

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MANABÍ
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

ESCUELA DE ECONOMÍA

TESIS DE GRADO
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
ECONOMISTA

TEMA:

“EL SISTEMA DE CONCESIÓN Y RECUPERACIÓN DE CRÉDITOS
OTORGADOS POR FINCA Y SU INCIDENCIA EN EL DESARROLLO
SOCIOECONÓMICO DEL SECTOR MICROEMPRESARIAL EN LA PROVINCIA
DE MANABÍ. PERÍODO 2003 – 2006”

AUTORES:

ROCÍO ISABEL CHÁVEZ VERGARA
MARÍA JOSÉ MARRIOTT ALVARADO

DIRECTOR DE TESIS

Econ. Hipólito Vera

APROBADA POR EL TRIBUNAL DE
REVISIÓN Y EVALUACIÓN:

Econ. Rosa Inés Mejía de Muñoz,
MIEMBRO DEL TRIBUNAL

Ing. Enrique Castro Zamora,
MIEMBRO DEL TRIBUNAL

Econ. Horacio Palomeque Rodríguez,
MIEMBRO DEL TRIBUNAL

Portoviejo – Manabí – Ecuador

2007

CERTIFICACIÓN

Economista Hipólito Vera Cedeño, Catedrático de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica de Manabí, certifica que:

La tesis de grado cuyo título es “EL SISTEMA DE CONCESIÓN Y RECUPERACIÓN DE CRÉDITOS OTORGADOS POR FINCA Y SU INCIDENCIA EN EL DESARROLLO SOCIOECONÓMICO DEL SECTOR MICROEMPRESARIAL EN LA PROVINCIA DE MANABÍ. PERÍODO 2003 – 2006”, ha sido desarrollada y concluida en su totalidad por las egresadas: Rocío Isabel Chávez Vergara y María José Marriott Alvarado.

El presente trabajo es original de los autores y ha sido realizado bajo mi dirección y supervisión, habiendo cumplido con los requisitos reglamentarios exigidos para la elaboración de una tesis de grado, previo a la obtención del título como Economista.

Econ. Hipólito Vera Cedeño,

DIRECTOR DE TESIS

DEDICATORIA

A Dios por haberme dado la vida y por permitirme terminar mis estudios, por iluminarme día a día y por haberme dado todo lo que tengo.

A mi padre que aunque este aquí conmigo siento plenamente que ha sido mi guía celestial para poder seguir, el es quien me ha cuidado a lo largo de toda la vida y con su apoyo he podido seguir adelante.

A mi madre la cual a cumplido un papel grande en mi vida por haberme ayudado a realizarme como profesional y pese a todas las dificultades, superarlas para que culmine mis estudios con éxito, en fin por el apoyo brindado.

A Álvaro el amor de mi vida, a quien dedico este logro por haberme empujado a cumplir este objetivo, por confiar en mí, por ser mi apoyo constante, y por ser ese ser que me llena de felicidad y armonía día a día.

A mis hermanos Vanessa y Jorge Antonio, que han sido un ejemplo para mí.

A mi Abuelita “Mamita Taya”, a mis tías Mercedes y Teresa Vergara, quienes han sido como unas madres a lo largo de mi vida, ya que me han brindado todo el apoyo que he necesitado siempre.

Rocío.

DEDICATORIA

A mi Buen Dios por haberme salvado y por permitirme culminar una nueva etapa en mi vida.

A mis padres Guillermo y Blanca, por ser mi apoyo incondicional durante mi vida, impulsándome a seguir siempre adelante, enseñándome que, aunque las adversidades vengan, puedo seguir siempre adelante, de la mano del Señor y de la de ellos.

A mis hermanos: Gino, por ser el que siempre está enseñando con el ejemplo, Sergio, que siempre supo como alegrarme a cada momento, y Fafa, por ser esa parte fuerte, que uno siempre necesita en la vida.

A Libia y Benjamín, por formar una parte importante en mi vida.

A mi Esposo, Luis Oyarzún quien es ahora parte elemental en mi vida, quien está cuidándome, alegrándome, apoyándome, soportándome y sobre todo amándome, y formando parte de este logro, que gracias a Dios nos toca vivir juntos.

A mi Hijo, que aunque aun no nace, dedico este logro enteramente, como una muestra de ejemplo y amor hacia Él.

A mis Amigos y a todas las personas, que de una u otra manera, son partícipes de mi triunfo profesional.

María José.

AGRADECIMIENTO

Agradecemos a todas las personas que nos han brindado el apoyo y ayuda para cumplir con este objetivo, y en especial al Ec. Hipólito Vera, Ing. Enrique Castro, Ec. Rosa Inés Mejía, Ec. Horacio Palomeque.

A la Ec. Natashcha Ponce por todo el apoyo brindado.

A todos los profesores que fueron parte de nuestra formación profesional.

Rocío y María José

Los análisis, conclusiones y recomendaciones emitidas en el presente trabajo de investigación, son de exclusiva responsabilidad de las autoras; los datos y expresiones tomadas de otros textos, han sido citadas indicando el origen. Solicitamos a las personas interesadas mencionar la fuente.

Autoras:

Rocío Chávez Vergara

María José Marriott Alvarado

ÍNDICE

Introducción.....	Pág. 01
Antecedentes y justificación.....	Pág. 02
Planteamiento del problema.....	Pág. 05
Objetivos.....	Pág. 08
Marco Teórico.....	Pág. 09
Como nacen las financieras.....	Pág. 09
La Sociedad Financiera para la Asistencia Comunitaria (FINCA).....	Pág. 11
FINCA en Ecuador.....	Pág. 14
Constitución legal de FINCA en Ecuador.....	Pág. 16
Fines de FINCA Ecuador.....	Pág. 20
Visión.....	Pág. 21
Misión.....	Pág. 21
FINCA en Manabí.....	Pág. 22
FINCA y las microempresas.....	Pág. 23
FINCA y los microcreditos.....	Pág. 26
El sistema de Bancos Comunales.....	Pág. 30
Mecanismo de prestamos a los Bancos Comunales.....	Pág. 32
Fases de la metodología de Banca Comunal.....	Pág. 34

Descripción de la fases de la metodología de Banca	
Comunal.....	Pág. 34
Montos de crédito que ofrece FINCA por producto.....	Pág. 35
Recuperación del microcredito.....	Pág. 36
Marco conceptual.....	Pág. 36
Hipótesis.....	Pág. 39
Variables y su operacionalización.....	Pág. 40
Diseño Metodológico.....	Pág. 44
Presentación de resultados, análisis, e interpretación.....	Pág. 50
Cumplimiento de objetivos y validación de Hipótesis.....	Pág. 105
Conclusiones y Recomendaciones.....	Pág. 106
Presupuesto.....	Pág. 110
Cronograma.....	Pág. 111
Bibliografía.....	Pág. 112
Anexos.....	Pág. 114

RESUMEN

En vista de la falta de empleo de la población ecuatoriana y ante la necesidad imperante de tener un ingreso para poder subsistir, las personas buscan una alternativa de beneficio económico, y que mejor aún si éste beneficio se lo proporciona su propio negocio. En vista de aquello, las instituciones financieras deciden apoyar a estas personas ofreciendo un producto llamado microcrédito.

Los microcréditos son pequeños créditos que ayudan a la creación, desarrollo y crecimiento de un negocio constituyendo así fuentes de ingresos.

El impacto social de estos microcréditos nos dan como resultados familias con mejores ingresos que lo revierten en su crecimiento socio-económico, lo cual permite mejorar la calidad de vida de los suyos. Se torna necesario sostener esta ayuda económica, ya que existen personas emprendedoras que no pueden salir adelante por falta de oportunidades; por ello se crea la “Financiera Internacional para la Asistencia Comunitaria” (FINCA), como una alternativa que les permita a las personas de escasos recursos económicos con poca accesibilidad al sistema financiero con deseos de establecer un negocio poder iniciarse en el campo de los microcréditos o en su defecto inyectar capitales frescos a su negocio ya formado.

SUMARY

In view of the lack of the Ecuadorian population's employment and in the face of the prevailing necessity of having an entrance to be able to subsist, people look for an alternative of economic benefit, and that better still if this benefit provides it to him its own business. In view of that, the financial institutions decide to support these people offering a product called microcredit.

The microcredits are small credits that help them to the creation, development and growth of a business, constituting this way sources of revenues.

The social impact of these micro-credits gives us as answers families with better revenues that revert them in their socio-economic growth, that which allows to improve the quality of life of them. It's necessary to sustain this economic help, since venturesome people that cannot continue for lack of opportunities exist; for this is created the "Financiera Internacional para la Asistencia Comunitaria" (FINCA), like an alternative that allows to people of scarce economic resources with little accessibility to the financial system with desires of establishing a business to be able to begin in the field of the micro-credits or in their defect to already inject fresh capitals to their business formed.

1. INTRODUCCIÓN.

El Ecuador es un país privilegiado, que posee una gran variedad de recursos pero se puede palpar en nuestra sociedad la desigualdad en la distribución de las riquezas haciendo así, que los adinerados tengan cada vez más, y las personas de escasos recursos menos, por consiguiente las unidades productivas, el sector microempresarial, que son los que mueven la economía del país, y que están tratando de reactivarse o de mantenerse en el mercado, presentan problemas tales como falta de liquidez, capital de operación, y otros, teniendo como solución la búsqueda de fuentes de financiamiento.

En nuestro país existen las ONG¹s las cuales se constituyen en una alternativa social, puesto que buscan la solución a las dificultades, y forman parte de los paliativos a las molestias en nuestro país, ya que vienen desarrollando un sin número de actividades sociales desde hace ya varios años.

Entre las ONG¹s se encuentra FINCA: SOCIEDAD FINANCIERA PARA LA ASISTENCIA COMUNITARIA la cual fue creada con misión y visión social cuya finalidad es la de apoyar a través de productos y servicios financieros a la población, y de esta manera ayudar a mejorar las condiciones de vida de sus clientes¹.

¹ Manual de Procedimientos FINCA ECUADOR Capítulo 1

Se interesa por servir a las familias de bajos ingresos para que estas puedan construir sus propios negocios, aumentar su ingreso, crear trabajos permanentes, y lograr su bienestar.

Actualmente en el país se ha agudizado la desigualdad e inequidad en poder adquirir una garantía, solvencia para el funcionamiento de microempresas, sobre todo en el sector informal, por consiguiente se aspira analizar el sistema de concesión y recuperación de créditos de por los menos una financiera: FINCA, que redunde en beneficio de los microempresarios.

Con esta finalidad los investigadores proponen el presente proyecto para ejecutarlo en el presente año.

2. ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN.

FINCA Ecuador inicia su programa en 1994 con el apoyo Técnico y Financiero de FINCA Internacional y de la Financiera Interamericana con tres bancos ubicados en zonas dispersas de Quito y alrededores, alcanzando 7 bancos hasta marzo de 1995.

El 30 de septiembre de 1998 existían 162 bancos comunales con 4174 socias en el país.

Lo que se busca es llevar dinamismo a los sectores marginados que les permita superarse dentro del contexto general de la globalización y apunta a solucionar el

problema de desempleo y subempleo, estimular y crear trabajos permanentes, además que el producto del trabajo de los sectores a los que se atiende sea valorado y que sus ingresos aumenten con el fin de crear el bienestar².

En nuestra ciudad, es muy notorio el aumento del porcentaje de personas que se desenvuelven en distintas áreas de las actividades laborales, muchas de estas con una instrucción que fluctúa entre el no haber terminado la educación básica o el de haber concluido los estudios universitarios, y se dedican a la actividad micro-empresarial como la alternativa única para sobrevivir ellas y sus familias, muchas veces en una situación de riesgos y angustias. Riesgos que siendo de escasos recursos se agravan aun más, pero que la necesidad, constancia y deseo de mantenerse con honor les permiten salir adelante.

El trabajo a nivel micro-empresarial en Manabí da pauta a reflexionar de que es necesario que las autoridades tomen en cuenta su presencia y procedan a realizar espacios financieros acordes con este sector, pues como es de conocimiento de todos, es muy difícil acceder a créditos en los bancos o cooperativas que funcionan en el país, ya que los requisitos que exigen muchas veces no son cumplidos por las personas de escasos recursos que deseen algo de crédito, o, simplemente por el hecho de cumplir con una serie de requerimientos implica gastos para la persona y no cuenta con dinero para ellos.

² Manual de Procedimientos FINCA ECUADOR 2001 Capítulo 1

Debido a esto se ha decidido investigar a la Sociedad Financiera para la Asistencia Comunitaria, FINCA, así como su aporte al desarrollo social y económico que trae consigo en el área micro-empresarial, a través de la concesión y recuperación de créditos que se otorgan en la provincia de Manabí.

Todo este marco expuesto, acompañado del interés personal, de la relevancia científica, humana, y contemporánea, nos impulsa a elaborar el presente trabajo investigativo.

2.1 Interés personal.

Esta investigación es muy importante para nosotras las autoras debido a que constituye una manera de aportar con información sobre la labor de una entidad que está llevando a cabo una actividad que de una u otra forma aporta social y económicamente a las familias manabitas; unida a la necesidad de cumplir con uno de los requisitos para obtener nuestro título profesional.

2.2 Relevancia científica.

Permitirá en el contexto de la ejecución de la tesis, el formular enfoques propios de la formación recibida, lo que en la práctica, derivará de este caso particular a la referencia que se realiza sobre la financiera FINCA.

2.3 Relevancia humana.

Con esta investigación se aporta a que la colectividad manabita conozca el funcionamiento de la Sociedad Financiera para la Asistencia Comunitaria FINCA en nuestra sociedad.

2.4 Relevancia contemporánea.

Conseguir determinar el aporte significativo para la provincia que realiza FINCA, al contribuir al desarrollo económico y mejorar el nivel de vida de las familias en la provincia de Manabí.

2.5 Beneficiarios.

La Universidad Técnica de Manabí.

Microempresarios de Manabí.

Sector informal de Manabí.

Las autoras.

3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

La situación económica actual ha llevado a que algunas empresas enfrenten un ambiente de crisis; es importante que tengamos en cuenta los vínculos crediticios por lo cual se presentan los problemas. En muchos casos los microempresarios ocupan

un rol preponderante en este entorno, dado que los mismos se encuentran en un estado de desprotección y falta de créditos. Ante este panorama estas pequeñas empresas son vulnerables a cualquier inestabilidad que se presente en la economía, ocurriendo casi siempre la quiebra de las mismas, porque no se hallan en una condición económica estable para poder afrontar las crisis que sufrimos constantemente.

La normativa referente al micro-crédito dispone de una serie de elementos tendientes a solucionar uno de los problemas más agudos, como es la concesión de créditos a los microempresarios, que por lo general encuentran cerradas las puertas de las instituciones financieras a las cuales llegan con el fin de acceder a un crédito que sirva para fortalecer el pequeño negocio que poseen.

La importancia de los créditos a las microempresas consiste en tratar de brindar una serie de ayudas que permitan el endurecimiento de una gastada gestión comercial, y que de este modo se pueda superar el estado de pobreza y dar dinamismo a este sector.

La difícil accesibilidad a créditos en las entidades bancarias y financieras por parte de los microempresarios, a hecho que FINCA aproveche esta situación y reconozca la importancia de brindar préstamos a este sector, contribuyendo así a la posibilidad de subsistencia, apoyando a quienes tienen un negocio o alguna actividad productiva. Con esto, FINCA realiza un aporte al conceder financiamientos, en el sector micro-empresarial y en los cuales investigaremos los resultados de la prestación de estos

créditos y si han contribuido al mejoramiento tanto en lo económico como en lo social de nuestra provincia.

3.1 Delimitación del problema.

3.1.1 Espacial.

Para el desarrollo de la presente investigación el área geográfica afectada comprende toda la provincia de Manabí, en donde FINCA está prestando sus servicios.

Las fuentes de información fueron todas aquellas que nos brindaron los datos que necesitábamos para resolver el presente trabajo. (Libros, revistas, folletos, manuales, internet, boletines, anuarios, funcionarios y clientes de FINCA)

3.1.2 Temporal.

El tiempo histórico de análisis abarca desde el año 2003 al 2006, el cual se consideró el adecuado.

El tiempo de investigación estuvo sujeto a lo previsto en el reglamento, de 6 meses desde la aprobación por la Comisión respectiva de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas.

3.2 Formulación del problema.

¿Cómo el sistema de concesión y recuperación de créditos otorgados por FINCA incide en el desarrollo socio económico del sector microempresarial en la Provincia de Manabí? Periodo 2003 – 2006

4. OBJETIVOS.

4.1 General.

Analizar el sistema de concesión y recuperación de créditos otorgados por FINCA, y su incidencia en el desarrollo socio-económico del sector micro-empresarial en la Provincia de Manabí. Periodo 2003 – 2006.

4.2 Específicos.

- Determinar los parámetros de concesión y recuperación de créditos que maneja FINCA (Sociedad Financiera para la Asistencia Comunitaria).
- Cuantificar el aporte social y económico que ha logrado FINCA (Sociedad Financiera para la Asistencia Comunitaria) a los microempresarios en la Provincia de Manabí durante el periodo 2003 – 2006.
- Analizar el aporte otorgado por FINCA (Sociedad Financiera para la Asistencia Comunitaria) durante el periodo 2003 – 2006.

- Determinar las perspectivas de FINCA (Sociedad Financiera para la Asistencia Comunitaria) en la Provincia de Manabí.

5. MARCO TEÓRICO.

5.1 Cómo nacen las financieras.

A medida que el mundo fue evolucionando las personas han buscado la mejor manera de cuidar su dinero, de hacerlo producir, de tenerlo en un lugar seguro y donde pueda ser visto. En vista de estas necesidades comenzaron a salir las diferentes instituciones financieras que además de ofrecer el servicio de cuidar su dinero, estas instituciones ofrecen diferentes opciones como: créditos, opciones para la compra de locales, compra de títulos valores, fideicomiso, etc.

Como estas instituciones fueron creciendo y la economía en el país presenta muchas variaciones, se fundaron instituciones que cumplieran la labor de garantizar el dinero que el cliente otorga al banco.

En la Edad Media, los cambistas (hoy, banqueros), tenían su oficina en los puestos que se les otorgaba en las ferias de turno, al aire libre o bajo soportales. Dicha oficina era muy sencilla pues se trataba de un banco y un tablón a modo de mesa de operaciones; ese tablón es lo que se llamaba la banca. En ella se contaba el dinero, se hacían los pagos y los cobros y todo tipo de operaciones bancarias.

En cada ciudad, los cambistas, ayudados por las autoridades, organizaban el plan de operaciones para su trabajo de cada día, estos hacían su trabajo, con seriedad y con honradez, cumpliendo con las normas establecidas. Si alguno pretendía actuar de manera deshonesto, abusar y saltarse las reglas para ganar dinero fácil, allí mismo y públicamente acababan con su profesión y con su banca, que se rompía a fuerza de golpes. Es la famosa banca rota que hoy conocemos como bancarrota, aunque en la actualidad no existe el acto físico de romper la oficina.

La captación, como su nombre lo indica, significa captar o recolectar dinero de las personas. Este dinero, dependiendo del tipo de cuenta que tenga una persona (cuenta de ahorros, cuenta corriente, certificados de depósito a término fijo, etc.) gana unos intereses (intereses de captación); es decir, puesto que al banco le interesa que las personas o empresas pongan su dinero en él, éste les paga una cantidad de dinero por el hecho de que pongan el dinero en el banco.

La colocación es lo contrario a la captación. La colocación permite poner dinero en circulación en la economía; es decir, los bancos toman el dinero o los recursos que obtienen a través de la captación y, con éstos, otorgan créditos a las personas, empresas u organizaciones que los soliciten. Por dar estos préstamos el banco cobra, dependiendo del tipo de préstamo, una cantidad de dinero que se llama intereses (intereses de colocación).

5.2 La Sociedad Financiera para la Asistencia Comunitaria (FINCA).

FINCA es una organización de carácter privado, sin fines de lucro, cuyo fin es el de apoyar la transformación económica y humana de las familias sin recursos económicos y condición muy pobre, a través de la creación de bancos comunales quienes reciben tres servicios:

- Préstamos para financiar actividades del mismo empleo.
- Un mecanismo para promover economías familiares.
- Un sistema comunidad-basado que proporciona apoyo mutuo y anima autovaloración.

Surge como una Financiera para la asistencia comunitaria al servicio del sector informal y micro-empresarial.

En 1984, el Dr. John Hatch, del Servicio de Desarrollo Rural, economista con 20 años de experiencia en el desarrollo internacional, fundador de FINCA INTERNACIONAL concibió un método para entregar ayuda a los pobres, a través de bancos comunales.

El instrumento metodológico inicial de esta institución fue la promoción y el apoyo para la constitución y funcionamiento de los fondos rotativos comunales³ sirviendo a 121.120 prestatarios en aproximadamente 6.200 grupos.

³ Manual de Procedimientos FINCA ECUADOR 2001 Capítulo 1

Este modelo metodológico fue transferido a la Financiera Integral Campesina de Costa Rica (FINCA) y a las demás FINCA existentes en el mundo por su fundador, con cuyo apoyo técnico inician sus actividades. La Financiera revisó y adecuó este modelo a las condiciones nacionales de los países y puso en marcha su programa de promoción hasta constituir el programa de Bancos Comunales.

Para el sostenimiento de sus programas y proyectos está trabajando estrechamente con el Banco Mundial y agencias multilaterales para ayudar a los gobiernos a crear un ambiente regulador para que el micro-crédito crezca, esto incluye asegurar el dinero para que pueda fluir directamente a los proveedores del micro-crédito sin interferencia gubernamental.

La mayoría de su fondo viene del gobierno Americano, el 65% del fondo que recibe viene de la Agencia Americana para el Desarrollo Internacional (USAID). Las aportaciones del fondo vienen de las fundaciones privadas, Corporaciones, Organizaciones Religiosas y donaciones individuales.

Se busca a través de estos diseños conseguir una organización de desarrollo social con un manejo administrativo y financiero eficiente para apoyar una entidad financiera micro-empresarial sostenible, y que equilibre expansión y autosuficiencia.

