



ESPE
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO**

CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA

**PROYECTO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO
DE INGENIERO EN FINANZAS, CONTADOR PÚBLICO – AUDITOR**

**TEMA: ANÁLISIS DEL OTORGAMIENTO DE CRÉDITO Y DE LAS
CAPTACIONES EN EL BANCO PROCREDIT DE LA CIUDAD DE
LATACUNGA EN LOS AÑOS 2011-2013 Y SU INCIDENCIA EN EL
DESARROLLO SOCIAL Y FINANCIERO DE LAS MICROEMPRESAS
DE LA LOCALIDAD.**

AUTOR: CHASI LAICA ANDREA MARISELA

DIRECTOR: ECON. CARDENAS ALISVA

CODIRECTOR: ING. COCHA BYRON

LATACUNGA

2015

UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS - ESPE

CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA

CERTIFICADO

Econ. Alisva Cárdenas

Ing. Byron Cocha

CERTIFICAN

Que el trabajo titulado **“ANÁLISIS DEL OTORGAMIENTO DE CRÉDITO Y DE LAS CAPTACIONES EN EL BANCO PROCREDIT DE LA CIUDAD DE LATACUNGA EN LOS AÑOS 2011-2013 Y SU INCIDENCIA EN EL DESARROLLO SOCIAL Y FINANCIERO DE LAS MICROEMPRESAS DE LA LOCALIDAD”**, realizado por la Srta. Andrea Marisela Chasi Laica ha sido guiado y revisado periódicamente y cumple normas estatutarias establecidas por la ESPE, en el Reglamento de Estudiantes de la Universidad de las Fuerzas Armadas.

Debido a que el ANÁLISIS DE CREDITOS Y CAPTACIONES sirve como modelo para posibles exámenes financieros si se recomienda su publicación.

El mencionado trabajo consta de un documento empastado y un disco compacto el cual contiene los archivos en formato portátil de Acrobat (pdf). Autorizan a la Srta. Andrea Marisela Chasi Laica que lo entregue al Ing. Xavier Fabara, en su calidad de Director de la Carrera.

Latacunga, Enero del 2015.

Econ. Alisva Cárdenas
DIRECTOR

Ing. Byron Cocha
CODIRECTOR

UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS - ESPE

CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

ANDREA MARISELA CHASI LAICA

DECLARO QUE:

El proyecto de grado denominado **“ANÁLISIS DEL OTORGAMIENTO DE CRÉDITO Y DE LAS CAPTACIONES EN EL BANCO PROCREDIT DE LA CIUDAD DE LATACUNGA EN LOS AÑOS 2011-2013 Y SU INCIDENCIA EN EL DESARROLLO SOCIAL Y FINANCIERO DE LAS MICROEMPRESAS DE LA LOCALIDAD”**, ha sido desarrollado con base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros, conforme las citas que constan el pie de las páginas correspondiente, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía.

Consecuentemente este trabajo es mi autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del proyecto de grado en mención.

Latacunga, Enero del 2015

Andrea Marisela Chasi Laica

C.C. 050334854-2

UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS – ESPE

CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA

AUTORIZACIÓN

Yo, Andrea Marisela Chasi Laica

Autorizo a la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE la publicación, en la biblioteca virtual de la Institución del trabajo **“ANÁLISIS DEL OTORGAMIENTO DE CRÉDITO Y DE LAS CAPTACIONES EN EL BANCO PROCREDIT DE LA CIUDAD DE LATACUNGA EN LOS AÑOS 2011-2013 Y SU INCIDENCIA EN EL DESARROLLO SOCIAL Y FINANCIERO DE LAS MICROEMPRESAS DE LA LOCALIDAD”**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y autoría.

Latacunga, Enero del 2015.

Andrea Marisela Chasi Laica
C.C. 050334854-2

DEDICATORIA

Esta tesis es dedicada a mis padres Fausto y Mónica y mis hermanos Xavier y Jonathan, quienes son el pilar fundamental de mi vida, los cuales con su amor y apoyo han sido la fuente que me ha inspirado a culminar mi carrera profesional.

