UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

MAESTRÍA EN FINANZAS Y PROYECTOS CORPORATIVOS

TESIS PRESENTADA COMO REQUISITO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE MAGÍSTER EN FINANZAS Y PROYECTOS CORPORATIVOS

EFECTOS DEL COSTO DE FINANCIAMIENTOAL SECTOR MICRO-EMPRESARIAL DE RESTAURANTES Y SU IMPACTO EN EL DESARROLLO COMERCIAL EN LA CIUDAD DE MANTA PERIODO 2010-2014

AUTOR: ING. CARLOS EDUARDO BASURTO MOREIRA

TUTORA: EC. MARÍA FERNANDAÁLAVA VERA, MSc.

GUAYAQUIL – ECUADOR

AGOSTO 2015

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA		
FICHA DE REGISTRO DE TESIS		
TÍTULO: Magister en Finanzas y Proyectos Corporativos		
AUTOR/ES: Carlos Eduardo Basurto Moreira	**REVISORES: María Fernanda Álava**	
INSTITUCIÓN: Universidad de Guayaquil	**FACULTAD: Ciencias Económicas**	
CARRERA: Maestría en Finanzas y Proyectos Corporativos		
FECHA DE PUBLICACIÓN:PENDIENTE	**N^{O} DE PÁG: PENDIENTE**	
ÁREA TEMÁTICA: Sector Financiero, Microempresa.		
PALABRAS CLAVES: Banca, Carga Financiera, Crédito, Inversión Crediticia, Políticas Crediticias.		

RESUMEN:

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 lo cual es de vital importancia el desarrollo del tema: "Efectos del Costo de Financiamiento al Sector Micro-Empresarial de Restaurantes y su impacto en el desarrollo comercial en la ciudad de Manta".

El capítulo 1 conlleva el marco teórico referente al tema a analizar sobre los costos de financiamiento; el capítulo 2 conlleva a la metodología de investigación que se realizará mediante estadísticas de microcréditos otorgados por los bancos y el capítulo 3 conlleva la propuesta que es el análisis e impactos que generó los microcréditos en los restaurantes en la ciudad de Manta.

N^{O} DE REGISTRO (en base de datos):	**N^{O} DE CLASIFICACIÓN:**	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):		
ADJUNTO PDF:	**SI X**	**NO**
CONTACTO CON AUTOR/ES:	**Teléfono:**	**Mail:**carlos_eddu89@hotmail.com
CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:	**Nombre: Econ. Natalia Andrade Moreira**	
	Teléfono: 2293052	
	Mail: nandramo@hotmail.com	

CERTIFICADO DEL TUTOR

DEDICATORIA

Mi dedicatoria especialmente a Dios, por otorgarme fuerza en los momentos de dificultad, a mis adorados Padres por su apoyo incondicional y a mi familia por su ayuda y comprensión.

AGRADECIMIENTO

Mi agradecimiento a Dios, a mis padres y familia por su afecto apoyo y comprensión, a mis compañeros de aula por los gratos momentos que departimos, a mi directora de tesis Ec. María Fernanda Álava por su guía oportuna y a todos los profesores por haber orientado nuestros ideales a lo largo de la maestría

RESUMEN

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 el análisis de este supuesto se busca insertar en el proceso de desarrollo en restaurantes en la ciudad de Manta, a través de la generación de información y estudios sobre el impacto, evolución y contribución de este producto al desarrollo de estas microempresas.

Uno de los mayores problemas que tienen las micro, pequeñas y medianas empresas es la dificultad para acceder a los servicios financieros. Las barreras de entrada al sistema financiero formal como: bancos, financieras y mercado de valores, derivan en una serie de problemas que van desde la imposibilidad de impulsar actividades de inversión productiva, de servicios, en capital humano, en tecnología; entre otros; hasta la exclusión y empobrecimiento de grandes segmentos de la población.

Esta situación, limita la posibilidad de incrementar el nivel de ingresos de las familias, y la generación de fuentes de empleo. Por ello la importancia del estudio de las microcréditos en la ciudad de Manta, ya que se ha convertido en una alternativa para el desarrollo económico y por ende social de muchos sectores.

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.

El capítulo 1 conlleva el marco teórico referente al tema a analizar; el capítulo 2 se refiere a la metodología de investigación que se utilizará mediante estadísticas de microcréditos otorgados por los bancos y el capítulo 3 es la propuesta: el análisis e impactos que generó los microcréditos en los restaurantes en la ciudad de Manta.

ÍNDICE

CERTIFICADO DEL TUTOR III

DEDICATORIA IV

AGRADECIMIENTO V

RESUMEN VI

ÍNDICE DE TABLAS X

ÍNDICE DE GRÁFICOS X

INTRODUCCIÓN 1

ANTECEDENTES 2

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA 2

CONTEXTUALIZACIÓN DEL PROBLEMA (MACRO, MESO Y MICRO). 3

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA Y SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA 6

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA 6

SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA. 6

OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN 6

OBJETIVO GENERAL 6

OBJETIVOS ESPECÍFICOS 7

DETALLAR CUALES SON LAS ENTIDADES BANCARIAS QUE MÁS HAN OTORGADO MICROCRÉDITOS A RESTAURANTES EN LA CIUDAD DE MANTA. 7

JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO 7

HIPÓTESIS GENERAL 8

CAPITULO I 9

IDENTIFICACIÓN Y CLASIFICACIÓN DEL SECTOR MICRO EMPRESARIAL 9

1.1 IDENTIFICACIÓN DEL SECTOR MICRO EMPRESARIAL 9

1.2 CLASIFICACIÓN DE LAS MICROEMPRESAS POR ACTIVIDAD PRODUCTIVA .. 11

1.2.1 MICROEMPRESAS DE SERVICIO DE COMIDAS 12

1.2.2 SERVICIO DEL TURISMO 14

1.2.2.1 ORGANIZACIÓN DE LAS AGENCIAS DE TURISMO 15

1.2.3 SERVICIO DE COMERCIO 16

1.2.3.1 CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS DE SERVICIO DE COMERCIO: 16

1.2.4 SERVICIO MANUFACTURERO 18
1.2.5 OTROS SECTORES 20
1.2.6 MICROEMPRESAS EN EL ECUADOR EN LOS AÑOS 2010 AL 2014 21
1.2.7 MICROEMPRESAS EN LA CIUDAD DE MANTA 22
1.3 MICROCRÉDITO 25
1.3.1 COBERTURA DE LA CALIFICACIÓN DE LOS MICROCRÉDITOS 26
1.3.2 TECNOLOGÍA CREDITICIA 26
1.3.3 CARPETAS DE CRÉDITO 27
1.4 DE LAS MICRO FINANZAS Y BREVE CARACTERIZACIÓN DE LAS MICROEMPRESAS 27
1.5 MONTOS CREDITICIOS A LAS MICROEMPRESAS 29
1.6 REQUISITOS PARA SER OBJETO DE LOS MICROCRÉDITOS 31
1.7 TASAS NOMINALES 32
1.8 ADMINISTRACIÓN DEL CRÉDITO BANCARIO 33
1.8.1 POLÍTICAS DE CRÉDITOS 34
1.8.2 PRINCIPIOS BÁSICOS DE LA POLÍTICA CREDITICIA 35
1.8.3 PROPÓSITOS YPROBLEMAS DE LA ADMINISTRACIÓN BANCARIA 35
CAPITULO II 38
LAS CARGAS DE FINANCIAMIENTO APLICADAS AL SECTOR MICRO EMPRESARIAL DE RESTAURANTES ESTABLECIDOS POR LA SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y SEGUROS DEL ECUADOR 38
2.1 EL SISTEMA OPERACIONAL Y CANALIZACIÓN DE LOS MICROCRÉDITOS AL SECTOR MICRO EMPRESARIAL 38
2.2 MONTOS POR LÍNEAS DE CRÉDITO OTORGADOS POR LA BANCA AL SECTOR MICROEMPRESARIAL EN LA CIUDAD DE MANTA EN EL PERIODO 2010-2014 40
2.2.1 MOTIVOS DE LOS MICROEMPRESARIOS PARA ACCEDER AL MICROCRÉDITO 44
2.2.2 PERSPECTIVAS PORQUE LA GENTE ACCEDE AL MICROCRÉDITO 45
CAPÍTULO III 50
ANÁLISIS, COMPARACIÓN E IDENTIFICACIÓN DE LOS FINANCIAMIENTO AL SECTOR MICRO-EMPRESARIAL DE RESTAURANTES Y SU IMPACTO EN EL DESARROLLO COMERCIAL EN LA CIUDAD DE MANTA PERIODO 2010-2014 50
3.1 DESARROLLO DE LOS PROCESOS CREDITICIOS DE LAS ENTIDADES BANCARIAS 50

3.1.1 EL PROCESO CREDITICIO ACTUAL 50
3.1.1.1 EL SUBPROCESO EN EL ÁREA COMERCIAL 50
3.1.1.2 EL SUBPROCESO EN EL ÁREA LEGAL 54
3.1.1.3 EL SUBPROCESO EN EL ÁREA DE ANÁLISIS DE CRÉDITO Y RIESGOS 54
3.1.1.4 EL SUBPROCESO DE APROBACIÓN POR PARTE DEL COMITÉ DE CRÉDITO 56
3.2 ORIENTACIÓN FINANCIERA AL SECTOR MICRO EMPRESARIAL 57
3.4 ANÁLISIS COMPARATIVO DE LOS MONTOS DE FINANCIAMIENTO A LOS CRÉDITOS MICRO EMPRESARIALES DE RESTAURANTES EN EL PERIODO 2010-2014 65
3.5 ANÁLISIS COMPARATIVO DE VENTAS DE MICRO-EMPRESARIALES DE RESTAURANTES EN EL PERIODO 2010-2014 66
3.6 ESTRATEGIAS CREDITICIAS Y SERVICIOS OFERTADOS PARA LA CONCESIÓN CRÉDITOS Y SU INCIDENCIA EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO Y COMERCIAL DEL SECTOR MICRO EMPRESARIAL DE RESTAURANTES DEL CANTÓN MANTA. 68
3.6.1 ESTRATEGIAS PARA LA CONCESIÓN DE CRÉDITOS 68
ENTRE LAS MEDIDAS QUE PUEDEN UTILIZARSE PARA EVALUAR LAS DIFERENCIAS DE LA ACTIVIDAD CREDITICIA SE ENCUENTRAN: 69
3.6.2 SERVICIOS OFERTADOS POR LAS ENTIDADES BANCARIAS PARA LA CONCESIÓN DE CRÉDITOS. 74
3.6.3 INCIDENCIA EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO Y COMERCIAL DEL SECTOR MICROEMPRESARIAL DE RESTAURANTES EN LA CIUDAD DE MANTA 74
CONCLUSIONES 76
RECOMENDACIONES 77
BIBLIOGRAFÍA 78

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1: CALIFICACIÓN DE MICROCREDITOS 26
TABLA 2: PRESENTACION DE MICROCREDITOS 29
TABLA 3: PERSPECTIVA PARA EL ACCESO AL MICROCRÉDITO 45
TABLA 4: NORMATIVAS ESTABLECIDAS PARA LAS TASAS DE INTERES POR LA SUPERINTENDENCIA DE BANCOS SEGUROS 46
TABLA 5: VENTAS DE MICRO EMPRESARIALES DE RESTAURANTES MANTA 66
TABLA 6: CRÉDITO MICRO EMPRESARIAL DE RESTAURANTES - MANTA 67

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1: MICROEMPRESAS EN EL ECUADOR 21
GRÁFICO 2: MICROEMPRESAS EN LA CIUDAD DE MANTA 22
GRÁFICO 3: MICROEMPRESAS EN LA CIUDAD DE MANTA 23
GRÁFICO 4: MICROEMPRESAS EN LA CIUDAD DE MANTA 23
GRÁFICO 5: MICROEMPRESAS EN LA CIUDAD DE MANTA 24
GRÁFICO 6: MICROEMPRESAS EN LA CIUDAD DE MANTA 24
GRÁFICO 7: MONTO DE CREDITO COMERCIAL OTORGADO EN MANTA – PERIODO 2010-2014 40
GRÁFICO 8: CREDITO VIVIENDA OTORGADO EN MANTA 41
GRÁFICO 9: CREDITO CONSUMO OTROGADO EN MANTA 42
GRÁFICO 10: CRÉDITO MICROEMPRESA OTORGADO EN MANTA 43
GRAFICO 11: FRECUENCIAS Y RAZONES DE ACCESO MICROCÉDITO 45
GRÁFICO 12: MICROCREDITO A LOS RESTAURANTES 60
GRÁFICO 13: MICROCRÉDITO A LOS RESTAURANTES DEL 61
GRÁFICO 14: MICROCRÉDITO A LOS RESTAURANTES DEL 62
GRÁFICO 15: MICROCRÉDITO A LOS RESTAURANTES DEL 63
GRÁFICO 16: MICROCRÉDITO A LOS RESTAURANTES DEL 64
GRÁFICO 17: MONTOS DE FINANCIAMINETO A LOS CRÉDITOS MICRO EMPRESARIALES DE RESTAURANTES 65
GRÁFICO 18: VENTAS DE MICRO EMPRESARIALES DE RESTAURANTES MANTA 66
GRÁFICO 19: COMPARATIVO DE VENTAS VS CRÉDITOS DE MICRO-EMPRESARIOS EN MANTA 67
GRÁFICO 20: CUENTAS POR COBRAR DE LAS ENTIDADES BANCARIAS 71

INTRODUCCIÓN

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 el análisis de este supuesto se busca insertar en el proceso de desarrollo en restaurantes en la ciudad de manta, a través de la generación de información y estudios sobre el impacto, evolución y contribución de este producto al desarrollo de estas microempresas.

Uno de los mayores problemas que tienen las micro, pequeñas y medianas empresas es la dificultad para acceder a los servicios financieros. Las barreras de entrada al sistema financiero formal como: (bancos, financieras y mercado de valores), derivan en una serie de problemas que van desde la imposibilidad de impulsar actividades de inversión productiva, de servicios, en capital humano, en tecnología; entre otros; hasta la exclusión y empobrecimiento de grandes segmentos de la población.

Esta situación, limita la posibilidad de incrementar el nivel de ingresos de las familias, y la generación de fuentes de empleo. Por ello la importancia del estudio de las Microcréditos en la ciudad de Manta ya que se ha convertido en una alternativa para el desarrollo económico y por ende social de muchos sectores.

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.

El capítulo 1 conlleva el marco teórico referente al tema a analizar; el capítulo 2 conlleva la metodología de investigación que se realizará mediante estadísticas de microcréditos otorgados por los bancos y el capítulo 3 conlleva a la propuesta que es el análisis e impactos que generó los microcréditos en los restaurantes en la ciudad de Manta.

ANTECEDENTES

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El problema, radica que al existir una significativa demanda de créditos del sector micro empresarial de restaurantes en el cantón Manta, destinados a la creación y refinanciamiento, la banca aplica requisitos y garantías muy exigentes, seguido por el cobro de tasas nominales elevadas y con cargas operativas que no son de pleno conocimiento del prestatario, y que en lo posterior inciden en el monto y pago del crédito convenido.

Este problema afecta en suma medida la actividad económica de la ciudad, puesto que varios establecimientos de comidas se ven obligados a cerrar su atención al público, debido en algunos casos a ineficientes administradores, pero en otros a la falta de financiamiento oportuno, por lo que se lo puede catalogar de carácter financiero-económico, tiene además repercusiones en el aspecto social, generando toda una cadena de efectos socio económicos, puesto que al existir menor inversión productiva, aumenta la tasa de desempleo generando un índice menor de renta personal disponible y por tanto menos consumo y producción.

Por lo cual, la investigación, se justifica porque se enfocará a establecer si son cumplidas a cabalidad las resoluciones legales establecidas por los organismos del Estado identificados, tales como la Junta de Política de Regulación Monetaria y Financiera, Superintendencia de Bancos y la Corporación Financiera Nacional, ya que dentro de las cargas operacionales y financieras se identifica el interés nominal, comisión flat, seguro de desgravamen, gastos por cuentas a terceros, SOLCA, entre otros estipulados en la Ley y que de acorde a la Justicia Financiera son aplicados sin que el cliente tenga conocimiento del mismo.

Por lo que se considera relevante y pertinente desarrollar el tema, para colaborar con criterios técnicos en posibles soluciones con conocimientos para el productor que requiera a la entidad financiera, de manera tal que conozca el costo real de las cargas operativas y financieras en el valor total del crédito a pagar.

También la investigación, es importante ya que se contemplará si las cargas de financiamiento permitirán verificar el nivel de conveniencia desde el punto de vista del micro empresario, existiendo también el interés de profundizar el conocimiento de las reglamentaciones vigentes a la fecha que rigen para las entidades del sistema financiero y cómo influyen en la reactivación económica del sector empresarial de restaurantes de este cantón. Por lo que se considera relevante y justificable la realización de esta investigación, que contribuirá con criterios técnicos para que el empresario y la persona natural-jurídica se entere del costo real de las cargas operativas en el valor total del crédito a pagar.

CONTEXTUALIZACIÓN DEL PROBLEMA (MACRO, MESO Y MICRO).

La carga financiera, según la Superintendencia de Bancos, es definida como la sumatoria de todo tipo de cargos reales asociados a un crédito, pagadero directa e indirectamente impuestos por la entidad financiera acreedora como una condición para el otorgamiento del mismo. Por lo que, para efecto de su cálculo, podemos definir la carga de financiamiento como el monto que resulta de la diferencia entre la sumatoria de las cuotas asociadas al crédito y el monto líquido que el deudor recibe en efectivo al momento de recibir el crédito.

El micro crédito en el sistema financiero se ha venido incrementando y constituyendo a la vez, en un soporte de fortalecimiento a las actividades productivas y de servicio, cuyo engranaje tiende a fortalecer el aparato productivo. Resulta interesante mencionar que algunos micro empresarios han surgido por vocación y otros lo han hecho por la necesidad de subsistir, porque son personas que han perdido su empleo en el sector formal de la economía y dada la necesidad , han encontrado por el micro crédito, un medio de vida en la micro empresa.

Por lo que su incremento en las entidades bancarias privadas, tras la normativa establecida por el Gobierno en los últimos años, ha tenido limitantes para crecer

debido al aumento de impuestos, menor rentabilidad, por tener menores recursos para capitalizarse, lo cual ha incidido con la otorgación de créditos, el mismo que se encuentra relacionado con su patrimonio. Sin embargo en cuanto a la concentración del crédito, la Asociación de Bancos Privados del Ecuador (ABPE), publicó en su boletín N° 037 en el año 2013, que el crédito productivo presentó el 54,60%; el de consumo el 32,30%; el de vivienda 4% y el microcrédito el 6,7%.

En este contexto en el cantón Manta intervienen entidades bancarias, como el banco Bolivariano, Produbanco, Comercial de Manabí, Guayaquil, Pacifico, Internacional, Pichincha, la Finca, los cuales operan en sucursales en el cantón Manta, donde la actividad empresariales están destinadas a sectores como el pesquero con el 35%, construcción 25%, Industria 20%, manufactura 15% y otros 5%, para lo cual la banca en estos sectores desde el año 2008 al 2014 ha desembolsado 1.538 millones de dólares, en relación a años anteriores en los que reportó 414 millones de dólares , es decir que la cantidad se triplicó.

Por su parte las tasas activas referenciales dirigidas al sector productivo micro empresarial, según reportes del Banco Central del Ecuador la mínima de 9,52% a la máxima del 10,21%, la cual constituye el promedio ponderado por monto de tasas de interés efectivas insertadas en las operaciones de crédito, para todos los plazos. Mientras que las tasas de interés pasivas se sitúa entre 4,23% y 5,22% según el plazo.