Esta organización provee de servicios financieros a las familias de bajos ingresos a través de préstamos pequeños con el fin de que las familias puedan construir sus propios negocios, aumentar su capacidad de ingreso y mejorar su nivel de vida. A

pesar de no ser una institución no lucrativa, promueve la independencia financiera, esforzándose por operar usando principios comerciales legítimos y un espíritu de empresa.

Durante los siguientes años, se empezó con tres de los programas más largos en América Latina, en Haití, en México y en Honduras donde opera uno de los proyectos más grandes de FINCA contando con 24.000 clientes.

En 1990 por consecuencia de la guerra civil salvadoreña, empieza su primer programa proporcionando servicios a 22.000 salvadoreños a lo largo de 14 departamentos del país.

En Nicaragua empezó prestando servicios en 1992, y se ha extendido para servir a más de 21.000 clientes en la capital, Managua, y el cerco del área costera del sur del país subsecuentemente. Fundado en 1993 y 1994 respectivamente arranca sus programas en Perú y Ecuador sirviendo a algunas de las comunidades más pobres en América del Sur.

Actualmente se encuentra trabajando en 3 continentes:

América Latina

África

Europa del Este

En 25 países:

México	Honduras	Congo	Kyrgyzstán	Tomsk
Haití	Ecuador	Malawi	Georgia	Kosovo
Guatemala	Perú	Sudáfrica	Samara	Tajikistán
El Salvador	Uganda	Zambia	Uzbekistán	Afganistán
Nicaragua	Tanzania	Azerbaijón	Washington DC	Armenia

FINCA INTERNACIONAL viene ayudando a las familias desde 1984, y cuyo propósito principal es aportar al mejoramiento de la vida familiar a través de créditos, proponiéndoles la creación de sus ideas mediante su propio esfuerzo, y trabajando en áreas donde repercute la pobreza, conociendo que la gran mayoría no puede acceder tan fácilmente a un financiamiento en otras instituciones.

Si se desarrolla un programa eficiente que genera recursos suficientes para mantener un patrimonio sólido que permita el acceso a fuentes de financiamiento del sector formal, se podrá lograr un crecimiento sostenido de la cartera de préstamos.

La Financiera requiere un crecimiento progresivo del programa, para mantener una competitividad frente a otras instituciones y alcanzar un patrimonio solvente. Se debe mantener la especialización en la entrega de crédito solidario, y colaborar en programas de otros organismos internacionales que trabajan en Desarrollo Comunitario Integral con el fin de apoyarse mutuamente en la ampliación de servicios ofrecidos.

5.3 FINCA en Ecuador.

En 1994 FINCA Ecuador inicia su programa, le asiste técnica y financieramente FINCA Internacional y la Financiera Interamericana.

Emprende su trabajo con tres bancos ubicados en zonas dispersas de Quito y alrededores, alcanzando 7 bancos hasta marzo de 1995. El 30 de septiembre de 1998 existían 162 bancos comunales con 4174 socias.

Su operación fue posible por contribuciones a su patrimonio a manera de donaciones por parte de agencias del gobierno de los Estados Unidos, así como contribuciones de organizaciones tales como la Financiera Interamericana, Citicorp Financiera, Financiera Rotarios, Le Brun Financiera y Plan Internacional.

Es una de las 10 empresas más eficientes que apoyan el desarrollo de la microempresa, tal es así que en la publicación de otoño del 2004 de la revista Micro Empresa América del Banco Interamericano de Desarrollo (B.I.D.), a través del Microbanking Bulletin de The Mix, se reconoce a FINCA – ECUADOR como una de las 10 instituciones de micro finanzas más eficientes con préstamos promedios menores de a USD 500.

La institución se maneja con criterio empresarial, dirigido a satisfacer las necesidades de los clientes, creando nuevos servicios como la capacitación, para adecuar el servicio de crédito a las nuevas necesidades.

Cuenta con programas y proyectos estratégicamente ubicados a lo largo del país, lo que le permite tener contacto directo con los círculos urbanos de pobreza así como

con las comunidades rurales, los cuales son muy importantes y a la vez, son los marginados de los entes financieros en nuestro medio.

5.3.1 Constitución legal de FINCA en Ecuador.

El Ministerio de Bienestar Social mediante acuerdo No. 2326 considerando:

Que de conformidad con lo prescrito en el numeral 19 del Art. 23 de la Constitución Política de la República, el Estado ecuatoriano reconoce y garantiza el derecho a libre asociación con fines pacíficos.

Que según el Art. 584 del Código Civil corresponde al Presidente de la República aprobar las personas jurídicas que se constituyen de conformidad con las normas de Título XXIX, libro 1 del citado cuerpo legal.

Con Decreto Ejecutivo 003, de enero 23 del 2000, el Dr. Gustavo Noboa Bejarano, Presidente Constitucional de la República, reorganiza la Función Ejecutiva, subsistiendo el Ministerio de Bienestar Social, como tal conforme consta en el literal I) del Art. 1 del citado instrumento legal.

Mediante Acuerdo Ministerial No. 00442, de noviembre 26 de 1998, el Ministerio de Bienestar Social, aprobó las reformas introducidas al Estatuto Social de la SOCIEDAD FINANCIERA PARA LA ASISTENCIA COMUNITARIA DEL ECUADOR “FINCA”, con domicilio en el Distrito Metropolitano de Quito, Provincia de Pichincha.

De conformidad con el Art. 19 del Estatuto del Régimen Jurídico Administrativo de la Financiera Ejecutiva, el número y atribuciones de los Secretarios Ministeriales que habrá en cada Ministerio será defendido por el respectivo Ministro.

De conformidad con el literal I) del Art. 10 del Reglamento Orgánico Funcional del Ministerio de Bienestar Social, el señor Ministro mediante acuerdo No. 001-N, de febrero 15 del 2000, delega al señor Subsecretario General de Bienestar Social, otorgar Personería Jurídica a las organizaciones de derecho privado, sin fines de lucro, sujetas a las disposiciones del título XXIX, libro 1, del Código Civil.

El Directorio de FINCA por disposición de las Asambleas Generales realizadas el 20 y 21 de diciembre del 2000, han presentado en este Ministerio para su aprobación varias reformas introducidas al Estatuto Social.

Fracción del estatuto de la Financiera para la Asistencia Comunitaria FINCA Ecuador.

Constitución, Denominación y Domicilio.

Art 1.- Constitúyase la SOCIEDAD FINANCIERA PARA LA ASISTENCIA COMUNITARIA FINCA ECUADOR, como persona jurídica de derecho privado, sin fines de lucro, capaz de ejercer derechos y contraer obligaciones así como de ser representada judicial y extrajudicialmente, de las regladas por el título XXIX del libro 1 del Código Civil. Para efectos de estos estatutos podrá denominársele simplemente como “La Financiera”.

Art 2.- La Financiera tendrá su domicilio principal en la ciudad de Quito, República del Ecuador pero tendrá jurisdicción en todo el territorio nacional, pudiendo ampliar sus actividades en todas las ciudades del país. La Financiera FINCA Ecuador mantendrá relaciones con FINCA Internacional INC, domiciliada en los Estados Unidos de Norteamérica, la misma que mediante convenio le brindará apoyo técnico, administrativo y económico para el cumplimiento cabal de los fines que se propone la Financiera FINCA Ecuador.

Clases de socios.

La Financiera establece las siguientes clases de socios:

- Fundadores
- Honorarios
- Contribuyentes

- Son socios fundadores aquellas personas, que hayan suscrito el acta constitutiva de la Financiera y las que fueren aceptadas por la Asamblea General, debiendo registrarse en el Ministerio de Bienestar Social.

- Son socios honorarios aquellas personas naturales o jurídicas que hubiesen prestado calificados servicios a la Financiera o que por sus trabajos dentro de la misma los haga meritorios de tal nombramiento. Los socios honorarios deberán ser elegidos como tales por la Asamblea General a solicitud de dos socios.

- Son socios contribuyentes aquellas personas o entidades nacionales y extranjeras, que hagan donaciones a la Financiera o se encuentran en situación de hacerlo. Los socios contribuyentes pueden solicitarlo por escrito a la Asamblea Constituyente o pueden ser postulados por un socio ante la Junta Directiva. Los socios contribuyentes deberán ser elegidos como tales por la Asamblea General.

Obligaciones de los socios.

Son obligaciones de los socios:

- Acatar las disposiciones de los Estatutos, decisiones de la Asamblea General.
- Aceptar y dar cumplimiento a los acuerdos de la Junta Directiva.
- Desempeñar las comisiones para las cuales fueron designados, a menos que exista alguna causa justificada de excusa.
- Asistir a las reuniones de la Asamblea General, sin recibir ningún tipo de remuneración, viáticos o gastos de alimentación.
- Contribuir con su aporte personal a las actividades de la Financiera.

Derechos de los socios.

- Participar con voz y voto en las reuniones de la Asamblea General.
- Elegir y ser electos para formar parte de la Junta Directiva.
- Participar en actividades y eventos promovidos por la Financiera.
- Recibir informaciones, boletines y demás publicaciones de la Financiera.

5.4 Fines de FINCA Ecuador.

1.- Proveer de asistencia técnica, financiera y comercial a grupos organizados pobres de las zonas rurales y urbanas a fin de que estos mediante su propio esfuerzo alcancen el mejoramiento en su nivel de vida y el bienestar social de la población de áreas marginales. Especialmente con grupos organizados, con afanes comunitarios para el fortalecimiento de las microempresas familiares en grupos urbano marginales de las ciudades de gran conglomerado social.

2.- Promover, evaluar y ejecutar proyectos aprobados por la Junta Directiva y darles el seguimiento que garantice su eficiente ejecución.

3.- Proporcionar programas en cooperación con instituciones afines y con el gobierno buscando un desarrollo integrado de sus habitantes, en especial con grupos establecidos y con preferencia que tengan personerías jurídicas independientes, como Comités, Asociaciones de mujeres y otras.

4.- Obtener recursos financieros y técnicos necesarios para el cumplimiento de sus objetivos, de organismos internacionales con finalidades sociales, y que trabajen con organizaciones campesinas en países en vías de desarrollo.

5.5 Visión.

“La visión de FINCA es ser una institución con permanencia indefinida en el tiempo, que administra eficientemente sus recursos, que permite apoyar a su grupo meta, proyectarse como entidad financiera que logre masificar sus servicios a las microempresas de escasos recursos que tengan decisión de superarse, y permitan que las personas realicen sus potenciales, contribuyendo activamente a la sociedad⁴”.

FINCA Ecuador desde su inicio, se constituyó legalmente de acuerdo a las leyes del país, para poder responder mejor a su misión, con el fin de crear las bases para desarrollar una organización eficiente y facilitar su proyección futura.

5.6 Misión.

“La misión de FINCA es mejorar la vida de las familias necesitadas a través de cuatro servicios que ofrece a los bancos comunales:

- Préstamos de capital de trabajo.
- Un mecanismo efectivo que promueve ahorro familiar.
- Asistencia técnica de bancos comunales.
- Un mecanismo de capacitación comunitaria que provee apoyo solidario y autoestima⁵”.

⁴ Manual de Procedimientos FINCA ECUADOR 2001 Capítulo 1

⁵ Ibid

La visión y misión de FINCA Ecuador están diseñadas para conseguir una organización de desarrollo social con un manejo administrativo y financiero eficiente para apoyar una entidad financiera microempresarial sostenible, y que equilibre expansión y autosuficiencia.

5.7 FINCA en Manabí.

En nuestra provincia se viene aportando con créditos para los pequeños empresarios para que estos puedan salir adelante y satisfacer las necesidades que se les presenten.

Esta entidad tiene alrededor de 3.150.125 dólares otorgados en créditos en esta provincia y que cuenta con una clientela de 9.141 personas que están siendo partícipes en la recepción de dinero en Manabí.

Cabe señalar que la presencia de FINCA y su disposición de captar y colocar dinero en nuestra provincia, conlleva a solucionar, en cierta manera la necesidad de los microempresarios de adquirir créditos, que de una u otra forma desarrollan una actividad comercial que suple sus exigencias y les otorga un medio de sustento económico.

Como institución financiera que presta servicios de microcréditos, ha tenido un auge considerable, ya que la facilidad con la que se otorgan los créditos ha sido uno de los éxitos para que las personas de escasos recursos económicos puedan acceder a éstos lo que ha contribuido a un desarrollo socio-económico en las familias manabitas.

5.8 FINCA y las microempresas.

El concepto microempresa fue utilizado desde finales de la década de los años 80 y es la consecuencia de la implantación de políticas de los organismos internacionales, especialmente del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), tendientes a mitigar las consecuencias de la crisis económica y social que recorrió toda América Latina.

Los pequeños negocios ubicados en un local fijo o en la vía pública, que se habían multiplicado vertiginosamente en todas las ciudades latinoamericanas, fueron identificados como microempresas. Por lo tanto el BID impulsó los programas locales de microempresa en algunos países. Los programas que nacieron con una fuerte tendencia de beneficencia y para los más pobres, en la actualidad a cambiado, puestos que los conceptos: desarrollo, producción, relaciones de producción, también lo han hecho de la misma manera⁶.

Mientras los bancos y muchas grandes empresas quiebran por la ineficiencia administrativa, la microempresa crece aceleradamente y genera empleo al 65% de la población económicamente activa (PEA). El Ecuador se ha transformado de una PEA compuesta mayoritariamente por empleados a una PEA compuesta por emprendedores de microempresas⁷.

Las microempresas ecuatorianas proporcionaron trabajo para un estimado de 1,018,135 personas o cerca del 25 por ciento de la mano de obra urbana. Además, las

⁶ TORRES R, Luís, EL CRÉDITO MICROEMPRESARIAL EN EL ECUADOR, 1era Edición, Fundación Avanzar, Quito, 2000.

⁷ www.infodesarrollo.org

ventas de estas microempresas representan aproximadamente 25.7 por ciento del producto interno bruto y sobre 10 por ciento de los ingresos netos totales obtenidos en el país. Las microempresas, por lo tanto, representan un componente importante de la economía urbana.

La microempresa, antes una actividad de utilidad exclusiva para los más pobres es hoy un lugar común para las personas con recursos económicos suficientes y con estudios superiores excelentes.

Para Luis Torres Rodríguez en su publicación No. 11 sobre el Crédito Microempresarial en el Ecuador, considera que la actividad microempresarial en la actualidad es la vía de desarrollo económico y social del Ecuador y de los países latinoamericanos.

La microempresa presenta las siguientes características:

- Utiliza alrededor del 60% de la mano de obra disponible en toda Latinoamérica.
- Genera el 70% del valor agregado bruto nacional en el Ecuador.
- Crea y mantiene puestos de trabajos sin costos económicos para el Estado.
- No utiliza subsidios para su creación, operación o cierre.
- Constituye una fuerza política y económica estabilizadora del sistema.
- Elabora productos baratos que están al alcance de los sectores más deprimidos de la sociedad.

- Comercializa en forma eficiente los productos de las grandes fábricas.
- Estabiliza y permite el crecimiento de los índices de producción de las grandes empresas.
- Provee de materia prima barata⁸.

La literatura especializada muestra las limitaciones que introduce la reducida dimensión de las microempresas, en aspectos permanentes como la excesiva dependencia de sus fondos propios, la restricción al acceso del crédito bancario, la utilización más financiera que comercial de los créditos de provisión, y la existencia de costos financieros elevados dada su posición objetiva de riesgo.

Además de los problemas financieros, se han identificado otras deficiencias estructurales: reducidos mercados, bajo desarrollo tecnológico, baja calificación de la fuerza de trabajo, limitaciones para aplicar nuevas técnicas de gestión, precario diseño organizativo, limitaciones para actividades exportadoras, que dificultan el desarrollo de las micro y pequeñas empresas y la limitan para aprovechar las ventajas de la globalización.

Lo que está claro es que hay una fuerte, positiva correlación entre usar crédito, éxito y satisfacción en el negocio.

Una característica de estos resultados que merece un análisis extenso y consideración es el porcentaje de microempresarios que han recibido préstamos y que han logrado fortalecer su negocio. Sin embargo, los prestamistas prefieren prestar a negocios que

⁸ TORRES R, Luís, EL CRÉDITO MICROEMPRESARIAL EN EL ECUADOR, 1era Edición, Fundación Avanzar, Quito, 2000.

están disfrutando del éxito (para que los préstamos puedan reembolsarse de una expansión en el ingreso del negocio) en lugar de microempresarios que son sólo marginalmente exitosos y pueden estar en mayor riesgo de no pagar sus préstamos.

FINCA brinda su apoyo al sector micro-empresarial. En este último año se cuenta en el Ecuador con más de 40.000 clientes, en alrededor de 1.700 Bancos Comunales.

Se está entregando más de cuarenta millones de dólares en micro-préstamos para actividades productivas, gracias también a la confianza que las personas han depositado en esta institución y por ende en el compromiso firme que se tiene de apoyarles para que puedan mejorar sus condiciones de vida. La institución coloca su confianza en las ganas de micro-empresarios que luchan por seguir adelante, así como ellos creen en FINCA, y así ambos obtienen un beneficio mutuo.

5.9 FINCA y los microcréditos.

El microcrédito, también denominado microfinanzas, consiste en la provisión de una variedad de servicios financieros tales como depósitos, préstamos y seguro a familias pobres que no tienen acceso a los recursos de las instituciones financieras formales.

Los préstamos son utilizados para invertir en microempresas, así como para invertir en salud y educación, mejorar la vivienda o hacer frente a emergencias familiares.

Pero el microcrédito no se limita a proveer servicios financieros solamente, sino que provee entrenamiento en el manejo del dinero, y toca aspectos tales como liderazgo,

confianza, autoestima, educación y manejo de microempresas. Y aunque algunos programas se interesan exclusivamente en lo concerniente al ahorro y el crédito, otros tienen este elemento como parte de un paquete que incluye, además, actividades relacionadas con la salud, la planificación familiar o la organización de la producción y distribución de bienes.

Los programas de microcrédito son focalizados y su población objetivo suele estar conformada por gente pobre que no tiene acceso a los préstamos institucionales de la banca comercial o de otras instituciones públicas. Sin embargo, estos pobres tienen la capacidad de emprender actividades que eventualmente aumentarán su ingreso. Son los denominados “pobres emprendedores” y se diferencian de aquellos pobres que no tienen capacidad de llevar a cabo actividades económicas debido a la carencia de habilidades personales o al grado de indigencia en que se encuentran. Estos últimos deben ser asistidos preferiblemente mediante otro tipo de programas sociales. No obstante, algunos programas de microcrédito se las han arreglado para asistir a los extremadamente pobres.

La buena identificación de la población objetivo es importante para la creación y el mantenimiento de la disciplina crediticia, que es una condición necesaria para la sustentación del programa. Las mujeres constituyen un grupo objetivo común en los programas de microcrédito. Esto se debe, entre otras razones, a que las mujeres han demostrado mejores cualidades empresariales y mejores tasas de repago que las registradas por los hombres; las mujeres tienen un acceso más limitado al crédito porque generalmente los activos, que podrían servir de colateral, están registrados a

nombre de sus maridos; el ingreso percibido por las mujeres usualmente tiene un mayor impacto sobre el bienestar de la familia; el microcrédito no sólo mejora la situación financiera de la mujer sino que mejora su posición en la familia y la sociedad, su autoestima y su poder de decisión. Por ello, muchos programas de microcrédito tienen un enfoque de género para que las mujeres tengan las mismas oportunidades que los hombres.

La manera típica como funciona el microcrédito es otorgando un préstamo pequeño, cuyo monto está determinado por la capacidad de pago del prestatario, durante un periodo corto. Una vez pagado el primer préstamo, el prestatario puede optar por un segundo préstamo mayor, ya que ha aprendido a gerenciar sus inversiones y ha demostrado ser buen pagador. Si el beneficiario continúa pagando puntualmente puede optar a préstamos cada vez mayores. El tamaño máximo del próximo préstamo se determina por el desempeño en los pagos, declinando en una cantidad previamente establecida por cada cuota no pagada a tiempo. Se fija un número máximo de cuotas no pagadas a tiempo que hacen que el beneficiario deje de ser elegible para nuevos préstamos. Este mecanismo de control de pago es dinámico, y se recurre a él porque los pobres no tienen activos que puedan ser utilizados como colateral, lo cual representa uno de los principales obstáculos para acceder a los préstamos del sistema bancario institucional.

Otra manera usual de garantizar el pago del préstamo es mediante el sistema de grupo. El sistema de grupo no solo proporciona una garantía de repago sino que disminuye los costos administrativos del financiamiento porque es el propio grupo el

que administra los préstamos individuales. Además, la rotación de la posición de líder de grupo, usualmente anual, les da la oportunidad a sus miembros de asumir responsabilidades de liderazgo, participar en actividades sociales de la comunidad y mejorar su autoestima. Esto tiene un efecto positivo en la identidad individual de los miembros y propicia el desarrollo de la identidad colectiva y la participación comunitaria, preparando a los miembros de la comunidad para enfrentar los problemas y resolverlos de manera endógena.

La formación de una identidad colectiva ayuda a la sustentabilidad del microcrédito, una vez que los patrocinantes finalizan su actividad, porque hace que los beneficiarios se identifiquen con el esquema elevando su grado de compromiso. En este sentido es importante que los servicios ofrecidos satisfagan las necesidades del grupo. No sólo debe haber acceso fácil y rápido al crédito, sino que los servicios financieros deben ser acompañados por servicios no financieros que incluyan información y entrenamiento. Además se debe considerar la personalización de los servicios, ofreciendo diferentes productos en préstamos y ahorros, porque no todos los clientes progresan al mismo ritmo. Esto, a su vez, atraerá nuevos clientes haciendo crecer el sistema. Por último, el esquema debe ser lo suficientemente flexible como para adaptarse a las condiciones locales.

En los últimos años, las microfinanzas se han constituido en un mecanismo que contribuye al desarrollo socio-económico de los países y que busca paralelamente la reducción de los niveles de pobreza. El Ecuador a pesar de que no hay una verdadera política pública que la aliente ha construido una base relativamente sólida de

instituciones de microfinanzas, las mismas que giran alrededor del sistema de cooperativas de ahorro y crédito, principalmente. En los años noventa se han creado varias organizaciones no gubernamentales y bancos privados con este enfoque.

