

Universidad Nacional Particular de Loja
BIBLIOTECA GENERAL



Adquirido el 93-10-15

Valor \$ 200.-

Número Clasificación 1993 5215 C.87

219 pag.

332
Banco de Loja
Bancos privados.
Préstamos bancarios

332.1223
332:

332 X 403 V



UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA
ESCUELA DE CIENCIAS CONTABLES Y AUDITORIA

**“ Estudio Comparativo del Banco de Loja con
Relación a los Demás Bancos Privados de la
Ciudad, Respecto del Proceso Administrativo
y Operativo en la Concesión de Préstamos ”**

*Tesis de Grado previa a la
obtención del Título de Li-
cenciadas en Contabilidad y
Auditoría.*

AUTORAS:

Sandra Jaqueline García Carrión
Cecilia Milagros Guerrero García

DIRECTOR:

Lic. Jorge Morillo R.

LOJA - ECUADOR

- 1993 -



Esta versión digital, ha sido acreditada bajo la licencia Creative Commons 4.0, CC BY-NY-SA: Reconocimiento-No comercial-Compartir igual; la cual permite copiar, distribuir y comunicar públicamente la obra, mientras se reconozca la autoría original, no se utilice con fines comerciales y se permiten obras derivadas, siempre que mantenga la misma licencia al ser divulgada. <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.es>

Septiembre, 2017

LIC. JORGE MORILLO RIOS, CATEDRATICO DE LA ESCUELA DE CIENCIAS CONTABLES Y AUDITORIA DE LA UNIVERSIDAD TECNICA PARTICULAR DE LOJA.

CERTIFICO:

Que el presente trabajo de investigación titulado "ESTUDIO COMPARATIVO DEL BANCO DE LOJA CON RELACION A LOS DEMAS BANCOS PRIVADOS DE LA CIUDAD, RESPECTO DEL PROCESO ADMINISTRATIVO Y OPERATIVO EN LA CONCESION DE PRESTAMOS", ha sido realizado bajo mi dirección por las egresadas S. Jaqueline García C. y Cecilia M. Guerrero G. previa a la obtención del título de Licenciadas.

Luego de haber efectuado la revisión del mismo autorizo su presentación ante el respectivo Tribunal de Grado.

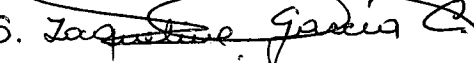
Loja, Abril 20 de 1993.


Lic. Jorge Morillo R.

DIRECTOR DE TESIS

AUTORIA:

Los conceptos, ideas, opiniones y críticas contenidas en el presente trabajo, son de exclusiva responsabilidad de las autoras.



S. Jacqueline Garcia C.

S. Jacqueline Garcia C.



Cecilia M. Guerrero G.

AGRADECIMIENTO

Queremos expresar el más cordial y efusivo agradecimiento, en primer lugar a la prestigiosa Universidad Técnica Particular de Loja, a la Directora y a todos los profesores de la Escuela de Ciencias Contables y Auditoría quienes con sus conocimientos impartidos a lo largo de nuestra vida estudiantil forjaron nuestra formación cultural.

De manera especial exteriorizamos nuestro agradecimiento al Lic. Jorge Morillo Rios Director de Tesis por su orientación tan profesional y talentosa, y por su decidido apoyo en la realización de este trabajo.

Aprovechamos de esta grata oportunidad para agradecer al Banco de Loja S.A. en la persona de su Gerente General, Lic. Carlos Alberto Palacios R. por las facilidades prestadas para la realización y culminación de nuestra investigación.

LAS AUTORAS

DEDICATORIA

A mis Padres:

En reconocimiento al amor, dedicación, confianza y enseñanzas brindadas; quienes con su apoyo me impulsaron a seguir adelante en circunstancias precisas y adversas.

A mis Hermanos:

Que con su ayuda y apoyo moral me ayudaron a seguir paso a paso en aras del triunfo.

Y a todas las personas que de una manera u otra me han brindado su ayuda desinteresada para llegar a la culminación de este trabajo.

SANDRA JAQUELINE GARCIA CARRION

DEDICATORIA

A mis padres:

A la ausencia siempre presente de mi padre, al cariño ilimitable de mi madre quienes me impulsaron siempre a seguir adelante en cualquier circunstancia.

A mi hermano:

Quien con su apoyo cariñoso y moral fue un elemento intrínseco de mi superación.

Y a todas las personas sobre todo a una en especial, que de una u otra forma me brindaron su ayuda de una manera desinteresada para poder llegar a la culminación de este trabajo.

CECILIA M. GUERRERO G.

ESQUEMA DE CONTENIDOS

"ESTUDIO COMPARATIVO DEL BANCO DE LOJA CON RELACION A
LOS DEMAS BANCOS PRIVADOS DE LA CIUDAD, RESPECTO DEL
PROCESO ADMINISTRATIVO Y OPERATIVO EN LA CONCESION DE
PRESTAMOS"

CAPITULO I

NATURALEZA Y EVOLUCION DEL CREDITO

1. Origen de la banca y el crédito en el Ecuador.
 - 1.1 Breve reseña histórica de la banca en el Ecuador.
 - 1.2 El aparecimiento de la banca privada en la provincia de Loja.
 - 1.3 Trascendencia del Banco de Loja en la región.

2. La banca privada de Loja y el crédito.
 - 2.1 Definición del crédito.
 - 2.2 Fines y funciones del crédito.
 - 2.3 Tipos de créditos que otorgan los bancos privados de Loja.

CAPITULO II

ANALISIS COMPARATIVO DEL BANCO DE LOJA CON LOS DEMAS
BANCOS PRIVADOS DE LA CIUDAD EN RELACION AL PROCESO
ADMINISTRATIVO EN LA CONCESION DE PRESTAMOS

1. Políticas y estrategias.
 - 1.1. Conceptualizaciones.
 - 1.1.1 Definición de políticas y estrategias.
 - 1.1.2 Diferencias y semejanzas entre políticas y estrategias.
 - 1.1.3 Definición de políticas crediticias.
 - 1.2. Políticas crediticias de los bancos privados de la ciudad de Loja.
 - 1.2.1 Tipos de interés.
 - 1.2.2 Plazos establecidos.
 - 1.2.3 Saldos exigidos al cliente como requisito de préstamo.
 - 1.2.4 El caso de las políticas crediticias del Banco de Loja y su relación con los demás bancos privados de la ciudad.
2. Proceso administrativo en la concesión de préstamos.
 - 2.1 Definición de administración.
 - 2.2 Funciones del proceso administrativo bancario.
 - 2.3 Cuadro comparativo de la administración del crédito en la banca privada de Loja.
3. Estructura funcional del departamento de crédito del Banco de Loja.
 - 3.1. Políticas y estrategias de asignación de

funciones.

3.1.1 Relación del historial profesional con la función que desempeña cada trabajador de las secciones del banco.

3.1.2 El proceso de capacitación.

3.2 Funciograma del departamento de crédito del Banco de Loja.

CAPITULO III

EL PROCESO OPERATIVO EN LA CONCESION DE PRESTAMOS DEL BANCO DE LOJA

1. Naturaleza del proceso operativo en el crédito.
 - 1.1 Definición de proceso operativo
 - 1.2 Instancias y operaciones en el proceso de concesión de préstamo.
 - 1.3 Flujograma del proceso operativo del crédito.
2. Contabilización de los préstamos
 - 2.1. Contabilización según la naturaleza del préstamo.
 - 2.2. Descripción del movimiento contable.
3. Proceso de recuperación del préstamo.
 - 3.1. Pasos contables que se utilizan en las

siguientes instancias.

3.1.1 Antes del vencimiento.

3.1.2 Al vencimiento.

3.1.3 Vencido.

CAPITULO IV

LOS PROBLEMAS DE CARTERA VENCIDA DEL BANCO DE LOJA

1. Significado y trascendencia de la cartera vencida en una institución bancaria.
2. Estudio comparativo de la cartera vencida en los préstamos hipotecarios en el período 1989 - 1990 y 1990 - 1991 (caso práctico).
3. Factores que inciden en la cartera vencida del Banco de Loja.
 - 3.1 Pérdida del valor adquisitivo del sucre.
 - 3.2 Pérdida de empleo del cliente.
 - 3.3 Uso de las estrategias legales.

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

1. Conclusiones
2. Recomendaciones

INTRODUCCION

Actualmente la provincia de Loja se encuentra servida por varias instituciones bancarias privadas que han prestado un importante servicio a los sectores económicos financiando sus inversiones y gastos de operación y, con ello fortaleciendo la infraestructura productiva para un mejoramiento de las condiciones socioeconómicas con miras a su desarrollo integral. Como uno de los factores determinantes para dicha evolución se debe mencionar la participación indiscutible del "Banco de Loja".

Es menester puntualizar que dicha institución, por espacio de dos décadas ha demostrado un pujante crecimiento en todos los órdenes, en base a su constante preocupación de servicio, no sólo a la colectividad de la provincia de Loja, sino que los beneficios en cuanto a la concesión de créditos y más servicios, también han acudido a satisfacer la demanda que por ella ha sido notorio en la provincia oriental de Zamora Chinchipe y parte de El Oro.

Para poder enfocar con mayor claridad nuestro cometido ha sido necesario realizar un estudio minucioso al proceso administrativo y operativo de la concesión de créditos en los bancos privados.

El presente trabajo es desarrollado, con el fin de que sirva como un aporte al ámbito contable de nuestra profesión, para un mejor conocimiento del sistema bancario en la concesión de créditos y, así realizar trabajos similares y posteriores que se encuentren relacionados en la rama de las Ciencias Contables y Auditoría.

La presentación de esta investigación se ofrecerá al Banco de Loja y, será con la finalidad de que perfeccionen sus políticas y estrategias crediticias, para que la institución camine hacia el éxito y progreso, asegurando de esta manera un mayor servicio a los clientes y sociedad en general.

Lo importante de este trabajo es la presentación, análisis e interpretación de datos reales, que no han sido de ninguna manera transfigurados y que cuyo objetivo vital es indicar cuál ha sido y es el papel del Banco de Loja en relación a los demás bancos privados de la ciudad.

En definitiva partiendo de estas premisas, se puede colegir que el objetivo general del presente estudio de investigación inició desde una breve reseña histórica de la banca en el Ecuador, la banca privada en la provincia, trascendencia del Banco de Loja en la región. Y lo relacionado a la definición, tipos, fines y

funciones de créditos que otorgan los bancos privados en la ciudad de Loja.

Hemos realizado un análisis comparativo del Banco de Loja con los demás bancos privados en relación al proceso administrativo en la concesión de créditos, desde conceptualizaciones de políticas y estrategias, políticas crediticias que utilizan los diferentes bancos. Definición, funciones y comparación de la administración del crédito en la banca privada.

En un tercer término efectuamos un estudio sobre el proceso operativo en la concesión del crédito, desde su naturaleza, aprobación, contabilización y proceso de recuperación del mismo.

En cuanto a los problemas de cartera vencida del Banco de Loja damos a conocer en primera instancia el significado y trascendencia de la cartera vencida en una institución bancaria, siguiendo con el estudio comparativo de los créditos que se concedieron en los periodos 1989 - 1990 y 1990 - 1991 aplicándose los análisis e índice para la respectiva interpretación de los mismos. Así como también determinar los factores que inciden en ella, analizando el uso de las estrategias legales y, de este modo determinar la política de cobranza que mantiene la institución.

Para la realización y el procedimiento de esta investigación se hará uso de los métodos descriptivo, inductivo y analítico. Como técnicas utilizaremos la observación, la estadística, el fichaje, la encuesta y la entrevista, estas dos últimas serán la forma más viable para recoger importantes opiniones y criterios de los funcionarios y empleados del banco, cuyos aportes constituirán una magnífica orientación para la formulación de conclusiones y recomendaciones.

CAPITULO I

NATURALEZA Y EVOLUCION DEL CREDITO

1. ORIGEN DE LA BANCA Y EL CREDITO EN EL ECUADOR

1.1 BREVE RESEÑA HISTORICA DE LA BANCA EN EL ECUADOR

Para proceder a redactar la historia de la banca en el Ecuador, consideramos importante dejar claro el significado de la palabra "banco"; que, proviene de la palabra alemana "bank" que significa Acumulación. Teniendo su origen en el antiguo Egipto, Babilonia y Persia.

Un año antes después de separado de la Gran Colombia y constituido en República Independiente, el Ecuador, en la Capital de la República el 17 de Junio de 1831 por decreto legislativo autorizó el establecimiento de un banco cuya principal finalidad debía ser la de actuar como agente fiscal de Gobierno para las futuras emisiones de "Billetes de Crédito" respaldados por los ingresos de los impuestos. En Noviembre del mismo año expidió su primera Ley Monetaria mediante la cual se aceptó y reconoció como unidades monetarias "pesos de oro y el "real de plata" de origen español confirmando así el uso de las monedas que servían en el tiempo de las colonias.

En 1832 se estableció en Quito la Casa de la

Moneda para la acuñación de las piezas que debían constituir los medios de pago, posteriormente el mismo año se emitieron monedas de oro con la inscripción de "Ecuador en Colombia"; en Julio de 1836 se emitieron monedas de oro con la leyenda "República del Ecuador" en el anverso y "El Poder en la Constitución" en el reverso, a medida que pasaban los años se han ido acuñando otras monedas de oro así como los denominados doble cóndor, décimo cóndor y otros. Circularon también en nuestro país monedas bolivianas y colombianas de fácil falsificación, lo cual nunca permitió que el Ecuador tuviera una moneda estable.

En 1839 se funda el "Banco Particular de Luzurraga", de Guayaquil. Los requisitos para que un banco pueda funcionar son entre otros:

- 1.- Contar con un capital de un millón de pesos importado de moneda metálica de buena ley.
- 2.- Que podría emitir billetes de banco hasta por el triple de su reserva metálica.

En 1859, el Gobierno del Ecuador autorizó al "Banco Particular de Luzurraga", de Guayaquil a emitir 100.000 pesos de billetes de banco "pesos inconvertibles"; y el año 1860, este mismo banco

fue autorizado a efectuar una emisión adicional de 200.000 pesos en billetes similares a los anteriores. En 1862, el Gobierno autorizó asimismo al "Banco Particular de Descuento y Circulación" de Guayaquil a emitir 600.000 pesos en billetes de banco, también "inconvertibles".

El 21 de Marzo de 1867 se sometió a la consideración del Gobierno Nacional una propuesta relacionada con el establecimiento del "Banco en el Ecuador". Esta propuesta fue aprobada por el Congreso con pequeñas modificaciones, el día 5 de Noviembre del mismo año; y el 5 de Noviembre de 1868 el "Banco del Ecuador" abrió sus puertas al público.

- (1) - "Las principales condiciones de carácter monetario, aprobadas por el Congreso en el año de 1867, para el establecimiento del "Banco del Ecuador", fueron los siguientes:
- que debía tener un capital de un millón de pesos que tenía que ser importado en monedas metálicas de buena ley;
 - que el Banco estaría autorizado a emitir Billetes de Banco, hasta por el "triple" de su

reserva metálica;

- que el Banco debería prestar al Gobierno hasta 600.000 pesos, para retirar de la circulación los billetes "inconvertibles";
- que el Banco debería proporcionar también las sumas necesarias para retirar de la circulación la mayor parte de las "malas" monedas de plata;
y,
- que el Gobierno se comprometía a no permitir la emisión de billetes de banco "inconvertibles" durante la existencia del Banco del Ecuador".

El primero de Enero de 1869 se estableció en la Capital de la República el "Banco de Quito" y en 1871 se estableció en Guayaquil el cuarto banco, el "Banco de Crédito Hipotecario", con el primordial propósito de financiar el costo de la primera provisión de agua potable para la ciudad de Guayaquil, mediante la primera emisión de Cédulas Hipotecarias realizadas en el Ecuador. Asimismo en este año, la Convención de Ambato, expidió la primera Ley de Bancos que contempló lo siguiente:

- (2) - "todos los Bancos de Emisión tendrán una reserva metálica no menor del 33 1/3% sobre su propia emisión de billetes de banco;
- todo exceso en la emisión de billetes de banco se aplicará al Fisco, como multa, a más de recoger los billetes;
 - ningún billete de banco podrá emitirse ni circular por un valor inferior a un peso de ocho reales;
 - para el canje de billetes por monedas metálicas, cada Banco señalará al menos cuatro horas diarias;
 - todo banco después de pagar un dividendo del 12 por ciento, destinará la mitad de la ganancia líquida anual a un Fondo de Reserva que se empleará íntegramente a importar monedas de plata de circulación legal; y,
 - la administración de los bancos dirigirá el primero de cada mes, al Gobierno un estado que presente la situación del establecimiento en el mes precedente, y en los treinta primeros días de cada año un resumen de las operaciones y de la distribución de los dividendos".

El 4 de Junio de 1878, el Congreso dictó una nueva Ley de Bancos, cuyas principales disposiciones monetarias fueron prácticamente las mismas que las estipuladas en la Ley de 1871, pero la nueva Ley fue más precisa y eliminó todos los detalles innecesarios.

El 22 de Marzo de 1864 se expidió la primera Ley de Monedas, creando el sucre como unidad monetaria. En ese mismo año se estableció en Guayaquil con el nombre "Banco Anglo-Ecuatoriano" que importó 400.000 sucres en monedas de plata para iniciar sus actividades. Este banco cambió su nombre, primero por el de "Banco Internacional" y luego, por "Banco Comercial y Agrícola" nombre que se conservó hasta que se liquidó en 1928.

En 1900 los únicos bancos privados de emisión fueron el Banco del Ecuador y el Banco Comercial y Agrícola. Los demás bancos existentes en Guayaquil: Banco de Crédito Hipotecario y el Banco Territorial eran bancos hipotecarios. En 1906 se estableció en Quito el Banco del Pichincha, que también emitía billetes y en 1913 el Banco del Azuay en Cuenca también como banco privado de emisión.

En Agosto de 1914 se expide la Ley Monetaria que dispone el curso forzoso de papel moneda.

Ahora en la actualidad los países cuentan con su respectivo Banco Central, que es el Organismo quien emite la moneda, controla su circulación, guía la política crediticia y cambiaria de su país.

1.2 EL APARECIMIENTO DE LA BANCA PRIVADA EN LA PROVINCIA DE LOJA

La Provincia de Loja se considera una de las más extensas del País, para poder enfocar con mayor claridad la situación de nuestra provincia de los factores que en ella inciden dentro de su desenvolvimiento se hizo un estudio superficial a lo largo y ancho del territorio de la provincia, con inmensa tristeza nos daremos cuenta de que las metas programadas para su desarrollo por el ritmo lento que lleva, no han logrado emplasmarse en realidad, con excepción de las actividades forestales y ganaderas, como fruto de la iniciativa privada y las obras de riego, salubridad, vialidad, educación, como resultado de los esfuerzos estatales; por lo demás, han faltado los incentivos necesarios para acelerar el progreso regional y, en algunos casos, ciertos mecanismos puestos en práctica, han sido negativos al crecimiento

económico y social de esta provincia.

Por esta razón se puede decir que el crédito en nuestra provincia siempre se presentó por demás limitado, se constituyó en elemento negativo para su desarrollo; quienes no poseían dinero tampoco podrían emprender en sus proyectos por la falta de medios suficientes; las únicas fuentes de crédito lo constituían la Sucursal del Banco Central del Ecuador y una similar del Banco Nacional de Fomento, pero que ofrecían muchas limitaciones con su política canalizadora de la inversión, la dificultad en los trámites, y, en muchos casos la desconfianza en la responsabilidad de los sectores interesados, se volvía indispensable en buscar los mecanismos adecuados para la formación de capitales.

La presencia del sistema financiero en la provincia de Loja y, muy especialmente en el desarrollo socioeconómico de la provincia, es conveniente analizar su evolución y participación.

Actualmente, la provincia se encuentra servida por varias Instituciones bancarias, entre las que se hallan los bancos de carácter público como el Banco Central del Ecuador, el Banco Nacional de Fomento y el Banco Ecuatoriano de la Vivienda;

algunas Cooperativas de Ahorro y Crédito y cuatro bancos privados: Banco del Azuay, La Previsora Banco Nacional de Crédito, Banco de Loja y Filanbanco.

A continuación una breve reseña histórica de los bancos privados existentes en nuestra ciudad.

BANCO DEL AZUAY

La Superintendencia de Bancos autoriza el día 12 de Septiembre de 1962 el establecimiento de una Sucursal del Banco del Azuay en la ciudad de Loja.

Un día 8 de Marzo de 1963 fecha en la cual se inauguraba en la ciudad de Loja la Sucursal del Banco del Azuay, entidad de trayectoria y solvencia reconocida a nivel mundial, abría sus ventanillas al público de nuestra ciudad, una institución financiera que iba a convertirse en una de los motores más activos de la vida económica lojana y, que venía a cubrir una de las necesidades más sentidas.

El Banco del Azuay, fue la primera entidad crediticia de carácter privado que llegó a Loja. En aquellos tiempos esta ciudad ya contaba con la presencia de los bancos estatales como: Banco

Central del Ecuador y el Banco Nacional de Fomento; este último en sus dependencias arrendó al Banco del Azuay las oficinas para su funcionamiento. Es así que a partir del 11 de Marzo de 1963 con la presencia del Dr. Carlos Arizaga Toral, dio inicio la flamante Sucursal, contando en ese entonces como Gerente al Dr. Claudio Monsalve y como Subgerente el Lcdo. Augusto Eguiguren.

Esta fue la máquina emprendedora con que contó la ciudad de Loja, su aceptación en la comunidad dio un nuevo impulso que pronto se convirtieron en éxitos en el sur del País. Su principal muestra de adelanto y engrandecimiento fue cuando tuvo la oportunidad de brindarle a la ciudad un edificio de corte moderno, que junto con las exigencias modernas buscan brindar mayor solvencia y servicio a todos los clientes.

El Banco del Azuay, desde los principales rincones de la patria fomenta día a día el desarrollo de un pueblo que supo aceptar su eficiencia y seriedad.

LA PREVISORA BANCO NACIONAL DE CREDITO

El banco La Previsora (Matriz) creyó conveniente ampliar la red del banco a nivel

nacional para así ofrecer todos sus servicios a la provincia de Loja en el desarrollo económico y social.

Presentada la solicitud a la Superintendencia de Bancos por el Sr. Gerente General de La Previsora Banco Nacional de Crédito en la cual requiere la correspondiente autorización a fin de establecer una Sucursal de La Previsora en la ciudad de Loja.

Según Resolución No. 404 el Superintendente de Bancos Sr. Benito Ottati Moreira consideró que La Previsora ha cumplido con los requisitos que la Ley y sus Estatutos exigen para el efecto, que la Institución solicitante tiene el monto de capital pagado requerido para este fin; autorizando así una Sucursal de La Previsora Banco Nacional de Crédito en la ciudad de Loja.

El 10 de Julio de 1967 La Previsora abrió sus puertas al público para prestar sus servicios, la máxima autoridad en ese entonces fue el Sr. Luis Paredes Cordero Gerente de la Sucursal en Loja, y como Subgerente el Sr. Rodrigo Teaza Cornejo.

Y así día a día La Previsora ha ido fomentando el desarrollo del pueblo lojano.

FILANBANCO

Es el último banco privado que en la actualidad se ha creado en la ciudad de Loja.

Las principales personas incentivadoras para que esta importante Institución bancaria se establezca en la ciudad de Loja fueron la Cámara de Comercio y el Sr. Dr. José Maurad Castillo.

La Superintendencia de Bancos en la ciudad de Quito el día 7 de Mayo de 1987 autorizó al Filanbanco para que se pueda establecer una Sucursal en la ciudad de Loja, la misma que funcionará con las respectivas secciones, Comercial y de Ahorros.

El 4 de Mayo de 1987 Filanbanco abrió sus puertas a esta provincia para servir a su importante colectividad incorporándola de esta manera a la red más completa de servicios de la banca ecuatoriana.

El primer Gerente que se inició con esta sucursal fue el Sr. Jamil Juez Barros y como Subgerente el Econ. Fernando Vaca, iniciando con un monto de diez millones de sucres.

La banca privada desde su inicio hasta la actualidad ha prestado un importante servicio a los sectores económicos, financiando sus inversiones y gastos de operación, y con ello fortaleciendo la infraestructura productiva, base de su desenvolvimiento presente y futuro.

1.3 TRASCENDENCIA DEL BANCO DE LOJA EN LA REGION

La provincia de Loja, tradicionalmente ha sido considerada como una de las provincias que ha tenido menor participación históricamente en el desarrollo social y económico en el Ecuador, debido a sus limitaciones en la disponibilidad de recursos económicos, financieros y adecuados servicios bancarios para el fomento de su producción y para facilitar la movilización de su riqueza.

Por esta razón hubo la brillante iniciativa de crear un banco lojano, el cual eliminaría una serie de problemas y obstáculos presentados a las personas por parte de la Banca Estatal; dándole en forma paralela una credencial de solvencia económica al agricultor e industrial lojano.

La provincia de Loja, tradicionalmente ha sido considerada como una de las provincias que ha

tenido menor participación históricamente en el desarrollo social y económico en el Ecuador, debido a sus limitaciones en la disponibilidad de recursos económicos, financieros y adecuados servicios bancarios para el fomento de su producción y para facilitar la movilización de su riqueza.

