



UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA

La Universidad Católica de Loja

ESCUELA DE BANCA Y FINANZAS

“Análisis y Evaluación del Programa de “Crédito 555” otorgado por el Banco Nacional de Fomento en el cantón Zamora, periodo 2007 - 2008”

Tesis de Grado previa la obtención del título de Ingeniero en Administración en Banca y Finanzas

AUTORES:

Edwin H. Ortega Vegas

Ángel R. Estrada Jumbo

DIRECTOR:

Econ. Franz Vélez Núñez

LOJA – ECUADOR

2009



Econ. Franz Vélez

DOCENTE DE LA ESCUELA DE BANCA Y FINANZAS

C E R T I F I C A :

Que, el presente trabajo **“Análisis y Evaluación del Programa de “Crédito 555” otorgado por el Banco Nacional de Fomento en el cantón Zamora, periodo 2007-2008,** realizado por los estudiantes Edwin Humberto Ortega Vegas y Ángel Ramiro Estrada Jumbo, ha sido orientado y revisado durante su ejecución, por lo tanto autorizo su presentación.

Loja, septiembre 15 de 2009

.....

Econ. Franz Vélez Núñez



C E S I Ó N D E D E R E C H O S

“Yo, Edwin Humberto Ortega Vegas y Ángel Ramiro Estrada Jumbo declaramos ser autores del presente trabajo y eximimos expresamente a la Universidad Técnica Particular de Loja y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales.

Adicionalmente declaramos conocer y aceptar la disposición del Art. 67 del Estatuto Orgánico de la Universidad Técnica Particular de Loja que en su parte pertinente textualmente dice: “Forman parte del patrimonio de la Universidad la propiedad intelectual de investigaciones, trabajos científicos o técnicos y tesis de grado que se realicen a través, o con el apoyo financiero, académico o institucional (operativo) de la Universidad”.

.....

Edwin H. Ortega V.

.....

Ángel R. Estrada J.



A U T O R Í A

Las ideas, conceptos, procedimientos y resultados vertidos en el presente trabajo, son de exclusiva responsabilidad de los autores.

.....

Edwin H. Ortega V.

.....

Ángel R. Estrada J.



DEDICATORIA

El presente trabajo con todo cariño está dedicado en primer lugar a mis queridos Padres, testigos de mis triunfos y fracasos, el motivo para encausarme por el sendero de un noble ideal, y a mi hermano Medardo un amigo incondicional quien siempre supo brindarme su apoyo.

A estos personajes que han sido forjadores de mis sueños y anhelos, porque sin la ayuda moral y económica de ellos no hubiere sido posible la realización del presente trabajo.

Edwin Ortega

El presente trabajo de investigación está dedicado con todo cariño y gratitud a mis queridos Padres y hermanos quienes me brindaron su apoyo constante e incondicional para lograr mi objetivo propuesto, de igual manera a todas las personas que con su experiencia profesional me proporcionaron las asesorías necesarias para culminar con éxito el desarrollo del mismo.

Ángel Estrada



A G R A D E C I M I E N T O

A la Universidad Técnica Particular de Loja por permitirnos realizar nuestros estudios profesionales, a sus autoridades quienes sin escatimar esfuerzo con verdadera mística de maestros nos guiaron por el sendero luminoso del saber.

Al señor Gerente y Jefe de Cartera del Banco Nacional de Fomento Sucursal Zamora, por su gentil colaboración al proporcionar toda la información necesaria para desarrollar el presente trabajo de investigación.

De manera especial, nuestro sincero agradecimiento al Economista Franz Vélez, por haber guiado y orientado acertadamente nuestra práctica profesional.

Finalmente agradecemos a todas las personas que de una u otra manera colaboraron con nosotros hasta la culminación de nuestro trabajo.

Los Autores



ÍNDICE DE CONTENIDOS.

PORTADA	I
CERTIFICACIÓN	II
CESIÓN DE DERECHOS	III
AUTORÍA	IV
DEDICATORIA	V
AGRADECIMIENTO	VI
ÍNDICE DE CONTENIDOS	VII
RESUMEN EJECUTIVO	XI
INTRODUCCIÓN	XII

CAPITULO I

I. LA BANCA

1.1. CONCEPTO Y DEFINICIÓN	1
1.2. HISTORIA DE LA BANCA	1
1.3. EL NEGOCIO BANCARIO	2
1.4. ESTRUCTURA Y ORGANIZACIÓN DE UNA ENTIDAD FINANCIERA	3
1.4.1. ÁREA ADMINISTRATIVA	3
1.4.2. ÁREA COMERCIAL	3
1.4.3. ÁREA FINANCIERA	4
1.4.4. ÁREA OPERATIVA	4
1.5. LA BANCA DE DESARROLLO	5
1.5.1. ORIGEN	5
1.5.2. LA BANCA DE DESARROLLO ECUATORIANA	5
1.6. TEORÍA DEL CRÉDITO	6
1.6.1. ORIGEN DEL CRÉDITO	6
1.6.2. DEFINICIÓN Y CONCEPTO DEL CRÉDITO	7
1.6.3. IMPORTANCIA DEL CRÉDITO	8



1.6.4. DESARROLLO DE LA POLÍTICA DE CRÉDITO Y COBRANZA	8
--	---

CAPITULO II

EL BANCO NACIONAL DE FOMENTO Y EL CANTÓN ZAMORA

2.1. EL BANCO NACIONAL DE FOMENTO	10
2.1.1. ORIGEN	10
2.1.2. CREACIÓN	10
2.1.3. BASE LEGAL	11
2.1.4. MISIÓN	12
2.1.5. VISIÓN	12
2.1.6. VALORES INSTITUCIONALES	12
2.1.7. SERVICIOS QUE PRESTA EL BNF	13
2.1.8. RED DE DISTRIBUCIÓN ZONAL	14
2.1.9. PROGRAMA CRÉDITO “555”	15
2.1.9.1. DESCRIPCIÓN DEL CRÉDITO	15
2.1.9.2. CARACTERÍSTICAS DEL CRÉDITO “555”	15
2.2. EL CANTÓN ZAMORA	16
2.2.1. DESCRIPCIÓN DEL CANTÓN ZAMORA	16
2.2.2. HISTORIA DE ZAMORA	16
2.2.3. UBICACIÓN DE ZAMORA	17
2.2.4. DIVISIÓN POLÍTICA DE ZAMORA	17

CAPITULO III

3. INCIDENCIA DEL CRÉDITO “555” DEL BANCO NACIONAL DE FOMENTO EN EL CANTÓN ZAMORA.

3.1. REVISIÓN DE INFORMACIÓN DOCUMENTAL	18
3.2. ENTREVISTA PLANTEADA A LOS FUNCIONARIOS DEL BANCO NACIONAL DE FOMENTO	18



PREGUNTAS

1.	¿CUÁL ES EL OBJETIVO PRINCIPAL DEL BANCO NACIONAL DE FOMENTO?	18
2.	¿EL BNF CUMPLE CON LOS OBJETIVOS INSTITUCIONALES?	19
3.	¿QUÉ CLASE DE APOYO BRINDA EL BNF, EN EL DESARROLLO PRODUCTIVO DEL CANTÓN ZAMORA?	19
4.	¿EN QUE MEDIOS REALIZA CAMPAÑAS PUBLICITARIAS, PARA EL CRÉDITO “555”?.....	19
5.	¿CUÁLES SON LOS REQUISITOS EXIGIDOS PARA CONXEDER EL CRÉDITO “555”?	20
6.	¿EN QUE SECTOR EL CRÉDITO “555” HA TENIDO MAYOR APLICACIÓN?	21
7.	¿CUANTAS PERSONAS FUERON BENEFICIADAS CON EL CRÉDITO “ 555 ” EN EL CANTÓN ZAMORA DURANTE LOS AÑOS 2007 – 2008?	22
8.	¿CUÁL FUE EL PORCENTAJE DE MORA DEL CRÉDITO “555” DURANTE LOS AÑOS 2007-2008?	24
9.	¿REALIZAN ALGUN TIPO DE SEGUIMIENTO A LOS CRÉDITOS “555”?	25
3.3.	ENCUESTAS PLANTEADAS A LOS USUARIOS DEL CRÉDITO “555” OTORGADOS POR EL BNF EN EL CANTÓN ZAMORA	25
3.3.1.	MÉTODOS Y TÉCNICAS	25
3.3.2.	RECOPIACIÓN DE INFORMACIÓN	26
3.3.3.	OBSERVACIÓN DIRECTA	26
3.3.4.	APLICACIÓN DE LAS ENCUESTAS	26
3.3.5.	TAMAÑO DE LA MUESTRA	26
3.3.6.	VARIABLES EN ESTUDIO	28
3.3.7.	PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN	29
3.3.7.1.	TABULACIÓN	29
3.3.7.2.	ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS	29
3.3.8.	LEVANTAMIENTO DE LA INFORMACIÓN DE LAS ENCUESTAS APLICADAS A LOS USUARIOS DEL CRÉDITO “555” OTORGADO POR EL BNF EN EL CANTÓN ZAMORA	29
3.3.8.1.	INFORMACIÓN GENERAL	30
3.3.8.2.	MIEMBROS DEL HOGAR QUE TRABAJAN	32
3.3.8.3.	PATRIMONIO	33



3.3.8.4. TENENCIA DEL LOCAL O TERRENO DE LOS BENEFICIARIOS DEL CRÉDITO “555” ..	34
3.3.8.5. INFORMACIÓN CREDITICIA	36
3.3.8.5.1. CONOCIMIENTO DE LA INSTAURACIÓN DEL CRÉDITO “555”	36
3.3.8.5.2. CUMPLIMIENTO DE PAGO DEL CRÉDITO	37
3.3.8.5.3. GRADO DE ENTENDIMIENTO AL MOMENTO DE CONCEDER EL CRÉDITO ESTUVIERON CLARAS LAS CLAUSULAS QUE SE DEBE CUMPLIR	38
3.3.8.5.4. PROBLEMAS PRESENTADOS PARA LA OBTENCIÓN DEL CRÉDITO.....	40
3.3.8.5.5. DESTINO DEL CRÉDITO SOLICITADO	41
3.3.8.5.6. GRADO DE SATISFACCIÓN DEL CRÉDITO “555”	42
3.3.8.5.7. DETERMINACION DE LA OBTENCIÓN DEL CRÉDITO “555”	43
3.3.8.5.8. GRADO DE MEJORAMIENTO DE LA CALIDAD DE VIDA CON EL CRÉDITO “555” ..	45
3.3.8.5.9. GRADO DE DIFICULTADES PARA PAGAR EL CRÉDITO “555”	46
3.3.8.5.10. GARANTÍAS PRESENTADAS PARA OBTENER EL CRÉDITO “555”	47
3.3.8.5.11. PAGO DEL CRÉDITO “555”	49
3.3.8.5.12. CONSIDERACIÓN DE SOLICITAR OTRO CRÉDITO	50
3.3.8.5.13. CALIDAD DE LA ATENCIÓN PROPORCIONADA A LOS CLIENTES POR LOS FUNCIONARIOS DEL BNF	52
3.3.8.5.14. CONSIDERACION DE LOS TRAMITES Y REQUISITOS EXIGIDOS POR EL BNF.....	53
3.3.8.5.15. DETERMIANCION DEL SEGUIMIENTO POR PARTE DEL BNF, A LOS CRÉDITOS OTORGADOS	55
3.3.8.5.16. GRADOS DE INFORMACIÓN DEL CRÉDITO “555”	56
3.3.8.5.17. ACEPTACION DE LAS CONDICIONES DEL CRÉDITO “555” SON ADECUADAS.....	57
CONCLUSIONES	59
RECOMENDACIONES	61
BIBLIOGRAFÍA	63
ANEXOS	65



RESUMEN EJECUTIVO

El objetivo principal de esta tesis es determinar la incidencia de crédito “555” otorgado por el BNF en el cantón Zamora, periodo 2007-2008. Puesto que el cantón Zamora es un sector donde existe una variedad de pequeñas empresas que para la superación de ellas, es necesario contar con el apoyo del gobierno mediante la implementación de políticas de créditos que favorezcan el crecimiento de estas y el desarrollo socio-económico del cantón, para lo cual el programa de crédito 555 del Banco Nacional de Fomento es uno de los productos crediticios de mayor provecho para quienes lo utilizan adecuadamente en la creación de pequeñas empresas y la ampliación de las ya existentes, a diferencia de los demás créditos concedidos por las distintas Entidades Financieras.

Al poseer una tasa de interés baja y un plazo de vencimiento largo, este crédito es de gran ayuda, puesto que cuentan con el tiempo necesario para que sus inversiones produzcan réditos económicos, así como para el pago de la deuda. Desde la implementación de este Programa de Crédito en Julio de 2007 hasta diciembre del 2008, el crédito 555 ha ido generando un mayor número de solicitantes alcanzado un 38% en el 2007 y el 72% en el 2008, ello implica a su vez que las personas consideran la plena seguridad de obtener beneficios al financiar sus actividades de negocios con este tipo de crédito, así como también corren un menor riesgo de pérdida por el debido conocimiento de sus características.

De los tres sectores beneficiados con este crédito, el de mayor acogida es el sector comercial, con una relativa diferencia al sector de producción. En cuanto a los préstamos del sector de servicios tanto en el 2007 como el 2008 son los de menos requerimiento. Por lo tanto cabe recalcar que el Programa de crédito 555 está dando importante significado a los productores como a comerciantes del cantón Zamora, puesto que sus características son distintas a las de la competencia, lo que contribuye mejorar el nivel socio-económico a la mayoría de los clientes. Además tenemos el debido conocimiento que la mayor cantidad de los créditos otorgados son percibidos por los habitantes del cantón Zamora a diferencia de sus parroquias, por ello la ciudad de Zamora tuvo la oportunidad de implantar nuevos locales comerciales así como también ofrecer mejores alternativas de artículos. Esta ciudad cuenta con una variedad de locales y de mejor calidad al comparar a los años anteriores al 2007, por lo tanto este crédito les sirvió de gran apoyo para su desarrollo económico, al igual en la generación de empleos, por tal razón gran parte de habitantes del sector rural migra a la ciudad en busca de mejores condiciones de vida.

En cuanto a los créditos productivos la mayoría de los préstamos se han concentrado en las parroquias, debido ser sectores aptos para la producción, como: la producción de panela, corrales para la crianza de chanchos, tilapia, ganado, entre otros. En el sector comercial gran parte de los créditos otorgados se encuentran generando



beneficios a sus clientes, ya que permite obtener la cantidad de dinero suficiente para la compra de activos fijos y mercadería para su negocio.

El crédito “555” otorgado por el BNF ha mejorado las condiciones de vida existentes en el cantón, puesto que genera rendimientos en sus inversiones realizadas, por ende los beneficiarios del crédito se sienten agradecidos con la iniciativa crediticia implementada por el gobierno, ya que dinamiza la economía del sector reactivando el aparato productivo del cantón. Debido a ello gran cantidad de clientes se disponen a solicitar otro crédito “555” a pesar de los inconvenientes presentados en la reunión de documentos y requisitos exigidos por la Institución, ya que al exceder y al manejar adecuadamente el préstamo, los rendimientos proporcionando por sus inversiones podrán ser rentables, además es factible para quienes cuentan con insuficiente capital de trabajo para la implementación de proyectos de negocios.

Por lo tanto cabe recalcar que la iniciativa crediticia del gobierno se encuentra contribuyendo significativamente, ya que el 77.18% de los beneficiarios de crédito han obtenido ganancias en sus inversiones realizadas, por lo cual el 72% han mejorado su calidad de vida, reactivando la producción y comercialización tanto en sectores rurales como urbanos, y de esta forma permitir solventar la crisis económica que viven las familias de esta región.



INTRODUCCIÓN

En el marco de transición del nuevo Gobierno Ecuatoriano, se han venido generando cambios considerables en el proceso del desarrollo del Estado, con el fin de robustecer la economía de cada uno de los sectores productivos del país.

Por ende, uno de los programas de desarrollo económico implementados desde el mes de junio del año 2007, por el Gobierno Ecuatoriano, a través del Banco Nacional de Fomento, y con el fin de impulsar a la pequeña y mediana empresa, ha sido el Crédito Productivo 555, el cual está a disposición de personas naturales o jurídicas privadas legalmente constituidas, que realicen actividades de producción, comercio o servicios, para lo cual el banco podrá financiar hasta el 100% del proyecto de inversión a realizarse. Los montos son hasta 5.000 dólares, hasta 5 años plazo a una tasa de interés anual del 5%. Las garantías de respaldo para el BNF pueden ser de distinta índole y el destino del crédito puede ser tanto para capital de trabajo como para la adquisición de activos fijos.

Por lo cual es importante desarrollar el presente trabajo de análisis y evaluación de la incidencia de dicho Programa en el cantón Zamora, desde su fecha de inicio en junio del 2007 hasta diciembre del 2008, el mismo que nos permitirá obtener datos relevantes para determinar lo que verdaderamente ha significado el esfuerzo del gobierno nacional por mejorar las condiciones de vida del país, especialmente en esta región del país, mediante la creación del Programa de Crédito 555.