En segunda instancia esta tesis se la dedico al amor de mi vida Javier, quien con su amor y apoyo ha logrado impulsarme día a día para que juntos logremos culminar todas nuestras metas, tanto profesionales como personales.

Gracias mi amor por estar a mi lado siempre.

“Con tan solo verte todos los problemas desaparecen, tus ojos me dan las fuerzas para seguir adelante, eres una bendición en mi vida, doy gracias porque nuestros caminos se cruzaron”.

Anónimo

Andrea Marisela Chasi Laica

AGRADECIMIENTO

En primer lugar mi agradecimiento total es a Dios, quien en este tiempo me ha llenado de bendiciones, entre las cuales están mi familia y el amor de mi vida.

Gracias a mis padres y hermanos por el apoyo brindado para culminar una de las tantas metas que tengo, gracias por estar a mi lado en todas y cada una de las decisiones que he tomado.

Esta tesis es fruto de esfuerzo y trabajo, el cual lo he compartido contigo amor mío, tú que has estado a mi lado en lo largo de este proceso, gracias Javy por tu apoyo y tus palabras de aliento.

Por otra parte agradezco a mi Directora de tesis Econ. Alisva Cárdenas y a mi Codirector de tesis Ing. Byron Cocha quienes supieron guiarme para que este proyecto de tesis se culmine con éxito, gracias por su apoyo y ayuda.

“LA CONFIANZA EN SÍ MISMO ES EL PRIMER SECRETO DEL ÉXITO”

Ralph W. Emerson

Andrea Marisela Chasi Laica

ÍNDICE DE CONTENIDO

PORTADA	i
CERTIFICADO.....	ii
DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD	iii
AUTORIZACIÓN.....	iv
DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTO.....	vi
ÍNDICE DE CONTENIDO	vii
ÍNDICE DE TABLAS	xii
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xiii
RESUMEN	xiv
SUMMARY	xv
CAPÍTULO I	1
1. GENERALIDADES.....	1
1.1. Tema del proyecto	1
1.2. Objetivos	1
1.2.1. Objetivo general.....	1
1.2.2. Objetivos específicos.....	1
1.3. Justificación e importancia	2
1.4. Hipótesis	4
1.4.1. Variables de investigación.....	4
1.4.1.1. Variable dependiente.....	4
1.4.1.2. Variable independiente	4
CAPÍTULO II.....	5
2. ASPECTOS TEÓRICOS	5
2.1. Glosario de términos.....	5
2.1.1. Accionista.....	5
2.1.2. Arancel	5
2.1.3. Beneficio económico.....	5
2.1.4. Capital	5
2.1.5. Dinero.....	5
2.1.6. Economía.....	5
2.1.7. Economía de mercado.....	5
2.1.8. Mercado	6

2.1.9.	Moneda	6
2.1.10.	Riesgo bancario	6
2.1.11.	Riesgo de crédito	6
2.1.12.	Riesgo de mercado.....	6
2.1.13.	Riesgo de liquidez.....	7
2.1.14.	Sociedad financiera	7
2.1.15.	Tasa de interés	7
2.1.16.	Tasa activa.....	7
2.1.17.	Tasa pasiva.....	7
2.2.	El microcrédito	7
2.2.1.	Definición de microcrédito	7
2.2.2.	Antecedentes del microcrédito	8
2.2.3.	El microcrédito en el Ecuador.....	11
2.2.4.	Las 6 cs del crédito	15
2.2.4.1.	Carácter	15
2.2.4.2.	Capacidad.....	16
2.2.4.3.	Capital o solvencia.....	17
2.2.4.4.	Colateral o garantía	17
2.2.4.5.	Condiciones económicas.....	19
2.2.4.6.	Plan de contingencia	19
2.3.	Captaciones	20
2.3.1.	Definición	20
2.3.2.	Formas de fondeo.....	20
2.3.2.1.	Fondeo interno.....	20
2.3.2.2.	Fondeo externo.....	21
2.4.	Impuesto a la salida de divisas.....	21
2.4.1.	Definición	21
2.4.2.	Quienes deben pagar este valor	22
2.4.3.	Sobre qué valor se paga este impuesto.....	22
2.5.	Banco Procredit	23
2.5.1.	Introducción	23
2.5.2.	Banco Procredit en el mundo	24
2.5.3.	Misión	26
2.5.4.	Accionistas.....	27