A continuación indicaremos las razones por el cual se creyó conveniente crear el banco lojano:

- Loja no podía desarrollarse.
- Había falta de crédito. Su índice crediticio era el más bajo de la República.
- Las cuatro sucursales bancarias no tenían medios para satisfacer la gran demanda del público.
- Los capitales de la Región fugaban a otras plazas.
- Loja comprendió que debía progresar merced a su esfuerzo propio.
- La Industria era incipiente; el 0,8% de la inversión del País.
- Loja no es receptora del capital extranjero.
- De 1965 a 1966 el Banco de Fomento disminuyó el 56% del crédito a la industria.
- Las Empresas se veían forzadas a operar en Quito y Guayaquil y no en Loja.
- El crédito Agrícola en un año aumentó apenas en

90 centavos por hectárea y el pecuario disminuyó en 2.9 millones de sucres.

- Era necesario utilizar en función social capitales privados e institucionales que se encontraban congelados.

El Banco de Loja, importante Institución crediticia, de incalculable valor dentro del desarrollo económico de las Provincias de Loja y Zamora Chinchipe, se debió al deseo y a la vez a la necesidad de los sectores de la producción lojana, de poseer un banco propio que atendiera preferentemente la creciente demanda de crédito de la región. Necesidad cada vez más imperiosa, debido a la fuerte presión ejercida por los diversos sectores ciudadanos, que necesitaban expandir su economía y no encontraron una buena manera de hacerlo, por cuanto los bancos existentes, no ofrecían todas las posibilidades; en definitiva, no alcanzaban a cubrir el crédito que Loja requería.

Y anteriormente se acarició la idea y la posibilidad de un banco regional que supliera las necesidades del sector sur de la Patria y más aun, que cumpliera una función de beneficio social que tanto se anhelaba. Un banco que por tener la casa matriz en la ciudad de Loja, no demorará los

trámites y tuviera la agilidad indispensable que requiere el prestatario, a fin de que el público sea atendido con prontitud en el despacho de sus créditos. Varias ideas habían surgido, incluso en cuanto a los nombres que debía llevar tal Institución, auspiciada principalmente por el comercio local. Sin embargo, es menester decirlo, no existía en aquella ocasión el capital necesario para una obra de tal envergadura. No se contaba tampoco con mayores incentivos y el progreso de la ciudad era muy lento.

Esto demuestra que la ciudadanía lojana se daba perfecta cuenta de la falta de un banco propio, pero lamentablemente las circunstancias no le permitían crearlo.

Corría el año de 1966 y el panorama de la ciudad era distinto. Un fenómeno material que nada podría significar antes los ojos del turista, pero que para quienes han vivido y observado con interés el desarrollo urbanístico de Loja, constituía un paso de mucha trascendencia: la ciudad dejaba de estar enmarcada dentro de los dos ríos secularmente históricos y románticos que la mantenían dormida en un sueño abstracto, en una contemplación permanente, en un éxtasis que la hacía vivir en muchos años de distancia del mundo moderno, que

irrumpía con furor en el progreso y desbordada su ambición de crecimiento. La ciudad era el fiel reflejo del alma de sus habitantes; tranquilos, pacientes, indiferentes, aislados por una orografía casi inaccesible, olvidados de la República, abandonados a su propia suerte, sin comunicaciones, sin confort, sin ambiciones, con una absurda conformidad, rayana en el queme importismo.

Hacia apenas un lustro que Loja empezaba a despertar de su sueño de cuatro siglos. Sus hombres, educados en otro sistema, sus dirigentes, con nuevas estructuras mentales, sus líderes comprometidos con la historia, la juventud que pugnaba por romper los marcos tradicionales; todos estaban confabulados para acabar de un tajo con la idiosincrasia perezosa mantenida por efecto de la situación geográfica de carácter histórico.

El Municipio había dado la clarinada, permitiendo que la ciudad se extiende a través de amplias y modernas avenidas, se planificaban y edificaban una serie de urbanizaciones nuevas en los sitios que habían dejado de pertenecer a las haciendas que circundaban la ciudad, para convertirse en parte integrante de la misma. Urbanizaciones que estaban dedicadas a la gente sin mayores recursos.

Este fenómeno producido en tan corto tiempo, no era otra cosa que la muestra del profundo cambio que se estaba operando en la mentalidad de los lojanos y el compromiso histórico que habían adquirido.

Se iniciaba la era del progreso; pero no se puede progresar sin una economía estable y fuerte. Por lo tanto no se podían dejar pasar la oportunidad que el momento brindaba. Era imperioso dotar a la región de los recursos económicos suficientes para ayudarle en su crecimiento. Como? Creando una entidad que se preocupara de hacerlo.

A los dos bancos estatales, se habían venido a sumar dos Bancos Privados, cuyo asiento principal estaba en las ciudades de Guayaquil y Cuenca. Dos sucursales que estaban jugando innegablemente un importante papel en el desarrollo económico de Loja, ciudad y provincia, pero que no eran suficientes para cubrir las necesidades de crédito del público, que por otra parte exigía se lo atienda.

Por estas razones, las instituciones lojanas y algunos particulares, se unieron en capital y esfuerzos, en coraje y decisión, para hacer frente a la tarea que Loja exigía.

Así se formó la Junta de Promotores, cuya Acta Constitutiva se llevó a efecto el 15 de Marzo de 1967. La Junta estaba conformada por las siguientes Instituciones y personas particulares: La Iglesia Lojana, cuyo representante era el Obispo de la Diócesis, Mons. Luis Alfonso Crespo Chiriboga; la Fundación Alvarez, presidida por el Hno. Santiago Fernández García; la Compañía de Economía Mixta Camal Frigorífico Loja S.A., cuyo Gerente era el Lcdo. Vicente Burneo Burneo; la Compañía Anónima Constructora del Sur, representada por su Gerente el Ing. Alejo Valdivieso Carrión; la Compañía Anónima Monterrey Azucarera Lojana, Gerenciada por el Ing. Francisco Hidalgo Gutiérrez; los señores Dr. Víctor Emilio Valdivieso; Lcdo. Javier Valdivieso Carrión, Dr. Angel Minos Cueva; señor Luis Vivanco Neira y señor Carlos Alberto Palacios Riofrío.

A continuación esta Junta de Promotores se preocupó inmediatamente de realizar la mayor promoción entre todos los sectores económicos de la ciudad y de la Provincia de Loja, a fin de que las Instituciones comprometidas en la suscripción de acciones, las cedan en su mayor parte al sector privado.

El día 20 de Marzo, la Junta de Promotores se

dirigía mediante comunicación al señor Gerente del Banco Central del Ecuador Sucursal en Loja, pidiéndole que disponga abrir una cuenta corriente en esa sucursal, que se denominará PROMOCION BANCO DE LOJA, y, al mismo tiempo, le da a conocer que se ha designado como Tesorero al Sr. Dr. Víctor Emilio Valdivieso Carrión, "única persona autorizada para ordenar retiros de la Cuenta Corriente y girar cheques sobre la misma".

En los meses subsiguientes se levantó un verdadero fervor ciudadano apoyado por la prensa local, cuyos comentaristas se manifestaban muy en favor del Proyecto y en corto tiempo las Instituciones tuvieron que ceder una gran parte de sus acciones, ante la presión del sector privado.

Luego, el 14 de Julio se publicaba en el Registro Oficial, el Decreto que autorizaba la creación del Banco de Loja, en cuyo artículo 2o. puntualiza "que podrá operar con las secciones y los campos previstos por la Ley General de Bancos, pero atenderá preferentemente a las actividades productivas y al desarrollo económico regional".

Con este mandato contenido en el artículo segundo del Decreto, La Asamblea Nacional Constituyente está otorgando lo que Loja le había

pedido y necesitaba; que se forme una entidad de crédito que mire principalmente a la atención del desarrollo económico regional. Y al hablar de desarrollo económico regional, las operaciones crediticias no podían quedarse únicamente en las pretensiones comerciales sino que debían principalmente impulsar las inversiones agropecuarias, puesto que Loja ha sido siempre una provincia tradicionalmente agrícola y ganadera, labor que debía complementarse con la ayuda a la incipiente industria que nacía y que faltaban medios para desarrollarse adecuadamente.

El Banco de Loja, ha sido y es en la provincia factor importante de su desarrollo, ha contribuido a dar una utilización productiva a los capitales y a estimular el sentido de empresa desterrando casi en su totalidad el egoísmo muy enclavado en el ámbito lojano por esta razón dicho banco ha creído conveniente prestar sus servicios a la provincia de Zamora Chinchipe con una Sucursal en Yanzatza, en nuestra ciudad contamos con una Agencia No. 1; y, en la provincia con sus Agencias en los Cantones de Catamayo, Cariamanga y Macará.

BASE LEGAL

La Compañía de Economía Mixta "BANCO DE LOJA",

por intermedio de sus personeros y después de dar cumplimiento con lo expuesto en la Ley General de Bancos, Art. No. 39, es autorizada para su funcionamiento mediante Decreto Legistalivo No. 107, expedido por la H. Asamblea Constituyente el 8 de Junio del mismo año autorizando a las Instituciones de Derecho Público y Privado, como las Personas naturales y Jurídicas intervengan a la constitución de la misma.

La Escritura Pública de constitución de la Compañía de Economía Mixta "Banco de Loja", se realizó en la Notaría Segunda del Cantón Loja, Provincia de Loja, a cargo del señor Lcdo. Leonardo Burneo Valdivieso, con fecha 18 de Octubre de 1967 habiendo intervenido en la celebración del contrato de constitución la totalidad de los socios promotores y los representantes de las Instituciones.

En el año de 1983 según resolución No. 83513 de la Superintendencia de Bancos se aprueba la Escritura Pública para la constitución y cambio de Razón Social de la Compañía de Economía Mixta "BANCO DE LOJA S.A.", al igual que la reforma a su Estatuto Social; Escritura Pública otorgada el 21 de Junio de 1983 ante el Notario Segundo del Cantón Loja Dr. Leonardo Burneo V.

2. LA BANCA PRIVADA DE LOJA Y EL CREDITO

2.1 DEFINICION DEL CREDITO

Acto de confianza que lleva aparejado el intercambio de dos prestaciones desfasadas en el tiempo: los bienes o medio de pago entregados, contra la promesa o esperanza de pago o reembolso.

Para llevar a cabo los compromisos de sus empresas, financiar las inversiones o su consumo, y desarrollar sus intercambios, los agentes económicos disponen raras veces en propiedad de todos los capitales o medios de pago necesarios en el momento deseado. El crédito constituye el medio principal de equiparar estos medios con las necesidades, los planes anticipados o las decisiones. El crédito constituye en efecto el intercambio en un plazo de tiempo, de un bien o condición de una contra-partida futura.

Representa por tanto, una confianza fundamental en la realización de dichas contra-partidas o en las reglas de juego de ahí su nombre que procede directamente del latín *Creditum*, de *Credere*, (creer, confiar, fiarse de).

(3) "1. En lo económico. En esta esfera ha sido

definido por Gide como el cambio de riqueza presente por riqueza futura. En la esfera mercantil, donde comerciantes e intermediarios negocian en principio sin dinero propio, a la espera de recuperar con creces los compromisos adquisitivos por la efectividad por la venta o reventa, el crédito es la palanca fundamental, por cuanto difiere el cumplimiento de las obligaciones propias hasta el anticipo eventual de la realidad de las ajenas.

El crédito se clasifica:

1. por su naturaleza, en propio y necesario;
2. por la calidad de las cosas, en natural y monetario.
3. por el vencimiento, a término o sin plazo;
4. por las personas, en público y privado;
5. por la garantía, en personal y real;
6. por el objeto, de consumo y productivo.

2. En lo jurídico. El nombre de crédito no sólo se aplica al derecho que tiene el acreedor para exigir del deudor la cantidad prestada y los intereses convenidos, sino también al documento con que se justifica ese derecho. Integra siempre un derecho potencial, reconocido por ley aceptado en principio por el obligado. Precisamente por serlo, por constituir una

firme expectativa jurídica, implica dilación entre el nacimiento y la efectividad con la aneja duda en cuanto a la certeza de cumplimiento, por insolvencia posterior del deudor, por la mala fe, por no querer cumplir, por especular con que la mora rinda más beneficios incluso que una condena en costas y el resarcimiento de los intereses.

De ahí que el acreedor o titular del crédito trate de garantizarse para el momento del vencimiento. En el convenio verbal no hay otra seguridad que la del cumplimiento o la confesión del obligado, aun cuando alegue alguna excusa o solicite una espera. El documento escrito es ya una prueba, que deberá desvirtuar el obligado y suscriptor. El documento público agrega la nueva fuerza de intervenir un fedatario, al que habrá que hacerle juicio criminal para demostrar que está incurso en falsedad.

El crédito acude por ello a garantías más firmes: en primer término, la del fiador, que no hace sino duplicar las posibilidades de cumplimiento y la de potenciales infracciones. De ahí la preferencia, siempre que sea posible y conveniente, por la prenda y la hipoteca. La

superior consiste en el depósito de dinero en el mismo poder del acreedor, ante mora o incumplimiento sin más del obligado.

3. En lo procesal. Llegado el momento de litigar, el crédito concede un acceso fundado o fallo favorable, siempre que se pruebe la existencia y legitimidad del mismo y la inobservancia obligacional por el deudor.

En el crédito típico, el de una cantidad de dinero, la ejecución judicial forzosa presenta característica que no suele destacarse; y consistente en lo que logra lo pretendido: el pago de una suma de dinero, y no el resarcimiento subsidiario que hay que buscar, ante la ejecución forzosa imposible, de las prestaciones personales resistidas y de otra especie. Aquí paga el deudor y con sus bienes; aunque no lo haga por sí mismo, sino por la subasta. (Abandono de créditos, Abuso de créditos, Ampliación de créditos, Apertura, Aprobación y Asunción de crédito, etc.)".

El crédito, en cualquiera de sus denominaciones, se considera por siempre como un instrumento de recuperación económica. De mayor trascendencia y efectividad será si se lo dedica a inversiones, por lo mismo a actividades productivas que nos permitan la generación de bienes productivos.

La concesión de créditos se ha convertido rápidamente en una actividad autónoma que pone en relación directamente las disponibilidades que se buscan o que se tratan de invertir y los prestatarios; esta actividad es llevada a cabo por empresas especializadas que en sentido amplio son los establecimientos bancarios. Por esta razón gran número de estas Instituciones utilizan la expresión crédito en su razón social, que se trate de bancos comerciales de tipo general o Instituciones bancarias públicas.

CREDITO BANCARIO

El crédito bancario se otorga a personas naturales o jurídicas que disponen de suficiente garantía y capacidad real de pago. Este crédito financia operaciones que se destinan a proyectos concretos, ya sea de líneas específicas de producción o planes

integrales factibles de realizar y que se ajusten a los objetivos de financiamiento del banco.

El crédito es una función de la banca comercial. A través del crédito la administración bancaria se esfuerza en satisfacer las necesidades legítimas de fondos de la comunidad o de los mercados crediticios que el banco atiende o se propone atender. Además, los préstamos bancarios contribuyen concretamente a la rentabilidad del banco pues proporcionan un rendimiento más alto que la mayor parte de los otros activos bancarios y constituyen un elemento básico en la creación y el mantenimiento de los depósitos.

Existen diferencias significativas de enfoque entre la adquisición de los créditos bancarios y la adquisición de valores con fines de liquidez o inversión. Por lo general, la compra de valores se lleva a cabo impersonalmente, con criterios basados en medidas objetivas como la tasa relativa de interés, la calidad del crédito la comerciabilidad y el vencimiento. En cambio, en el préstamo bancario suelen a menudo influir factores más sutiles y subjetivos, como la evaluación de la personalidad del deudor, la historia de sus relaciones con el banco y su posible influencia sobre nuevos negocios en perspectiva. Estas diferencias destacan la necesidad de comprender los conceptos y los tipos básicos de préstamos y de tener políticas y

prácticas de préstamos bien formuladas.

EL RIESGO CREDITICIO

(4) "El riesgo más evidente en la banca es el riesgo crediticio: la posibilidad de que los préstamos no sean cancelados o que la calidad de las inversiones se deteriore y que entre en cesación de pagos, con la consiguiente pérdida para el banco. Pocos banqueros hacen mal los préstamos o inversiones a sabiendas. Lo que ocurre después de que un préstamo o una inversión se hace, determina el deterioro de su calidad. A veces esas circunstancias adversas se dejan de lado, como cuando no se tienen en cuenta evidentes debilidades crediticias. No obstante, muchas son imprevisibles. No se puede otorgar crédito con éxito sobre la premisa de una depresión económica importante en el futuro previsible. No se puede predecir la repercusión de la guerra o de las amenazas de guerra sobre la economía; es imposible incluso predecir con mucha anticipación cambios en la demanda de los consumidores que pueden afectar los negocios de quien ha recibido un préstamo o aún los negocios de toda una comunidad. Estos riesgos para la calidad del crédito bancario han estado siempre presentes.

La protección contra los riesgos inherentes al prestar e invertir consiste en mantener buenas normas

crediticias, una diversificación apropiada, un íntimo conocimiento de los negocios de quien recibe el préstamo y vigilantes procedimientos de cobranza".

2.2 FINES Y FUNCIONES DEL CREDITO

La principal función del crédito es la financiación de la producción con anticipación a la demanda, lo que equivale unir la propiedad de los recursos productivos con las demandas de sus productos. El mecanismo del crédito economiza también el uso del dinero, permite un planteamiento más flexible de los pagos a lo largo del tiempo y actúa como un canal recolector de los pequeños ahorros de la colectividad.

El crédito genera el poder de gasto corriente; siempre es posible, en una economía, que una superexpansión del crédito conduzca a la inflación. De ahí que se considere que de vez en cuando es necesario restringir el volumen de créditos utilizando medidas para elevar sus costos, reduciendo así la demanda y/o reduciendo su oferta.

Un banco no crea crédito en el vacío; lo crea

con el fin de proporcionar fondos que necesita la comunidad que atiende y la nación de la cual forma parte. Las inversiones y los préstamos bancarios pueden financiar la producción, la inversión, el consumo y las necesidades del Estado.

El crédito bancario provee dinero donde y cuando se necesita, y su reembolso elimina dinero de la circulación cuando ha desaparecido su necesidad específica. El productor agrario invierte en un cultivo semillas, fertilizantes y seis meses de esfuerzos antes de poder cosechar y vender. El industrial debe construir, pagar y poner en uso la fábrica, los materiales y el trabajo antes de poder producir un producto vendible. El individuo que desea comprar un automóvil o que debe encarar gastos médicos inesperados puede no disponer de dinero, pero está en condiciones de efectuar su compra o pagar sus facturas sobre la base de ingresos futuros. Al proveer créditos a productores agrarios e industriales y a individuos, el banco comercial subsana el desfasaje en el tiempo entre la producción y el consumo y de este modo contribuye a equilibrar los aspectos financieros de la economía. El crédito permite que las mercaderías circulen a través de los canales comerciales, que las personas adquieran viviendas, que la nación

financie su defensa y muchos otros fines útiles o rentables. Sin crédito, los negocios, tales como los conocemos, se verían trabados hasta el punto de ser casi imposibles, y nunca habríamos alcanzado nuestro actual nivel de vida.

Se puede concebir un crédito legítimo como cualquier uso del crédito bancario que promueva la estabilidad o el crecimiento de la comunidad o el bienestar económico de sus ciudadanos.

El crédito es también un medio importante de crear y mantener relaciones con depositantes, en especial con las empresas. En su mayor parte sólo prestan dinero a las personas que mantienen saldos en depósito en el banco, y en su mayor parte las empresas mantienen depósitos fundamentalmente en los bancos que consideran dispuestos a satisfacer sus necesidades de préstamos.

El crédito es un valor de futuro para el acreedor que suele ser fuente de lucro, ya que el interés o el beneficio que se obtiene suele ser de alguna importancia. Este es el fin del crédito para el acreedor: obtener un lucro o rendimiento. Para el deudor el objeto es atender sus obligaciones de presente aun no disponiendo de bienes. Su creencia de que en el futuro aumentará

sus posibilidades, le permite, mediante el crédito, dedicarse a la producción que juzga remuneradora, satisfacer sus necesidades de consumo o pagar sus deudas vencidas.

El crédito bancario tiene unas funciones económicas tan importantes que sin él no podría producirse el crecimiento capitalista:

- a) Estímulo del proceso de producción y de reproducción económica.

Muchas empresas no se podrían poner en marcha, otras dejarían de producir ante la carencia de medios y otras no aumentarían su capacidad productiva, sino contasen con el crédito que les permite establecer o explotar su negocio aun no disponiendo de su capital propio suficiente.

- b) Máxima utilización de las fuerzas productivas.

Puede suceder que grandes masas de capital se encuentren en manos de personas que no deseen emprender actividades económicas. El crédito reúne los pequeños capitales, insuficientes para iniciar negocios, englobando hasta los fondos más insignificantes en un

volumen capaz de dinamizar la vida económica.

c) *Racionalización de las inversiones.*

Toda operación de crédito lleva aparejada un tipo de interés. Si el resultado esperado de una inversión no supera el coste de los fondos necesarios para emprenderla, no se llevará a la práctica. Así pues, un correcto funcionamiento del sistema financiero debería garantizar una más racional asignación de los recursos de la economía: las inversiones menos rentables no podrían superar el coste del tipo de interés.

d) *Crecimiento del dinero con las necesidades de la economía.*

El mecanismo mediante el crédito genera depósitos (dinero bancario) y estos nuevos créditos, supone un crecimiento de los medios de pago de la economía no limitado por el stock de metales preciosos en poder del Banco Central del Ecuador, sino paralelo a las necesidades de cambio, de pago y de inversión.

2.3 TIPOS DE CREDITOS QUE OTORGAN LOS BANCOS PRIVADOS DE LOJA

El crédito por su naturaleza se ha clasificado de muchas maneras, quizás el más usual, es aquel que está de acuerdo con el tipo de transacción crediticia.

Desde este punto de vista se tiene:

a) Crédito al detallista.

El crédito al detallista se aplica a la venta de bienes al menudeo o servicio a crédito y a préstamos realizados a individuos para uso personal y se extiende a consumidores de bienes y servicios únicamente.

El crédito al detallista tiene dos categorías: Cuenta abierta y Crédito a plazo.

Cuenta abierta. Es considerado como crédito por conveniencia, efectuándose los pagos, los primeros diez días de cada mes; el cobro de servicios rara vez se efectúa sobre cuentas abiertas.

Crédito a plazo. Conserva el dominio en cuenta

a la prenda objeto de la operación y el pago parcial se lo realiza a intervalos establecidos en períodos de semanas o meses según la necesidad. El consumidor no podría efectuar importantes compras sin él.

(5) b) **Crédito agrícola.**

"Anticipo que se efectúa a favor de los labradores para el desenvolvimiento de la producción agrícola, bien para la siembra, ya para la adquisición de útiles y máquinas o para diversas obras y trabajos relacionados con la explotación del suelo. Como garantía figura las propiedades territoriales, el ganado, las maquinarias y herramientas o cierta preferencia sobre las cosechas".

c) **Crédito comercial bancario.**

El crédito comercial bancario esta directamente relacionado con las actividades crediticias de los bancos comerciales. Un banco comercial, dentro de otras tiene dos funciones principales: recibir depósitos y

adelantar pagos o fondos, osea cumple el Crédito Activo y el Crédito Pasivo.

Cuando un banco recibe depósitos cuentas corrientes o ahorros, acepta la responsabilidad de garantizar esos fondos sin exponer con el más mínimo riesgo a los depositantes a peligros de pérdidas, el banco concomitamente usa esos depósitos para cubrir los gastos de la Institución y obtener utilidades.

Los Bancos Comerciales realiza sus operaciones de crédito en el corto y mediano plazo, muy eventualmente lo hacen en el largo plazo. Por ello, la mayor parte de los préstamos concedidos por los Bancos Comerciales se hacen para un año o menos.

Los préstamos efectuados por Bancos Comerciales son usualmente asegurados por el sistema de garantías personales y a veces prendarios o hipotecarios.

Los préstamos a corto plazo realizado por Bancos Comerciales a negociantes pueden ser asegurados por una garantía o sin ella, por ejemplo en la concesión de sobregiros ocasionales sin contrato.

d) Crédito de préstamos individuales.

Las ventas de crédito al menudeo no han sido suficientes para mantener el ritmo de necesidades crecientes del consumidor, puesto que casi todos requieren dinero superior a sus propios recursos, únicamente un pequeño sector de producción puede pedir dinero prestado a un banco y al interés de tipo comercial.

(6) e) Crédito hipotecario.

"El garantizado con hipoteca.

1. Cesabilidad. El crédito hipotecario puede enajenarse o cederse, total o parcialmente, a un tercero, siempre que se haga en escritura pública, se notifique al deudor y se inscriba en el Registro. Tal transmisión se obligará al deudor en más de lo que ya estuviere. El cesionario se subroga en todos los derechos del cedente. Ahora bien, cuando la hipoteca asegure obligaciones transferidas por el endoso o al portador, el derecho hipotecario se entiende transmitido con el título, sin necesidad de inscripción en el Registro ni de comunicación al deudor.

El crédito asegurado con hipoteca legal no puede ser transmitido, salvo llegado el momento de exigir su importe, y siempre que cuenten con capacidad para enajenarlo las personas por él favorecidas.

