N° 22
Brindar capacitación económica para el correcto manejo de sus bienes



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Karina Reina /2014-2015

Una capacitación económica a nivel de la productividad tendrá un impacto alto con un 66.7% de afirmaciones de los encuestados estas brindaran información adecuada para el buen manejo de sus recursos, el 26.1% manifiesta que el impacto será medio y el 7.2% dijo que bajo.

Encuesta: Pregunta N° 10.2 ¿Qué factores considera usted deberían cambiar para que su situación económica mejore? En referencia a mejoras viales.

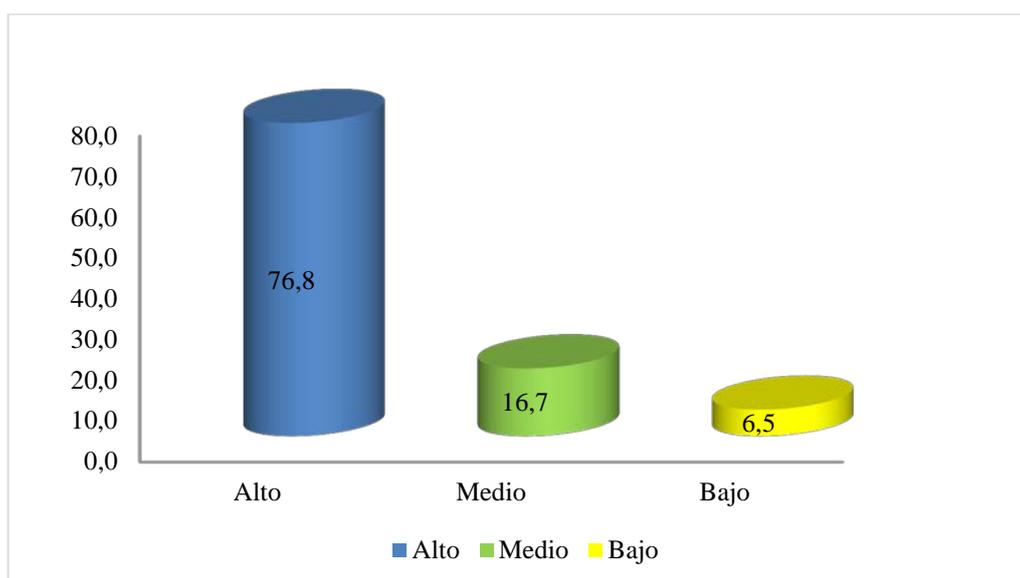
Tabla N° 25
¿Que existan mejoras viales?

	Opciones	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Cómo impacta en su situación económica las mejoras en las vías	Alto	106	76,8	76,8	76,8
	Medio	23	16,7	16,7	93,5
	Bajo	9	6,5	6,5	100,0

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Karina Reina /2014-2015

Gráfico N° 23
¿Que existan mejoras viales?



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Karina Reina /2014-2015

Las mejoras viales es una de actividad que puede aportar al desarrollo de la situación económica ya que el 76.8% está de acuerdo con el mejoramiento de las vías, el 16.7% considera que este no es un factor tan influyente pero a pesar de esto lo consideran medio y el 6.5% considera que es un aspecto bajo para cambiar la situación económica de la localidad.

Encuesta: Pregunta N° 10.3 ¿Qué factores considera usted deberían cambiar para que su situación económica mejore? En referencia la creación de asociaciones.

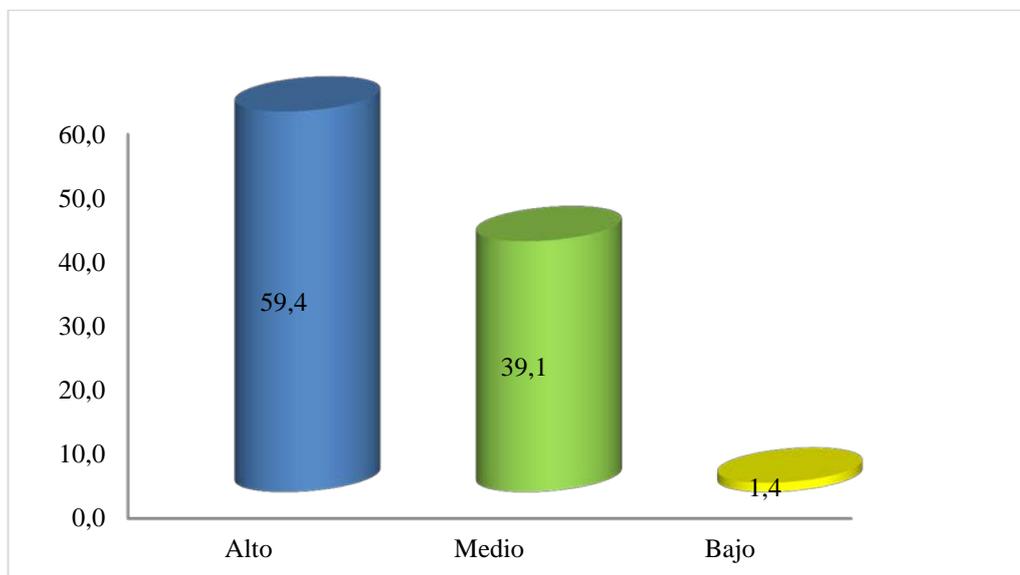
Tabla N° 26
Creación de Asociaciones

	Opciones	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Como impacta en su situación económica la creación de asociaciones	Alto	82	59,4	59,4	59,4
	Medio	54	39,1	39,1	98,6
	Bajo	2	1,4	1,4	100,0

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Karina Reina /2014-2015

Gráfico N° 24
Creación de Asociaciones



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Karina Reina /2014-2015

La creación de asociaciones es una de los factores que son considerados como medios para mejorar la calidad de vida de los moradores por lo que el 59.4% manifiesta que la creación de estas tendrá un impacto alto, mientras que el 39.1% manifestó que no será tan importante el impacto y el 1.4% dijo que sería muy bajo, esto debido que en la zona no existe una institución financiera que preste sus servicios de manera directa y personalizada influyendo que los habitantes desconozcan de los beneficios y servicios que prestan las entidades.

Encuesta: Pregunta N° 10.4 ¿Qué factores considera usted deberían cambiar para que su situación económica mejore? En referencia en los cambios en el acceso a los créditos.