Nuestro proyecto está dividido en tres capítulos los mismos que detallaremos a breves rasgos a continuación: en el Primer Capítulo encontramos información sobre la Banca y la Teoría del Crédito; el Segundo Capítulo abarca el Banco Nacional de Fomento y los procesos de las principales actividades realizadas en la misma dentro ello el programa de crédito “555”, además contempla información sobre el cantón Zamora; el Tercer Capítulo comprende el estudio de la incidencia del crédito “555” en el cantón Zamora, así como los resultados de las encuestas planteadas a los usuarios de crédito, de la misma forma información crediticia e información del Banco Nacional de Fomento, y además contiene el análisis general del crédito 555 en el cantón Zamora periodo 2007-2008.

Ante lo expuesto se puede agregar que nuestro proyecto servirá como guía de apoyo para quienes se encuentran al frente del Programa de Crédito y como guía de estudio para quienes consideren importante analizar la presente temática, puesto que nuestro estudio está enfocado a determinar la incidencia socio-económica de esta línea especial de crédito del BNF.

CAPITULO I

LA BANCA

1.1. CONCEPTO Y DEFINICIÓN

“Podemos definir a la Banca o Sistema Bancario como el conjunto de instituciones que permiten el desarrollo de todas aquellas transacciones entre personas, empresas y organizaciones que impliquen el uso de dinero.

Dentro del sistema bancario podemos distinguir entre Banca Pública, y Banca Privada, la que a su vez puede ser comercial, industrial o de negocios, y mixta. La Banca Privada comercial se ocupa sobre todo de facilitar créditos a individuos privados. La industrial o de negocios invierte sus activos en empresas industriales, adquiriéndolas y dirigiéndolas. La Banca privada mixta combina ambos tipos de actividades. En el siglo XIX fueron muy comunes los Bancos industriales, aunque éstos han ido perdiendo fuerza a lo largo del siglo XX en favor de la Banca mixta. Dentro de la Banca pública debemos destacar, en primer lugar, el Banco Central, que tiene el monopolio de emisión de dinero y suele pertenecer al Estado”¹

1.2. HISTORIA

Muchas de la funciones de los bancos, como la de guardar fondos, prestar dinero y garantizar préstamos, así como el cambio de monedas, pueden rastrearse hasta la antigüedad. Durante la Edad Media, los caballeros templarios, miembros de una orden militar y religiosa, no sólo almacenaban bienes de gran valor sino que también se encargaban de transportar dinero de un país a otro. Las grandes familias de banqueros del Renacimiento, como los Medici de Florencia prestaban dinero y financiaban parte del comercio

¹ Sistema Bancario o Banca; www.banca-o-sistema-bancario.html



internacional. Los primeros bancos modernos aparecieron durante el siglo XVII: el Riksbank en Suecia (1656), y el banco de Inglaterra (1694).

Los orfebres ingleses del siglo XVII constituyeron el modelo de partida de la Banca contemporánea. Guardaban oro para otras personas, a quienes tenían que devolvérselo si así les era requerido. Pronto descubrieron que la parte de oro que los depositantes querían recuperar era sólo una pequeña parte del total depositado. Así, podían prestar parte de este oro a otras personas, a cambio de un instrumento negociable o pagaré y de la devolución del principal y de un interés. Con el tiempo, estos instrumentos financieros que podían intercambiarse por oro pasaron a reemplazar a éste. Resulta evidente que el valor total de estos instrumentos financieros excedía el valor de oro que los respaldaba.

1.3. EL NEGOCIO BANCARIO

“El negocio bancario está viviendo una situación de profunda transformación ya que casi todo, incluyendo el fundamento de su propia actividad, está cambiando. Consecuentemente, los bancos han diversificado sus productos y mercados, desarrollando canales alternativos de distribución, adoptando nuevos sistemas de gestión y formulando su estrategia en un entorno de creciente competitividad”.²

Puesto que a lo largo del proceso histórico se han cimentando las tres funciones principales de la Banca:

1. La intermediación financiera entre ahorradores y prestatarios.
2. La producción de un conjunto complejo de servicios, entre los que se destacan los servicios de cobro y pago. En esta función, también se incluye la asesoría económica de la Banca a sus clientes, sean empresas o particulares.

²Joaquín López Pascual y Iltina Sebastián González; Gestión Bancaria: los nuevos retos, 1998. Pág. 41



3. Derivadamente, la Banca aparece como canalizadora de la política monetaria del país ya que el banco emisor, a través del sistema de coeficientes, involucra a la Banca privada y a otras instituciones financieras en el control de las variables monetarias: cantidad de dinero y tipos de interés.

Estas funciones aparecen reflejadas en nuestra legislación en la medida que un Banco es considerado una entidad de crédito y como tal “tiene como actividad típica y habitual la de recibir fondos del público en forma de depósitos, prestamos, cesiones temporales de activos financieros u otras análogas que lleven aparejada la obligación de su restitución”³.

1.4. ESTRUCTURA Y ORGANIZACIÓN DE UNA ENTIDAD FINANCIERA.

Una Entidad Financiera es básicamente una empresa, cuya mercancía es el dinero, de tal manera que su estructura directiva es similar a la de cualquier entidad económica privada, ya que está encabezada por la Junta General de Accionistas, a partir de la cual se nombra un Directorio. Le sigue el Gerente General, quien usualmente tiene la representación jurídica de la entidad, y bajo la cual está su administración general, por lo que las diversas áreas del banco se someten a su dirección y autoridad.

En una entidad financiera podemos identificar cuatro grandes áreas.

1.4.1. Área Administrativa

“Es encargada de proveer a la entidad de todo el soporte de recursos y servicios requeridos por las distintas áreas del banco, de una manera eficiente y oportuna, que le permita el normal desarrollo de sus actividades. Estos recursos incluyen la contratación, desarrollo y bienestar del personal del banco, la infraestructura física, así como la provisión de todos los implementos de trabajo tanto de equipo como de útiles de oficina”.

³ Joaquín Lope P. y Litina Sebastián González; Gestión Bancaria: los nuevos retos, 1998. Pág.. 41



1.4.2. Área Comercial

Se encuentra encaminada a la consecución y ejecución de los diversos negocios que puede desarrollar la Entidad Financiera. Su objetivo y función es la captación de recursos financieros para la entidad, como cuentas corrientes, ahorro e inversiones a través de los departamentos de servicios bancarios e inversiones, así como la colocación de estos recursos bajo las distintas modalidades de operaciones de créditos y contingentes, a fin de obtener la mayor rentabilidad posible para el banco.

1.4.3. Área Financiera

Es el área encargada de planificar y controlar el programa financiero anual de la entidad, coordinando el manejo financiero y flujos de caja de los recursos financieros que administra el banco tanto en la captación de recursos así como en los desembolsos crediticios y administrativos, para lo cual cuenta con el departamento de tesorería, que tiene a su cargo la administración, registro y control de los recursos financieros monetarios y no monetarios, incluyendo la negociación de papeles fiduciarios; y el departamento de contabilidad, encargado del registro contable de todos los movimientos financieros susceptibles de su control.

1.4.4. Área Operativa

Bajo su responsabilidad está el registro y procesamiento de todas las operaciones administrativas y financieras del banco. Produce información y brinda los sistemas de información requeridos por todas las áreas de la entidad, así como la infraestructura tecnológica necesaria a fin de brindar servicios tanto a los clientes así como a las diversas áreas y departamento de la Entidad Financiera”.⁴

⁴ Administración de Crédito I (Texto Guía); Ec. Franz Vélez Núñez, 2008. Pág.. 16.



1.5. LA BANCA DE DESARROLLO

1.5.1. ORIGEN

“El origen de las Instituciones Financieras de Desarrollo (IFD) se remonta en América Latina al siglo XIX, cuando estas instituciones surgen con nombres diversos como cajas rurales, Bancos Institutos de Fomento, etc., cuyo propósito era impulsar la producción en diversos sectores económicos. Es en los años treinta donde se inicia la creación sistemática de las IFD, debido en particular a la crisis mundial de 1929 y la consecuente recesión que indujo a los gobiernos de los países de la región a asumir un papel activo en el fomento y la financiación de la producción.

Posteriormente, durante la II Guerra Mundial se interrumpe el flujo del comercio de bienes manufacturados hacia América Latina y se plantean nuevas estrategias de desarrollo “hacia adentro” y políticas de sustitución de importaciones, que se extienden en las décadas de los años cuarenta y cincuenta. Así, entre 1930 y 1940 se crearon 36 instituciones; entre 1940 y 1950 se crearon 51 instituciones; y entre 1950 y 1960 se crearon un total de 45 IFD. En los años cincuenta se dio inicio a una segunda etapa en la creación de bancos de fomento o de desarrollo a los impulsos esta vez, de las orientaciones de los organismos financieros multilaterales, creando instituciones financieras de desarrollo más pequeñas y flexibles que actuaban como una suerte de “fraccionadoras de grandes créditos”.⁵

1.5.2. LA BANCA DE DESARROLLO ECUATORIANA

“El sector financiero público tendrá como finalidad la prestación sustentable, eficiente, accesible y equivalente de servicios financieros. El crédito que otorgue se orientara de manera preferente a incrementar la productividad y competitividad de los sectores productivos que permitan alcanzar los objetivos del Plan de Desarrollo y de los grupos menos favorecidos, a fin de impulsar su

⁵ La Banca de Desarrollo en América Latina y el Caribe; Romy Calderón Alcas. Santiago de Chile, Septiembre del 2005.



inclusión activa en la economía”.⁶ Actualmente el Banco Central está empeñado en ir más allá del control de los gastos administrativos de las instituciones financieras públicas. Así, el BCE, como entidad técnica independiente y con una visión integral de la situación económica del país, ha emitido través de su Directorio una serie de políticas y lineamientos generales que buscan orientar de mejor manera el proceso de aprobación y seguimiento de los presupuestos de la banca pública por parte del Banco Central, en base a un mejor conocimiento de los objetivos y el rol que cumple cada banco público en el proceso de desarrollo económico y social del país.

En ese sentido, el BCE considera que la política de crédito y financiamiento de la Banca de desarrollo debe orientarse a atenuar fallas de mercado, inherentes a los mercados crediticios especialmente en países en desarrollo, y, que por lo tanto, el proceso de aprobación y seguimiento de los presupuestos de dichas entidades, debe estar ligado a contribuir a que los bancos públicos de desarrollo cumplan de mejor manera su rol y objetivos.

Si bien la participación de la Banca Pública en el mercado financiero en un país está en función de las características propias de su sistema, del marco institucional y de la política de Estado, es de esperarse que, salvo esquemas de reestructuración radicales, dicha participación crezca o al menos se mantenga estable en el tiempo”⁷.

1.6. TEORÍA DEL CRÉDITO

1.6.1. ORIGEN

“El crédito es tan antiguo como la civilización. En sus comienzos, el préstamo se efectuaba en especies, y fue hasta la aparición y el empleo de la moneda cuando surgieron los primeros signos crediticios de una manera ya tabulada.

⁶ Constitución de la República del Ecuador. Sección Octava; Sistema Financiero. Art. 310

⁷ Leonardo Jaramillo. Administración de crédito I (texto Guía). 2005



Antes de la era cristiana, en la Antigua Roma encontramos los primeros signos del desarrollo crediticio. Sabemos que sus réditos fluctuaban entre el 40 y el 75%, y aun cuando parezcan elevados, se debe considerar que, por las circunstancias de aquellas épocas, el prestamista corría grandes riesgos. Hay constancia de leyes y decretos que establecían penas corporales para el deudor insolvente o que no cumplía lo pactado con el acreedor; también existen documentos históricos que indican penas variables entre la confiscación de los bienes del deudor, el encarcelamiento, y aun la pena de muerte, aunque el castigo más común era su venta en calidad de esclavo”.⁸

1.6.2. DEFINICIÓN Y CONCEPTO DEL CRÉDITO

“El termino crédito proviene del latín *credium*, de *credere*, tener confianza. Aun cuando no existe una definición generalmente aceptada, podemos definir la operación de crédito como “la entrega de un valor actual, sea dinero, mercancía o servicio, sobre la base de confianza, a cambio de un valor equivalente esperado en un futuro, pudiendo existir adicionalmente un interés pactado. Etimológica y comúnmente, crédito equivale a confianza. Esta es en efecto la base de aquel, aunque al mismo tiempo implica un riesgo.

Hay crédito siempre que exista un contrato que engendre obligaciones cuya ejecución se diferencia por una de las partes en lugar de exigir las a esta inmediatamente. Por eso en su acepción jurídica el crédito es una promesa de pago que establece un vínculo jurídico entre el deudor y el acreedor. Por una parte el deudor tiene la obligación de pagar, y por otro el acreedor tiene derecho de reclamar el pago”.⁹

⁸ Emilio Villaseñor Fuente, 1989. Elementos de Administración de Crédito y Cobranza, México, Pág. 9

⁹ Emilio Villaseñor Fuente, 1989. Elementos de Administración de Crédito y Cobranza, México, Pág. 11



1.6.3. IMPORTANCIA DEL CRÉDITO

En la actualidad, el crédito es de importancia vital para la economía de todos los países y de todas las empresas, ya que su utilización adecuada produce, entre otros beneficios, los siguientes.

- a) Aumento de los volúmenes de venta.
- b) Incremento de la producción de bienes y servicios y, como consecuencia, una disminución de los costos unitarios.
- c) Elevación del consumo, al permitir que determinados sectores socioeconómicos adquieran bienes y/o servicios que no estarían a su alcance si tuvieran que pagarlos de contado.
- d) Creación de más fuentes de trabajo, mediante nuevas empresas y la ampliación de las ya existentes.
- e) Fomento de todo tipo de servicio y adquisición de bienes, con plazos largos para pagarlos.
- f) Desarrollo tecnológico, favorecido indirectamente al incrementarse los volúmenes de ventas.
- g) Ampliación y apertura de nuevos mercados, al dotar de poder de compra a importantes sectores de la población.

1.6.4. DESARROLLO DE LA POLÍTICA DE CRÉDITO Y COBRANZA

“Puesto que las políticas de crédito y cobranza afectan a la empresa en su conjunto, deberán ser formadas e implantadas oficialmente por el más alto nivel gerencial. En ocasiones, la responsabilidad de su formulación recaerá en la alta gerencia, pero con mayor frecuencia y más aconsejable, serán el gerente de crédito y su personal los que desempeñen un papel activo en la determinación de las políticas, debiendo también intervenir y ser consultados los jefes de otros departamentos afectados. Las políticas de crédito y cobranza serán llevadas a



la práctica con mayor efectividad cuando todos aquellos que se ven directamente afectados participen en su determinación”.¹⁰

¹⁰ Emilio Villaseñor Fuente, 1989. Elementos de Administración de Crédito y Cobranza, México, Pág. 25



CAPITULO II

EL BANCO NACIONAL DE FOMENTO Y EL CANTÓN ZAMORA

2.1. BANCO NACIONAL DE FOMENTO

2.1.1. ORIGEN

Como consecuencia de una época de crisis del sistema financiero que vivía nuestro país en la década de los años veinte llegó la Misión Kenmerer, logrando importantes transformaciones en el manejo de la economía y del Estado como la creación del Banco Central del Ecuador y de organismos de control como la Contraloría General del Estado y la Superintendencia de Bancos.

Viendo estas circunstancias, el Gobierno del Doctor Isidro Ayora, mediante Decreto Ejecutivo del 27 de enero de 1928 publicado en el Registro Oficial No. 552 del mismo mes y año, crea el Banco Hipotecario del Ecuador.

Sucesivas reformas fueron cambiando su estructura hasta que el 14 de octubre de 1943 se expidió la ley que transformó al Banco Hipotecario en el Banco Nacional de Fomento Provincial, la misma que fue publicada en el Registro Oficial No. 942 con fecha 20 de octubre de 1943, durante la administración del Doctor Carlos Alberto Arroyo del Río, Presidente Constitucional de la República del Ecuador.

2.1.2. CREACIÓN

El Banco Nacional de Fomento fue creado mediante Decreto No. 327 del 28 de marzo de 1974, publicado en el Registro Oficial No. 526 del 3 de abril del mismo año, se expide la nueva LEY ORGÁNICA DEL BANCO NACIONAL DE FOMENTO, que es la que actualmente está en vigencia. Con esta Ley el Banco Nacional de Fomento adquiere autonomía económica, financiera y técnica.



De acuerdo con la Ley promulgada el 28 de marzo de 1974, el Banco Nacional de Fomento es una entidad financiera de desarrollo, autónoma, de derecho privado y finalidad social y pública, con personería jurídica y capacidad para ejercer derechos y contraer obligaciones.