2. *Privilegios.* El crédito hipotecario continúa devengando intereses luego de la declaración del concurso. Con relación a los inmuebles y derechos reales de un deudor declarado en concurso, estos créditos gozan de preferencia inmediatamente después de los pertenecientes por impuestos al Estado, y a los aseguradores por las primas. La prelación entre créditos hipotecarios, y por la cuantía respectiva, se determina por el orden de antigüedad".

f) *Crédito de inversiones.*

El crédito de inversiones es aquel que se utiliza para obtener bienes productivos, por este medio se pueden adquirir activos fijos,

terrenos, edificios, maquinarias y otros elementos productivos o equipos.

El dinero para inversiones no se obtiene usualmente de los bancos comerciales, debido a que el tiempo de uso de este capital es a largo plazo.

Cuando se emprende en un negocio la inversión que se hace en él a cambio de la promesa de reembolsarlo en un tiempo futuro, hay una concesión de crédito que se denomina entonces como crédito de inversiones.

El crédito de inversiones, se efectúa generalmente por medio de Cédulas Hipotecarias negociables.

g) Crédito mercantil.

El crédito mercantil es el que se basa en el intercambio de bienes y donde se aseguran los mismos mediante la reventa y la promesa de pago en un futuro específico. Este crédito es establecido mutuamente entre productores e intermediarios, para facilitar las compras las ventas y los cambios de comercio. Los créditos mercantiles no endosables ni al portador se

podrán transferir por el acreedor sin necesidad del consentimiento del deudor; bastará con poner en su conocimiento la transferencia. El deudor quedará obligado para con el nuevo acreedor en virtud de la notificación; y, desde que tenga lugar no se reputará pago legítimo sino el que se hiciera a éste. Salvo pacto en contra, el cedente responde de la legitimidad del crédito y de la personalidad con que cede; pero no de la solvencia del deudor.

h) Crédito de producción.

El crédito de producción es el que sirve para financiar proyectos en actividades productivas prioritarias, asesorar y supervisar el crédito, actúa sobre la demanda, ayuda a capacitar el personal especialmente del campo. Tiene como finalidad conseguir que las operaciones sirvan para el bienestar socio-económico de la colectividad.

Este crédito de producción se concede a Agricultores, Industriales, Artesanos, Pescadores y para el desarrollo del turismo. Se otorgan a personas naturales o jurídicas, tiene como finalidad el aprovechamiento de todos los factores de la producción.

Este crédito es de dos tipos:

1. Corto plazo, que financia rubros como producción de ciclo corto y compra-venta de cosechas y ganado.
2. Largo plazo, que permite financiar la compra de tierra y labranza y realizar mejoras territoriales y compra de maquinarias y equipos de larga vida útil.

i) Crédito público.

El crédito público está destinado al uso del Estado, es la confianza que inspira la solvencia de una nación o la honestidad de un Gobierno, comprende los créditos otorgados a las Instituciones Gubernamentales, a las Provinciales y a los Municipios.

CREDITOS QUE OTORGA EL BANCO DEL AZUAY

- Créditos con Recursos de Pólizas de Acumulación o Préstamos con Firmas.
- Créditos con Bonos de Fomento.
- Créditos Hipotecarios de Amortización Gradual.

- *Créditos con Corporación Financiera Nacional.*
- *Créditos Especiales:*
 - * *Créditos con Fondos Financieros.*
 - * *FADEMI (Fundación Austral de Microempresas).*

CREDITOS QUE OTORGA LA PREVISORA BANCO NACIONAL DE CREDITO

- *Crédito Hipotecario.*
- *Crédito Prendario.*
- *Crédito Comercial.*
- *Créditos Especiales:*
 - * *FOPINAR (Fondos de la Pequeña Industria y Artesanía).*
 - * *CONAUPE (Corporación Nacional de Apoyo a las Unidades Populares Económicas).*
 - * *AID (Agencia Internacional de Desarrollo).*

CREDITOS QUE OTORGA FILANBANCO

- *Créditos Sobre Firmas.*
- *Créditos de Ahorros DCC (Con letra de Cambio).*

- Crédito Hipotecario.
- Crédito Automático (Por Banca Personal).
- Créditos Especiales:
 - * FOPINAR (Fondo de la Pequeña Industria y Artesanía).

CREDITOS QUE OTORGA EL BANCO DE LOJA

- Crédito Comercial o Sobre Firmas.
- Crédito Prendario.
- Crédito Hipotecario de Amortización Gradual.
- Crédito con Recursos de Pólizas.
- Crédito de Estabilización.
- Créditos Especiales:
 - * Fondos Financieros.
 - * FADEMI (Fundación Austral de Microempresas).
 - * FASES (Fundación de Apoyo Comunitario y Social del Ecuador).
 - * FOPINAR (Fondo de Pequeña Industria y Artesanía).

* AID (Agencia Internacional de Desarrollo).

Estos créditos han impulsado el aparato productivo del sur, generando la riqueza que ha beneficiado incluso a otras regiones del país formando una base económica que en alguna medida ayudará al objetivo de autosustentar a la economía del sur.

CAPITULO II

***ANALISIS COMPARATIVO DEL BANCO DE
LOJA CON LOS DEMAS BANCOS PRIVADOS
DE LA CIUDAD EN RELACION AL PROCESO
ADMINISTRATIVO EN LA CONCESION
DE PRESTAMOS***

1. POLITICAS Y ESTRATEGIAS

1.1. CONCEPTUALIZACIONES

1.1.1 DEFINICION DE POLITICA Y ESTRATEGIA

POLITICA

En cualquier acepción en que el vocablo política se utilice, y se persiga uno u otro objetivo, aparece en forma potencial o efectiva una manera de proceder, una práctica, una serie de hechos al servicio de una idea; por que se habla de política desde la gestión total de los asuntos públicos a la conducta individual para el logro de un fin privado. Y es que esta voz, dentro de esa coincidencia de procedimientos teleológicos, posee dimensiones muy distintas, que la diversifican en grado sumo.

1. *Preponderancia conceptual.* Encontramos ante todo la política genérica, la traza o arte para conducir y resolver un asunto, consistente en la aplicación de los medios adecuados moralmente, sólo los lícitos; pero que la necesidad o falta de escrúpulos no siempre observan para obtener el fin deseado.

En sentido amplio comprende la serie de medidas tomadas por los dirigentes de cualquier sociedad en orden a conseguir los fines de la misma. En sentido más restringido y propio Política es el conjunto de actividades humanas que se orientan hacia el gobierno y la administración de una agrupación suficientemente numerosa de personas organizadas soberanamente. La Política se ocupa por tanto de las relaciones de autoridad y de obediencia entre gobernantes y súbditos, que juntos buscan el bien común; es el conjunto de reglas que deben dirigir la conducta de los gobiernos con respecto a sus súbditos o a otros Estados.

Por su parte la Ciencia política estudia los fenómenos relacionados con el fundamento, organización, ejercicio, objetivos y dinámica del poder en la sociedad.

En significado autonomástico, ajustado a su etimología griega, de polis, ciudad, que en su acepción amplia y por singularidades de la vida pública de la antigua Grecia equivalía a Estado, Política es el arte de gobernar, o la intención de hacerlo dictando leyes y órdenes con autoridad general, cumpliéndolas y

haciéndolas cumplir, para remediar las necesidades de los ciudadanos y habitantes de un país y promover el bien público.

2. *Catalogación.* Aun predominando el criterio que la Política es un modo de proceder, la actuación de un propósito en el ejercicio del gobierno y para regular la vida pública, no sólo se enfoca como arte sino como ciencia. Así, dentro del primer criterio, para Escriche, es "es el arte de gobernar, dar leyes y reglamentos para mantener la tranquilidad y seguridad públicas y conservar el orden y buenas costumbres". Desde la otra posición, para Brugi es "una ciencia que determina las funciones del Estado dentro de la sociedad de que es representante y en la sociedad universal de los Estados a que pertenece; así como los medios para la recta consecución de las funciones mismas".

Considerada como arte, la Política consiste en desarrollar adecuadamente los fines del Estado, investigando sus procedimientos y medios. Eso ha conducido a caracterizar la Política, en resultante sintética, cual ciencia del Estado.

3. Fenómeno político. Para la determinación del concepto de política y de sus funciones hay que partir del fenómeno político de la vida social. Los hombres para satisfacer sus necesidades materiales y responder a sus aspiraciones espirituales de educación y cultura necesitan de una comunidad más amplia. Es imposible que cada individuo por sí mismo satisfaga estas necesidades y aspiraciones y por ello es menester aceptar la interrelación con otros hombres para llegar hacer plenamente uno mismo. Toda actitud y todo comportamiento que incida y recaiga sobre las estructuras generales, mentales o institucionales de toda la sociedad para lograr la mencionada interrelación, es acción política que por su naturaleza aspira explícitamente a animar y transformar la sociedad completa. Lo propio de la política es no tener fronteras o límites acotados. Esta totalidad que califica la política, no lo es solo extensivamente, si no también en profundidad. Supone una concepción global del hombre en sociedad. El particularismo es el polo opuesto de la política, en la que su objeto específico no es un aspecto particular de la existencia, sino de la integración de todos los campos o dimensiones de la vida. La política no se ciñe

a un grupo de hombres, sino que bajo su dominio caen todos los grupos y hombres sin excepción. La sociedad política es la única en la que se nace se muere y de la que no se puede salir libremente. Es una sociedad a la que hay que pertenecer obligatoriamente. La comunidad política es la comunidad más extensa que permite asegurar al hombre su pleno desarrollo en el orden temporal. Respetando su diversidad, la política integra toda la disparidad de grupos sociales ya que pretende construir entre todos los hombres un conjunto ordenado de crear un cuadro común de vida en el que todos los ciudadanos puedan desarrollar íntegra y libremente su personalidad en todas sus facetas.

4. *Ramas de la política.* Dentro de la Política considerada como una acción conjunta de los ciudadanos dirigida por el gobierno para la obtención del bien común, cabe distinguir diversas ramas o sectores. Una primera distinción básica se da entre Política interior, que queda limitada al ámbito del territorio nacional y que actualmente, dado el creciente intercambio e interacción entre estados, no puede mantenerse aislada; y Política internacional que se refiere a las

relaciones entre unos y otros Estados como sujetos soberanos. Según el campo concreto de actuación política cabe distinguir múltiples modalidades de Política como la social, educacional, etc. Entre ellas tiene en la actualidad particular relevancia la llamada Política social, que comprende el conjunto de medidas orientadas a estructurar la sociedad de forma más justa evitando que los económicamente débiles queden por serlo, en inferioridad jurídica, sean explotados, o queden de hecho marginados de los beneficios de la vida moderna. Entre sus múltiples aspectos cabe mencionar la seguridad social, la protección de la vivienda, la legislación laboral, la asistencia médica, la igualdad de oportunidades, etc. Otra rama de importancia creciente en la sociedad moderna es la Política económica, constituida por el conjunto de medios y medidas mediante los cuales el gobierno intenta regular y controlar la vida económica de una nación. La Política económica sigue determinados objetivos que dependen del grupo de personas a cuyo beneficio se orienta y en la práctica es el resultado de un proceso en el que los diferentes grupos maniobran para conseguir sus objetivos. En los países de economía de mercado, los objetivos más comunes

son la consecución de un alto y estable nivel de empleo, el aumento del nivel de vida nacional, evitar la inflación, etc. Un aspecto de la Política económica y social es la llamada Política fiscal o conjunto de medidas del gobierno que versan sobre el volumen y contenido de los impuestos, gasto público y deuda pública. Sus objetivos específicos se pueden resumir en lograr unos efectos anticíclicos (aumento del gasto público cuando el ritmo de la economía desciende y viceversa) y en una redistribución justa de la renta nacional mediante un adecuado sistema impositivo. Otro aspecto de la Política económica es la Política monetaria consistente en el control de la banca y del sistema monetario por parte del Estado para lograr la estabilidad del valor del dinero y evitar una desfavorable balanza de pagos.

Otra forma de interpretación de la Política es entendida como:

- (7) - "Las políticas proporcionan guías para desarrollar las funciones a las cuales se aplican. Como una ayuda para tomar decisiones, las políticas ayudan hallar una solución más consistente a los

problemas que se presentan.

Las políticas son declaraciones de fines de conjunto, principios y objetivos a largo plazo que proporcionan la base para una detallada programación y acción ejecutiva".

REGLAS PARA LAS POLITICAS

Las Políticas, por otra parte, difieren de las normas concretas, osea, de las reglas, por su mayor generalidad.

Norma, es todo señalamiento imperativo de algo que ha de realizarse, sea genérico o específico; las normas genéricas, son precisamente las políticas, en tanto que las normas específicas son las reglas. Estas se caracterizan porque pueden aplicarse sin necesidad de decidir ningún extremo concreto.

Ordinariamente, la mayor confusión suele surgir entre políticas y reglas: la mayor parte

de las normas llamadas "políticas" por muchas empresas, no son más que reglas. Aunque es indiscutible que ambas son necesarias y que, en ocasiones es difícil distinguir cierto tipo de políticas más concretas, con relación a reglas más genéricas, porque casi se tocan, no lo es menos que el criterio principal debe ser éste: la regla no deja campo de decisión o elección al jefe a quien se delega responsabilidad y autoridad, sino tan sólo le permite analizar si el caso concreto que debe resolver, se encuentra o no, comprendido dentro de la regla que se le impone; la política, en cambio, busca señalarle solamente los criterios generales que han de orientar la acción en el mismo sentido; pero, de suyo, no son aplicables por sí mismas, mientras que el jefe subordinado no tome una decisión dentro del campo que esa política dejó a su criterio.

Las Políticas pueden vaciarse en una disposición concreta, convirtiéndose así en normas; pueden también quedarse como declaraciones generales (propriadamente éstas son las que se llaman políticas) para cumplir las tres funciones señaladas: inspirar, interpretar y suplir normas.

Suelen existir tres problemas en la formulación de las políticas:

- a) El primero radica en que, en muchas ocasiones, se considera que para formular una política, basta con usar la expresión: "es política de esta empresa que..."
- b) Lo segundo suele ser añadiendo a la regla el término "en lo posible".
- c) En tercer lugar, hay reglas que fijan tan sólo márgenes o límites.

Sus especies

Por la forma de originarse se dividen en:

- a) Externamente impuestas. Estas pueden serlo por la Ley: la política de proporcionalidad de trabajo y salario establecida por la Constitución: (a trabajo igual salario igual); por el Sindicato; las que el contrato colectivo fija para admisión de personal, preferencia de trabajadores, etc., o por la costumbre: la de no admitir mujeres en determinados trabajos. Es muy conveniente que el empresario reconozca la existencia de estas políticas, porque de

otra manera su dirección puede ser inadecuada.

b) *Políticas de apelación.* Estas son las que se forman a través de consultas que los jefes intermedios hacen a los superiores; formándose así, por tres o cuatro resoluciones semejantes, una norma de aplicación o interpretación. Son, como alguien ha dicho, "la jurisprudencia administrativa".

c) *Políticas expresamente formuladas.* Son las que de una manera precisa, consciente, y de preferencia por escrito, se formulan con el fin de que sirvan para regir en términos generales un campo.

Por su extensión, pueden ser generales y particulares. Así, hay políticas como las de rápido crecimiento, de primacía de la función social de la empresa, etc., que se aplican por igual en todos los departamentos y funciones; otras, por el contrario, se refieren a la producción, ventas, compras, contabilidad, finanzas, relaciones públicas, etc. Así, en ventas, las de publicidad agresiva, ampliación de mercados, servicios a clientes, precios, etc.; en personal las de admisión, rotación, remuneración, etc. En finanzas, las de

amortización, ampliación de capital, etc.

Las políticas son, como ya señalamos, uno de los medios básicos para poder delegar autoridad, ya que sin ellas, es imposible que el delegado ejecute su función con el sentido que el delegante necesita para lograr los objetivos propuestos.

1a. Regla. De su fijación. Debe cuidarse de que todas las políticas que han de influir la actividad de una sección, departamento, o de toda la empresa, queden claramente fijadas, de preferencia, por escrito.

Hemos visto que hay políticas impuestas, de apelación y expresamente formuladas. Cuando no se cuida de que con toda claridad se fijen y unifiquen, suelen existir políticas contradictorias, y quedan muchos casos sin política que los gobierne, etc. La mejor manera de que no se den errores en este sentido, es fijarlas por escrito, aunque por otro concepto estén repetidas en manuales, reglamentos, etc.

2a. Regla. De su difusión. Siendo el fin de las políticas orientar la acción, es

indispensable que sean conocidas debidamente en los niveles donde han de ser aplicadas, y que este conocimiento se realice, de preferencia, por medios orales.

Las políticas formuladas y "guardadas", no pueden cumplir su misión en absoluto. Por ello, deben llevarse al conocimiento de todos aquellos niveles para cuya "orientación" han sido dictadas.

3a. Regla. De su coordinación. Debe cuidarse de que exista alguien que coordine o interprete válidamente la aplicación de las políticas, pues, de otro modo, pueden ser diversa y aun contradictoriamente aplicadas.

Como las políticas no son normas completas, sino principios generales de acción, por su amplitud y generalidad, se corre el peligro de que unos de los jefes que han de aplicarlas las entiendan de un modo, y otros en un sentido diverso. Para evitar ese peligro, es necesario que, para cada tipo de política, exista alguien encargado de interpretarlas con validez oficial. Por ejemplo el Director de Personal, para las de este tipo; el Gerente General, para las generales, etc.

4a. Regla. De su revisión periódica. Debe fijarse un término en el cual toda política sea revisada, con el fin de evitar que se considere como vigente alguna que, en realidad ya no lo está, o que se crea cubierta por las actuales algún nuevo campo que carece en realidad de política al respecto.

Siendo toda organización algo vital, por apelación, por la costumbre, etc., se están creando constantemente nuevas políticas, y dejan de tener vigencia otras. Si no se cuida de revisarlas, se corre el riesgo de creer que hay políticas donde no existen, o de pensar que la acción debe regirse en un sentido, siendo que en realidad debe ocurrir en el contrario.

ESTRATEGIA

- (8) " Técnica que se ocupa de la potenciación y del empleo de todas las fuerzas de un estado para procurar el máximo apoyo a la política nacional y, en caso de conflicto armado, aumentar las posibilidades de victoria y disminuir las de derrota. La Estrategia como rama del arte militar, incluye el estudio teórico y práctico de la preparación y puesta en marcha de la guerra, de las campañas

militares, de las fuerzas del terreno, del tiempo, del lugar en el que se desarrollará la lucha y en general de los medios con que se podrá contar. La Estrategia finalmente define (de acuerdo con los objetivos políticos) la finalidad de la lucha, las directrices fundamentales del desarrollo de la guerra y coordina además las acciones de todas las fuerzas armadas. Este arte se divide por ello en dos ramas fundamentales: la Estrategia general y la Estrategia militar. La primera comprende la preparación, la dirección y la coordinación, abraza por lo tanto todas las actividades que componen el potencial bélico de un estado. La segunda se encarga de elaborar el plan general de la guerra. La Estrategia militar se basa generalmente en algunos principios fundamentales como el principio de contingentes, en cuanto convergencia del mayor número de hombres y mayor pertrecho de armamento que posibilitan un fuego más amplio e intenso, en un punto determinado; principio de maniobra, facilitado actualmente por el desarrollo de la motorización, y consistente en situar, del modo más ventajoso con respecto al enemigo, las propias tropas terrestres, navales y aéreas; principio de la economía de fuerzas, entendido como la acción de destacar tan sólo

las fuerzas necesarias de acuerdo con las operaciones que han de ser realizadas; principio de ofensiva, que establece que sólo con el ataque se obtienen resultados eficaces; principio del objetivo, es decir, el no despreciar los objetivos secundarios ya que en toda operación contribuyen a alcanzar el objetivo final; principio de unidad de mando, principio de la sorpresa y otros más".

Se entiende la Estrategia también como:

La determinación de las metas y objetivos básicos a largo plazo de una empresa, la adopción de recursos de acción y asignación de recursos necesarios para alcanzar estas metas. Podemos apreciar que esta definición de estrategia comprende tres elementos: metas de la organización, cursos de acción y la asignación de recursos para implantar estas acciones.

Otra definición se puede decir que: las Estrategias son acciones específicas muy importantes, que a menudo suponen utilizar

los recursos disponibles, pero esto no es necesario para llegar a alcanzar un objetivo. Digamos que en otro aspecto se trata de acciones esenciales, para distinguir estrategias menos importantes.

Las mejores estrategias están formadas por un conjunto de estrategias secundarias.

Para que las estrategias sean eficaces y puedan contribuir a asegurar el éxito de una empresa es necesario seguir un proceso de planeación y planificación estratégica.

PLANEACION ESTRATEGICA

La planeación estratégica o planeación a largo plazo consiste en la identificación sistemática de las oportunidades y peligros que existen en el futuro, los cuales combinados con otros datos importantes proporcionan la base para que una empresa tome mejores decisiones en el presente para explotar las oportunidades y evitar los peligros. Planear, significa diseñar un futuro deseado e identificar las formas para lograrlo. La planeación estratégica debería describirse desde cuatro puntos de vista diferentes, para que sea

comprendida en forma más profunda y cada uno de los cuales es necesario para entenderla.

EL PORVENIR DE LAS DECISIONES ACTUALES

Primero, la planeación trata con el porvenir de las decisiones actuales. Esto significa que la planeación estratégica observa la cadena de consecuencias de causas y efectos durante un tiempo, relacionada con una decisión real o intencionada que tomará el director. Si a este último no le agrada la perspectiva futura, la decisión puede cambiarse fácilmente. La planeación estratégica también observa las posibles alternativas de los cursos de acción en el futuro, y al escoger unas alternativas, éstas se convierten en la base para tomar decisiones presentes.

PROCESO

Segundo, la planeación estratégica es un proceso que se inicia con el establecimiento de metas organizacionales, define estrategias y políticas para lograr estas metas, y desarrolla planes detallados para asegurar la implantación de las estrategias y así obtener los planes buscados. También es un proceso para decidir

de antemano qué tipo de esfuerzos de planeación debe hacerse, cuándo y cómo debe realizarse, quién lo llevará a cabo, y qué se hará con los resultados. La planeación estratégica es sistemática en el sentido de que es organizada y conducida con base a una realidad entendida.

Para la mayoría de las empresas, la planeación estratégica representa una serie de planes producidos después de un período de tiempo específico, durante el cuál se elaboraron los planes. También debería entenderse como un proceso continuo, especialmente en cuanto a la formación de estrategias, ya que los cambios en el ambiente del negocio son continuos. La idea no es que los planes deberían cambiarse a diario, sino que la planeación debe efectuarse en forma continua y ser apoyada por acciones apropiadas cuando sea necesario.

FILOSOFIA

Tercero, la planeación estratégica es una actitud, una forma de vida; requiere de dedicación para actuar con base en la observación del futuro, y una determinación para planear constante y sistemáticamente como

una parte integral de la dirección. Además, representa un proceso mental, un ejercicio intelectual, más que una serie de procesos, procedimientos, estructuras o técnicas prescritos. Para lograr mejores resultados los directivos y el personal de una organización deben creer en el valor de la planeación estratégica y deben tratar de desempeñar sus actividades lo mejor posible. Ackoff dice: "El no hacerlo bien no es un pecado, pero el no hacerlo lo mejor posible, sí lo es".

ESTRUCTURA

Cuarto, un sistema de planeación estratégica une tres tipos de planes fundamentales, que son: planes estratégicos, programas a mediano plazo, presupuesto a corto plazo y planes operativos. Mediante estas uniones las estrategias de la alta dirección se reflejan en la decisiones actuales. El concepto de una estructura de planes también se expresa en la siguiente definición: la planeación estratégica es el esfuerzo sistemático y más o menos formal de una compañía para establecer sus propósitos, objetivos, políticas y estrategias básicos,

para desarrollar planes detallados con el fin de poner en práctica las políticas y estrategias y así lograr los objetivos y propósitos básicos de la compañía.

Estas cuatro características fundamentales servirán como base para el desarrollo de las definiciones conceptuales y operativas.

PROCESO DE PLANIFICACION ESTRATEGICA

La planificación estratégica y los planes es poner a punto la definición de las misiones de la base de la sociedad, de sus objetivos, de la política y de las estrategias que ordenarán la compra, la utilización, o el poner a disposición de la empresa los recursos necesarios para la realización de sus principales objetivos. Ciertamente que, para llevar a buen término una tarea como ésta, es muy importante tener un conocimiento perfecto del contexto socioeconómico de la empresa; hay que tener en cuenta el sistema de valores de la dirección general, al igual que las informaciones concernientes a las oportunidades o los riesgos futuros; las fuerzas y las debilidades de la empresa son datos esenciales como punto de partida.

En estas principales características de la planificación estratégica se encontrará tanto la teoría y la metodología como los principios de aplicación.

1.1.2 DIFERENCIAS Y SEMEJANZAS ENTRE POLITICAS Y ESTRATEGIAS

- Las políticas son claramente fijadas y de preferencia por escrito.

Las estrategias no se dan por escrito por que en el momento que la política no se cumple se ve la forma de solucionar por medio de una estrategia.

- La política es entendida como la guía para el pensamiento y la acción.

La estrategia es la forma de usar los recursos disponibles para obtener fines primordiales en la presencia de obstáculos.

- Las políticas influyen la actividad de una sección, departamento o de toda la empresa.

Las estrategias se pueden asociar a todos los sectores de actividad de la empresa.

- Las políticas se pueden clasificar en generales y particulares.