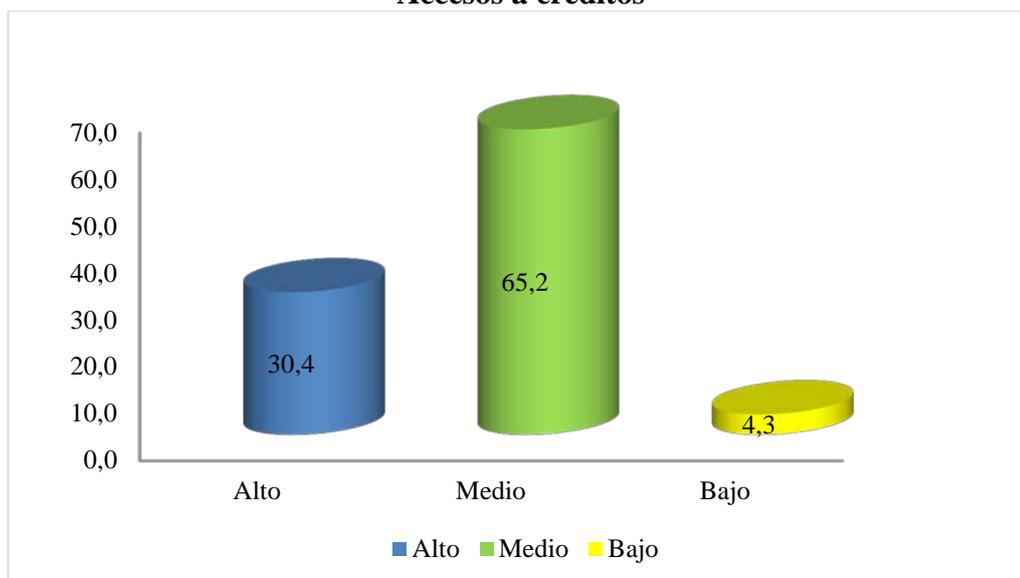
Tabla N° 27
Accesos a créditos

Opciones	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Cómo impacta en su situación económica un mejoramiento en los accesos a créditos	Alto	42	30,4	30,4
	Medio	90	65,2	95,7
	Bajo	6	4,3	100,0

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Karina Reina /2014-2015

Gráfico N° 25
Accesos a créditos



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Karina Reina /2014-2015

El acceso a créditos constituye otro de los factores para mejorar la situación económica donde el impacto es únicamente medio esto lo considera el 65.2%, mientras que el 30.4% dijo que es alto el impacto en función al mejoramiento en el acceso de créditos y el 4.3 manifestó que es bajo. Esto debido a que la evolución de los nuevos productos financieros, han permitido satisfacer las múltiples necesidades del cliente sin descuidar la responsabilidad que tienen con cada uno de ellos, ya que las Instituciones Financieras se deben a sus clientes, y tratan de mejorar y brindar productos y servicios financieros

novedosos, pero a esto se debe enunciar estudios de ciertas entidades financieras, como son; estudio del historial crediticio del cliente en caso de que haya realizado algún otro préstamo en alguna institución financiera para verificar su condición de pago, tramites engorros, el exceso de papeleo que para ciertas personas de las zonas rurales no es posible conseguir o disponer de los mismos.

Encuesta: Pregunta N° 10.5 ¿Qué factores considera usted deberían cambiar para que su situación económica mejore? En referencia a la fijación de precios.

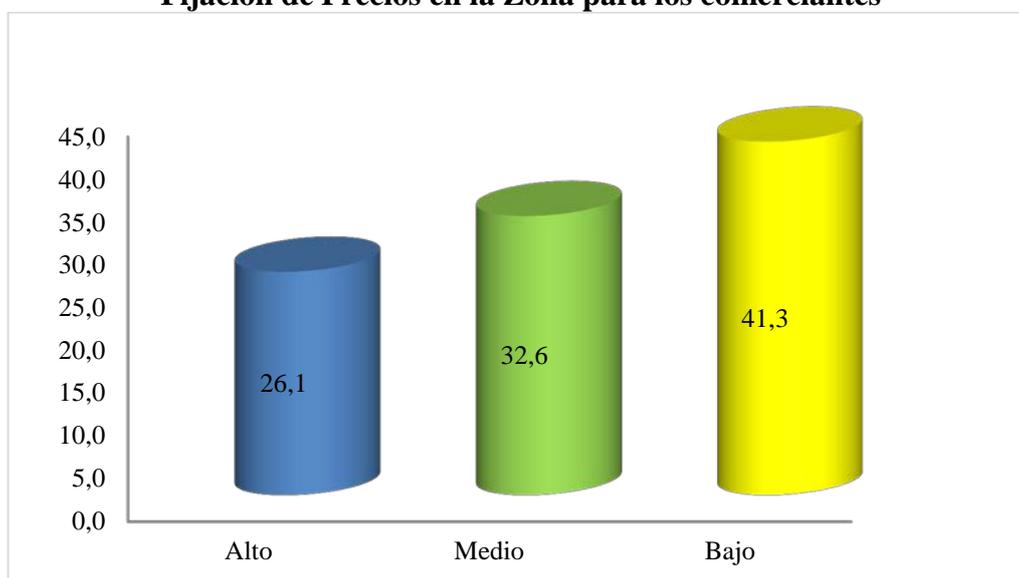
Tabla N° 28
Fijación de Precios en la Zona para los comerciantes

	Opciones	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Cómo impacta en su situación económica la fijación de precios	Alto	36	26,1	26,1	26,1
	Medio	57	41,3	41,3	67,4
	Bajo	45	32,6	32,6	100,0

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Karina Reina /2014-2015

Gráfico N° 26
Fijación de Precios en la Zona para los comerciantes



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Karina Reina /2014-2015

El impacto a este factor es bajo así lo consideran el 41.3%, mientras que el 32.6% dijo que era medio y el 26.1% manifestó que era alto, esto debido a que en la actualidad todos los comerciantes son regulados por la Ley Orgánica de defensa del Consumidor que establece que todos los negocios deben fijar valores similares en todos sus productos con referencia a otros negocios similares, permitiendo así que todos ellos tengan una utilidad equitativa.

Encuesta: Pregunta N° 10.6 ¿Qué factores considera usted deberían cambiar para que su situación económica mejore? En referencia a la existencia de proveedores de seguros.

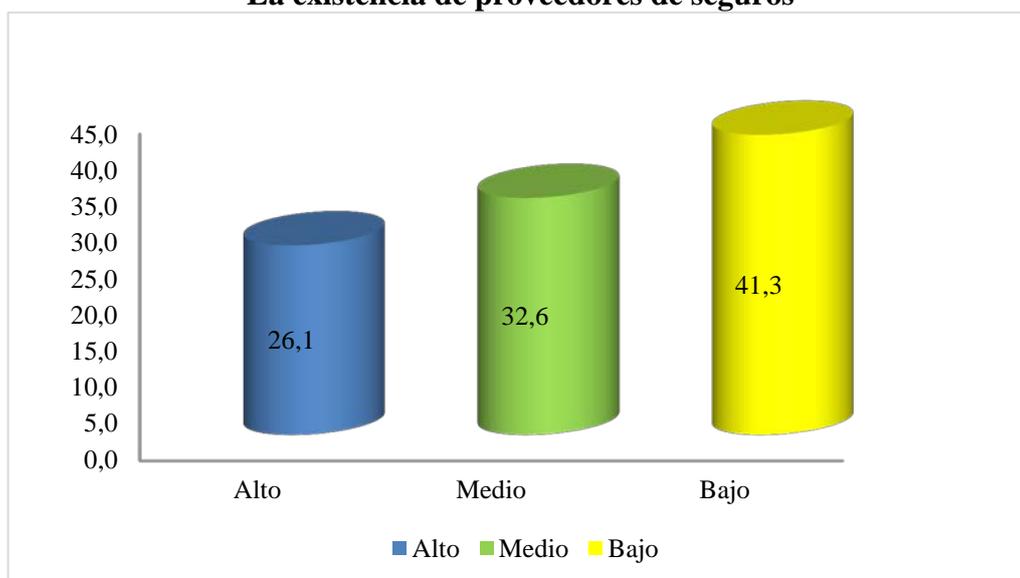
Tabla N° 29
La existencia de proveedores de seguros