2.1.3. BASE LEGAL

“Su funcionamiento se basa en la Ley Orgánica, Estatuto, Reglamentos y Regulaciones; y, su política crediticia se orienta de conformidad con los planes y programas de desarrollo económico y social que expida el Gobierno Nacional”.¹¹

- ✚ **NIVEL DIRECTIVO** El nivel Directivo representa el más alto grado de la estructura de la Institución; orienta y dirige la política del Banco; su relación de autoridad es directa respecto del nivel ejecutivo y sus decisiones se cumplen a través de éste.
- ✚ **NIVEL EJECUTIVO** Corresponde al nivel Ejecutivo, cumplir y hacer cumplir las políticas fijadas por el Directorio; su relación de autoridad es directa sobre los niveles Asesor, Auxiliar, Operativo y sobre la unidad de Auditoría Interna.
- ✚ **NIVEL ASESOR** El nivel Asesor absuelve los requerimientos de consulta de los niveles Directivo, Ejecutivo y Operativo; su relación de autoridad es directa con los niveles Directivo y Ejecutivo e indirecta con los otros niveles.
- ✚ **NIVEL AUXILIAR** El nivel Auxiliar prestará ayuda en el funcionamiento de los otros niveles y está representado por la Unidad de Secretaría General.

¹¹ Banco Nacional de Fomento; <http://www.bnf.fin.ec>.



- ✚ **NIVEL OPERATIVO** El nivel Operativo ejecuta las políticas y los programas de los trabajos fijados por los niveles Directivo y Ejecutivo, tendientes a la consecución de los objetivos del Banco.

2.1.4. Misión

Brindar productos y servicios financieros competitivos e intervenir como ejecutor de la política de gobierno para apoyar a los sectores productivos y a sus organizaciones, contribuyendo al desarrollo socio-económico del país.

2.1.5. Visión

Ser modelo de la Banca de Desarrollo e Instrumento que impacte a las personas insertándolas en el desarrollo productivo, mejorando su calidad de vida, disminuyendo la migración, evitando la desintegración familiar, sembrando juntos un mejor país.

2.1.6. Valores Institucionales

- Ética
- Compromiso y sentido de identidad
- Justicia y equidad
- Calidad
- Productividad
- Servicio personalizado
- Trabajo en equipo
- Comunicación efectiva
- Desarrollo humano
- Creatividad, innovación y mejoramiento continuo
- Pro-actividad
- Liderazgo



2.1.7. SERVICIOS QUE PRESTA EL BNF.

Servicios Bancarios

- Cuentas corrientes y de Ahorro
- Remesas internas
- Retiro de dinero horario diferido
- Giros del interior y exterior
- Cobranzas
- Remesas a Banca Privada
- Pagos corporativos a través de cuenta corriente

Servicios Financieras

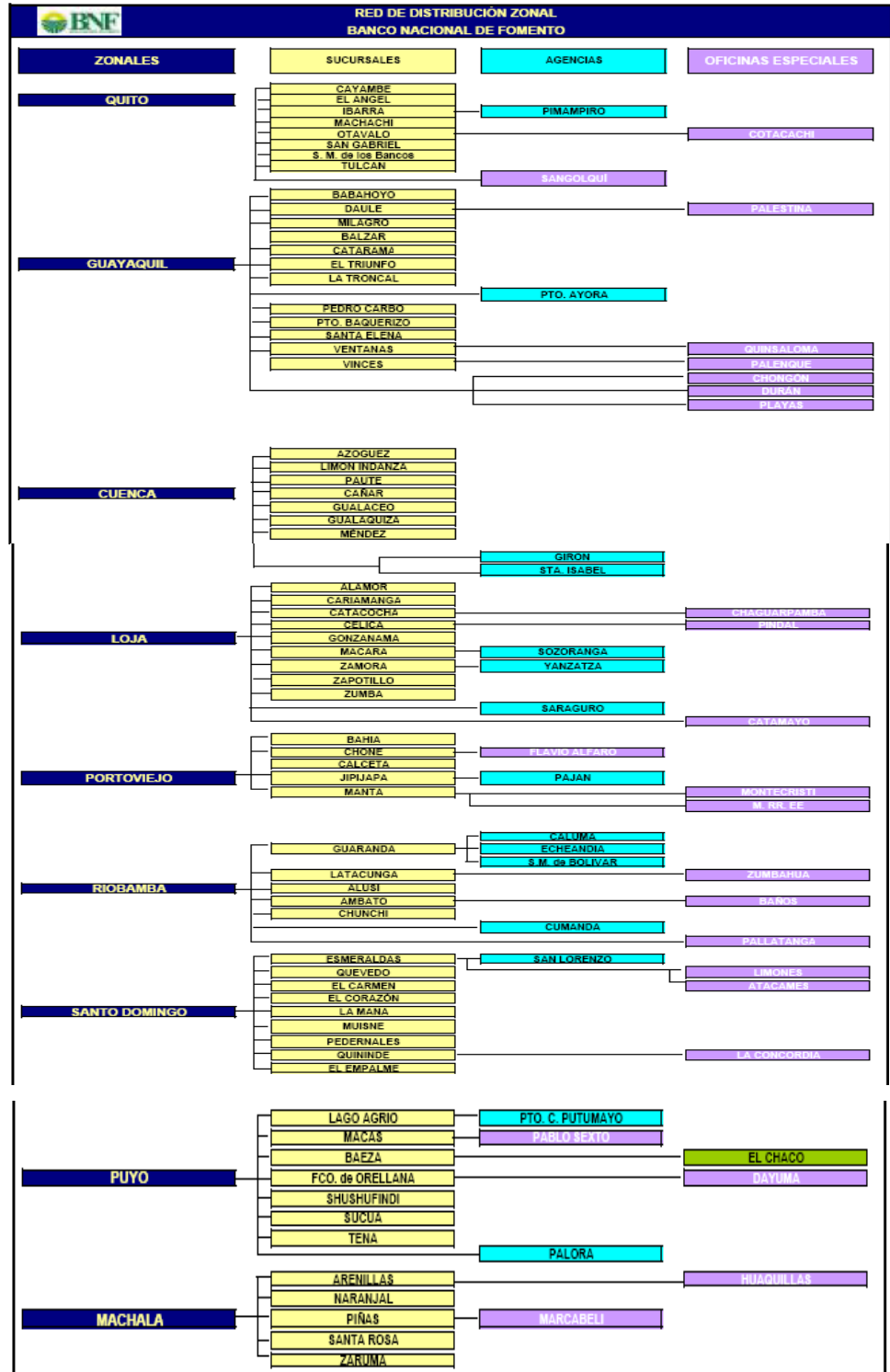
- Captaciones
- Depósitos a plazo
- Intermediación Financiera
- Operaciones Bursátiles

Servicios Corresponsalía

- Cuentas rotativas de ingresos y de pagos a entidades públicas
- Transferencias con Banco Central para entidades Financieras y clientes
- Bono Solidario
- Depósitos Judiciales
- Transporte de Valores
- Cámara de compensación
- Recaudación de Impuestos



2.1.8. RED DE DISTRIBUCIÓN ZONAL



Agencias y Oficinas Especiales nuevas
 Ventanilla extensión servicios bancarios



2.1.9. PROGRAMA CRÉDITO “555”

2.1.9.1. DESCRIPCIÓN

El gobierno ecuatoriano presidido por el Eco. Rafael Correa, ha creado la línea de crédito del Banco Nacional de Fomento denominada “Crédito “555”, como parte de sus programas de desarrollo económico implementados, con el objetivo de impulsar la pequeña y mediana empresa. De acuerdo con este plan, los interesados podrán acceder a créditos de hasta 5 mil dólares, con un plazo de 5 años, y un interés del 5% anual, a si mismo recibirán capacitación e información, respecto a estos créditos, los cuales serán entregados por el Banco Nacional de Fomento.

2.1.9.2. CARACTERÍSTICAS DEL CRÉDITO “555”

- **Sujetos de crédito**, Todas las personas naturales o jurídicas privadas legalmente constituidas, que se encuentren relacionadas con la producción, comercio o servicios.
- **Financiamiento**: Hasta el 100% del proyecto de inversión a realizarse.
- **Monto**: Desde USD \$2.001 hasta USD \$ 5000
- **Plazo**: Hasta 5 años.
- **Interés**: La tasa de interés será del 5% anual.
- **Destino del crédito**: Capital de trabajo y activos fijos.
- **Garantía**: Hipotecaria, Quirografarias (personal) y Prendarias. ¹²

¹² Banco Nacional de Fomento; <http://www.bnf.fin.ec>.



2.2. EL CANTÓN ZAMORA

2.2.1. Descripción

El **cantón Zamora**, es un cantón en la provincia de Zamora Chinchipe, perteneciente a la Región Amazónica del Ecuador. El origen de su nombre se debe a la presencia de la ciudad y cabecera cantonal de Zamora.

El cantón Zamora es la entrada desde la ciudad de Loja al resto de la provincia por medio de la Carretera Troncal Amazónica, en un tramo de 62 kilómetros.

Posee una superficie que alcanza a 1.886 Km². La población es de 21.791 habitantes, la cual está conformada por ciudadanos y ciudadanas pertenecientes a las razas Shuar, Saraguro y Mestiza.

Los Recursos Naturales: este cantón al poseer un clima templado ofrece variedades productivas de agricultura, ganadería, explotación forestal y minerales.

Las Industrias: en cuanto a lo industrial es: Maderera, Vinícola, Licorera, Piscícola, Ranícola, y además productiva en panela.

El Comercio: en el cantón de Zamora se produce el café, cacao, banano, frutas, maíz y oro, que en su gran mayoría son productos que se comercializan con Loja, Cuenca, Guayaquil y con el Perú.

2.2.2. Historia de Zamora

Se tienen datos de presencia humana desde hace 4 500 años A.C., basados en el complejo cultural Mayo-Chinchipe.

En el año 1548 los conquistadores españoles tuvieron el primer contacto con los indígenas. El 6 de Octubre de 1549 Hernando de Barahona, en compañía de Alonso de Mercadillo y Hernando de Benavente, funda Zamora de los Alcaldes.



50 años más tarde, los españoles abandonaron la ciudad debido a la revolución shuar.

Durante el periodo de la Colonia Española, algunos científicos como Charles Marie de la Condamine, atravesaron la provincia durante sus expediciones en 1743. En el año de 1781 los españoles atraídos por la explotación del oro, hicieron un segundo intento por re colonizar la provincia, pero les fue imposible dominar a los indígenas.

En 1850 un grupo de colonos descubrieron las ruinas de la primera fundación española de Zamora. La colonización también ingresó desde la provincia del Azuay hacia el cantón Yacuambi, donde llegaron los Saraguros y unos pocos mestizos.

2.2.3. Ubicación

Zamora es una ciudad localizada en el Sureste del Ecuador, capital de la provincia de Zamora Chinchipe, y cabecera del cantón igual. Es la segunda ciudad más poblada de la provincia, después de Yanzatza. Se encuentra situada alrededor de 970 metros sobre el nivel del mar, entre la confluencia de los ríos Zamora, Bombuscaro y Jamboé.

Se encuentra rodeado por la mayoría de los cantones restantes, con excepción de Chinchipe, El Pangui y Paquisha. Al oeste limita con la provincia de Loja.

2.2.4. División Política

El cantón está dividido políticamente, en 7 parroquias que son:

- | | |
|-------------|--------------|
| *Cumbaratza | * Guadalupe |
| *El Limón | * Imbana |
| *Sabanilla | * San Carlos |
| *Timbara | |



CAPITULO III

INCIDENCIA DEL CRÉDITO “555” DEL BANCO NACIONAL DE FOMENTO EN EL CANTÓN ZAMORA

3.1. REVISIÓN DE INFORMACIÓN DOCUMENTAL

Se revisó y sistematizó la información bibliográfica disponible en el Banco Nacional de Fomento sucursal del cantón Zamora, así como en su Página Web <http://www.bnf.fin.ec/> y además en boletines de prensa, lo cual nos permitió obtener una base de datos sobre el Programa del Crédito “555” otorgado por el BNF, para el desarrollo de nuestra investigación.

3.2. ENTREVISTA PLANTEADA A LOS FUNCIONARIOS DEL BANCO NACIONAL DE FOMENTO

La presente entrevista consta de 9 preguntas, las cuales fueron aplicadas con la finalidad de conocer el manejo administrativo así como las políticas y estrategias crediticias implementadas por el Banco Nacional de Fomento en el cantón de Zamora, para lo cual se realizó la entrevista a dos funcionarios de la entidad financiera: Gerente y Jefe de Crédito, a partir de la cual se ha obtenido la información que a continuación se detalla.

PRIMERA PREGUNTA

¿CUÁL ES EL OBJETIVO PRINCIPAL DEL BANCO NACIONAL DE FOMENTO?

El principal objetivo del Banco Nacional de Fomento es fomentar la reactivación productiva, para mejorar el nivel de vida social y económica del núcleo familiar, y por ende del lugar natal y del Ecuador entero.



SEGUNDA PREGUNTA

¿EL BNF CUMPLE CON LOS OBJETIVOS INSTITUCIONALES?

Hemos podido determinar que los funcionarios del BNF si cumplen con los objetivos institucionales, mencionándonos además que como autoridades superiores deben aplicar sus mejores conocimientos y destrezas para alcanzarlos, y además poseen la oportunidad de contar con la red de sucursales bancarias más grande del país, la misma que abarca los lugares más apartados del país.

TERCERA PREGUNTA

¿QUÉ CLASE DE APOYO BRINDA EL BNF EN EL DESARROLLO PRODUCTIVO DEL CANTÓN ZAMORA?

El BNF brinda únicamente el apoyo crediticio en el otorgamiento de los créditos 555, es decir que no conlleva ningún tipo de asesoría adicional a la provisión del financiamiento.

CUARTA PREGUNTA.

¿EN QUÉ MEDIOS REALIZA CAMPAÑAS PUBLICITARIAS PARA EL CRÉDITO “555”?

La realización de campañas publicitarias del crédito “555”, se efectúa mediante distintos medios de comunicación como: periódicos, folletos, TV, etc. Para asegurarse de su pleno conocimiento lo realizan por sectores, como: publicidad en la televisión para el sector urbano, radial para el sector rural, porque este medio de comunicación es más sintonizado en el sector rural, además de no poder contar con una buena cobertura televisiva en estas zonas; así como



también lo dan a conocer mediante charlas, y en algunas ocasiones lo realizan directamente con las personas.

QUINTA PREGUNTA.

¿CUÁLES SON LOS REQUISITOS EXIGIDOS PARA CONCEDER EL CRÉDITO “555”?

Quién desee obtener el crédito “555” deberá reunir y presentar los siguientes documentos al personal correspondiente del BNF:

- Copia Xerox de cédula de ciudadanía (solicitante ,garante y cónyuges)
- Copia Xerox de la papeleta de votación actualizada. (solicitante ,garante y cónyuges)
- Copia del comprobante de pago de: luz, agua o teléfono, o un documento que permita la verificación del domicilio. (solicitante y garante)
- Registro Único de Contribuyente (RUC) o el Registro Único de Contribuyentes Simplificado (RISE), en caso de poseer.
- Contrato de arrendamiento y/o título de propiedad del lugar de la inversión.
- Factura o proforma de los bienes a adquirirse.

En caso de que el crédito sea destinado al sector ganadero deberá presentar requisitos adicionales como:

- Marca y certificado de vacunas.



SEXTA PREGUNTA.

¿EN QUE SECTOR EL CRÉDITO “555” HA TENIDO MAYOR APLICACIÓN?

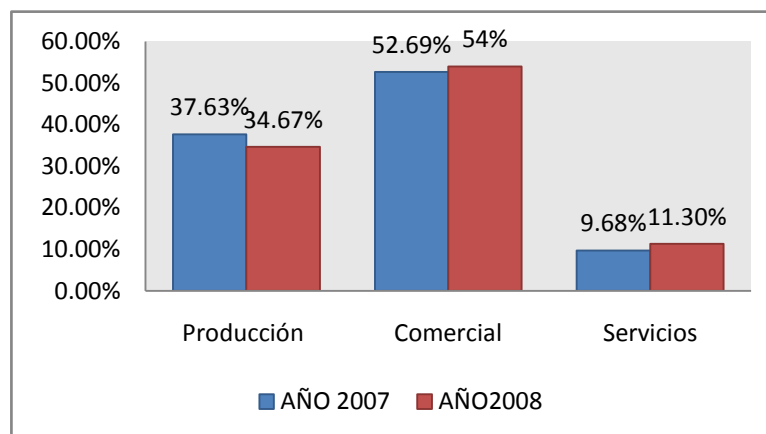
Mediante la información brindada por los funcionarios entrevistados de la institución, afirmaron que la mayoría de los créditos se han concentrado en el sector comercial como se muestra en la siguiente grafica.

Cuadro 1. Aplicación de crédito 555 por sectores de actividad.

SECTOR	AÑO 2007	AÑO 2008	TOTAL
Producción	35 créditos	52 créditos	87 créditos
Comercial	49 créditos	81 créditos	130 créditos
Servicios	9 créditos	17 créditos	26 créditos
Total	93 créditos	150 créditos	243 créditos

Fuente: Entrevista directa
Autores: Edwin Ortega y Ángel Estrada

Grafico 1. Aplicación del crédito 555 por sectores de actividad.



Fuente: Entrevista directa
Autores: Edwin Ortega y Ángel Estrada



De acuerdo a los datos obtenidos por medio de nuestra investigación, podemos decir que durante el año 2007 y 2008, el sector comercial ha tenido una mayor aceptación del crédito “555”, mientras que el sector de servicios a tenido relativamente baja aplicación. Esta mayoría de créditos destinados al sector comercial, se da por razones de que el mayor número de préstamos son concedidos a los habitantes de la cabecera cantonal Zamora, siendo el comercio su principal actividad económica en comparación a sus parroquias.