Las estrategias se clasifican en: estrategias que conciernen a los asuntos personales o particulares y las estrategias que conciernen a la empresa o generales.

- La política es el curso predeterminado que aceptado de pensamiento y acción se define y se establece como una guía hacia metas y objetivos señalados a largo plazo.

La estrategia es la determinación de las metas y objetivos básicos a largo plazo de una empresa, la adopción de recursos de acción y asignación de recursos necesarios para alcanzar estas metas.

- Las políticas para que se cumplan con éxito necesariamente deben aplicarse las estrategias.
- Las políticas como las estrategias no

pueden ser inflexibles deben ser de naturaleza tal que se puedan aclopar a circunstancias nuevas y diferentes a las existentes en el momento de su aprobación.

- Las políticas como las estrategias deben tener una permanente revisión por parte de los administradores, esto es para evitar que con el tiempo y la aparición de nuevas circunstancias vayan quedando desactualizadas.
- Las políticas al igual que las estrategias se las aplica a cualquier tipo de empresa e institución.

1.1.3 DEFINICION DE POLITICAS CREDITICIAS

POLITICA DE CREDITO

- (9) "Diversos factores macro y micro económicos influyen en la implantación y modificación de la política de créditos de una empresa.

Las características de sus negocios, del mercado en que opera, su capacidad de financiar operaciones, los clientes con que actúa etc.,

mueven al empresario a un constante dinamismo para mantenerse en competencia.

El objetivo de una sana política lleva a mantener un riesgo de incobrabilidad o de cuentas atrazadas en su punto mínimo siempre que se sostenga un ritmo de ventas que permita utilidades equitativas.

Las condiciones mínimas que habrán de tenerse en cuenta para operar a créditos son:

Que la situación financiera de la empresa sea satisfactoria, pues sería contraproducente el mantener un número de cuentas a cobrar cuando no se pueden afrontar los compromisos propios.

Existen razones que llevan al hombre de negocios a realizar una política abierta, o por el contrario restringida, de créditos.

La primera puede estar causada por la necesidad de crear una mayor fuente de recursos para hacer frente a los compromisos a corto plazo.

Otras causas determinantes de una política

de créditos abierta son: apertura de nuevos mercados o el interés de absorber un mayor sector en el mismo, un alto punto de equilibrio o grandes costos de venta con un reducido margen de beneficios cuando el stock se halle sobreelevado o tienda a convertirse en obsoleto.

Por el contrario, tienden a restringir los créditos, los factores que se comentan a continuación, entre otros:

Que la situación financiera de nuestra empresa fuese tan extendida que sólo nos permitiera realizar ventas a muy corto plazo a fin de recuperar rápidamente las "cuentas en la calle",:

Que la demanda de nuestra producción fuese superior a la posibilidad de oferta;

Cuando se opera en condiciones sumamente competitivas y con un escaso margen de utilidad;

Cuando las condiciones económicas son desfavorables y las posibilidades de quebranto aumentan más allá de un límite prudencial".

FACTORES DE LA POLITICA CREDITICIA

Los factores que concurren en la política de crédito son:

- Factores de índole cuantitativo.
- Disponibilidad de los bancos.
- Tipos de descuento.
- Política de inversión fijada.
- Limitaciones del crédito.
- Expandir el crédito.
- Contraer el crédito.

POLITICA DE CREDITO DE LOS BANCOS

El crédito es la esencia de la banca

(9) ORGANIZACION DE CREDITOS Y COBRANZAS

P. 78 - 79

comercial; en consecuencia, la formulación y la implantación de sanas políticas de crédito se encuentran entre las responsabilidades más importantes de los directores y gerentes de bancos. Las políticas de crédito bien concebidas y las prácticas de crédito cuidadosas son esenciales si se quiere que un banco cumpla de una manera eficaz su función de creación de crédito y minimice el riesgo inherente a su otorgamiento.

Un banco necesita políticas que especifiquen qué magnitud y qué tipos de préstamos deben hacerse, a quién y en qué circunstancias. Las políticas de crédito deben ser fijadas en todos los casos por escrito, porque sólo de este modo pueden ser comprendidas de una manera clara y uniforme por los funcionarios que otorgan los préstamos y los directores que los aprueban. Además, el sólo hecho de formular una política en palabras con las cuales todos estén de acuerdo dará un carácter más claro a las cuestiones y hará más eficaz el producto final. Una vez establecida, aun la mejor de las políticas necesita una revisión periódica a la luz de las condiciones en continuo cambio de la comunidad.

Para poner en práctica sanas políticas de crédito requiere establecer y supervisar una organización eficaz y adoptar procedimientos apropiados.

Políticas que especifican los tipos de préstamos bancarios.

Las políticas de crédito de un banco son en realidad dispositivos de selección mediante los cuales los directores y los administradores de un banco tratan de limitar los préstamos al tipo y al carácter que consideran apropiado, en especial cuando los pedidos de préstamos ejercen fuerte presión en los fondos disponibles de un banco. Desde un punto de vista de política, el carácter de un préstamo debe tener prioridad sobre su forma. En otras palabras, es más importante que los préstamos sean sanos que el hecho de tratarse de préstamos hipotecarios, préstamos comerciales, créditos para el consumo y así sucesivamente. La forma del préstamo debe reflejar las exigencias de la comunidad.

Es recomendable que los directores y la administración superior establezcan topes sobre las diversas formas de préstamos, pero deben

hacerlo fundamentalmente para distribuir el crédito bancario disponible en proporción con las necesidades de la comunidad, de tal modo que no se desatienda una forma de demanda porque se provea a otra con liberalidad.

Nadie incitaría a los bancos a conceder préstamos a sabiendas de que no son sanos, pero para examinar las solicitudes de préstamos provenientes de áreas deprimidas deben aplicar las mismas normas crediticias individuales que en otros sectores y no descartar de modo arbitrario una solicitud simplemente a causa de su ubicación. Los bancos con cierto sentido de conciencia social pueden contemporizar un poco para contribuir a la rehabilitación de áreas sindicadas como guetos.

Políticas que afectan las condiciones de los préstamos.

Las condiciones de los préstamos de un banco son determinadas por políticas que establecen los niveles recomendables de tasas de interés, saldos compensadores, amortización y garantías subsidiarias. En los párrafos siguientes se examinan todas estas áreas de política.

Para establecer políticas de tasa de interés el banco individual debe mantener un grado significativo de flexibilidad que contribuirán a determinar el volumen y el carácter de la cartera de préstamos del banco y a originar cambios en dicha cartera a lo largo del tiempo.

Si bien el nivel de las tasas depende de las fuerzas de la oferta y la demanda, el costo de los préstamos constituye un piso por debajo de este nivel.

Es importante que la administración bancaria conozca estos costos. En especial, las diferencias en la segunda y tercera categoría de estos costos contribuyen en gran medida a explicar por qué (en cualquier momento dado) las tasas sobre los diferentes tipos de préstamos pueden variar ampliamente. Los bancos tienden de una manera totalmente natural a fijar tasas inferiores sobre los préstamos cuyo procesamiento cuesta menos y que implican un menor riesgo.

La causa básica de los diferenciales de tasas en el marco de un mercado competitivo de préstamos reside en las diferencias de calidad

de los servicios de apoyo o en las condiciones de los convenios de préstamos. Se pueden también mantener deliberadamente los diferenciales de tasas para persuadir a algunos deudores a buscar crédito en otras partes o para atraer ciertos deudores o tipos de préstamos de carácter específico.

1.2. POLITICAS CREDITICIAS DE LOS BANCOS PRIVADOS DE LA CIUDAD DE LOJA

Tasas de interés. La gama de las tasas que puede cobrar un banco sobre diversos tipos de préstamos está determinada en gran parte por fuerzas que escapan a su control, es decir, por el nivel de las tasas en el mercado y por las fuerzas de la competencia.

1.2.1 TIPOS DE INTERES

" BANCO DEL AZUAY "

-	CREDITO HIPOTECARIO	(De Amortización Gradual):
	Comunes:	Interés: Tasa activa 90%.
	Cédulas:	Interés: 49% + 2% de comisión.

- **CREDITO PRENDARIO:**

Interés: Tasa activa 90%.

- **CREDITO COMERCIAL:**

Comunes.- Interés: Tasa activa comercial
90%

- **CREDITOS ESPECIALES:**

* **FOPINAR:**

Interés: De libre contratación.

* **CONAUPE:**

Interés: Semanal según resolución
de la Junta Monetaria.

* **FADEMI:**

Interés: De libre contratación.

* **FASES:**

Interés: De libre contratación.

* **BONOS DE FOMENTO:**

Interés: Tasa activa 49% + 2% de
comisión.

" LA PREVISORA BANCO NACIONAL DE CREDITO "

- CREDITO HIPOTECARIO:

Comunes.- Interés: T a s a a c t i v a
comercial 84,96%

Cédulas.- Interés: Regulado por la
Junta Monetaria.

- CREDITO PRENDARIO:

Comunes.- Interés: T a s a a c t i v a
comercial 84,96%

- CREDITO COMERCIAL:

Comunes.- Interés: T a s a a c t i v a
comercial 84,96%

- CREDITOS ESPECIALES:

* FOPINAR:

Interés: De libre contratación.

* CONAUPE:

Interés: Semanal según resolución
de la Junta Monetaria.

* AID:

Interés: De libre contratación.

*** FONDOS FINANCIEROS:**

Interés: Regulado por la Junta Monetaria.

" BANCO DE LOJA "**- CREDITO HIPOTECARIO:**

(Este tipo de crédito no se ha dado en los últimos cinco años).

- CREDITO PRENDARIO:

Comunes.-

Interés: Tasa activa comercial 70%
(garantizado con prendas industriales, joyas).

- CREDITO COMERCIAL:

Comunes.-

Interés: Tasa activa comercial 70%.
(garantizado con firmas).

- CEDULAS DE AMORTIZACION GRADUAL

Interés: Interés de libre contratación.

- CREDITOS ESPECIALES:

* FOPINAR:

Interés: De libre contratación.

* CONAUPE:

Interés: Semanal según resolución
de la Junta Monetaria.

* FADEMI:

Interés: De libre contratación.

* FASES:

Interés: De libre contratación.

* FONDOS FINANCIEROS:

Interés: Regulado por la Junta
Monetaria.

" FILANBANCO "

- CREDITO HIPOTECARIO:

Interés: Tasa activa comercial 76%

Cédulas Hipotecarias:

Interés: Regulado por la Junta Monetaria.

- **CREDITO PRENDARIO:**
Comunes.- Interés: Tasa activa comercial
76%

- **CREDITO COMERCIAL:**
Comunes.- Interés: Tasa activa comercial
76%

- **CREDITOS ESPECIALES:**
 - * **FOPINAR:**
Interés: De libre contratación.

 - * **FONDOS FINANCIEROS:**
Interés: Regulado por la Junta
Monetaria.

1.2.2 PLAZOS ESTABLECIDOS

"BANCO DEL AZUAY "

- **CREDITO HIPOTECARIO:**
Comunes.- Plazo: Hasta 2 años plazo
renovable cada 90 días.
Cédulas.- Plazo: 5 a 10 años más 2
% de comisión.

- **CREDITO PRENDARIO:**

Comunes.- Plazo: 2 años

- **CREDITO COMERCIAL:**

Comúnes.- Plazo: 2 años

- **CREDITOS ESPECIALES:**

* **FOPINAR:**

Plazo: 5 años con 2 de gracia.

* **CONAUPE:**

(Es la financiera que regula los préstamos de las dos líneas. FADEMI - FASES).

- **FADEMI:**

Plazo: 90 a 180 días.

- **FASES:**

Plazo: 90 a 180 días.

* **BONOS DE FOMENTO:**

Plazos: De 5 a 10 años plazo.

"LA PREVISORA BANCO NACIONAL DE CREDITO "**- CREDITO HIPOTECARIO:**

Comunes.- Plazo: 2 años a 180 días
renovable (720 días).

Cédulas.- Plazo: 5 y 10 años.

- CREDITO PRENDARIO:

Comunes.- Plazo: 180 días renovable
(720días).

- CREDITO COMERCIAL:

Comunes.- Plazo: 2 años a 90 y 180
días renovable.

- CREDITOS ESPECIALES:*** FOPINAR:**

Plazo: De 2 años a 10 años,
períodos de gracia desde
un semestre hasta cuatro
semestres.

*** CONAUPE:**

Plazo: 720 días.

*** AID:**

Plazo: 720 días.

*** FONDOS FINANCIEROS:****Plazos:**

2 años o de periodo corto.

3 años o de periodo
semipermanente.

5 a 7 años o de periodo largo.

" BANCO DE LOJA "**- CREDITO HIPOTECARIO:**

(Este tipo de crédito no se ha dado en los últimos cinco años).

- CREDITO PRENDARIO:

Comunes.- Plazo: 2 años a 180
días renovable
(720 días).

- CREDITO COMERCIAL:

Comunes.- Plazo: 2 años a 90 y
180 días
renovable.

- CEDULAS DE AMORTIZACION GRADUAL:

Plazo: 5 años plazo.

- **CREDITOS ESPECIALES:**

* **FOPINAR:**

Plazo: Plazo de 5 a 10 años
cuotas cada seis meses.
(dividendos vencidos en
180 días).

* **CONAUPE:**

Plazo: Pagan cuotas cada tres
meses, seis meses, según
lo convenido con el
cliente, con un plazo de
cuatro años.

* **FADEMI:**

Plazo: 90 a 180 días.

* **FASES:**

Plazo: 90 a 180 días.

* **FONDOS FINANCIEROS:**

Plazo: Hasta 10 años.
(Dividendos vencidos en
180 días plazo).

"FILANBANCO "**- CREDITO HIPOTECARIO:**

**Comunes.- Plazo: 2 años a 90 días
renovable (720
días).**

Cédulas.- Plazo: 5 años.

- CREDITO PRENDARIO:

**Comunes.- Plazo: 2 años a 90 días
renovable (720
días).**

- CREDITO COMERCIAL:

**Comunes.- Plazo: 2 años a 90 días
renovable (360
días).**

- CREDITOS ESPECIALES:*** FOPINAR:**

**Plazo: De 2 años a 10 años según
tabla de amortización,
cuotas semestrales, hasta
cuatro semestres de
gracia.**

* **FONDOS FINANCIEROS:**

Plazos: De 2 a 10 años según tabla se amortización, cuotas semestrales, hasta cuatro semestres de gracia.

1.2.3 SALDOS EXIGIDOS AL CLIENTE COMO REQUISITO DE PRESTAMO

"BANCO DEL AZUAY"

El requisito exigido al cliente para la concesión de un crédito es según el movimiento de la cuenta corriente y de ahorros.

"LA PREVISORA BANCO NACIONAL DE CREDITO"

El crédito que el cliente solicita es de acuerdo al promedio trimestral de la cuenta; o al movimiento de la misma.

En cuenta de ahorros es dos veces el promedio.

En cuenta corriente cuatro veces el promedio. (pero no es regla fija, a veces hay variaciones).

"BANCO DE LOJA"

El requisito exigido al cliente para la concesión de un crédito es según el movimiento de la cuenta corriente y de ahorros. El promedio base que tiene que tener en la cuenta es de S/.100.000,00 .

"FILANBANCO"

El requisito exigido al cliente para la concesión de un préstamo es según el movimiento de la cuenta corriente. El promedio base que tiene que tener en la cuenta corriente es de S/.200.000,00, y en el crédito automático según el movimiento de la cuenta corriente.

1.2.4 EL CASO DE LAS POLITICAS CREDITICIAS
DEL BANCO DE LOJA Y SU RELACION CON
LOS DEMAS BANCOS PRIVADOS DE LA CIUDAD

Las políticas crediticias de los bancos son en realidad dispositivos de selección mediante las cuales tratan de limitar los préstamos al tipo y al carácter que consideren apropiados.

La tarea de la política crediticia consiste en requerir que la función de análisis de crédito se ejecute de una manera eficaz.

Es recomendable que los directores y la administración superior establezcan topes sobre las diversas formas de préstamo pero deben distribuir el préstamo bancario disponible en proporción con las necesidades de la comunidad de tal modo que no se desatienda una forma de demanda por que se provea a otra con demasiada liberalidad.

Las condiciones de los créditos que da un banco son determinadas por políticas que establecen los niveles recomendables

de tasas de interés, saldos compensadores, garantías subsidiarias, disponibilidades, etc.

Tasas de interés: el nivel general de las tasas en cualquier momento dado resulta de la interacción entre la demanda y oferta de fondos en el mercado; entonces las tasas que cobran los bancos deben ser suficientemente elevadas para cubrir:

- 1) El costo de los fondos prestados.
- 2) El costo de conceder y atender diferentes tipos de préstamo (incluyendo una parte proporcional de los gastos generales del banco).
- 3) Un factor de costos que representa las pérdidas probables en que se puede incurrir a lo largo del tiempo; y,
- 4) Un margen razonable de ganancia.

Saldos compensatorios: viene hacer el volumen del saldo que el banco comercial requiere que mantenga el dueador en depósito para poder conceder el crédito.

Garantías Subsidiarias: constituye una política prudente requerir que todos los pedidos de préstamos incluyan planes realistas y bien determinados de pago.

Una política realista de garantías debiera servir para aumentar la responsabilidad crediticia en medida suficiente para permitir que la administración bancaria conceda préstamos económicamente recomendables, y no se debiera utilizar para restringir el crédito.

Analizadas las políticas crediticias de cada uno de los bancos privados de la ciudad en relación con el Banco de Loja varían de acuerdo a la necesidad de ellos es así como: El Banco del Azuay las tasa de interés autorizaba anteriormente El Banco Central del Ecuador el cual daba un margen de flexibilidad de diez a doce puntos sobre el porcentaje. En la actualidad con las nuevas disposiciones es de libre contratación y de acuerdo a la conveniencia del banco. La Previsora Banco Nacional de Crédito se calculaba en base a los promedios de pólizas de

acumulación a nivel nacional más un adicional de quince puntos con lo que se establecía la tasa activa, en la actualidad esta sujeta a libre contratación y de acuerdo a la conveniencia del banco. Filanbanco este por ser sucursal se le comunica de la matriz el porcentaje de interés que tiene que cobrar y de acuerdo a las tasas de otros bancos. El Banco de Loja en cambio estaba supeditado a la autorización de la Superintendencia de Bancos el cual fijaba un margen para cobrar interés sobre el interés pasivo (interés de libretas de ahorros). En la actualidad con las nuevas disposiciones el porcentaje se lo calcula tomando en cuenta lo que cobran otros bancos y de acuerdo a la conveniencia del banco.

El Banco de Loja es la institución bancaria que a nuestro criterio es el más bajo cobra los intereses sobre los créditos con la razón de beneficiar al cliente.

Respecto a las otras políticas crediticias como plazos, saldos,

certificaciones, etc. hemos podido observar que dentro de los plazos establecidos para los créditos tanto hipotecario como comercial es igual en todos los bancos a excepción de los fondos financieros que, el Banco de Loja conjuntamente con el Filanbanco dan al mismo tiempo; La Previsora da a menos tiempo y en el Banco del Azuay no existe este tipo de crédito.

Con respecto a los saldos como requisito de préstamo se observó que todos los bancos tienen igual política.

Así mismo las certificaciones exigidas al cliente de acuerdo al tipo de crédito son las mismas en todos los bancos.

Y por último en los plazos de renovación tanto en los créditos comercial, hipotecario y fondos financieros, el Banco de Loja con relación a los demás bancos da sus plazos semestralmente; el Banco del Azuay y el Filanbanco da trimestral y semestralmente, a excepción de La Previsora que sus plazos son mensuales, hasta semestralmente.

En síntesis las políticas crediticias que hemos analizado del Banco de Loja con relación a los demás bancos son diferentes.

2. PROCESO ADMINISTRATIVO EN LA CONCESION DE PRESTAMOS

2.1 DEFINICION DE ADMINISTRACION

ADMINISTRACION

La definición etimológica de la palabra "Administración", se forma del prefijo "ad", hacia, y de "ministratio". Esta última palabra viene a su vez de "minister", vocablo compuesto de "minus", comparativo de inferioridad, y de sufijo "ter", que sirve como término de comparación.

La etimología de minister, es pues diametralmente opuesta a la de "magister": de "magis", comparativo de superioridad y de "ter".

Si pues "magister" (magistrado), indica una función de preeminencia o autoridad- el que ordena o dirige a otros en una función-,

"minister" expresa precisamente lo contrario: subordinación y obediencia; el que realiza una función bajo el mando de otro; el que presta un servicio a otro.

La etimología nos da pues de la Administración, la idea de que ésta se refiere a una función que se desarrolla bajo el mando de otro; de un servicio que se presta. Servicio y subordinación, son pues elementos principales obtenidos.

Administración, es el conjunto de normas, políticas y técnicas sistemáticas, que permiten una efectiva y eficiente utilización de los recursos disponibles de una entidad, con el fin de alcanzar sus objetivos, mediante los mecanismos de planificación, organización, dirección, coordinación y control, como elementos básicos de todo proceso administrativo.

La supervivencia y el progresivo desarrollo de las organizaciones, ha dado a la adopción de diversos tipos de gestión administrativa, que han ido tomando las denominaciones correspondientes a las diferentes áreas de especialización existentes en la actualidad.

El objeto sobre el que recae la Administración es "la unión moral de hombres, que en forma sistemática coordinan sus medios para lograr un bien común".

La finalidad principal de la Administración es la coordinación, esto significa, traducida en concreto en la forma como se estructure y maneje una empresa está también sujeta a la ley de la máxima eficiencia, y que existen reglas y técnicas específicas para lograr esa máxima eficiencia de la coordinación..

La Administración es indiscutible y obviamente esencial para las empresas, ya que por su magnitud y complejidad simplemente no podrían actuar sino fuera a base de una buena administración.

Se puede decir también que la Administración se da dondequiera que exista un organismo social, aunque lógicamente sea más necesaria cuanto mayor y más complejo sea éste.

Otras definiciones dadas por los principales autores en Administración:

E. F. L. Brech: "Es un proceso social que

lleva consigo la responsabilidad de planear y regular en forma eficiente las operaciones de una empresa, para lograr un propósito dado".

J. D. Mooney: "Es el arte o técnica de dirigir e inspirar a los demás, con base en un profundo y claro conocimiento de la naturaleza humana". Y contrapone esta definición con la que da sobre la organización como: "la técnica de relacionar los deberes o funciones específicas en un todo coordinado".

Peterson and Plowman: "Una técnica por medio de la cual se determinan, clarifican y realizan los propósitos y objetivos de un grupo humano particular".

Koontz and O'Donnell: Considera la Administración como: "la dirección de un organismo social, y su efectiva en alcanzar sus objetivos, fundada en la habilidad de conducir a sus integrantes".

G. P. Terry: "Consiste en lograr un objetivo predeterminado, mediante el esfuerzo ajeno".

F. Tannenbaum: "El empleo de la autoridad

para organizar, dirigir, y controlar a subordinados responsables (y consiguientemente, a los grupos que ellos comandan), con el fin de que todos los servicios que se prestan sean debidamente coordinados en el logro del fin de la empresa".

Henry Fayol (Considerado por muchos como el verdadero padre de la moderna Administración), dice que "administrar es prever, organizar, mandar, coordinar y controlar".

PROCESO ADMINISTRATIVO

- (9) "Desarrollo dinámico y evolutivo basado en los principios de administración y en la fuerza creadora del hombre en busca de la realización de determinados objetivos a través de las fases de organización, planificación, ejecución, información y control.

Dentro de este proceso, es necesario contar con tres elementos fundamentales:

- 1.- Recursos humanos considerados como elemento esencial de todo proceso administrativo.

2.- Estructura organizativa sobre la que opera una administración.

3.- Recursos financieros y materiales necesarios y suficientes para el efectivo funcionamiento de toda organización.

La combinación armónica y sostenida de estos tres elementos permite la obtención de los resultados deseados por cualquier administración general".

POLITICAS ADMINISTRATIVAS

(10) "Orientaciones y líneas de conducta que se canalizan a través de la comunicación verbal o escrita, con el propósito de fijar límites de la dirección general en la cuál debe desenvolverse toda acción administrativa.

Las características principales de estas políticas, se refieren a hecho de que son dadas antes de que surja la necesidad de tomar decisiones en cada situación de que se

presente. La amplitud y la elasticidad de ellas y el carácter dinámico constituyen otras de sus características.

Una política administrativa define y especifica el área en la cual deben tomarse decisiones, pero por sí sola no constituye una decisión. Por lo tanto, no se debe confundir con una norma o una regla administrativa para hacerlo no hacer una cosa, si no que encamina la acción que debe seguirse para obtener determinados resultados".

2.2 FUNCIONES DEL PROCESO ADMINISTRATIVO BANCARIO

INFORMACION:

Es la persona que se encarga de informar al público a donde debe ir para cualquier trámite bancario.

ASISTENTE DE GERENCIA:

Es el que informa al cliente sobre los requisitos que debe tener para solicitar un crédito.

SUBGERENTE DE CREDITO:

Es la persona que obtiene información del cliente para poder dar autorización para que se ejecute la solicitud de crédito.

OFICIAL DE CREDITO:

Llena la solicitud de crédito y hace firmar a los deudores y garantes.

GERENTE, COMISION DE CREDITO Y DIRECTORIO:

El gerente aprobará o rechazará la solicitud de crédito adjunto con los documentos requeridos, hasta un monto de dos millones; de dos a seis millones será autorizado por la comisión de crédito y de seis en adelante el directorio.