De conformidad al marco legal vigente, las Tasas Activas Efectivas Máximas constituyen el promedio ponderado por monto más dos desviaciones estándar, de las tasas de interés efectivas pactadas en las operaciones de crédito concedidas por las instituciones del sistema financiero privado, para todos los plazos y en cada uno de los segmentos crediticios. De conformidad con la ley, ningún prestamista puede otorgar operaciones de crédito a una tasa superior a la Tasa Activa Efectiva Máxima para el segmento correspondiente.

Mediante el Decreto Ejecutivo 107 con fecha 14 de enero del 2010, se define a la microempresa como elemento económico manejado por personas naturales,

jurídicas o de hecho formales o informales, de autoempleo o que tengan hasta 10 copartícipes y con un capital de trabajo de hasta USD 20.000, que no incluya inmuebles y vehículos que sean herramientas de trabajo, registradas en una organización gremial micro empresarial y que se dedican a actividades de producción, comercio o servicios, en los subsectores de alimentos, cerámico, confecciones, textil, cuero y calzado, electrónico, gráfico, químico, plástico, materiales de construcción, maderero, metalmecánica, profesionales, transporte, restaurantes, hotelería y turismo, ecológicos, cuidado de carreteras o mantenimiento vial, y otras actividades afines.

Por lo que con esta nueva regulación está prohibido realizar cobros adicionales a las tasas de interés. En el Artículo 6 del Capítulo I “tasas de interés referenciales y el artículo3 del Capítulo II “tasas de interés de cumplimiento obligatorio” del título sexto “Sistema de Tasas de Interés” del libro I “Política Monetaria-Crediticia”, de Codificación de Regulaciones del Banco Central del Ecuador, establece que en caso de no determinarse las tasas de interés referenciales y máximas por segmento, para el periodo mensual siguiente regirán las últimas tasas publicadas por el Banco Central del Ecuador . Así mismo la introducción de la banca en el mercado empresarial del cantón Manta ha permitido solucionar y reducir la carencia de crédito y el acceso a otros servicios financieros a los cuales se encuentran expuestos los empresarios.

Para lo cual la Superintendencia de Bancos, es la encargada de su supervisión y control, donde las entidades bancarias se encuentran sometidas a la aplicación de normas de solvencia, prudencia financiera y control de vigilancia dentro del marco legal, según su naturaleza jurídica, que la Ley contempla en lo relacionado a su funcionamiento y liquidación cuando existan causales que lo ameriten.

Por lo que en el segmento del crédito, en el cantón Manta, el sector productivo micro empresarial de restaurantes que agrupa a miles de personas, cuenta con muchas posibilidades de acceso a créditos, tomando en cuenta lo expuesto por el Ministerio de Finanzas a través de su decreto ejecutivo 1126 publicado en el

Registro oficial N° 205 del año 2009, donde se establece que los montos crediticios se los realiza a través de estas entidades financieras que son reguladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros, así como por el Banco Central del Ecuador.

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA Y SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

Formulación Del Problema

¿De qué manera influyó el financiamiento al sector Microempresarial de restaurantes y su impacto en el desarrollo comerciable de la ciudad de Manta?

Sistematización Del Problema

¿De qué manera ayudó a los microempresarios de restaurantes el financiamiento?

¿Qué impactos tuvieron para el desarrollo y/o crecimientos de los mismos?

¿Qué otros recursos podrían ayudar para el crecimiento Microempresarial de restaurantes en la ciudad de manta?

OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

Objetivo General

Analizar los efectos de financiamiento en los créditos concedidos por las entidades bancarias al sector micro empresarial de los restaurantes del cantón Manta, en el período 2010-2014.

Objetivos Específicos

Identificar y clasificar al sector micro empresarial de restaurantes del cantón Manta objeto de crédito por parte de las entidades bancarias que operan en esta ciudad.

Comparar el crecimiento de restaurantes con ayuda de los microcréditos otorgados por la Banca en la Ciudad de Manta.

Detallar cuáles son las entidades bancarias que más han otorgado microcréditos a restaurantes en la Ciudad de Manta.

JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO

En un mundo globalizado donde cada día la competencia es cada vez mayor las necesidades de las personas y sus exigencias se han ido incrementando, por esta razón las empresas y negocios han visto la necesidad de ir cambiando y desarrollando de mejor manera sus estrategias de promoción y comercialización para llegar a las personas y cumplir sus requerimientos.

En el Ecuador durante los últimos 10 años la creación de restaurantes se ha convertido en un hecho particularizado y más común lo cual ha significado que el mercado en esta actividad económica se adapte a los constantes cambios que exige la colectividad en general, y en particular los clientes, aspecto que ha incidido en que muchos de los restaurantes que existen en la ciudad de Manta, se especialicen en cierto tipo de comidas y en menús especiales para ofrecer al público y a la creciente demanda nacional e internacional, razón por la cual se planea la investigación y desarrollo del siguiente proyecto con el fin de analizar los efectos del costo de financiamiento de este servicio.

HIPÓTESIS GENERAL

Mediante el financiamiento del sector micro-empresarial los propietarios de restaurantes se han sentido beneficiarios con el incremento de sus ventas en el negocio.

CAPÍTULO I

IDENTIFICACIÓN Y CLASIFICACIÓN DEL SECTOR MICRO EMPRESARIAL

1.1 IDENTIFICACIÓN DEL SECTOR MICRO EMPRESARIAL

“El sector micro-empresarial es la muestra más patente de creatividad, dinamismo y adaptabilidad de la población de menos ingresos de América Latina. La microempresa no es sinónimo de pobreza sino, por el contrario, un vehículo importante para que familias de ingresos limitados puedan escapar de la pobreza por medio de actividades productivas regidas por el mercado.

La microempresa incluye actividades de subsistencia pero también otras que utilizan métodos de producción relativamente sofisticados y que producen alto valor agregado. La diversidad de la microempresa desafía cualquier definición, pero normalmente abarca a aquellas empresas de pequeña escala, que no separan claramente las cuentas del negocio y de la familia y, en general, que operan en condiciones de alta informalidad.

En esta categoría de empresas se incluyen desde puestos de ventas en las calles, panaderías, sastrerías hasta pequeños talleres para la reparación de vehículos.

Además de su rol de primer empleador de la región, la microempresa también participa de una manera importante en la generación de ingresos.

El sector de la microempresa es heterogéneo y su desarrollo requiere de diferentes tipos de apoyo; la falta de acceso a servicios financieros como de desarrollo empresarial son ambos obstáculos de importancia para el desarrollo del sector; la capacidad institucional de las instituciones de apoyo a la microempresa es vital para asegurar la sostenibilidad de sus servicios.

La provisión de servicios financieros para la microempresa (las micro-finanzas) puede ser rentable si se desarrollan y utilizan tecnologías financieras apropiadas para el sector; la regulación y supervisión adecuadas de instituciones de micro finanzas son requisitos indispensable para el funcionamiento del sector; y la

inclusión de las micro finanzas en el sector financiero formal es posible y puede permitir una penetración de mercado, en términos de variedad de productos y número de clientes, nunca antes imaginada.

El sector de la microempresa comprende a lo que se conoce generalmente como “la economía informal”. Sin embargo, no constituye un área marginal de la economía ni a escala local, ni nacional, ni regional. Las microempresas no sólo son responsables de una parte importante de la mano de obra, sino que muchos trabajadores optan trabajar en este sector por su flexibilidad y las oportunidades que ofrece para aumentar sus ingresos.

Aunque la contribución exacta de este sector al PIB es difícil de calcular debido a su naturaleza no regulada y a su considerable diversidad, las mediciones de este aporte van desde menos del 10% hasta el 50%,(Arrieta, 2009). Dependiendo de las características socio económico del país y el método de medición.

Entonces podemos definir a la microempresa como unidades productivas de baja capitalización, que operan bajo riesgo propio en el mercado; por lo general, nacen de la necesidad de sobrevivencia de sus propietarios.

Se puede señalar dos elementos que definen las posibilidades de crecimiento de la microempresa:

- Las condiciones y el tipo de mercado de bienes y servicios en el que se inserta.
- La capacidad de gestión empresarial (habilidades, destrezas y conocimientos) de su propietario.

Y bajo qué condiciones puede operar la microempresa:

- La exigencia de un cierto nivel de eficiencia interna (de estructura y de funcionamiento), que permita la generación suficiente de excedentes para reinvertir.

- Que los excedentes generados no se pierdan totalmente en las transacciones de compra de insumos y servicios, y venta de productos. Esto reduce significativamente el campo de acción de la microempresa.

- Expandir el mercado para el crecimiento pues sólo pueden crecer las microempresas que producen para un mercado en crecimiento o con demanda insatisfecha y que, adicionalmente, puedan competir ventajosamente con empresas más grandes, o que en estos mercados no exista competencia.

El crecimiento de la microempresa demanda un conjunto de condiciones subjetivas de su propietario, para que pueda visualizar, formular y conducir el crecimiento posible.

Las microempresas que reúnen todas estas condiciones son el grupo que tienen desarrollo posible, de unidades individuales a pequeñas y medianas empresas.

La disponibilidad de mayor capital de trabajo, el costo y el precio de la adquisición de insumos, el mejoramiento del diseño y acabado, un mayor control administrativo y contable que ayude a la toma de decisiones, la diversificación de los mecanismos y canales de comercialización, así como de los productos ofrecidos, permiten la disminución de gastos y costos y el incremento de los ingresos, mejorando las posibilidades de reinversión y el progreso del negocio." (Arrieta, 2009)

1.2 CLASIFICACIÓN DE LAS MICROEMPRESAS POR ACTIVIDAD PRODUCTIVA

La empresa es la unidad económico-social, con fines de lucro, en la que el capital, el trabajo y la dirección se coordinan para realizar una producción socialmente útil, de acuerdo con las exigencias del bien común. Los elementos necesarios para formar una empresa son: capital, trabajo y recursos materiales. En general, se

entiende por empresa al organismo social integrado por elementos humanos, técnicos y materiales cuyo objetivo natural y principal es la obtención de utilidades, o bien, la prestación de servicios a la comunidad, coordinados por un administrador que toma decisiones en forma oportuna para la consecución de los objetivos para los que fueron creadas. Para cumplir con este objetivo la empresa combina naturaleza y capital. Existen numerosas diferencias entre unas empresas y otras. Sin embargo, según en qué aspecto nos fijemos, podemos clasificarlas de varias formas. Dichas empresas, además cuentan con funciones, funcionarios y aspectos disímiles, a continuación se presentan los tipos de empresas según sus ámbitos.

Dentro de la gran cantidad de microempresas que existen y operan, estás se dividen en distintos rubros, concentrándose en las siguientes áreas:

Según su actividad:

Producción: Estas son aquellas que producen artículos a menor escala y los venden a intermediarios, o al consumidor final.

Comercio: Estas son aquellas que se dedican a la compraventa, compran productos los cuales venden

Servicio: Estas son aquellas que realizan un trabajo o prestan servicios a otras empresas(Vargas, 2014)

1.2.1 Microempresas De Servicio De Comidas

O también denomina catering o cáterin, en su grafía castellanizada, al servicio de alimentación institucional o alimentación colectiva que provee una cantidad determinada de alimentos y bebida en fiestas, eventos y presentaciones de diversa índole. En algunos casos, las salas de fiestas u hoteles y asociaciones del rubro abastecen este servicio junto al alquiler de sus instalaciones; en otros casos hay empresas especializadas para elaborar y trasladar los alimentos al sitio que

disponga el cliente. En el servicio se puede incluir desde la propia comida, la bebida, la mantelería y los menús, hasta la asistencia de cocineros, camareros y personal de limpieza posterior al evento.

Tanto en las reuniones importantes del mundo empresarial como en las presentaciones de espectáculos o en las exposiciones plásticas, se recurre al trabajo de catering para agasajar a los invitados.

Las presentaciones más comunes para los víveres son las siguientes:

- Comidas servidas: Son platos preparados para ser distribuidos a cada comensal en la mesa. Es similar al servicio personalizado que se brinda en los restaurantes. Puede ser un plato único o un menú completo compuesto por una entrada, sopa, plato principal y postre. Puede alterar de una cena privada (4 a 6 mesas) hasta un gran banquete corporativo.

- Comida tipo buffet: Es una comida con autoservicio, donde el comensal se sirve los alimentos. Se reserva un área del evento, con mesas ubicadas de tal forma que los comensales logren transitar con facilidad al servirse. Generalmente está compuesto por dos o más abundancias de platos por tipo, como, variedad de entradas, principales, ensaladas y contornos.

- Estaciones de comida: Es similar al alimento tipo buffet, pero organizada formando pequeñas estaciones. En los casos formales, pueden clasificadas por regiones o por estilo de gastronomía. Otros más populares entre banquetes y recepciones están las mesas de queso, donde se colocan variedades de queso, panes, bollería y vino. La estación fondue, donde se colocan el fondue de queso suizo y el fondue de chocolate con una variedad de sumergibles, pedacitos de frutas, bizcochos, etc. Otras estaciones pueden ser de frutas y ensaladas, de cafetería, de sushi, de postres.

- Miniplatillos y pasapalos: Son pequeños platos fáciles de servir y degustar, aunque laboriosos de elaborar debido a su tamaño. Deben poderse comer sin cubiertos o con uno pequeño. Algunos se sirven en pequeñas cucharillas orientales, mini-canoas, mini-brochetas, etc. Pueden ser brindados por mesoneros. Están dirigidos a ambientes informales, cocteles y eventos corporativos.

- Recesos o Coffee Break es un término utilizado para definir los recesos de charlas, reuniones de trabajo, cursos y/o eventos en general, en los cuales se les brinda a los participantes, algo de bebida y pequeños aperitivos para hacer una pausa en la reunión. Estos están compuestos por sándwiches miniatura, hojaldres, dulces, jugos, té y/o café, entre otros.

- Almuerzos empaquetados: Son prácticos almuerzos servidos en bandejas desechables o en cajas diseñadas con ese propósito. Por lo general consisten en sándwich, papas fritas, frutas y postre. También se acompaña con bebida, como refrescos o jugos envasados. Los sándwiches pueden ser de muchas variedades, tales como jamón, pavo, atún, huevo, pollo, vegetariano y otros. Por supuesto, deben estar identificados debidamente por tipo de sándwich o agrupados para facilitar su identificación. Este tipo de almuerzo se envía directamente en el lugar escogido por el cliente y se presenta como comida rápida lo que exige precisión y eficiencia en la entrega.(Maier, 1936)

1.2.2 Servicio Del Turismo

Las empresas turísticas son sociedades, u organizaciones estructuradas en variedades de comercio, las cuales tienen como objetivo comercializar personales de servicios que satisfagan las necesidades del turista. Las empresas prestatarias de servicios turísticos se clasifican en:

- Empresas de transporte turístico
- Empresas de alojamiento
- Agencias de Turismo
- Empresas turísticas de alimentación.

El conjunto de empresas que conforman el sector turístico, responde a los múltiples servicios que deben prestarse a las personas en desplazamiento (turistas), es por esta razón que se hace necesario el estudio de cada una ellas. La importancia que tiene las empresas prestatarias de servicios turísticos se debe a la diversidad de funciones que cumplen y a la interrelación entre ellas; ya que su operación debe ser en conjunto para responder a las necesidades del turista.

1.2.2.1 Organización de las Agencias de Turismo

La estructura organizativa de una agencia de turismo está formada por el conjunto de varios elementos que se unen para sustentar las relaciones operativas de los recursos humanos, como proceso podemos considerar esta organización como una secuencia de etapas lógicas que contribuyen a formar la empresa. La estructura organizativa de las agencias de turismo se refleja en su organigrama: entiendo por organigrama la representación gráfica de la estructura orgánica de un empresa. Estas empresas requieren de un personal administrativo ampliamente calificado y eficiente.

Las estructuras organizativas de las empresas turísticas pueden ser diversas dependiendo del número de departamentos que posea y el personal por cada departamento, este organigrama muestra de forma simple el departamento de una agencia de viajes y turismo; ya que en su departamento de tráfico tenemos: tráfico nacional e internacional.

Desde el punto de vista operacional, el funcionamiento de las agencias de viajes presenta una serie de aspectos que les son propios y las hacen diferentes, si se les compara con las características que normalmente la intermediación en otros

campos del negocio. Entre los aspectos, merecen destacar los siguientes: requisitos de capital; costos operacionales; naturaleza de los impresos; los operadores y la promoción y forma de la venta. (Alberdi, 2013)

1.2.3 Servicio De Comercio

Son intermediarios entre el productor y el consumidor, y su función principal, es la compra y venta de productos terminados.

Pueden ser de tres tipos:

Mayoristas: son empresas que efectúan ventas a gran escala y que distribuyen el producto directamente al consumidor.

Minoristas o detallistas: son los que venden productos al menudeo, con cantidades al consumidor.

Comisionistas: se dedican a vender mercancías que los productores les dan, a consignación percibiendo por esta función una ganancia o comisión.

1.2.3.1 Clasificación De Las Empresas De Servicio De Comercio:

El avance tecnológico y financiero ha originado la presencia de una gran diversidad de las empresas éstas pueden se puedan catalogar en diversos puntos de perspectiva:

Según la magnitud de la empresa:

Conforme al volumen de la empresa pueden ser pequeña, mediana o grande; pero al usar este enfoque hay conflictos para hacerlo existen varios criterios los más usados son:

Financiero: el tamaño de la empresa se establece con fundamento en el capital.

Personal: esta perspectiva establece que una pequeña empresa es aquella que consta con menos de 250 empleados y mediana a la que tiene entre los 250 y 1000 trabajadores; grande es la se compone por más de 1000 trabajadores.

Producción: esta perspectiva califica las empresas acatando el modo de manejo. Una pequeña empresa es aquella en la que el trabajo del hombre es definitivo o sea que su fabricación es artesana, en ocasiones puede estar industrializada pero generalmente la máquina es antigua y requiere de mucha trabajo.

Ventas: establece el volumen de la empresa con concordancia al mercado que la empresa adquiere en el monto de sus ventas.

Criterio de constitución legal:

De acuerdo con el sistema jurídico en que se forme la empresa, éstas pueden ser:

Sociedades anónimas, sociedad anónima de capital variable, sociedad de responsabilidad limitada, sociedad cooperativa, sociedad de demanda simple, sociedad en comandita por acciones y sociedad en nombre colectivo.

Empresas de servicios: son aquellas que brindan un servicio a la comunidad y que obtienen fines lucrativos, o no lucrativos.

Empresas industriales: lo fundamental de este tipo de empresas es la producción de bienes y productos mediante la transformación y/o extracción de materia prima. Son dos tipos.

Primarias: explotan los recursos naturales, sean renovables o no renovables,dado como recursos naturales todas las cosas de la naturaleza que son necesarias para la subsistencia del hombre.

Secundaria: o manufactureras son empresas que transforman la materia prima en productos terminados.

La contabilidad de la empresa comercial y de servicios:

Tanto las empresas comerciales como en las empresas de servicios que establecen contabilidad: ganancias y pérdidas únicamente; sin embargo, podemos establecer ciertas sugerencias.

En las empresas comerciales se hace lo siguiente:

- ✓ Se compra artículos terminados
- ✓ Se almacenan
- ✓ Se venden
- ✓ Se gana, existen ingresos
- ✓ Se compra nuevamente artículos terminados
- ✓ Compra-venta dinero de artículos terminados
- ✓ Invertir, comprar artículos terminados
- ✓ Vender

Se debe determinar el costo base al precio que se compra los artículos terminados y tener en cuenta que este precio será diferente al precio que se venden.