5.10 El sistema de bancos comunales.

El sistema utilizado por FINCA para colocar y captar dinero en la población del Ecuador parte de el pensamiento de que no puede haber revolución si no se estrecha la relación con el pueblo, y por tal motivo se han creando los bancos comunales.

Ejemplo de una nueva forma de profundizar la democracia en la que la inclusión social, la solidaridad, el espíritu de cooperación y la participación de la población son elementos predominantes⁹.

FINCA Ecuador trabaja con el programa de bancos comunales para lograr su objetivo en el desarrollo comunitario, los créditos se entregan al banco en base de un contrato entre ambas entidades, los créditos iniciales se aumentan con el tiempo conforme el avance de los bancos comunales. El programa incluye el elemento del ahorro con el fin de obtener suficiente capital dentro del banco comunal que permite la sostenibilidad del programa y la independencia futura del banco comunal. La garantía solidaria dentro del banco comunal es una de las herramientas más importantes en el desarrollo sostenible y como respaldo del crédito.

⁹ www.rnv.gov.ve

Los bancos comunales ejercen sus actividades a través de una junta directiva democráticamente elegida en el grupo para cada ciclo de crédito.

Para la formación del banco comunal se requiere de 4 semanas; desde la reunión inicial en la que se le explica al grupo lo que es un banco comunal, hasta su inauguración como sujeto del crédito de FINCA que se da cuando el grupo recibe su primer crédito.

El banco comunal cuenta con un reglamento interno elaborado democráticamente por todos sus miembros durante la etapa de formación, una ficha socio económico sobre los datos de los socios, un acta de instalación que es el estatuto del banco comunal, una solicitud de préstamo para recibir el crédito, un contrato entre FINCA y el banco comunal para el crédito.

El banco comunal tiene un junta directiva: Presidente/a, Tesorero/a, Secretario/a, Fiscal, cuyas responsabilidades son: convocar a las reuniones, tomar asistencia, llevar actas de cada reunión, llevar al día los registros contables del banco comunal, cobrar y depositar los préstamos al día, cobrar multas por impuntualidad, visitar a socios morosos junto con el apoyo del asesor de crédito.

El banco comunal es de los socios y como funciona y crece, depende de los socios, un banco exitoso significa futuro, prosperidad y oportunidad.

Es responsabilidad de los socios asistir puntualmente a las reuniones semanales en donde realiza el pago de sus cuotas de capital e intereses, administrar el préstamo recibido, ahorrar periódicamente un porcentaje de la cuota del préstamo, apoyar a los demás socios y respetar las normas del reglamento interno del banco.

5.10.1 Mecanismo de préstamo a los bancos comunales.

Los préstamos de FINCA Ecuador a los bancos comunales se dan por ciclos de cuatro a seis meses dependiendo del tiempo de formación del banco comunal y de la antigüedad de sus miembros, siendo estos los destinatarios finales y responsables solidarios de su repago, los pagos se ejecutan semanalmente en las reuniones.

Para acceder a un crédito de FINCA Ecuador, el socio deberá contar con una garantía consistente en un valor en efectivo, un porcentaje respecto al monto solicitado, mínimo del 10%, el cual deberá ser depositado en la cuenta de FINCA Ecuador con anterioridad al desembolso del préstamo y únicamente si ha sido aprobado el crédito solicitado, una vez terminada la cancelación del crédito, esta garantía es devuelta al grupo comunal siempre y cuando ya no desee otro crédito.

Los montos, plazos, tasas de interés, garantía en efectivo, comisión por asistencia técnica y las condiciones de pago de los créditos a bancos comunales serán fijados periódicamente por la junta directiva. Todo esto dentro de la política anual de crédito aprobada para cada nuevo año, tomando en cuenta la situación económica en general del país, la capacidad de pago de los clientes, la tasa de inflación y los cambios de las leyes impositivas.

La finalidad del crédito a bancos comunales serán exclusivamente para financiar los requerimientos de capital de trabajo de los negocios de sus miembros, dentro de las mismas se incluyen actividades de comercio, industrias, artesanía en serie y servicios.

Bajo ningún caso se financiarán actividades especulativas, ilícitas o reñidas con los principios morales y las buenas costumbres.

FINCA trabaja con grupos porque el ser humano es un ser social por naturaleza, por tal razón vive y se integra en diferentes grupos y niveles de la sociedad. Su desarrollo y su progreso depende del nivel evolutivo de estos grupos, si queremos identificar a un individuo debemos definir su lugar en la familia, comunidad y sociedad en general.

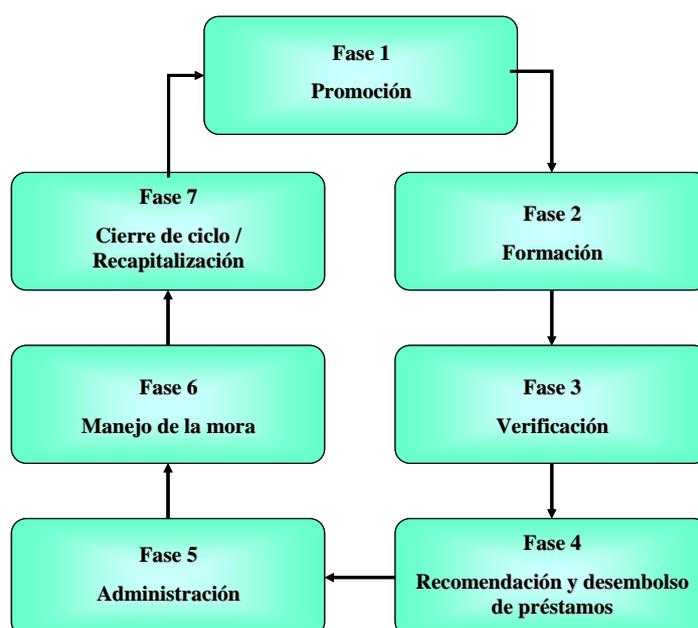
La garantía de utilizar los recursos otorgados en el emprendimiento o fortalecimiento de negocios se basa en la formación inicial que reciben, en donde se imparten herramientas para que ellos mismos evalúen sus proyectos, así como las regulaciones a los que están sometidos¹⁰.

Con este proceso FINCA canaliza el aporte al desarrollo socio económico en el área microempresarial de la provincia y del país pues constituye un sector primordial en la actividad económica del Ecuador.

¹⁰ www.mv.gov.ve

5.11 Fases de la Metodología de Banca Comunal.

Por ser el producto principal dentro de FINCA (Banca comunal) hemos tomado como referencia el mismo para describir sus fases, los productos Crédito Individual y Grupo en Desarrollo son derivados de la Banca comunal, en el caso de la institución.



5.12 Descripción de las fases de la Metodología de Banca Comunal.

Fase	Propósito	De qué se trata
Promoción	Identificar sectores potenciales que puedan beneficiarse del programa de bancos comunales.	Identificar líderes que se encarguen de reunir a la gente que viva en los alrededores, y que posean micro negocios que puedan ser transformados mediante la aplicación de productos específicos de un banco comunal
Formación	Establecer un banco comunal operativo mediante la conducción de reuniones, tanto informativas como organizacionales, con el fin de orientar y filtrar a potenciales clientes	Orientar a un grupo de miembros potenciales de un banco comunal acerca de las políticas, procedimientos y beneficios de los BC, de tal manera que se encuentren en la capacidad de manejar el banco por su propia cuenta, de manera exitosa. La fase de Formación constituye también el paso inicial dentro del proceso para la aplicación para un préstamo.
Verificación	Verificar con hechos y el debido	Utilizar tanto la intuición, como el

	análisis, la capacidad de los clientes de pagar sus préstamos.	análisis de crédito para determinar si una persona efectivamente está en capacidad de pagar un préstamo.
Recomendación y Desembolso de Préstamos	Preparar la documentación completa de la aplicación para un préstamo, para su aprobación por parte del Comité de Crédito. Organizar y llevar a cabo una reunión y una celebración para el desembolso formal de préstamos.	Proporcionar a los c Comités de Crédito, documentación perfectamente detallada para la aplicación para un préstamo, con el fin de asegurar un proceso de aprobación rápido. Aumentar la responsabilidad y el compromiso a cumplir los estatutos del banco comunal y así como honrar las obligaciones del préstamo tanto desde un punto de vista legal, como de transformación social.
Administración	Empoderar a los miembros del banco para que manejen el proceso de pago y de redes sociales.	Asegurar los mejores resultados posibles para los bancos e individuos en cuanto a la asistencia consistente, la transparencia en el manejo de archivos, y la formación de redes sociales.
Manejo de la Mora	Proveer acciones correctivas inmediatas en caso de incumplimiento de pago por parte de un cliente.	Utilizar todos los recursos disponibles dentro del banco y de FINCA para cobrar préstamos.
Recapitalización /Cierre de Ciclo	Iniciar el proceso de solicitud de un nuevo crédito de tal manera que el ciclo de crédito del banco sea continuo. Rendir cuentas y cuadrar todos los préstamos completados.	Permanecer dos pasos adelante del sistema para asegurar la oportuna renovación y cierre de los préstamos.

5.13 Montos de crédito que ofrece FINCA S.A. por productos.

Banca comunal

Primer ciclo desde \$50 hasta \$400 según análisis de capacidad de pago.

A partir el segundo ciclo hasta \$3.000 según análisis de capacidad de pago.

Grupos en desarrollo

Mínimo \$3.000 máximo \$6.000 según análisis de capacidad de pago

Crédito Individual

Mínimo \$1500 máximo \$ 10000 según análisis de capacidad de pago.

5.14 Recuperación del microcrédito.

La metodología para recuperación de los microcréditos se la hace por medio de una libreta de ahorros que apertura ya sea la directiva del Banco comunal, los socios de grupo en desarrollo, o el titular del crédito si es individual antes de la entrega del crédito, después cada 14 días de la entrega de crédito, el asesor establece reuniones con sus clientes a una hora determinada donde los clientes deben de asistir con su respectiva papeleta de deposito, de esta manera la fiscal parte de la directiva del grupo (supervisado por el asesor de crédito) llena un control llamado Hoja de fiscal para controlar que cada socio esté depositando individualmente su cuota, este reporte es que el que permitirá que cada asesor de crédito lleve el control de las personas que han pagado y pueda realizar el respectivo seguimiento en caso de que exista morosidad.

5.15 Marco conceptual.

Con el fin de aclarar lo que significa algunos términos utilizados en el presente trabajo de investigación, se los definirá a continuación:

Asistencia técnica.- Atención profesional que se da a toda persona o grupo de ellas en trance de necesitarla¹¹.

¹¹ Manual de Procedimientos FINCA ECUADOR 2001 Capítulo 1

Ahorro familiar.- Es el ingreso total de las familias menos el consumo efectivo realizado por las mismas.

Banco comunal.- Son grupos de apoyo mutuo de 10 socios con límite de 50 socios, que se reúnen una vez a la semana para:

- Recibir y pagar préstamos para financiar capital de trabajo para actividades productivas y rentables, nuevas o existentes.
- Fomentar la acumulación de ahorro familiar a fin de ayudar a financiar la expansión de su negocio con capital propio.
- Promover la ayuda mutua y ganar confianza de los socios mediante charlas, dinámicas y varias motivaciones¹².

Capacitación comunitaria.- Es la ayuda que se le presta a un grupo de personas encaminadas a hacerlas aptas o idóneas para algo, es decir se les brinda asesoría para que estas puedan manejar de mejor manera su negocio o proyecto de negocio en sí¹³.

Capital.- Significa el monto neto aportado por el o los titulares de una empresa, aplicado a la actividad de la misma¹⁴.

¹² Manual de Procedimientos FINCA ECUADOR 2001 Capítulo 1

¹³ Ibid

¹⁴ O GRECO VALLETA, DICCIONARIO DE ECONOMÍA. 2da Edición, Editorial Valleta 2003.

Costo financiero.- Costo derivado de la financiación con recursos ajenos, y cuya cuantía está formada por los intereses y otro tipo de remuneraciones que deben pagarse a quien presta los fondos¹⁵.

Crédito.- Contrato por el cual una persona física o jurídica obtiene temporalmente una cantidad de dinero de otra a cambio de una remuneración en forma de intereses. Se distingue del préstamo en que en éste sólo se puede disponer de una cantidad fija, mientras que en el crédito se establece un máximo pudiendo utilizar el porcentaje que se desee.

Entidad financiera.- Personas públicas, privadas o mixtas, que intervienen en forma habitual entre la oferta y la demanda de recursos financieros¹⁶.

Micro-empresarios.- Persona que realiza una actividad económica de manera informal, a pequeña escala, y que por lo general posee un número reducido de activos fijos y se encuentra con la dificultad de acceder a créditos en instituciones financieras que impiden el crecimiento de su negocio.

Micro-empresas.- Actividad económica que reúne predominantemente las siguientes características: informalidad, pequeña escala, carácter familiar, autogeneración de empleo, uso intensivo de mano de obra, escasa organización y

¹⁵ ANDERSEN, Arthur. DICCIONARIO ESPASA ECONOMÍA Y NEGOCIOS. 2da Edición, Editorial ESPASA CALPE S.A., Madrid-España, 1998.

¹⁶ *Ibid*

división del trabajo, baja productividad, escasa utilización de tecnología, reducida dotación de activos fijos y ausencia de crédito regular¹⁷.

Micro-préstamos.- Es la entrega de dinero a pequeña escala que FINCA da a sus clientes, siendo esta el prestamista, y quien recibe el dinero el prestatario es decir, sus clientes, los cuales harán uso del mismo en sus negocios, y se comprometen a su pago a cierto tiempo, unido al interés que le sea asignado.

Nivel de vida.- Grado de bienestar, principalmente material, alcanzado por una persona o grupo en relación con sus ingresos y la capacidad adquisitiva de la moneda¹⁸.

Riesgo.- Contingencia, probabilidad de que se produzca determinado siniestro¹⁹.

6. HIPÓTESIS.

El sistema de concesión y recuperación de créditos otorgados por FINCA, ha incidido en el desarrollo socio-económico del sector micro-empresarial de la Provincia de Manabí.

6.1 Variable independiente:

¹⁷ O GRECO VALLETA, DICCIONARIO DE ECONOMÍA. 2da Edición, Editorial Valleta 2003.

¹⁸ ANDERSEN, Arthur. DICCIONARIO ESPASA ECONOMÍA Y NEGOCIOS. 2da Edición, Editorial ESPASA CALPE S.A., Madrid-España, 1998.

¹⁹ Ibid

Sistema de concesión y recuperación de créditos.

6.2 Variable dependiente:

Desarrollo socio-económico del sector micro-empresarial

6.3 Unidad observada:

Sociedad Financiera para la Asistencia Comunitaria “FINCA”.

6.4 Término de enlace:

Incidencia

7. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES.

Cuadro No. 1

VARIABLE INDEPENDIENTE: SISTEMA DE CONCESIÓN Y RECUPERACIÓN DE CRÉDITOS.

CONCEPTO	CATEGORÍA	INDICADORES	ITEMS	TECNICAS
“Proceso mediante el cual se concede y recupera dinero, bajo ciertos parámetros establecidos por la institución crediticia”	Concesión	Requisitos	<p>§ ¿Los requisitos exigidos por FINCA para otorgar créditos, considera que son los más adecuados?</p> <p>SI () NO () Por qué? ()</p> <p>§ ¿Cómo cataloga los requisitos que exige FINCA para acceder a un crédito?</p> <p>Adecuados() No adecuados() Poco Adecuado()</p>	<p>Entrevista a Funcionarios de FINCA.</p> <p>Encuesta a los clientes de FINCA</p>
		Monto	<p>§ ¿Cuál es el monto colocado por FINCA en créditos en la provincia de Manabí?</p> <p>§ ¿A cuanto asciende el préstamo realizado por usted?</p> <p>100 a 500 USD() 501 a 1000 USD() 1001 a 1400 USD() 1401 o +()</p>	<p>Entrevista a Funcionarios de FINCA.</p> <p>Encuesta a los clientes de FINCA</p>
		Destino	<p>§ ¿A cuantos cantones de la provincia de Manabí llega FINCA con sus servicios?</p> <p>§ ¿Cuál fue o es el destino de crédito otorgado por FINCA?</p> <p>Capital de trabajo() Compra de activos() Otros()</p>	<p>Entrevista a Funcionarios de FINCA.</p> <p>Encuesta a los clientes de FINCA</p>

VARIABLE INDEPENDIENTE: SISTEMA DE CONCESIÓN Y RECUPERACIÓN DE CRÉDITOS.

CONCEPTO	CATEGORÍA	INDICADORES	ITEMS	TECNICAS
“Proceso mediante el cual se concede y recupera dinero, bajo ciertos parámetros establecidos por la institución crediticia”	Recuperación de Créditos	Tiempo	<p>§ ¿Cuál es el plazo que otorga FINCA para la recuperación de créditos?</p> <p>§ ¿De qué factores depende la recuperación de créditos otorgados por FINCA?</p> <p>§ ¿Qué modalidad de pago se ajusta a sus requerimientos en los créditos que recibe de FINCA?</p> <p>Semanal () Catorcenal () Mensual () Otra ()</p>	<p>Entrevista a Func. de FINCA/Obsev. Documental</p> <p>Encuesta a los clientes de FINCA</p>
		Tasa de Interés	<p>§ ¿La tasa de interés que cobra FINCA es acorde a lo señalado por el sistema financiero?</p> <p>SI() No() Por qué?</p> <p>§ ¿Considera que el interés que cobra FINCA es ventajoso comparado con otras entidades financieras?</p> <p>Si () No () A veces ()</p>	<p>Funcionarios de FINCA.</p> <p>Encuesta a los clientes de FINCA.</p>
		Capacidad de Pago	<p>§ ¿Cuáles son los parámetros para evaluar la capacidad de pago de los clientes?</p> <p>§ ¿Considera usted que podrá cumplir con los pagos del crédito otorgado por FINCA?</p> <p>Si () No () A medias () Por qué? ()</p>	<p>Entrevista a Funcionarios de FINCA.</p> <p>Encuesta a los clientes de FINCA.</p>
		Garantías	<p>§ Cuáles son los mecanismos para garantizar el reembolso del crédito otorgado?</p> <p>§ ¿La garantía requerida por FINCA es factible para usted?</p> <p>Si () No () A medias () Por qué? ()</p>	<p>Entrevista a Funcionarios de FINCA.</p> <p>Encuesta a los clientes de FINCA</p>

Cuadro No. 2

VARIABLE DEPENDIENTE: DESARROLLO SOCIO-ECONÓMICO DEL SECTOR MICRO-EMPRESARIAL.

CONCEPTO	CATEGORIA	INDICADORES	ITEMS	TECNICAS
“Es el mejoramiento en el nivel de la calidad de vida, como consecuencia de un crecimiento económico alcanzado por la realización de una actividad productiva”	Factor Económico	Nivel de la calidad de vida	<p>§ ¿ El crédito otorgado por FINCA, en cuanto ha contribuido a mejorar su calidad de vida?</p> <p>Bastante () Poco () Casi nada ()</p> <p>§ ¿Cuál es su mejoramiento?</p>	Encuesta a los clientes de FINCA
		Tasa de crecimiento microempresarial	<p>§ ¿En que porcentaje ha aumentado el número de créditos a los microempresarios otorgados por FINCA en los 3 últimos años?</p> <p>100 a 80% () 80 a 60% () 60 a 40% () Menos del 40% ()</p> <p>§ ¿Los créditos otorgados por FINCA, ha permitido un crecimiento de su microempresa?</p> <p>Si () No () Parcialmente ()</p>	Entrevista a Fun. de FINCA/Observación documental Encuesta a los clientes de FINCA
		Nivel de Ingresos	<p>§ ¿Con los créditos obtenidos de FINCA, ha aumentado su nivel de ingreso?</p> <p>Si () No () Parcialmente ()</p>	Encuesta a los clientes de FINCA
	Factor Social	Empleo	<p>§ ¿Con los créditos otorgados por FINCA, ha podido implementar un negocio propio para usted y su familia?</p> <p>Si () No () Parcialmente ()</p> <p>§ ¿Cuál es su negocio?</p>	Encuesta a los clientes de FINCA

8. DISEÑO METODOLÓGICO.

8.1 Sujeto a investigar.

La entidad en la que se desarrolló la investigación fue la Sociedad Financiera para la Asistencia Comunitaria “FINCA”. Los clientes de la misma, fueron también tomados en cuenta para realizar el presente trabajo investigativo.

8.2 Tipo de investigación.

La investigación fue no experimental, puesto que se indagó un hecho económico que se está presentando en nuestra provincia, el cual se analizó para obtener los respectivos resultados, sin que podamos influir de algún modo en estos.

8.3 Métodos.

Entre los métodos de investigación existentes, los utilizados en esta investigación fueron el Método Inductivo, el Histórico Comparado, y Descriptivo.

Se empleó el Método Inductivo ya que partimos de un hecho particular a lo general, es decir, se investigó la situación histórica, presente y proyectada de FINCA (hecho particular) y la manera como esta tiene su participación en la sociedad, en el área micro-empresarial (hecho general).

El Método Histórico Comparado tiene su participación en el análisis de los acontecimientos que se han venido desarrollando en FINCA, desde su inicio hasta la actualidad en que se ha constituido como entidad financiera.

El Método Descriptivo se empleó dado el objetivo de la investigación, puesto que se detalló todo cuanto esté relacionado con el mismo.

8.3 Técnicas.

Las técnicas utilizadas fueron: la entrevista a los funcionarios de FINCA y la encuesta a los clientes.

8.4 Instrumentos.

Los elementos necesarios para la investigación fueron: formularios, guía de entrevistas, grabadora, cuaderno de registro, cámara fotográfica.

8.6 Recursos.

8.6.1 Humanos.

Grupo humano conformados por dos personas.

8.6.2 Técnicos.

- Observación.
- Encuestas.
- Entrevistas.
- Estadísticas.
- Bibliográficos.
- Aplicación de conocimientos para la interpretación y análisis de los datos esenciales.