DEPARTAMENTO DE CARTERA:

En este departamento se encarga de tramitar la liquidación del crédito concedido.

2.3 CUADRO COMPARATIVO DE LA ADMINISTRACION DEL CREDITO DEL BANCO DE LOJA CON LOS DEMAS BANCOS PRIVADOS DE LA CIUDAD

Como se dijo en líneas anteriores el proceso administrativo de una institución consiste en el desarrollo dinámico y evolutivo basado en los principios de administración y en la fuerza creadora del hombre en busca de la realización de determinados objetivos a través de las fases de organización, planificación, ejecución, información y control.

Dentro de este proceso es necesario con tres elementos fundamentales:

- 1.- Recursos humanos considerados como elemento esencial de todo proceso administrativo.
- 2.- Estructura organizativa sobre la que opera una administración.

3.- Recursos financieros materiales necesarios y suficientes para el efectivo funcionamiento de toda organización.

La combinación armónica y sostenida de estos tres elementos permite la obtención de los resultados deseados para cualquier administración, con el fin de viabilizar eficientemente las peticiones crediticias del usuario.

Bajo este concepto tratamos de conocer el grado de eficiencia que se implementa en el Banco de Loja respecto al proceso administrativo del crédito, comparándolo con otras instituciones bancarias privadas de la ciudad de Loja. Para este efecto tomamos como referencia las tres instituciones bancarias de carácter privado como son: Banco del Azuay, La Previsora Banco Nacional de Crédito y Filanbanco. Para facilitar la comparación describimos a su vez las diferentes fases que en forma secuencial se dan en el proceso de otorgamiento del crédito.

Como consecuencia del análisis de los diversos bancos se precisan ocho fases:

- 1) Información.
- 2) Asistente de gerencia.
- 3) Subgerencia de crédito.
- 4) Oficial de crédito 1.
- 5) Departamento de crédito.
- 6) Organismos que otorgan el crédito.
- 7) Oficial de crédito 2.
- 8) Departamento de cartera.

Teniendo en cuenta el proceso crediticio con sus diferentes fases se compara lo que ocurre en el Banco de Loja con lo establecido en los otros bancos.

Así pues analizadas estas fases y funciones de cada uno de los bancos mencionados se encuentra:

Que, referente a las fases secuenciales de cada uno de los bancos se observa que el Banco de Loja pasa por siete fases para llegar a la obtención del crédito; el Banco del Azuay y Filanbanco tienen las mismas e igual número de fases (6 fases); y, la Previsora tiene solamente cuatro fases, lo cual nos permite conocer que el Banco en estudio es el que más fases tiene en el proceso de concesión de créditos frente a los demás bancos.

Los organismos de las instituciones bancarias conceden créditos hasta cierto monto, es así que el Subgerente de Crédito: en el Banco de Loja y el Banco del Azuay tiene autorización para conceder hasta un monto de quinientos mil sucres, este organismo en la Previsora y Filanbanco no está autorizado para conceder créditos. El Gerente: en el Banco de Loja autoriza hasta dos millones, en el Banco del Azuay de tres a diez millones, en la Previsora hasta quince millones y en Filanbanco el gerente no tiene autoridad para conceder ningún tipo de préstamo. La Comisión de Crédito: en el Banco de Loja concede de dos a seis millones; en el Banco del Azuay de tres a diez millones; en la Previsora de quince a cincuenta millones y en el Filanbanco hasta quince millones. El Directorio: en el Banco de Loja concede de seis millones en adelante; en el Banco del Azuay, la Previsora y Filanbanco no existe este tipo de organismo por lo tanto si pasara del monto concedido por la comisión de crédito, será enviada a matriz (por FAX).

Así pues realizado este análisis de los montos concedidos por los diferentes organismos que otorgan créditos en cada una de las instituciones bancarias, se puede decir que los

montos de créditos que conceden los organismos en cada banco son diferentes, por que sus políticas de créditos son distintas y muy particulares según la conveniencia del banco.

Con respecto a la liquidación del crédito (efectivo, cuentas corrientes y ahorros) en cada uno de los bancos que se ha investigado son iguales a diferencia de Filanbanco que al hacer la liquidación del crédito en efectivo se entrega un cheque de gerencia, lo cual no está permitido, puesto que estos efectos de pago sólo sirven para gastos administrativos; y, cuenta con el crédito automático que es muy favorable y beneficioso para el usuario ya que el trámite del crédito se lo realiza por la pantalla del computador, y este a su vez aprueba o rechaza la solicitud del crédito, el monto que otorga es hasta tres millones de sucres.

La investigación realizada sobre la agilidad del crédito en los diferentes bancos privados de la ciudad, se encontro que no existe un tiempo limitado en la concesión de créditos, puesto que depende del tipo y monto del crédito y de los requisitos en regla.

*Para mejor visualización de la comparación
que acabamos de hacer adjuntamos el cuadro.*

(VER)

3. ESTRUCTURA FUNCIONAL DEL DEPARTAMENTO DE CREDITO DEL BANCO DE LOJA

3.1. POLITICAS Y ESTRATEGIAS DE ASIGNACION DE FUNCIONES

3.1.1 RELACION DEL HISTORIAL PROFESIONAL CON LA FUNCION QUE DESEMPEÑA CADA TRABAJADOR DE LAS SECCIONES DEL BANCO

En la investigación que se realizó en el Banco de Loja, sobre la relación del historial profesional con la función que desempeña cada empleado en cada sección, se analizó pormenorizadamente los estudios realizados por cada uno de los empleados y funcionarios versus o frente a las actividades que realizan en la institución, encontramos que una mayoría considerable desempeña actividades incompatibles a los estudios efectuados, este desfase quizá este compensado por los conocimientos adquiridos en base a la experiencia; un porcentaje menor en proceso de profesión, desempeñan trabajos relacionados con respecto a la banca (contabilidad, administración, economía); y solamente un mínimo porcentaje tiene

estudios profesionales relacionados con su trabajo.

A continuación valoramos y graficamos a la experiencia personal capacitada de acuerdo a su actividad:

TOTAL DE FUNCIONARIOS Y EMPLEADOS:

80 personas - 100%

PROFESIONALES VS. ACTIVIDAD:

14 personas - 17.28%

EN PROCESO DE PROFESION VS. ACTIVIDAD:

25 personas - 30.87%

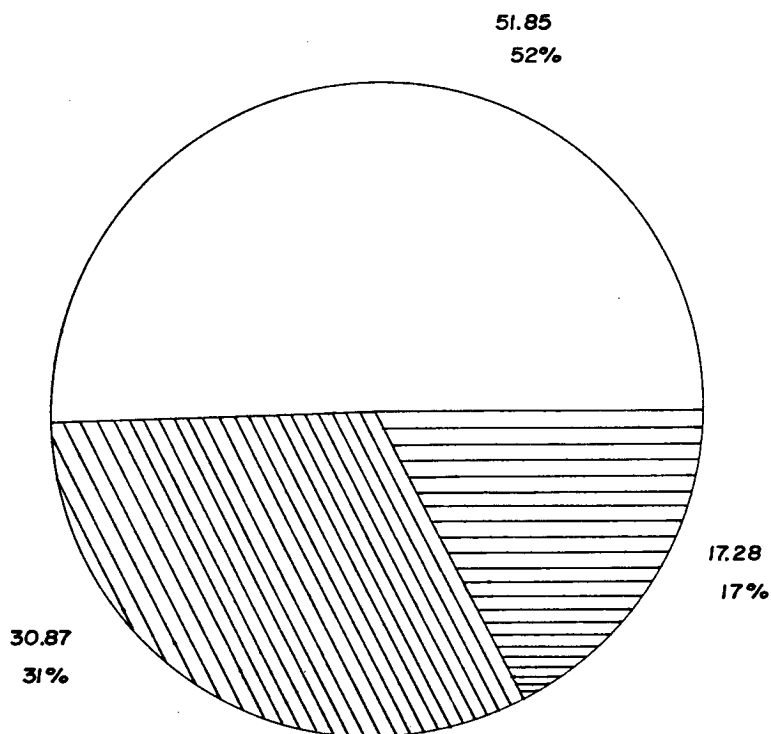
INCOMPATIBLES VS. ACTIVIDAD:

42 personas - 51.85%

PROFESIONALES: 5

EN PROCESO DE PROFESION: 4

SIN ESTUDIOS SUPERIORES: 33



- INCOMPATIBLES vs. ACTIVIDAD
- EN PROCESO DE PROFESION vs. ACTIVIDAD
- PROFESIONALES vs. ACTIVIDAD

3.1.2 EL PROCESO DE CAPACITACION

El proceso de capacitación es muy importante para el empleado aun cuando se invierta mucho tiempo, dinero y esfuerzo, ya que con una buena capacitación permite cometer menos equivocaciones y mejorar prácticamente el desempeño de cualquier trabajo que se le designe; y, este puede ser el factor más importante de una empresa.

Por otra parte es necesario cursos de capacitación sobre el trabajo que desempeña, para que este vaya actualizando con los nuevos métodos y equipos que se utilizan, y así pueda rendir en forma rápida y eficaz su trabajo.

El estudio que se realizó en el Banco de Loja sobre la capacitación que reciben los empleados, se encontró que en el momento de ingresar se da capacitación sobre la actividad que va a desempeñar.

La capacitación que se da al personal es permanente debido a que rota de sus puestos de acuerdo a las necesidades de cada departamento.

En lo que se refiere a cursos de capacitación dictados al personal por parte de la administración del banco en los tres últimos años hemos llegado a verificar que no se ha dado ninguno.

CAPITULO III

***EL PROCESO OPERATIVO EN LA
CONCESION DE PRESTAMOS
DEL BANCO DE LOJA***

1. NATURALEZA DEL PROCESO OPERATIVO EN EL CREDITO

1.1 DEFINICION DE PROCESO OPERATIVO

Es una serie ininterrumpida de pasos y operaciones o cualquier condición persistente inalterable, con el fin de llegar de una manera eficaz y certera al término de un proceso.

En el caso de concesión de créditos el proceso operativo está relacionado desde la aprobación hasta la entrega del préstamo y su cobranza, esto se refiere a la orden del banco, solicitud y a la suscripción del pagaré que comprenderá cerciorarse de la legitimidad de las firmas y documentos de identidad.

Luego la liquidación del préstamo otorgado que comprende: el número del préstamo, identificación de deudor (es) y garante (s) y, la liquidación propiamente que significa el principal, menos los impuestos a retener que se subdividen en impuesto unificado (2%) y el impuesto SOLCA (0.6%); el saldo resultante es el valor líquido a favor del prestatario.

Internamente se procede a acumular intereses por los saldos de los diferentes

tipos de préstamos que hasta esa fecha haya otorgado el banco.

Para una mejor comprensión explicaremos en los siguientes puntos el proceso operativo en la concesión de créditos.

1.2 INSTANCIAS Y OPERACIONES EN EL PROCESO DE CONCESION DE PRESTAMO

A fin de precisar adecuadamente el proceso de concesión de préstamo, es necesario e importante analizar algunos conceptos y términos que han de intervenir en un crédito.

- 1.- **Deudor.**- Es la persona que está obligada a pagar una deuda que pide prestado a particulares o instituciones.
- 2.- **Garante.**- Entidad o persona que garantiza conjuntamente e incondicionalmente el cumplimiento de la obligación contraída por el prestatario en un contrato de préstamo.
- 3.- **Monto.**- Total de fondos que un banco puede prestar en un momento determinado.

- 4.- **Objeto.-** Es el destino que se dirige o se encamina el crédito.
- 5.- **Plazo.-** Es el tiempo fijado para la cancelación de un préstamo; y que cierta cantidad se ha de pagar en dos o más veces.
- 6.- **Garantía.-** Documento independiente emitido por alguien, para responder ante terceros, del cumplimiento de una obligación contraída por el prestatario.
- 7.- **Interés.-** Beneficio o utilidad producido por el capital o una suma prestada.
- 8.- **Impuesto.-** Cantidad que ha de retenerse de cada préstamo que otorgue el banco obligatoriamente para el Estado, y este a su vez atiende las necesidades públicas.
- 9.- **Impuesto Unificado.-**
(2%) que está destinado:
el 50% al Tesoro Nacional; y,
el 50% al financiamiento del Magisterio.
- 10.- **Impuesto Solca.-** Este impuesto es a favor de la sociedad de lucha contra el cáncer

del Ecuador (SOLCA), es el (0.6%) y que está destinado:

el 50% para Guayaquil.

el 33% para Quito.

el 12% para Cuenca.

el 5% para Loja.

el 0.10% para Manabí.

- 11.- **Interés por Mora.-** Omisión, descuido o fallo de cualquier parte signataria de un contrato de préstamo, en el pago de intereses fuera de plazo.
- 12.- **Comisión.-** Percepción por la prestación de un servicio. Se diferencia de los intereses en que estos se perciben por un servicio, mientras que los intereses responden a un capital.
- 13.- **Forma de pago.-** Es la modalidad mediante la cual el deudor se compromete con el banco a pagar su préstamo.
- 14.- **Liquidación.-** Concluir el pago de una obligación.
- 15.- **Cancelación.-** Anulación de un documento por haber sido cancelado.

- 16.- Renovación.- Restablecer de nuevo el documento o volverlo a su primer estado.
- 17.- Abono.- Pagar cierta cantidad a un banco como parte de una deuda.

Identificados estos términos procedemos a las instancias y operaciones que se siguen en el proceso de concesión de un préstamo, primeramente el Banco entrega un formulario Nro. 112 con los documentos o requisitos necesarios e indispensables previos a la solicitud de crédito, el cual consta de los siguientes puntos:

- a) El usuario que solicite el crédito debe ser cliente activo del banco, ya sea en cuenta corriente o libreta de ahorro.
- b) El movimiento de la cuenta corriente o libreta de ahorro, debe tener un promedio de saldo mensual de S/. 100.000,00, sesenta días anteriores al préstamo.
- c) Debe presentar certificados de sueldos de trabajo, de solvencia personal o de las actividades económicas.

- d) Debe presentar certificados del Registrador de la Propiedad de los bienes raíces valuados en una cantidad mayor a la solicitada, si los tiene, y de su garante, no hipotecados.

- e) Cuando se trate de préstamos agropecuarios, industriales y artesanales se presentará el carnet de afiliación a las respectivas Cámaras.

- f) Si se tratara de empresas o compañías presentarán de los directivos y el registro único del contribuyente.

- g) Cuando el préstamo sea de carácter hipotecario, se acompañará el título de propiedad del inmueble y un certificado del Registrador de la Propiedad historiada por quince años y título del pago del impuesto predial.

Una vez adjunto todos los requisitos exigidos por el banco al cliente según el préstamo, se procede a realizar los siguientes pasos conjuntamente con el usuario.

1. TRAMITE CON SUBGERENCIA DE CREDITO

El cliente solicita al subgerente de crédito un préstamo indicando la cantidad que requiere; luego el subgerente revisa que tenga movimiento en la cuenta corriente o libreta de ahorro en los dos últimos meses, que tipo de negocio tiene o actividad económica rentable que posibilite cancelar la cantidad solicitada; y, verificar si el cliente tiene préstamos anteriores.

1.1.- ORDEN DE CREDITO

Una vez obtenida esta información el subgerente procede a extender una orden en la cual consta lo siguiente:

- Nombre del deudor.
- Nombre del garante.
- Cantidad solicitada.
- Destino del crédito.
- Documentos a presentar:
 - * Certificado del Registrador de la Propiedad del deudor y garante.
 - * Certificado de sueldos de deudor y garante.
 - * Copia de matrícula de vehículo del

deudor y garante.

* Certificados correspondientes para hipoteca, prenda y persona jurídica.

- Observaciones.

MODELO DE ORDEN DE CREDITO

BANCO DE LOJA
ORDEN DE CREDITO

Deudor.-

Garante.-

Cuantía.-

Objeto.-

Documentos a presentar:

Certificado de registrador de propiedad de		
deudor.	()
garante.	()
Certificado de sueldos de		
deudor.	()
garante	()
Copia de matrícula de Vehículo de		
deudor	()
garante	()
Certificados correspondiente para		
Hipoteca	()
Prenda	()
persona jurídica.	()

Observaciones.-

2.- SOLICITUD DE CREDITO

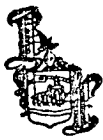
El cliente con la orden extendida por subgerencia acude al departamento de crédito-oficial de crédito para la respectiva elaboración de la solicitud, en un formulario Nro. 002 con los datos personales del deudor (es) y garante (s).

Este formulario consta de los siguientes puntos:

- Número y fecha de la solicitud.
- Apellidos y nombres del deudor(es) y garante (s).
- Cédulas de identidad del deudor (es) y garante (s).
- Número de la cuenta corriente o libreta de ahorro.
- Tipo de préstamo.
- Cuantía - Firma del peticionario.
- Dirección del deudor (es) y garante (s).
- Línea de crédito.
- Código de inversión.
- Lugar de inversión.
- Provincia - Cantón - Parroquia - Sitio.
- Observaciones.
- Actividad económica del deudor (es) y

garante (s).

- Bienes muebles e inmuebles del deudor (es) y garante (s).
- Autorización por jefes de sección.
- Ticket con el número de la solicitud.



BANCO DE LOJA

SOLICITUD DE CREDITO

128

Nº 00071

DEUDOR (ES)
GARANTE (S) O DESCONTANTE (S)

de de 19.....
CU. Cta.
CU. Cta.
CU. Cta.
CU. Cta.
CU. Cta.
CU. Cta.

Comercial Industrial Agropecuario Operación.....

S/.

Firma del Peticionario

Dirección Deudor:
Dirección Garante:
Línea de Crédito:
Código de Inversión:

Lugar de Inversión

Provincia Cantón Parroquia Sitio

Observaciones:

Actividades Económicas

Deudor (es)

Garante (s)

Bienes Muebles e Inmuebles

Deudor (es)

Garante (s)

Debo a este Banco:

Aprobado por Plazo Negada Autorizada por:
S/.

BANCO DE LOJA
SOLICITUD DE CREDITO
Fecha:

Nº 00071

3.- COMISION TECNICA DE ANALISIS

La solicitud adjunta con la orden y tarjeta del cliente, es analizada por economistas del banco los cuales revisan el historial del cliente respecto a las obligaciones que ha tenido o tiene con el banco, llenando un formulario que contiene lo siguiente:

- Número de solicitud de crédito.
- Apellidos y nombres del deudor (es).
- Dirección del deudor (es).
- Cédula de identidad.
- Fecha de análisis.
- Número de cuenta.
- Cuantía.
- Objetivo.
- Saldo disponible.
- Saldos promedios de los tres últimos meses.
- Ocupación.
- Ingresos.
- Garantías:
 - * Sobre firmas - Hipotecaria - Prendaria
 - Bienes.
- Obligaciones que el cliente tiene con el banco.
- Apellidos y nombres del garante (s).

- Dirección del garante (s).
- Cédula de identidad.
- Ingresos.
- Ocupación.
- Garantías.
- Observaciones si es conveniente o no el crédito.
- Firma de los economistas.

SOLICITUD DE CREDITO No.

AGENCIA:

DEUDOR:

DIRECCION:

CEDULA:

CUANTIA:

FECHA DE ANALISIS

CUENTA:

OBJETIVO:

SALDO DISPONIBLE: S/.

PROMEDIOS: P1 S/.

P2 S/.

OCUPACION: S/.

P3 S/.

INGRESOS: S/.

GARANTIAS:

Sobre Firmas.....Hipotecaria.....

Prendaria.....Bienes.....

OBLIGACIONES

GARANTE:

DIRECCION:

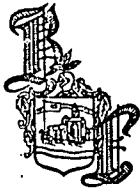
CEDULA:

INGRESOS: S/.

OCUPACION:

GARANTIAS:

OBSERVACIONES:



BANCO DE LOJA
DEPARTAMENTO DE CREDITO

962671

Form. 84

DEUDOR: *NULO*

Cédula:

Dirección:

OBLIGACIONES DIRECTAS
SOBRE FIRMAS

CLAVE: 1.— Anticipo
2.— Vencido

Operación Nº	Fecha de Concesión	Fecha de Vencimiento	Valor	P A G O S			Saldo	Nº Control
				1 2	Fecha	Abono Cancelación		

Referencias: _____

Luego de ser analizados estos documentos regresan a subgerencia, para ser entregados según el monto, a los organismos que otorgan el crédito (Gerente, Comisión de Crédito y Directorio).

Gerente.- Gerente General (aprueba hasta S/.2'000.000,00).

Comisión de Crédito.- Gerente General, Presidente y un Director de turno (aprueba de S/.2'000.000,00 - S/.6'000.000,00).

Directorio.- Presidente y cinco vocales, que son nombrados por la Junta General de Accionistas (aprueba de seis millones en adelante).

4.- APROBACION DEL CREDITO

Dichos organismos para la aprobación o rechazo de las solicitudes se basarán en los siguientes puntos:

- Solvencia moral y económica del cliente.
- Que los bienes raíces del deudor (es) y garante (s) respalde el monto del crédito solicitado; y,

- En el informe de la comisión técnica de análisis.

En caso de ser aprobada la solicitud se enviará al departamento de crédito - sección cartera para que se proceda a su liquidación; cuando es rechazada será devuelta al departamento de crédito y hacerle conocer al cliente las razones por que fue negada.

5.- TRAMITE EN EL DEPARTAMENTO DE CREDITO - SECCION CARTERA

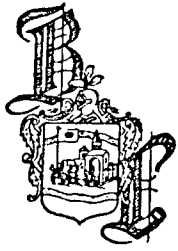
Aprobada la solicitud se presenta el deudor (es) y garante (s) para la legalización del documento.

5.1.- LLENAR PAGARE

Legalizada la solicitud se procede a llenar el pagaré que consta de:

- Número de pagaré.
- Cantidad en números.
- Fecha de vencimiento.
- Cantidad en letras.
- Plazo.
- Interés vigente.

- *Interés por mora (en caso de vencimiento).*
- *Aceptación por parte del deudor (es) y garante (s).*
- *Fecha de emisión del pagaré.*
- *Firmas y cédulas del deudor (es) y garante (s).*
- *Dirección del deudor (es) y garante (s).*
- *Teléfono del deudor (es) y garante (s).*
- *El deudor (es) y garante (s) quedan comprometidos a cancelar la obligación que tienen con el banco.*



BANCO DE LOJA

LOJA - ECUADOR

V E N C E

Nº

Por \$

136

Deb y pagaré de esta fecha, a días de la vista en esta ciudad o en el lugar donde fuese reconvenido a la orden del BANCO DE LOJA, la cantidad de que he recibido en préstamo, en dinero efectivo y a entera satisfacción para fines

Desde la fecha abonaré el interés del por ciento anual y en caso de mora pagaré , además, el por ciento adicional hasta la completa cancelación; y si se expidieren nuevas leyes fijando otros límites más elevados de interés, diferentes al que rige actualmente pagaré el tipo que entonces se permitiere estipular.

Si diese origen a juicio o a gastos de cobro, todos los gastos extrajudiciales o judiciales que se ocasionaren serán de cargo, aun antes de sentencia. Para caso de juicio sujet especialmente a los Jueces de lo Civil de la Provincia de Loja a elección de acreedor y renunci fuero y domicilio.

Sin protesto. Sin visto bueno. Caso de mora autoriz debitar de cuenta corriente N° , libreta de ahorros N° o compensar con cualquier depósito o crédito que tuviere el Banco a favor. Loja,

IMPUESTOS RETENIDOS

Autorizado

Deudor
Cd. Id.
Cd. Trib.
Dir.
Nº Telef.

Deudor
Cd. Id.
Cd. Trib.
Dir.
Nº Telef.

VISTO BUENO

Loja,

Deudor:

Deudor:

En los mismos términos y condiciones del Pagaré a la orden, garantiz solidariamente a deudor señor por las obligaciones que ha contraído en el mismo, para con el BANCO DE LOJA, renunciando domicilio, los beneficios de orden y excusión y sujet expresamente a los Jueces Competentes de la Provincia de Loja, a la elección del acreedor. Sin protesto.
Fecha Ut Supra.

Elaborado por

Garante:
Cd. Id.
Cd. Trib.
Dir.
Nº Telef.

Garante:
Cd. Id.
Cd. Trib.
Dir.
Nº Tclef.

5.2.- TRAMITE DE LIQUIDACION

Se efectuará la liquidación en el formulario Nro. 401 que contiene lo siguiente:

- Código de la oficina bancaria.
- Lugar de la concesión.
- Sección bancaria - sujeto del crédito - operación - origen.
- Clasificación por garantía - fecha de concesión - fecha de vencimiento - plazo en años y días.
- Código - Destino del crédito.
- Lugar de inversión.
- Número de la obligación.
- Apellidos y nombres del deudor (es) y garante (s) o razón social.
- Número de cédula de identidad o registro único del contribuyente, número de pasaporte (extranjeros).
- Acreditado a: cuenta corriente o libreta de ahorro.
- Valor del préstamo.
- Valor a liquidar.
- Firmas autorizadas.