Podemos determinar que las empresas de servicio:

- ✓ Dan servicio diferenciado
- ✓ Determinan el costo
- ✓ Aumentan las ganancias e incrementan los ingreso
- ✓ Deben reducir costos
- ✓ Ingreso-costo = ganancia. (Begoña, 2000)

1.2.4 Servicio manufacturero

“Son aquellas que transforman las materias primas en artículos terminados”. Los servicios manufactureros convierten la materia prima en productos terminados y por lo general utilizan cuatro cuentas las cuales las conforman: almacén de

materiales directos, suministros de fábrica, producción en proceso y almacén de artículos terminados.

Características:

Se sintetiza reunir tres elementos:

- Invierte en maquinaria
- Dimensiones de Materia Prima
- Se clasifican en dos bienes: de consumo final y producción.

Manufactureras (Productos)

- Productos físicos, durables.
- Pueden ser producidos, almacenamiento, transportados.
- Escasos o nulo contacto: cliente con sistema de producción.
- Tiempo de respuesta: hora, días, semanas.
- Grandes instalaciones: mercados regionales, nacionales, internacionales.
- Calidad más fácil de medir.

Elementos:

El almacén de materiales directos: muestra el costo de los materiales disponibles para el procesamiento del producto.

Suministro de fábrica: está conformada por las provisiones que se usan para el mantenimiento, reparación y limpieza.

Producción de proceso: muestra el costo de los bienes que intervinieron para la realización del producto terminado.

Almacén de artículos terminados: recolecta el costo de los bienes cuya producción ya se ha completado. (Trujillo, 2012)

1.2.5 Otros Sectores

Por otro lado, se pueden clasificar según la potencialidad, capacidad de crecimiento o de desarrollo.

Microempresa de subsistencia: Estas son unidades económicas situadas bajo los niveles de acumulación, que no han logrado reproducir y/o retener excedente económico necesario para generar un capital o para reproducir el proceso de producción, sino más bien se limitan a remunerar el trabajo.

Microempresa de acumulación simple: Son aquellas que logran retener los excedentes generados en el proceso productivo, donde escasamente se garantiza reproducir el proceso de reproducción. Posee escasa capacidad de ahorro.

Microempresa de acumulación ampliada: Son aquellas que logran tener los excedentes generados en el proceso productivo, con un grado tal que este nivel abarca a las pequeñas empresas propiamente tales, que en su mayoría disponen de personal calificado y cuyos dueños generalmente poseen educación superior.

- Según la propiedad del capital:
  - Unipersonales: el dueño es una sola persona
  - Asociativa: cuando son dos o más personas.
- Según la cantidad de funciones:
  - De función única: desarrollan una sola actividad
  - De Función múltiple: incorporan varias funciones.
- Según la novedad de producción
  - De producción por copia: el bien o servicio ya está en el mercado.

- De producción innovadora: produce nuevos bienes o servicios o le introduce alguna modificación que lo hace diferente al existente.

1.2.6 Microempresas en el Ecuador en los años 2010 al 2014

Según marco legal las microempresas se clasifican en:

Mercantiles: Se constituye para realizar actos de comercio y que previamente debe cumplir solemnidades que rigen el Código de Comercio y la Ley de Compañías.

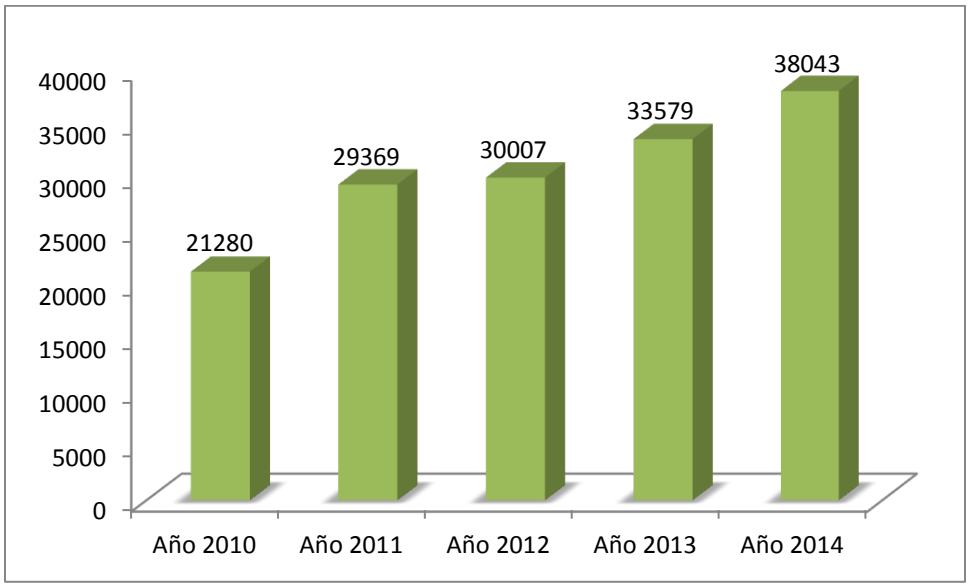
De Hecho: Son aquellos negocios que se constituyen sin necesidad de cumplir alguna solemnidad, puesto que no hay una ley que determine algún tipo de obligación para su constitución.

Civiles: Son aquellos negocios que requieren de un simple contrato, en las que intervienen las partes ante un juez de lo civil y están sujetas al código civil.

GRÁFICO 1: MICROEMPRESAS EN EL ECUADOR

PERIODO 2010 - 2014

(En unidades)



Fuente: INEC
Elaborado por: El autor

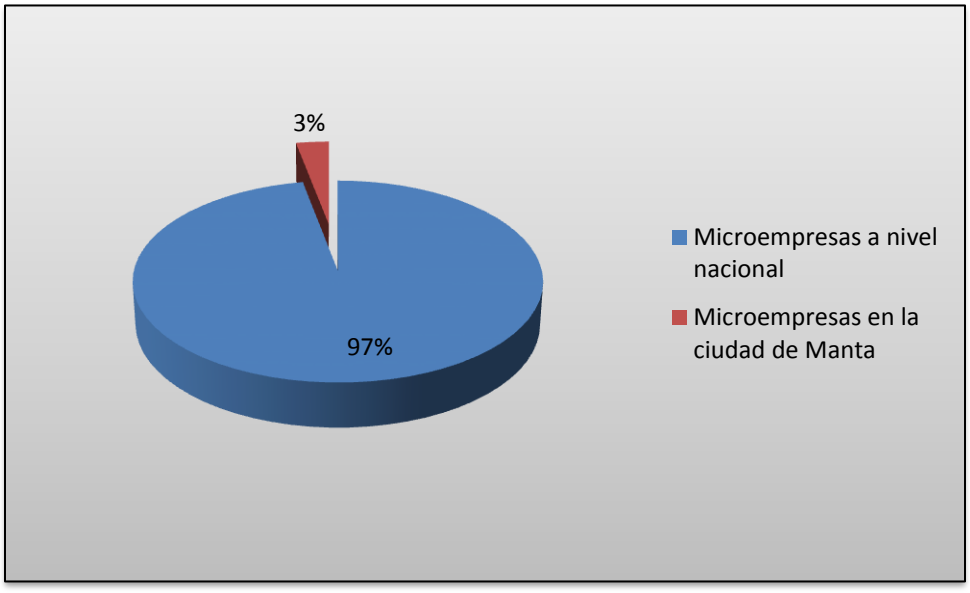
Análisis: Las microempresas constituyen más del 50 % de fuentes de trabajo en el Ecuador; el total de microempresas en el año del 2010 que se crearon 21.280 microempresas; en el año 2011 aumentó en un 38% creándose 29.369; mediante el pasar de los años las microempresas se han multiplicado pero no todas las empresas llegan al primer año de funcionamiento por ende estos índices por creación de empresas debería sea más alto pero este análisis se debe a empresas que pasaron el año de funcionamiento. Hasta el 2014 se han establecido en todo el Ecuador 38.043 microempresas, creciendo en este último año en un 13%.

1.2.7 Microempresas en la ciudad de Manta

GRÁFICO 2: MICROEMPRESAS EN LA CIUDAD DE MANTA

PERIODO 2010

(En Porcentaje)



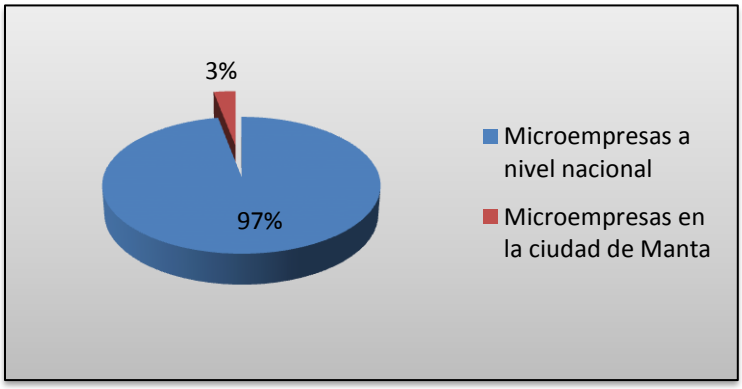
Fuente: INEC
Elaborado por: El Autor

Análisis: En el periodo del 2010 se registró un total de 21280 microempresas a nivel nacional, donde 638 microempresas aproximadamente el 3% de estas microempresas se ubicaron en la ciudad de Manta.

GRÁFICO 3: MICROEMPRESAS EN LA CIUDAD DE MANTA

PERIODO 2011

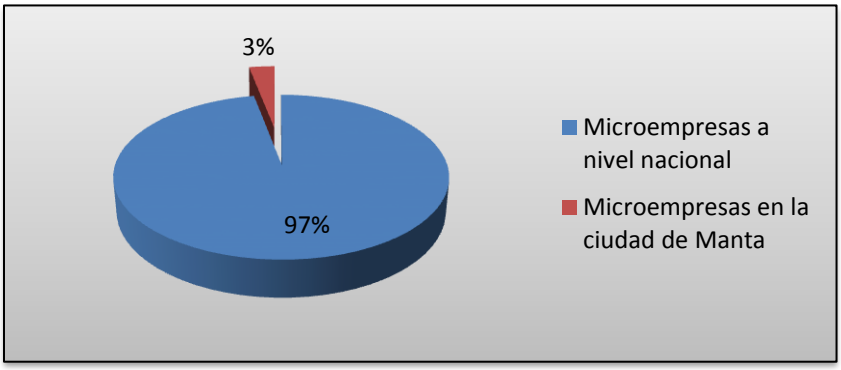
(En porcentajes)



Fuente: INEC
Elaborado por: El Autor

Análisis: En el periodo del 2011 se registró un total de 29369 microempresas a nivel nacional, donde alrededor de 880 microempresas es decir el 3% se ubicaron en la ciudad de Manta.

GRÁFICO 4: MICROEMPRESAS EN LA CIUDAD DE MANTA
PERIODO 2012
(En porcentajes)



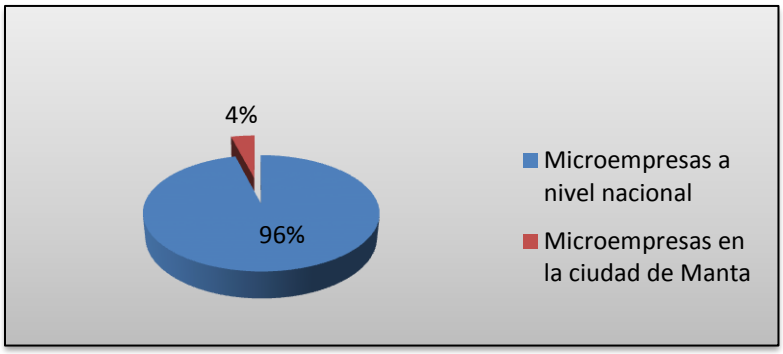
Fuente: INEC
Elaborado por: El Autor

Análisis: En el periodo del 2012 se registró un total de 30007 microempresas a nivel nacional, donde el 3% es decir 900 de estas microempresas se ubicaron en la ciudad de Manta.

GRÁFICO 5: MICROEMPRESAS EN LA CIUDAD DE MANTA

PERIODO 2013

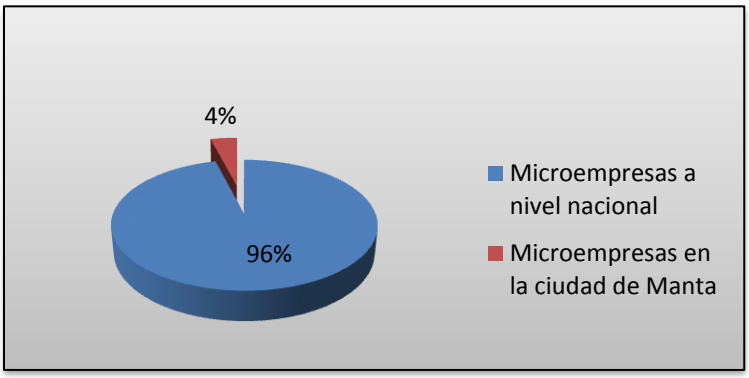
(En porcentajes)



Fuente: INEC
Elaborado por: El Autor

Análisis: En el periodo del 2013 se registró un total de 33579 microempresas a nivel nacional, donde aproximadamente 1343 microempresas, el 4% se ubicaron en la ciudad de Manta.

GRÁFICO 6: MICROEMPRESAS EN LA CIUDAD DE MANTA
PERIODO 2014
(En porcentajes)



Fuente: INEC
Elaborado por: El Autor

Análisis: En el periodo del 2014 se registró un total de 38043 microempresas a nivel nacional, donde 1521 el 4% de estas microempresas se ubicaron en la ciudad de Manta.

Es importante recalcar que la mayor puesta en marcha de las microempresas en la ciudad de Manta se mantiene en el sector pesquero, no sin esto destacar que el sector turístico mantiene un crecimiento relativo por lo cual se ve expuesta en el sector de restaurantes inmerso en el turismo.

1.3 MICROCRÉDITO

Es todo crédito concedido a un prestatario, sea persona natural, jurídica o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria, destinado a financiar actividades en pequeña escala de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago, adecuadamente verificada por la institución del sistema financiero, provenga de los ingresos relacionados con la actividad productiva y/o de comercialización, o de otros conceptos redituables anuales que, de manera individual o respecto del núcleo familiar.

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

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

no se requerirá la presentación del balance general ni del estado de pérdidas y ganancias del microempresario solicitante. La información financiera del deudor será levantada por la institución prestamista con base en su propia metodología de evaluación del deudor. Los microcréditos serán calificados en función de la morosidad en el pago de las cuotas pactadas.

Se entenderá por microcrédito debidamente garantizado, aquel que sea concedido con garantías reales, sean éstas hipotecarias o prendarias, que posibiliten a la institución prestamista una fuente alternativa de repago.(Chacón, 2012)

1.3.1 Cobertura de la calificación de los microcréditos

Calificación cubrirá la totalidad de las operaciones de microcrédito concedidas por la institución del sistema financiero, según los criterios antes señalados y con base en los siguientes parámetros:

TABLA 1: CALIFICACIÓN DE MICROCREDITOS

CATEGORÍAS	DIAS DE MOROSIDAD
A-1	0
A-2	01-ago
A-3	sep-15
B-1	16-30
B-2	31-45
C-1	46-70
C-2	71-90
D	91-120
E	120

Elaborado por: El autor
Fuente: Banco Pichincha

1.3.2 Tecnología Crediticia

Las instituciones del sistema financiero que operen con microcréditos deberán mantener la información que establezca su propia tecnología crediticia, la que debe considerar.(Chacón, 2012)

1.3.3 Carpetas de crédito

Para cada prestatario o grupo de prestatarios, conteniendo la información requerida en los manuales de crédito de la propia institución(Ecuador, Creditos Comerciales , 2012)

1.4 DE LAS MICRO FINANZAS Y BREVE CARACTERIZACIÓN DE LAS MICROEMPRESAS

A través de Decreto Ejecutivo 107 con fecha 14 de enero de 1993, se define a la microempresa como la "unidad económica operada por personas naturales, jurídicas o de hecho formales o informales, de autoempleo o que tengan hasta 10 colaboradores y con un capital de trabajo de hasta USD 20.000, que no incluya inmuebles y vehículos que sean herramientas de trabajo, registradas en una organización gremial micro-empresarial y que se dedican a actividades de producción, comercio o servicios, en los subsectores de alimentos, cerámico, confecciones, textil, cuero y calzado, electrónico, gráfico, químico, plástico, materiales de construcción, maderero, metalmecánica, profesionales, transporte, restaurantes, hotelería y turismo, ecológicos, cuidado de carreteras o mantenimiento vial, y otras actividades afines.

Del estudio realizado por el proyecto SALTO / USAID, en la encuesta realizada a alrededor de 17.000 microempresarios en las zonas urbanas, se desprenden las siguientes conclusiones:

- La mayoría de microempresas urbanas se encuentra en la Costa.

- El 81% de las microempresas urbanas se dedican a actividades comerciales o de servicios.

- La falta de fondos para operaciones o inversiones no es el problema primordial de la gran mayoría de microempresarios urbanos.

- Sin embargo, dentro de las necesidades identificadas en el negocio, el crédito a corto plazo es la necesidad más apremiante.

- Los ahorros personales son la principal fuente de recursos para el inicio del negocio en parte debido a que la mayoría de microempresarios urbanos no conoce las características de la oferta de crédito disponible para su sector.

- El 69% de los microempresarios urbanos que acceden al crédito del sistema financiero, se financian en Bancos o Cooperativas de ahorro y Crédito.

Se puede concluir que el crédito no es uno de los principales problemas que enfrentan los microempresarios urbanos, aunque sea un elemento fundamental para el desenvolvimiento de su negocio. Esto permite recomendar el diseño y la planificación de una política de Estado para el fomento del sector, que tome en cuenta la identificación y seguimiento de sus principales requerimientos de servicios empresariales tanto financieros como no financieros.

El Banco Central del Ecuador considera prioritario realizar dicho análisis con la participación activa de los microempresarios. Además, resalta la necesidad de realizar un diagnóstico y seguimiento de las microempresas en el sector rural, ya que no se cuenta con información acerca de las necesidades de financiamiento y de otro tipo, de este sector de microempresas en el país. Esto es indispensable para que se diseñe y planifique la política de Estado sugerida.

En relación a las Micro-finanzas, se observa que ha existido desde el año 2002, un dinámico crecimiento de la cartera de microcrédito en el sistema financiero regulado por la Superintendencia de Bancos y Seguros, particularmente el otorgado por las cooperativas de ahorro y crédito (COAC).

Según, estimaciones realizadas por la Superintendencia de Bancos, el número de cooperativas de ahorro y crédito existentes en el país es de alrededor de 800 entidades, de las cuales apenas 37 se encuentran bajo la supervisión de la Superintendencia de Bancos, SBS.

Las restantes son aprobadas por la Dirección Nacional de Cooperativas del Ministerio de Bienestar Social.

No se cuenta con estadísticas periódicas acerca del crédito otorgado por las instituciones financieras que otorgan microcrédito y que no se encuentran reguladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros, existiendo solo información parcial, por ejemplo de las instituciones financieras agrupadas en torno a la Red Financiera Rural.