	Opciones	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Cómo impacta en su situación económica los proveedores de seguros	Alto	36	26,1	26,1	26,1
	Medio	45	32,6	32,6	58,7
	Bajo	57	41,3	41,3	100,0

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Karina Reina /2014-2015

Gráfico N° 27
La existencia de proveedores de seguros



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Karina Reina /2014-2015

Las entidades financieras públicas y privadas, no proporcionan capacitaciones, asesorías técnicas, charlas, donde se estipulen las condiciones, cláusulas y otros documentos referentes a las garantías que debe sustentar el prestamista al momento de realizar un microcrédito, con el fin de no tener un inconveniente en perder sus patrimonios (bienes muebles o inmuebles), sería importante la creación de proveedores de seguro en la zona aunque las encuestas dieron como resultado que el impacto sería bajo para el mejoramiento de la situación económica del país esto con un 41.3%, mientras que el 32.6% manifestó

que este sería medio y el 26.1% dijo que fuera importante contar con empresas aseguradoras.

Interpretación General de la Información

- **Historia**

Valle Hermoso empieza a consolidarse en el año 1970 por un proceso de colonización, fomentado por el Instituto Ecuatoriano de Reforma Agraria y Colonización, los primeros colonos manabitas y lojanos se asociaron en cooperativas de producción agropecuaria.

Perteneció a la jurisdicción del Cantón Quito; su anexión al Cantón Santo Domingo en ese entonces es el resultado de gestiones de un importante número de personas que se impusieron la meta de incorporarlo legalmente a Santo Domingo, puesto que de hecho la relación con el Cantón estaba dada. Valle Hermoso se elevó a categoría de Parroquia el 1 de Agosto del año 2000, Registro Oficial N. 132 de la indicada fecha.

- **Economía**

La planificación para el desarrollo que concierne a la parroquia Valle Hermoso consiste en proyectar anticipadamente las mayores posibilidades de progreso que se abren cuando se articulan iniciativas sociales, económicas, infraestructura, recursos naturales y actores locales con capacidad de decisión.

Su economía gira en torno a las actividades agropecuarias, los cultivos agrícolas más destacados son: cacao, palmito, palma africana y piña, también se cultiva productos promisorios como el maíz y la soya. En lo pecuario se dispone de pastizales adecuados para la crianza de ganado bovino, tanto de carne como de leche. En la zona también causa gran impacto a su economía el desarrollo industrial ya que se encuentran ubicadas grandes empresas procesadoras de alimento del país. En un 32% de los habitantes encuestados se indica que la situación económica de la población ha permanecido igual, esto se debe a que

existen muchos negocios que no cuentan con una administración bien establecida y el flujo del dinero está siendo utilizado para abastecer el negocio y gastos menores.

Una parte de la población se dedica a actividades agropecuarias según los resultados obtenidos de las encuestas; La producción agrícola está dada por la fabricación de productos de ciclo corto y frutales, mientras que la pecuaria a la crianza de ganado bovino. La actividad agropecuaria se ve limitada por la falta de acceso viales, la población dedicada a esta actividad disponen de pequeñas propiedades, a más de este factor la poca producción tiene que enfrentar las diversas plagas y enfermedades ocasionadas por el excesivo uso de agroquímicos, bajos precios de los productos, y limitado apoyo de asistencia técnica.

El crédito es considerado como una herramienta importante para mejorar en el presente y en el largo plazo el bienestar económico de los hogares. En presencia de bajos ahorros y limitaciones de liquidez, el crédito es requerido a menudo como capital de trabajo en las actividades que generan ingresos. El crédito también es necesario para suavizar el consumo en el tiempo, principalmente en el contexto de fluctuaciones en los ingresos que pueden surgir debido a los choques negativos previstos, tales como las fluctuaciones estacionales en el trabajo agrícola y producción o debido a crisis no previstas como enfermedad (Morrison, Raju y Sinha, 2007).

- **Familias y Educación**

Las familias son los grupos sociales primarios, cuya influencia sobre la personalidad, actitudes y motivaciones del individuo es muy poderosa. La familia interviene en las decisiones de compras conjuntas e influye en las tomadas individualmente.

Según el Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial para el 2025 de la parroquia Valle Hermoso se determinó que las personas que saben leer y escribir en la zona son en un 89%, permitiendo así formar parte de mejora para la parroquia.

Dentro del mismo plan de aprendizaje en la zona existen programas para el fortalecimiento de la educación con proyectos en:

- Mejoramiento de Infraestructura.
- Red curricular aplicada al medio
- Educación básica completa
- Transporte popular escolar
- Fortalecer el acceso a la red de internet
- Instauración a un sistema de becas
- Establecer centros de atención a grupos prioritarios CNH CIBV en la Parroquia

Según el método de la encuesta aplicado a los habitantes de la zona, los jefes de hogar tienden a buscar oportunidades para su desarrollo no solo social si no también económico, en una de estas búsquedas las familias comienzan a investigar en opciones para su progreso, en la parroquia Valle Hermoso muchas de ellas optan por los microcréditos ya sean estos utilizados para su inversión en negocios o para consumo en sus hogares habitualmente realizados por educación de sus hijos.

Los habitantes de la zona de Valle Hermoso según las encuestas realizadas tienen como principal orientación al adquirir financiamiento en un 27% para la ampliación de sus negocios especialmente utilizado en abastecer sus mercancías y así poder mejorar su calidad de vida apoyando a la reactivación económica por las fuentes de empleo que estas generan. Así también tenemos en un porcentaje del 19% según las encuestas realizadas a la población de la zona al momento de destinar los microcréditos obtenidos en las diferentes instituciones financieras lo utilizan para compra de viviendas, mejoras en las mismas y educación de sus hijos.

El ser humano en el complejo proceso de vivir, busca y desea experimentar satisfacción en las distintas y complejas relaciones que establece consigo y con el exterior, pero de la misma manera en que ese deseo es común a la generalidad de los seres humanos, es totalmente diferente la valoración que cada uno hace de lo que necesita para experimentar satisfacción en su vida, aunque la búsqueda de esa satisfacción no siempre suele ser la más certera, ya que en muchos casos se olvidan los procesos fundamentales de la socialización, y actuamos sin tenerlos en cuenta

- **Beneficios de los Microcréditos y su intervención en el desarrollo de la Parroquia.**

Al analizar los resultados obtenidos de las encuestas podemos destacar que:

El microcrédito ha permitido su desarrollo socioeconómico para ellos y sus familias, ya que señalan que ha generado en ellos la confianza permitiendo ser capaces de trabajar de manera autónoma, de tomar sus propias decisiones, de empoderarse de sus negocios, de tener independencia económica, que han derivado en una mejora de sus condiciones de vida en cuanto a salud, educación, vivienda y vestimenta.