BANCO DE LOJA



LIQUIDACION DE OPERACION DE CARTERA

FORM 401 - DEE

CODIGO DE LA OFICINA BANCARIA

Oficina en: -----

SECCION BANCARIA			SUJETO DEL CREDITO			OPERACION		ORIGEN			ANT./L./EXP.
AHORRO	COMERCIAL	HIPOTECARI	PRIVADO	PUBLICO	EC. MIXTA	ORIGINAL	RENOVADA	FONDOS FIN.	MONED. EXT.	CONVE. INT.	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

CLASIFICACION POR GARANTIA							FECHA DE CONCESION			FECHA DE VENCIMIENTO			PLAZO EN	
DOCUM. DESCONT.	PRESTAMOS FIRMAS	PRENDARIO	BONOS PRENDA	HIPOTECAR. COMUN	AM. GRAD. CON CEDUL.	AM. GRAD. SIN CEDUL.	DIA	MES	AÑO	DIA	MES	AÑO	AÑOS	DIAS
13	14	15	16	17	18	19								

CODIGO

Breve Explicación del Destino del Crédito

LUGAR DE LA INVERSION			
PROVINCIA:	CODIGO PROVINCIA		CODIGO CANTON

OBLIGACION N°

DEUDOR (ES) APELLIDOS Y NOMBRES O RAZON SOCIAL	N° CEDULA DE IDENTIDAD O REGISTRO UNICO DEL CONTRIBUYENTE N° PASAPORTE (EXTRANJEROS)
GARANTE (S) APELLIDOS Y NOMBRES O RAZON SOCIAL	
ACREDITADO A:	

LIQUIDACION

VALOR S/.

INTERES AL%

IMPUESTO

V. LIQ. A LA ORDEN

FIRMAS AUTORIZADAS

MODELO DE LIQUIDACION

DISTRIBUCION DE PAPELETAS

La liquidación consta de un original y cuatro copias que se distribuyen de la siguiente manera:

- La original blanca se envía al departamento de Contabilidad para su contabilización y por consiguiente será archivada.
- La copia amarilla se entrega al cliente.
- La copia verde queda en archivo de la sección cartera, para luego ser enviada como notificación al deudor diez o quince días antes del plazo de su vencimiento.
- La copia azul queda en archivo de la sección cartera, para luego ser enviada como notificación al garante diez o quince días antes del plazo de su vencimiento.

CALCULO DE LIQUIDACION

$$L = \frac{M * I * T}{\text{DIAS DEL AÑO (100)}}$$

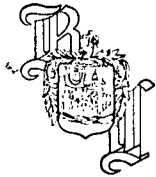
5.3.- ABONOS Y CANCELACIONES

CANCELACIONES

Vencido el plazo, el cliente se acercará al departamento de crédito - sección cartera para cancelar el primer dividendo del préstamo llenando el formulario Nro. 402 que consta de:

- Código de la Institución.
- Lugar de la concesión.
- Sección - recuperación - acreditar a: - número del comprobante.
- Cantidad en números y letras.
- Apellidos y nombres del deudor (es) o razón social.
- Número de cédula de identidad o registro único del contribuyente, número de pasaporte (extranjeros).
- Firmas autorizadas.
- Código - Cuenta - Valor préstamo - Días vigente - Días mora - Interés vigente - Interés mora - Interés solcam - Valor a pagarse.
- Cancelación de su préstamo - que vence.
- Fecha de pago a fecha de vencimiento al interés vigente.
- Débito de su cuenta Nro. (cuenta corriente o libreta de ahorro).

BANCO DE LOJA



ABONOS Y CANCELACIONES OPERACIONES DE CARTERA

FORM. 402 - DEE

CODIGO DE LA INSTITUCION

OFICINA EN: _____

SECCION		
AHORRO	COMERCIAL	HIPOTECAR.
1	2	3

RECUPERACION				
ABONO	Cancelación	FECHA		
25	26	DIA	MES	AÑO

ACREDITAR A: OBLIGACION N°

N° DE ESTE COMPROBANTE

VALOR S/.

SON: _____

SUCRES

IMPRESORIO/FF/TECS.A. 9130388	DEUDOR (ES) APELLIDOS Y NOMBRES O (RAZON SOCIAL)	Cédula de Identidad Reg. Unico Contribuyentes o pasaporte (Extranjeros)

FIRMAS AUTORIZADAS

CODIGO	CUENTA	VALOR PRESTAMO	D/VIG.	D./MORA	INT - VIGENTE	INT - MORA	INT - SOLCAM.	VALOR A PAGARSE

CANCELACION DE SU PRESTAMO _____ QUE VENCE _____

Intereses Pag. del _____ al _____ al _____ %

DEBITO DE SU CUENTA N° _____

- ORIGINAL -

MODELO DE CANCELACION

DISTRIBUCION DE PAPELETAS

El formulario de abonos y cancelaciones constan de un original y una copia que se distribuyen de la siguiente manera:

- La original blanca se envía a Contabilidad para su contabilización, y ser archivada.
- La copia amarilla se entrega al cliente.

CALCULO DE CANCELACION

$$C = \frac{M * T * I}{\text{DIAS DEL AÑO (100)}}$$

ABONOS

El cliente se acerca al departamento de crédito - sección cartera para pagar un porcentaje de cualquier dividendo del préstamo antes de su vencimiento.

DISTRIBUCION DE PAPELETAS

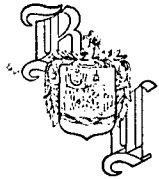
El formulario de abonos es el mismo que se utiliza en cancelaciones, y la distribución de las papeletas es igual.

El jefe de cartera luego de hacer los cálculos de los créditos otorgados en el día, registra los valores en un formulario Nro. 95 adjunto con la original de la papeleta de liquidación, abonos y cancelaciones para la respectiva contabilización.

CALCULO DE ABONOS

$$A = \frac{M * T * I}{DIAS DEL AÑO (100)}$$

BANCO DE LOJA



ABONOS Y CANCELACIONES OPERACIONES DE CARTERA

FORM. 402 - DEE

CODIGO DE LA INSTITUCION

OFICINA EN: _____

SECCION		
AHORRO	COMERCIAL	HIPOTECAR.
1	2	3

RECUPERACION				
ABONO	Cancelación	FECHA		
25	26	DIA	MES	AÑO

ACREDITAR A:
OBLIGACION N°

N° DE ESTE COMPROBANTE

VALOR S/.

SON:

SUCRES

DEUDOR (ES) APELLIDOS Y NOMBRES O (RAZON SOCIAL)	Cédula de Identidad Reg. Unico Contribuyentes o pasaporte (Extranjeros)

FIRMAS AUTORIZADAS

CODIGO	CUENTA	VALOR PRESTAMO	D/VIG.	D./MORA	INT - VIGENTE	INT - MORA	INT - SOLCAM.	VALOR A PAGARSE

CANCELACION DE SU PRESTAMO _____ QUE VENCE _____

Intereses Pag. del _____ al _____ al _____ %

DEBITO DE SU CUENTA N° _____

- ORIGINAL -

MODELO DE ABONO

TRAMITE: CONCESION DE CREDITOS DEPARTAMENTO: DEPARTAMENTO DE CREDITO FECHA DE ELABORACION:		DIAGRAMA FINALIZA: EN ARCHIVO DE DOCUMENTOS ANALISTAS: JAQUELINE GARCIA Y CECILIA GUERRERO		DISTANCIA EN PIES
➔	1	Cliente llega a subgerencia de crédito para solicitar el préstamo.		86
□	1	El subgerente revisa el estado de cuenta del cliente.		
○	1	El subgerente extiende una orden para la elaboración de la solicitud.		
➔	2	Departamento de crédito - oficial de crédito.		99
○	2	Elaboración de la solicitud.		
➔	3	Oficina de comisión técnica de análisis.		165
○	3	Realiza el análisis de la solicitud y prepara un informe.		
➔	4	Subgerencia de crédito.		192
□	2	Revisión del informe.		
➔	5	Gerencia, Comisión de Crédito o Directorio.		30
□	1	Solicitud en espera.		
□	3	Revisión del informe.		
○	4	Aprobación o rechazo de la solicitud.		
➔	6	Departamento de crédito - oficial de crédito.		122
□	4	Informa al cliente la aprobación o rechazo de la solicitud.		
➔	7	Departamento de crédito - sección cartera.		17
○	5	Elaboración del pagaré.		
○	6	Cálculos y liquidación del crédito.		
➔	8	Departamento de crédito - Jefe de crédito.		17
○	7	Revisión de formularios.		
➔	9	A archivo.		298
▽	1	Archivo de formularios.		

RESUMEN		
○	OPERACION	7
□	INSPECCION	4
➔	TRASLADO	9
□	RETRASO	1
▽	ALMACENAMIENTO	1
DISTANCIA TOTAL PIES 1.025		

2. CONTABILIZACION DE LOS PRESTAMOS

2.1 CONTABILIZACION SEGUN LA NATURALEZA DEL PRESTAMO

La contabilización de los préstamos según su naturaleza se los registra bajo las cuentas que se encuentran en el CATALOGO UNICO DE CUENTAS debidamente codificado y que se presentan en los Balances de Inventario Inicial para conocimiento y toma de decisiones de los directivos.

La identificación de las cuentas se basa en el sistema de codificación decimal, prevé la utilización obligatoria hasta de ocho dígitos que identifican:

0	elemento del estado financiero
00	grupo de cuentas
00 00	cuentas
00 00 00	subcuentas
00 00 00 00	subcuentas analíticas

Para la identificación de los elementos se ha utilizado la numeración del 1 al 7 dentro del primer dígito.

Los tres primeros dígitos comprenden las cuentas expresivas del Activo, Pasivo y Patrimonio, destinadas a conformar el balance de situación financiera. Los elementos cuatro y cinco agrupan las cuentas de gestión sintetizadas en las partidas de resultados deudoras y acreedoras, indispensables para la elaboración del balance de ganancias y pérdidas. El elemento seis integra las cuentas contingentes que agrupan las obligaciones eventuales; y, el elemento siete que resumen las cuentas de orden y de control indispensables para una acertada administración.

POR LA LIQUIDACION DE UN PRESTAMO SOBRE FIRMAS

----- x -----

1401	CARTERA DE CREDITO POR VENCER	
140105	Créditos sobre firmas	xxxx
2602	RETENCIONES	xxxx
260215	Impuesto único (2%)	
250220	Impuesto Solca (0.6%)	
1101	CAJA M.N.	xxxx
	Para registrar la cancelación de un préstamo sobre firmas.	

POR LA LIQUIDACION DE UN PRESTAMO PRENDARIO

----- x -----

1401	CARTERA DE CREDITO POR VENCER	
140110	Créditos prendarios	xxxx
2602	RETENCIONES	xxxx
260215	Impuesto único (2%)	
250220	Impuesto Solca (0.6%)	
1101	CAJA M.N.	xxxx
	Para registrar la cancelación de un préstamo prendario.	

POR LA LIQUIDACION DE UN PRESTAMO HIPOTECARIO

----- x -----

1401	CARTERA DE CREDITO POR VENCER	
140115	Créditos hipotecarios	XXXX
2602	RETENCIONES	XXXX
260215	Impuesto único (2%)	
250220	Impuesto Solca (0.6%)	
1101	CAJA M.N.	XXXX
	Para registrar la cancelación de un préstamo hipotecario.	

POR LA LIQUIDACION DE UN PRESTAMO ESPECIAL

----- x -----

1401	CARTERA DE CREDITO POR VENCER	
140120	Créditos especiales	XXXX
2602	RETENCIONES	XXXX
260215	Impuesto único (2%)	
250220	Impuesto Solca (0.6%)	
1101	CAJA M.N.	XXXX
	Para registrar la cancelación de un préstamo especial.	

2.2 DESCRIPCION DEL MOVIMIENTO CONTABLE**CREDITOS SOBRE FIRMAS**

Registra el monto de los créditos concedidos por la institución en base a la solvencia y capacidad del prestatario y/o un tercero (garante) que se compromete ante la entidad a asumir solidariamente la obligación en caso de que el obligado principal no pague su deuda al vencimiento.

Estos préstamos están respaldados por pagarés, letras de cambio o contratos.

DINAMICA**DEBITOS:**

- 1.- Por el valor del sobregiro ocasional concedido.
- 2.- Por el valor utilizado del crédito en cuenta corriente contratado.
- 3.- Por el valor nominal de los documentos endosados como valor recibido por los clientes a favor de la entidad, que se

originan en transacciones efectuadas fuera de la misma.

- 4.- Por el valor nominal de documentos suscritos por el cliente.
- 5.- Por el monto del descuento o anticipo respaldado por letra documentaria aceptada por un banco del exterior.
- 6.- Por el valor de adquisición de los documentos de préstamos sobre firmas comprados.

CREDITOS:

- 1.- Por abono o cancelación de los sobregiros ocasionales o saldos utilizados de créditos en cuenta corriente contratados mediante depósitos o notas de crédito a las cuentas corrientes.
- 2.- Por abonos y cancelaciones de los documentos descontados, préstamos, anticipos y descuentos sobre letras de exportación.
- 3.- Por el valor de adquisición de los documentos comprados, al momento de su devolución, debidamente cancelados.
- 4.- Por el valor de adquisición de los

documentos comprados, cuando se los vende.

5.- Por transferencia a cartera vencida.

CLASIFICACION

Este tipo de créditos se clasifican en las siguientes subcuentas:

14010505	<i>Sobregiros ocasionales</i>
14010510	<i>En cuenta corriente contratados</i>
14010515	<i>Documentos descontados</i>
14010520	<i>Préstamos</i>
14010525	<i>Anticipos y descuentos sobre letras de exportación</i>
14010530	<i>Documentos de crédito comprados.</i>

CREDITOS PRENDARIOS

Registra el monto de los créditos que estén respaldados con garantía prendaria, la misma que puede ser comercial, ordinaria, especial de comercio, agrícola e industrial; así como los anticipos que conceden los almacenes generales de depósito.

El detalle de la garantía debe constar en el respectivo contrato de prenda y debe celebrarse por escrito y cumplir las formalidades que determina la ley para cada clase de ellos, particularmente con la inscripción en el Registro de la Propiedad cuando se trate de prenda agrícola e industrial.

Las entidades podrán otorgar préstamos prendarios en base a certificados de depósitos emitidos por los almacenes generales de depósitos.

Cuando se otorgan préstamos con prenda legalmente suficiente y una forma adicional, se considera prendario.

Cuando por la naturaleza de la garantía sea susceptible de siniestro, se exigirá que esté cubierta por una póliza de seguros.

DINAMICA

DEBITOS:

1.- Por el valor de los desembolsos o entregas

al cliente por cuenta de los documentos suscritos por garantía prendaria.

2.- Por el valor de los préstamos concedidos con emisión de bonos de prenda.

CREDITOS:

1.- Por los abonos y cancelaciones efectuados por los clientes.

2.- Por transferencia a cartera vencida.

CLASIFICACION

Este tipo de créditos se clasifican en las siguientes subcuentas:

14011005	Comercial
14011010	Agrícola
14011015	Industrial
14011020	Emisión de bonos de prenda
14011025	Anticipos a clientes

CREDITOS HIPOTECARIOS

Registra el valor de los préstamos con fondos propios de la institución, con garantía

de primera hipoteca de un inmueble que serán concedidos hasta un plazo máximo de diez años y que podrán ser cancelados mediante abonos en fechas previamente señaladas o a su vencimiento.

DINAMICA

DEBITOS:

- 1.- Por el monto de créditos concedidos por emisión de cédulas hipotecarias.
- 2.- Por el valor de los desembolsos o entregas efectuadas al cliente por cuenta de los créditos hipotecarios concedidos bajo las diferentes modalidades.

CREDITOS:

- 1.- Por la porción del capital al vencimiento de los dividendos, constantes en la respectiva tabla de amortización.
- 2.- Por los pagos anticipados parciales y totales.
- 3.- Por la aplicación del seguro de desgravamen en los casos y condiciones que

señalan los reglamentos respectivos, en el caso del BEV y las mutualistas.

- 4.- Por el valor de las cédulas hipotecarias de propia emisión recibidas en concepto de pago de capital de los préstamos hipotecarios de amortización gradual.
- 5.- Por transferencia a cartera vencida.

CLASIFICACION

Este tipo de créditos se clasifican en las siguientes subcuentas:

14011505	Comunes
14011510	Amortización gradual
14011515	Para compra de vivienda
14011520	Para construcción de vivienda
14011525	Para mejora o ampliación de vivienda
14011530	Para vivienda de interés social
14011535	Para compra de terreno
14011540	Para compra de locales profesionales
14011545	Para compra de muebles o equipos de trabajo
14011550	Préstamos a cooperativas de

	vivienda
14011555	Préstamos al constructor
14011560	Préstamos cedidos por mutualistas
14011590	Otros

CREDITOS ESPECIALES

Registra el valor de los préstamos con características especiales, por el origen, destino o beneficiario de los recursos que generalmente provienen de líneas de créditos previamente establecidas, destinados a estimular los sectores prioritarios para el desarrollo socio económico del país.

DINAMICA

DEBITOS:

- 1.- Por el valor de los desembolsos o entregas realizadas, con cargo a los créditos especiales bajo sus diversas modalidades.

CREDITOS:

- 1.- *Por los abonos y cancelaciones efectuados por los deudores.*
- 2.- *Por la porción de capital al vencimiento de los dividendos constantes en las tablas de amortización, en los préstamos sujetos a esta modalidad.*
- 3.- *Por la transferencia a cartera vencida de los préstamos no pagados oportunamente por el deudor.*

CLASIFICACION

Este tipo de créditos se clasifican en las siguientes subcuentas:

14012005	Fondos financieros
14012010	FOPINAR
14012015	Bonos de fomento
14012020	Bonos de garantía específica
14012025	Industrial
14012030	POPEX
14012035	Municipalidades
14012040	Consejos Provinciales
14012045	Organismos de desarrollo regional
14012050	Entidades financieras

14012055	Organismos estatales
14012060	Financiamiento a mutualistas
14012065	Educativo
14012070	Educativo familiar
14012075	Fondos Banco Mundial
14012080	Fondos BID
14012085	Reconstrucción de vivienda
14012088	Vivienda popular
14012090	Otros.

3. PROCESO DE RECUPERACION DEL PRESTAMO

3.1. PASOS CONTABLES QUE SE UTILIZAN EN LAS SIGUIENTES INSTANCIAS

3.1.1 ANTES DEL VENCIMIENTO

Este asiento se realiza en el caso de que el dividendo sea cancelado antes del plazo fijado.

	----- x -----	
1401	CARTERA DE CREDITOS POR VENCER	
140105	Créditos sobre firmas	xxxx
1904	VALORES ACUMULADOS POR COBRAR	
	Cartera vigente	xxxx
1101	CAJA M.N.	xxxx
	Para registrar cancelación del préstamo sobre firmas antes del vencimiento.	

3.1.2 AL VENCIMIENTO

Este asiento se realiza en el caso de que el dividendo sea cancelado en el plazo establecido.

----- x -----

1401	CARTERA DE CREDITOS POR VENCER	
140105	Créditos sobre firmas	xxxx
1904	VALORES ACUMULADOS POR COBRAR	
	Cartera vigente	xxxx
1101	CAJA M.N.	xxxx
	Para registrar cancelación del dividendo a su vencimiento de un préstamo sobre firmas.	

3.1.3 VENCIDO

Este asiento se realiza en el caso de que el dividendo sea cancelado vencido el plazo.

----- x -----		
1401	CARTERA DE CREDITOS POR VENCER	
140105	Créditos sobre firmas	xxxx
1904	VALORES ACUMULADOS POR COBRAR	
	Cartera vigente	xxxx
5104	INTERESES GANADOS - CREDITOS	
5105	Intereses de mora	xxxx
1101	CAJA M.N.	xxxx
	Para registrar cancelación del dividendo vencido de un préstamo sobre firmas.	

Estos asientos se registran igual para todas las clases de créditos que otorga el banco.

Los abonos y cancelaciones que realizan los usuarios para cancelar parte o total del dividendo se registran los mismos asientos contables ya sea antes del vencimiento, al vencimiento y vencido pero los cálculos son diferentes.

EJERCICIO PRACTICO

1.- LIQUIDACION

El Banco de Loja durante el mes de Noviembre de 1992 concedió un préstamo sobre firmas al Sr. N.N. por un monto de s/. 2'000.000,00 (Dos millones de sucres oo/100), con un plazo de 2 años, a un interés del 60% y en cuatro pagos semestrales.

1.1 CALCULO DE RETENCIONES

IMPUESTO UNICO

$$Iu = \frac{M * T * 2}{(DIAS DEL AÑO) * (100)}$$

$$Iu = \frac{2'000.000 * 180 * 2}{36.000}$$

$$Iu = 20.000$$

IMPUESTO SOLCA

$$Is = \frac{M * T * 0.6}{(DIAS DEL AÑO) * (100)}$$

$$Is = \frac{2'000.000 * 180 * 0.6}{36.000}$$

$$Is = 6.000$$

1.2 CALCULO DEL MONTO LIQUIDO QUE SE ACREDITA
AL CLIENTE

$$Ml = M - Iu - Is$$

$$Ml = 2'000.000 - 20.000 - 6.000$$

$$Ml = 1'974.000$$

1.3 CONTABILIZACION

----- x -----		
1401	CARTERA DE CREDITO POR VENCER	
140105	Créditos Sobre Firmas	2'000.000
2602	RETENCIONES	26.000
260215	Impuesto Unico	20.000
260220	Impuesto SOLCA	6.000
1101	CAJA M.N.	1'974.000

Para registrar liquidación de
un crédito sobre firmas.

2.- CANCELACIONES

2.1. ANTES DEL VENCIMIENTO

El Sr. N.N. se acerca a pagar el primer
dividendo de la obligación contraída a 170 días.

2.1.1 CALCULO DEL INTERES SEMESTRALMENTE

$$INTs = \frac{M * T * t}{(DIAS DEL AÑO) * (100)}$$

$$INTs = \frac{2'000.000 * 180 * 60}{36.000}$$

$$INTs = 600.000$$

2.1.2 CALCULO DEL INTERES DIARIO

$$INTd = \frac{INTs}{180}$$

$$INTd = \frac{600.000}{180}$$

$$INTd = 3.333,33$$

2.1.3 CALCULO DEL INTERES A 170 DIAS

$$INT170d = INTd * 170$$

$$INT170d = 3.333,33 * 170$$

$$INT170d = 566.666,66$$

2.1.4 CALCULO DEL MONTO LIQUIDO A PAGAR

$$MI = M + INT170d$$

$$MI = 2'000.000 + 566.666,66$$

$$MI = 2'566.666,66$$

2.1.5 CONTABILIZACION

	----- x -----	
1401	CARTERA DE CREDITO POR VENCER	
140105	Créditos sobre firmas	2'000.000,00
1904	VALORES ACUMULADOS POR COBRAR	
	Cartera Vigente	566.666,66
1101	CAJA M.N.	2'566.666,66
	Para registrar cancelación del dividendo del préstamo antes del vencimiento (170 días).	

2.2. AL VENCIMIENTO

El Sr. N.N. se acerca a pagar el primer dividendo de la obligación contraída al plazo establecido.

2.2.1 CALCULO DEL INTERES SEMESTRAL

$$INTs = \frac{M * T * t}{(DIAS DEL AÑO) * (100)}$$

$$INTs = \frac{2'000.000 * 180 * 60}{36.000}$$

$$INTs = 600.000$$

2.2.2 CALCULO DEL INTERES DIARIO

$$INTd = \frac{INTs}{180}$$

$$INTd = \frac{600.000}{180}$$

$$INTd = 3.333,33$$

2.2.3 CALCULO DEL INTERES A 180 DIAS

$$INT180d = INTd * 180$$

$$INT180d = 3.333,33 * 180$$

$$INT180d = 600.000$$

2.2.4 CONTABILIZACION

		----- x -----
1401	CARTERA DE CREDITO POR VENCER	
140105	Créditos sobre firmas	2'000.000
1904	VALORES ACUMULADOS POR COBRAR	
	Cartera Vigente	600.000
1101	CAJA M.N.	2'600.000
	Para registrar cancelación del dividendo del préstamo al vencimiento (180 días).	

2.3. VENCIDO

El Sr. N.N. se acerca a pagar el primer dividendo de la obligación contraída vencido el plazo (200 días).

2.3.1 CALCULO DEL INTERES DIARIO VIGENTE CON 20 DIAS DE MORA

$$INT_{20d} = INT_d * 20$$

$$INT_{20d} = 3.333,33 * 20$$

$$INT_{20d} = 66.666,66$$

2.3.2 CALCULO DEL INTERES MORA CON EL 4% ADICIONAL

$$INT_{20m} = \frac{M * 20 * 4}{(DIAS DEL AÑO) * (100)}$$

$$INT_{20m} = \frac{2'000.000 * 20 * 4}{36.000}$$

$$INT_{20m} = 4.444,44$$

2.3.3 CALCULO TOTAL DEL INTERES DE LOS 20
DIAS MORA

$$INTm = INT20d + INT20m$$

$$INTm = 66.666,66 + 4.444,44$$

$$INTm = 71.111,10$$

2.3.4 CALCULO DE INTERES SEMESTRAL CON LOS
20 DIAS MORA

$$INT200d = INTv + INTm$$

$$INT200d = 600.000,00 + 71.111,10$$

$$INT200d = 671.111,10$$

2.3.5 CALCULO DEL MONTO LIQUIDO A PAGARSE

$$MI = M + INTs + INTm$$

$$MI = 2'000.000,00 + 600.000,00 + 71.111,10$$

$$MI = 2'671.111,10$$

2.3.6 CONTABILIZACION

----- x -----		
1401	CARTERA DE CREDITO POR VENCER	
140105	Créditos sobre firmas	2'000.000,00
1904	VALORES ACUMULADOS POR COBRAR	
	Cartera Vigente	600.000,00
5104	INTERESES GANADOS - CREDITOS	
5105	Interés mora	71.111,10
1101	CAJA M.N.	2'671.111,10
	Para registrar cancelación del dividendo del préstamo vencido (200 días).	