Por lo tanto, no es posible conocer el real tamaño del mercado de microcrédito en el país, lo que hace más urgente que el Estado transparente las actividades de los operadores de Micro-finanzas, dé a conocer el grado o el punto hasta el que la oferta de crédito a microempresarios satisface a los reales requerimientos desde el punto de vista de la demanda, y, finalmente, el impacto de dicho crédito en el desarrollo del sector. (Ecuador B. C., http://www.bce.fin.ec/, 2010)

1.5 MONTOS CREDITICIOS A LAS MICROEMPRESAS

TABLA 2: PRESENTACIÓN DE MICROCREDITOS

Segmento	Tasa
Microcrédito Minorista: $0 - $3.000	22%
Microcrédito de Acumulación Simple: $3.001 - $10.000	20%
Microcrédito de Acumulación Ampliada: $10.001 - $20.000	20%

Elaborado por: El autor

Fuente: Coop. de Ahorro y Crédito JEP

Microcrédito de acumulación simple.- Son aquellas operaciones de crédito, cuyo monto por operación y saldo adeudado en micro créditos a la institución financiera sea superior a USD 3.000 hasta USD 10.000, otorgadas a microempresarios que registran un nivel de ventas o ingresos anuales inferior a

USD 100.000, a trabajadores por cuenta propia, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria.

Microcrédito Minorista.-Son aquellas operaciones de crédito cuyo monto por operación y saldo adeudado en microcréditos a la institución financiera sea menor o igual a USD 3.000, otorgadas a microempresarios que registran un nivel de ventas anuales inferior a USD 100.000, a trabajadores por cuenta propia, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria.

Crédito para la compra de Activos Fijos.-Podrá financiar, la compra de todo el equipo necesario para el crecimiento de su negocio como la adquisición de maquinaria, vehículo de trabajo y construcción o compra de su local comercial. Usted decide el plazo con un máximo de 36 meses, y para su mayor comodidad, sus pagos se debitan automáticamente de su cuenta cada mes.

Monto: $500 a $20.000

Plazo: 3 a 36 meses

Forma de Pago: Debito a la cuenta

Periodicidad de pago: Mensual

Crédito para Capital de Trabajo.-Con este crédito financie, la compra de sus inventarios, materias primas, insumos, pagos a proveedores y lo que usted necesite para impulsar su negocio. Usted elije el plazo de su crédito hasta por 24 meses y para su mayor comodidad sus pagos se debitan automáticamente desde su cuenta cada mes.

Monto: $300 a $20.000

Plazo: 2 a 24 meses

Forma de Pago: Débito a la cuenta

Periodicidad de pago: Mensual(Ecuador B. C., www.bce.fin.gob.ec, 2010)

1.6 REQUISITOS PARA SER OBJETO DE LOS MICROCRÉDITOS

- ✓ Copia (B/N o a Color) legible y no deteriorada de la Cédula de Ciudadanía vigente del solicitante, garante y cónyuges (si son casados).
- ✓ Copia (B/N o a Color) legible y no deteriorada del certificado de votación del solicitante, garante y cónyuges (si son casados) del último proceso electoral.
- ✓ Copia legible del Registro Único de Contribuyentes RUC o Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano RISE del Solicitante.
- ✓ Comprobante de pago de agua, luz, o teléfono o un documento que permita la verificación del domicilio con una validez de tres meses del solicitante y garante.
- ✓ Original de proforma o cotizaciones verificables de casas comerciales o proveedores de las inversiones a realizar con el préstamo (Obligatorio cuando se adquisición de Activos Fijos e Inventario). En el caso de obras de infraestructura deberá presentarse el presupuesto de construcción.
- ✓ Para créditos superiores a USD$3.000: Copia legible del título de propiedad o pago del impuesto predial o contrato de arrendamiento del lugar de la inversión o certificado actualizado de posesión o del trámite de adjudicación conferido por el organismo competente.
- ✓ Original del certificado laboral o el último rol de pagos no mayor a 30 días desde la emisión del solicitante y garante (no mayor a 30 días desde la emisión)/Debe registrar firma y sello de la empresa.
- ✓ Copia legible de la carta o recibo del impuesto predial o de las escrituras de los bienes del solicitante y garante.
- ✓ Copia legible de matrícula de vehículos o contrato de compra venta notariado del solicitante y garante.
- ✓ Copia legible de la matrícula de la embarcación para pesca, emitida por la capitanía del puerto u organismo competente.

- ✓ Copia legible del documento de separación de bienes o disolución conyugal del solicitante y garante inscrita en el Registro Civil.
- ✓ "Original del certificado de no adeudar o estar al día en los pagos (En otras Instituciones del Sistema Financiero) del solicitante, garante y cónyuges, (si es casado) para el caso de registrar deudas vencidas en el buró de crédito".
- ✓ Original de calificación como artesanos emitido por entidad reguladora correspondiente.
- ✓ Copia legible de certificado actualizado de vacunación contra la fiebre aftosa. Solo para ganado bovino existente declarado como activo en el estado financiero del solicitante.
- ✓ Copia legible del documento que lo acredite como pescador artesanal emitido por la Subsecretaría de Recursos Pesqueros o la Federación Nacional de Pescadores Artesanales.
- ✓ Copia (B/N o a Color) legible de visa vigente o documento que acredite su condición de refugiado en el país.
- ✓ Original de certificado conferido por la dirección de extranjería, de que el solicitante es residente en el país y está facultado a realizar la actividad para la cual se concede el préstamo.
- ✓ Original de certificado del Ministerio de Coordinación de Seguridad, u organismos que haga sus veces, de no encontrarse incurso en la prohibición del art. 40 de la Ley de Seguridad Pública y del Estado, referente a la posesión, adquisición y concesiones de tierras en las zonas de seguridad de frontera y en áreas reservadas de seguridad.

1.7 TASAS NOMINALES

Una tasa es un coeficiente que refleja la relación entre dos magnitudes y permite expresar distintos conceptos, tales como el interés, la utilidad, el valor o la ganancia de algo. La tasa de interés, en este sentido, es un índice que se expresa

en forma de porcentaje y se usa para estimar el costo de un crédito o la rentabilidad de los ahorros.

Una tasa es un coeficiente que refleja la relación entre dos magnitudes y permite expresar distintos conceptos, tales como el interés (la utilidad, el valor o la ganancia de algo). La tasa de interés, en este sentido, es un índice que se expresa en forma de porcentaje y se usa para estimar el costo de un crédito o la rentabilidad de los ahorros.

El **tipo de interés nominal** (o, por sus siglas, **TIN**), conocido también como **interés nominal**, es el porcentaje que se agregará al capital cedido como remuneración por un tiempo determinado (no necesariamente un año).(Ecuador B. C., http://www.bce.fin.ec/, 2010)

El interés dado un TIN de r_i y un capital C se calcula:

$$i = C \times r_i$$

1.8 ADMINISTRACIÓN DEL CRÉDITO BANCARIO

Para conservar los clientes y atraer nueva clientela, la mayoría de las empresas encuentran que es necesario ofrecer crédito. Las condiciones de crédito pueden variar entre campos industriales diferentes, pero las empresas dentro del mismo campo industrial, generalmente ofrecen condiciones de crédito similares. Las ventas a crédito, que dan como resultado las cuentas por cobrar, normalmente incluyen condiciones de crédito que estipulan el pago en un número determinado de días. Aunque todas las cuentas por cobrar no se recaudan dentro del periodo de crédito, la mayoría de ellas se convierten en efectivo en un plazo inferior a un año; en consecuencia, las cuentas por cobrar se consideran como activos circulantes de la empresa. Toda empresa que otorga créditos a sus clientes a través de cualquiera de las modalidades descrita anteriormente deben contar con:

Departamentos de riesgos crediticios

Este departamento debe perseguir los siguientes objetivos:

a) Los riesgos de la institución financiera se mantengan en niveles razonables que permitan buena rentabilidad a la misma;
b) La formación del personal en análisis de crédito permite dar solidez al momento de emitir un criterio.
c) Mantener niveles relativamente bajos de un riesgo crediticio, además que permitan tener una buena rentabilidad y permanencia del mismo.

La principal función de los departamentos y/o áreas de riesgos crediticio es determinar el riesgo que significará para la institución otorgar un determinado crédito y para ello es necesario conocer a través de un análisis cuidadoso los estados financieros del cliente, análisis de los diversos puntos tanto cualitativos como cuantitativos que en conjunto permitirá tener una mejor visión sobre el cliente y la capacidad para poder pagar dicho crédito.

Funciones del área o departamento de riesgos

a) Crear sistemas estándares de evaluación de créditos
b) Detectar aquellos créditos con riesgos superiores a lo normal para hacerles un seguimiento más minucioso.
c) Preparar análisis para futuros ejecutivos de cuentas

1.8.1 Políticas de Créditos

Son todos los lineamientos técnicos que utiliza el gerente financiero de una empresa, con la finalidad de otorgar facilidades de pago a un determinado cliente. La misma que implica la determinación de la selección de crédito, las normas de crédito y las condiciones de crédito.

La política de crédito de una empresa da la pauta para determinar si debe concederse crédito a un cliente y el monto de éste.

La empresa no debe solo ocuparse de los estándares de crédito que establece, sino también de la utilización correcta de estos estándares al tomar decisiones de crédito. Deben desarrollarse fuentes adecuadas de información y métodos de análisis de crédito.

Cada uno de estos aspectos de la política de crédito es importante para la administración exitosa de las cuentas por cobrar de la empresa. La ejecución inadecuada de una buena política de créditos o la ejecución exitosa de una política de créditos deficientes no producen resultados óptimos.

1.8.2 Principios Básicos de la Política Crediticia

El tipo de cliente debe corresponder al mercado objetivo definido por la institución ya que la evaluación y administración es completamente distinta.

El mercado objetivo debe al menos definir:

a) El tipo de clientes con los cuales va a operar,
b) El riego que está dispuesto a aceptar,
c) La rentabilidad mínima con que se trabajará,
d) El control y seguimiento que se tendrán.

Salvo excepciones no debe otorgarse crédito a empresas sin fines de lucro, como cooperativas, clubes, etc.

1.8.3 Propósitos y problemas de la Administración Bancaria

Los bancos comerciales son instituciones de créditos que tratan de obtener un beneficio para sus accionistas, y, al mismo tiempo, organismos dotados del poder de crear dinero, porque las partidas de sus pasivos consistentes en depósitos son dineros (depósitos a la vista) o cuasi-dinero (depósitos de ahorros y a plazo).

Con respecto a la capacitación de recursos a través de los depósitos bancarios, los bancos comerciales han de hacer frente a un problema de liquidez más agudo que el que se le plantea a las restantes instituciones privadas de crédito.

La primera tarea de la dirección de un banco es cumplir los requisitos de la reserva legal y estar preparado para hacer frente a los retiros de depósitos. Los bancos tienen que estar preparados para satisfacer las peticiones de dinero de sus clientes sin discusión alguna y por lo tanto tener monedas y billetes en sus bóvedas de seguridad.

Naturalmente, algunos clientes están depositando dinero mientras que otros lo están retirando, de modo que la mayoría de las extracciones pueden ser atendidas con el dinero depositado el mismo día. Pero los depósitos y las extracciones jamás se equilibran exactamente. Cuando las extracciones de dinero se sobre pasan los depósitos, el banco hace los pagos con su reserva en efectivo en bóveda.

Las operaciones de los bancos dan origen a las operaciones bancarias, que operaciones se clasifican en fundamentales y accesorias. La operación bancaria es doble intermediaria y directa de la cual la más importante es la operación intermedia.

Desde tres punto de vista podemos considerar los bancos y sus operaciones en lo económico en su primer aspecto es materia de la ciencia bancaria, en el segundo del derecho bancario y en el tercero de la operaciones bancaria.

Los bancos tienden a satisfacer operaciones reales y positivas a las exigencias sociales y políticas, no solo del presente sino también del porvenir.

La técnica bancaria contribuye a la solución de los múltiples problemas que surgen de las operaciones de los bancos y presta importante servicio al desarrollo del derecho bancario, porque: suministra el elemento práctico indispensable para las operaciones de la norma jurídica aplicable a la materia bancaria.

Los bancos comerciales son operaciones que conceden crédito con cargo a fondo propios o a fondos que han tomado en préstamo o han creado.

Los bancos comerciales son operaciones de crédito que tratan de obtener un beneficio para sus accionistas y al mismo tiempo organismos dotados del poder de crear dinero porque las partidas de su pasivo consistente en depósitos de dinero, depósitos a la cuasi-dinero, de ahorros y a largo plazo.

Los bancos comerciales tienen una doble operación:

- ❖ Intermediaria cuando obtienen recursos disponibles en el mercado para utilizarlo en sus operaciones crediticias.
- ❖ Directa cuando intervienen los dos que provienen de los aportes de capital de sus accionistas.

Las operaciones fundamentales se clasifican en activas y pasivas:

- ✓ Operaciones activas son aquellas por medio de las cuales la banca comercial invierte el dinero que obtiene en el mercado y por medio de estas se constituyen en acreedores de sus clientes.
- ✓ Operaciones pasivas son aquellas mediante el cual la banca comercial obtiene los recursos disponibles en el mercado y por medio de estas se constituyen en deudores de sus clientes.

CAPÍTULO II

Las cargas de financiamiento aplicadas al sector micro empresarial de restaurantes establecidos por la Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador

2.1 El sistema operacional y canalización de los microcréditos al sector micro empresarial.

Objetivo: constituir un recurso auxiliar válido para diligenciar los procesos administrativos de gestión para créditos al sector micro-empresarial.

- Los directivos y funcionarios relacionados con el proceso de microcrédito deben estar libres de influencia de intereses personales y comerciales que pudiesen interferir con los intereses de banca y es su obligación informarlo y declararse impedidos de participar en cualquier decisión cuando se encuentren en esta situación.
- Los clientes deben contar con el dimensionamiento del riesgo a través del establecimiento de cupos de crédito acordes con su actividad y el destino de los recursos. El cupo se determinará teniendo en cuenta el análisis de la capacidad de generación de flujos de caja, su entorno social y económico y la viabilidad del proyecto.
- Se ha definido el proceso buscando independencia de responsabilidades, donde el área comercial y de crédito es la encargada de promover y presentar los negocios, dimensionando integralmente al cliente y elevando la correspondiente solicitud para su aprobación al comité de crédito. Y de acuerdo con la recomendación del área comercial y de crédito, se evalúa y decide o recomienda el nivel de riesgo que considere adecuado a las instancias de decisión correspondientes.
- La Dirección Administrativa y Financiera es la encargada del perfeccionamiento y desembolso de las operaciones crediticias, cumpliendo

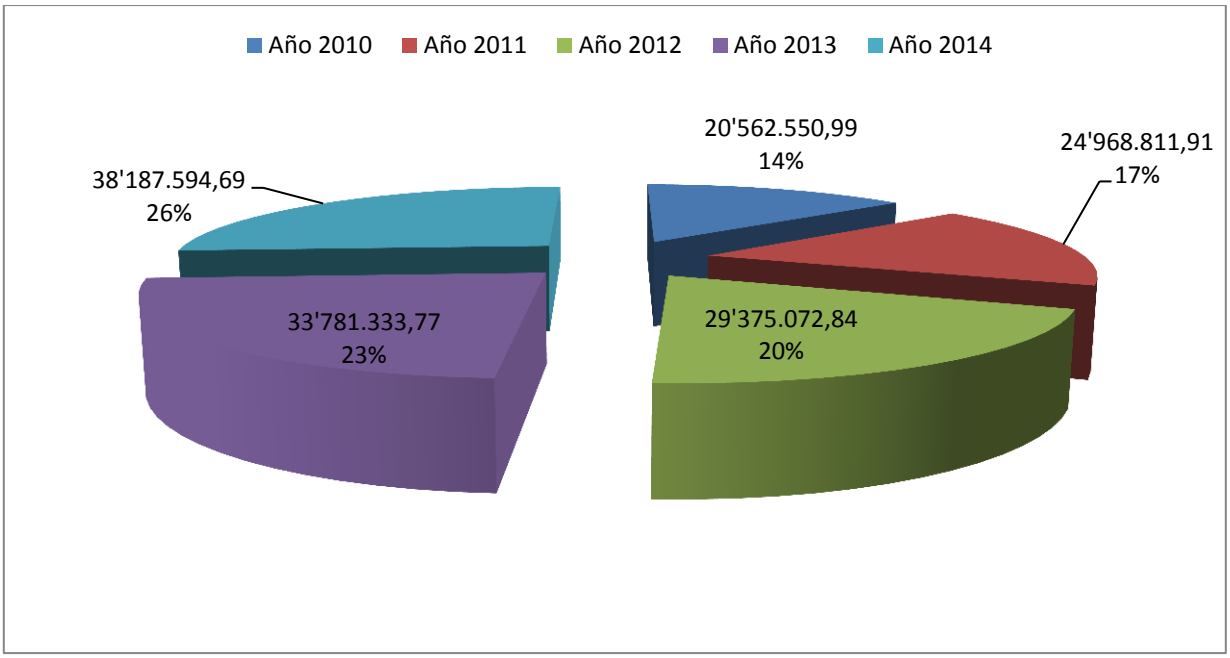
a cabalidad con todos los términos y condiciones establecidos por el área de riesgo en las correspondientes comunicaciones de las decisiones.

- Como primer requisito para la evaluación de una operación crediticia el Asesor de Crédito debe certificar que el cliente ha cumplido con lo dispuesto en el Estatuto Orgánico del Sistema Financiero en los artículos 102 al 105 relacionado con la política de lavado de activos y actividades ilícitas. También es responsabilidad del Asesor de Crédito el conocimiento del cliente, a partir de la visita que haga de las instalaciones del mismo y al proceso de referencia que se debe cumplir previo a su presentación a la instancia de crédito.
- Las instancias de crédito de acuerdo con sus atribuciones definen el nivel de aprobación para un sujeto de crédito, de tal suerte que si una instancia de crédito niega una operación, ninguna instancia con un nivel inferior de atribuciones podrá otorgar alguna operación de crédito a dicho cliente.
- Toda decisión de crédito deberá fundamentarse en información real y verificable de los clientes. De igual manera se utilizan todos los sistemas de información internos y externos al alcance, que permitan enriquecer los elementos de juicio para la toma de la decisión.
- No se aceptarán clientes que figuren en listados de requerimientos suministrados por autoridades u organismos de control, clientes con carteras castigadas por la Banca o vendidas por la Banca a otras entidades por su condición de irrecuperables. (Chacón, 2012)

2.2 Montos Por Líneas De Crédito Otorgados Por La Banca Al Sector Micro-empresarial En La Ciudad De Manta En El Periodo 2010-2014

GRÁFICO 7: MONTO DE CRÉDITO COMERCIAL OTORGADO EN MANTA – PERIODO 2010-2014

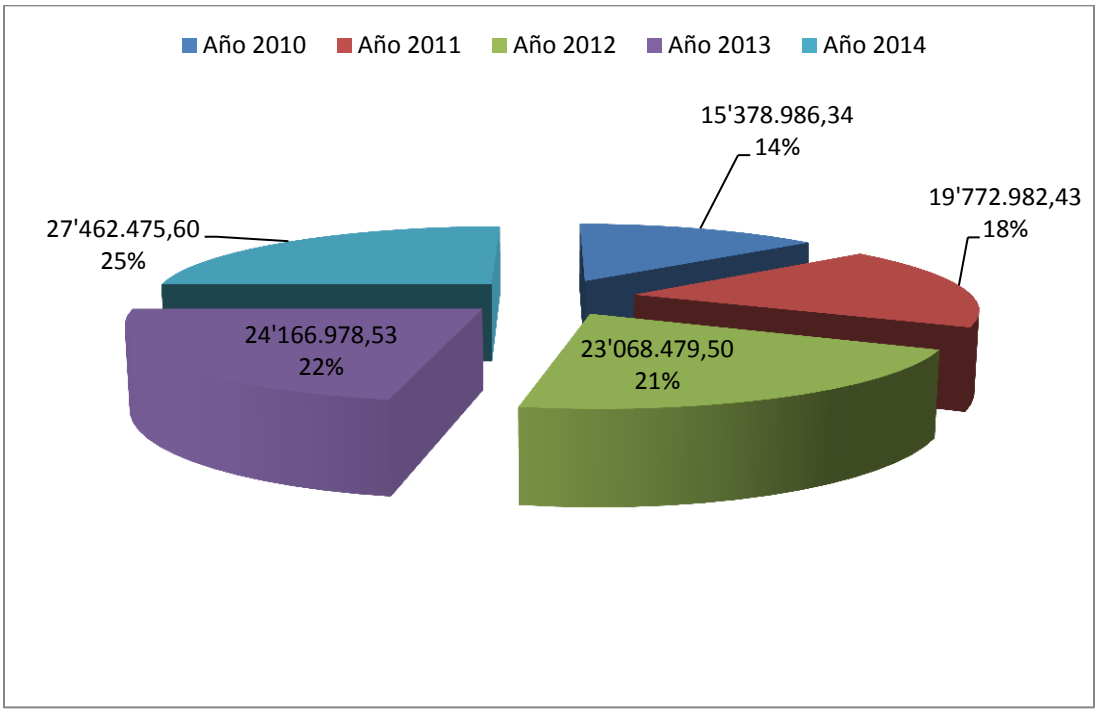
(En dólares)



Fuente: Súper Intendencia de Bancos
Elaborado por: El autor

En el período (2010-2014) las distintas entidades bancarias otorgaron un monto total a la línea de crédito comercial de $ 146.875.364,20; donde el año 2014 otorgó el 26% parcial del monto total de crédito comercial otorgado en el periodo 2010 al 2014; en el año 2013 otorgó el 23% parcial del monto total de crédito comercial otorgado en el periodo 2010 al 2014; en el año 2012 otorgo el 20% parcial del monto total de crédito de consumo otorgado en el periodo 2010 al 2014; en el año 2011 otorgo el 17% parcial del monto total de crédito comercial otorgado en el periodo 2010 al 2014; en el año 2010 otorgo el 13% parcial del monto total de crédito de consumo durante el periodo 2010 al 2014.