Las inversiones concentradas en el sector productivo representan un nivel más bajo, por razones de no existir compañías de manufactura, las actividades de mayor producción en este cantón son: la ganadería y agricultura, estas se llevan a cabo en sectores rurales, donde los habitantes del campo migran a la ciudad en busca de una vida mejor dejando desamparados esos lugares. En cuanto a los créditos destinados al sector de servicios, su nivel más bajo, se explica por la baja incidencia de este tipo de actividades en el área de Zamora.

SÉPTIMA PREGUNTA

¿CUANTAS PERSONAS FUERON BENEFICIADAS CON EL CRÉDITO “555” EN EL CANTÓN ZAMORA DURANTE EL AÑO 2007 Y 2008?

Mediante la información brindada por los funcionarios del BNF pudimos llegar a obtener el conocimiento de la cantidad de personas beneficiadas con el Programa de Crédito “555” en el cantón Zamora durante los años 2007-2008.

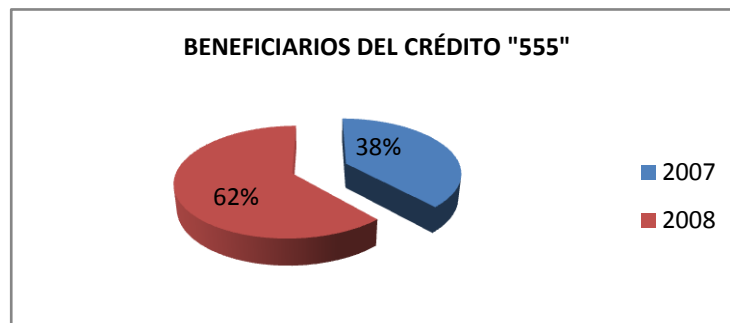


Cuadro 2. Beneficiarios del crédito “555” por año.

AÑO	2007	2008
Nº DE PERSONAS BENEFICIADAS	93	150

Fuente: Entrevista directa
Autores: Edwin Ortega y Ángel Estrada

Grafico 2. Distribución de beneficiarios del crédito “555” por año.



Fuente: Entrevista directa
Autores: Edwin Ortega y Ángel Estrada

En el cuadro y el gráfico anteriormente señalados podemos decir que en el año 2007, en el cual se creó el Programa de Crédito “555”, son beneficiarios del crédito un 38% del total de personas que accedieron a este en los dos años. Para el año 2008 representa un 62% de beneficiarios, se nota un incremento en este año. Motivo por el cual podemos establecer que las publicidades establecidas por el BNF, en distintos medios de comunicación dieron la oportunidad necesaria para obtener el conocimiento a los interesados de este producto crediticio. En cuanto al año 2007, la poca demanda de este producto se debe al desconocimiento del mismo por su reciente implementación.



OCTAVA PREGUNTA

¿CUÁL FUE EL PORCENTAJE DE MORA DEL CRÉDITO “555” DURANTE LOS AÑOS 2007-2008?

En cuanto al porcentaje de mora experimentado al conceder el crédito “555” en los dos años en estudio son los siguientes:

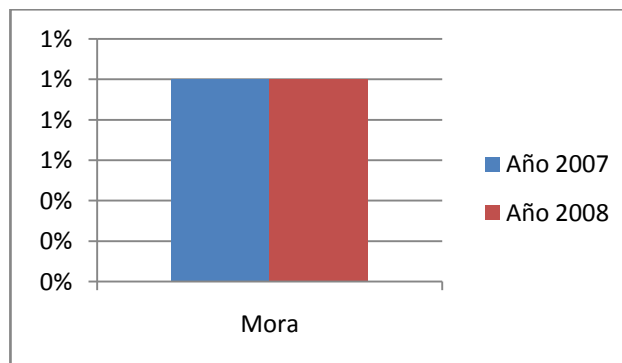
Cuadro 3. Mora del crédito “555” durante los años 2007-2008.

AÑO	PORCENTAJE
2007	1%
2008	1%

Fuente: Entrevista directa

Autores: Edwin Ortega y Ángel Estrada

Grafico 3. Índice de morosidad del crédito “555”, años 2007 – 2008.



Fuente: Entrevista directa

Autores: Edwin Ortega y Ángel Estrada

El crédito “555” durante los dos años analizados presenta el mismo porcentaje de mora en los dos años, esto es un nivel del 1%, el cual se considera que es



bajo, por lo tanto podemos concluir que los prestatarios de este crédito cumplen adecuadamente con sus obligaciones crediticias.

NOVENA PREGUNTA.

¿REALIZAN ALGÚN TIPO DE SEGUIMIENTO A LOS CRÉDITOS “555”?

El seguimiento dado a los créditos concedidos por el BNF los realiza el personal después de algunos días de su desembolso, para poder constatar si el capital solicitado fue aplicado para la actividad solicitada, así mismo realizan visitas continuas para obtener conocimiento de su producción o crecimiento.

3.3. ENCUESTAS PLANTEADAS A LOS USUARIOS DEL CRÉDITO “555” OTORGADO POR EL BNF EN EL CANTÓN ZAMORA.

3.3.1. MÉTODOS Y TÉCNICAS

La elaboración de nuestra investigación se realizó desde un enfoque sistemático, en base a un proceso de investigación activo y participativo, considerando a los beneficiarios del Programa de Crédito “555” tanto en el sector urbano como rural, lo cual nos permitió obtener la información para determinar la incidencia del crédito en el cantón Zamora.

La investigación de campo nos proporcionó datos básicos a través de la observación y encuestas. La observación directa nos permitió verificar la actividad a la cual se dedica el prestatario y el mejoramiento de su calidad de vida. Las encuestas aplicadas a los usuarios del crédito “555” nos permitieron conocer la utilización, desarrollo y beneficios que obtuvieron al acceder a dicho crédito.



3.3.2. RECOPIACIÓN DE INFORMACIÓN

Para la realización del presente trabajo se utilizó la recopilación de información secundaria, observación directa y aplicación de encuestas dirigida a los beneficiarios en el cantón Zamora como también una entrevista a 2 funcionarios del BNF para obtener una información real y confiable.

3.3.3. OBSERVACIÓN DIRECTA

Mediante la observación directa pudimos constatar la realidad socio-económica de la zona en estudio, teniendo un acercamiento directo con los prestatarios, para así conocer el destino para el cual fue orientado el crédito.

3.3.4. APLICACIÓN DE LAS ENCUESTAS

La aplicación de la encuesta se realizó a los beneficiarios del crédito “555” en el sector urbano y rural del cantón Zamora, a una muestra de 149 personas, calculado de una población de 243 beneficiarios durante los años 2007 – 2008.

3.3.5. TAMAÑO DE LA MUESTRA

Para el cálculo del tamaño de la muestra se aplicó la siguiente fórmula:

$$n = \frac{\delta^2 * P * Q * N}{E^2 \langle N - 1 \rangle + \langle \delta^2 * P * Q \rangle}$$



Donde:

n = Tamaño de la muestra

δ^2 = Varianza del cuadrado (1.96)

P = Probabilidad de ocurrencia (0.5)

Q = Probabilidad de no ocurrencia (0.5)

N = Población Total (243)

E² = Error (5%)

Cálculo del tamaño de la muestra:

$$n = \frac{(1.96)^2(0.5)(0.5)(243)}{(0.05)^2(243 - 1) + (1 - 0.05)^2(0.5)(0.5)}$$

$$n = \frac{233.3772}{0.605 + 0.9604}$$

$$n = 149 //$$

Calculo de la fracción de muestreo

$$f = \frac{n}{N}$$

$$f = \frac{149}{243}$$

$$f = 0.613$$



De la población que accedió al Programa de Crédito “555” otorgado por el BNF, se tomo una muestra de 149 clientes de las parroquias incluyendo el cantón Zamora, las cuales se encuentran sectorizadas en el siguiente cuadro:

Cuadro 4. Aplicación de la formula de muestra, por parroquias.

SECTORES	Nº DE BENEFICIARIOS	FRACCIÓN DE MUESTREO	MUESTRA
Zamora	57	0.613	35
Timbara	41	0.613	25
Cumbaratza	36	0.613	22
San Carlos	26	0.613	16
Guadalupe	44	0.613	27
El Limón	10	0.613	6
Imbana	13	0.613	8
Sabanillas	16	0.613	10
TOTAL	243	0.613	149

Fuente: Encuesta directa

Autores: Edwin Ortega y Ángel Estrada

El conocer el total de créditos otorgados a las parroquias y el cantón de Zamora, nos permitió conocer cuántas muestras deben ser aplicadas a cada una de ellas, para obtener un resultado de confiabilidad.

3.3.6. VARIABLES EN ESTUDIO

En el presente trabajo investigativo se analizo las siguientes variables:

- Destino de los créditos



- Volumen de créditos otorgados.
- Garantías Solicitadas.
- Inconvenientes en la obtención del crédito.
- Conformidad con el crédito.
- Mejoramiento de su calidad de vida.

3.3.7. PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

3.3.7.1. Tabulación

Las variables en estudio fueron clasificadas y ordenadas en cuadros estadísticos para luego proceder a calcular los promedios y porcentajes.

3.3.7.2. Análisis e Interpretación de datos

Una vez obtenido los resultados de la tabulación, se procedió a su análisis e interpretación. Cada una de las variables fue analizada mediante la utilización de la estadística descriptiva (promedios y porcentajes) y luego para la tabulación e interpretación de los resultados obtenidos en la investigación de campo, se emplearon cuadros de frecuencia y porcentajes, además gráficos estadísticos que permitieron una interpretación objetiva de los resultados.

3.3.8. LEVANTAMIENTO DE LA INFORMACIÓN DE LAS ENCUESTAS APLICADAS A LOS USUARIOS DEL CRÉDITO “555” OTORGADO POR EL BNF AL CANTÓN ZAMORA

Con la intención de conocer la incidencia del Programa de Crédito “555” en el cantón Zamora, se aplicó encuestas a los beneficiarios de dicho crédito en el periodo 2007 – 2008, en cada una de las parroquias y el cantón.



3.3.8.1. INFORMACIÓN GENERAL

Se obtuvo, de acuerdo a los 149 encuestados beneficiarios del Programa de Crédito “555”, los resultados que se exponen en el siguiente cuadro.

Cuadro 5. Encuestas aplicadas por parroquias.

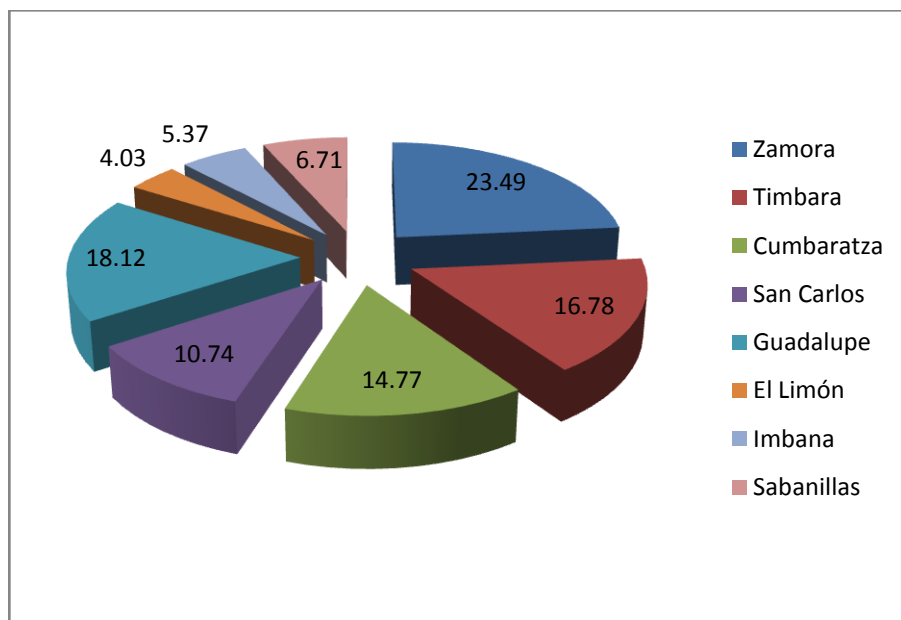
PARROQUIAS	Nº DE ENCUESTADOS	%
Zamora	35	23.49%
Timbara	25	16.78%
Cumbaratza	22	14.77%
San Carlos	16	10.74%
Guadalupe	27	18.12%
El Limón	6	4.03%
Imbana	8	5.37%
Sabanillas	10	6.71%
TOTAL	149	100%

Fuente: Encuesta directa

Autores: Edwin Ortega y Ángel Estrada



Grafico 4. Muestra porcentual de beneficiarios del Programa de Crédito “555” por parroquias.



Fuente: Encuesta directa

Autores: Edwin Ortega y Ángel Estrada

Mediante la investigación realizada sobre los créditos “555” concedidos en el cantón Zamora y sus respectivas parroquias, pudimos conocer, que una mayor concentración de estos créditos están en la cabecera cantonal que es Zamora, en relación a las demás Parroquias, lo cual es producto de que en este sector, existe el volumen de población más representativa, de tal manera que muchos de ellos han inmigrado de los sectores rurales en busca de mejores oportunidades de vida, por ende han originando que el sector de Zamora sea el de mayor desarrollo comercial, por lo cual han tenido la necesidad de requerir el crédito “555” del BNF, y además ha existido una mayor aceptación debido a que la Entidad Financiera se encuentra ubicada en esta zona urbana, lo cual facilita el conocimiento de la misma y su gestión administrativa para la debida obtención del crédito.

Además las parroquias de Guadalupe, Cumbaratza y Timbara, son los sectores que mantienen una concentración importante de créditos, debido a que son



zonas de mayor actividad productiva del cantón, por lo tanto, requieren de créditos blandos y han tomado la decisión de acceder a este Programa Crediticio.

3.3.8.2. MIEMBROS DEL HOGAR QUE TRABAJAN

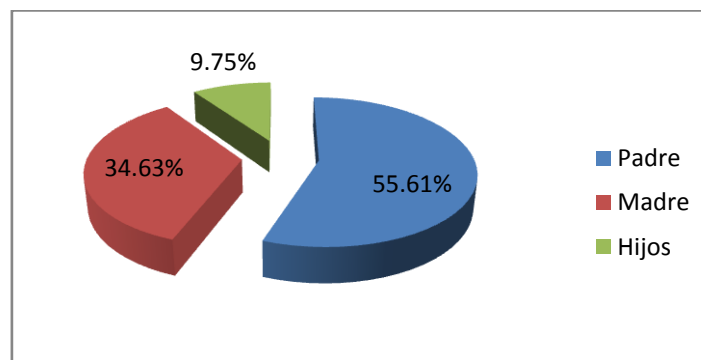
Cuadro 6. Miembros del hogar que generan ingresos.

QUIÉNES TRABAJAN	F	%
Padre	114	55.61
Madre	71	34.63
Hijos	20	9.75

Fuente: Encuesta directa

Autores: Edwin Ortega y Ángel Estrada

Grafico 5. Miembros del hogar que generan ingresos.



Fuente: Encuesta directa

Autores: Edwin Ortega y Ángel Estrada

Se ha determinado que el padre es el principal sujeto activo que se esfuerza para el sustento del hogar, mostrando el nivel más alto en comparación de la madre y de los hijos, pero también resulta que un 34.63% corresponde al trabajo



de las madres de familia, de tal manera esto se da por la responsabilidad de los padres que deben velar por su hogar, como en algunos casos se ha visto motivados a emigrar a otros países en busca de una vida mejor para incrementar sus ingresos, puesto que en este país se sufre un elevado nivel de desempleo.

Además el nivel de trabajo más bajo en el hogar, corresponde al de los hijos, esto se da por que los hijos dedican el mayor tiempo a sus estudios, en algunos casos en su tiempo libre realizan actividades en beneficios del hogar.

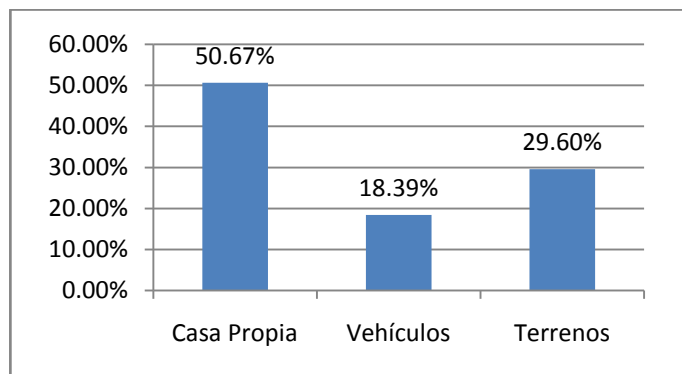
3.3.8.3. PATRIMONIO

Cuadro 7. Posesión patrimonial de los beneficiarios del crédito “555”.

PATRIMONIO	F	%
Casa Propia	116	50.67
Vehículo	41	18.39
Terreno	66	29.60

Fuente: Encuesta directa
Autores: Edwin Ortega y Ángel Estrada

Grafico 6. Posesión patrimonial de los beneficiarios del crédito “555”.