3. ABONOS

3.1. ANTES DEL VENCIMIENTO (a 150 días)

El Sr. N.N. se acerca a realizar un abono incluido capital más intereses por la cantidad de 1'000.000,00 (Un millón de sucres 00/100) del primer dividendo de la obligación contraída.

3.1.1 CALCULO DEL INTERES SEMESTRAL

$$INTs = \frac{M * T * t}{(DIAS DEL AÑO) * (100)}$$

$$INTs = \frac{2'000.000 * 180 * 60}{36.000}$$

$$INTs = 600.000$$

3.1.2 CALCULO DEL INTERES DIARIO

$$INTd = \frac{INTs}{180}$$

$$\text{INTd} = \frac{600.000}{180}$$

$$\text{INTd} = 3.333,33$$

3.1.3 CALCULO DEL INTERES A 150 DIAS

$$\text{INT150d} = \text{INTd} * 150$$

$$\text{INT150d} = 3.333,33 * 150$$

$$\text{INT150d} = 500.000$$

3.1.4 MONTO LIQUIDO A PAGAR

$$Ml = M - \text{INT150d}$$

$$Ml = 1'000.000,00 - 500.000$$

$$Ml = 500.000$$

3.1.5 CONTABILIZACION

	----- x -----	
1401	CARTERA DE CREDITO POR VENCER	
140105	Créditos sobre firmas	500.000
1904	VALORES ACUMULADOS POR COBRAR	
	Cartera Vigente	500.000
1101	CAJA M.N.	1'000.000
	Para registrar abono del dividendo del préstamo (150 días).	

3.2. AL VENCIMIENTO (a 180 días)

3.2.1 CALCULO DEL INTERES SEMESTRAL

$$INTs = \frac{M * T * t}{(DIAS DEL AÑO) * (100)}$$

$$INTs = \frac{2'000.000 * 180 * 605}{36.000}$$

$$INTs = 600.000$$

3.2.2 CALCULO DEL INTERES DIARIO

$$INTd = \frac{INTs}{180}$$

$$INTd = \frac{600.000}{180}$$

$$INTd = 3.333,33$$

3.2.3 CALCULO DEL INTERES A 180 DIAS

$$INT180d = INTd * 180$$

$$INT180d = 3.333,33 * 180$$

$$INT180d = 600.000$$

3.2.4 MONTO LIQUIDO A PAGAR

$$Ml = M - INTs$$

$MI = 1'000.000 - 600.000$

$MI = 400.000$

3.2.5 CONTABILIZACION

----- x -----

1401	CARTERA DE CREDITO POR VENCER	
140105	Créditos sobre firmas	400.000
1904	VALORES ACUMULADOS POR COBRAR	
	Cartera Vigente	600.000
1101	CAJA M.N.	1'000.000
	Para registrar abono del dividendo del préstamo a (180 días).	

3.3. VENCIDO (a 200 días)

3.3.1 CALCULO DEL INTERES DIARIO VIGENTE CON 20 DIAS DE MORA

$$INT_{20d} = INT_d * 20$$

$$INT_{20d} = 3.333,33 * 20$$

$$INT_{20d} = 66.666,66$$

**3.3.2 CALCULO DEL INTERES MORA CON EL 4%
ADICIONAL**

$$INT_{20m} = \frac{M * 20 * 4}{(DIAS DEL AÑO) * (100)}$$

$$INT_{20m} = \frac{2'000.000 * 20 * 4}{36.000}$$

$$INT_{20m} = 4.444,44$$

**3.3.3 CALCULO TOTAL DEL INTERES DE LOS 20
DIAS MORA**

$$INT_m = INT_{20d} + INT_{20m}$$

$$INTm = 66.666,66 + 4.444,44$$

$$INTm = 71.111,10$$

**3.3.4 CALCULO DEL INTERES SEMESTRAL CON LOS
VEINTE DIAS MORA**

$$INT200d = INTs + INTm$$

$$INTm = 66.666,66 + 4.444,44$$

$$INTm = 71.111,10$$

**3.3.5 CALCULO DE INTERES SEMESTRAL CON LOS
20 DIAS MORA**

$$INT200d = INTv + INTm$$

$$INT200d = 600.000,00 + 71.111,10$$

$$INT200d = 671.111,10$$

3.3.6 CALCULO DEL MONTO LIQUIDO A PAGARSE

$$MI = M - INTs - INTm$$

$$MI = 1'000.000,00 - 600.000,00 - 71.111,10$$

$$MI = 328.888,90$$

3.3.7 CONTABILIZACION

----- x -----		
1401	CARTERA DE CREDITO POR VENCER	
140105	Créditos sobre firmas	328.888,90
1904	VALORES ACUMULADOS POR COBRAR	
	Cartera Vigente	600.000,00
5104	INTERESES GANADOS - CREDITOS	
5105	Interés mora	71.111,10
1101	CAJA M.N.	1'000.000
	Para registrar abono del	
	dividendo del préstamo a	
	(200 días).	

CAPITULO IV

***LOS PROBLEMAS DE CARTERA
VENCIDA DEL BANCO DE LOJA***

1. SIGNIFICADO Y TRASCENDENCIA DE LA CARTERA VENCIDA EN UNA INSTITUCION BANCARIA

El papel que desempeñan los bancos en la economía de una sociedad, es con el fin de proporcionar los fondos que necesita la comunidad que atiende y la nación de la cuál forma parte. Las inversiones y los préstamos bancarios pueden financiar la producción, la distribución, el consumo y las necesidades del Estado y particulares. El crédito permite que las mercaderías circulen a través de los canales comerciales, que las personas adquieran viviendas, que se construyan fábricas, y muchos otros fines útiles o rentables. Sin crédito, los negocios, tales como los conocemos, se verían trabados hasta el punto de ser casi imposibles, y nunca habríamos alcanzado nuestro actual nivel de vida.

El crédito bancario provee dinero dónde y cuándo se necesita y su reembolso elimina dinero de la circulación cuando ha desaparecido su necesidad específica.

Las instituciones bancarias al mismo tiempo que conceden préstamos corren el riesgo o la posibilidad de que estos no sean cancelados, que la calidad de las inversiones se deterioren y que

entren en cesación de pagos, lo cuál significaría una pérdida para el banco.

Existen dos tipos de riesgos mayores para los préstamos bancarios que para la mayor parte de los otros activos bancarios. En primer término, se encuentra el riesgo crediticio, es decir, la posibilidad de que no se hagan los pagos prometidos. Por lo general, un banco debe asumir un cierto grado de riesgo crediticio. La compensación - un mayor rendimiento y un aporte a los objetivos del banco. Un segundo tipo de riesgo es la presión de la liquidez que a menudo se vincula con los préstamos bancarios.

Existen muchos factores que pueden afectar para que un préstamo no sea cancelado en el tiempo establecido:

- a) El deudor entendió mal las condiciones.
- b) El cliente es descuidado o ineficiente.
- c) La cantidad involucrada es pequeña y por lo tanto el cliente la ignora.
- d) Lento por costumbre y por naturaleza.
- e) Administración pobre del negocio.
- f) Temporalmente sin fondos pero bueno.
- g) Podría pagar pero hay que obligarlo.
- h) Es un oportunista.

i) Es un fraude.

Se entiende que una institución bancaria cae en cartera vencida cuando las obligaciones adquiridas por terceras personas en un banco han entrado a plazo vencido, para la recuperación de su capital, es por esto que los bancos deben mantener una firme y agresiva política de crédito para que haya una vigorosa política de cobranza.

Al haber investigado la cartera vencida de los préstamos hipotecarios en los periodos antes indicados nos fue imposible recolectar esta información, por que en ese tiempo no existía un archivo sobre el número de préstamos vencidos, sólo se registraba el monto total de los préstamos.

Hacemos hincapié que a partir del año 1992 la sección Cartera de Crédito ingreso al sistema de computación, lo cual se nos facilitó para poder obtener información sobre la cartera vencida arrastrada desde 1989 hasta diciembre de 1992. (SECCION COMERCIAL).

Podemos indicar que este total de préstamos son los otorgados y vencidos de todas las clases de préstamos que concede el banco.

9 préstamos en el año de 1989	S/. 6'435.860,75
50 préstamos en el año de 1990	35'869.340,24
111 préstamos en el año de 1991	198'533.222,81
329 préstamos en el año de 1992	549'659.455,60
499 total de préstamos	790'497.879,40

2. ESTUDIO COMPARATIVO DE LA CARTERA VENCIDA EN LOS
PRESTAMOS HIPOTECARIOS EN EL PERIODO 1989 - 1990 Y
1990 - 1991 (CASO PRACTICO)

ANALISIS HORIZONTAL DE LA "SECCION COMERCIAL" DEL BANCO DE LOJA

BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 1990

CODIGO	CUENTAS	DICIEMBRE 1990	DICIEMBRE 1989	△ ▽	±	RAZONES
11.	FONDOS DISPONIBLES	2.318'226.186,18	1.283'936.595,76	1.034'289.590,42	80,56	1,81:1
12.	FONDOS INTERCAMBARIOS VENDIDOS	0,00	100'000.000,00	100'000.000,00		
13.	INVERSIONES	297'550.362,00	173.000,00	297'377.362,00	171.894,43	1.719,94:1
14.	CARTERA DE CREDITOS	3.407'865.711,51	2.351'401.507,46	1.056'464.204,05	44,93	1,45:1
14.01.	CARTERA DE CREDITOS POR VENCER	3.100'791.395,09	2.129'708.970,59	971'082.424,50	45,60	1,46:1
14.01.05	Créditos Sobre Firmas	983'484.203,09	238'821.599,69	744'662.603,40	311,81	4,12:1
14.01.10	Créditos Prendarios	197'462.000,00	110'235.084,00	87'226.916,00	79,13	1,79:1
14.01.15	Créditos Hipotecarios	692.000,00	10'340.000,00	(9'648.000,00)	(93,31)	0,07:1
14.01.20	Créditos Especiales	488'529.992,00	372'883.341,90	115'646.650,10	31,01	1,31:1
14.01.25	Créditos de Estabilización	2'197.200,00	14'900.000,00	(12'702.800,00)	(85,25)	0,15:1
14.01.35	Créditos c. Rec. de Pólizas de Acumulación Especiales	1.428'426.000,00	1.382'528.945,00	45'897.055,00	3,32	1,03:1
14.02.	CREDITOS Y DIVIDENDOS VENCIDOS	307'074.316,42	221'692.536,87	85'381.779,55	38,51	1,39:1
14.02.05	Créditos Sobre Firmas	79'872.662,26	11'305.368,51	68'567.293,75	606,50	7,07:1
14.02.10	Créditos Prendarios	36'968.500,00	18'149.500,00	18'819.000,00	103,69	2,04:1
14.02.15	Créditos Hipotecarios	4'681.000,00	5'933.000,00	(1'252.000,00)	(21,10)	0,01:1
14.02.20	Créditos Especiales	23'042.157,60	10'428.478,80	12'613.678,80	120,95	2,21:1
14.02.25	Créditos de Estabilización	13'481.826,96	11'284.626,96	2'197.200,00	19,47	1,19:1
14.02.30	Documentos Pag. por Cuentas de Clientes	8'482.249,60	7'285.387,60	1'196.862,00	16,43	1,16:1
14.02.35	Créditos de Pec. de Pólizas de Acumulación Especiales	140'545.920,00	157'306.175,00	(16'760.255,00)	(10,65)	0,89:1
14.99	(PROVISION PARA CREDITOS INCOBRABLES)	130'000.000,00	123'972.790,83	6'027.209,17	4,86	1,05:1
16.	CUENTAS POR COBRAR	135'047.337,55	29'268.501,69	105'778.835,86	361,41	4,61:1
17.	BIENES DE ARRENDAMIENTO REALIZADOS Y ADJUDICADOS POR PAGO	420.003,00	420.003,00	0,00		
18.	ACTIVO FIJO	615'697.857,73	222'036.737,61	393'661.120,12	177,30	2,77:1
19.	OTROS ACTIVOS	584'006.742,04	447'750.688,07	136'256.053,97	30,43	1,30:1
21.	DEPOSITOS EN CUENTA CORRIENTE	2.808'478.372,85	1.778'875.788,68	1.029'602.584,17	57,88	1,58:1
23.	OBLIGACIONES INMEDIATAS	190'478.410,51	153'859.353,01	36'619.057,45	23,80	1,24:1
24.	DEPOSITOS DE AHORRO, PLAZO Y GARANTIA	141'002.351,93	23'690.989,88	117'311.362,05	495,17	5,95:1
26.	CUENTAS POR PAGAR	109'747.267,29	63'822.044,34	45'925.222,95	71,96	1,72:1
27.	CREDITO A FAVOR DE BANCOS Y OTRAS INSTITUCIONES FINANCIERAS	247'790.192,00	71'192.841,90	176'597.350,10	248,05	3,86:1
29.	OTROS PASIVOS	2.349.640.426,72	1.672.285.628,21	664'555.139,03	39,74	1,41:1
31.	CAPITAL PAGADO	247'115.000,00	157.115.000,00	90'000.000,00	57,28	1,57:1
32.	RESERVAS	305'165.613,62	102'328.925,11	202'736.688,51	198,12	2,98:1
33.	RESULTADOS ACUMULADOS	28'126.658,19	0,00	28'126.658,19		
39.	RESULTADOS DEL EJERCICIO	591'138.284,07	287'803.671,67	303'334.612,40	105,40	2,05:1

ANALISIS HORIZONTAL DE LA "SECCION AHORROS" DEL BANCO DE LOJA

BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 1990

CODIGO	CUENTAS	DICIEMBRE 1990	DICIEMBRE 1989	△ ▽	z	RAZONES
11.	FONDOS DISPONIBLES	359'245.042,73	252'725.822,89	106'519.219,84	42,15	1,42:1
13.	INVERSIONES	290'938.650,00	175'118.200,00	115'820.450,00	66,14	1,66:1
14.	CARTERA DE CREDITOS	2.211'563.462,54	1.504'542.942,00	707'020.520,54	46,99	1,47:1
14.01.	CARTERA DE CREDITOS POR VENCER	1.970'392.695,54	1.273'233.097,00	697'159.598,54	54,76	1,55:1
14.01.05	Créditos Sobre Firmas	1.931'678.965,00	1.212'491.597,00	719'187.368,00	59,31	1,59:1
14.01.15	Créditos Hipotecarios	28'214.000,00	60'741.500,00	(32'527.500,00)	(53,55)	0,46:1
14.01.20	Creditos Especiales	10'499.730,54	0,00	10'499.730,54		
14.02.	CREDITOS Y DIVIDENDOS VENCIDOS	241'170.767,00	231'309.845,00	9'860.922,00	4,26	1,04:1
14.02.05	Créditos Sobre Firmas	226'171.760,00	210'715.930,00	15'455.830,00	7,33	1,07:1
14.02.15	Créditos Hipotecarios	14'999.007,00	20'593.915,00	(5'594.908,00)	(27,17)	0,72:1
19.	OTROS ACTIVOS	1.347'332.169,36	610'119.479,34	737'212.690,02	120,83	2,21:1
24.	DEPOSITOS DE AHORRO, PLAZO Y GARANTIA	4.024'402.512,15	2.308.705.242,61	1.715'697.269,54	74,31	1,74:1
26.	CUENTAS POR PAGAR	1'479.511,99	169.290,00	1'310.221,99	773,95	8,74:1
29.	OTROS PASIVOS	110.174,00	2'012.375,63	(1'902.201,63)	94,53	0,05:1
31.	CAPITAL PAGADO	108'885.000,00	108'885.000,00	0,00		
32.	RESERVAS	103'115.000,00	79'215.000,00	23'900.000,00	30,17	1,30:1
39.	RESULTADOS DEL EJERCICIO	28'922.873,51	43'519.536,05	(14'596.662,54)	(33,54)	0,66:1

ANALISIS HORIZONTAL DE LA "SECCION COMERCIAL" DEL BANCO DE LOJA

BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 1991

CODIGO	CUENTAS	DICIEMBRE 1991	DICIEMBRE 1990	△ ▽	±	RAZONES
11.	FONDOS DISPONIBLES	2.764'615.442,51	2.318'226.186,18	446'389.236,33	19,26	1,19:1
13.	INVERSIONES	400'040.000,00	297'550.362,00	102'489.638,00	34,44	1,34:1
14.	CARTERA DE CREDITOS	3.794'611.252,59	3.407'865.711,51	386'745.541,00	11,35	1,11:1
14.01.	CARTERA DE CREDITOS POR VENCER	3.309'165.049,50	3.100'791.395,09	208'373.654,41	6,72	1,07:1
14.01.05	Créditos Sobre Firmas	531'012.747,40	983'484.203,09	(452'471.455,69)	(46,01)	0,54:1
14.01.10	Créditos Prendarios	182'884.000,00	197'462.000,00	(14'578.000,00)	(7,38)	0,93:1
14.01.15	Créditos Hipotecarios	0,00	692.000,00	692.000,00		
14.01.20	Créditos Especiales	703'182.197,10	488'529.992,00	214'652.205,10	43,94	1,44:1
14.01.25	Créditos de Estabilización	0,00	2'197.200,00	2'197.200,00		
14.01.35	Créditos c. Rec. de Pólizas de Acumulación Especiales	1.892'086.105,00	1.428'426.000,00	463'660.105,00	32,46	1,32:1
14.02.	CREDITOS Y DIVIDENDOS VENCIDOS	485'446.203,09	307'074.316,42	178'371.886,67	58,09	1,58:1
14.02.05	Créditos Sobre Firmas	81'889.354,88	79'872.662,26	2'016.692,62	2,52	1,03:1
14.02.10	Créditos Prendarios	33'953.500,00	36'968.500,00	(3'015.000,00)	(11,18)	0,92:1
14.02.15	Créditos Hipotecarios	0,00	4'681.000,00	4'681.000,00		
14.02.20	Créditos Especiales	19'667.378,80	23'042.157,60	(3'374.778,80)	(14,65)	0,85:1
14.02.25	Créditos de Estabilización	15'679.026,96	13'481.826,96	2'197.200,00	16,30	1,16:1
14.02.30	Documentos Pag. por Cuentas de Clientes	45'994.940,45	8'482.249,60	37'512.690,85	442,25	5,42:1
14.02.35	Créditos de Pec. de Pólizas de Acumulación Especiales	288'262.002,00	140'545.920,00	147'716.082,00	105,10	2,05:1
14.99	(PROVISION PARA CREDITOS INCOBRABLES)	154'321.804,00	130'000.000,00	24'321.804,00	18,71	1,19:1
16.	CUENTAS POR COBRAR	91'182.836,92	135'047.337,55	(43'864.500,63)	(32,48)	0,68:1
17.	BIENES DE ARRENDAMIENTO REALIZADOS Y ADJUDICADOS POR PAGO	53'479.750,00	420.003,00	53'059.747,00	12.633,18	127,33:1
18.	ACTIVO FIJO	404'186.317,32	615.697.857,73	(211'511.540,41)	(34,35)	0,66:1
19.	OTROS ACTIVOS	745'615.579,64	584'006.742,04	161'608.837,60	27,67	1,28:1
21.	DEPOSITOS EN CUENTA CORRIENTE	3.272'441.521,11	2.808'478.372,85	467'963.148,26	16,16	1,17:1
23.	ORLIGACIONES INMEDIATAS	82'474.042,41	190'478.410,51	(108'004.368,10)	(56,70)	0,43:1
24.	DEPOSITOS DE AHORRO, PLAZO Y GARANTIA	18'100.613,03	141'002.351,93	(122'901.738,90)	(87,16)	0,13:1
26.	CUENTAS POR PAGAR	139'460.995,90	109'747.267,27	29'713.728,61	27,07	1,27:1
27.	CREDITO A FAVOR DE BANCOS Y OTRAS INSTITUCIONES FINANCIERAS	530'807.358,25	247'790.192,00	283'017.166,25	114,22	2,14:1
29.	OTROS PASIVOS	2.804'056.950,09	2.349'640.426,72	454'416.523,37	19,34	1,19:1
31.	CAPITAL PAGADO	527'115.000,00	247'115.000,00	280'000.000,00	113,31	2,13:1
32.	RESERVAS	158'134.225,86	305'165.613,62	(147'031.387,76)	48,18	0,52:1
33.	RESULTADOS ACUMULADOS	22'650.273,70	28'126.658,19	(5'476.384,49)	(19,47)	0,81:1
39.	RESULTADOS DEL EJERCICIO	540'167.774,63	591'138.284,07	(50'970.509,440)	(8,62)	0,91:1

ANALISIS HORIZONTAL DE LA "SECCION AHORROS" DEL BANCO DE LOJA

BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 1991

CODIGO	CUENTAS	DICIEMBRE 1991	DICIEMBRE 1990	△ ▽	±	RAZONES
11.	FONDOS DISPONIBLES	395'267.420,95	359'245.042,73	36'022.378,22	10,03	1,10:1
13.	INVERSIONES	446'540.000,00	290'938.650,00	155'601.350,00	53,48	1,53:1
14.	CARTERA DE CRÉDITOS	5.049'954.554,29	2.211'563.462,54	2.838'391.091,75	128,31	2,28:1
14.01.	CARTERA DE CREDITOS POR VENCER	4.742'023.717,29	1.970'392.695,54	2.771'631.021,75	140,76	2,41:1
14.01.05	Créditos Sobre Firmas	4.728'230.905,00	1.931'678.965,00	2.796'551.940,00	144,77	2,45:1
14.01.15	Créditos Hipotecarios	7'213.000,00	28'214.000,00	(21'001.000,00)	(74,43)	0,26:1
14.01.20	Creditos Especiales	6'579.812,29	10'499.730,54	(3'919.918,25)	(37,33)	0,63:1
14.02.	CREDITOS Y DIVIDENDOS VENCIDOS	307'930.837,00	241'170.767,00	66'760.070,00	27,68	1,28:1
14.02.05	Créditos Sobre Firmas	302'537.837,00	226'171.760,00	76'366.077,00	33,76	1,34:1
14.02.15	Créditos Hipotecarios	5'393.000,00	14'999.007,00	(9'606.007,00)	(64,04)	0,36:1
19.	OTROS ACTIVOS	705'982.873,86	1.347'322.169,36	(641'339.295,50)	(47,60)	0,52:1
24.	DEPOSITOS DE AHORRO, PLAZO Y GARANTIA	4.112'617.088,13	4.024'402.512,15	88'214.575,98	2,19	1,02:1
26.	CUENTAS POR PAGAR	0,00	1'479.511,99	1'479.511,99		
29.	OTROS PASIVOS	1.780'051.669,61	110.174,00	1.779'941.495,61	1'615.573,09	16.156,73:1
31.	CAPITAL PAGADO	188'885.000,00	108'885.000,00	80'000.000,00	73,47	1,73:1
32.	RESERVAS	163'115.000,00	103'115.000,00	60'000.000,00	58,19	1,58:1
39.	RESULTADOS DEL EJERCICIO	353'076.091,36	28'922.873,51	324'153.217,85	1.120,55	12,21:1

INDICE DE CARTERA VENCIDA

JUNIO DE 1991

Cartera de Crédito por Vencer	S/. 3.919'565.716,68
Créditos y Dividendos Vencidos	353'074.931,45
Total de Cartera de Crédito	4.272'640.648,13
(Provisión para Créditos Incobrables)	130'000.000,00
Total de Cartera	4.142'640.648,13

$$INDICE = \frac{CARTERAVENCIDA}{CARTERATOTAL} * 100$$

$$INDICE = \frac{353'074.931,45}{4.142'640.648,13} * 100$$

$$INDICE = 8,53\%$$

DICIEMBRE DE 1991

Cartera de Crédito por Vencer	S/. 3.309'165.049,50
Créditos y Dividendos Vencidos	485'446.203,09
Total de Cartera de Créditos	3.794'611.252,59
(Provisión para Cuentas Incobrables)	154'321.804,00
Total de Cartera	3.640'289.448,59

$$INDICE = \frac{485'446.203,09}{3.640'289.448,59} * 100$$

$$INDICE = 13,16\%$$

DESCRIPCION DEL ANALISIS HORIZONTAL

SECCION COMERCIAL 1989 - 1990

Basándonos en el método de análisis horizontal realizamos un estudio comparativo de la CARTERA VENCIDA entre los períodos diciembre de 1989 - 1990, con el fin de determinar los cambios que se suscitaron en este año.

Refiriéndonos a CREDITOS Y DIVIDENDOS VENCIDOS se puede indicar que en valores absolutos este rubro se ha incrementado en más de 85 millones de sucres que representa en porcentajes el 38,51%, lo que resulta inadecuado para el banco, pero no significa que este perdería sus valores ya que en el futuro se puede recuperar con los respectivos recargos de las tasas de interés vigente más interés mora; además estos préstamos están garantizados con hipoteca de inmuebles.

El lo que respecta al análisis de los CREDITOS HIPOTECARIOS VENCIDOS las variaciones porcentuales han disminuido en 21,10%, que en valores absolutos representan más de un millón de sucres por lo que deducimos que la recuperación de los créditos no es muy favorable para el banco.