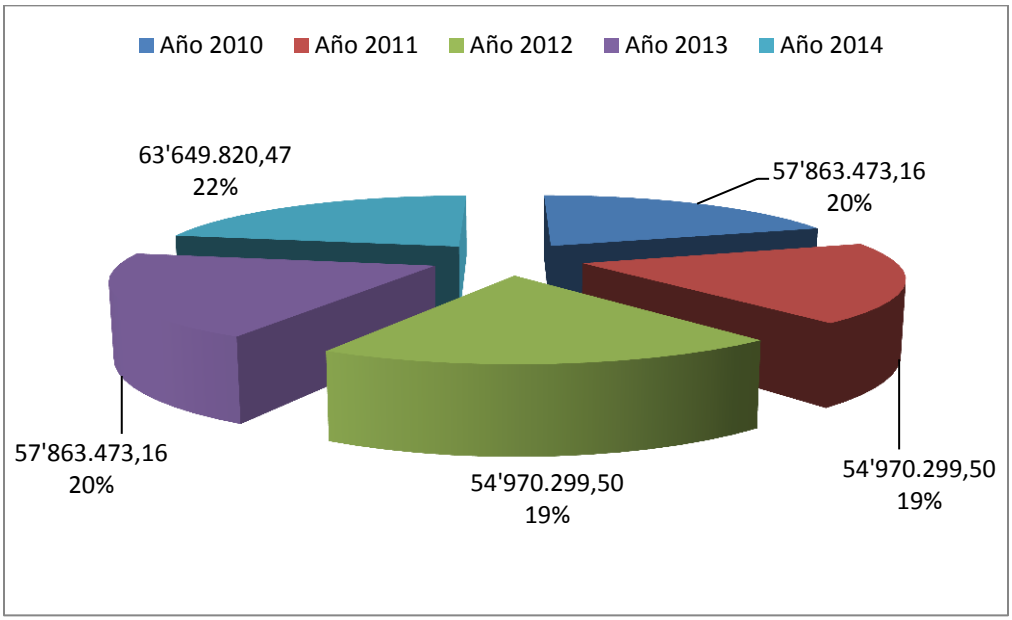
GRÁFICO 8: CRÉDITO VIVIENDA OTORGADO EN MANTA
PERIODO 2010-2014
(En dólares)



Fuente: Súper Intendencia de Bancos
Elaborado por: El autor

En el período (2010-2014) las distintas entidades bancarias otorgaron un monto total a la línea de crédito vivienda de $ 109’849.902,40; donde el año 2014 otorgó el 25% parcial del monto total de crédito vivienda otorgado en el periodo 2010 al 2014; en el año 2013 otorgó el 22% parcial del monto total de crédito vivienda otorgado en el periodo 2010 al 2014; en el año 2012 otorgo el 21% parcial del monto total de crédito vivienda otorgado en el periodo 2010 al 2014; en el año 2011 otorgo el 18% parcial del monto total de crédito vivienda otorgado en el periodo 2010 al 2014; en el año 2010 otorgo el 14% parcial del monto total de crédito vivienda durante el periodo 2010 al 2014.

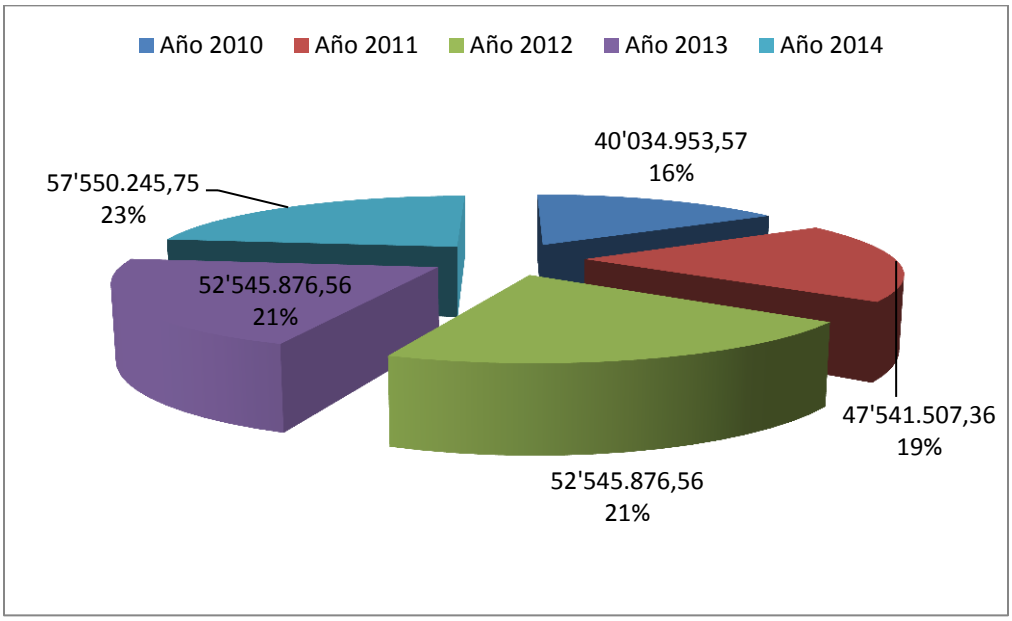
GRÁFICO 9: CRÉDITO CONSUMO OTORGADO EN MANTA PERIODO 2010-2014
(En dólares)



Fuente: Súper Intendencia de Bancos
Elaborado por: El autor

En el período (2010-2014) las distintas entidades bancarias otorgaron un monto total a la línea de crédito de consumo de $ 289’317.365,80; donde el año 2014 otorgó el 22% parcial del monto total de crédito de consumo otorgado en el periodo 2010 al 2014; en el año 2013 otorgó el 20% parcial del monto total de crédito de consumo otorgado en el periodo 2010 al 2014; en el año 2012 otorgo el 19% parcial del monto total de crédito de consumo otorgado en el periodo 2010 al 2014; en el año 2011 otorgo el 19% parcial del monto total de crédito de consumo otorgado en el periodo 2010 al 2014; en el año 2010 otorgo el 20% parcial del monto total de crédito de consumo durante el periodo 2010 al 2014.

GRÁFICO 10: CRÉDITO MICROEMPRESA OTORGADO EN MANTA PERIODO 2010-2014
(En porcentajes)



Fuente: Súper Intendencia de Bancos
Elaborado por: El autor

En el período (2010-2014) las distintas entidades bancarias otorgaron un monto total a la línea de crédito de consumo de $ 250’218.459,80; donde el año 2014 otorgó el 23% parcial del monto total de crédito para microempresas otorgado en el periodo 2010 al 2014; en el año 2013 otorgó el 21% parcial del monto total de crédito para microempresas otorgado en el periodo 2010 al 2014; en el año 2012 otorgo el 21% parcial del monto total de crédito para microempresas otorgado en el periodo 2010 al 2014; en el año 2011 otorgo el 19% parcial del monto total de crédito para microempresas otorgado en el periodo 2010 al 2014; en el año 2010 otorgo el 16% parcial del monto total de crédito para microempresas durante el periodo 2010 al 2014.

2.2.1 Motivos De los Microempresarios Para Acceder al Microcrédito

Diferentes son los motivos de las personas para acceder a créditos en esta caso microcréditos, pero no todas las entidades bancarias otorgan microcréditos a establecimientos de servicio de alimentos y bebidas debido a que no tienen buena perspectiva acerca de estos servicios; pero exigentes diferentes bancos que si ofrecen este crédito a estos servicios de alimentos y bebidas como son principalmente el Banco Pichincha, pero también existen bancos más pequeños que si se encargan de otorgar créditos a estas microempresas como son el Banco Solidario, El Bando de B-Miro, y diferentes Cooperativas de Ahorro y Crédito; esto se debe a que estas entidades Bancarias más que otorgar microcréditos dan también facilidad de pago al momento de cancelar este préstamo.

Entre las principales influencias que tienen las personas para obtener microcrédito en el sector de restaurantes de Manta son las siguientes.

- Querer abrir un nuevo establecimiento de comida.- esto se debe a que la mayoría habitantes de la Ciudad de Manta observa a sus alrededores la cantidad de turistas que alberga la ciudad, que buscan deleitarse con los platos típicos que ofrecen los diferentes establecimientos de comidas en la ciudad; de esta manera nace las idea de abrir un restaurante.

- Querer ampliar o renovar los establecimientos de comida.- esto se debe a que las personas al observar que sus establecimientos al pasar de los años ha concebido una gran cantidad de clientela o renovar sus establecimientos para ofrecer un mejor servicio con respecto a la imagen. Los Microempresarios dueños de los restaurantes tienen la idea de innovar el negocio sea por ampliación o renovación de sus locales.

Diferentes son los motivos porque la gente busca las diferentes entidades bancarias en la ciudad de Manta, la mayoría tiene la intención de abrir su propio negocio.

2.2.2 Perspectivas Porque La Gente Accede Al Microcrédito

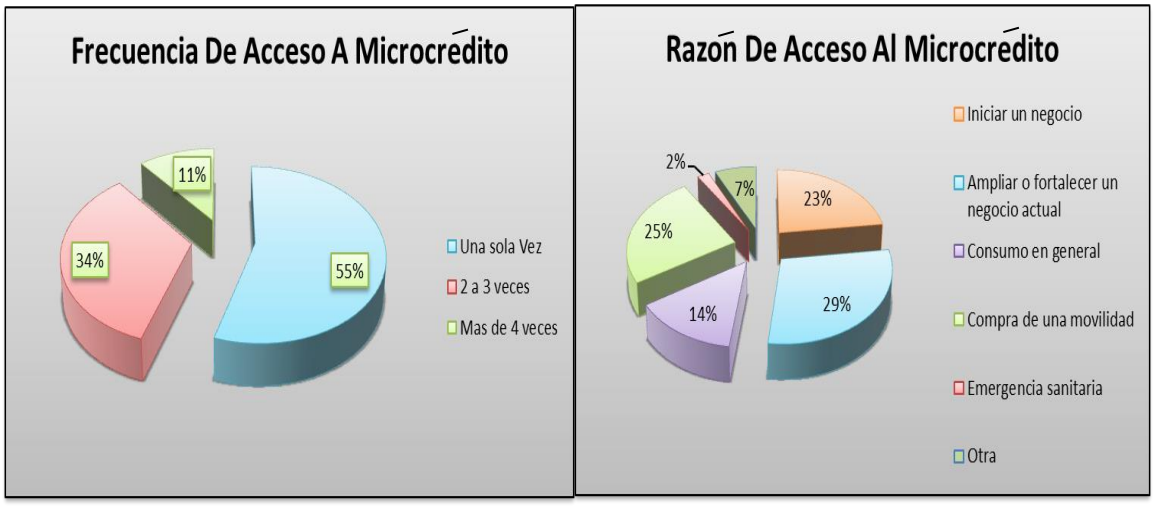
Para encontrar las diferentes opiniones acerca de la pregunta ¿Por qué la gente busca acceso al microcrédito? Se tomó la opinión a 100 personas dueñas de establecimientos de comidas y bebidas en la ciudad de Manta.

TABLA 3: PERSPECTIVA PARA EL ACCESO AL MICROCRÉDITO

Variable	Personas que dieron su opinión	
Frecuencia de acceso a microcrédito	Una sola vez	55
	2 a 3 veces	34
	Más de 4 veces	11
Razón de acceso al microcrédito	Iniciar un negocio	23
	Ampliar o fortalecer un negocio actual	29
	Consumo en general	14
	Compra de una movilidad	25
	Emergencia sanitaría	2
	Otra	7

Fuente y elaboración: El autor

GRAFICO 11: FRECUENCIAS Y RAZONES DE ACCESO MICROCÉDITO



Fuente y elaboración: El autor

Como antes mencionado las principales razones por la cual la gente busca acceder al microcrédito son para iniciar un negocio o ampliar o fortalecer como muestra el cuadro 1, y la mayoría de personas que busca el acceso al microcrédito es por una sola vez debido a las principales razones antes mencionadas como son el iniciar un negocio o ampliar o fortalecer.

TABLA 4: NORMATIVAS ESTABLECIDAS PARA LAS TASAS DE INTERÉS POR LA SUPERINTENDENCIA DE BANCOS SEGUROS

TASAS DE INTERESES ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES			
jun-15			
TASAS DE INTERESES ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES			
TASAS REFERENCIALES		TASAS MAXIMAS	
TASA ACTIVA EFECTIVA REFERENCIAL PARA EL SEGMENTO	% ANUAL	TASA ACTIVA EFECTIVA MAXIMA PARA EL SEGMENTO:	% ANUAL
PRODUCTIVO CORPORATIVO	8,7	PRODUCTIVO CORPORATIVO	9,33
PRODUCTIVO EMPRESARIAL	9,78	PRODUCTIVO EMPRESARIAL	10,21
PRODUCTIVO PYMES	11,16	PRODUCTIVO PYMES	11,83
CONSUMO	15,84	CONSUMO	16,3
VIVIENDA	10,62	VIVIENDA	11,33
VIVIENDA DE INTERES PUBLICO		VIVIENDA DE INTERES PUBLICO	4,99
MICROCREDITO ACUMULACION AMPLIADA	22,02	MICROCREDITO ACUMULACION AMPLIADA	25,5
MICROCREDITO ACUMULACION SIMPLE	24,86	MICROCREDITO ACUMULACION SIMPLE	27,5
MICROCREDITO MINORISTA	27,47	MICROCREDITO MINORISTA	
TASAS DE INTERESES PASIVAS PROMEDIO POR INSTRUMENTO			
TASA REFERENCIALES	% ANUAL	TASAS REFERENCIALES	% ANUAL
DEPOSITO A PLAZO	5,48	DEPOSITO DE AHORRO	1,24
DEPOSITOS MONETARIOS	0,54	DEPOSITO DE TARJETAHABIENTES	1,24
OPERACIONES DE REPORTO	0,08		
TASAS DE INTERES PASIVAS EFECTIVAS REFERENCIALES POR PLAZOS			
TASAS REFERENCIALES	% ANUAL	TASAS REFERENCIALES	% ANUAL
PLAZO 30-60	4,44	PLAZO 121-180	5,97
PLAZO 61-90	4,56	PLAZO 181-360	6,66
PLAZO 91-120	5,55	PLAZO 361 Y MAS	7,61

Elaborado por: El autor

Fuente: Súper Intendencia de Bancos

Que el artículo 47 de la ley referida en el considerando anterior dispone que cuando el consumidor adquiera determinados bienes o servicios mediante sistemas de crédito, el proveedor estará obligado a informarle en forma previa, clara y precisa sobre el precio al contado del bien o servicio materia de la transacción, el monto total correspondiente a intereses, la tasa a la que serán calculados, así como la tasa de interés moratoria y todos los demás recargos adicionales; el número, monto y periodicidad de los pagos a efectuar y la suma total a pagar por el referido bien o servicio; prohibiendo dicha norma el establecimiento y cobro de intereses sobre intereses, debiendo calcularse los intereses en las compras a crédito exclusivamente sobre el saldo del capital impago.

Que la disposición general segunda de la Ley de Regulación del Costo Máximo Efectivo del Crédito, publicada en el Suplemento del Registro Oficial No. 135 del 26 de julio del 2007, establece que las personas naturales o jurídicas dedicadas a actividades comerciales que realicen sus ventas a crédito, solo podrán cobrar la tasa de interés efectiva del segmento de consumo, más los impuestos de ley, y de ninguna manera comisiones u otros conceptos adicionales. Dichos intereses no podrán exceder la tasa de interés efectiva del segmento; caso contrario, las personas naturales responsables de su fijación y/o cobro, incurrirán en el delito de usura que se sanciona de conformidad con el artículo 583 del Código Penal. La acción penal mencionada se iniciará sin perjuicio del pago de una multa de cinco veces el valor del crédito otorgado que será recaudada, en el ámbito de sus competencias, por la Superintendencia de Bancos y Seguros y por la Superintendencia de Compañías para los fines previstos en dicha norma.

Que la tasa de interés efectiva máxima del segmento de consumo que establezca el Banco Central del Ecuador es aplicable a las ventas a crédito que realicen las personas naturales o jurídicas dedicadas a actividades comerciales, de conformidad con lo dispuesto en la antes citada disposición general segunda de la Ley de Regulación del Costo Máximo Efectivo del Crédito.

Que el artículo 201 de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero, de aplicación supletoria por parte de la Superintendencia de Compañías, prohíbe el cobro de tarifas que no impliquen una contraprestación de servicios, el cobro de tarifas o gastos por servicios no aceptados o no solicitados por el cliente, así como el cobro simulado de tasa de interés a través del cobro de tarifas, y prohíbe asimismo a todo acreedor cobrar cualquier tipo de comisión en las operaciones de crédito; y, dispone que las tarifas y gastos deben responder a servicios efectivamente prestados o gastos incurridos.

El único recargo adicional al interés legalizado en las operaciones crediticias es la contribución del 0.5% para SOLCA aprobado y dispuesto en el Código Orgánico Monetario Financiero.

Los recursos de esta contribución son destinados al financiamiento de la atención integral del cáncer.

El pago de acuerdo a la normativa indica que el financiamiento a favor de los diferentes núcleos de la Sociedad de Lucha contra el Cáncer será transferido por el Ministerio de Salud Pública de forma trimestral y anticipada. Esta tarifa podrá ser reducida hasta el 0,01%. Los bancos actuarán como agentes de retención.