En la parroquia de acuerdo a los resultados de la investigación se determina que sus habitantes consideran que los créditos son un préstamo en un 58% resultado obtenido de las encuestas y lo adquieren a través de las instituciones financieras; los cuales son otorgados con la finalidad de que se invierta según las necesidades de los usuarios, en un porcentaje minoritario del 5,8% no ha accedido a microcréditos esto obtenido de las encuestas realizadas a los habitantes de Valle Hermoso, todos ellos por no cumplir los requisitos establecidos por las instituciones.

La población encuestada de la parroquia Valle Hermoso considera que los créditos otorgados hasta la actualidad en un porcentaje del 68%, les ha permitido mejorar su calidad de vida debido a que el microcrédito no se limita a proveer servicios financieros solamente, sino que provee entrenamiento en el manejo del dinero, y toca aspectos tales como liderazgo, confianza, autoestima, educación y manejo de microempresas y aunque algunos programas se interesan exclusivamente en lo concerniente al ahorro y el crédito, otros tienen este elemento como parte de un paquete que incluye, además, actividades relacionadas con la salud, la planificación familiar o la organización de la producción y distribución de bienes esta información fue respaldado por el PLAN DE DESARROLLO Y ORDENAMIENTO TERRITORIAL DE VALLE HERMOSO 2025.

Existen usuarios de las instituciones financieras que han adquirido un crédito y se evidencia una variación considerable de los que han obtenido más de un crédito, es decir que las personas están haciendo trabajar el dinero solicitado a las diferentes instituciones, visualizando que las ganancias se encuentran trabajando en los diferentes negocios, este análisis obtenido de las encuestas realizadas a los habitantes de la parroquia Valle Hermoso y conversaciones mantenidas con ellos entendiéndose que después de cancelar un crédito las instituciones financieras facilitan y desembolsan otro crédito nuevamente para sus inversiones varias .

- **Servicios Instituciones Financieras**

Las instituciones financieras, día a día han mejorado sus servicios y productos financieros con el objeto de brindar una mejor atención al cliente, tendiente a satisfacer sus necesidades, con el fin de mejorar su imagen institucional y cumplir con su visión y misión, y al mismo tiempo la de captar más clientes, dentro de la zona la evolución de los nuevos productos financieros han permitido satisfacer las múltiples necesidades del cliente sin descuidar la responsabilidad que tienen con cada uno de ellos, ya que las Instituciones Financieras se deben a sus clientes, es por eso que se mantienen en mejora constante y brindan productos y servicios financieros novedosos.

Como parte de los servicios ofertados el 42% de los encuestados encuentran que la emisión de créditos emergentes se los conoce y están identificados en cada institución financiera y los utilizan para sucesos fortuitos presentados, así mismo el 32.6% de la población encuestada desconoce de este servicio prestado en la mayoría de las instituciones financieras. El servicio de pagos a instituciones públicas en referencia al pago de servicios básicos, la población entre un 34% dice que su institución no brinda este servicio y un 26% lo desconoce en su totalidad, por lo que podríamos decir que fuera importante por parte de las Instituciones se socialicen estos servicios a sus clientes.

Los moradores en general califican a las Instituciones Financieras por sus servicios y facilidades que brindan, sin embargo el nivel de aceptación hacia este sector se vería positivamente afectada si aumentaría y cambiaría acciones como:

La implementación de algunos cajeros automáticos al servicio del cliente dentro de la Parroquia.

Ubicación de sucursales de las entidades financieras en la Parroquia, para facilidad de traslado del cliente.

La contratación de personal competente para el servicio en ventanilla de las instituciones fuera de la parroquia, cuya premisa sea el mejoramiento del servicio al cliente.

En cuanto al otorgamiento de créditos, existe una brecha relacionada entre el dinero solicitado y el que es entregado, esto debido a los porcentajes cobrados por gastos administrativos u operativos como lo son:

- Gastos por apertura de cuentas corrientes en dólares.
- Gastos por apertura de cuentas de ahorros en dólares.
- Gastos por depósitos de plazo fijo en dólares.
- Gastos por adquisición de seguros de vida.
- Gastos por emisión de tarjeta de crédito.
- Gastos por emisión de tarjeta de débito.
- Gastos por entrega de chequeras y porta chequeras.
- Gastos por solicitud para beneficios de productos en línea.
- Gastos por consulta de saldos.
- Gastos por retiro valores en cajeros automáticos
- Gastos por generación de certificados bancarios entre otros.

Por lo que una posible acción de mejora sería la socialización de este tema al momento del trámite del microcrédito para no generar insatisfacción alguna.

En conversación mantenida con los moradores de la parroquia destacaron que de los análisis de crédito realizado por las instituciones financieras a sus clientes, se determina que ese proceso bancario no es el adecuado, puesto que ese proceso generalmente entrega resultados erróneos o no actualizados, permitiendo así que las personas que han recibido un crédito tengan deudas altas y por lo tanto no sean capaces de realizar el pago de sus cuotas.

Los habitantes de Valle Hermoso han considerado a los microcréditos como un instrumento para mejorar sus condiciones de vida y de sus familias.

El Banco de Pichincha, con su subsidiaria Credife Desarrollo Microempresarial S.A. ha buscado cubrir de manera integral las necesidades de financiamiento con microcréditos para impulsar los negocios y que los habitantes logren sus metas.

En los beneficios otorgados por esta institución financiera se destacan:

- Rapidez en sus trámites y desembolsos de su crédito.
- Montos y plazos adaptados a sus necesidades.
- Elección del día de pago en función del flujo de efectivo de su negocio.
- Protección con seguro de desgravamen.
- Asesoramiento constante de nuestros ejecutivos.
- La mayor cobertura a nivel nacional.

Esta información fue obtenida mediante el método de entrevista realizada en la Agencia de Santo Domingo de los Tsáchilas a la Ejecutiva de Negocios de la Zona de Valle Hermoso.

A su vez Credife – Banco del Pichincha es considerado como la institución con mayor créditos entregados dentro de la Parroquia; la Cooperativa de Ahorro y Crédito Puellaró en un 38% es considerada como la segunda institución crediticia de la zona según las encuestas realizadas al sector.

El papel que desempeña el microcrédito dentro de la economía del país es de gran importancia, debido a que es un instrumento muy eficaz en el proceso de reactivación económica. Por ejemplo mediante la asignación de créditos hacia el sector de la vivienda, por cada casa que se construye se generan actividades en varios sectores de la economía, así como muchos empleos directos y varios indirectos. Es por esto que la existencia del crédito es un factor determinante que se debe impulsar para consolidar estrategias de desarrollo económico.