8.6.3 Materiales.

Se incluyen los útiles de oficina, computador, bibliografía, documentos obtenidos de FINCA.

8.6.4 Económicos.

Son los egresos de dinero que fueron solventados por quienes realizamos este trabajo investigativo, detallados en el presupuesto y en el cronograma valorado.

8.6.5 Institucionales.

Se refiere a los recursos que aportó FINCA para la presente investigación, tales como: material bibliográfico, revistas, folletos, memorias, manuales de procedimientos, estadísticas e información en general.

8.7 Procedimientos.

El procedimiento fue el siguiente:

- Recopilación de información primaria y secundaria.
- Selección de datos.
- Procesamiento y análisis de la información.
- Selección y aplicación de instrumentos.
- Tabulación y presentación de datos.
- Análisis y discusión de los resultados.
- Elaboración del informe final.

8.8 Fuentes de información.

Primarias: Funcionarios de FINCA y clientes de la misma, porque fueron a quienes entrevistamos y encuestamos respectivamente para hallar información.

Secundarias: Encontramos información sobre el tema en: Folletos, Boletines, Diccionarios Económicos, Internet, Anuarios, Manuales de procedimientos, etc.

8.9 Población.

- La población de los directivos de FINCA es la siguiente:

Gerente

Supervisor

Asesores

Administradores

Contador

Auxiliar contable

Auditor

- El número de clientes que FINCA posee a nivel provincial es de 7.950 personas.

8.10 Muestra.

- En lo concerniente a la muestra de los directivos, se considerará a la totalidad de estos, es decir a 17 personas miembros de FINCA en la provincia de Manabí.

- Clientes:

n = tamaño de la muestra
 N = población
 E = error de muestreo (0,05)
 PQ = varianza media de la población
 K = Coeficiente de corrección del error

$$n = \frac{PQ \times N}{(N - 1) \frac{E^2}{K^2} + PQ}$$

$$n = \frac{0,25 \times 7950}{(7950 - 1) \frac{0,05^2}{2^2} + 0,25} =$$

$$n = \frac{1987,5}{(7949) (0,000625) + 0,25}$$

$$n = \frac{1987,5}{4,968125 + 0,25} =$$

$$n = \frac{1987,5}{5,218125} =$$

$$n = 381$$

9. PRESENTACIÓN DE RESULTADOS, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN.

En base a la información recopilada y presentada en cuadros y gráficos estadísticos, hemos realizado análisis de los mismos para posteriormente poder emitir criterios que ayuden al mejor aprovechamiento de los microcréditos otorgados por FINCA, y que a su vez éste se refleje en un mejor desarrollo socio-económico del sector microempresarial en la provincia de Manabí.

9.1 Microcréditos entregados por FINCA en la provincia de Manabí, durante el período 2003-2006.

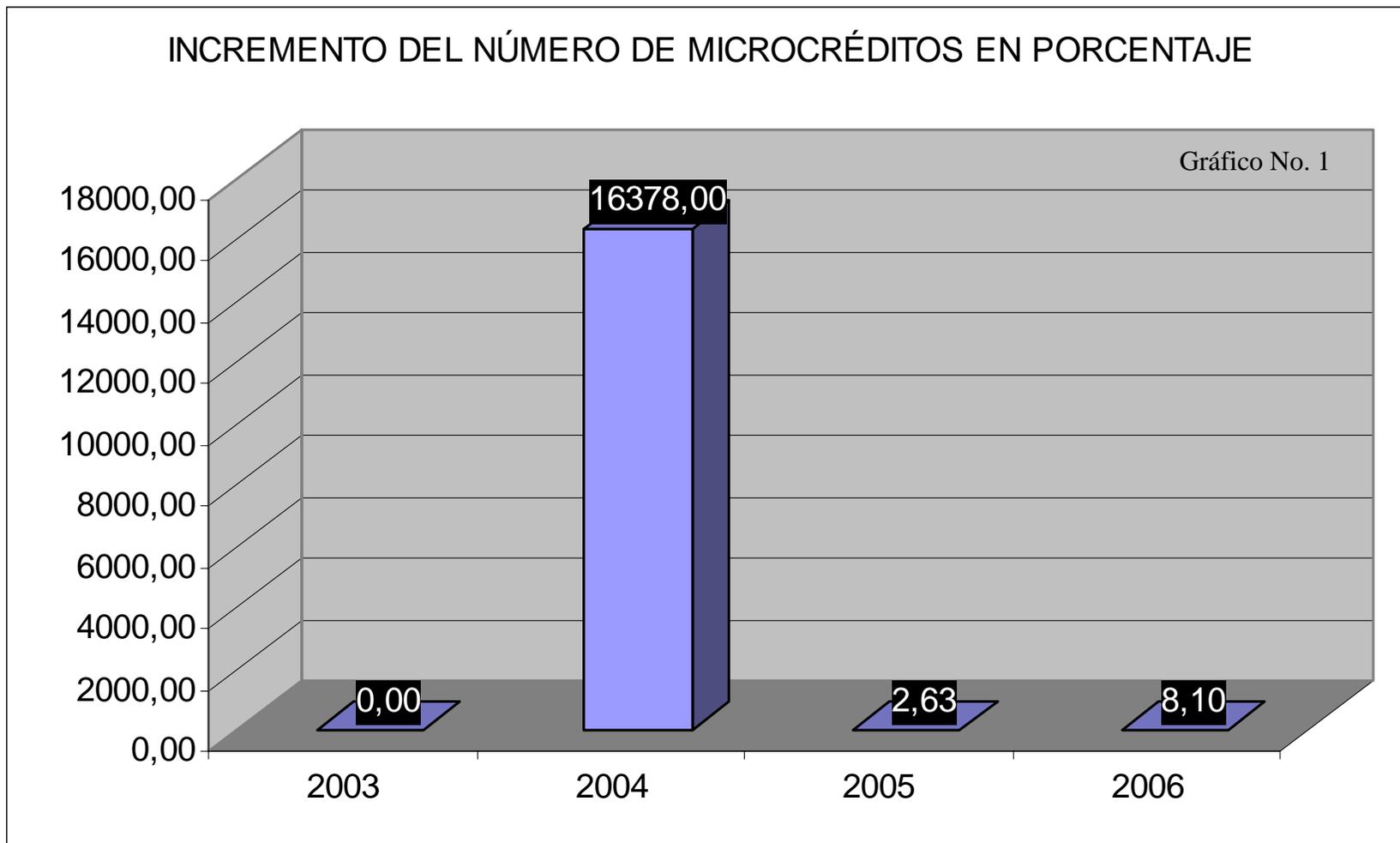
**CONCESIÓN DE MICROCRÉDITOS OTORGADOS POR FINCA S.A.
EN LA PROVINCIA DE MANABÍ
PERÍODO 2003-2006**

Cuadro No. 03

AÑO	NÚMERO DE MICROCRÉDITOS	INCREMENTO DE NÚMERO DE MICROCRÉDITOS EN %	MONTO COLOCADO	INCREMENTO DE MONTO COLOCADO EN %
2003	50		10.000,00	
2004	8.239	16.378,00	2.045.419,00	20.354,19
2005	8.456	2,63	2.630.765,00	28,61
2006	9.141	8,10	3.150.125,00	19,74

Fuente: FINCA S.A.

Elaborado por: Autoras.



Fuente: FINCA S.A.

Elaborado por: Autoras.

Análisis.

Como podemos observar en el gráfico No. 1 FINCA inició sus actividades en el año 2003 en el mes Diciembre, cerrando el año con 50 microcréditos entregados. En el 2004 se concedieron 8.239 microcréditos que representa un porcentaje de incremento de 16.378,00% lo cual superó todas las metas trazadas por FINCA por la acogida que tuvo la institución con respecto al nicho de mercado.

En el 2005 observamos un porcentaje de incremento que llega a 2,63% notamos que el aumento no es muy significativo ocasionado por diversos factores, entre ellos el estancamiento en los lugares donde estaba la presencia de FINCA, la falta de promoción de nuevos sectores donde no habían llegado con los créditos, y por el retiro de clientes de los grupos ya existentes, lo cual originó que exista una compensación entre los nuevos clientes y los clientes que se retiraban, cuyo reflejo es el poco crecimiento neto señalado anteriormente.

Finalmente en el año 2006, tenemos un porcentaje de incremento del 8,10%, y en comparación al inmediato anterior nos proporciona un aumento que aunque no fue lo mejor de las cifras, es un indicador que refleja que la institución es sustentable debido a que mantuvo sus clientes y llegó a nuevos sectores, produciendo la entrada de socios nuevos.

Referente a los montos concedidos, en el 2003 se colocó \$10.000 que representa el 20.354,19%, esto se debió a que comenzó a funcionar en diciembre, casi cerrando el

año. En el 2004, el monto colocado fue de \$ 2'045.419 lo que representó un porcentaje de incremento del 28,61%, llegando a superar todas las expectativas esperadas en FINCA con la apertura en la provincia de Manabí, una de las razones por las que se tuvo los resultados antes mencionados, es que los créditos se otorgaban con mucha facilidad en cuanto a requisitos, y además la agilidad con los que se otorgaban los mismos.

En el año 2005, se tuvo un monto colocado de \$ 2'630.765, estas cifras nos dicen que el auge ya no fue el mismo del 2004, y mas bien FINCA mantuvo sus colocaciones y abrió nuevas zonas pero ya no con la misma intensidad del año anterior. En el período 2006 se colocó un monto de \$3'150.125 lo que en porcentaje se traduce en un incremento neto de 19.74% llegando a tener en este año una mejor calidad de cartera, un análisis mas profundo en los créditos, lo que hizo que los montos colocados sean de mas fácil retorno y como tal una evolución mas eficiente.

9.2 Microcréditos recuperados por FINCA en la provincia de Manabí, durante el período 2003-2006.

**RECUPERACIÓN DE MICROCRÉDITOS OTORGADOS POR FINCA S.A.
EN LA PROVINCIA DE MANABÍ
PERÍODO 2003-2006**

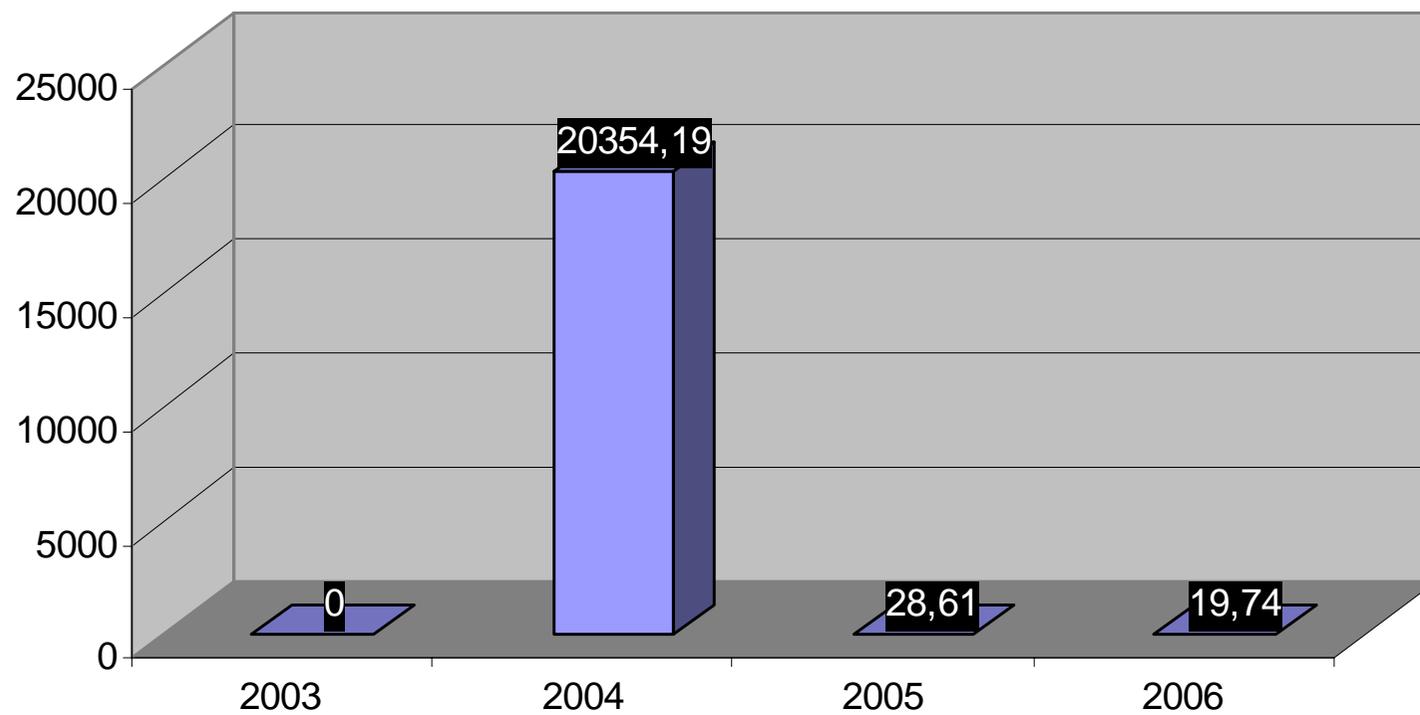
Cuadro No. 04

AÑO	RECUPERACIÓN DE MICROCRÉDITOS (USD)	INCREMENTO DE RECUPERACIÓN DE MICROCRÉDITOS EN %	MOROSIDAD MAYOR A 30 DÍAS (USD)	INCREMENTO DE MOROSIDAD MAYOR A 30 DÍAS EN %
2003	2.800			
2004	572.717	20.354,19	1.158	
2005	736.614	28,61	14.463	1.148,96
2006	882.035	19,74	1.611	- 88,86

Fuente: FINCA S.A.

Elaborado por: Autoras.

INCREMENTO DE RECUPERACIÓN DE MICROCRÉDITOS EN PORCENTAJE. PERIODO 2003-2006



Fuente: FINCA S.A.
Elaborado por: Autoras.

Análisis.

Como podemos observar en el cuadro No. 4, en el 2003, se recuperó \$2.800 que representa el 28% de recuperación del total del monto colocado (ver cuadro No. 3: Monto Colocado), se cierra el año con una morosidad 0, esto podemos atribuirle a que era el primer mes que comenzamos las labores en la provincia de Manabí.

En el 2004 observamos que se recuperó un total de \$572,717 lo cual representa un porcentaje de incremento de 20.354,19% con una morosidad mayor a 30 días de \$1.158 que en relación a la cartera colocada, podemos destacar que el monto de morosidad es relativamente bajo, lo cual se traduce en que la metodología era bien aplicada y que los clientes se sentían comprometidos con el Banco comunal al cual pertenecían y adicional que estaban contentos con el servicio que les daba FINCA lo cual hacía que los clientes paguen puntualmente.

En el 2005, la recuperación de microcréditos fue de \$736.614 lo que representa un porcentaje de incremento del 28,61%, y una morosidad de \$14.463 con un porcentaje de incremento de 1148.96% de crecimiento en morosidad, esto lo podemos apreciar en el gráfico No. 2 notando un crecimiento elevado en relación con los otros años, esto podemos atribuirlo a que una parte de la cartera estaba en Chone y justamente este cantón en ese año sufrió una crisis política Municipal, lo cual afectó a los microempresarios originando un déficit en la economía de los clientes de FINCA, provocado por una falta de asistencia a las reuniones de los Bancos comunales por parte de los socios, ya que como este sitio estaba militarizado nadie podía salir de sus domicilios, por ende la metodología de Bancos comunales no se

podía aplicar ya que no se realizaban reuniones y los asesores tenían que movilizarse a los domicilios de los clientes a realizar la cobranza. Otro impedimento es que no había comercio por el riesgo que se corría, de esta manera se vio deteriorada esta parte de la cartera de la sucursal, además podemos atribuirle a la mora la no asistencia a las reuniones de los grupos, la falta de capacitación y empoderamiento de las directivas, a la falta de cobranza, todo esto por parte de los asesores de créditos no comprometidos con la institución.

En el 2006 el total de recuperación fue de \$882.035 lo cual representa un porcentaje de incremento de 19,74% con una mora de \$1,611 y un decrecimiento del 88,86% en relación al porcentaje anterior. Las razones de esta baja de mora en relación al 2005, fue que en este año se realizó la apertura de la sucursal Chone, provocando así una recuperación de la cartera, quedando saneado así este segmento del mercado. Otra de las razones de la mejoría en la morosidad es que como los asesores de crédito ya tenían más tiempo se sentían más comprometidos con la institución y por la experiencia aplicaban mejor la metodología, cuidaban sus Bancos comunales, evitaban deserción de clientes, motivaban a los clientes que califican a la promoción de Premiación a los grupos que cancelaban a FINCA cumplidamente y dirigían mejor a los grupos.

9.3 Encuesta realizada a los clientes de FINCA S.A.

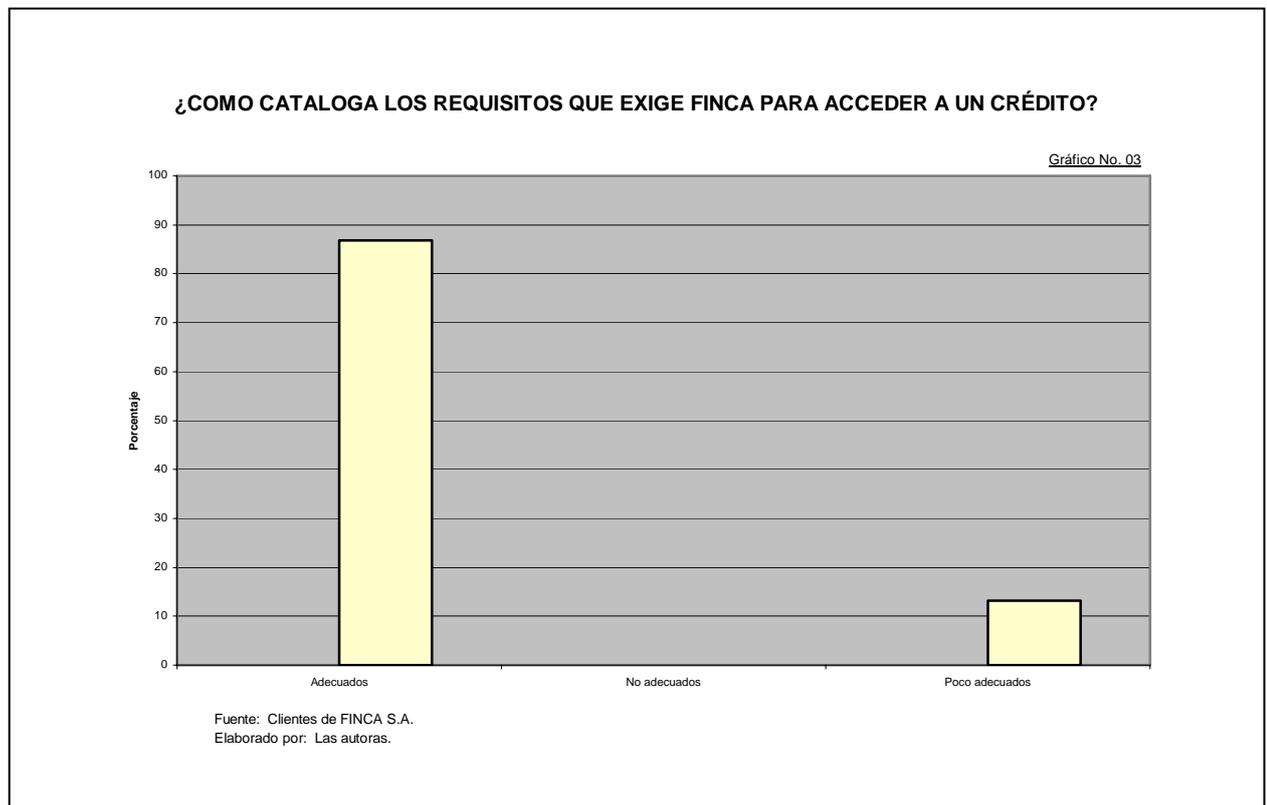
¿Como cataloga los requisitos que exige FINCA para acceder a un crédito?

Cuadro No. 05.

OPCIONES	NUM	%
Adecuados	330	86,84
No adecuados	0	0,00
Poco adecuados	50	13,16
TOTAL	380	100,00

Fuente: Clientes de FINCA S.A.

Elaborado por: Las autoras.



Análisis:

Del cien por ciento de los clientes encuestados de FINCA S.A., el 86,84% considera que los requisitos que solicita FINCA para otorgar sus préstamos, son muy accesibles y fáciles de conseguir, puesto que el nicho de mercado de FINCA es dirigido a personas de escasos recursos económicos, de tal manera que estos documentos toda persona los tiene en su domicilio y no necesitan complicarse con papeleos y lo mejor es que les permiten acceder a un crédito de la manera más ágil cubriendo las expectativas del cliente.