La comisión flat es un porcentaje del monto del crédito que se le cobra al sujeto de crédito por una sola vez (se le deduce del monto de crédito aprobado).

La deducción de este porcentaje aumenta la rentabilidad de la empresa crediticia. El porcentaje puede variar entre .5 % y 2.5%.

Los préstamos suelen aclarar si incluyen “seguro de desgravamen” y suele preguntarse de qué está hablando el banco. Pero afortunadamente la respuesta a esta incógnita es muy sencilla.

Cada vez que se solicite un préstamo o un crédito en Ecuador, sin importar su naturaleza, ya sea un crédito personal, un préstamo empresarial, un crédito hipotecario, un préstamo vehicular, siempre se abona un porcentaje por el seguro

de desgravamen. Este seguro, que se paga con cada cuota, es una póliza que cobra el banco para estar prevenido en caso de que el solicitante del préstamo fallezca o quede físicamente impedido de continuar realizando actividades económicas.

Es decir que, si por alguna razón de fuerza mayor, quien solicita el crédito no puede afrontar más su pago, este seguro impedirá que deba continuar con la deuda. Por lo tanto, este seguro es conveniente para ambas partes ya que previene sucesos imprevistos que pueden condicionar la economía familiar por mucho tiempo.

Otra pregunta frecuente es ¿se puede contratar un seguro de desgravamen por parte propia? Por lo general se puede. Pero en la mayor parte de los casos la tasa por seguro de desgravamen es muy baja, por lo que lo más sencillo es contratar la póliza automática que brinda el banco o la financiera.

CAPÍTULO III

ANÁLISIS, COMPARACIÓN E IDENTIFICACIÓN DE LOS FINANCIAMIENTO AL SECTOR MICRO-EMPRESARIAL DE RESTAURANTES Y SU IMPACTO EN EL DESARROLLO COMERCIAL EN LA CIUDAD DE MANTA PERIODO 2010-2014

3.1 Desarrollo de los procesos crediticios de las entidades bancarias

3.1.1 El proceso crediticio actual

A continuación se describe de manera detallada los subprocesos en cada una de estas entidades, posteriormente se revisarán las interacciones entre unidades para finalmente identificar el flujo global del proceso.

3.1.1.1 El subproceso en el área comercial

La principal responsabilidad del área comercial es la generación de negocios a fin de obtener ingresos para el banco, ingresos que se obtienen, principalmente, de la colocación de crédito a sus clientes. Esta colocación de crédito, por la importancia que tiene en las operaciones del banco, debe ser manejada con absoluta responsabilidad y profesionalismo, ya que implica prestar el dinero de los depositantes del banco a otros clientes que tienen necesidades de financiamiento y de liquidez para desarrollar sus actividades, en este caso, productivas. Por ello, la definición de un adecuado proceso crediticio resulta de vital importancia, no solo para generar los ingresos requeridos para alcanzar las metas y objetivos planteados, sino también para obtener una adecuada gestión del riesgo y una recuperación efectiva de los recursos entregados vía crédito. En esta sección se expondrá el proceso crediticio desde el punto de vista del área comercial como encargada del manejo de las relaciones con los clientes empresariales.

El área comercial de las entidades bancarias está conformado por: asistentes, oficiales empresariales, gerentes y, un vicepresidente; cada uno con funciones y responsabilidades claramente definidas. Para el caso que nos ocupa, las personas directamente involucradas en el proceso de crédito son todos, excepto los

asistentes, ya que ellos desempeñan funciones eminentemente operativas, administrativas y de apoyo a los funcionarios indicados. Por su parte, los oficiales empresariales son los encargados del manejo global de la relación con los clientes, atención a sus requerimientos de negocio, preparación y presentación de sus propuestas de crédito, administración de la cartera colocada, gestión de recuperación, etc.

El segmento cuenta con Gerentes de Banca Empresarial, quienes tienen bajo su supervisión a los oficiales empresariales; forman parte del Comité de Crédito Empresarial con voz y voto y tienen nivel de aprobación en conjunto con el Oficial de Riesgos. Finalmente, el Vicepresidente de Banca Empresarial, es un funcionario con responsabilidad a nivel nacional, es el encargado de establecer las políticas comerciales del segmento y tiene bajo su cargo a los Gerentes de Banca Empresarial de todas las localidades. Tiene voz y voto en el Comité de Crédito Matriz y su nivel de aprobación está comprendido entre los cuatrocientos mil un dólares hasta setecientos cincuenta mil, juntamente con el Gerente de Riesgos.

El proceso de crédito inicia cuando el cliente entrega toda la documentación legal y financiera requerida por el oficial empresarial para el análisis de la propuesta. Sin embargo, previo a esta recepción de documentos el oficial tiene la responsabilidad de llevar a cabo otras funciones tales como: prospección de clientes, visita a instalaciones, y otras que son eminentemente comerciales, por lo que no se las revisará.

La documentación mínima requerida para personas jurídicas de acuerdo a las disposiciones legales vigentes, tanto en referencia a la normativa expedida por la Junta Bancaria, así como por el Consejo Nacional de Sustancias Estupefacientes y Psicotrópicas (CONSEP), se resume en:

- Copia de escritura de constitución;
- Copia de escrituras de aumento de capital y reformas de estatutos, si hubieren;

- Copias de los nombramientos de representantes legales, o poderes (de ser el caso), y sus documentos de identificación;
- Copia de Registro Único de Contribuyentes (RUC);
- Copia de certificados de cumplimiento de obligaciones ante la
- Superintendencia de Compañías (SIC) y el Instituto de Seguridad Social (IESS);
- Copia del certificado de nómina de accionistas;
- Copias de estados financieros presentados a la SIC de los últimos dos ejercicios económicos.

Sin embargo, con el fin de realizar análisis que permitan conocer detalladamente la situación de las empresas clientes, normalmente se solicita a ésta documentación adicional, a saber: estados financieros auditados y sus respectivos anexos y notas aclaratorias; estados financieros interinos con antigüedad no mayor a tres meses; copias de declaraciones del impuesto al valor agregado (IVA); proyecciones financieras con horizonte de tiempo similar al del crédito solicitado con sus respectivos sustentos y aclaraciones.

Al momento de recibir tal documentación, el oficial verifica las bases de datos de: central de riesgos, ilícitos e inhabilitados. En caso que la documentación no es conforme, se encuentra incompleta, o existieren novedades en la revisión de las bases de datos, el oficial a cargo de la relación debe informar al cliente los documentos faltantes, así como las posibles novedades encontradas en las bases de datos. Una vez que se ha verificado que la documentación está completa, de acuerdo a un check list destinado para el efecto, y sin novedades, el oficial imprime del sistema los reportes de las bases de datos y la adjunta a la carpeta del cliente.

La carpeta con toda la documentación legal es enviada al oficial del departamento legal de negocios para su revisión y elaboración del informe legal correspondiente, mismo que posteriormente es recibido por el oficial para continuar con el proceso o comunicar al cliente las observaciones señaladas por el abogado. Si el informe

no contiene observaciones, el oficial procede con la elaboración de la propuesta de crédito en el formato de medio de aprobación de línea de crédito.

El medio de aprobación contiene todo el detalle de la línea de crédito propuesta que consiste de: identificación y datos generales de la empresa, accionistas, administradores y directores, riesgos actuales (propios y con el sistema financiero), operaciones propuestas, plazo de las operaciones, tasas de interés y costos asociados, detalle de garantías actuales y propuestas, información de pólizas de seguros y, comentarios generales. Esta propuesta escrita es presentada por el oficial a cargo de la relación al Gerente de Banca Empresarial para su revisión y firma de aceptación, por lo que se convierte en un primer filtro de la viabilidad de la propuesta y para el posterior análisis a realizar. De esta revisión pueden encontrarse documentos adicionales a solicitar al cliente o el Gerente puede, según su criterio, solicitar información adicional que pueda enriquecer el análisis futuro, de lo cual se debe informar al cliente.

De estar conforme, se envía la carpeta completa al analista de crédito empresarial, quien es el encargado de la realización del análisis cualitativo y cuantitativo de la propuesta de crédito del cliente. La carpeta enviada debe contener: propuesta de crédito en el formato respectivo; el reporte de información básica; el reporte de visita a instalaciones y oficinas del cliente; el informe legal; los estados financieros del cliente y sus respectivos anexos; y, las proyecciones financieras y de su flujo de caja. Con esta documentación, el analista prepara y envía al oficial las preguntas a ser planteadas al cliente referente a su situación financiera y sus proyecciones. Una vez recibidas por el oficial éste las envía por escrito, vía mail, al cliente a fin de que responda a las inquietudes planteadas; estas respuestas las recibe el oficial por la misma vía y, a su vez, las remite al analista encargado para que complete el análisis de la propuesta.

Posteriormente, el oficial recibe del analista el informe financiero y de crédito con sus respectivas observaciones, conclusiones y recomendaciones. Con este informe, el oficial ya puede preparar la presentación ejecutiva que será enviada al Secretario de Comité de Crédito junto con los demás informes y reportes para que

la propuesta sea ingresada a la agenda de revisión por parte del Comité de Crédito. En la fecha y hora establecida, el oficial empresarial presenta la propuesta al Comité respectivo y, finalmente, comunica la decisión al cliente.

3.1.1.2 El subproceso en el área legal

En el tema que se analiza, el funcionario del departamento legal que interviene directamente en el proceso es el oficial del departamento legal de negocios, quien reporta a un gerente de área cuya función es la de brindar asesoría legal al segmento.

La intervención del oficial legal en el proceso de crédito inicia cuando recibe la carpeta del cliente con la documentación legal. En principio, verifica que la documentación esté completa, caso contrario la devuelve indicando la documentación faltante. Con los documentos completos el trabajo del oficial legal consiste en revisar la conformidad y vigencia de los nombramientos, poderes, certificados, escrituras, etc., del cliente; así como la verificación de los límites establecidos a la representación legal en los estatutos. De esta revisión y verificación se desprende el informe legal del cliente en el cual se señalarán las fechas de vencimiento de los documentos legales y las limitaciones detectadas. Este documento interno con la firma de responsabilidad del oficial legal es remitido al oficial empresarial para adjuntar a la carpeta de crédito del cliente.

3.1.1.3 El subproceso en el área de análisis de crédito y riesgos

El área de análisis de crédito y riesgos, que las entidades bancarias se denomina Unidad de Riesgo Global, en términos generales, es la encargada de dictar las políticas de crédito y gestión de riesgos que regirán en el banco, vigilar su estricto cumplimiento, administrar excepciones a las políticas, entre otras. En el proceso de crédito interviene a través del departamento de análisis de crédito y riesgos,

cuya responsabilidad es, valga la redundancia, el análisis cualitativo y cuantitativo de las propuestas de crédito de clientes presentadas por los oficiales empresariales. Está conformado por analistas, oficiales de riesgos, gerente de riesgos y el vicepresidente de riesgos.

El analista es el directamente encargado de revisar las propuestas de crédito y su viabilidad financiera, así como de verificar que éstas se apeguen a las políticas. Interviene en el comité de crédito con voz pero sin voto. Reporta directamente al oficial de riesgo, quien supervisa el trabajo realizado e interviene en el comité con voz y un nivel de aprobación, juntamente con el gerente de banca empresarial. Los oficiales de riesgo reportan a un gerente de riesgos, quien participa en comité con un nivel de aprobación mayor, juntamente con el vicepresidente de banca empresarial. El vicepresidente de riesgos, entre sus funciones, participa en comité para la aprobación de las propuestas que superen al nivel aprobatorio de la gerencia de riesgo y también las que serán revisadas por el directorio del banco; que son aquellas que superan el nivel de vicepresidencia.

La intervención del área de análisis en el proceso inicia cuando recibe del oficial empresarial la carpeta del cliente que debe contener: propuesta de crédito en el formato de línea de crédito; la documentación financiera; el reporte de información básica; reporte de visita; e, informe legal. Si la documentación indicada no se encuentra completa devuelve al oficial indicando la documentación faltante.

Una vez que la documentación está completa, el analista asignado prepara el “spread” con los estados financieros del cliente; este documento permite realizar análisis de la situación financiera histórica del cliente, verificar tendencias y variaciones. De igual manera prepara el flujo de caja en el formato respectivo con el flujo proyectado entregado por el cliente. Este flujo de caja permite analizar la capacidad de generación de efectivo por parte del cliente y determinar si proviene de la operación del negocio y/o de otras fuentes y si es suficiente y adecuado para el repago de los créditos solicitados.

De este análisis inicial pueden surgir dudas e inquietudes respecto de la información financiera del cliente, sus tendencias y variaciones; así como de su flujo de caja. Estas preguntas se remiten por escrito (vía mail) al oficial empresarial a cargo de la relación a fin de que se comunique al cliente. Con las respuestas del cliente a las preguntas planteadas, el analista complementa el análisis cualitativo y cuantitativo de la propuesta. El cualitativo corresponde a la verificación del cumplimiento de las políticas internas existentes y comprende también las cualidades del cliente y su negocio, a saber: la experiencia previa en su industria; experiencia de sus socios, directores y administradores; organización interna; participación de sus productos en el mercado; competencia existente y productos sustitutos nacionales o extranjeros; precios; etc. El cuantitativo se refiere al análisis de la situación financiera y de las proyecciones del cliente; el primero incluye análisis horizontal y vertical, verificación de tendencias, porcentajes, variaciones y, principalmente, indicadores financieros; mientras el segundo corresponde al análisis de su flujo de caja proyectado, cuya finalidad es determinar la capacidad de pago de las obligaciones presentes y propuestas.

Realizados estos análisis, se prepara el informe financiero y de riesgos, mismo que debe incluir: antecedentes generales; análisis de resultados; análisis y composición de las principales cuentas del activo, pasivo y patrimonio; indicadores financieros y sus tendencias; fortalezas y debilidades; análisis del flujo de caja; y, conclusiones y recomendaciones. Este informe es presentado al oficial de riesgos para su revisión y visto bueno, de lo cual podría solicitarse información adicional del cliente para aclarar las posibles inquietudes generadas. Finalmente, el informe con el visto bueno del oficial de riesgo es remitido al oficial empresarial.

3.1.1.4 El subproceso de aprobación por parte del Comité de Crédito

El comité de crédito de las entidades bancarias es un cuerpo colegiado conformado por funcionarios de las áreas comerciales y de riesgos cuya principal responsabilidad es la toma de decisiones en materia de crédito y riesgos bajo los

parámetros y políticas establecidas por el banco. Dado la cantidad de clientes, el volumen de operaciones generadas es bastante grande; por esta razón, existen distintos comités de crédito que revisan propuestas según su nivel de aprobación y jerarquía dentro de la organización. Es así que existen los siguientes comités de crédito:

Comité de crédito empresarial matriz.- Este comité está conformado por el Oficial de Riesgos, el Gerente de Riesgos y el Vicepresidente de Banca Empresarial que tiene un cupo de aprobación. A estos comités acuden los oficiales empresariales para la presentación de las propuestas de crédito, pero sin cupo de aprobación.

Comité Ejecutivo.- Este comité está conformado por los principales ejecutivos del banco, a saber: Presidente, Gerente General y/o Presidente Adjunto, Vicepresidente de la Unidad de Riesgo y los Vicepresidentes de los distintos segmentos de negocios, que para el caso que nos ocupa es el Vicepresidente de Banca Empresarial. En este comité no participan los oficiales empresariales.

Directorio.- Está conformado por los vocales del Directorio del banco. En materia de aprobación de crédito, son los encargados de la revisión y toma de decisiones crediticias para las propuestas. En estos casos el encargado de la presentación de las propuestas es el Vicepresidente de Banca Empresarial y por el área de análisis interviene el Vicepresidente de la Unidad de Riesgo. Este comité revisa las propuestas de crédito de los distintos segmentos de negocio del banco que hayan superado los distintos filtros de revisión en los comités anteriores y que se considera viable su aprobación.

3.2 Orientación financiera al sector micro empresarial

El 70% de empleo es proporcionado por las MIPYMES, es decir las micro, pequeñas y grandes empresas, las cuales están en constante peligro de extinción solamente 3 de cada 10 personas que tienen empleo trabajan para una gran empresas, telefonía, las bancas, grandes cadenas comerciales etc. Las otras 7

personas trabajan para una MIPYMES, estas empresas son las más numerosas son el motor principal de la economía, se trata de todo negocio de todo tipo de todo tamaño que nacieron por iniciativa por el sueño de algún emprendedor sin embargo a pesar que son la principal fuente de empleo de riquezas y recaudación fiscal las MIPYMES son un tipo de empresa que están en constante peligro de cada 10 empresas que inician solamente 5 sobrevive el primer año la misión es cambiar esta realidad una empresa a la vez.

La tragedia casi siempre se desarrolla en tres problemas.

Primer problema: el microempresario consigue un préstamo para iniciar su negocio pero el problema que estos financiamientos ya sean bancarios o de algún organismo estatal casi siempre son a plazos muy cortos sean meses o años, con este dinero pueden crear un local, comprarse un auto o invierten en maquinaria o equipos y estas inversiones se usarán por varios años y eso la empresa tiene que pagar en lo que dure el plazo a pagar del préstamo, es decir inversiones que se irían a usar por algunos años tendría que pagarla en pocos meses y al no poder hacerlo se queda sin capital de trabajo que es el dinero que se necesita para la operación diaria del negocio.

Segundo problema: se empieza a vender a cobrar, los clientes van recomendando, todo va por buen camino pero los microempresarios no saben contabilidad, no tienen buena idea de cómo se estará moviendo el dinero en el negocio no saben calcular bien los costos, no controlan los pasivos; y se cometen 2 errores muy frecuentes.

1. Invierte de más en el negocio y se quedan sin liquidez
2. Le sacan al negocio para los gastos personales más de que los negocios le pueden dar

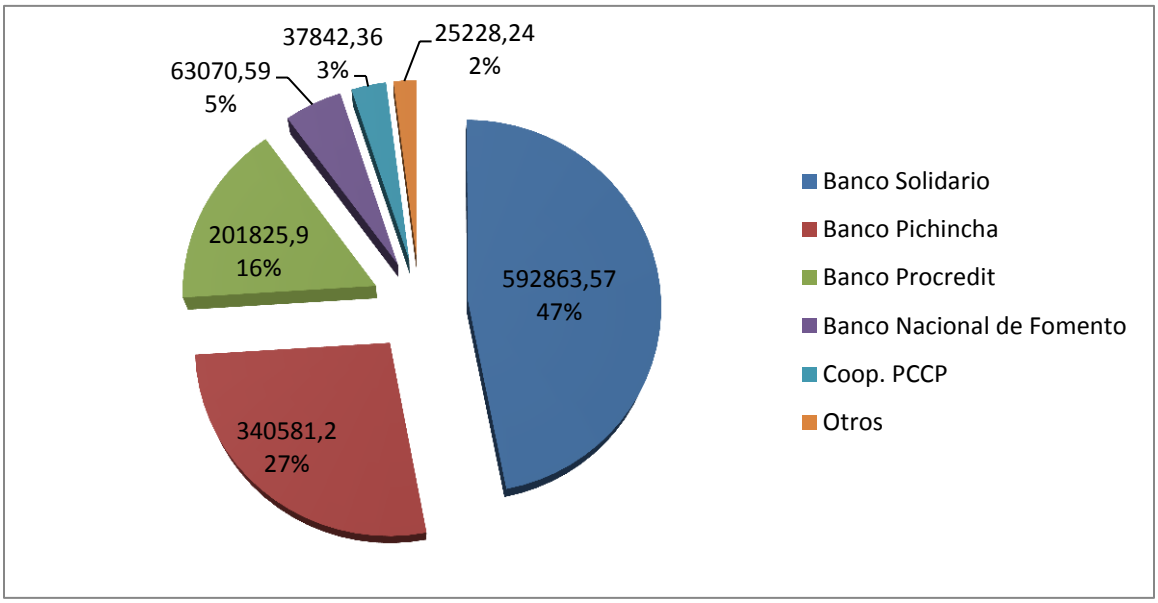
Tercer problema: el microempresario no completa para los pagos de sus empleados, donde se comienza a preocupar y es donde consigue un préstamo para lograr pagar pero también tiene que pagar otro préstamo con el que inició el

negocio, sin darse cuenta que también gasta el dinero de sus proveedores de sus acreedores llegara un momento que se queda sin dinero y se tiene todas sus líneas de crédito al tope y cuando se acaba el dinero se acaba el juego. La falta de efectivo es una enfermedad mortal de los negocios y puede matar a cualquier empresa de cualquier tamaño que sea.