Sobre los créditos de vivienda que según la encuesta tienen una acogida favorable en la población, se aprecia que Credife- Banco del Pichincha como entidad referente en la zona brinda este servicio con requisitos accesibles para los habitantes de la zona.

Tabla N° 30
Análisis de Causas y Efectos en la Calidad de Vida de los Habitantes de Valle Hermoso

1/3

Factor	Causa	Efecto	Técnica	Instrumentos	
				Recopilación de Datos	De Registro
Variables que inciden en los niveles de Pobreza	El problema de la educación en las zonas rurales de la provincia se ve afectada por lo general por la accesibilidad, por las condiciones económicas, por la disponibilidad de movilización, por la cantidad de oferta académica existente, estos aspectos entre otros de menor incidencia se relacionan con los resultados de la encuesta que refieren que el 11.60% de la población tiene educación primaria, el 64.5% posee educación secundaria y el 23.9% posee educación superior.	La mayoría de la población se ve obligada a realizar sus estudios fuera de la parroquia, por lo que opta salir a lugares más cercanos a ella (Santo Domingo- La Concordia) lo que conlleva la generación de más gastos a las familias.	Observación, Encuestas	Guía de Observación, Guía de Entrevista	Cámara Fotográfica, Papel y Lápiz.
	De acuerdo a la investigación el 94.9% de la población tiene trabajo lo que les permite tener ingresos para sustentar los gastos de su familia y que les beneficia para ser sujetos de crédito.	El hecho de que en la zona se encuentran grandes industrias del país, les beneficia a los habitantes pues tienen buenas alternativas de crecimiento económico, sea como empleados o como proveedores de productos o servicios			

ios Básicos, Mejoras Viales, Desastres Naturales.	<p>Las vías de acceso a la Parroquia, se encuentran en mal estado por falta de un cronograma de mantenimiento por parte de las autoridades, la calidad del agua utilizada a diario por los agricultores y moradores de la zona no es potable debido a que pertenece a los ríos de la zona.</p>	<p>Dificulta el acceso o salida de comerciantes y empresas de otras zonas que requieren de comerciar o prestar servicios dentro de la parroquia</p>	Observación, Encuestas	Guía de Observación, Guía de Entrevista	Cámara Fotográfica, Papel y Lápiz.
	<p>El servicio de energía eléctrica no llega a los recintos más lejanos del sector poblado, lo que en muchos casos impide un desarrollo del el sector agrícola; sin embargo en el ámbito de la comunicación, se ha podido ampliar este servicio gracias a los equipos móviles.</p>	<p>El escaso acceso a este tipo de servicios limita la innovación, diversificación y tecnificación de los comercios existentes y es una variable que influye en el costo de los productos que se comercia o produce en la zona.</p>			
	<p>En la temporada de invierno, existen problemas de inundaciones debido a la crecida de ríos, especialmente del Río Blanco, lo que en ciertos casos incluso inunda las calles del pueblo.</p>	<p>Este hecho afecta directamente la calidad de vida de los habitantes de la zona, debido a que en ciertos casos pierden bienes materiales productivos o de hogar, además que el valor de sus bienes inmuebles se ven afectados.</p>			

Instituciones Financieras, Capacitaciones referentes a posibilidades de crédito.	Inexistencia de Instituciones Financieras que presten sus servicios de manera directa y personalizada dentro de la zona, influye en que los habitantes desconozcan de los beneficios y servicios que estas instituciones puedan brindar.	Los moradores por falta de información financiera adecuada, adquieren servicios sin un análisis que les pueda permitir elegir entre opciones de acuerdo a su realidad.	Observación, Encuestas	Guía de Observación, Guía de Entrevista	Cámara Fotográfica, Papel y Lápiz.
	Limitada información referente al uso y manejo del dinero, ocasiona desconocimiento para optar por mejores decisiones en cuanto a posibilidades de crédito y destino del mismo.	Manejo inapropiado del dinero obtenido a través de crédito, lo que deriva en futuros atrasos en pagos y por lo tanto en perjuicio de sus ingresos familiares y en aumento de cartera para las instituciones financieras que otorgaron esos créditos.			

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Karina Reina /2014-2015

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

1. Los microcréditos tienen una aceptación positiva en los habitantes de la parroquia, ya que al ser beneficiados con el desembolso del dinero les ha permitido mejorar las viviendas, aumentar sus fuentes de ingreso esto al emprender nuevos negocios, así como incrementar sus ventas, esto ya que al tener un control equitativo y eficiente mejoran sus condiciones de vida. Ya sea en salud, vivienda, alimentación y educación.
2. De las encuestas realizadas a los habitantes de Valle Hermoso, se comprueba que en un 38% de la población realiza un microcrédito para ampliar sus negocios y abastecerlos de mercadería, así también el 28 % recurre a la financiación para la creación de negocios nuevos que les brinde oportunidades de mejoras en su calidad de vida.
3. En un porcentaje similar del 27% de la población al momento de adquirir un microcrédito lo crea pensando en su desarrollo social, es decir utilizado para la compra de bienes inmuebles y educación de sus familiares.
4. Dentro de las instituciones que se encuentran posicionadas en la zona esta Banco Pichincha y Cooperativa de Ahorro y crédito Puellaro donde la mayor parte de créditos han sido otorgados para incrementar la línea de negocio de los usuarios.
5. El 94.20% de la población encuestada mantiene créditos vigentes en las Instituciones Financieras del País.

5.2. Recomendaciones

1. Socializar el contenido de las Leyes que rigen a las Instituciones Financieras para que los habitantes de la zona puedan conocer los beneficios que ofrece la misma.
2. Las entidades financieras en sus políticas deben propender a la utilización de nuevas tecnologías que se orienten a la asignación de créditos de manera eficiente y eficaz, con políticas claras y sistemas de vigilancia efectivos, capaces de permitir la selección adecuada de sus clientes y establecer relaciones a largo plazo con ellos, minimizando el riesgo y disminuyendo sus costos, convirtiéndose en un mercado atractivo y competitivo que les permita atraer a nuevos clientes y expandir su negocio a través de servicios que se adapten a las necesidades de los microempresarios.
3. Las instituciones del sistema financiero, especialmente las Cooperativas de Ahorro y Crédito, conjuntamente con su organismo regulador, deben fomentar el desarrollo de otros servicios microfinancieros.
4. Se debe crear un programa orientado al fortalecimiento de la industria de las microfinanzas en el sector, que incluya capacitación y asistencia técnica de tal manera que se oriente a diversificar los servicios microfinancieros en este sector.
5. Las Instituciones de Microfinanzas deben poner énfasis en sus metodologías de crédito para evitar el sobreendeudamiento de los clientes.