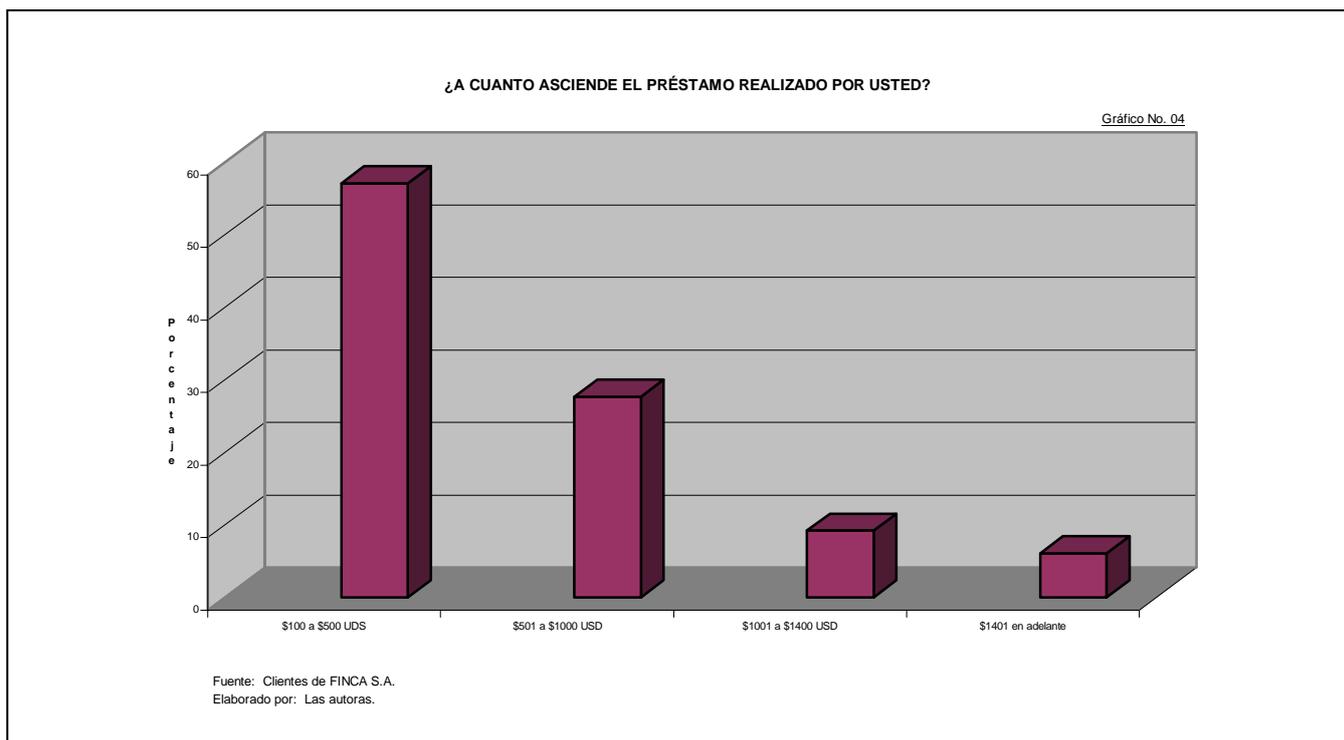
¿A cuanto asciende el préstamo realizado por usted?

Cuadro No. 06

OPCIONES	NUM	%
\$100 a \$500 UDS	217	57,11
\$501 a \$1000 USD	105	27,63
\$1001 a \$1400 USD	35	9,21
\$1401 en adelante	23	6,05
TOTAL	380	100,00

Fuente: Clientes de FINCA S.A.

Elaborado por: Las autoras.



Análisis:

Podemos observar en este gráfico que por ser FINCA precisamente una financiera que otorga microcréditos, el monto más demandado oscila entre \$100 a \$500, por ser un capital de rápida rotación y recuperación, por ser montos que tienen cuotas acordes a los ingresos de los clientes, y porque los negocios que tienen la mayoría de los socios de FINCA son de subsistencia, cabe mencionar que lo que busca el comerciante es renovar su mercadería, y adicionalmente pagar cuotas que estén acorde a sus ingresos que perciben por las ventas obtenidas.

También podemos destacar que el monto otorgado de \$501 a \$1000 alcanzó un 27.63%, porcentaje considerable, esto es porque existen clientes que ya han crecido en sus negocios con los créditos que FINCA les ha dado y por ende ya pueden calificar a un monto más elevado puesto que el negocio les da mayores ingresos por ventas, podríamos destacar que estos clientes mejoraron su nivel de vida lo cual indica que la institución está cumpliendo su misión.

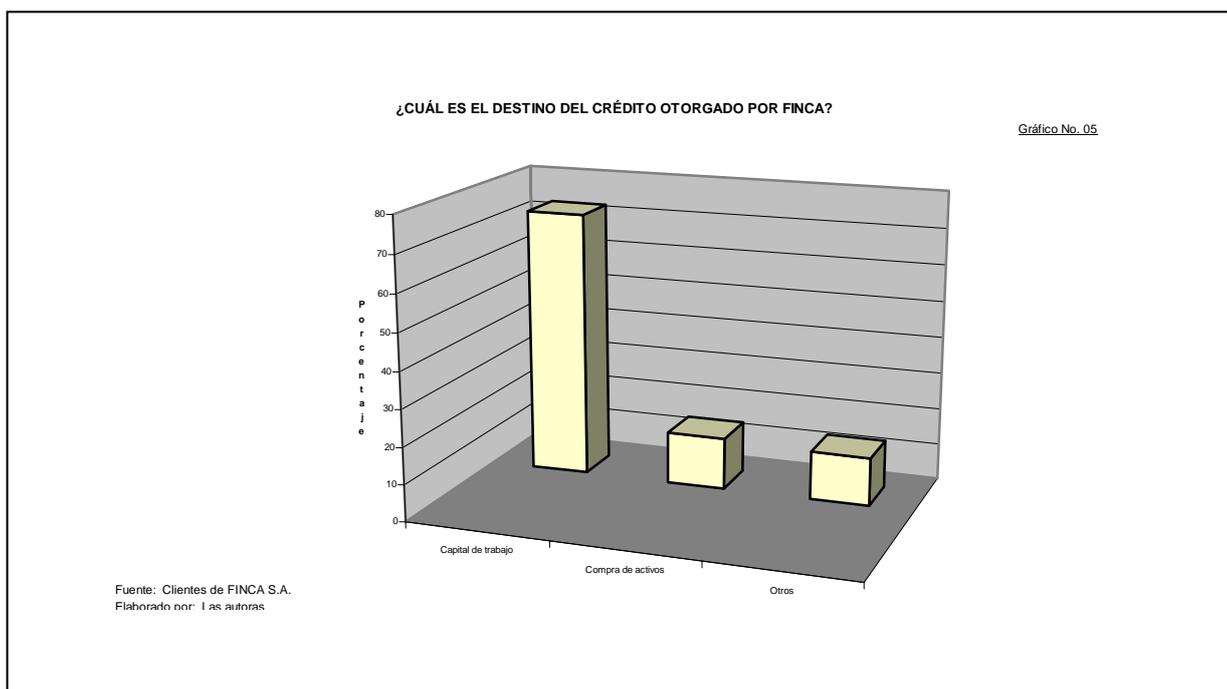
¿Cual es el destino del crédito otorgado por FINCA?

Cuadro No. 07.

OPCIONES	NUM	%
Capital de trabajo	276	72,63
Compra de activos	54	14,21
Otros	50	13,16
TOTAL	380	100,00

Fuente: Clientes de FINCA S.A.

Elaborado por: Las autoras.



Análisis:

Observamos que el 72,63% corresponde al porcentaje más alto que es el Capital de Trabajo, ya que los microempresarios invierten su dinero en la mercadería que ellos destinan para las ventas, adicional que el cliente tendrá más variedad para realizar sus compras y por ende sentirá un mejor servicio, esto constituirá la fuente de ingreso de estas personas.

En menor porcentaje invierten en compra de activos fijos, pues en algunos casos el negocio de los socios está dotado de activos fijos obsoletos, y con el préstamo de FINCA renuevan aquellos y de esta manera están mejorando su negocio.

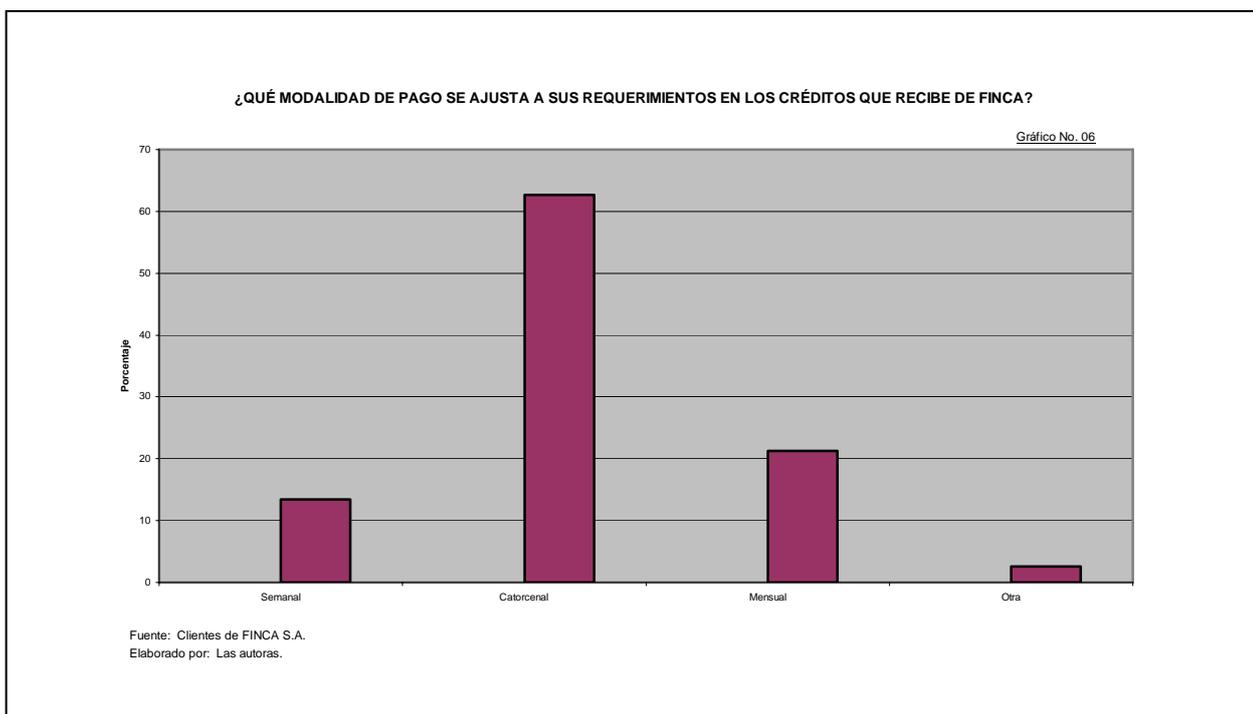
¿Que modalidad de pago se ajusta a sus requerimientos en los créditos que recibe de FINCA?

Cuadro No. 08.

OPCIONES	NUM	%
Semanal	51	13,42
Catorcenal	238	62,63
Mensual	81	21,32
Otra	10	2,63
TOTAL	380	100,00

Fuente: Clientes de FINCA S.A.

Elaborado por: Las autoras.



Análisis:

La modalidad catorcenal es la más preferida para el pago de los microcréditos en FINCA debido a que los socios tienen más facilidad para reunir diariamente su cuota, en vista de que sus productos son vendidos a diario porque la mayoría de los clientes se dedican al comercio, resultándoles menos cómodo pagar una cuota mensual, pues equivaldría a tener un dinero que posiblemente podría ser destinado a otras necesidades que tenga el socio, por el mismo hecho que en la mayoría de los casos son negocios de subsistencia.

Por otro lado le conviene a FINCA ya que el dinero recuperado servirá para colocar más créditos y poder ayudar a más personas, contribuyendo a que la búsqueda de recursos por parte de la institución para colocación de créditos sea menos intensa.

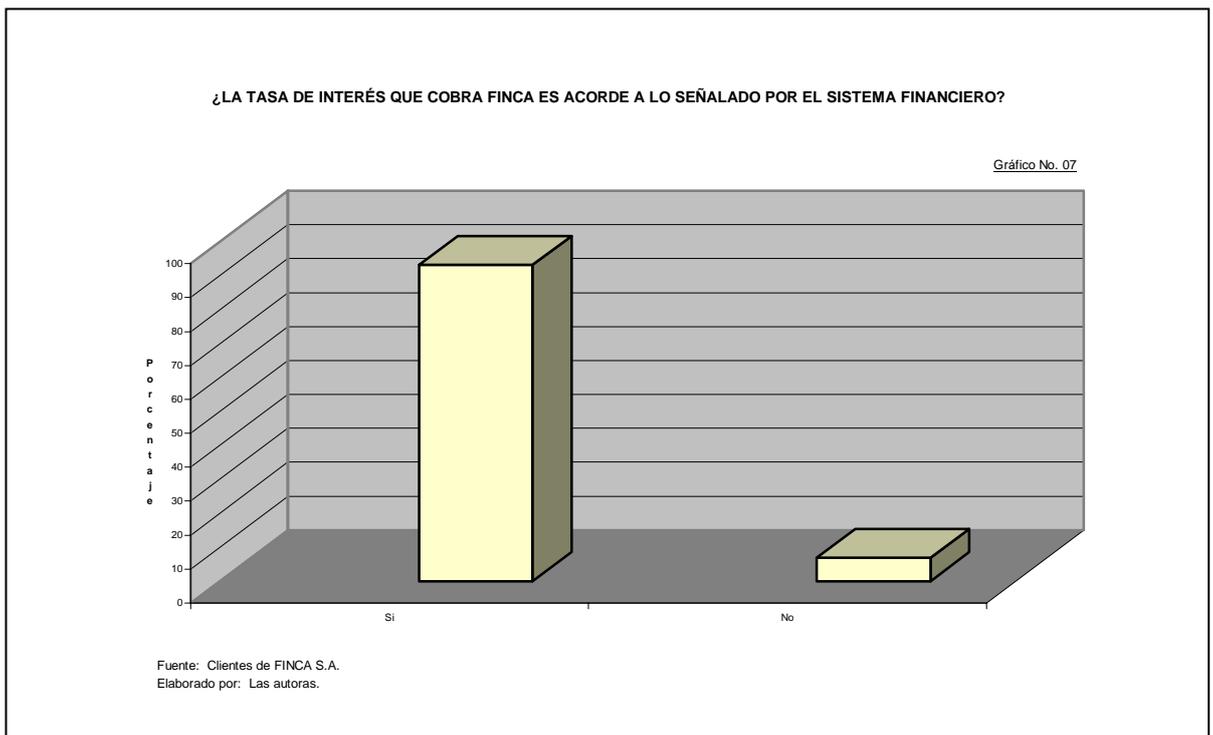
¿La tasa de interés que cobra FINCA es acorde a lo señalado por el sistema financiero?

Cuadro No. 09.

OPCIONES	NUM	%
Si	218	93,16
No	16	6,84
TOTAL	234	100,00

Fuente: Clientes de FINCA S.A.

Elaborado por: Las autoras.



Análisis:

Los socios de FINCA están informados de la tasa de interés para sus créditos, puesto que los asesores indican a los clientes, previo a la concesión del préstamo, que esta tasa de interés es fijada en base a la máxima referencial dictada por el Banco Central del Ecuador y que es variable de forma mensual ya que por ser un institución regulada por la Superintendencia de Bancos tenemos que acatar la tasa de interés que dicte el Directorio del BCE.

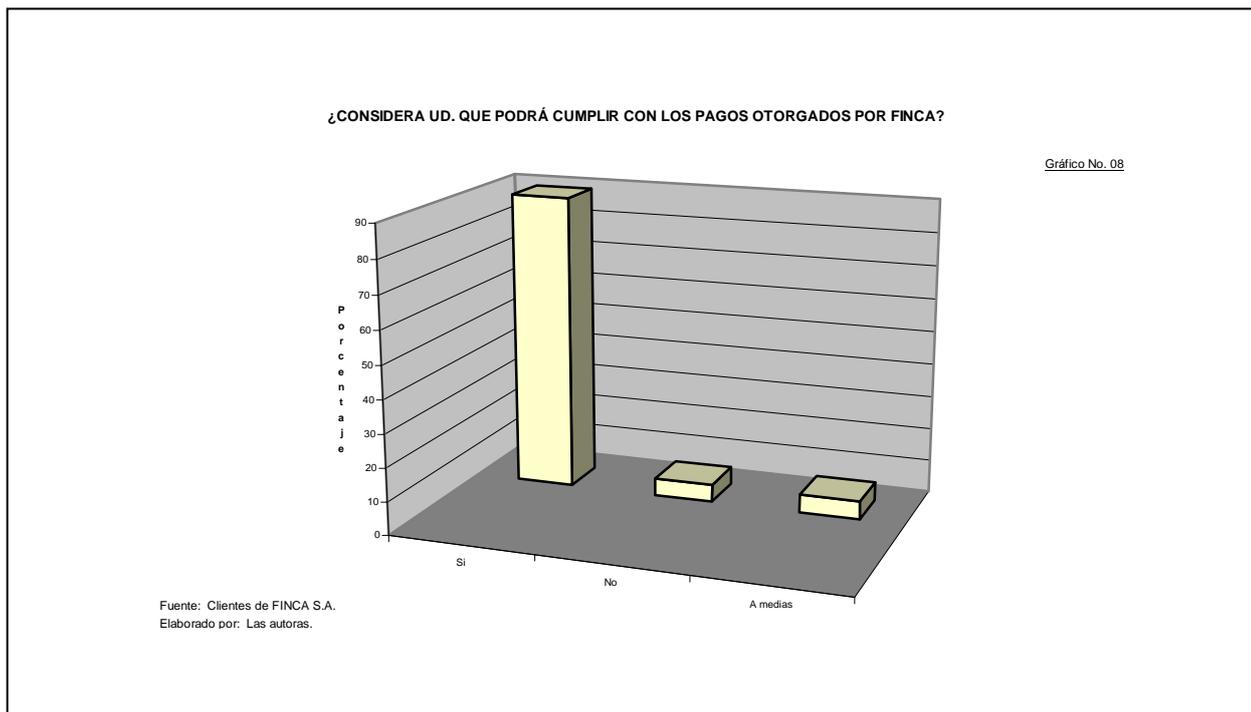
¿Considera Usted que podrá cumplir con los pagos del crédito otorgado?

Cuadro No. 10.

OPCIONES	NUM	%
Si	339	89,21
No	20	5,26
A medias	21	5,53
TOTAL	380	100,00

Fuente: Clientes de FINCA S.A.

Elaborado por: Las autoras.



Análisis:

Los socios de FINCA en su gran mayoría si pueden cumplir con los pagos del crédito porque previo a la aprobación del préstamo, se analiza la capacidad de pago del cliente en base a su ingreso histórico en ventas, además porque las cuotas a pagar son cómodas, precisamente para que puedan ser pagables, adicional FINCA toma en cuenta bastante la recomendación del asesor de crédito en cuanto al monto que están solicitando, y se basa en el comportamiento de pago que han tenido los cliente en los prestamos pasados de esta manera se toma en cuenta la confianza en pagos que le tenga cada asesor de crédito a sus socios, considerando en gran magnitud el tipo de negocio que tiene el cliente ya que según el estado del negocio puede o no garantizar la devolución del préstamo.

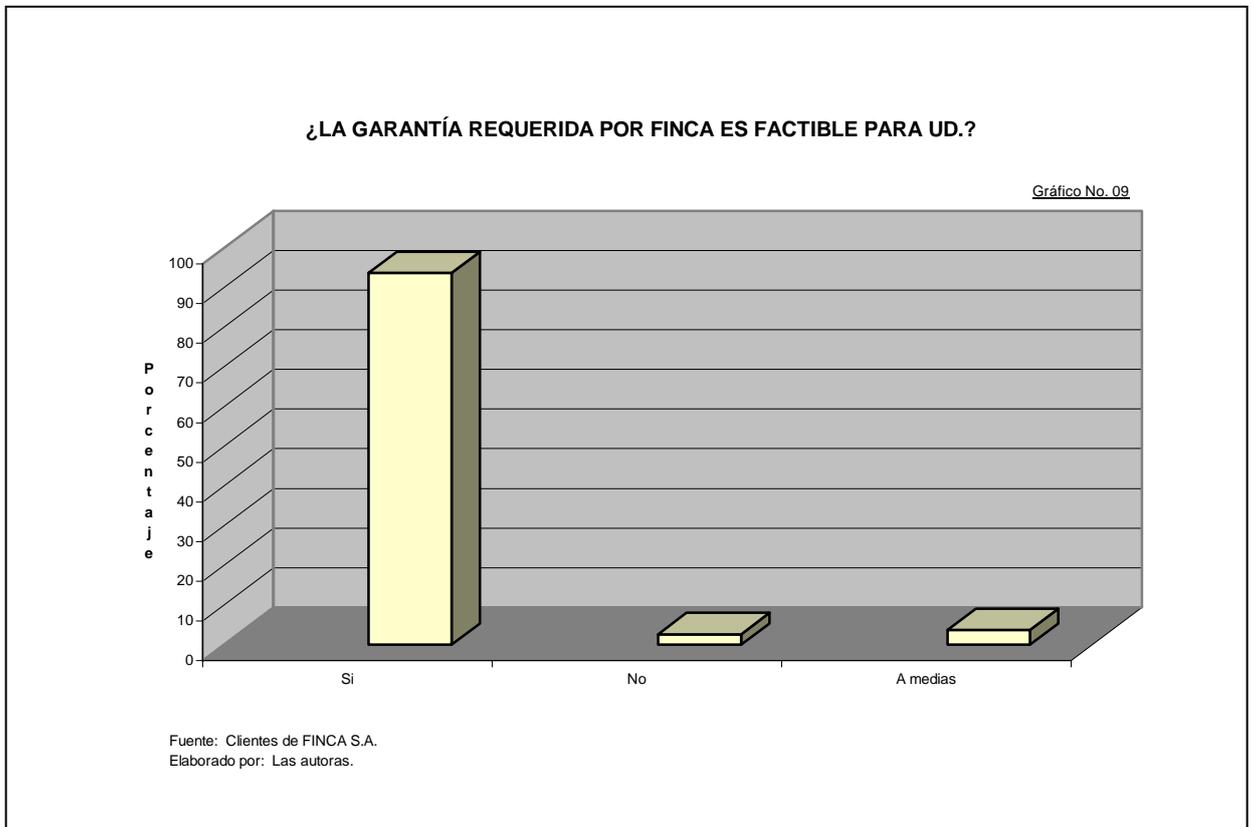
¿La garantía requerida por FINCA es factible para usted?

Cuadro No. 11.

OPCIONES	NUM	%
Si	356	93,68
No	10	2,63
A medias	14	3,68
TOTAL	380	100,00

Fuente: Clientes de FINCA S.A.

Elaborado por: Las autoras.