Fuente: Encuesta directa
Autores: Edwin Ortega y Ángel Estrada



De acuerdo a la posesión patrimonial que mantienen los beneficiarios de crédito “555”, podemos llegar a la conclusión que los prestatarios conservan un nivel más alto de Patrimonio en casa propia, en relación a los demás activos, seguidamente se pudo evidenciar terreno representando un nivel del 29.60%, además que el Patrimonio de menos representatividad se refiere a vehículos, por lo tanto podemos determinar que la existencia de un mayor nivel de casa propia ha dado origen a orientar el crédito hacia la actividad comercial, por ello gran parte de las personas destinan su casa a diferentes negocios, ya que de esta forma mantienen una mayor rentabilidad evitando el arrendamiento. Por otra parte la posesión de activos de los prestatarios les ha permitido tener una mayor facilidad para acceder al crédito “555”, debido a que muchos de ellos hipotecaron sus bienes para poder ser sujetos de crédito.

3.3.8.4. TENENCIA DE LOCAL O TERRENO DE LOS BENEFICIARIOS DEL CRÉDITO “555”

Cuadro 8. Tenencia propia del local o terreno de los beneficiarios del crédito “555”.

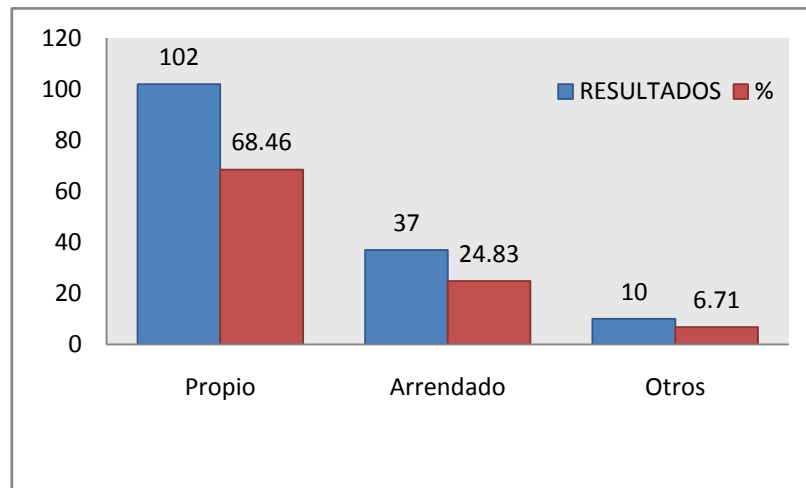
TENENCIA	F	%
Propio	102	68.46
Arrendado	37	24.83
Otros	10	6.71

Fuente: Encuesta directa

Autores: Edwin Ortega y Ángel Estrada



Grafico 7. Tenencia propia del local o terreno de los beneficiarios del crédito “555”



Fuente: Encuesta directa

Autores: Edwin Ortega y Ángel Estrada

La gran parte de los beneficiarios han implementado su proyecto en tenencias de su propiedad, lo que permite a los beneficiarios del crédito tener una mayor facilidad para desarrollar su negocio; eso conlleva que el riesgo de pérdida disminuya, por lo que no se encuentran a expensas de arrendamiento, además ocasiona que no sufran variaciones en los precios y una posible terminación prematura del contrato de arrendamiento, ya que originaría un problema considerable en la actividad comercial y en su producción.

En cuanto a quienes arriendan el lugar donde se va implantar el proyecto de negocio, representa un nivel menor, en cuanto a esto podemos determinar que los sujetos arrendatarios mantienen ingresos mínimos en la mayoría de los casos, por las razones antes expuestas.

Además en cuanto a otros representa el nivel más bajo de las tenencias de local o terreno de los usuarios del crédito, el mismo que agrupa a quienes ha recibido el bien inmueble como herencias o prestaciones de familiares o allegados más cercanos del sujeto de crédito, que no pueden



constituirse como propio al no tener documentos que lo abalicen legalmente, y más bien es considerado como una ayuda de los mismos.

3.3.8.5. INFORMACIÓN CREDITICIA

3.3.8.5.1. CONOCIMIENTO DE LA INSTAURACIÓN DEL CRÉDITO “555”

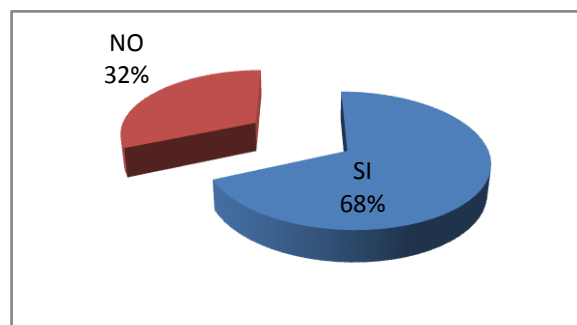
Cuadro 9. Conocimiento de los prestatarios del por qué se instauró el crédito “555”.

X	F	%
SI	102	68.46
NO	47	31.54

Fuente: Encuesta directa

Autores: Edwin Ortega y Ángel Estrada

Gráfico 8. Conocimiento de los prestatarios del por qué se instauró el crédito “555”.



Fuente: Encuesta directa

Autores: Edwin Ortega y Ángel Estrada

Se puede evidenciar de acuerdo a nuestra investigación, que la mayor cantidad de beneficiarios del crédito “555” tienen el debido conocimiento del por qué se instauró este crédito, gran parte de ellos consideran que se implementó este



préstamo con la finalidad de apoyar al microempresario y aquellas personas que desean establecer su propia empresa, ya que se ajusta a sus necesidades como productores y negociantes.

Sin embargo existe un minino porcentaje de clientes que mencionan el no tener conocimiento del por qué de la implantación de este Programa, a pesar de ser sujetos de crédito asimilan el no conocer en realidad la idea principal de la misma, sin embargo mediante la observación directa hemos podido constatar que gran parte de aquellas personas han tenido claro al momento de direccionar el crédito hacia el sector para la cual adquirió.

3.3.8.5.2. CUMPLIMIENTO DE PAGO DEL CRÉDITO

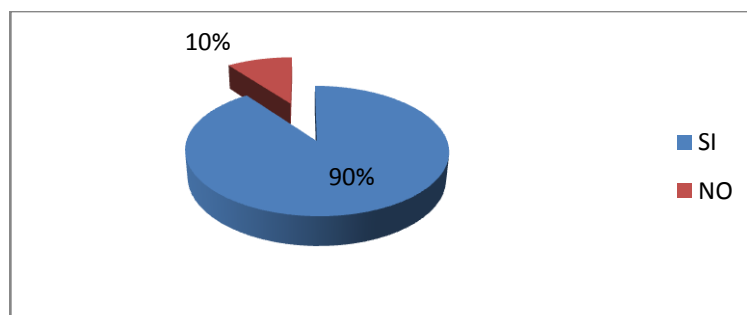
Cuadro 10. Cumplimiento de pago del crédito “555”.

CUMPLIMIENTO DE PAGO DEL CRÉDITO	F	%
SI	134	89.93
NO	15	10.07

Fuente: Encuesta directa

Autores: Edwin Ortega y Ángel Estrada

Grafico 9. Cumplimiento de pago del crédito “555”.



Fuente: Encuesta directa

Autores: Edwin Ortega y Ángel Estrada



Del cuadro y el grafico anteriormente presentados, podemos identificar que la gran parte de individuos beneficiados con el crédito “555”, en cuanto a su reembolso, cumplen con el pago a su debido tiempo. Algunos de ellos saben decir que lo hacen por la razón de sentirse responsables, y obtener rendimientos en sus inversiones realizadas, de manera que no hay porque retrasarse. En cuanto a esto, para el banco es una fortaleza contar con clientes puntuales. Además a diferencia, algunos son puntuales en las obligaciones de pago, para salvar su calificación crediticia, y de esta manera tener mayor facilidad al momento de solicitar un segundo crédito.

Tomando en consideración que quienes no cumplen sus compromisos de pago con el BNF a su debido tiempo, son el 10% de clientes, los cuales aseguran que su retraso se debe a que sus inversiones no generan utilidades, por lo cual les imposibilita pagar el crédito a tiempo, y además no recuerdan la fecha correspondiente.

3.3.8.5.3. GRADO DE ENTENDIMIENTO AL MOMENTO DE CONCEDER EL CRÉDITO SOBRE LAS CLAUSULAS QUE SE DEBE CUMPLIR

Cuadro 11. Estuvieron claras las clausulas al momento de conceder el crédito “555” que como cliente debe cumplir.

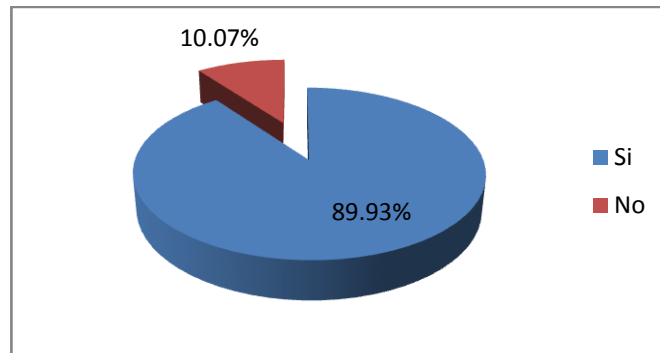
CLAUSULAS CLARAS	F	%
SI	134	89.93
NO	15	10.07

Fuente: Encuesta directa

Autores: Edwin Ortega y Ángel Estrada



Grafico 10. Representación en porcentaje, si las clausulas estuvieron claras o no al momento de conceder el crédito.



Fuente: Encuesta directa
Autores: Edwin Ortega y Ángel Estrada

De una muestra de 149 personas que obtuvieron el crédito “555”, la mayor parte de ellos confirman, que al momento de concederles el crédito los responsables del BNF les detallaron de manera acertada la información de cómo funcionan sus políticas de reembolso del préstamo. Además un 10% dan a conocer que las cláusulas que como clientes debe tener conocimiento, no fueron explicadas. Para ello el BNF debe asegurarse de dar a conocer a todos los clientes las obligaciones que deben cumplir, y de esta manera los individuos tengan la mayor comprensión de las políticas del crédito, y así el banco minimice el riesgo en la recuperación de los créditos.



3.3.8.5.4. PROBLEMAS PRESENTADOS EN LA OBTENCIÓN DEL CRÉDITO “555”

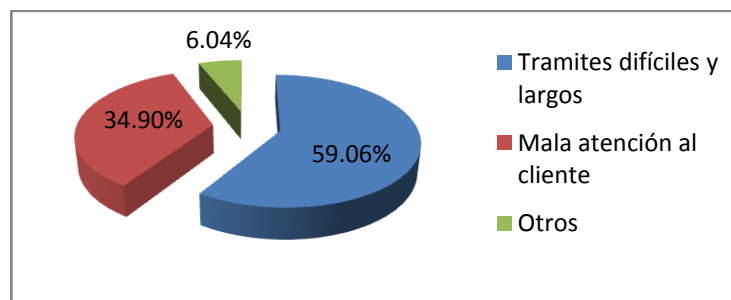
Cuadro 12. El cuadro siguiente representa los problemas presentados en la obtención del crédito “555”.

PROBLEMAS	F	%
Tramites difíciles y largos	88	59,06
Mala atención al cliente	52	34,90
Otros	9	6,04

Fuente: Encuesta directa

Autores: Edwin Ortega y Ángel Estrada

Grafico 11. Problemas presentados al obtener del crédito “555”.



Fuente: Encuesta directa

Autores: Edwin Ortega y Ángel Estrada

Frente a los problemas presentados para la obtención del crédito “555”, encontramos que una mayor parte de los beneficiarios sufrieron problemas porque la tramitación de documentos para ellos fueron difíciles y largos, algunos de ellos manifiestan que los funcionarios de esta Entidad a la documentación para acceder al crédito, no deben dificultarla, y el tiempo de aprobación debe ser reducido, porque si se solicita el crédito es para dinamizar nuestra economía y por ende va en beneficio del cantón. Además otro problema presentado en nivel más bajo, es la mala atención al cliente, esta es una molestia clara puesto que al momento de la solicitud del mismo, los empleados del BNF no brindan confianza



al cliente para poder explicar con propias palabras las razones por las que se desea el crédito, al igual encuentran otro tipo de problema, que momento de solicitar el crédito, ellos son mal vistos por los funcionarios.

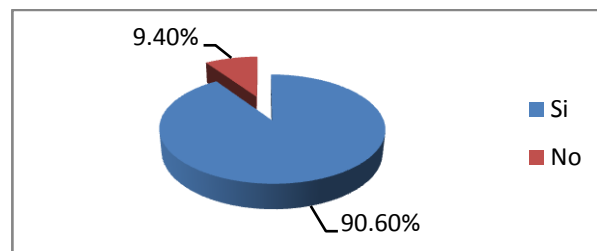
3.3.8.5.5. DESTINO DEL CRÉDITO SOLICITADO

Cuadro 13. El siguiente cuadro muestra si el crédito “555”, fue destinado o no para la actividad que fue solicitado.

DESTINO	F	%
SI	135	90.60
NO	14	9.40

Fuente: Encuesta directa
Autores: Edwin Ortega y Ángel Estrada

Grafico 12. El monto del crédito “555”, se lo destino para la actividad que se lo solicito.



Fuente: Encuesta directa
Autores: Edwin Ortega y Ángel Estrada

Mediante nuestra investigación determinamos, que gran parte de los sujetos del crédito “555”, lo destinaron a la actividad para la cual fue solicitada. Los créditos dados por el BNF son invertidos en mayor volumen a sectores comerciales y de producción, lo cual estas actividades son rentables en el cantón.



Los individuos que no destinaron el crédito para la actividad solicitada corresponden a un bajo nivel, el mismo que se ha evidenciado que gran parte orientan hacia el pago de deudas y a la adquisición de vehículos.

3.3.8.5.6. GRADO DE SATISFACCIÓN DEL CRÉDITO “555”

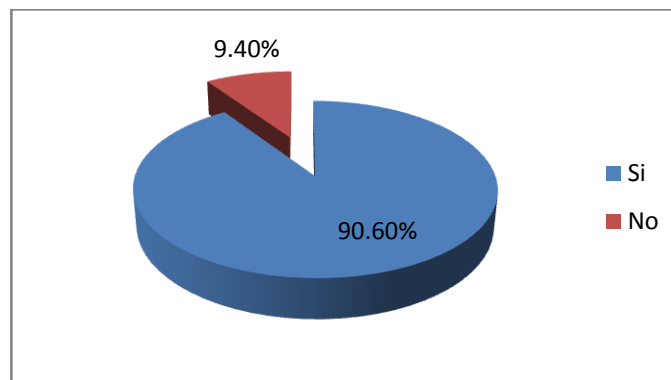
Cuadro 14. Resultado obtenidos en la satisfacción con el crédito.

SATISFACCIÓN	RESULTADOS	%
SI	135	90.60
NO	14	9.40

Fuente: Encuesta directa

Autores: Edwin Ortega y Ángel Estrada

Grafico 13. Representación en un grafico de si se sienten satisfechos o no con el crédito “555”.



Fuente: Encuesta directa

Autores: Edwin Ortega y Ángel Estrada

De la investigación realizada en lo referente a si los beneficiarios del crédito “555” se sienten satisfechos con el préstamo obtenido, pudimos encontrar la siguiente información, que el 91% de ellos están agradecidos con el crédito. Si comparamos este término porcentual, con quienes destinaron el crédito para lo solicitado existe una coincidencia, de tal manera que se puede asegurar que quienes tuvieron la oportunidad de recibir el préstamo y lo destinaron para lo



solicitado, sienten la plena satisfacción. Y quienes no destinaron el crédito para lo solicitado, no se sienten satisfechos con el crédito debido a sus malas inversiones. La satisfacción del crédito se debe a la obtención de un cierto rendimiento en sus inversiones, algunos de ellos aseguran que al no ser por el crédito concedido por el BNF, no tendrían la oportunidad de recibir utilidades para el sustento diario, además el crédito “555” es un apoyo económico, como: capital de trabajo, y con los negocios plantados generara nuevas fuentes de trabajo para personas desempleadas. Por lo tanto se encuentran muy agradecidos con el Gobierno por la creación de este prestigioso Programa de Crédito, por lo que este mejora su calidad de vida, y pueden gozar de una vida más cómoda y con mejores oportunidades de desarrollo.

Quienes no dan importancia al crédito “555”, son pocas personas, debido a que consideran que el monto es pequeño, por ende no se puede realizar inversiones grandes. Algunos señalan no estar satisfechos, porque sus inversiones no generan utilidades, y para pagar las cuotas del préstamo se ven obligados a realizarlas con otros ingresos, o de lo contrario declararse en mora.

3.3.8.5.7. DETERMINACIÓN DE LA OBTENCIÓN CON EL CRÉDITO “555”

Cuadro 15. El siguiente cuadro muestra lo que obtuvieron los beneficiarios con el crédito solicitado.