BIBLIOGRAFÍA

Libros

1. ACOSTA, Alberto (2009) “Breve historia económica del Ecuador”, Segunda edición, Edit. Jorge Ortega, Quito.
2. BENALCAZAR, Marco (2012) “Guía para realizar Monografías, tesinas y tesis de grado”, primera edición, Ibarra
3. BRITO, Vanessa (2012) “Microcréditos: El peligro de un subsidio disfrazado”
4. ESQUIVEL, Horacio (2014) “Crecimiento económico, información asimétrica en mercados financieros y microcréditos”
5. HERRERA, Luis (2014) “Tutoría de la Investigación Científica”, primera edición, diemerino editores, Quito.
6. JÁCOME, Hugo (20012) “Alcance de las microfinanzas”
7. QUELAL, Marcelo (2011) “Tesis: Elaboración e implementación de un manual de procedimientos para el asesor microempresarial de la FED”
8. RED FINANCIERA RURAL (2013) “Reporte financiero de instituciones miembros de RFR”
9. REYES, Giovanni (2013) “Comercio y Desarrollo”
10. RUIZ, Sherman (2009) “Diagnóstico de la estructura productiva y financiera de las MIPYMES en la provincia de Imbabura”

Revistas

11. ANDRADE, Roberto (2013) “Las microfinanzas, ¿estatales o privadas?”, Revista Gestión
12. Revista Gestión
13. MINISTERIO DE COORDINACIÓN DE LA POLÍTICA ECONÓMICA (2014)

Páginas Web

14. ANZIL, Federico (2014) “Crecimiento Económico”, <http://www.econlink.com.ar/economía>.
15. AYALA, Sabino (2014) “Los créditos financieros” <http://www.gestiopolis.com/canales5/fin>
16. CHABLÉ, Juan (2011) “Las teorías de la información y el funcionamiento del mercado del crédito”, <http://www.ujat.mx/publicaciones>
17. FERNANDEZ, Miguel (2014) “Microcrédito como herramienta incluyente para la reducción de la pobreza” <http://www.van.es/otros>
18. GOMEZ, Eduardo (2012) “El racionamiento de crédito y las crisis financieras”, www.scielo.org.com/scielo.php
19. GUTIERREZ, Begoña (2013) “Microcrédito y reducción de la pobreza: La experiencia de la AOD española”, www.ucm.es/info/eco/jec7/pdf
20. HEXAGON CONSULTORES (2010) “Finanzas rurales en busca de una base Jurídica”, www.hexagon.com.ec
21. HIDALGO, Antonio (2012) “El Cambio Estructural”, <http://www.eumed.net/tesis/alhc/19htm>
22. QUITO, GUAYAQUIL Y CUENCA (FLACSO), <http://Flacso.org.ec/html/microfinanzas.html>
23. LOPEZ, SONIA PEÑA, ENITH (2013) “El mercado de microcrédito productivo rural” www.javeriana.edu.co/ier/?dcategoria
24. MAGILL, JOHN (2012), “Microempresas y microfinanzas en Ecuador”, www.ruralfinance.org
25. “El Protagonismo de la Economía Popular en la nueva política Económica del Ecuador”, www.fes.ec/docs/publicaciones
26. PAZ, SHEYLA (2014) “Tesis: La Administración de riesgos en las instituciones bancarias del Ecuador” www.cib.espol.edu.ec
27. POSADA, CARLOS (2013) “Causas del desarrollo y mecánica del crecimiento”, <http://129.3.20.41/eps/mhet/papers/04//>
28. enfoque para América Latina y el Caribe”, <http://www.zoeconomia.com/concepto-desarrollo>
29. ROMO, ARNOLDO (2011) “El cálculo del índice de Desarrollo Socioeconómico”, <http://10recomedu.bine.org.mx/actividades>

30. TORRES, Luis (2012) “La microempresa en el Ecuador”, www.fundacionavanzar.org
31. TORRES, Luis (2013) “Microcrédito, La industria de la pobreza”, www.fundacionavanzar.com

ANEXOS

Anexo N° 1 Encuesta



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

Av. Chone Km. 41/2 y Av. Italia. Teléfono 3751 561
Campus Arturo Ruiz Mora. Sede Santo Domingo

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS

TEMA: Análisis del microcrédito y su impacto económico en el desarrollo social de los habitantes de Valle Hermoso.

OBJETIVO: Analizar los niveles de microcrédito y su influencia en el desarrollo social en los habitantes de la parroquia Valle Hermoso de la provincia Santo Domingo de los Tsáchilas.

INDICACIONES: Marcar con un X de acuerdo a sus preferencias.

INFORMACIÓN PRELIMINAR

Género	M	<input type="checkbox"/>		Edad:	<input style="width: 80%;" type="text"/>	Nivel de estudios	Primaria	<input type="checkbox"/>
	F	<input type="checkbox"/>					Secundaria	<input type="checkbox"/>
							Superior	<input type="checkbox"/>
Trabaja	Si	<input type="checkbox"/>		Tipo de negocio	Comercio	<input type="checkbox"/>		
	No	<input type="checkbox"/>			Servicio	<input type="checkbox"/>		
					Industria	<input type="checkbox"/>		
					Agricultura	<input type="checkbox"/>		

¿Área o funciones en la que usted labora?							
Comerciante	<input type="checkbox"/>	Profesor	<input type="checkbox"/>	Trabajador Agrícola	<input type="checkbox"/>	Mecánico	<input type="checkbox"/>
Ama de Casa	<input type="checkbox"/>	Carpintero	<input type="checkbox"/>	Empleado Privado	<input type="checkbox"/>	Otros:	<input type="checkbox"/>

1. Para usted el crédito es:

Un Préstamo	<input type="checkbox"/>	Una deuda	<input type="checkbox"/>
Un Problema	<input type="checkbox"/>	Una ayuda económica	<input type="checkbox"/>
No lo sabe	<input type="checkbox"/>		

2. ¿Ha accedido a crédito en alguna institución financiera?

Si	<input type="checkbox"/>
No	<input type="checkbox"/>

3. ¿Qué institución financiera le ha otorgado crédito?

Bancos	<input type="checkbox"/>	_____
Cooperativas de Ahorro y Crédito	<input type="checkbox"/>	_____
Mutualistas	<input type="checkbox"/>	_____
Sociedades Financieras	<input type="checkbox"/>	_____
Compañías Emisoras de Tarjeta de Crédito	<input type="checkbox"/>	_____

4. ¿Cuántos créditos le han sido otorgados por dicha institución?

Uno Dos Tres Varios: _____

5. ¿Qué lo motiva para confiar en esta institución financiera?

Facilidad en los créditos	<input type="checkbox"/>
Buen servicio al cliente	<input type="checkbox"/>
Bajas Tasas de Interés	<input type="checkbox"/>
No exigen garantías de Pago	<input type="checkbox"/>
Desembolso de dinero prestado de forma rápida	<input type="checkbox"/>

6. Las principales necesidades de financiamiento son para:

Comprar Casa	<input type="checkbox"/>
Ampliar negocio actual	<input type="checkbox"/>
Creación de Negocio	<input type="checkbox"/>
Estudios	<input type="checkbox"/>
Otros	<input type="checkbox"/>

7. ¿Conoce los diferentes servicios que presta su entidad financiera al cliente?