Análisis:

La mayoría coincide en sostener que las garantías dadas a FINCA es factible ya que una de éstas es el ahorro obligatorio que cada cliente debe de tener para acceder al préstamo, que constituye el 10% del crédito a entregar, lo que le favorece, pues a más de incentivarlo al ahorro, este monto le es devuelto, con sus respectivos intereses, al término de la cancelación total de la deuda adquirida; y la otra garantía es la solidaria, esta garantía es basada en la confianza ya que cuando se forma un Banco comunal todos los clientes deben de conocerse ya que la mayoría viven cerca, el éxito de un grupo es que siempre estén consientes que quienes ingresan a formar parte del Banco sea de la total aceptación de todos y por ende que tenga un buen record crediticio, y buenas referencias de pago, así se garantizara que el grupo se mantendrá bien y todos cancelaran su obligación.

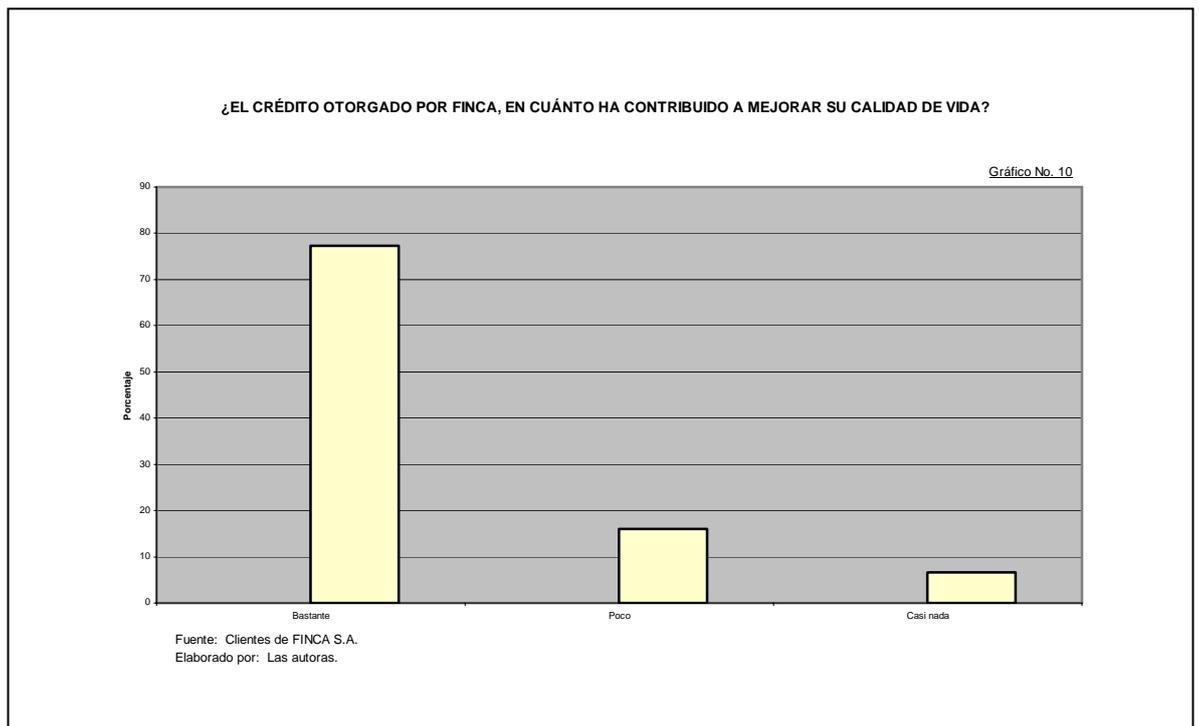
¿El crédito otorgado por FINCA, en cuanto ha contribuido a mejorar su calidad de vida?

Cuadro No. 12.

OPCIONES	NUM	%
Bastante	294	77,37
Poco	61	16,05
Casi nada	25	6,58
TOTAL	380	100,00

Fuente: Clientes de FINCA S.A.

Elaborado por: Las autoras.



Análisis:

El porcentaje del 77.37 % de las socias encuestadas coinciden, en que su calidad de vida ha mejorado por medio de los créditos otorgados por FINCA, ya que al tener rentabilidad en su negocio, mejoran su educación, alimentación, y en general invierten en un mejor bienestar de su familia y por ende de la sociedad.

Al obtener ese resultado según las encuestas realizadas a los clientes de FINCA podemos decir que están cumpliendo con la misión, y esto ayudará que esta institución siga creciendo ya que la ayuda otorgada a los clientes de escasos recursos económicos es en gran magnitud puesto que a los sectores que llega la institución son lugares donde se nota bastante pobreza, y por esta razón difícilmente califican a créditos en instituciones financieras más grandes, y justamente estas personas son las que tienen créditos con FINCA y según criterio y experiencia de funcionarios estas personas son las más pagadoras lo cual da como resultado grupos bien organizados y con una cultura de pago establecida.

¿Cual es su mejoramiento?

Cuadro No. 13.

OPCIONES	NUM	%
Aumento de ingresos y ganancias en el negocio	205	53.95
Incremento de ventas netas	41	10.79
Capital de trabajo e incremento de mercadería	42	11.05
Estabilidad en el negocio	15	3.95
Estabilidad en el hogar y mejores condiciones económicas	40	10.53
Implementar negocio propio	37	9.74
TOTAL	380	100,00

Fuente: Clientes de FINCA S.A.

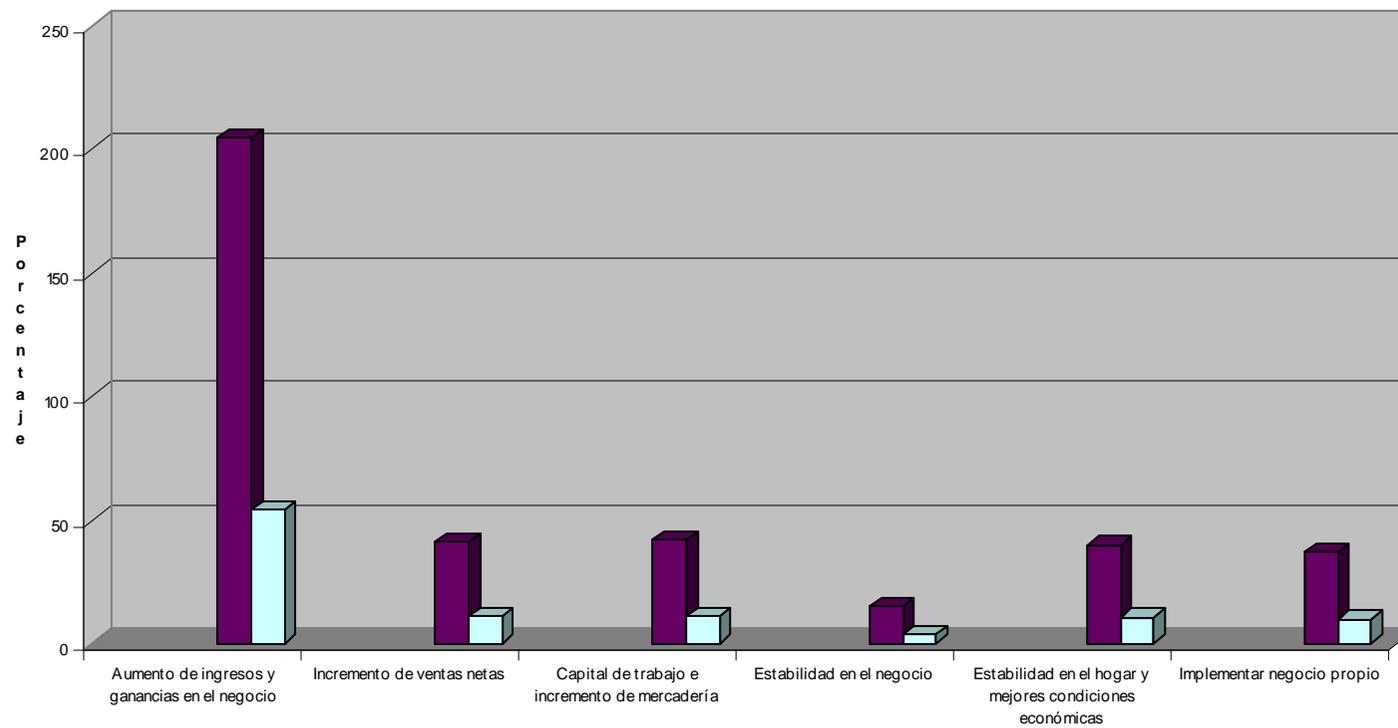
Elaborado por: Las autoras.

Análisis:

El mejoramiento que se observa mayoritariamente está en el aumento de ingresos y ganancias en su negocio, puesto que los créditos que otorga FINCA están destinados a dotar de mercadería el negocio ante esto los clientes pueden vender en mayor volumen lo que hace que las ganancias se vean en mayor proporción , propiciando un mejor nivel de vida de sus familias.

¿CUAL ES SU MEJORAMIENTO?

Gráfico No. 11



Fuente: Sistema de EMBA S.A.

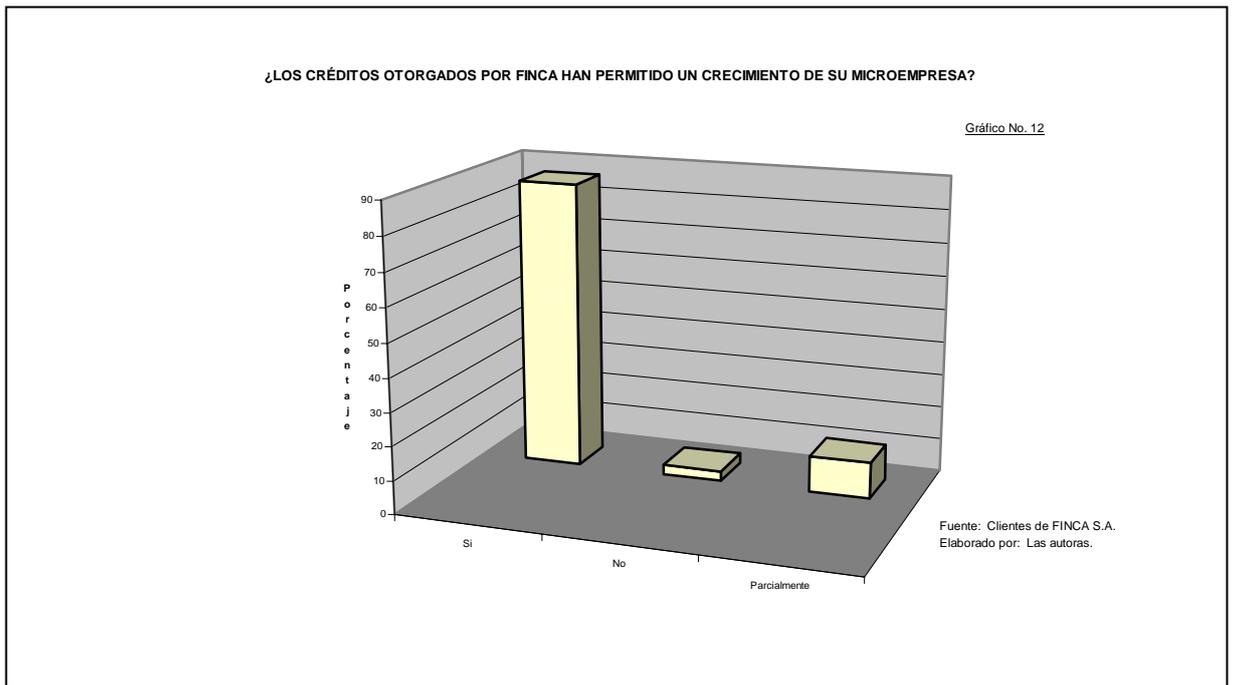
¿Los créditos otorgados por FINCA han permitido un crecimiento de su microempresa?

Cuadro No. 14.

OPCIONES	NUM	%
Si	328	86,32
No	11	2,89
Parcialmente	41	10,79
TOTAL	380	100,00

Fuente: Clientes de FINCA S.A.

Elaborado por: Las autoras.



Análisis:

Según el 86.32 % de los socios han afirmando que el crecimiento de su microempresa ha sido notable gracias al crédito otorgado por FINCA, puesto que sin este no hubieran podido incrementar su negocio ya que no hubieran tenido capital de trabajo lo que traba la inversión y por ende las ventas, ante esto el crédito inyecta flujo de capital del negocio por lo cual este se reactiva y permite un mejor crecimiento, cabe recalcar que FINCA es especializado en otorgar microcréditos con facilidad lo cual genera un incremento de clientes y por ende una ayuda a los que más necesitan, por medio de los créditos los socios han ampliado sus negocios y esto genera un mejor nivel de vida de las familias manabitas.

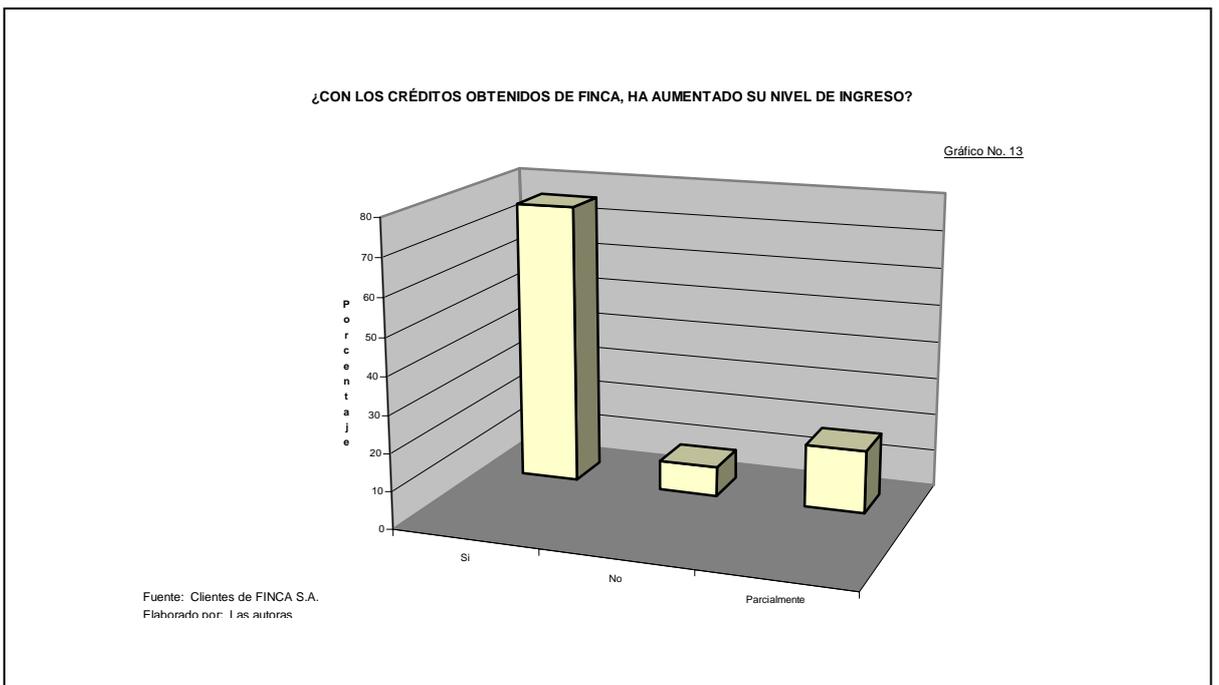
¿Con los créditos obtenidos en FINCA, ha aumentado su nivel de ingreso?

Cuadro No. 15.

OPCIONES	NUM	%
Si	286	75,26
No	30	7,89
Parcialmente	64	16,84
TOTAL	380	100,00

Fuente: Clientes de FINCA S.A.

Elaborado por: Las autoras.



Análisis:

El 75.26 % de los clientes encuestados determinaron que su nivel de ingresos había mejorado con los créditos otorgados por FINCA, esto nos indica que socios gozan de un mejor nivel de vida que influye directamente en sus familias, esto nos da como resultado negocios que han crecido paulatinamente con cada crédito cíclico que se le ha otorgado al cliente.

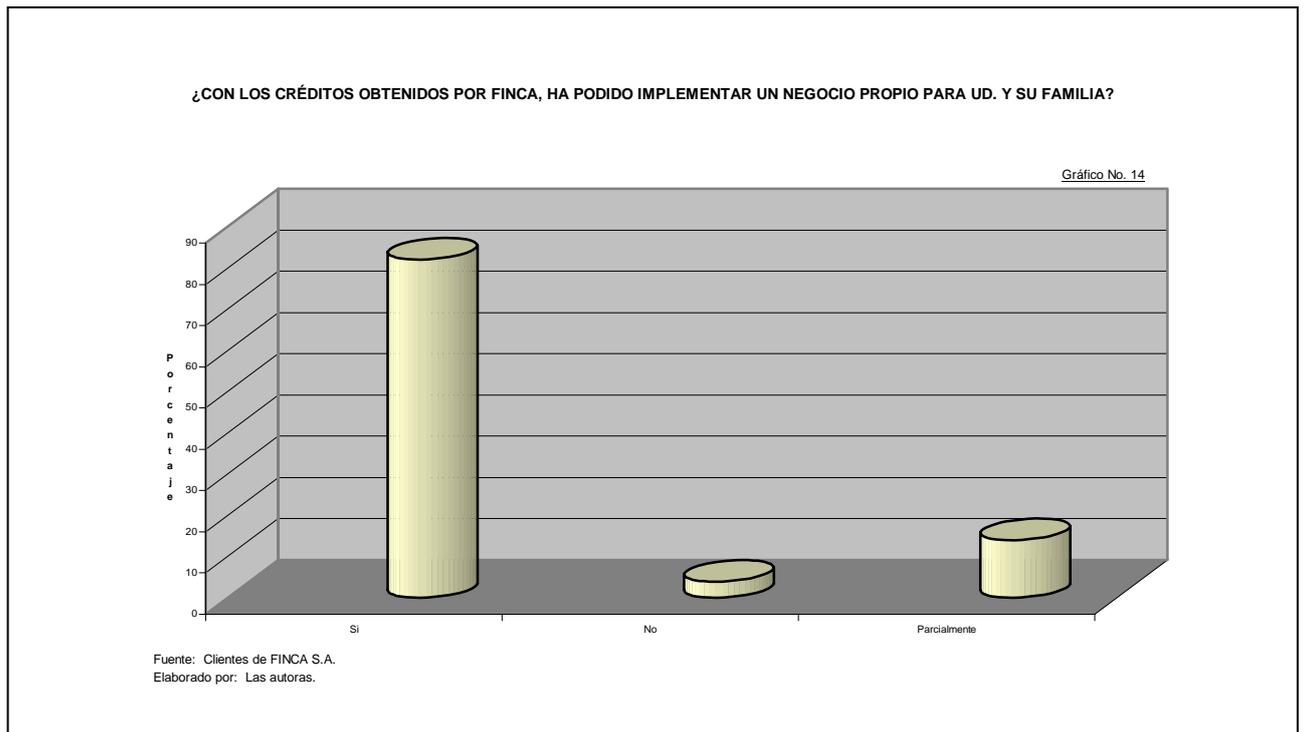
¿Con los créditos obtenidos por FINCA, ha podido implementar un negocio propio para usted y su familia?

Cuadro No. 16.

OPCIONES	NUM	%
Si	312	82,11
No	15	3,95
Parcialmente	53	13,95
TOTAL	380	100,00

Fuente: Clientes de FINCA S.A.

Elaborado por: Las autoras.



Análisis:

La gran mayoría de los clientes encuestados han podido implementar un negocio esto nos dice que se han contribuido a que se desarrolle un mejor mercado que ayude a que los socios puedan por medio de sus ventas tener un ingreso que les permita vivir en mejores condiciones.

También podemos destacar que el impacto socioeconómico en Manabí según los resultados de las encuestas a sido bueno ya que FINCA ha contribuido a que las familias tengan una mejor calidad de vida lo cual influye en los hijos de los comerciantes para que estos tengan una mejor educación, salud, y puedan tener mayores oportunidades lo que influirá directamente en la sociedad de futuro.

¿Cual es su negocio?

Cuadro No. 17.

OPCIONES	NUM	%
Bazar	5	1,32
Comerciante en general	117	30,79
Venta de ropa	80	21,05
Venta de cosméticos	21	5,53
Venta de mariscos en general	20	5,26
Venta de plásticos	1	0,26
Restaurant y comida	27	7,11
Repuestos, ferretería y cerrajería	20	5,26
Comercio de víveres	8	2,11
Venta de Cd's	2	0,53
Tienda y abarrotes	28	7,37
Costura y confección de ropa	9	2,37
Venta de pollos	6	1,58
Venta de dulces	1	0,26
Bar, bebidas y licores	8	2,11
Gabinete	3	0,79
Reciclaje	1	0,26
Fotografía	3	0,79
Carpintería	1	0,26
Panadería	1	0,26
Productos naturales	1	0,26
Comercio de ganado	2	0,53
Venta de joyas	1	0,26
Venta de calzado	1	0,26
Farmacia	1	0,26
Lubricadora, taller	1	0,26
Albañil	1	0,26
Chofer	1	0,26
Fábrica de bolos	1	0,26
No indica	8	2,11
TOTAL	380	100,00

Fuente: Clientes de FINCA S.A.