2.5.5.	Calificación de riesgo.....	28
2.5.6.	Responsabilidad social.....	29
2.5.6.1.	Banco vecino en Procredit.....	29
2.5.6.2.	Selección de personal –programa de aprendizaje bancario	30
2.5.7.	Productos y servicios.....	31
2.5.7.1.	Servicios bancarios.....	31
2.5.7.1.1.	Transferencias bancarias	31
2.5.7.1.2.	Transferencias programadas.....	31
2.5.7.1.3.	Recepción de remesas	31
2.5.7.1.4.	E-banking.....	32
2.5.7.1.5.	Token	32
2.5.7.1.6.	Mastercarddebit (tarjeta de debito)	32
2.5.7.1.7.	Pago de servicios basicos	32
2.5.7.1.8.	Seguros de vida	32
2.5.7.1.9.	Seguro de tarjeta de debito	33
2.5.7.1.10.	Transporte de valores.....	33
2.5.7.1.11.	Mensajería celular.....	33
2.5.7.1.12.	Roles de pago.....	33
2.5.7.1.13.	Sobregiro contratado	34
2.5.7.2.	Productos de ahorro e inversion	34
2.5.7.2.1.	Cuenta de ahorro tradicional	34
2.5.7.2.2.	Cuenta de ahorro premium.....	34
2.5.7.2.3.	Cuenta corriente	34
2.5.7.2.4.	Depósitos a plazo fijo.....	34
2.5.7.2.5.	Plan proahorro	35
2.5.7.3.	Productos de crédito.....	35
2.5.7.3.1.	Créditos microempresariales.....	35
2.5.7.3.2.	Créditos agropecuarios.....	35
2.5.7.3.3.	Créditos de oportunidad	35
2.5.7.3.4.	Créditos de vivienda	35
2.5.7.3.5.	Crédito back to back (garantía dpf)	36
2.5.7.4.	Actividades no financiables	36
2.6.	Indicadores financiero de banco procredit	38

CAPÍTULO III	40
3. EJECUCIÓN DEL PROYECTO	40
3.1. Comparación de las tasas de interés activas y pasivas establecidas por el Banco Central vs. las tasas de interés de Banco Procredit.....	40
3.2. Comparación de la morosidad de Banco Procredit agencia Latacunga en los años 2011-2013	42
3.3. Comparación de la calidad de cartera en Banco Procredit agencia Latacunga en los años 2011-2013	54
3.4. Banco Procredit y la aplicación de las 6 cs del crédito	60
3.4.1. Carácter	60
3.4.2. Capacidad.....	60
3.4.3. Capital o solvencia.....	61
3.4.4. Colateral o garantía	61
3.4.5. Condiciones económicas.....	62
3.4.6. Plan de contingencia	62
3.5. Análisis del volumen de captaciones de Banco Procredit agencia Latacunga en los años 2011-2013	63
3.6. Comparación entre los créditos otorgados vs. las captaciones generadas en Banco Procredit agencia Latacunga en los años 2011-2013.....	64
3.7. Análisis del sobreendeudamiento en el Ecuador y sus principales causas.....	65
CAPÍTULO IV	67
4. ANÁLISIS DE RESULTADOS	67
4.1. Cálculo de la muestra a encuestar.....	67
4.2. Resultados de la investigación	68
4.3. Informe de las tasas de interés establecidas por el Banco Central vs las de Banco Procredit.....	70
4.4. Informe de los aspectos considerados por Banco Procredit para otorgar un crédito en base a las 6 c's.....	73
4.4.1. Carácter	73
4.4.2. Capacidad.....	74
4.4.3. Capital o solvencia.....	74
4.4.4. Colateral o garantía	75
4.4.5. Condiciones económicas.....	76
4.4.6. Plan de contingencia	76