Todo lo anterior se puede evitar si el microempresario aprende a escuchar su negocio y los negocios hablan el lenguaje de los números este lenguaje se llaman orientación financiera, todo buen empresario sea hombre o mujer debe comprender como se mueve dinero dentro de su negocio, conocer el lenguaje del dinero y de los negocios, el microempresario tendrá que ejercer nuevas armas y nuevas herramientas para que la empresa sobreviva, crezca, se desarrolle y produzca mucha riqueza para el microempresario y para sus empleados, donde el oficial de crédito le puede ayudar capacitando al microempresario en el apasionante mundo de la orientación financiera que comprende aspectos muy importe de administración de empresas, de contabilidad, de finanzas, de economía; si el microempresario está planeando iniciar algún negocio con más razón se podrá capacitar al microempresario para formular el plan de negocio para el microempresario.

3.3Monto en el sector micro empresarial de restaurantes del cantón Manta

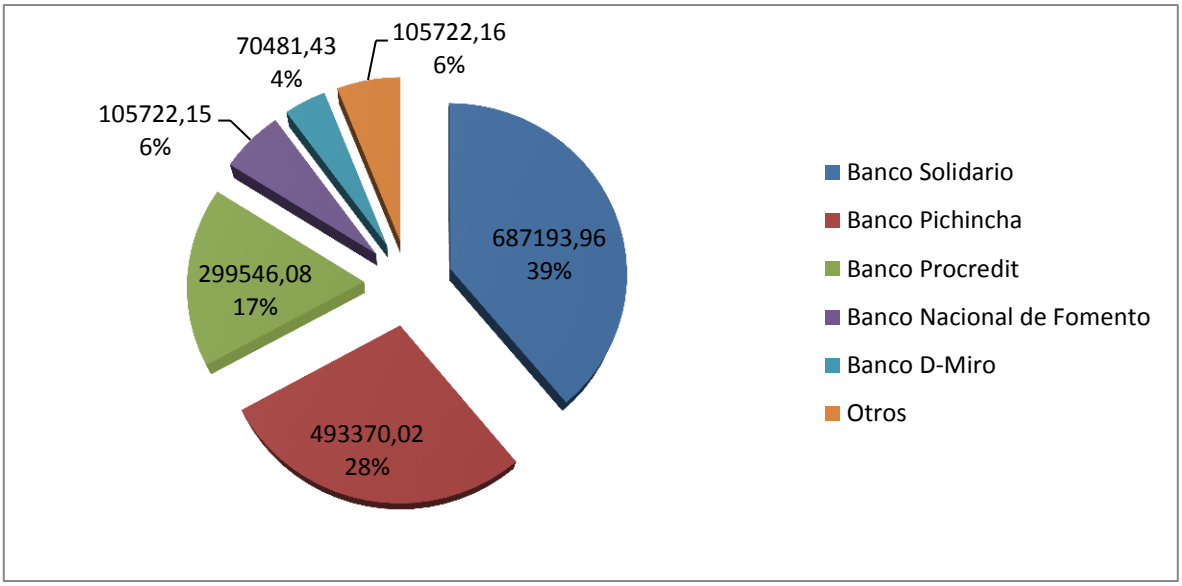
GRÁFICO 12: MICROCRÉDITO A LOS RESTAURANTES DEL CANTÓN MANTA PERIODO 2010
(En porcentajes)



Fuente: Súper Intendencia de Bancos
Elaborado por: El Autor

En el gráfico, muestra los montos otorgados por las entidades bancarias en la ciudad de Manta al sector micro-empresarial de restaurantes en el año 2010 donde alcanzó un monto microcrédito otorgado de 1´261.411,86, donde el Banco Solidario otorgó el 47% parcial del monto total de microcréditos entregados, el Banco Pichincha otorgo el 27% parcial de monto total de microcréditos otorgados, el Banco Procredit otorgo el 16% parcial del monto total de microcréditos otorgados.

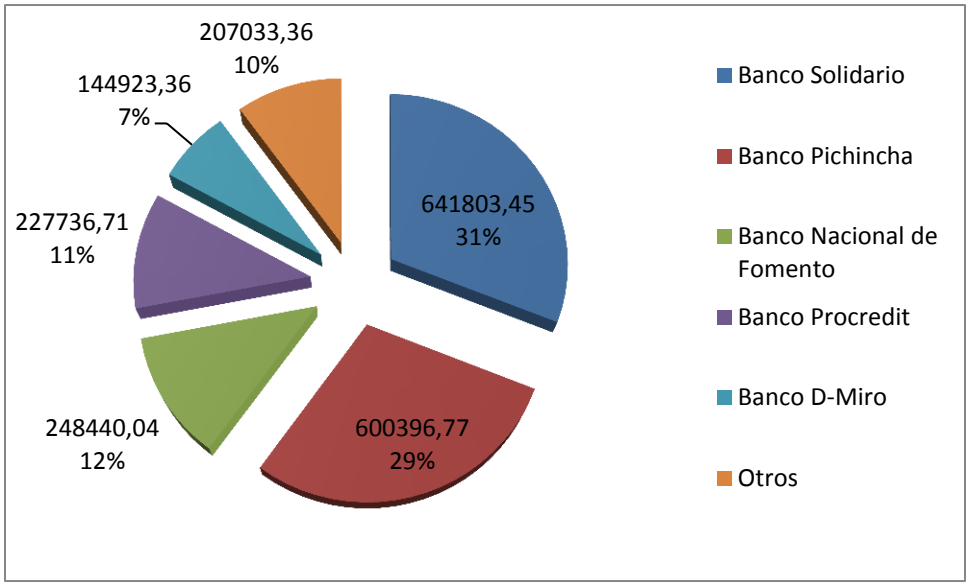
GRÁFICO 13: MICROCRÉDITO A LOS RESTAURANTES DEL CANTÓN MANTA
PERIODO 2011
(En dólares)



Fuente: Súper Intendencia de Bancos
Elaborado por: El Autor

Se muestra los montos otorgados por las entidades bancarias en la ciudad de Manta al sector micro-empresarial de restaurantes en el año 2011 donde alcanzó un monto microcrédito otorgado de $ 1´762.035,79, donde el Banco Solidario otorgo el 39% parcial del monto total de microcréditos entregados, el Banco Pichincha otorgó el 28% parcial de monto total de microcréditos otorgados, el Banco Procredit otorgo el 17% parcial del monto total de microcréditos otorgados, el Banco Nacional de Fomento otorgo el 6% parcial del monto total de microcréditos otorgados, el Banco D-Miro otorgo el 4% parcial del monto total de microcréditos otorgados.

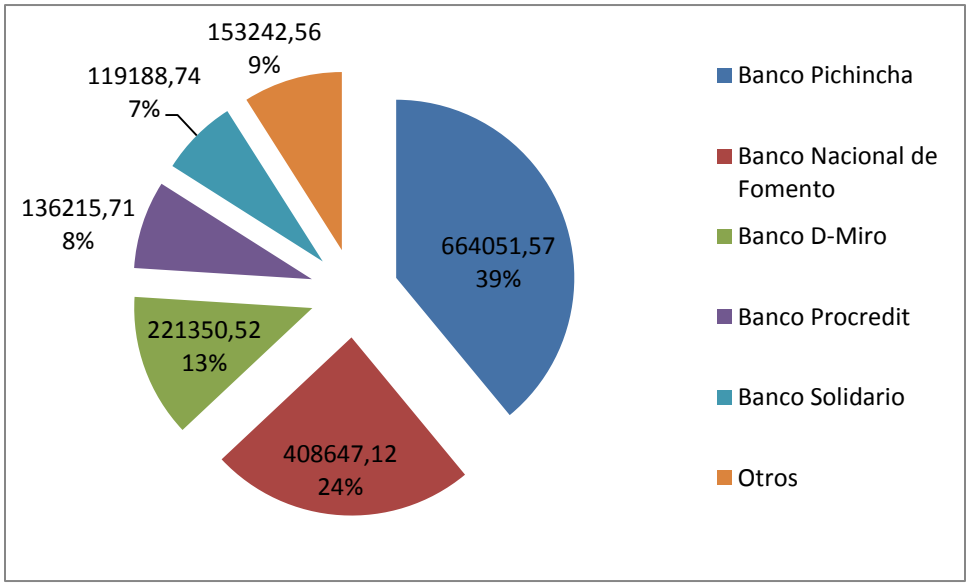
GRÁFICO 14: MICROCRÉDITO A LOS RESTAURANTES DEL CANTÓN MANTA
PERIODO 2012
(En dólares)



Fuente: Súper Intendencia de Bancos
Elaborado por: El Autor

Se muestra los montos otorgados por las entidades bancarias en la ciudad de Manta al sector micro-empresarial de restaurantes en el año 2012 donde alcanzó un monto microcrédito otorgado de $ 2´070.333,7, donde el Banco Solidario otorgo el 31% parcial del monto total de microcréditos entregados, el Banco Pichincha otorgó el 29% parcial de monto total de microcréditos otorgados, el Banco Nacional de Fomento otorgo el 12% parcial del monto total de microcréditos otorgados, el Banco Procredit el 11% parcial del monto total de microcréditos otorgados, el Banco D-Miro otorgo el 7% parcial del monto total de microcréditos otorgados.

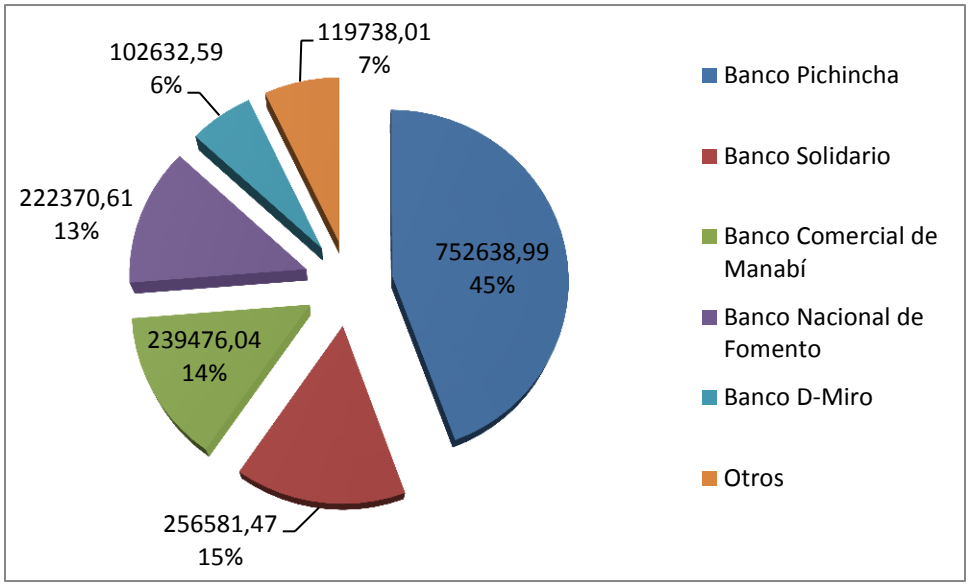
GRÁFICO 15: MICROCRÉDITO A LOS RESTAURANTES DEL CANTÓN MANTA
PERIODO 2013
(En dólares)



Fuente: Súper Intendencia de Bancos
Elaborado por: El autor

Se muestra los montos otorgados por las entidades bancarias en la ciudad de Manta al sector micro-empresarial de restaurantes en el año 2013 donde alcanzó un monto microcrédito otorgado de $ 1´702.696,33, donde el Banco Pichincha otorgó el 39% parcial del monto total de microcréditos entregados, el Banco Nacional de Fomento otorgo el 24% parcial de monto total de microcréditos otorgados, el Banco D-Miro otorgo el 13% parcial del monto total de microcréditos otorgados, el Banco Procredit otorgo el 8% parcial del monto total de microcréditos otorgados.

GRÁFICO 16: MICROCRÉDITO A LOS RESTAURANTES DEL CANTÓN MANTA
PERIODO 2014
(En dólares)

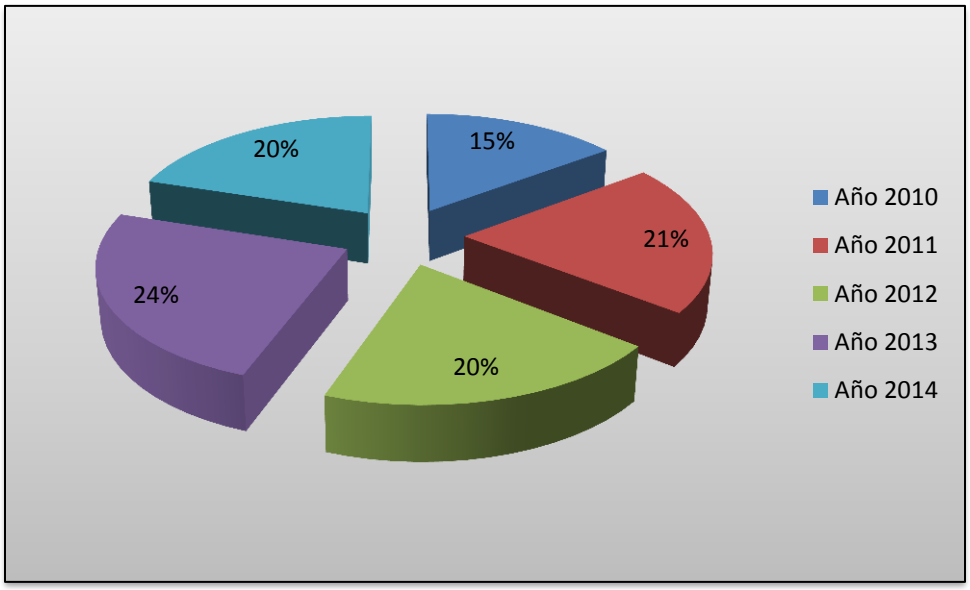


Fuente: Súper Intendencias de Bancos.
Elaborado por: El Autor

Se muestra los montos otorgados por las entidades bancarias en la ciudad de Manta al sector micro-empresarial de restaurantes en el año 2014 donde alcanzó un monto microcrédito otorgado de $ 1´710.543,16, donde el Banco Pichincha otorgó el 45% parcial del monto total de microcréditos entregados, el Banco Solidario otorgo el 15% parcial de monto total de microcréditos otorgados, el Banco Comercial Manabí otorgo el 14% parcial del monto total de microcréditos otorgados, el Banco Nacional de Fomento otorgo el 13% parcial del monto total de microcréditos otorgados, el Banco D-Miro otorgo el 6% parcial del monto total de microcréditos otorgados.

3.4 Análisis comparativo de los montos de financiamiento a los créditos micro empresariales de restaurantes en el periodo 2010-2014

GRÁFICO 17: MONTOS DE FINANCIAMINETO A LOS CRÉDITOS MICRO EMPRESARIALES DE RESTAURANTES
PERIODO 2010-2014
(En porcentaje)



Fuente: Súper Intendencia de Bancos
Elaborado por: El autor

En el gráfico, muestra los montos de créditos otorgados por las entidades bancarias en los años 2010 – 2014 al sector micro-empresarial de restaurantes, en el lapso de tiempo dicho anteriormente se han otorgado un total de $ 8´507.020,84; donde en el año 2010 consta el 15% parcial de los montos total entregados, en el año 2012 consta el 21% parcial de los montos total entregados, en el año 2012 consta el 20% de los montos totales entregados, en el año 2013 consta el 24% de los montos totales entregados, y en el año 2014 consta el 20% parcial de los montos totales de microcréditos otorgados al sector de restaurantes en la ciudad de Manta.

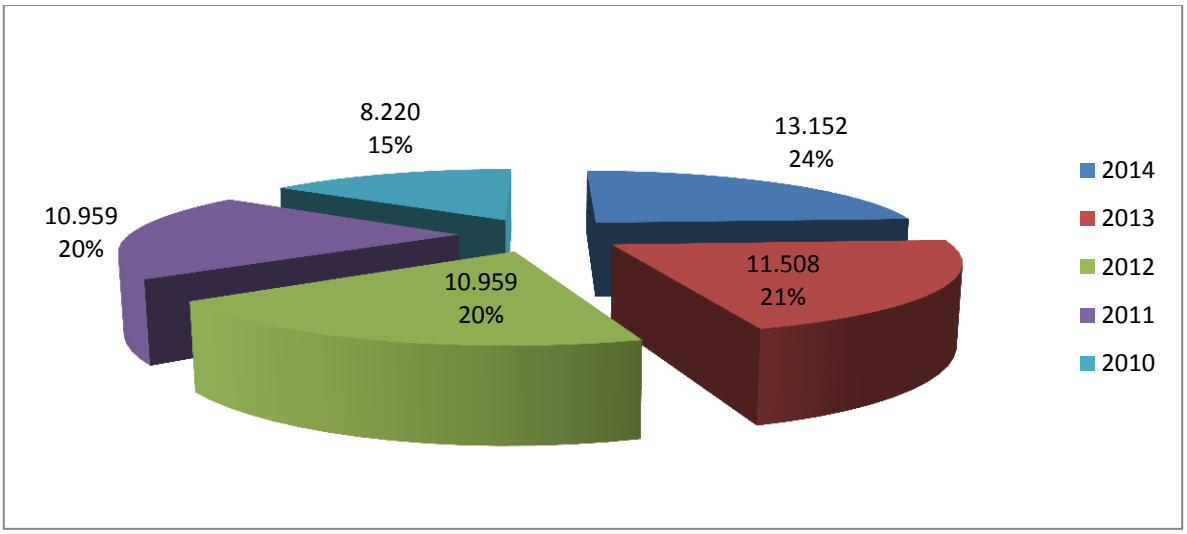
3.5 Análisis comparativo de ventas de micro-empresariales de restaurantes en el periodo 2010-2014

TABLA 5: VENTAS DE MICRO EMPRESARIALES DE RESTAURANTES MANTA
Periodo 2010-2014
(En dólares)

Ventas	Porcentaje	Periodo
$ 8.220.009,32	15%	2010
$ 10.964.670,40	20%	2011
$ 10.959.780,67	20%	2012
$ 11.508.010,22	21%	2013
$ 13.152.307,45	24%	2014

Fuente: Súper Intendencia de Compañías
Elaborado por: El autor

GRÁFICO 18: VENTAS DE MICRO EMPRESARIALES DE RESTAURANTES MANTA
PERIODO 2010-2014
(En miles de dólares)



Fuente: Súper Intendencia de Compañías
Elaborado por: El autor

En el gráfico, muestra las ventas promedios de los micro-empresariales en los años 2010 – 2014 al sector de restaurantes, en el lapso de tiempo dicho anteriormente se han otorgado un total aproximado de $ 5480 millones de dólares; donde en el año 2010 consta el 15% parcial de las ventas adquiridas, en el año

2011 consta el 20% parcial de las ventas adquiridas, en el año 2012 consta el 20% de las ventas adquiridas, en el año 2013 consta el 21% de las ventas adquiridas, y en el año 2014 consta el 24% parcial de las ventas totales adquiridas en el sector de restaurantes en la ciudad de Manta.