	SI	NO	NO SABE
Créditos ordinarios de emergencia para una necesidad personal			
Pago de servicios básicos como agua, luz y teléfono			
Servicios de cajeros automáticos			
Servicios de Fondos Mortuorios			
Tarjetas de crédito y débito			

8. Considera que los créditos otorgados, han permitido que su situación económica a:

Mejorado	<input type="checkbox"/>
Permanece igual	<input type="checkbox"/>
Empeorado	<input type="checkbox"/>

9. Considerando su respuesta anterior:

Porque aspectos ha mejorado	Porque aspectos permanece igual	Porque aspectos ha empeorado
-----	-----	-----
-----	-----	-----
-----	-----	-----
-----	-----	-----

10. ¿Qué factores considera usted deberían cambiar para que su situación económica mejore? Ubique el peso del factor según su criterio:

	Alto	Medio	Bajo
Capacitación agrícola			
Capacitación económica			
Mejoras viales			
Mejor acceso al crédito			
Creación de asociaciones			
Fijación de precios			
Proveedores seguros			

Anexo N° 2
Normas generales para la aplicación de la Ley General De Instituciones Del Sistema Financiero

TITULO IX.- DE LOS ACTIVOS Y DE LOS LIMITES DE CRÉDITO

CAPITULO II.- CALIFICACIÓN DE ACTIVOS DE RIESGO Y CONSTITUCIÓN DE PROVISIONES POR PARTE DE LAS INSTITUCIONES CONTROLADAS POR LA SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y SEGUROS

SECCIÓN I.- DE LA COMISIÓN ESPECIAL DE CALIFICACIÓN DE ACTIVOS DE RIESGO Y SU REPORTE A LA SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y SEGUROS

ARTICULO 1.- El directorio de las instituciones controladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros o el organismo que haga sus veces, designará una comisión especial integrada por no menos de tres funcionarios, entre ellos un vocal del directorio o del organismo que haga sus veces, y dos funcionarios de alto nivel, con experiencia en el manejo de activos de riesgo, habilidad para analizar situaciones globales más que específicas, y capacidad analítica para evaluar la evolución de los negocios; la que deberá efectuar un seguimiento permanente de los activos de riesgo, con cuyos resultados se determinará el nivel de provisiones requerido para protegerlos adecuadamente frente a eventuales pérdidas por incobrabilidad o pérdidas de valor. (Sustituido con resolución No.14 JB-2011-1897 de 15 de marzo del 2011)

El representante legal de la entidad controlada notificará a la Superintendencia de Bancos y Seguros, con el primer reporte anual la nómina de los miembros que integren la comisión calificadora, reportando cualquier cambio que se produjera en ella, así como las razones que originaron tal variación.

La Superintendencia de Bancos y Seguros podrá exigir a las instituciones del sistema financiero que sus auditores externos presenten un informe especial sobre calificación de activos de riesgo, cortado a la fecha que aquélla determine.

ARTÍCULO 2.- La calificación de los activos de riesgo se efectuará para los créditos comerciales, sobre cada sujeto de crédito, sea ésta persona natural o jurídica, considerando las obligaciones directas y contingentes vigentes, vencidos y que no devengan intereses.

Cuando se trate de créditos de consumo, para la vivienda o microcréditos, la calificación se realizará por cada operación. Adicionalmente, se calificarán las cuentas por cobrar, inversiones, bienes realizables, adjudicados por pago y arrendamiento mercantil, y otros activos; observando para ello las normas señaladas en el presente capítulo y, además, otros factores que la respectiva institución contemple dentro de los manuales operativos y de crédito. (Sustituido con resolución No. JB-2011-1897 de 15 de marzo del 2011)

ARTICULO 3.- El directorio de las entidades controladas o el organismo que haga sus veces, conocerá y aprobará el informe de la comisión de calificación de activos de riesgo cuando menos cuatro veces en cada año calendario, con saldos cortados al 31 de marzo, 30 de junio, 30 de septiembre y 31 de diciembre. Una copia certificada de la respectiva acta, con los resultados de la calificación, deberá ser remitida a la Superintendencia de Bancos y Seguros, adjunto a los balances cortados a esas fechas y será suscrita por los miembros de la comisión y el representante legal de la entidad controlada.

Adicionalmente se remitirá a la Superintendencia de Bancos y Seguros un ejemplar del informe de calificación conocido por el directorio o el organismo que haga sus veces, con la firma original de los directores presentes en la respectiva sesión. (Reformado con resolución No. JB-2011-1897 de 15 de marzo del 2011)

El directorio de la institución del sistema financiero o el organismo que haga sus veces aprobará las políticas de crédito, la estructura del portafolio de la cartera y de los contingentes y los remitirá a la Superintendencia de Bancos y Seguros para su conocimiento. En el informe que presente la comisión de calificación de activos de riesgo deberá constar su opinión sobre el cumplimiento de las políticas definidas y aprobadas por el directorio u organismo que haga sus veces. (Reformado con resolución No. JB-2011-1897 de 15 de marzo del 2011).

Anexo N° 3

Entrevista a Jefe de Agencia Cooperativa Puellaró Santo Domingo de los Tsáchilas



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL
 Av. Chone Km. 41/2 y Av. Italia. Teléfono 3751 561
 Sede Santo Domingo

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS

Entrevistado: Ing. Virginia Sánchez

La cooperativa de Ahorro y Crédito Puellaró Ltda., inicio en el año 1969, en la actualidad tiene 7 agencias en varias ciudades del Ecuador, una de ellas está ubicada en la Ciudad de Santo Domingo de los Tsáchilas, la misma que brinda todos los servicios que ofrece a las diferentes parroquias más cercanas de la ciudad.

Los principales servicios que brinda la cooperativa de Ahorro y Crédito Puellaró Ltda., son:

- Depósitos y Ahorros
- Pólizas a Plazo Fijo
- Créditos (educación, consumo, microcrédito y vivienda)

1. ¿Ofrece Microcréditos a la localidad de Valle Hermoso?

En la cooperativa de Ahorro y Crédito Puellaró Ltda. ofrecemos varios créditos a nuestros socios de acuerdo a la necesidad de cada uno:

- Educación
- Consumo
- Microcrédito (para todo tipo de negocio)
- Vivienda

2. ¿Qué tipo de microcrédito ha otorgado en el sector de Valle Hermoso?

Los microcréditos que más se ha otorgado en la Agencia Santo Domingo para la parroquia Valle Hermoso han sido para capital de trabajo esto quiere decir para los créditos de Negocio.

3. ¿Cuáles son las características de los microcréditos otorgados en el sector?

Una de las características principales de la Cooperativa Puellaro son las siguientes:

- Encaje del 10% sobre el crédito solicitado.
- Un garante.
- Deudor o garante deben poseer un bien inmueble con escrituras dependiendo el monto del crédito solicitado.
- Copias de cédulas a color.