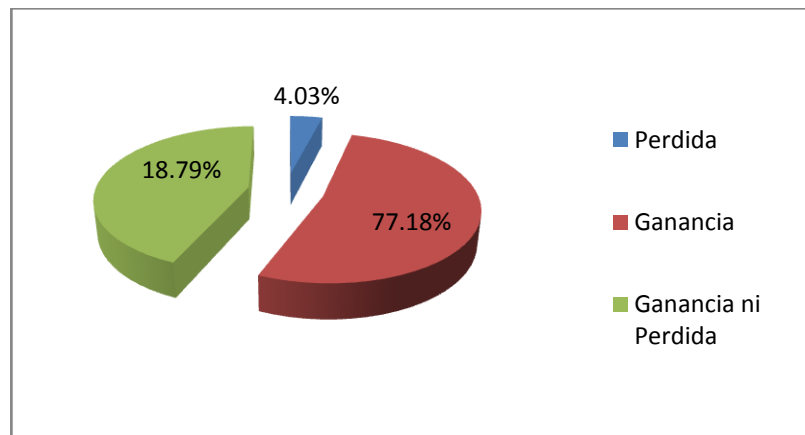
OBTENCIÓN CON EL CRÉDITO	F	%
Perdida	6	4.03
Ganancias	115	77.18
Ganancia ni perdida	28	18.79

Fuente: Encuesta directa

Autores: Edwin Ortega y Ángel Estrada



Grafico 14. Grafico de la obtención generada por el crédito, al destinarlo a la actividad para la cual fue solicitado.



Fuente: Encuesta directa
Autores: Edwin Ortega y Ángel Estrada

Los gráficos anteriores nos muestran, quienes invirtieron el crédito solicitado en alguna actividad con el deseo de obtener rentabilidad de la inversión implantada, una gran parte de ellos se sienten satisfechos, porque sus ganancias fueron favorables. Las mismas son logradas por los esfuerzos puestos para alcanzar una mayor producción de sus inversiones, como: incremento de horas de trabajo, reducción de costos de mano de obra, entre otros.

Quienes con la inversión realizada no llegaron a ganar ni a perder como también algunos de ellos obtuvieron perdidas, se encuentran entre un 23%, estos productores manifestaron, que estos problemas surgen por la despreocupación de no poner el empeño necesario, como por ejemplo si tratamos de la producción ganadera es necesario no despreocuparse del cuidado, por lo que es tedioso pero rentable.



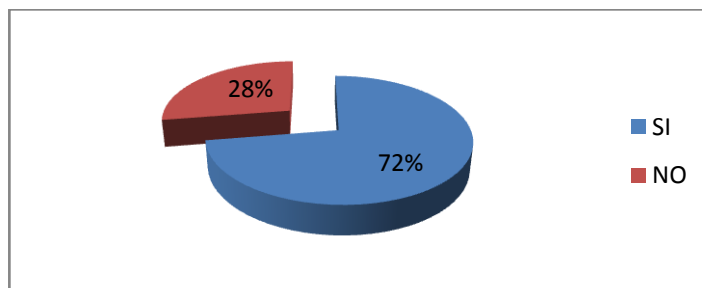
3.3.8.5.8. GRADO DE MEJORAMIENTO DE LA CALIDAD DE VIDA CON EL CRÉDITO “ 555 ”

Cuadro 16. El presente cuadro representa si el crédito “555” mejoro o no la calidad de vida de quienes fueron beneficiarios del mismo.

MEJORA DE LA CALIDAD DE VIDA	F	%
SI	108	72.48
NO	41	27.52

Fuente: Encuesta directa
Autores: Edwin Ortega y Ángel Estrada

Grafico 15. Representación en términos relativos si el crédito “555” mejoro su calidad de vida o no.



Fuente: Encuesta directa
Autores: Edwin Ortega y Ángel Estrada

El 72% manifiestan que el crédito “555” ha mejorado su nivel socio-económico, y cabe indicar que la mayoría de los beneficiarios del préstamo obtuvieron rendimientos de la inversión realizada, como también se encuentran generando nuevas fuentes de trabajo, y por lo tanto oportunidades de desarrollo en el sector.

Quienes pretenden decir que el crédito “555” no mejoro su calidad de vida, lo aseguran porque algunos de ellos en sus inversiones se han establecido un



equilibrio, no pierden ni ganan, como también han obtenido pérdidas, y por lo cual se ven obligados al endeudamiento, esto debido a un inadecuado manejo de sus inversiones, al no orientarlo hacia la actividad solicitada, el descuido en hacerlo productivo y en algunos casos por la competitividad en el mercado.

3.3.8.5.9. GRADO DE DIFICULTAD PARA EL PAGO DEL CRÉDITO

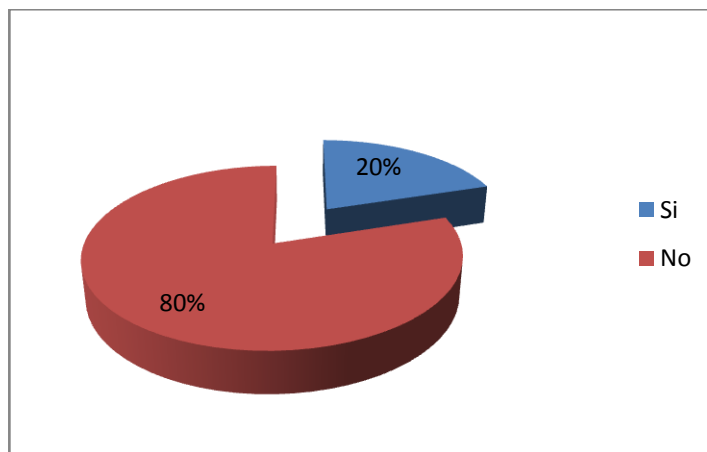
Cuadro 17. Cuadro de dificultades presentadas, en el pago del crédito “555”.

DIFICULTADES	F	%
Si	30	20.13
No	119	79.87

Fuente: Encuesta directa

Autores: Edwin Ortega y Ángel Estrada

Grafico 16. Representación en porcentajes de existencia de problemas en el pago del crédito “555”.



Fuente: Encuesta directa

Autores: Edwin Ortega y Ángel Estrada



Mediante la información obtenida, podemos establecer que la mayoría de los beneficiarios del crédito “555” no tienen dificultades para pagarlo. Sus inversiones realizadas generan rendimientos, por lo tanto cumplen sus obligaciones crediticias a su debido tiempo, otra manera de decir que no se encuentran ante problemas para el pago del crédito, es porque consideran que las cuotas que pagan son pequeñas, por lo cual se sienten agradecidos por el apoyo económico que el Gobierno Constitucional de la República brinda a las personas con insuficiente capital de trabajo pero con deseo de salir adelante.

Además vale señalar que un 20% si tienen problemas para la cancelación de las cuotas del crédito, algunos de ellos se da porque sus inversiones no les genera ingresos, más bien llegan a poseer pérdida, de tal forma no obtienen rendimientos para el pago, por lo tanto asumen sus responsabilidades crediticias con dinero de otros ingresos, así mismo existe otro tipo de problema en cuanto al pago del préstamo, pero en ningún momento por las ganancias negativas, si no por olvido de fechas de pago.

3.3.8.5.10. GARANTÍAS PRESENTADAS PARA OBTENER EL CRÉDITO

Cuadro 18. Presentación de las garantías para obtener el crédito “555”.

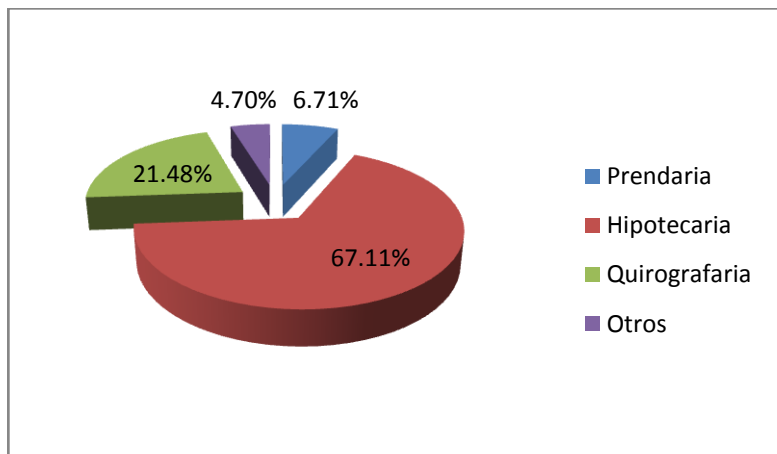
GARANTIAS PRESTADAS PARA OBTENR EL CRÉDITO	F	%
PRENDARIA	10	6.71
HIPOTECARIA	100	67.11
QUIROGRAFARIA	32	21.48
OTROS	7	4.70
TOTAL	149	100

Fuente: Encuesta directa

Autores: Edwin Ortega y Ángel Estrada



Grafico 17. Grafico en términos porcentuales sobre las garantías para la obtención del crédito “555”.



Fuente: Encuesta directa
Autores: Edwin Ortega y Ángel Estrada

En cuanto a las garantías presentadas al BNF para obtener el crédito “555” pudimos comprobar que las garantías hipotecarias son de mayor aceptación, puesto que a estas garantías reales el banco las considera las más adecuadas, debidamente seguras, y que generalmente se gravan los activos de la persona sujeta del crédito, como muestra de su confianza para su cancelación. Las garantías quirografarias que respaldan a la operación crediticia representan un nivel más bajo de las hipotecarias, se puede apreciar que estas personas que respaldaron el crédito con este tipo de garantía son de escasos recursos, que no poseen bienes de su propiedad para amparar el préstamo, lo cual constatamos que son algunos prestatarios que arriendan terrenos y locales para realizar sus actividades. Seguidamente se encuentra el tipo de garantía prendaria, el cual para acceder al crédito se ha constituido el gravamen de sus vehículos, maquinaria y hasta la mercadería ya que era la única forma de beneficiarse con el crédito. Aunque el BNF corre un alto nivel de riesgo, pero sintieron la seguridad de que con su inversión realizada cubrirían sus obligaciones crediticias. El nivel más bajo de garantías presentadas son los correspondientes a otros, en el que se encuentran



otro tipo de bienes gravados para la obtención del crédito, como por ejemplo ganado, debiendo acotar además que este tipo de garantía fue presentada por algunos beneficiarios del crédito fundamentalmente para la producción ganadera.

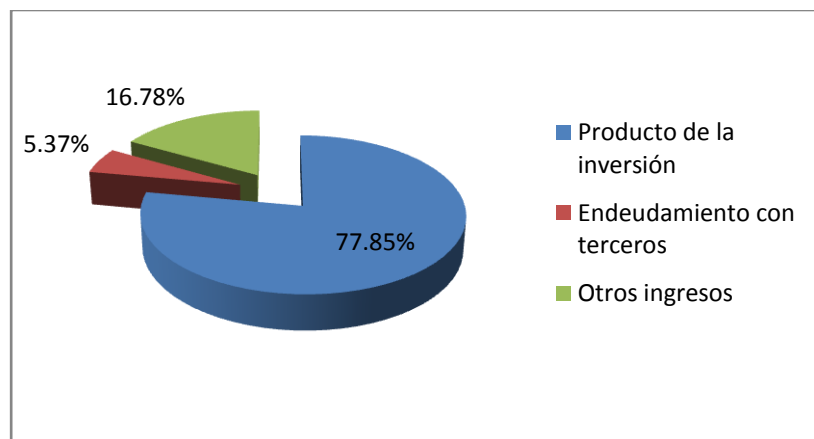
3.3.8.5.11. PAGO DEL CRÉDITO “555”

Cuadro 19. Representación de la fuente de pago del crédito “555”.

INTERROGANTES	F	%
Producto de la inversión	116	77.85
Endeudamientos con terceros	8	5.37
Otros ingresos	25	16.78

Fuente: Encuesta directa
Autores: Edwin Ortega y Ángel Estrada

Grafico 18. Fuente de pago en términos porcentuales de quienes accedieron al crédito “555”.



Fuente: Encuesta directa
Autores: Edwin Ortega y Ángel Estrada



De nuestra información encontrada sobre el pago del crédito “555” podemos representarla mediante un cuadro y gráfico, la misma que nos da a conocer que la mayoría de los usuarios lo están pagando con las utilidades generadas de la inversión, esto nos lleva al entendimiento que la mayor parte de los prestatarios están obteniendo beneficios con el crédito, y tienen la oportunidad de mejorar su nivel de vida.

Además existen clientes que sus inversiones no están generando los fondos necesarios para el pago del crédito, éstos para reembolsarlo lo hacen con ingresos que no son productos de la inversión, sino que más bien son obtenidos de otros negocios o salarios adicionales. Igualmente se encontró prestatarios que sus inversiones no les generan ningún tipo de ingresos, más bien les ocasionan pérdidas, que para el pago del crédito se ven obligados a endeudarse con terceros, como los bancos o los conocidos agiotistas o comúnmente denominados chulqueros, que cobran tasas de interés elevadas, en este caso el pequeño productor pierde el ejercicio económico, por cuanto equivale a pagar doble interés por el préstamo adquirido, lo cual le ocasiona problemas para pagarlo.

3.3.8.5.12. CONSIDERACIÓN DE SOLICITAR OTRO CRÉDITO

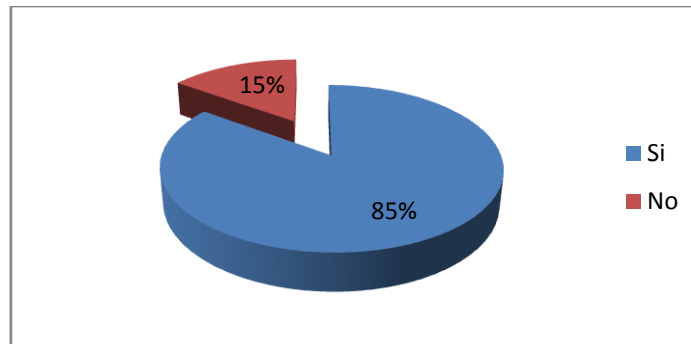
Cuadro 20. El cuadro siguiente representa los beneficiarios del crédito “555” que están dispuestos o no a solicitar otro crédito.

INTERROGANTES	F	%
Si	127	85
No	22	15

Fuente: Encuesta directa
Autores: Edwin Ortega y Ángel Estrada



Grafico 19. Beneficiarios que consideran solicitar otro crédito o no.



Fuente: Encuesta directa
Autores: Edwin Ortega y Ángel Estrada

En la investigación realizada a los beneficiarios del crédito “555”, la mayor parte de éstos se encuentran dispuestos a solicitar otro crédito, mientras que un 15% no están de acuerdo en solicitarlo. Quienes están dispuestos a solicitar otro crédito, están de acuerdo en hacerlos por distintos beneficios encontrados en el mismo, como elemento principal capital de trabajo, porque verdaderamente para invertir en proyectos de negocios es necesario contar con recursos suficientes para su implementación, cosa que en la actualidad no es tan fácil. Además el Programa de Crédito ofrece el plazo muy favorable, permitiendo el tiempo necesario para hacerlo con ingresos de la inversión. De una igual manera es ventajoso por la tasa de interés, y además los ingresos obtenidos de la primera inversión, que es un incentivo para un mayor empeño en la producción.

De la manera contraria quienes no están de acuerdo en optar por otro crédito “555”, no lo desean por la mala experiencia que están obteniendo en el crédito actual, no le está generando ingresos más bien está incurriendo en pérdida y para pagar las cuotas del mismo debe hacerlo con otros ingresos o endeudarse con terceros. Como también se niegan a solicitarlo, por el temor de reunir la documentación necesaria para ser sujetos del crédito “555”, ya que en la petición del primer crédito se vieron ante varios inconvenientes.



3.3.8.5.13. CALIDAD DE LA ATENCIÓN PROPORCIONADA POR LOS FUNCIONARIOS DEL BNF

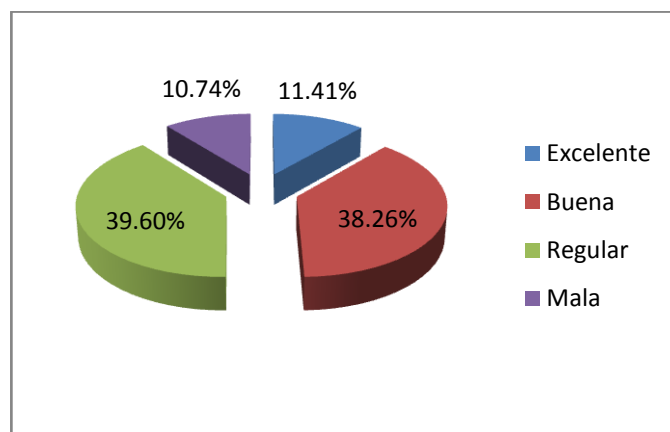
Cuadro 21. El cuadro siguiente representa, como los beneficiarios del crédito “555” consideran la atención brindada por el personal del BNF.