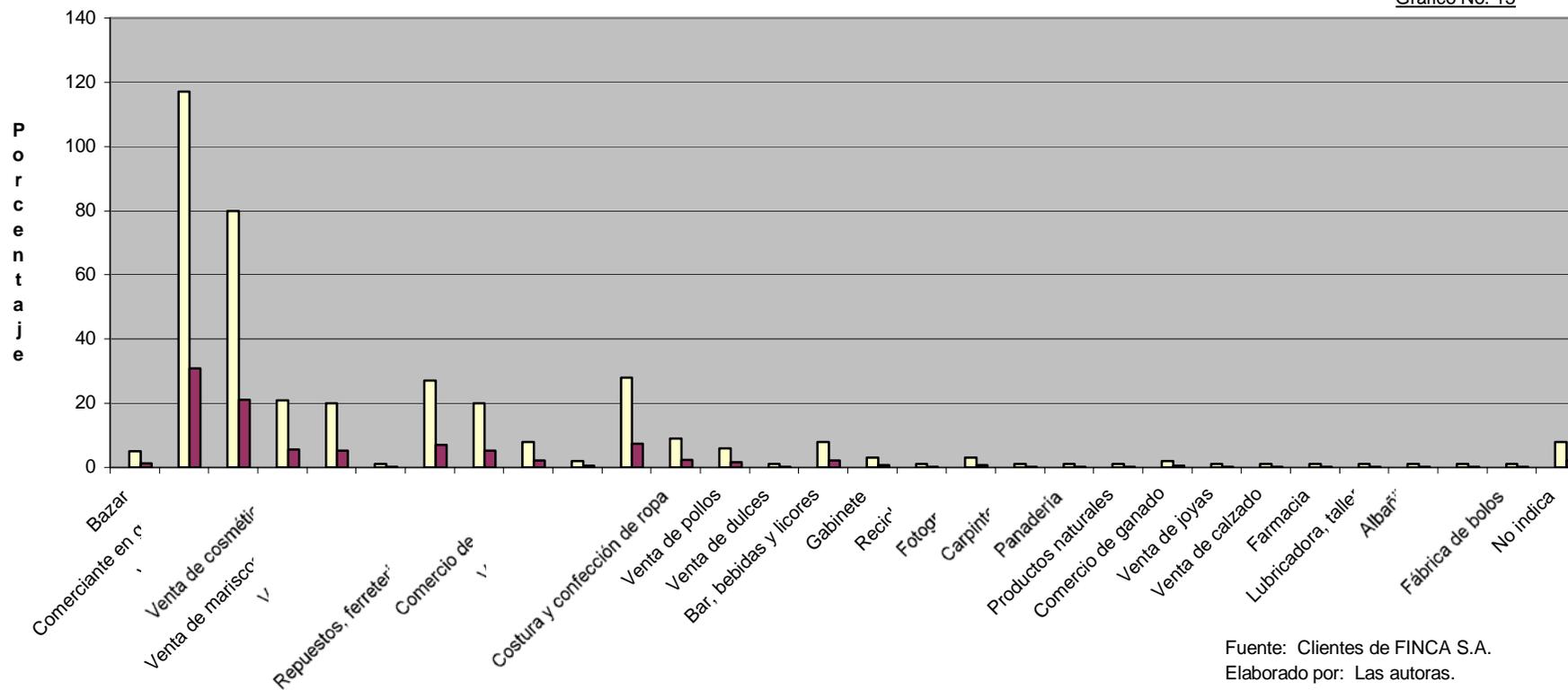
Elaborado por: Las autoras.

Análisis:

El 30.79 % de los clientes que fueron encuestados contestan que son comerciantes de diferentes tipos, es decir varían en los productos que venden, esto es porque el mercado necesita de diversos tipos de mercadería según la temporada y el vendedor lo que hace es satisfacer estas necesidades, otro porcentaje considerable es el del 21.05 % que corresponde a venta de ropa la gente se dedica a este negocio ya que es uno de los negocios con mayor rentabilidad y de mas rápida salida de la mercadería, el porcentaje de 7.37 % correspondiente a Tienda de abarrotes es otro de los negocios preferidos por los clientes de FINCA esto es por la facilidad que es combinar a las madres de familias el hogar con el negocio puesto que las mayorías de tiendas son en el domicilio de los clientes, lo cual permite tener un ingreso mientras están con sus hijos, seguido de esto tenemos con el 7.11 % los negocios de Restaurant y comida lo cual es rentable ya el margen de ganancia es bueno por lo que la gente lo prefiere.

¿CUÁL ES SU NEGOCIO?

Gráfico No. 15



Fuente: Clientes de FINCA S.A.
Elaborado por: Las autoras.

9.4 Entrevista realizada a los funcionarios de FINCA S.A. en Manabí.

¿Los requisitos exigidos por FINCA S.A. Para otorgar créditos, Considera que son los más adecuados?

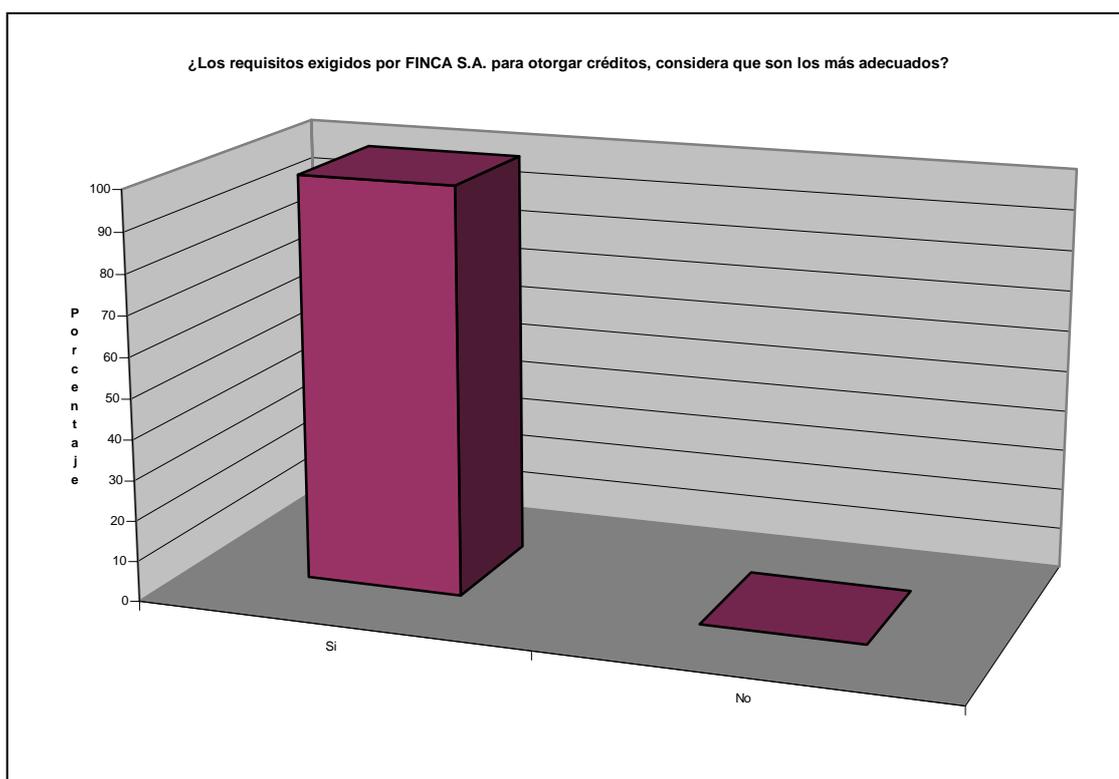
Cuadro No. 18

OPCIÓN	NÚMERO	PORCENTAJE
Si	17	100
No	0	0
TOTAL	17	100

Fuente: Funcionarios de FINCA S.A.

Elaborado por: Las autoras.

Gráfico No. 16



Fuente: Funcionarios de FINCA S.A.

Elaborado por: Las autoras.

Análisis:

De los funcionarios encuestados que laboran en FINCA, el 100 % considera que los requisitos que exigen para otorgar los microcréditos son los más adecuados ya que son fáciles de conseguir porque son documentos que todos los clientes tienen accesibilidad, esto evita complicaciones y nos ayuda a poder ayudar con los préstamos a los clientes que se encuentran en un nicho de mercado de clase baja.

¿Cuál es el monto general colocado por FINCA en créditos en la provincia de Manabí?

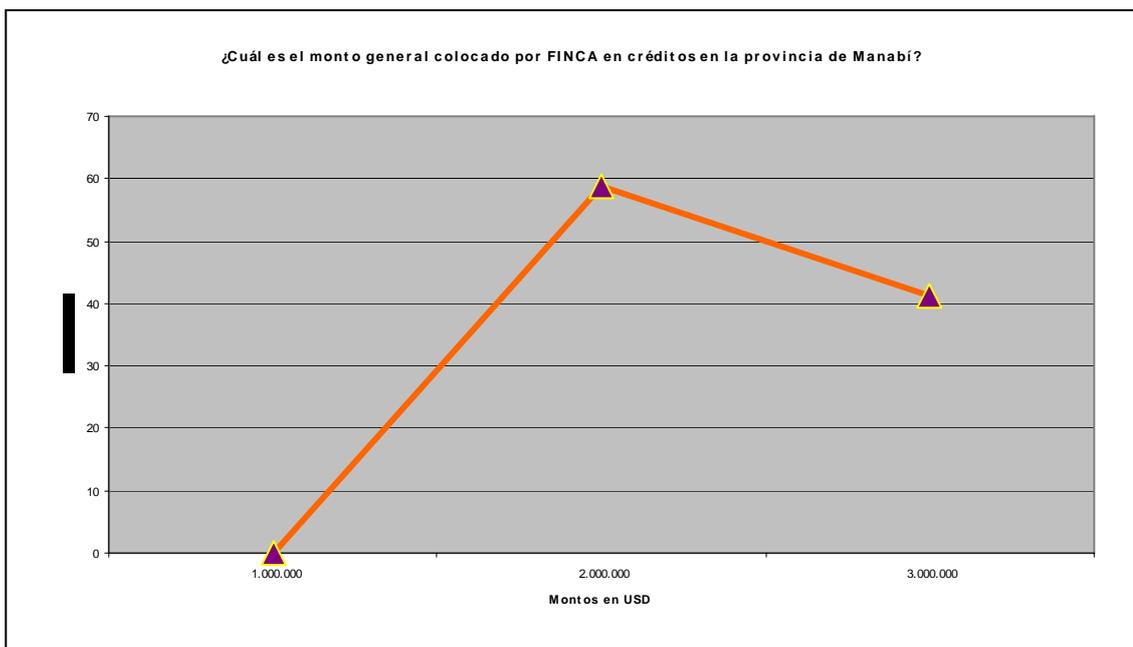
Cuadro No. 19

MONTO \$	NÚMERO	PORCENTAJE
1'.000.000	0	0,00
2'.000.000	10	58,82
3'.000.000	7	41,18
TOTAL	17	100,00

Fuente: Funcionarios de FINCA S.A.

Elaborado por: Las autoras.

Gráfico No. 17



Fuente: Funcionarios de FINCA S.A.

Elaborado por: Las autoras.

Análisis:

Es evidente la falta de precisión en la información relacionada con el monto colocado en la provincia de Manabí, pues notamos claramente que los funcionarios de FINCA no tienen información precisa de esto ya que las respuestas no se direccionaban a la realidad, y más bien se desviaban, tan solo el 41.18% se acercó al valor real, pues los montos colocados superan los \$ 3'000.000.

¿A cuántos cantones de la provincia de Manabí llega FINCA con sus servicios?

Cuadro No. 20

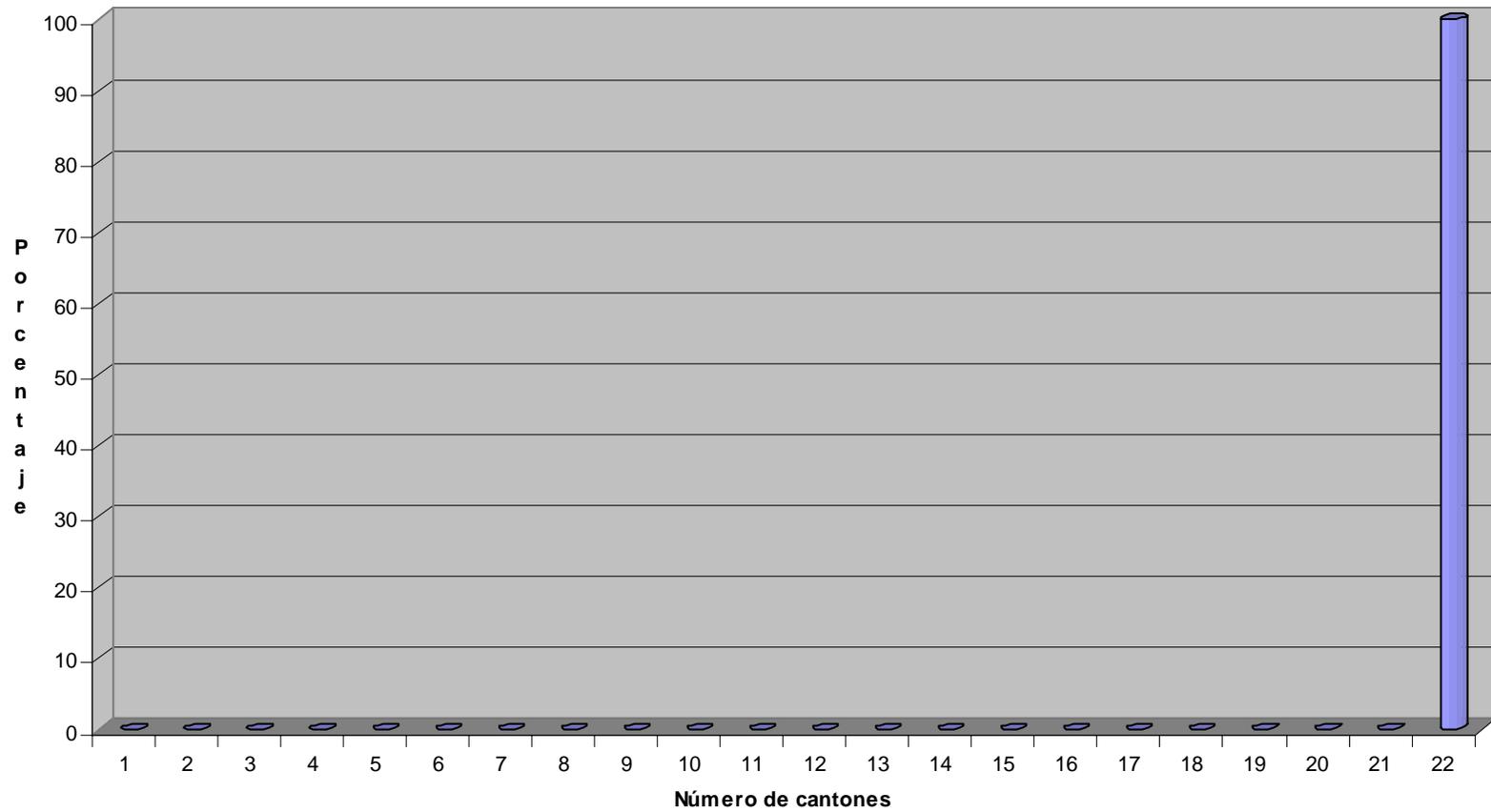
CANTONES	NÚMERO	PORCENTAJE
1	0	0,00
2	0	0,00
3	0	0,00
4	0	0,00
5	0	0,00
6	0	0,00
7	0	0,00
8	0	0,00
9	0	0,00
10	0	0,00
11	0	0,00
12	0	0,00
13	0	0,00
14	0	0,00
15	0	0,00
16	0	0,00
17	0	0,00
18	0	0,00
19	0	0,00
20	0	0,00
21	0	0,00
22	17	100,00
TOTAL	17	100,00

Fuente: Funcionarios de FINCA S.A.

Elaborado por: Las autoras.

¿A cuántos cantones de la provincia de Manabí llega FINCA con sus servicios?

Gráfico No. 18



Fuente: Funcionarios de FINCA S.A.
Elaborado por: Las autoras.

Análisis:

La totalidad de los funcionarios encuestados concordaron en que FINCA llega con sus servicios a los 22 cantones de la Provincia de Manabí, brindando oportunidades de microcréditos a los microempresarios para que incrementen las operaciones de sus negocios

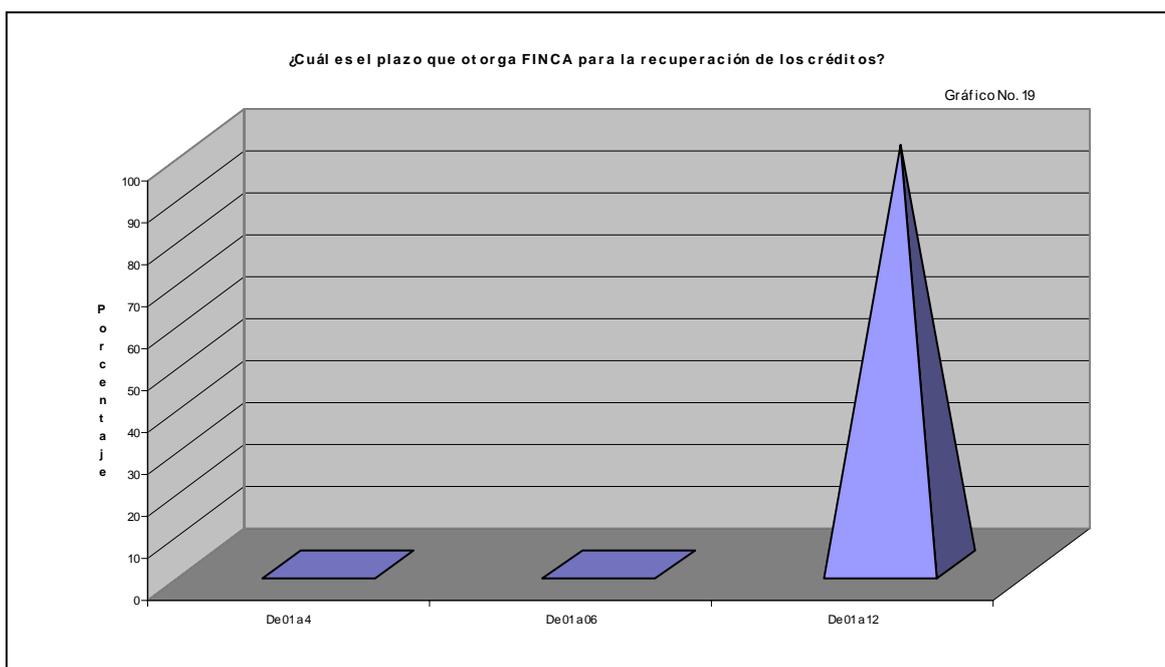
¿Cuál es el plazo que otorga FINCA para la recuperación de créditos?

Cuadro No. 21

MESES	NÚMERO	PORCENTAJE
De 01 a 4	0	0,00
De 01 a 06	0	0,00
De 01 a 12	17	100,00
TOTAL	17	100,00

Fuente: Funcionarios de FINCA S.A.

Elaborado por: Las autoras.



Fuente: Funcionarios de FINCA S.A.

Elaborado por: Las autoras.

Análisis:

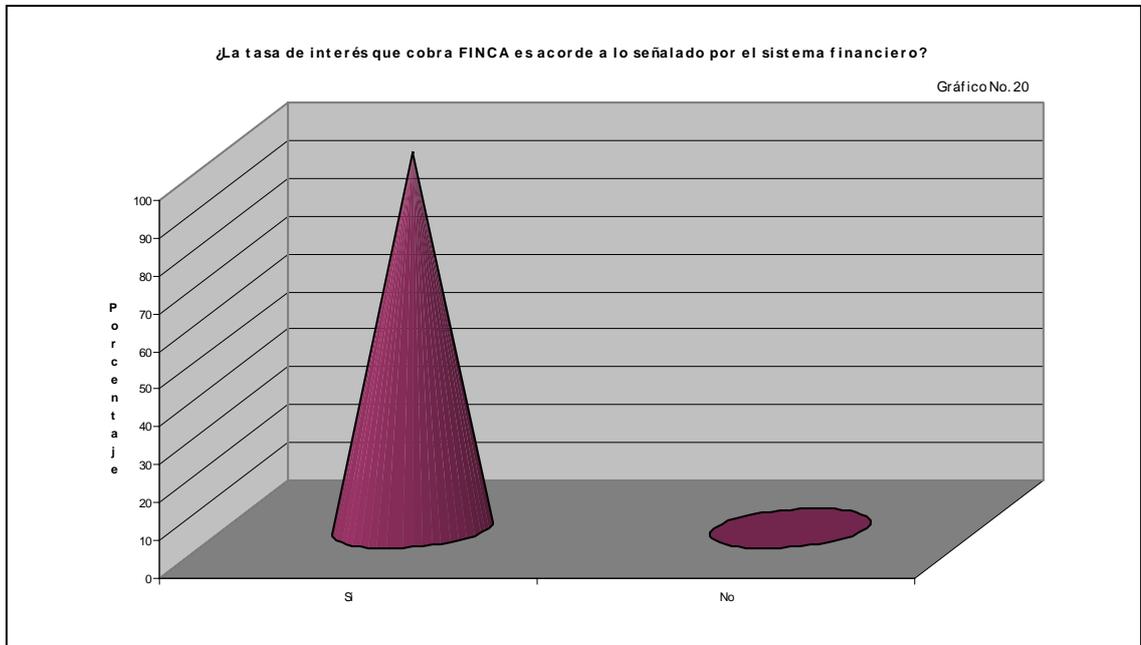
El 100% de los funcionarios encuestados manifestaron que el plazo de recuperación de crédito fluctúa de 1 a 12 meses, esto se debe a que el microcrédito es de rápido retorno además de ser montos que están acordes con el plazo establecido.

¿La tasa de interés que cobra FINCA es acorde a lo señalado por el sistema financiero?

Cuadro No. 22

OPCIÓN	NÚMERO	PORCENTAJE
Si	17	100
No	0	0
TOTAL	17	100

Fuente: Funcionarios de FINCA S.A.
Elaborado por: Las autoras.



Fuente: Funcionarios de FINCA S.A.
Elaborado por: Las autoras.

Análisis:

El 100% de los funcionarios de FINCA tienen pleno conocimiento sobre este tema pues saben que esta entidad está sujeta a las leyes establecidas en la Superintendencia de Banco y al Banco Central, este último establece las tasas de interés a través de su directorio abarcando a todos aquellos inmersos en el negocio de las finanzas.