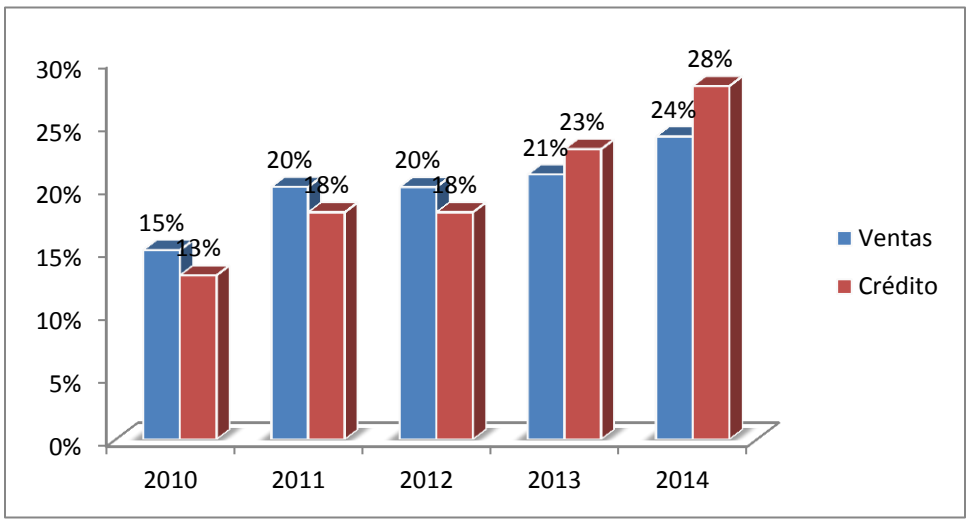
Las ventas del conjunto micro-empresarial de restaurantes de laciudad de Manta, han presentado una tendencia creciente desde el año 2010, hecho que puede estar claramente vinculado con la recuperación económica que se vio en el país.

TABLA 6: CRÉDITO MICRO EMPRESARIAL DE RESTAURANTES - MANTA
Periodo 2010-2014
(En dólares)

Periodo	Crédito	Porcentaje
2010	$ 1.105.912,71	13%
2011	$ 1.531.263,75	18%
2012	$ 1.531.263,75	18%
2013	$ 1.956.614,79	23%
2014	$ 2.381.965,84	28%

Fuente: Súper Intendencia de Compañías
Elaborado por: El autor

GRÁFICO 19: COMPARATIVO DE VENTAS VS CRÉDITOS DE MICRO-EMPRESARIOS EN MANTA
Periodo 2010-2014.
(En porcentaje)



Fuente: Súper Intendencia de Compañías
Elaborado por: El autor

En el gráfico, muestra la relación de los créditos otorgados frente a las ventas promedios de los micro-empresariales en los años 2010 – 2014 al sector de restaurantes, en el lapso de tiempo dicho anteriormente nos damos cuenta la relación de crecimiento es decir que a mayor otorgamiento de crédito se da mayor ingreso para los microempresarios incrementando sus ventas anuales satisfactoriamente. Este crecimiento de acuerdo a los estudios se debe al auge turístico de la provincia en especial la ciudad de Manta.

3.6 Estrategias crediticias y servicios ofertados para la concesión créditos y su incidencia en el crecimiento económico y comercial del sector micro empresarial de restaurantes del cantón Manta.

3.6.1 Estrategias para la concesión de créditos

En las entidades bancarias, las estrategias crediticias de concesión de crédito van desde la consideración de los objetivos de la administración de cuentas por cobrar hasta el establecimiento de criterios básicos para otorgar o rechazar créditos, tomando en cuenta las siguientes bases para el control de las adquisiciones de cuentas por cobrar:

- El riesgo máximo que la entidad bancaria está dispuesta a aceptar y el rendimiento que exige esta para sus operaciones.
- Si los clientes seleccionados han sido los que realmente merecían la concesión del crédito de acuerdo con la investigación realizada por los agentes de crédito.
- Qué criterios se tomaron en cuenta para juzgar el valor del crédito de los solicitantes.
- Si se han aceptado solicitudes de crédito que debían ser rechazadas o si se han rechazado solicitudes que debían ser aceptadas.

Periodo de cobranzas o plazo

Las consecuencias de las políticas de crédito utilizadas se reflejan en la actividad de cobranza. Si las actividades y normas crediticias son flojas o liberales, la presión se refleja en el departamento de cobranzas para acelerar el flujo de fondos provenientes de las cuentas por cobrar. Mientras que si son muy restrictivas, inclusive para la concesión de crédito tal vez no se necesite un departamento de cobranzas. En consecuencia, si se deben usar medidas generales de financiamiento, es también necesario desarrollar medios para vigilar las actividades de quienes conceden crédito y de los encargados de los cobros de las cuentas.

Entre las medidas que pueden utilizarse para evaluar las diferencias de la actividad crediticia se encuentran:

- Porcentaje de pérdidas o solicitudes de créditos rechazados en relación con las ventas a crédito.
- Análisis de los vencimientos de las cuentas por cobrar y determinación del período medio de cobranza.
- Porcentaje de pedidos o solicitudes de crédito rechazados en relación con las ventas a crédito.

Si se rechaza una gran cantidad de pedidos podría ser debido a que los términos o condiciones son poco estrictas o si las normas son demasiado restrictivas. Posiblemente al establecer plazos de 60 días, trae como consecuencia que se atraigan tantos clientes inaceptables que la proporción de rechazos sería muy alta. Esta situación puede remediarse ofreciendo plazos menores, por ejemplo 30 días, para todos los clientes. En caso de los términos fuesen como los de la competencia, la falla podría estar en la norma que, en vista de que por estar limitada por ese aspecto, podría ser demasiado rígida.

Análisis de los vencimientos de las cuentas por cobrar y determinación de período medio de cobranza.

El análisis de los vencimientos de las cuentas por cobrar, es uno de los dispositivos de control más útiles, proporciona una tabulación de las cuentas vencidas, clasificando los montos de las cuentas por cobrar de acuerdo al tiempo que tiene vencidas, clasificando los montos de las cuentas por cobrar de acuerdo al tiempo que tienen vendidas, generalmente se expresa en días.

Control sobre los cobros

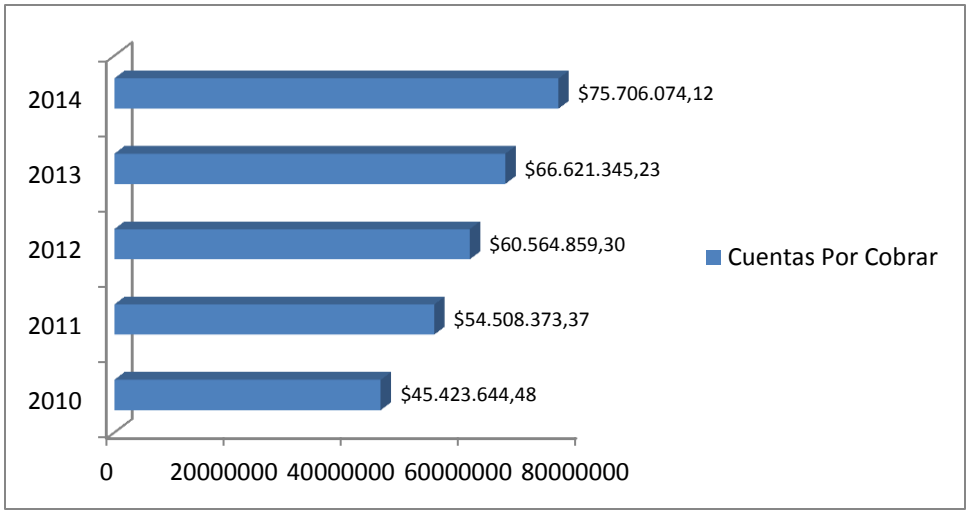
La observación de las actividades de cobranza podría ser una de las tareas más difíciles para la establecer un criterio sobre el establecimiento de la responsabilidad en el caso del incumplimiento de los clientes. En caso de pérdida, la evaluación que se hizo del crédito concedido pudo haber sido deficiente; así como también debido a fallas en el control de los cobros.

Las técnicas utilizadas para controlar la concesión de créditos pueden utilizarse para los cobros, clasificación por vencimiento y período de cobranza; así como otras técnicas; tales como, como rotación de las cuentas por cobrar, cálculo de porcentaje de cobros en relación con las ventas a crédito.

De acuerdo a lo anterior, el sistema de control establecido debe ser capaz de indicar a la gerencia de crédito y a la gerencia de cobranza sobre la necesidad de aumentar las ventas a crédito o disminuirlas; o, adoptar una política más agresiva para acelerar los cobros.

Monto o nivel de la inversión en cuentas por cobrar

GRÁFICO 20: CUENTAS POR COBRAR DE LAS ENTIDADES BANCARIAS
Periodo 2010-2014
(En dólares)



Fuente: Súper Intendencia de Bancos
Elaborado por: El Autor

En lo que aconteció en el periodo 2010 al 2014 las entidades bancarias que lideran en la ciudad de Manta (Banco Pichincha 24%, Banco Solidario 21%, Banco Comercial Manabí 20%, Banco Nacional de Fomento 20% y Banco de Miro 15%) son las que suman total de sus cuentas por cobrar durante dicho periodo es de $ 302´824.296,50; donde en mayor monto por cobrar se encontró en el año 2014 con un total del 25% parcial del monto total de cuentas por cobrar; en segunda estancia se encuentra el año 2013 con el 22% parcial del monto total de cuentas por cobrar; en conclusión con el pasar de los años se aumentan todos los créditos que ofrecen las diferentes entidades bancarias de la misma manera aumentas las cuentas por cobrar en las mismas entidades por eso en la gráfica se muestra un aumento en cada año de las cuentas por cobrar de todas las entidades bancarias.

El monto de la inversión en cuentas por cobrar está determinado por los siguientes factores:

1. Condiciones de crédito concedidos a los clientes que son considerados que lo merecen.
2. Las políticas y prácticas de la entidad bancaria para determinar que clientes han de recibir crédito.
3. Las prácticas de pago de los deudores.
4. La exigencia de las políticas y de las prácticas de cobro del acreedor.
5. El volumen de las ventas a crédito.

En la teoría, cada entidad goza de autonomía para establecer las condiciones de ventas que mejor convengan a sus objetivos y circunstancias. Un banco o una cooperativa puede abstenerse de vender a crédito (pago contra entrega o contado) para evitar que sus fondos estén convertidos en cuentas por cobrar y evadir el riesgo de sufrir pérdidas por cuentas imposibles de cobrar. Asimismo, puede usar una política de concesión de crédito generosa como un instrumento agresivo para efectuar las ventas.

Condiciones de crédito a los clientes

Las entidades bancarias otorgan crédito sólo a aquellos clientes que se consideran riesgos aceptables. En consecuencia, pueden aplicarse condiciones de pago al contado, o de plazo para el pago más corto, para aquellos clientes cuyo riesgo no se considera conveniente aceptar, o porque la información que se tiene es insuficiente para formarse un juicio al respecto. La política de la empresa para conceder créditos incide en el nivel o tamaño de la inversión en cuentas por cobrar. En tal sentido, esta inversión será mayor mientras más liberal sea la política adoptada. La aplicación de esta política producirá un efecto contrario en la

medida que la empresa sea más restrictiva o exigente para realizar ventas a crédito.

No todas las entidades bancarias ofrecen microcréditos a algunos sectores, debido a que la mayoría de microempresas que inician no llegan ni al año de funcionamiento, es decir los negocios no fueron suficientemente rentables y según estadísticas 5 de cada 10 microempresas quiebran, por esta razón las entidades se rehúsan a prestar microcréditos a algunos sectores o a ciertas actividades que se dedicaran los microempresarios.

Actividades no Aceptadas o no Financiables

No se aceptaran como sujetos de crédito y garantes, las personas que desarrollan las siguientes actividades, o el otro ingreso que para el análisis de capacidad de pago provengan de las mismas.

- Microempresas de subsistencia
- Actividades ilícitas o reñidas contra la moral publica
- Empleos temporales.
- Vendedores ambulante comisionistas
- Cargos públicos de libre remoción o de elección popular
- Actividades de riesgo como personal de seguridad, empleados de los centro de rehabilitación social.
- Actividades económicas realizadas fuera del Ecuador
- Actividades temporales: obreros de la Construcción, electricistas, fontaneros, contratistas, albañiles.
- Ingresos por jubilación.(si se acepta como otros ingresos)
- Personas naturales que encuentre en listados del CONSEP (lavado de dinero, narcotráfico u otras actividades ilícitas)
- Archivos negativos en la Centrales de Riesgos o Buros de Créditos

3.6.2 Servicios ofertados por las entidades bancarias para la concesión de créditos.

Paquetes promocionales

Atención al cliente

Capacitación, experiencia y compromiso

Agilidad y rapidez

Confiabilidad

3.6.3 Incidencia en el crecimiento económico y comercial del sector micro-empresarial de restaurantes en la ciudad de Manta

A pesar de la gran expansión de la industria de micro-finanzas ecuatoriana en los años en los que se realiza este estudia: periodo (2010-2014), ha tenido un pequeño impacto en el sector micro-empresarial en la ciudad de manta. Sólo el 29% informó haber obtenido crédito de las entidades financieras, no es parte de la estrategia de negocios de la mayoría de los microempresarios y un gran número de personas expresaron una preocupación acerca de volverse deudores. Aquellos tienden también a no hacer uso de muchos de los otros servicios financieros formales.

Quizás más importante aún, la mayoría de microempresarios no ve una relación con una institución financiera como una estrategia de negocios positiva. Ellos se esfuerzan por evitar la deuda y no ven la misma como una herramienta positiva en su estrategia comercial.

Pero gracias a los microcréditos otorgados por las diferentes entidades bancarias en la ciudad de Manta; los microempresarios están satisfechos con los cambios que pudieron realizar en sus pequeños negocios y están comprometidos a continuar mejorando con sus microempresas. Hay poca indicación de que fueron forzados a convertirse en microempresarios debido a la falta de otras oportunidades; la mayoría abrumadora de microempresarios eligió empezar su

propia empresa debido a un deseo de mayor independencia o porque percibían una oportunidad para ganar más.

También hay poca indicación de que abandonarían sus empresas para buscar empleo remunerado. Además, a la mayoría de los microempresarios les gustaría ver que sus empresas crezcan en vez de cambiar de empleo o permanecer como están. En consecuencia, las microempresas parecen representar un segmento estable de la economía en vez de uno temporal o de transición.

En general, los microempresarios están satisfechos con los cambios que obtienen de sus empresas gracias al buen uso del microcrédito obtenido.

Se determina en el estudio que casi el 70%dice que sus ingresos son mejores de los que pudieron pensar después de obtener sus créditos. Esta combinación del buen uso del microcrédito, para trabajar independientemente y el deseo de ver crecer a la empresa son importantes para las instituciones de micro-finanzas que consideran otorgar préstamos a microempresas. Los prestatarios que tienen fuertes sentimientos positivos sobre el crecimiento de su microempresa, son optimistas respecto al futuro, y están comprometidos a ver que la microempresas crezca constituyendo probablemente nuevas fuentes de trabajo.(Barrera, 2015)

Conclusiones

- Mediante el financiamiento del sector micro-empresarial los propietarios de restaurantes se han sentido beneficiarios con el incremento de sus ventas en el negocio, lo cual es notorio en fuerte crecimiento económico y turístico de la ciudad generando fuentes de empleo en una importante escala, con lo cual aceptamos la hipótesis planteada.

- Las entidades bancarias tanto a nivel nacional como en la ciudad de Manta otorgan microcréditos a diferentes emprendedores dueños de negocio, pero no todas las entidades bancarias se relacionan con este servicio. Los más conocidos en el otorgamiento de microcrédito son el Banco Pichincha, Banco D-Miro, Banco Solidario, estas entidades son las más conocidas en otorgamiento de microcréditos en la ciudad de Manta.

- Muchos negocios que empiezan no cumplen ni un año de función debido a la mala dirección o la falta de asistencia de asesoramiento del oficial de crédito.

- El motivo que las personas buscan las entidades bancarias para ser acreedores a créditos, para la creación o innovación de negocios.

- Existe una relación directa entre los niveles de créditos otorgados, el índice de clientes y el incremento en el nivel de morosidad.

RECOMENDACIONES

- El asesor de crédito debe brindar la ayuda e información idónea a los propietarios de los negocios, para lograr una correcta dirección del crédito y disminuir los índices de morosidad.

- No hay que pagar un préstamo con otro préstamo, este error se comete cuando los diversos emprendedores llegan a un punto en el cual el negocio se encuentra en descenso, sin darse cuenta, mediante el segundo préstamo tiene que pagar a los empleados e intentar levantar y mantener el negocio al mismo tiempo.

- Antes de ser acreedores a los microcréditos los dueños de los negocios deben organizarse y planificar para que el negocio que se inicia o se innove no decaiga, el error es debido a que solo planifican para el presente y no planifican para el futuro.

Bibliografía

Alberdi, c. (2013). *empresas de intermediacion turistica y nuevas tecnologias.* madrid: vision net.

Arrieta, j. l. (2009). *sector microempresarial.* guayaquil: grupo editorial norma.

Barrera, l. (4 de junio de 2015). manejo de microcredito. *economia*, pág. 1.

Begoña, s. (2000). *comercio y marketing.* madrid: ministerio de educacion y ciencias.

Chacón, p. s. (2012). bancaria, la junta.

Ecuador, b. c. (febrero de 2010). *http://www.bce.fin.ec/.* recuperado el junio de 2015, de http://contenido.bce.fin.ec/documentos/publicacionesnotas/catalogo/memoria/2005/capi-06.pdf

Ecuador, b. c. (mayo de 2010). *www.bce.fin.gob.ec*. recuperado el junio de 2015, de http://www.creditos.com.ec/credito-para-microempresas-de-banco-procredit/

Ecuador, j. b. (2012). creditos comerciales .

Maier, c. x. (1936). *patente nº 1.* hindenburg.

Trujillo, j. (8 de octubre de 2012). *slideshare*. recuperado el 16 de junio de 2015, de http://es.slideshare.net/jezeetrujillo/empresas-manufactureras-y-de-servicios

Vargas, a. (25 de enero de 2014). *abc digital*. recuperado el 16 de junio de 2015, de https://sites.google.com/site/8150microempresas/clasificacion

Baca Urbina, Gabriel: evaluación de proyectos, mcgraw – hill, 4ta ed.

Chiavenato, Idalberto: introducción a la teoría general de la administración mcgraw– hill, quinta edición.

Cámara de Comercio de Guayaquil.

Mendez, Carlos e: metodología: diseño y desarrollo del proceso de investigación, mcgraw – hill, tercera edición.

Sapag Chain, Nassir: Sapag Hain, Reinaldo: preparación y evaluación de proyectos, mcgraw – hill cuarta edición.

www.logistica.enfasis.com/notas/3760-centros-de-distribuci%c3%b3n---cuestiones-de estrategia

http://www.cfn.fin.ec/content/view/48/444/ pagina de la cfn credipyme tasas de interés.

www.econlink.com.ar/economia/criterios/tir.shtml

salvat enciclopedia didáctica volumen III