ATENCIÓN BRINDADA	F	%
Excelente	17	11.41
Buena	57	38.26
Regular	59	39.60
Mala	16	10.74

Fuente: Encuesta directa

Autores: Edwin Ortega y Ángel Estrada

Grafico 20. Grafico de las consideraciones de los beneficiarios del crédito “555”, en cuanto a la atención brindada por el personal del BNF



Fuente: Encuesta directa

Autores: Edwin Ortega y Ángel Estrada

Mediante la información proporcionada por los beneficiarios del crédito “555”, pudimos determinar que la mayor cantidad de favorecidos del crédito sienten haber recibido una regular y buena atención por parte de los funcionarios del



BNF en el proceso de adquisición del préstamo; en cuanto quienes califican al personal del Banco como una excelente atención dada, representa un nivel porcentual minoritario, al igual que un porcentaje de mala atención. Las razones por las cuales pretenden señalar que la atención prestada es mala, son por la ineficiencia del personal de la Institución, y su poca importancia que dan a las peticiones crediticias, no toman en cuenta la necesidad y lo importante que es para los clientes llegar a obtener el préstamo. Por lo cual se sienten poco agradecidos con la atención otorgada por la entidad, como también aseguran que están arruinando el crecimiento económico al no existir las facilidades correspondientes.

3.3.8.5.14. CONSIDERACIÓN DE LOS TRÁMITES Y REQUISITOS EXIGIDOS POR EL BNF

Cuadro 22. El siguiente cuadro muestra el calificativo de los Trámites y Requisitos exigidos por el BNF.

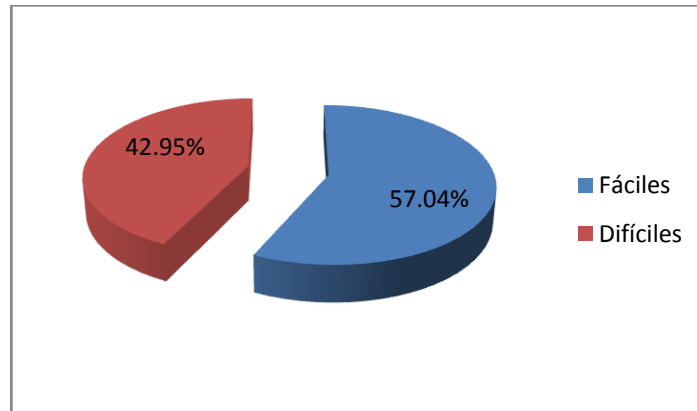
Tramites y Requisitos	F	%
Fáciles	85	57.04
Difíciles	64	42.95

Fuente: Encuesta directa

Autores: Edwin Ortega y Ángel Estrada



Grafico 21. Consideracion sobre la dificultad de los trámites y requisitos exigidos por el BNF



Fuente: Encuesta directa

Autores: Edwin Ortega y Ángel Estrada

De acuerdo a la información obtenida en cuanto a los problemas presentados en la tramitación de documentos y requisitos exigidos por el BNF para concederles el crédito “555”, una gran parte de los beneficiarios dieron a conocer que en cuanto a la reunión de documentos para la presentación no han tenido mayores problemas, por lo que anteriormente algunos de ellos han obtenido experiencia con otros créditos solicitados, por lo tanto a este proceso lo consideran fácil. Quienes toman como difícil a la reunión de documentos y requisitos representa un 42.95%, estos individuos lo creen así por las razones que a algunos de ellos les exigen demasiados documentos sin ser necesarios, como también ya presentados todos los requisitos exigidos en regla, para su aprobación les lleva mucho tiempo en espera, además en algunas situaciones los clientes reciben una pésima atención, que los lleva a calificarlos a los responsables como ineficientes y problemáticos.



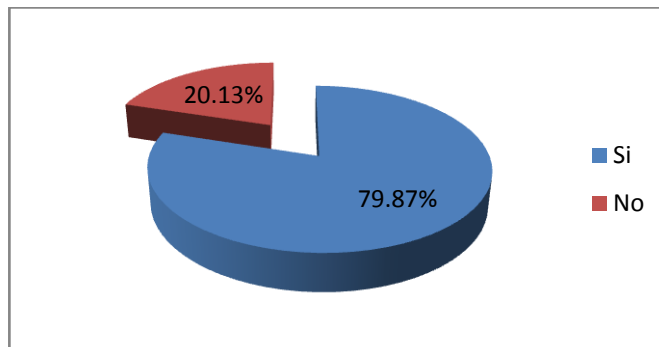
3.3.8.5.15. DETERMINACIÓN DEL SEGUIMIENTO POR PARTE DEL BNF, A LOS CRÉDITOS OTORGADOS

Cuadro 23. Seguimiento de los créditos.

SEGUIMIENTO AL CRÉDITO “555”	F	%
SI	119	79.87
NO	30	20.13

Fuente: Encuesta directa
Autores: Edwin Ortega y Ángel Estrada

Grafico 22. Grafico de la existencia de seguimiento de los créditos concedidos por parte del BNF.



Fuente: Encuesta directa
Autores: Edwin Ortega y Ángel Estrada

Mediante nuestra investigación se pudo determinar que existe un nivel mayor de las personas que consideran que se les ha efectuado un seguimiento por parte del Banco Nacional de Fomento después de concederles el crédito, lo cual corresponde un 79.87%, en cuanto a quienes consideran que la Institución no ha dado seguimiento alguno corresponde un 20.13%. En todo caso, hay un nivel mayoritario de clientes del BNF que han percibido seguimiento para su crédito posterior a haberlo obtenido.



El seguimiento al crédito “555”, por parte del BNF lo ha desarrollado mediante una observación directa, a través de visitas a las fincas y locales comerciales, antes y después del otorgamiento del crédito de tal forma poder constatar la buena orientación hacia la actividad al cual fue solicitado el crédito.

3.3.8.5.16. GRADO DE INFORMACIÓN DE LOS USUARIOS DEL CRÉDITO “555” MEDIANTE LOS MEDIOS DE INCIDENCIA DEL CANTÓN

Cuadro 24. Fuentes de Información del crédito “555”.

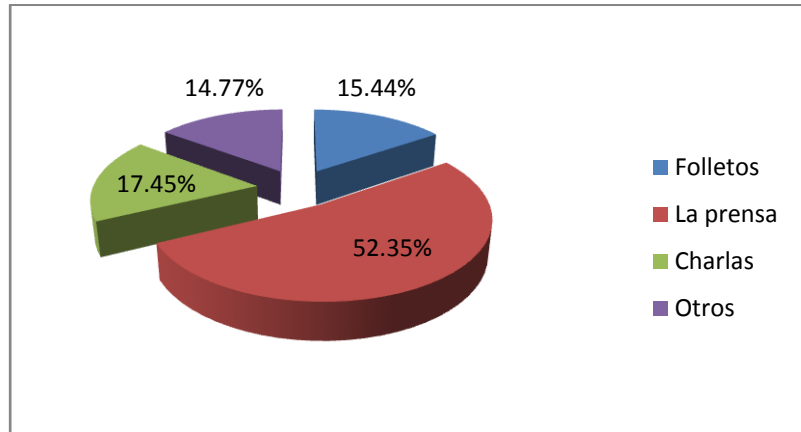
MEDIOS	F	%
Folletos	23	15.44
La Prensa	78	52.35
Charlas	26	17.45
Otros	22	14.77

Fuente: Encuesta directa

Autores: Edwin Ortega y Ángel Estrada



Grafico 23. Medios de información del crédito “555”



Fuente: Encuesta directa
Autores: Edwin Ortega y Ángel Estrada

Según el cuadro y el grafico puesto anteriormente podemos decir que en cuanto al conocimiento del crédito “555” la mayor parte de las personas se enteraron por las publicidades realizadas en la prensa, como el periódico, la radio y televisión debido a que estos medios de comunicación son los más populares en el sector. Seguidamente obtuvieron conocimiento por las charlas aplicadas a los distintos productores y comerciantes en cada uno de sus sectores. En cuanto a los medios de comunicación que han dado menores resultados están los folletos y otros medios tales como los comentarios de los amigos, familiares, y otras personas.

3.3.8.5.17. ACEPTACIÓN DE LAS CONDICIONES DEL CRÉDITO “555”

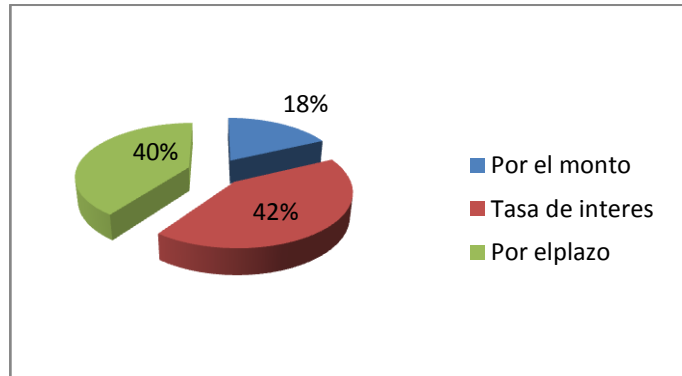
Cuadro 25. Conformidad de las condiciones del crédito “555”

CONSIDERACIONES	Factor	%
Plazo largo	59	39.60
Interés bajo	63	42.28
Por el monto	27	18.12

Fuente: Encuesta directa
Autores: Edwin Ortega y Ángel Estrada



Grafico 24. Grafico de conformidad de las condiciones del crédito “555”.



Fuente: Encuesta directa

Autores: Edwin Ortega y Ángel Estrada

De los datos presentados podemos determinar que los usuarios del crédito “555” se sienten satisfechos con este producto crediticio por su plazo de vencimiento, en la misma medida que por la tasa de interés, ya que consideran que el plazo del crédito es adecuado. Por lo tanto, tienen el tiempo suficiente para hacer producir la inversión, además obtienen utilidades por la razón de que las cuotas del crédito a pagar son bajas en comparación de las tasas de interés de otras entidades financieras. En cuanto al monto del préstamo son pocos los usuarios que están conformes, se sienten insatisfechos por su bajo capital, por ende no pueden realizar implementaciones de grandes negocios, ya que para ello se requiere de mayor capital para su desarrollo.



CONCLUSIONES:

De acuerdo a nuestra investigación hemos podido llegar a las siguientes conclusiones:

- La investigación desplegada en el cantón nos permite determinar que el Programa de Crédito “555”, se encuentra contribuyendo de forma positiva al desarrollo socio-económico del cantón Zamora, ya que el 77.18% de los beneficiarios de crédito han obtenido ganancias en sus inversiones realizadas, por lo cual el 72% han mejorado su calidad de vida, reactivando la producción y comercialización tanto en sectores rurales como urbanos, y de esta forma permitir solventar la crisis económica que viven las familias de bajos ingresos de esta región.
- El crédito “555”, da la oportunidad de desarrollar las iniciativas a quienes cuentan con un capital de trabajo insuficiente para la implantación de una idea de negocio, de tal manera que es una ayuda económica muy importante, la misma que con un adecuado manejo de la inversión realizada, permite suficiente rentabilidad para el pago de las cuotas, así como también contribuye a un mejoramiento en la calidad de vida de los prestatarios.
- Se pudo determinar que en los años de investigación, en el 2008 existió un mayor número de créditos, sin embargo no se origino una relación amplia con respecto de los créditos otorgados en el 2007, obteniendo una diferencia leve en los dos años, siendo el sector comercial el nivel más alto de créditos emitidos por el BNF, hacia el desarrollo de esta actividad, seguido por los créditos otorgados hacia el sector productivo y finalmente tenemos los créditos destinados al sector de servicios.
- Se pudo identificar el nivel de mora del crédito “555” durante el año 2007 – 2008, el cual ha representado un nivel bajo, que es del 1%, por lo que



podemos concluir que el BNF mantiene un riesgo crediticio de bajo nivel en esta línea de crédito.

- Mediante nuestra investigación pudimos establecer que se han originado problemas, en gran parte al momento de obtener el crédito “555”, por cuanto los prestatarios en varios casos consideraron que los trámites fueron difíciles y largos, así como también la disconformidad en la atención al cliente por parte de los beneficiarios del crédito.
- El crédito 555 otorgado por el BNF proporcionó un rendimiento en sus inversiones de negocios a la mayor parte de los clientes, facilitándoles la oportunidad de mejorar su calidad de vida, de tal manera que puedan gozar de una vida más cómoda. Además quienes no ganan ni pierden en sus inversiones, representan un nivel porcentual de 18,79% del total de prestatarios, lo cual es originado principalmente por no poner el empeño necesario en sus actividades planteadas, sin embargo los clientes que obtuvieron pérdidas son un número pequeño de los clientes beneficiarios del crédito 555.



RECOMENDACIONES:

- El BNF debe asegurarse de dar a conocer a todos los clientes, las obligaciones que deben cumplir y de esta manera los individuos tengan el mayor conocimiento de las políticas del crédito, de esta forma el banco minimice el riesgo en la recuperación de los créditos.
- Se deben de tomar las medidas necesarias para solucionar los motivos por los cuales el 10% de sus clientes no están cumpliendo con lo acordado en el contrato.
- Para evitar el problema de olvido de fechas de pago por parte de los clientes del BNF, se debería implementar nuevas estrategias de recordatorio de los pagos, como llamadas telefónicas, correos electrónicos, mensajes de telefonía celular, entre otros.
- Continuar con el seguimiento antes del otorgamiento y durante la implementación del crédito de una forma profunda y minuciosa, de tal forma que les permita disminuir el riesgo de cartera vencida.
- El Banco Nacional de Fomento Sucursal Zamora, debe desarrollar una promoción expansiva del programa de crédito “555”, especialmente en los sectores rurales en donde se demuestra un menor nivel de conocimiento del mismo.
- Desarrollar un programa de capacitación al personal de la Entidad Financiera, sobre comportamiento organizacional y atención al cliente, de tal manera que se evite inconvenientes en la gestión Administrativa y la obtención de nuevos sujetos de crédito.
- El BNF debe priorizar la conformación de un equipo profesional destinado a desarrollar asistencia técnica a los beneficiarios del crédito “555” en las actividades productivas, comerciales y de servicio, de tal forma que exista



un adecuado manejo al aplicar el crédito y por consiguiente se origine una mayor rentabilidad.



BIBLIOGRAFÍA:

TEXTOS

- VILLASEÑOR FUENTE, Emilio, Elementos de Administración de Crédito y Cobranzas, 3ª Edición, Editorial Trillas, México, 1989.
- LOPEZ PASCUAL, Joaquín y GONZALEZ, Litina Sebastián, Gestión Bancaria: Los Nuevos Retos, 1ª Edición, Editorial Mc Graw Hill, Madrid, 1998.
- ETTINGER, Richard P. y GOLIEB, David E., Crédito y Cobranzas, 1ª Edición, Editorial Pearson, México, 1992.
- VELEZ NUÑEZ, Franz, Administración de Crédito I, Texto Guía, U.T.P.L., Loja, 2008.
- JARAMILLO, Leonardo, Administración de Crédito I, Texto Guía, U.T.P.L., Loja, 2005.

INTERNET

- Banco Nacional de Fomento; 4 de febrero del 2009.
<http://www.bnf.fin.ec>
- La banca de Desarrollo en América Latina y el Caribe.
Romy Calderón Alcas.
<http://www.eclac.cl>
- De Wikipedia, la enciclopedia libre.
<http://www.wikipedia.org>.
- La banca o Sistema bancario.
www.banca-o-sistema-bancario.html

ENTREVISTAS

- Gerente del Banco Nacional de Fomento
- Jefe de crédito del Banco Nacional de Fomento



ANEXOS



UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA
La Universidad Católica de Loja

ENTREVISTA APLICADA A LOS FUNCIONARIOS DEL BNF

1. ¿Cuál es la función que desempeña dentro de la Institución?
 - a. Gerente ()
 - b. Jefe de Crédito ()
 - c. Oficial de Crédito ()

2. ¿Cuál es el objetivo principal de la institución?

3. ¿Cree usted que la institución cumple con sus objetivos?
 - a. SI ()
 - b. NO ()

¿Por qué?.....

4. ¿Qué clase de apoyo brinda el BNF en el desarrollo productivo del Cantón Zamora?
 - a. Crediticia ()
 - b. Asesoramiento técnico ()
 - c. Extensión ()
 - d. Otros ()



5. ¿Se realiza campañas publicitarias al el crédito “555”?

- a. SI ()
- b. NO ()

En caso de contestar si, lo realiza mediante

- 1. La prensa ()
- 2. Folletos ()
- 3. Charlas ()

6. ¿Cuáles son los requisitos que se le exige al prestamista para la obtención del crédito “555”?

- a.
- b.
- c.
- d.
- e.
- f.
- g.
- h.

7. ¿En qué sector, el crédito “555” ha tenido una mayor aceptación?

- a. Producción ()
- b. Comercial ()
- c. Servicio ()



8.Cuál es el número de personas beneficiadas del crédito”555” en el Cantón Zamora durante los años.

a. 2007

b. 2008

9. Qué porcentaje de mora ha tenido el crédito”555” durante el año.

a. 2007..... %

b. 2008..... %

10. Los créditos “555” otorgados durante el 2007-2008, se les ha efectuado el seguimiento correspondiente.

a. SI ()

b. NO ()

De qué forma:

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN



ENCUESTA PARA LOS USUARIOS DEL CREDITO “555”

OBJETIVO: Análisis y Evaluación del Programa “crédito 555” otorgado por el Banco Nacional de Fomento en el Cantón Zamora, periodo 2007 -2008.