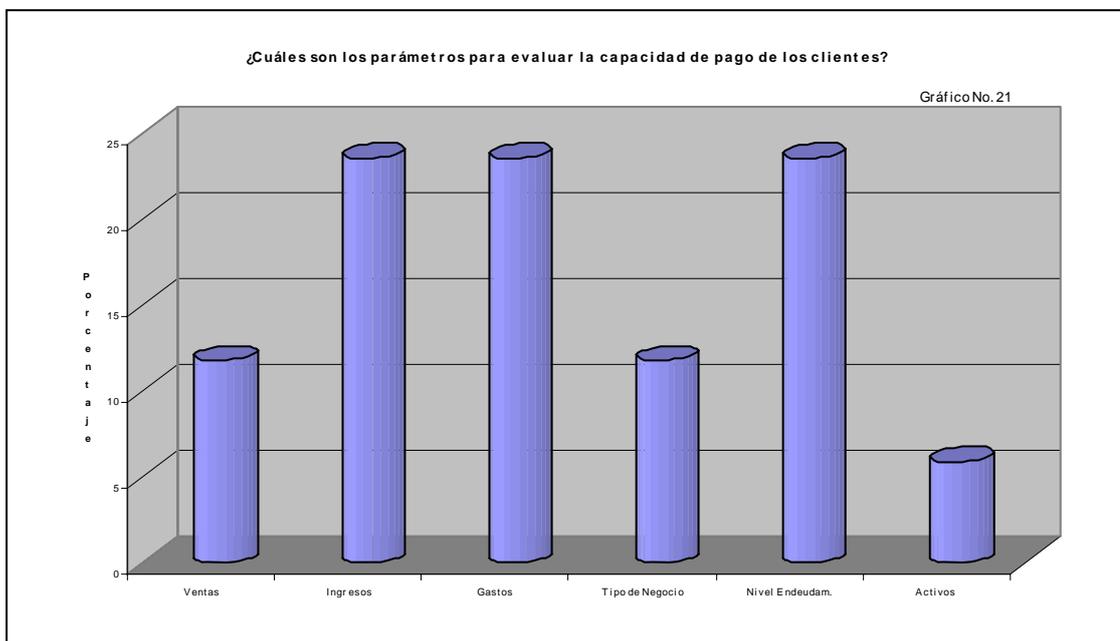
¿Cuáles son los parámetros para evaluar la capacidad de pago de los clientes?

Cuadro No. 23

OPCIÓN	NÚMERO	PORCENTAJE
Ventas	2	11,76
Ingresos	4	23,53
Gastos	4	23,53
Tipo de Negocio	2	11,76
Nivel de endeudamiento	4	23,53
Activos	1	5,88
TOTAL	17	100,00

Fuente: Funcionarios de FINCA S.A.

Elaborado por: Las autoras.



Fuente: Funcionarios de FINCA S.A.

Elaborado por: Las autoras.

Análisis:

Los funcionarios de FINCA establecen prioridad en tres parámetros para evaluar la capacidad de pago de los clientes, los cuales son el ingreso, los gastos y el nivel de endeudamiento que posean cada uno de ellos, pues estos otorgan una perspectiva del monto al cual pueden afrontar pues permiten sondear el excedente que estos manejan como ganancia.

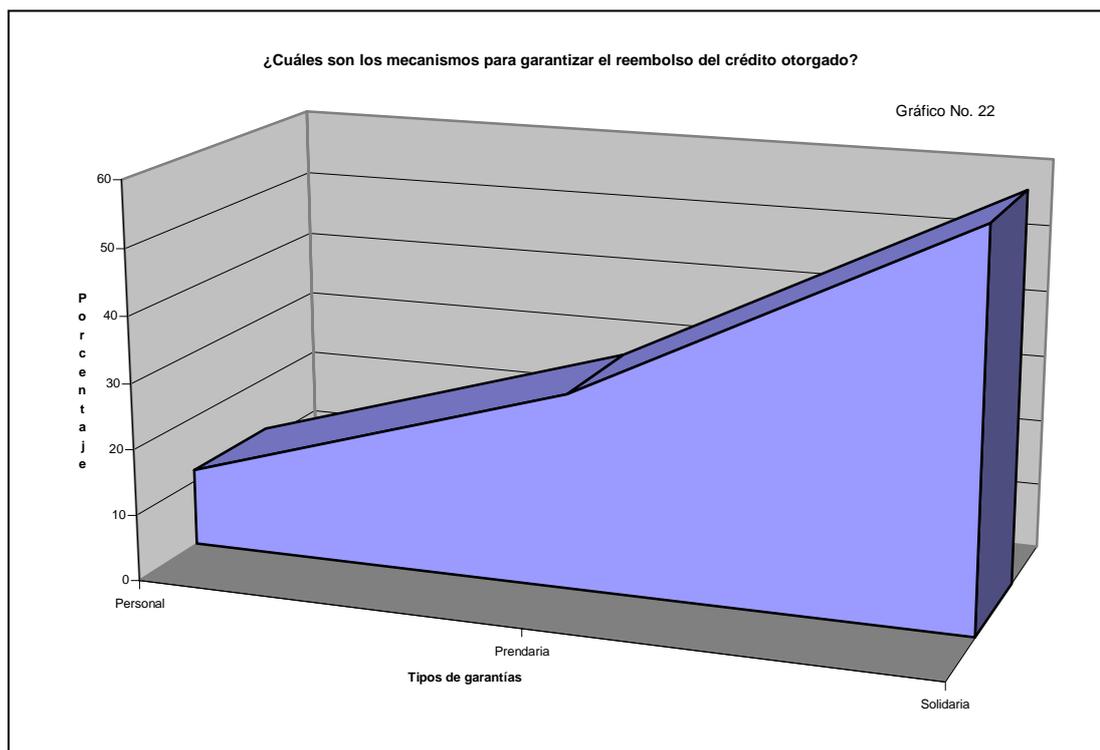
¿Cuáles son los mecanismos para garantizar el reembolso del Crédito otorgado?

Cuadro No. 24

GARANTÍAS	NÚMERO	PORCENTAJE
Personal	2	11,76
Prendaria	5	29,41
Solidaria	10	58,82
TOTAL	17	100,00

Fuente: Funcionarios de FINCA S.A.

Elaborado por: Las autoras.



Fuente: Funcionarios de FINCA S.A.

Elaborado por: Las autoras.

Análisis:

El 58.82 % de los funcionarios de FINCA contestaron que la garantía solidaria es el mecanismo más seguro para garantizar el reembolso del crédito puesto que se manejan con el sistema de presión de grupo ya que el prestamista establece un compromiso moral con las personas que lo conforman pues es necesario que se mantenga una buena participación en el cumplimiento de su obligación, caso contrario se verá afectado todo el grupo. Con este mecanismo gran parte de los índices de morosidad se encuentran en poca proporción gracias a la garantía solidaria.

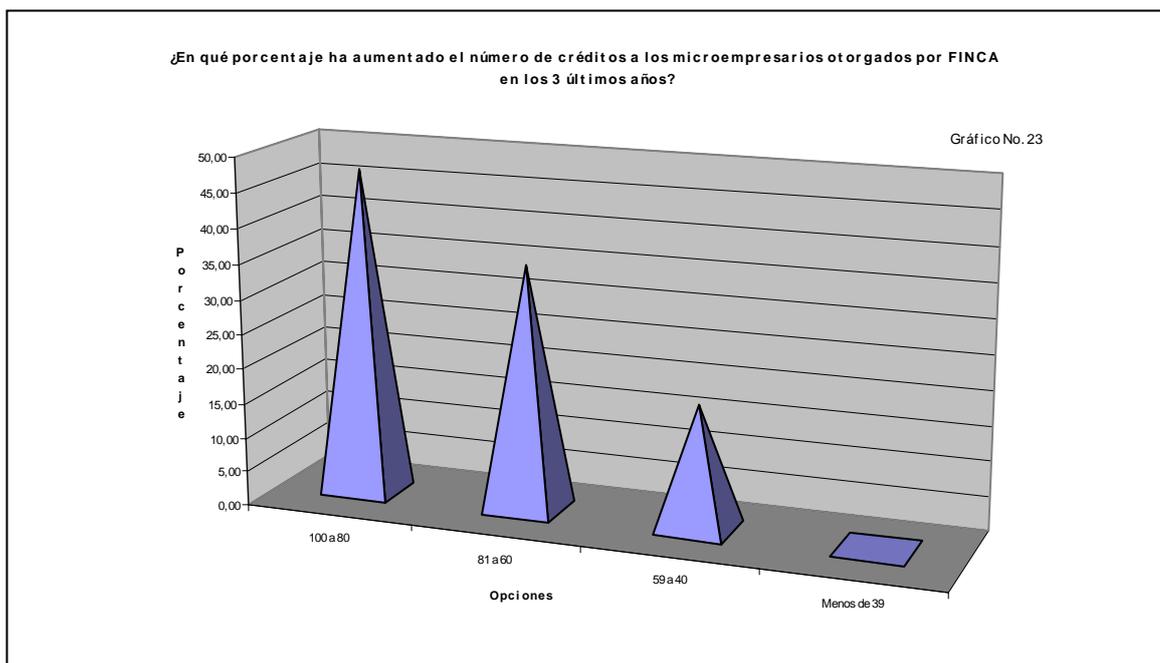
¿En qué porcentaje ha aumentado el número de créditos a los microempresarios otorgados por FINCA en los 3 últimos años?

Cuadro No. 25

OPCIÓN (%)	NÚMERO	PORCENTAJE
100 a 80	8	47,06
81 a 60	6	35,29
59 a 40	3	17,65
Menos de 39	0	0,00
TOTAL	17	100,00

Fuente: Funcionarios de FINCA S.A.

Elaborado por: Las autoras.



Fuente: Funcionarios de FINCA S.A.

Elaborado por: Las autoras.

Análisis:

El 47.06% de los funcionarios de FINCA creen que los créditos se han incrementado de un 80 a 100% comprobando así que el servicio que ofrece esta financiera se está ampliando cada vez más a las personas que lo necesitan. No obstante se aprecia una desigualdad en las opiniones y no se concentra más del 50% en ninguna de estas opciones.

10. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS Y VALIDACIÓN DE HIPÓTESIS.

Objetivo General: Dice, analizar el sistema de concesión y recuperación de créditos otorgados por FINCA, y su incidencia en el desarrollo socio-económico del sector micro-empresarial en la Provincia de Manabí; se comprueba en el desarrollo del marco teórico y cuadros estadísticos.

Específicos:

El primer objetivo específico: determinar los parámetros de concesión y recuperación de créditos que maneja FINCA (Sociedad Financiera para la Asistencia Comunitaria) se comprueba en el marco teórico, en los cuadros estadísticos No. 3 y 4 y gráficos 1 y 2, respectivamente.

El segundo objetivo específico: cuantificar el aporte social y económico que ha logrado FINCA (Sociedad Financiera para la Asistencia Comunitaria) a los microempresarios en la Provincia de Manabí se comprueba en los cuadros estadísticos de las encuestas y las entrevistas realizadas a los funcionarios y clientes de Finca.

El tercer objetivo específico: analizar el aporte otorgado por FINCA (Sociedad Financiera para la Asistencia Comunitaria) se demuestra en los análisis realizados en los cuadros estadísticos que se derivan de las encuestas y entrevistas.

El cuarto objetivo específico: determinar las perspectivas de FINCA (Sociedad Financiera para la Asistencia Comunitaria) en la Provincia de Manabí se demuestra en el marco teórico y en los cuadros estadísticos No. 12 y 13.

HIPÓTESIS GENERAL: El sistema de concesión y recuperación de créditos otorgados por FINCA, ha incidido en el desarrollo socio-económico del sector micro-empresarial de la Provincia de Manabí se comprueba plenamente en lo establecido en los cuadros estadísticos y sus análisis.

10. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

10.1 Conclusiones.

- Cuando no se aplica bien la metodología de bancos comunales, no se puede llevar un programa eficiente y sustentable y por ende se obtienen resultados negativos.
- Un mal análisis crediticio ocasiona deserción de clientes y morosidad.
- El cliente necesita un valor agregado para fidelizarse.
- Evaluación y concientización del costo crediticio por parte del cliente, a fin de evitar que éstos acudan al chulco.
- Un buen servicio al cliente y un asesor comprometido con la institución ayudan a mantener al usuario satisfecho.
- Gracias a los créditos los clientes han mejorado el nivel de vida de las familias, mediante un crecimiento de su actividad productiva.
- FINCA Manabí no tiene información estadística de los créditos otorgados desglosada por cantón.

10.2 Recomendaciones.

- Realizar una capacitación intensiva al asesor de crédito, seguida de una supervisión permanente, para mejorar la metodología de bancos comunales.
- Efectuar un análisis para aprobación de créditos basado en la capacidad de pago del cliente, tipo del negocio y obligaciones que tenga con otras instituciones financieras, pues de esta manera se otorgará un crédito con menor riesgo de recuperación.
- Implementar servicios que proporcionen al cliente un valor agregado, tales como: médicos, odontológicos, alfabetización, dotación de medicinas, etc.; con ello se incentiva al cliente, por un lado, a mantenerse con crédito activo en la institución, y por otro, se constituye en la mejor publicidad para la atracción de nuevos créditos.
- Concientizar a los clientes que los costos financieros que ofrece FINCA son menores a los que el chulco les pueda brindar, teniendo la oportunidad de crecimiento y desarrollo en su negocio.
- Capacitar a los asesores de crédito en servicio al cliente, mantener las integraciones anuales a nivel nacional, otorgar acciones a los empleados, ofrecerles créditos hipotecarios para vivienda, pues con ello se incentiva y se mantiene al funcionario comprometido con la institución.
- Cubrir con el microcrédito las zonas donde la necesidad es imperante y donde la presencia de FINCA aún no ha llegado, y de esta manera continuar coadyuvando al desarrollo socioeconómico de las familias manabitas.
- Crear un sistema estadístico integrado que permita obtener información en cuanto a número y monto de microcréditos otorgados en cada cantón de la provincia de Manabí, así como de su recuperación, lo que servirá para medir los

resultados obtenidos y poder tomar las decisiones más convenientes para la financiera.

PRESUPUESTO

CONCEPTOS	VALOR USD.
Movilización y alimentos	300,00
Copias	50,00
Imprevistos	100,00
Materiales de oficina	120,00
Especies y derechos	160,00
Impresión	50,00
Empastado de la tesis	80,00
Material audiovisual	45,00
VALOR TOTAL	905,00

CRONOGRAMA VALORADO

ACTIVIDADES	TIEMPO EN MESES						RECURSOS			COSTOS
	1	2	3	4	5	6	HUMANOS	MATERIALES	OTROS	
Elaboración de instrumentos y recolección de información	x	x					Autoras de la tesis, pers. Encuestadas, func. De FINCA	Transporte, alimentación, copias, formularios, cámara fotográficas.	Imprevistos	270,00
Organización y recolección de la información recopilada		x	x				Autoras de la tesis Director de tesis	Utiles de oficina, copias, computador, transporte, alimentación.	Imprevistos	120,00
Definición de hallazgo y elaboración del informe preliminar			x	x			Autoras de la tesis Director de tesis	Transporte, utiles de oficina, computador, copias, especies, alientanción.	Imprevistos	140,00
Tabulación de resultados y elaboración del informe final				x	x		Autoras de la tesis Director de tesis	Utiles de oficina, copias, especies, transporte, computador.	Imprevistos	170,00
Revisión y corrección final de la tesis					x	x	Autoras de la tesis Director de tesis	Transporte, alimentación, utiles de oficina, computador.	Imprevistos	105,00
Asesoramiento del director de tesis y de los miembros del tribunal de revisión	x	x	x	x	x	x	Director de tesis	Transporte, alimentación, utiles de oficina.	Imprevistos	100,00
TOTAL EN DOLARES										905,00

BIBLIOGRAFIA

Andersen, Arthur. DICCIONARIO ESPASA ECONOMÍA Y NEGOCIOS. 2^{da} Edición, Editorial ESPASA CALPE S.A., Madrid-España, 1998.

O Greco Valleta, DICCIONARIO DE ECONOMÍA. Editorial Valleta 2003.

Manual de Procedimientos FINCA 2001.

www.mmrree.gov.ec – SEMINARIO: LA COOPERACIÓN INTERNACIONAL PARA ECUADOR.

www.penipe.gov.ec – EL CRÉDITO MICROEMPRESARIAL EN EL ECUADOR.

www.flacso.org.ec – MICROFINANZAS EN LA ECONOMÍA ECUATORIANA.

www.bce.fin.ec – BOLETIN NO. 10.

www.dlh.lahora.com.ec – ECUADOR, DEBATE NO. 51 COMO SE CONSTRUYE LA POBREZA Y SUS DISCURSOS.

www.quito.gov.ec – PLAN QUITO, SIGLO XXI-2, ESTRATEGIAS DE DESARROLLO.

www.ceda.org.ec – EMPRESARIALIDAD EN ECONOMÍAS EMERGENTES:
CREACIÓN Y DESARROLLO DE NUEVAS EMPRESAS EN AMÉRICA
LATINA Y EL ESTE DE ASIA.

www.infodesarrollo.org – LA MICROEMPRESA, UN COLCHÓN QUE RESISTE.

www.rnv.gov.ve – BANCOS COMUNALES, UNA FORMA DE HACER
POLITICA QUE EMPODERA AL PUEBLO.

ANEXOS

ENCUESTA REALIZADA A LOS CLIENTES DE FINCA S.A.

EN LA PROVINCIA DE MANABÍ

¿Cómo cataloga los requisitos que exige FINCA para acceder a un crédito?

OPCIONES	NUM	%
Adecuados		
No adecuados		
Poco adecuados		
TOTAL		

¿A cuanto asciende el préstamo realizado por usted?

OPCIONES	NUM	%
\$100 a \$500 UDS		
\$501 a \$1000 USD		
\$1001 a \$1400 USD		
\$1401 en adelante		
TOTAL		

¿Cual es el destino del crédito otorgado por FINCA?

OPCIONES	NUM	%
Capital de trabajo		
Compra de activos		
Otros		
TOTAL		

¿Qué modalidad de pago se ajusta a sus requerimientos en los créditos que recibe de FINCA?

OPCIONES	NUM	%
Semanal		
Catorcenal		
Mensual		
Otra		
TOTAL		

¿La tasa de interés que cobra FINCA es acorde a lo señalado por el sistema financiero?

OPCIONES	NUM	%
Si		
No		
TOTAL		

¿Considera Usted que podrá cumplir con los pagos del crédito otorgado por FINCA?

OPCIONES	NUM	%
Si		
No		
A medias		
TOTAL		

¿La garantía requerida por FINCA es factible para Usted?

OPCIONES	NUM	%
Si		
No		
A medias		
TOTAL		

¿El crédito otorgado por FINCA, en cuanto ha contribuido a mejorar su calidad de vida?

OPCIONES	NUM	%
Bastante		
Poco		
Casi nada		
TOTAL		

¿Cual es su mejoramiento?

OPCIONES	NUM	%
Aumento de ingresos y ganancias en el negocio		
Incremento de ventas netas		
Capital de trabajo e incremento de mercadería		
Estabilidad en el negocio		
Estabilidad en el hogar y mejores condiciones económicas		
Implementar negocio propio		
TOTAL		

¿Los créditos otorgados por FINCA han permitido un crecimiento de su microempresa?

OPCIONES	NUM	%
Si		
No		
Parcialmente		
TOTAL		

¿Con los créditos obtenidos de FINCA, ha aumentado su nivel de ingreso?

OPCIONES	NUM	%
Si		
No		
Parcialmente		
TOTAL		

¿Con los créditos obtenidos por FINCA, ha podido implementar un negocio propio para usted y su familia?

OPCIONES	NUM	%
Si		
No		
Parcialmente		
TOTAL		

¿Cual es su negocio?

OPCIONES	NUM	%
Bazar		
Comerciante en general		
Venta de ropa		
Venta de cosméticos		
Venta de mariscos en general		
Venta de plásticos		
Restaurant y comida		
Repuestos, ferretería y cerrajería		
Comercio de víveres		
Venta de Cd's		
Tienda y abarrotes		
Costura y confección de ropa		
Venta de pollos		
Venta de dulces		
Bar, bebidas y licores		
Gabinete		
Reciclaje		
Fotografía		
Carpintería		
Panadería		
Productos naturales		
Comercio de ganado		
Venta de joyas		
Venta de calzado		
Farmacia		
Lubricadora, taller		
Albañil		
Chofer		
Fábrica de bolos		
No indica		
TOTAL		

**ENTREVISTA REALIZADA A FUNCIONARIOS
DE FINCA S.A. EN LA PROVINCIA DE MANABÍ**

¿Los requisitos exigidos por FINCA S.A. Para otorgar créditos, considera que son los más adecuados?

OPCIÓN	NÚMERO	PORCENTAJE
Si		
No		
TOTAL		

¿Cuál es el monto general colocado por FINCA en créditos en la provincia de Manabí?

MONTO \$	NÚMERO	PORCENTAJE
1.000.000		
2.000.000		
3.000.000		
TOTAL		

¿A cuántos cantones de la provincia de Manabí llega FINCA con sus servicios?

CANTONES	NÚMERO	PORCENTAJE
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		
11		
12		
13		
14		
15		
16		
17		
18		
19		
20		
21		
22		
TOTAL		

¿Cuál es el plazo que otorga FINCA para la recuperación de créditos?

MESES	NÚMERO	PORCENTAJE
De 01 a 4		
De 01 a 06		
De 01 a 12		
TOTAL		

¿La tasa de interés que cobra FINCA es acorde a lo señalado por el sistema financiero?

OPCIÓN	NÚMERO	PORCENTAJE
Si		
No		
TOTAL		

¿Cuáles son los parámetros para evaluar la capacidad de pago de los clientes?

OPCIÓN	NÚMERO	PORCENTAJE
Ventas		
Ingresos		
Gastos		
Tipo de Negocio		
Nivel Endeudamiento		
Activos		
TOTAL		

¿Cuáles son los mecanismos para garantizar el reembolso del crédito otorgado?

GARANTÍAS	NÚMERO	PORCENTAJE
Personal		
Prendaria		
Solidaria		
TOTAL		

¿En qué porcentaje ha aumentado el número de créditos a los microempresarios otorgados por FINCA en los 3 últimos años?

OPCIÓN	NÚMERO	PORCENTAJE
100 a 80		
81 a 60		
59 a 40		
Menos de 39		
TOTAL		

FOTOS



Entrevista a funcionarios de FINCA



Entrevista a funcionarios de FINCA



Entrevista a funcionarios de FINCA



Tabulación de información