SECCION AHORROS 1989 - 1990

Realizando el mismo método horizontal entre los períodos diciembre 1989 -1990 de las diferentes cuentas en estudio se pudo detectar que la cuenta CREDITOS Y DIVIDENDOS VENCIDOS se ha encontrado un crecimiento que en términos absolutos supera los 9 millones de sucres; esto no es conveniente para el banco ya que con estos fondos no recuperados en forma oportuna, el banco podría hacer nuevas inversiones que le significaría mayor rentabilidad, puesto que colocará estos fondos a mayor interés.

Analizando los CREDITOS HIPOTECARIOS VENCIDOS de la sección ahorros se observa que hay un decremento de más de 5 millones de sucres, no se puede decir que es totalmente favorable para el banco ya que la cantidad recuperada es mínima.

SECCION COMERCIAL 1990 - 1991

Es importante observar que respecto a la CARTERA VENCIDA del banco de Loja sobre los saldos comparativos de diciembre de 1990 - 1991 hubo un incremento de más de 178 millones de sucres esto demuestra que así como creció la cartera vigente creció la cartera vencida, lo que quiere decir que el banco crece en los rubros indicados aunque no en la misma proporción por distintos factores que son normales en los indicadores económicos que se desarrollan en las transacciones de un banco.

El rubro de CREDITOS HIPOTECARIOS VENCIDOS se ha recuperado el total de estos créditos, que en valores absolutos es más de 4 millones de sucres. Por lo que en 1991 no se concedió este tipo de préstamos.

SECCION AHORROS 1990 - 1991

De acuerdo al método de análisis en la sección ahorros entre las diferentes cuentas en estudio podemos observar que la cuenta CREDITOS Y DIVIDENDOS VENCIDOS se incrementó en más de 66 millones de sucres que en porcentajes sería 27,68% esto significa que estos créditos no se los ha recuperado oportunamente.

Y por último en lo que se refiere al rubro **CREDITOS HIPOTECARIOS VENCIDOS** se ha observado un decremento de más de 9 millones de sucres, que en valores porcentuales sería el 64,04% esto representa una ventaja favorable para la institución ya que se recuperó estos créditos.

ANALISIS DEL INDICE DE CARTERA VENCIDA

Según el análisis de **CARTERA VENCIDA** de la Sección Comercial del período de junio a diciembre de 1991 se incrementó de un 8,53% hasta un 13,16% detectándose un aumento desfavorable y peligroso para el banco ya que los rangos óptimos para la cartera vencida recomendados por analistas financieros fluctúan entre el 7% al 10%.

3. FACTORES QUE INCIDEN EN LA CARTERA VENCIDA DEL BANCO DE LOJA

3.1 Pérdida del valor adquisitivo del sucre.

Uno de los principales factores como consecuencia de la pérdida del valor adquisitivo del sucre es la inflación que en esencia se define como la reducción de la

moneda o del poder de compra del signo monetario, debido al proceso de elevación de los niveles de precio de los bienes y servicios. Cuando la demanda monetaria global supera el valor de los bienes y servicios disponibles para la venta, la economía está sujeta a una presión expansiva, y hace que el hombre de negocios se halle bajo un fuerte aliciente de aumentar su producción e incrementar la demanda de factores productivos.

Teniendo en cuenta el origen etimológico de la palabra inflación (de inflare: inflar, hinchar) queremos enfocar las causas más importantes de la inflación, que se clasifican hoy en día en tres teorías:

- a) Teoría de la inflación de demanda.
- b) Teoría de la inflación de costos y,
- c) Teoría estructural.

a) Teoría de la inflación de la demanda.- La inflación de demanda surge como consecuencia de un exceso de demanda de bienes y servicios que la oferta no puede satisfacer más que con una elevación de precios.

b) *Teoría de la inflación de costos.*- Esta teoría sostiene que la inflación es producida como consecuencia del aumento de los sueldos y salarios, a un nivel que va más allá de la productividad del trabajo. Según esta teoría el alza de las retribuciones al trabajo reduce los beneficios de los empresarios y que éstos para no ver reducido sus ingresos se ven instados a aumentar los precios de venta de sus artículos y contrarrestar de este modo el efecto de los altos costos sobre la tasa de dichos beneficios. Asimismo sostiene que el alza de precios provocada por el aumento de los costos se justifica por que precisamente los hombres de negocios orientan sus inversiones y su producción en función de su rentabilidad y lógicamente si esta está afectada por el incremento de los sueldos y salarios, la elevación de los precios es el único camino que queda al empresario para mantener el incentivo en sus inversiones.

Sin embargo es interesante subrayar que el aumento de los costos es debido no solo al alza de los sueldos y salarios si no también a otros hechos, tales como el aumento de los impuestos indirectos, el aumento de los fletes en el transporte, el aumento del precio de las

materias primas o insumos nacionales o importados etc.

c) Teoría estructural.- En esta reúne los argumentos sostenidos por las otras teorías, relacionada con el aumento de los costos, otra al aumento de la demanda y al aumento desorbitado de los gastos públicos.

Según El Consejo Económico para América Latina (CEPAL) llegaron a sostener que las teorías antes dichas eran aplicables para países altamente industrializados pero que no se adecuaban a nuestra realidad económica y social. Llegaron insistentemente a afirmar que la inflación en la América Latina no era si no la consecuencia del subdesarrollo, vale decir, de la menor producción, de los bajos y reducidos ingresos y de otros factores de orden social.

3.2 Pérdida del empleo del cliente.

El desempleo es uno de los factores que pueden incidir negativamente en la cartera vencida; el cual, es desfavorable para el banco.

El desempleo puede entenderse como el número total de hombres y mujeres, en edad de trabajar, que no tienen un empleo. Una desocupación elevada se considera universalmente como un mal social y económico, por que desemboca una pérdida de producción y por que priva a un gran número de personas de la oportunidad de trabajar y de ganarse la vida.

El desempleo obedece a muchas razones. Algunas de las más conocidas son las variaciones en la demanda, de una época del año a otra, causa del desempleo estacional; el originado por una caída en la demanda, a causa del ciclo económico, se llama desempleo cíclico; y el ocasionado por una variación en la estructura de la demanda es el desempleo estructural.

En lo que se refiere a la cantidad anual de prestamistas que no cancelan los préstamos por pérdida de empleo no se pudo comprobar por falta de colaboración de los usuarios.

3.3 **Uso de las estrategias legales.**

Dentro de una institución bancaria existe

la posibilidad de que algunos clientes se retrasen en los pagos, lo cuál plantea un problema de cobranza para el departamento de crédito.

El jefe de crédito debe tener siempre presente tres principios fundamentales en el procedimiento de cobranza que son:

- 1.- Cobrar su dinero.
- 2.- Cobrarlo pronto.
- 3.- Conservar la buena voluntad del cliente al mismo tiempo que se lo cobra.

Uno de los requisitos esenciales de un procedimiento de cobranza eficaz es el envío oportuno de la primera notificación "recordatoria". (esta notificación es enviada 15 días antes de la fecha de vencimiento de acuerdo al tiempo que fue otorgado el crédito). Por Ejemplo: En dos años se entregan 4 notificaciones, etc.

Cada cliente generalmente tiene una tarjeta personal en la cuál se registran las fechas de sus pagos de los créditos concedidos, y si el cliente se ha retrasado en el pago de alguno de sus compromisos, ha éste se lo cataloga como un

cliente moroso. La diferenciación entre los clientes morosos es que no existe ningún sistema que pueda aplicarse por igual a todos sus clientes que se retrasan en los pagos.

Una vez que se ha iniciado el procedimiento de cobranza con un cliente moroso mediante un aviso recordatorio tiene que seguirse consistentemente hasta que se reciba el pago o se cancele la cuenta, y para otros el procedimiento puede ser más pausado.

La conversación telefónica con un cliente moroso tiene numerosas ventajas. Si puede conseguirse que el propio cliente o algún miembro responsable, se ponga al aparato en el otro extremo de la línea, se rompe el silencio que pesaba sobre la notificación anterior, el jefe de crédito podría obtener del cliente una promesa concreta de pago en alguna fecha de un futuro próximo; es posible que después no cumpla la promesa, pero por lo menos obtiene el jefe de crédito un punto nuevo y poderoso para argumentación en su notificación posterior. En el curso de la conversación, quizá pueda persuadirse al cliente a que explique la situación financiera que está retrasando su pago, basándose en esta

explicación, el jefe de crédito quizás pueda proponer por teléfono un plan concreto para el pago retrasado.

Y si aún no hubiera pagado, se procederá inmediatamente a una comunicación directamente con el cliente (visita a domicilio).

De no haber sido posible la cobranza del préstamo tras las notificaciones anteriores, llamadas por teléfono y visitas a domicilio se procederá a enviar una última notificación emplazando al pago bajo amenaza de acción judicial en un término perentorio.

Llegada a la última instancia sin que la cuenta haya sido cancelada el caso deberá ser pasado directamente al departamento de asesoría legal para su cobro por vía judicial o extrajudicial.

El porcentaje anual de demandados en el período Diciembre de 1990 a 1991 ha aumentado significativamente de 9,93% a un 21,58%, esto significa que el banco tiene más posibilidades de recuperar los fondos prestados.

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

1. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Tal como nos propusimos al momento de realizar y formular el esquema del presente trabajo de tesis, hemos podido a lo largo del estudio, ir despejando una a una las hipótesis y variables que fue preciso formular a manera de orientación para el desarrollo investigativo.

A continuación señalamos las siguientes conclusiones:

1.1. CONCLUSIONES

1.1.1 El Banco de Loja, fundado en 1968, significó oportunidad, agilidad, y confianza de los fondos y proyectos emprendidos por los lojanos.

1.1.2 De acuerdo al estudio realizado en los diferentes bancos privados, podemos decir que existe una homogeneidad en los créditos que concede la banca privada de Loja, incluyendo que en el Filanbanco presta un servicio de crédito automático, y de las políticas crediticias de cada banco son en realidad dispositivos de selección al tipo y al carácter que consideren apropiados.

1.1.3 Durante nuestro análisis de comparación del Proceso Administrativo del crédito se pudo comprobar que sus fases secuenciales son diferentes, pero con la misma agilidad y, así optimizando la calidad de las actividades para un mejor servicio al público.

1.1.4 De las entrevistas realizadas como parte complementaria de nuestra investigación sobre la relación del historial que desempeña el empleado en cada sección del Banco de Loja se pudo detectar que el 51,9% son incompatibles a su actividad, el 30,9% están relacionados con su actividad (en proceso de profesionalización) y por último el 17,3% son profesionales compatibles a su actividad.

1.1.5 El Banco de Loja no tiene aprobado por la Junta General de Accionistas ni por el Directorio, organigrama funcional alguno que delimite funciones y responsabilidades a cada uno de los funcionarios y empleados. Del personal encuestado afirmaron que el banco no ha establecido programas de capacitación para un mejor logro de sus objetivos lo cual incide significativamente en el servicio al cliente.

1.1.6 En el departamento de crédito el

Proceso Operativo se cumple en forma adecuada, realizando el personal el trabajo asignado con el fin de llegar de una manera eficaz y certera al término de la concesión del préstamo, esto está relacionado desde la aprobación del préstamo hasta la entrega del mismo.

1.1.7 En lo que se refiere al número de créditos no existe un archivo que registre la cantidad de créditos otorgados y vencidos en un año.

1.1.8 Comprobando el análisis del índice de cartera vencida, se detectó un aumento significativo, lo que genera un incremento peligroso, de que los fondos concedidos no sean recuperados.

1.1.9 El número de notificaciones de vencimiento que se entregan al cliente no son las convenientes para la recuperación de fondos prestados.

1.1.10 Los créditos hipotecarios en el período de 1991 no se concedieron por no ser rentables para el banco, ya que las tasas de interés en el período analizado son discordantes con los largos plazos de este tipo

de préstamos.

1.1.11 La falta de un funciograma de crédito, el discrimen para ciertos clientes, también incide en la recuperación oportuna de los préstamos, ya que se permite con ciertos clientes, exagerado número de renovaciones, pago sólo de intereses, etc.

1.2. RECOMENDACIONES

1.2.1 Sugerir a los Directivos del Banco de Loja se dicten cursos de capacitación a los funcionarios y empleados con el fin de que se logre cometer menos equivocaciones y mejorar prácticamente el desempeño de cualquier trabajo que se le designe.

1.2.2 Recomendamos a los Directivos que se apruebe la implantación de un Organigrama que delimite funciones sobre la responsabilidad y actividad que tiene que realizar cada funcionario y empleado en el puesto que se le designe.

1.2.3 Las políticas de crédito formuladas por el Banco de Loja deben especificar que magnitud y que tipos de préstamos deben hacerse, a quién y en qué circunstancias.

1.2.4 La formulación y la implementación de sanas políticas de cobranza con el fin de minimizar el riesgo inherente a su cobro, estas políticas necesitan una revisión periódica a la luz de las condiciones en continuo cambio de la comunidad.

1.2.5 Se implante dentro del Sistema de Computación un archivo de Cartera Vencida donde se registren el número y monto de créditos que han sido otorgados y vencidos en un año, para una mejor toma de decisiones en la formulación e implantación de nuevas políticas de recaudación de fondos.

1.2.6 Debería existir mayor colaboración por parte de los funcionarios y empleados para que se facilite la debida información no sólo en nuestro caso, sino también para estudiantes que deseen realizar trabajos de investigación relacionados con la institución y, así poder realizar la culminación del trabajo de manera eficiente.

1.2.7 Quizá la principal recomendación que podemos consignar está dirigida a los directivos del Banco, que se tome en cuenta el Funciograma del Departamento de Crédito que se ha propuesto en nuestro tema de investigación, para que se defina adecuadamente las funciones y tareas que cada uno de los empleados y funcionarios deben realizar con agilidad y responsabilidad.

BIBLIOGRAFIA

BIBLIOGRAFIA ESPECIFICA:

- Asociación Nacional de Empresarios (ANDE). Manual de Crédito del Ecuador. 1979 - 1980.
- Carbo Luis Alberto. Historia Monetaria y Cambiaria en el Ecuador desde la Epoca Colonial. Quito 1978.
- Crosse, Howard D. y George H. Hempel. Administración Bancaria. Traducción Carlos Montgomery. Tercera edición Buenos Aires El Ateneo 1984.
- Félix Somary. Bancos Política, Política Bancaria. Editorial Reus S.A. 1936.
- Jaccobsson, Per. Problemas Monetarios Internacionales y Nacionales, Política de crédito. Traducción Eduardo Gallardo Ruíz. Madrid Tecnos 1961.
- L. H. Langston, Ph. D. Contabilidad Bancaria. Traducida del inglés al español por el Ing. Teodoro Ortiz R. Revisión de la traducción por David Thierry, C.P.T. Unión Tipográfica Editorial Hispano Americano. México 1953.
- Roldos Aguilera. Banca y Crédito. Escuela Superior Politécnica del Litoral. Guayaquil 1988.
- Scholsser, Pierre Vernimen. Gestión Bancaria. Editorial Tecniban S.A. Traducción Bienvenido Lara Martín. Madrid 1980.
- Superintendencia de Bancos. Asesoría de información, Boletín # 1. Quito 1981.

- Superintendencia de Bancos. Memoria Quito 1979.
- V. S. Pokrovsky y Otros. Historia de las Ideas Políticas. Versión en español de Carlos Marín Sánchez. Editorial Grijalbo, S.A. México, D.F., 1966.
- Wittgen, Robert y Otros. Nueva Política Bancaria. Traducción Fritz Knapp Verlag. Editorial Tecniban. Madrid, 1977.

DICCIONARIOS Y ENCICLOPEDIAS:

- Cabanellas Guillermo. Diccionario Enciclopédico de Derecho Usual. Editorial Heliasta S.R.L. Buenos Aires Argentina 1981.
- Congdon-Mcwilliams, Diccionario de Economía. Edición Grijalbo S.S. Barcelona-Buenos Aires-México D.F. 1982.
- Dávalos Nelson Arcentales. Administración - Enciclopedia Básica de Administración, Contabilidad y Auditoría. Quito 1981.
- J. M. Rosenberg. Diccionario de Administración y Finanzas. Biblioteca Master Centrum. Edición Española, impreso en España 1989.
- Y Bernard J. C. Colli, D. Lewandowski. Diccionario Económico y Financiero. Edición original en Lengua francesa publicada bajo el título de Dictionnaire Economique et Financier. Edición Du Sevil 1975.

BIBLIOGRAFIA GENERAL:

- Asociación Nacional de Empleados (ANDE). Manual de Crédito del Ecuador.
- Armijos Ximena y Jaramillo Muriel. Análisis de la rentabilidad de préstamos hipotecarios en el Banco de Loja. 1990.
- Bach G.L., La Nueva Inflación. Traducida, Agustín Gil Lasiera. Barcelona, Labor 1974.
- Bodinat, Henri de y Klein, Jean. Gestión Financiera Internacional V. 1 y 2. Traducción Juan Amor Fernández. Editorial Tecniban. Madrid 1975.
- Borton John. Inflación de Salarios. Traducida de Fernando Hoffmann Pérez, Luis Berbí Durán 1974.
- Espinosa Aguirre Hugo A. Estudio Organización del Banco de Loja S.A. 1984.
- Galarza Arizaga Rafael. Esquema Político del Ecuador. Editorial Alborada. Guayaquil 1963.
- Johnson Harry. Ensayos de Economía Monetaria. Unica edición autorizada por George Allen. Edición Amorroutu Editores Buenos Aires Argentina. 1972.
- Kurihara, Kenneth K. Teoría Monetaria y Política Pública. Traducida por Rubén Pimentel, Londres 1951. Fondo de Cultura Económica. impreso en México 1961.
- Klaus Heidensohn. Biblioteca Práctica de la Economía.
- Leiva Francisco Zea Prof. Nociones de Metodología

de Investigación Científica. Tercera edición.
Quito 1988.

- Mora Jaramillo Vicente F. y Maldonado Castro Antonio C. Estructura y Políticas Crediticias del Banco de Loja. 1989.
- Sangurima de Celi Elvia. El Sistema de Crédito para la Producción en el Banco Nacional de Fomento. 1983.
- Seder, John W. Crédito y Cobranza. Traducida Alfonso Vasseur Walls. México, Compañía Editorial Continental. 1983.
- Vélez Granda Mayra Rosa. La Influencia del Crédito Bancario en el Desarrollo de la Provincia de Loja. 1983.

INDICE

CONTENIDO

CERTIFICACION.....	i
AUTORIA.....	ii
AGRADECIMIENTO.....	iii
DEDICATORIA.....	iv
DEDICATORIA.....	v
ESQUEMA DE CONTENIDO.....	vi
INTRODUCCION.....	x

CAPITULO I

NATURALEZA Y EVOLUCION DEL CREDITO.....	1
1. ORIGEN DE LA BANCA Y EL CREDITO EN EL ECUADOR...2	
1.1 Breve Reseña Histórica de la Banca en el Ecuador.....	2
1.2 El Aparecimiento de la Banca Privada en la Provincia de Loja.....	8
"Banco del Azuay".....	10
"La Previsora Banco Nacional De Crédito"....	11
"Filanbanco".....	13
1.3 Trascendencia del Banco de Loja en la Región.....	14
Base Legal.....	22
2. LA BANCA PRIVADA DE LOJA Y EL CREDITO.....	24
2.1 DEFINICION DEL CREDITO.....	24
Crédito Bancario.....	28
El Riesgo Crediticio.....	30
2.2 FINES Y FUNCIONES DEL CREDITO.....	31
2.3 TIPOS DE CREDITOS QUE OTORGAN LOS BANCOS	

PRIVADOS DE LA CIUDAD DE LOJA.....	36
Créditos que otorga el Banco del Azuay.....	43
Créditos que otorga la Previsora Banco Nacional de Crédito.....	44
Créditos que otorga Filanbanco.....	44
Créditos que otorga Banco de Loja.....	45

CAPITULO II

ANALISIS COMPARATIVO DEL BANCO DE LOJA CON LOS DEMÁS BANCOS PRIVADOS DE LA CIUDAD EN RELACION AL PROCESO ADMINISTRATIVO EN LA CONCESION DE PRESTAMOS.....	47
1. POLITICAS Y ESTRATEGIAS.....	48
1.1. CONCEPTUALIZACIONES.....	48
1.1.1 Definición de Política y Estrategia.....	48
Otra forma de interpretación de la política es entendida como:.....	54
Reglas para las Políticas.....	55
Estrategia.....	61
Se entiende la estrategia también como:.....	63
Planeación Estratégica.....	64
Proceso de Planificación Estratégica.....	68
1.1.2 Diferencias y semejanzas entre políticas y estrategias.....	69

1.1.3	Definición de Políticas	
	Crediticias.....	71
	Política de Crédito.....	71
	Factores de la Política	
	Crediticia.....	74
	Política de Crédito de los	
	Bancos.....	74
1.2.	POLITICAS CREDITICIAS DE LOS BANCOS	
	PRIVADOS DE LA CIUDAD DE LOJA.....	79
1.2.1	Tipos de Interés.....	79
	Banco del Azuay.....	79
	La Previsora Banco Nacional de	
	Crédito.....	81
	Banco de Loja.....	82
	Filanbanco.....	83
1.2.2	Plazos establecidos.....	84
	Banco del Azuay.....	84
	La Previsora Banco Nacional de	
	Crédito.....	86
	Banco de Loja.....	87
	Filanbanco.....	89
1.2.3	SalDOS exigidos al cliente como	
	requisito de préstamo.....	90
	Banco del Azuay.....	90
	La Previsora Banco Nacional de	
	Crédito.....	90
	Banco de Loja.....	91
	Filanbanco.....	91

1.2.4	El caso de las políticas crediticias del Banco de Loja y su relación con los demás bancos privados de la ciudad.....	92
2.	PROCESO ADMINISTRATIVO EN LA CONCESION DE PRESTAMOS.....	97
2.1	DEFINICION DE ADMINISTRACION.....	97
	Administración.....	97
	Proceso Administrativo.....	101
	Políticas Administrativas.....	102
2.2	FUNCIONES DEL PROCESO ADMINISTRATIVO BANCARIO.....	103
2.3	CUADRO COMPARATIVO DE LA ADMINISTRACION DEL CREDITO DEL BANCO DE LOJA CON LOS DEMAS BANCOS PRIVADOS DE LA CIUDAD.....	105
3.	ESTRUCTURA FUNCIONAL DEL DEPARTAMENTO DE CREDITO DEL BANCO DE LOJA.....	112
3.1	POLITICAS Y ESTRATEGIAS DE ASIGNACION DE FUNCIONES.....	112
3.1.1	Relación del historial profesional con la función que desempeña cada trabajador de las secciones del banco.....	112
3.1.2	El Proceso de Capacitación.....	114
3.2	FUNCIOGRAMA DEL DEPARTAMENTO DE CREDITO DEL BANCO DE LOJA.....	116

CAPITULO III

EL PROCESO OPERATIVO EN LA CONCESION DE PRESTAMOS DEL BANCO DE LOJA.....	117
1. NATURALEZA DEL PROCESO OPERATIVO EN EL CREDITO.....	117
1.1 DEFINICION DEL PROCESO OPERATIVO.....	117
1.2 INSTANCIAS Y OPERACIONES EN EL PROCESO DE CONCESION DE PRESTAMOS.....	119
1.3 FLUJOGRAMA DEL PROCESO OPERATIVO.....	145
2. CONTABILIZACION DE LOS PRESTAMOS.....	146
2.1 CONTABILIZACION SEGUN LA NATURALEZA DEL PRESTAMO.....	146
2.2 DESCRIPCION DEL MOVIMIENTO CONTABLE.....	150
Créditos Sobre Firmas.....	150
Créditos Prendarios.....	152
Créditos Hipotecarios.....	154
Créditos Especiales.....	157
3. PROCESO DE RECUPERACION DEL PRESTAMO.....	159
3.1. PASOS CONTABLES QUE SE UTILIZAN EN LAS SIGUIENTES INSTANCIAS.....	159
3.1.1 Antes del vencimiento.....	159
3.1.2 Al vencimiento.....	160
3.1.3 Vencido.....	161
Ejercicio práctico.....	163

CAPITULO IV

LOS PROBLEMAS DE CARTERA VENCIDA DEL BANCO DE LOJA.....	181
--	-----

1.	SIGNIFICADO Y TRASCENDENCIA DE LA CARTERA VENCIDA EN UNA INSTITUCION BANCARIA.....	182
2.	ESTUDIO COMPARATIVO DE LA CARTERA VENCIDA EN LOS PRESTAMOS HIPOTECARIOS EN EL PERIODO 1989 - 1990 Y 1990 - 1991 (CASO PRACTICO).....	185
3.	FACTORES QUE INCIDEN EN LA CARTERA VENCIDA DEL BANCO DE LOJA.....	194
3.1	PERDIDA DEL VALOR ADQUISITIVO DEL SUCRE...	194
3.2	PERDIDA DEL EMPLEO DEL CLIENTE.....	197
3.3	USO DE LAS ESTRATEGIAS LEGALES.....	198

CAPITULO V

	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	202
1.	CONCLUSIONES.....	203
2.	RECOMENDACIONES.....	206

BIBLIOGRAFIA

	Bibliografía específica.....	209
	Diccionarios y enciclopedias.....	210
	Bibliografía general.....	211
	INDICE.....	214