Loja, 9 de mayo del 2009

INSTRUCCIONES: Estimado cliente del BNF, solicitamos contestar con sinceridad las preguntas formuladas, señale con una (X) la alternativa con la que se identifica.

2. INFORMACIÓN GENERAL

a. Parroquia.....

3. INGRESO FAMILIAR

1. En su hogar. ¿Quién trabaja?

- a. Padre ()
- b. Madre ()
- c. Hijos ()

4. PATRIMONIO

- a. Casa propia ()
- b. Vehículo ()



c. Terreno ()

5. TENENCIA DEL LOCAL O TERRENO DONDE FUE IMPLANTADO EL PROYECTO DE NEGOCIO, DE LOS BENEFICIARIOS DEL CRÉDITO “555”

b. Propia ()

c. Arrendada ()

d. Otros ()

6. INFORMACIÓN CREDITICIA

1. Sabe Ud. ¿Por qué se instauró el crédito “555”?

a. SI ()

b. NO ()

2. ¿En qué año usted solicitó el crédito?

a. 2007 ()

b. 2008 ()

3. Ud. ¿Cumple con el pago del crédito “555” a su debido tiempo?

a. SI ()

b. NO ()

¿Por qué?

4. ¿Al momento de concederle el crédito “555” estuvieron claras las cláusulas, que como cliente tiene que cumplir?

a. SI ()



b. NO ()

5. ¿Qué problemas tuvo para la obtención del crédito “555”?

- a. Tramites difíciles y largos ()
- b. Mala atención al cliente ()
- c. Otros

6. ¿El monto recibido del crédito “555” fue destinado para el motivo que fue solicitado?

- a. SI ()
- b. NO ()

7. ¿Se siente satisfecho con el crédito “555”?

- a. SI ()
 - b. NO ()
- ¿Por qué?

8. ¿Qué a obteniendo con el crédito “555”?

- a. Perdida ()
- b. Ganancia ()
- c. Ganancia ni perdida ()

9. ¿El crédito “555” a mejorando su calidad de vida?

- a. SI ()
- b. NO ()



¿Por qué?

10. ¿Tiene dificultades para pagar el crédito?

a. SI ()

b. NO ()

¿Por qué?.....

11. ¿Qué tipo de garantía presento para obtener el crédito?

a. Prendaria ()

b. Hipotecaria ()

c. Quirografaria (sobre firmas) ()

Otros ()

12. Ud. ¿Cómo está pagando el crédito?

a. Producto de la inversión ()

b. Endeudamiento con terceros ()

c. Otros ingresos ()

13. Ud. ¿Volvería a solicitar otro crédito “555”?

a. SI ()

b. NO ()

¿Por qué?

7. INFORMACIÓN DEL BANCO NACIONAL DE FOMENTO

1. ¿Cómo califica la atención brindada por los funcionarios del BNF?

a. Excelente ()

b. Buena ()

c. Regular ()



d. Mala ()

¿Por qué?

2. Los tramites y requisitos exigidos por el BNF le parecen

a. Fáciles ()

b. Difíciles ()

¿Por qué?

3. El BNF realiza algún tipo de seguimiento al crédito otorgado

a. SI ()

b. NO ()

4. Como se entero Ud. Del Crédito “555” otorgado por el BNF

a. Folletos ()

b. La prensa ()

c. Charlas ()

d. Otros

5. ¿Cree Ud.? ¿Que las condiciones del crédito son adecuadas?

a. En monto ()

b. Plazo ()

c. Tasa de interés ()

¿Por qué?

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN



UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA
La Universidad Católica de Loja

Zamora, 27 de noviembre de 2008.

Ing.
Ruperto León
GERENTE DEL BANCO DE FOMENTO DE ZAMORA CHINCHIPE
Ciudad.-

De mi consideración:

El suscrito, Edwin Humberto Ortega Vegas portador de la cedula de ciudadanía N° 1900495894, y el Sr. Ángel Ramiro Estrada Jumbo de numero de cedula N° 1900509959; estudiantes del 9no. Ciclo de la Carrera de Administración en Banca y Finanzas de la Universidad Técnica Particular de Loja, a su autoridad muy comedidamente me dijo con la finalidad de exponer y solicitar lo siguiente:

En vista de encontrarme cursando el ultimo Ciclo de la Carrera en referencia, por ende como requisito para la incorporación es indispensable la realización de la Tesis de Grado; por consiguiente he creído conveniente realizar el trabajo de investigación con el Tema: Análisis y Evaluación del Programa "Crédito 555" otorgado por el Banco Nacional de Fomento en el cantón Zamora, período 2007 – 2008; por lo expuesto solicito se digne conceder la autorización y las facilidades respectivas, a fin de realizar esta investigación en la institución que usted dirige.

Seguro de que su autoridad apoye a los jóvenes zamoranos, le antelo mi sincero agradecimiento.

Atentamente,

Edwin Ortega
SOLICITANTE





**CALIFICACIÓN DE RIESGO DEL
BANCO NACIONAL DE FOMENTO**

2TO8	3TO8	2008
BBB-	BBB-	BBB-

El Comité de Calificación de Ratings S.A., con base en la gestión, los estados financieros directos y demás información presentada por la institución con corte a diciembre 31 de 2008, decidió mantener la calificación del BANCO NACIONAL DE FOMENTO de “BBB-”, que de acuerdo con la Resolución No JB-2002-465 de la Junta Bancaria, contiene la siguiente definición: “Se considera que claramente esta institución tiene buen crédito. Aunque son evidentes algunos obstáculos menores, éstos no son serios y/o son perfectamente manejables a corto plazo”.



BANK WATCH RATINGS S.A.

CALIFICADORA DE RIESGOS



BANCO NACIONAL DE FOMENTO

(USD MILES)	SISTEMA IFS BUNIFCAA	Dec-06	Dec-06	Dec-07	Sep-08	Dec-08
ACTIVOS						
Inversiones Brutas	165,822	29,920	60,820	73,884	41,959	32,902
Cartera Productiva Bruta	1,403,673	191,590	206,722	342,222	449,418	530,181
Otros Activos Productivos Brutos	72,213	23,888	21,607	43,891	16,738	12,777
Total Activos Productivos	1,641,708	245,398	291,150	460,977	508,112	575,860
Depositos en Instituciones Financieras	215,137	48,030	47,386	58,672	63,571	62,880
Fondos Disponibles Improductivos	45,213	30,480	21,652	32,470	40,373	36,251
Cartera en Riesgo	118,032	24,724	37,077	53,502	75,429	86,680
Activo Fijo	41,833	21,223	20,291	20,709	20,894	21,798
Otros Activos Improductivos	309,574	23,094	26,641	48,554	108,924	123,543
Total Provisiones	-182,278	-23,727	-39,264	-44,443	-87,389	-74,711
Total Activos Improductivos	728,590	147,539	153,057	259,907	316,190	331,132
Total Activos	2,109,020	369,180	404,942	625,441	756,034	832,260
PASIVOS						
Obligaciones con el Público	575,718	258,083	278,842	345,718	335,072	362,077
Depósitos a la Vista	344,727	220,128	244,920	280,348	301,515	328,584
Operaciones de Reporto	15,188	11,300	-	30,000	-	-
Depósitos a Plazo	177,205	26,404	33,708	34,926	33,041	32,953
Depósitos en Garantía	38,599	231	214	442	517	540
Depósitos Restringidos	-	-	-	-	-	-
Operaciones Interbancarias	-	-	-	0	-	-
Obligaciones Inmediatas	22,251	6,406	13,227	11,558	32,844	22,242
Aceptaciones en Circulación	-	-	-	-	-	-
Obligaciones Financieras	87,053	11,746	5,024	1,888	1,310	1,246
Valores en Circulación	514	-	-	-	-	-
Oblig. Convert. y Aportes Futuros Capitaliz.	-	-	-	-	-	-
Cuentas por Pagar y Otros Pasivos	405,703	7,490	13,242	43,023	95,987	73,003
Provisiones para Contingentes	-	-	-	-	-	-
TOTAL PASIVO	1,091,241	283,712	310,316	402,182	468,013	468,568
TOTAL PATRIMONIO	1,097,790	85,468	94,626	223,259	288,020	373,692
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	2,109,020	369,180	404,942	625,441	756,034	832,260
CONTINGENTES	358,691	230	1,543	2,767	3,213	4,474
RESULTADOS						
Intereses Ganados	133,593	31,549	34,453	41,198	41,275	57,243
Intereses Pagados	18,979	7,563	8,249	8,242	6,474	8,269
Intereses Netos	114,614	23,986	26,235	32,954	34,803	48,974
Otros Ingresos Financieros Netos	7,118	12,750	13,711	9,855	4,545	5,503
Margen Bruto Financiero	122,033	36,724	39,946	42,840	39,347	54,777
Ingresos por Servicios	1,169	-	-	-	-	-
Otros Ingresos Operacionales	6,424	1,375	1,173	569	9	9
Gastos de Operación	98,162	33,046	37,987	39,818	36,219	58,280
Otros Gastos Operacionales	2,988	502	801	1,304	1,203	1,208
Margen Operacional antes de Provisiones	28,466	4,551	2,351	2,287	1,634	-4,682
Provisiones	59,649	13,514	9,493	13,281	29,251	39,376
Margen Operacional Neto	-31,183	-8,963	-7,142	-10,994	-27,316	-44,058
Otros Ingresos	36,450	11,879	10,732	11,612	10,158	14,380
Otros Gastos y Perdidas	6,432	2,424	3,590	4,236	5,831	8,010
Impuestos y Participación de Empleados	1,489	-	-	-	-	-
RESULTADOS DEL EJERCICIO	-4,653	492	0	-3,620	-32,792	-37,688



“Análisis y Evaluación del Programa de “Crédito 555” otorgado por el Banco Nacional de Fomento en el cantón Zamora, periodo 2007 - 2008”

BANCO NACIONAL DE FOMENTO

(BNI.ES)	SISTEMAS PÚBLICOS	Dic-07	Dic-08	Dic-07	Sep-08	Dic-08
CALIDAD DE ACTIVOS						
Activos Productivos + Fondos Disponibles	1,656,922	275,436	312,811	492,467	657,436	812,091
Cartera Bruta Total	1,811,706	216,313	245,396	395,724	521,845	816,021
Cartera Vencida	42,181	12,181	18,627	21,659	27,714	28,661
Cartera en Riesgo	118,002	34,724	37,077	58,002	75,459	86,660
Cartera C0+E	0.00%	34.33%	39.39%	48.45%	65.30%	77.18%
Provisiones para Cartera	-96,431	-10,610	-10,419	-36,212	-49,739	-58,635
Activos Productivos ** / Total Activos (Bruto)	69.33%	62.45%	65.54%	65.67%	61.64%	65.49%
Activos Productivos** / Pasivos con Ocho	250.30%	109.89%	154.90%	149.20%	100.01%	17.59%
Cartera Vencida / Total Cartera (Bruta)	2.38%	5.63%	6.76%	5.45%	5.21%	4.5%
Cartera en Riesgo / Total Cartera (Bruta)	7.18%	1.59%	16.08%	14.63%	14.21%	11.04%
Cartera C0+E / Total Cartera (Bruta)	ND	1.25%	16.02%	12.49%	12.64%	12.5%
Prov. de Cartera Contingentes/ Cartera en Riesgo	40.61%	45.49%	27.44%	31.42%	66.04%	68.6%
(Prov. de Cartera +Contingentes) / Cartera C0E	ND	64.17%	62.40%	77.38%	71.98%	73.65%
Prov. de Cartera / Total Cartera (Bruta)	6.31%	7.22%	13.9%	3.69%	9.41%	3.2%
Prov. con Contingente sin Invers. / Activo C0E	ND	19.31%	ND	69.47%	71.21%	76.04%
25 Mayores Depósitos / Cartera Bruta y Contingente	ND	2.39%	ND	ND	0.71%	1.04%
Cartera C0E + Cuentos por Cobrar / Cartera Bruta y Contingente	ND	2.39%	ND	ND	0.71%	1.04%
Reservación C0E, período anterior / C0E, período anterior (Logros, periodos + variación) + ratio de otros c. periodos - provisiones iniciales de Cartera) / MOI antes de provisiones	ND	-296%	-48%	-113%	-150%	65%
C0E, total período / MOI antes de provisiones	0.00%	-43.89%	ND	ND	ND	ND
C0E, Cartera (Anual) / Cartera Bruta Proceso	ND	0.47%	2.02%	2.04%	2.22%	1.61%
CAPITALIZACIÓN						
PTC / APPR *	63.02%	26.83%	26.65%	33.96%	41.03%	58.29%
TICR / APPR	57.10%	25.32%	24.47%	27.03%	46.40%	54.47%
PTC / Activos y Contingentes*	ND	20.60%	21.18%	33.75%	36.01%	43.65%
(Activos Tipos Activos Fijos Públicos) / PTC	4.07%	27.70%	22.09%	13.71%	7.40%	3.87%
Capital Líquido / USD**	810,181	40,154	49,802	148,058	151,043	214,483
Capital Líquido / Activos Productivos + Fondos Disponibles	48.9%	14.6%	16.0%	30.1%	27.1%	26.1%
Capital Líquido / Patrimonio + Provisiones	63.12%	38.77%	37.28%	54.69%	41.91%	48.29%
TICR / Patrimonio + Provisiones	65.63%	39.43%	61.80%	64.59%	109.40%	106.49%
Patrimonio / Activo Neto Promovido (Ajustamiento)	98.18%	24.15%	24.45%	43.34%	41.01%	51.21%
TICR / Activo Neto Promovido	61.32%	9.25%	20.41%	35.19%	47.81%	54.39%
RENTABILIDAD						
Comisión de Cartera	1,332	6,968	6,542	2,888	1,477	1,832
Ingresos Operativos Netos	126,620	37,997	40,217	42,155	33,194	61,577
Resultado antes de impuestos y participación trabajadores	-3,184	492	0	-6,620	-21,702	-37,688
Margen de Interés Neto	35.33%	75.96%	76.08%	79.96%	64.31%	65.56%
ROE***	-0.16%	0.90%	0.02%	-2.29%	-11.87%	-12.65%
ROE Operativo	-3.18%	-0.94%	-7.93%	-9.90%	-14.21%	-14.79%
ROA***	-0.34%	0.49%	0.02%	-3.77%	-4.40%	-5.17%
ROA Operativo	-1.62%	-0.93%	-1.85%	-2.13%	-4.21%	-4.04%
Inter. y Comis. de Cartera Netos / Ingreso Operativo Neto Intereses y Comis. de Cart. Netos / Activos Productivos	82.10%	61.21%	61.30%	65.19%	66.01%	64.65%
Prorrateo (NM)	8.10%	13.97%	12.22%	3.69%	9.96%	3.6%
M.B.F. / Activos Productivos promedio	8.58%	5.72%	14.80%	11.41%	10.81%	19.56%
Gasto provisiones / MOI antes de provisiones	209.14%	296.93%	403.94%	553.79%	612.30%	-449.94%
(Gastos de Operación + prov.)/ Ingr. Operativos Netos	134.63%	123.84%	117.71%	126.11%	171.60%	182.22%
Gastos de Operación / Ingr. Operativos Netos	77.02%	37.89%	64.07%	64.59%	94.91%	108.74%
(Gastos de Operación + prov. (Anual) / Activo Neto Promovido	8.18%	3.46%	12.28%	13.31%	12.61%	13.49%
LIQUIDEZ						
Fondos Disponibles	280,156	78,489	69,043	69,142	117,944	96,131
Activos Líquidos (BWR)	279,156	81,885	91,261	108,481	123,894	108,331
25 Mayores Depósitos****	ND	98,571	ND	ND	63,537	ND
50 Mayores Depósitos****	ND	ND	ND	ND	64,969	71,671
Índice Liquidez Estructural 1ra Línea (SBS)	43.60%	32.21%	31.38%	33.62%	32.61%	28.59%
Índice Liquidez Estructural 2da Línea (SBS)	69.45%	61.97%	62.01%	65.79%	66.21%	68.37%
Requisito de Liquidez 2da Línea	ND	ND	ND	17.68%	13.50%	19.19%
Mayor línea sobre de liquidez / Tot. Líquidos	ND	ND	ND	ND	43.41%	28.28%
Activos Líquidos (BWR) / Pasivos corto plazo (BWR)	43.60%	32.21%	31.38%	33.62%	32.61%	28.59%
Fondos Disponibles / Pasivos corto plazo (BWR)	40.19%	35.97%	29.34%	27.89%	26.74%	21.64%
25 Mayores Depósitos**** / Obligaciones con el Público	ND	21.92%	ND	ND	13.91%	ND
25 Mayores Depósitos**** / Activos Líquidos (BWR)	0.00%	69.89%	ND	ND	51.28%	ND

* El índice considera el patrimonio Técnico del Banco Consolidado de instituciones Financieras Públicas

** Patrimonio + Provisiones - (Activos Improductivos sin Fondos Disponibles)

*** La utilidad de septiembre es neta

**** El dato del sistema es referencial



FOTOS

MICROCOMERCADO



SERVICIO DE LAVADO DE VEHICULOS





PRODUCCION DE PANELA



PRODUCCION PORCINA



PROCUCCION DE PSICOLA





DESARROLLO AGRICOLA