Una vez recibido toda la documentación solicitada, se realiza la inspección del deudor y garante y el crédito es despachado en un máximo de 7 días.

Si nuestro socio se le presente alguna emergencia, se los considera como créditos emergentes y son despachados dentro de 24 horas, valores desembolsados hasta un máximo de 2500.

4. ¿Para qué actividades se ofrece los microcréditos en Valle Hermoso?

La Cooperativa Puellaro ofrece microcréditos para varias actividades entre ellas tenemos las siguientes: Agricultura, transporte, alimentación, cría de animales, elaboración de productos de consumo, entre otro.

5. ¿Cuánto tiempo lleva ofreciendo microcréditos a la localidad de Valle Hermoso?

El tiempo que hemos brindado nuestros servicios en la Parroquia Valle Hermoso fue desde cuando inicio la Agencia en Santo Domingo desde el año 2010.

6. ¿En qué consiste el servicio que les ofrecen a los clientes de la zona de Valle Hermoso (Capacitación)?

El principal servicio que ofrece nuestra cooperativa a nuestros socios son capacitaciones frecuentes sobre:

- Como utilizar bien su capital para su negocio
- Capacitación La ley de cooperativas
- Porcentaje de interés del microcrédito

7. ¿Considera Usted que al adquirir un préstamo le permite mejorar sus condiciones de vida?

La cooperativa brinda los créditos a sus socios y ellos invierten el crédito en su negocio y mejoran su capital de trabajo, mientras que la cooperativa tiene un crecimiento en su índice de rentabilidad y así llegamos a un ganar ganar entre el socio y la cooperativa.

8. ¿Qué beneficio considera Ud. que la Cooperativa Puellaro brinda mejor en relación a las otras instituciones financieras?

La cooperativa Puellaro es una de instituciones financieras que brinda mejor servicio a nuestros socios en sus diferentes localidades ya que nuestro interés en microcréditos es del 22% sobre saldos, en relaciones a las otras instituciones cobran hasta un 28% sobre capital, adicional del socio pre cancela el crédito en su totalidad cancelara solamente capital.

Las cooperativas tienen socios y no clientes como los Bancos.

Realizamos un análisis de la capacidad de endeudamiento de las personas.

Anexo N° 4
Entrevista a Ejecutiva de Negocios Credife - Banco del Pichincha Santo Domingo de los Tsáchilas



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL
Av. Chone Km. 41/2 y Av. Italia. Teléfono 3751 561
Campus Arturo Ruiz Mora Sede Santo Domingo

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS

Entrevistado: Ing. Claudia Maldonado

1. ¿Ofrece Microcréditos a la localidad de Valle Hermoso?

El Banco Pichincha tiene varias líneas de crédito en los cuales esta sectorizado por microcrédito que esta manejado por nuestra filial CREDIFE y créditos productivos manejados directamente por Banco Pichincha. Si se otorgan créditos a la localidad Valle hermoso esta se da de acuerdo a la actividad económica del cliente.

2. ¿Qué tipo de microcrédito ha otorgado en el sector de Valle Hermoso?

Los Tipos de Crédito que se han otorgado son por parte de CREDIFE a los pequeños micro empresarios. En CREDIFE, buscamos cubrir de manera integral sus necesidades de financiamiento con créditos para impulsar su negocio y lograr todas sus metas.

Con CREDIFE INVERTIR, podrá financiar la compra de maquinaria, vehículo de trabajo, la construcción o compra de su local comercial y el equipo necesario para el crecimiento de su negocio.

Con CREDIFE DESARROLLO, financiará la compra de sus inventarios, materias primas, insumos y pagos a proveedores, lo que usted necesite para impulsar su negocio.

Con CREDIFE EFECTIVO, dispondrá del dinero que requiere para cumplir todos sus sueños.

Con CREDIFE VIVIENDA, el fruto de su trabajo, mejorará su calidad de vida y la de su familia, el sueño de remodelar o ampliar su casa es una realidad.

Con CREDIFE AGRÍCOLA, financiará la compra de animales, fertilizantes, semillas, maquinaria, equipo o el vehículo para su negocio. Financiamos la remodelación, construcción o compra de predio Agrícola para producción.

3. ¿Cuáles son las características de los microcréditos otorgados en el sector?

Las características es que el monto se les otorga de acuerdo al flujo de su actividad, y dependiendo al proyecto.

- Rapidez en sus trámites y desembolsos de su crédito.
- Montos y plazos adaptados a sus necesidades.
- Elección del día de pago en función del flujo de efectivo de su negocio.
- Protección con seguro de desgravamen.
- Asesoramiento constante de nuestros ejecutivos.
- La mayor cobertura a nivel nacional.
- Brindarnos información correcta de su negocio
- Puntualidad en los pagos acordados
- Experiencia de un año en su negocio como propietario
- Estabilidad de mínimo de seis meses en el mismo local
- Un garante personal (microempresario o dependiente)

4. ¿Para qué actividades se ofrece los microcréditos en Valle Hermoso?

Se ofrece a cualquier tipo de actividad microempresarial considerando sus movimientos en sus Estados Financieros.

Los asesores de CREDIFE al otorgar créditos realizan flujos futuros de la actividad de sus clientes de acuerdo a ello se define el monto a prestar.

5. ¿Cuánto tiempo lleva ofreciendo microcréditos a la localidad de Valle Hermoso?

La cartera de créditos está dividida en zonas los asesores que se tienen a la localidad valle hermoso como perímetro lleva realizando gestión hace 8 años

6. ¿En qué consiste el servicio que les ofrecen a los clientes de la zona de Valle Hermoso?

- Usted recibe mensualmente atractivos intereses por sus ahorros.
- Puede realizar depósitos y retiros en nuestras oficinas a nivel nacional.
- Sus transacciones son registradas en una cartola de fácil manejo.
- Puede obtener su tarjeta de débito Xperta, para retirar su efectivo en nuestra amplia red de cajeros automáticos de forma fácil, rápida y segura.
- Acceso a Banca Electrónica para realizar consultas, transferencias y pago de servicios mediante el uso de su tarjeta E-key.
- La apertura de su cuenta es completamente gratuita y no tiene costo de mantenimiento mensual.

7. ¿Considera Usted que al adquirir un préstamo le permite mejorar sus condiciones de vida?

Claro que mejora su estilo de vida. Ya que al apoyar su actividad incrementa sus ingresos y tiende a producir en mayor volumen haciendo que su actividad sea rentable.

8. ¿Qué beneficio considera Ud. que su entidad brinda mejor en relación a las otras instituciones financieras?

Otras entidades financieras no ofrecen créditos a micro empresarios a menos que lo hagan a través de cooperativas las cuales otorgan crédito a mayor tasa de interés.

Anexo N° 5
Encuesta realizada a una comerciante de la zona



Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Karina Reina/ 2014-2015

Anexo N° 6
Encuesta realizada a una comerciante de la zona



Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Karina Reina/ 2014-2015