4.5.	Informe de la mora de Banco Procredit agencia Latacunga en los años 2011-2013	77
4.6.	Informe de la calidad de cartera en Banco Procredit agencia Latacunga en los años 2011-2013	79
4.7.	Informe del volumen de captaciones de Banco Procredit agencia Latacunga en los años 2011-2013	81
4.8.	Informe de los créditos otorgados vs. las captaciones generadas en Banco Procredit agencia Latacunga en los años 2011-2013	82
CAPÍTULO V.....		86
5.	PROPUESTA.....	86
5.1.	Estrategias para implementar el volumen de captaciones de Banco Procredit agencia Latacunga	86
5.2.	Propuesta de las acciones a realizar para promover el desarrollo de los microempresarios de la ciudad de Latacunga impulsado por Banco Procredit	96
CAPÍTULO VI.....		99
6.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	99
6.1.	Conclusiones	99
6.2.	Recomendaciones	101
BIBLIOGRAFÍA:		102
NETGRAFÍA:		103
ANEXOS		104

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1:	Porcentaje del aporte a la formación del PIB en el Ecuador del año 2011-2013.....	12
Tabla 2:	Indicadores de Banco ProCredit.	39
Tabla 3:	Tasas de interés de Banco Central vs. Banco ProCredit al 15 de mayo del 2014.	41
Tabla 4:	Saldo de cartera del año 2011 al 2013.	43
Tabla 5:	Saldo de mora del año 2011 al 2013.	46
Tabla 6:	Saldo de mora del año 2011 al 2013.	49
Tabla 7:	Análisis de la cartera del año 2011.	51
Tabla 8:	Análisis de la cartera del año 2012.	52
Tabla 9:	Análisis de cartera del año 2013.	53
Tabla 10:	Calidad de cartera 2011.	54
Tabla 11:	Calidad de cartera en el año 2012.	56
Tabla 12:	Calidad de cartera en el año 2013.	58
Tabla 13:	Volumen de captaciones de diciembre 2011 a diciembre 2013.	63
Tabla 14:	Volumen de créditos vs. captaciones de diciembre 2011 a diciembre 2013.	64
Tabla 15:	Causas y consecuencias del endeudamiento.....	65
Tabla 16:	Créditos vs. captaciones de Banco ProCredit del 2011 al 2013.	83
Tabla 17:	Análisis de la competencia.	87
Tabla 18:	Análisis de la barrera de entrada.	88
Tabla 19:	Análisis del poder de negociación de proveedores.	89
Tabla 20:	Poder de negociación de los compradores.....	90
Tabla 21:	Tasas de depósitos a plazo fijo.	91
Tabla 22:	Análisis de amenazas de sustitutos.	92
Tabla 23:	Evaluación de factores internos (EFI).....	93
Tabla 24:	Evaluación de factores externos (EFE).....	94
Tabla 25:	Análisis FODA.....	95

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1:	Saldo de cartera Agencia Latacunga	44
Gráfico 2:	Saldo de cartera a nivel nacional.	44
Gráfico 3:	Saldo de mora Agencia Latacunga.	47
Gráfico 4:	Saldo de mora a nivel nacional.	47
Gráfico 5:	Saldo de castigos de la agencia Latacunga.....	50
Gráfico 6:	Saldo de castigos a nivel nacional.	50
Gráfico 7:	Calidad de cartera año 2011 (Latacunga).....	55
Gráfico 8:	Calidad de cartera año 2011 (Nacional).	55
Gráfico 9:	Calidad de cartera en el año 2012 (Latacunga).....	57
Gráfico 10:	Calidad de cartera en el año 2012 (Nacional).	57
Gráfico 11:	Calidad de cartera en el año 2013 (Latacunga).....	59
Gráfico 12:	Calidad de cartera año 2013 (Nacional)	59
Gráfico 13:	Tasas máximas del Banco Central del Ecuador	72
Gráfico 14:	Tasas de Banco ProCredit	72
Gráfico 15:	Saldo de cartera en mora de Latacunga del 2011 al 2013.....	78
Gráfico 16:	Saldo de cartera de Banco ProCredit Latacunga del 2011 al 2013.	80
Gráfico 17:	Volumen de captaciones Latacunga del 2011 al 2013.	82
Gráfico 18:	Matriz General Electric.	94

RESUMEN

La finalidad de este proyecto ha sido conocer la incidencia social y financiera generada por Banco ProCredit mediante el otorgamiento de préstamos en la ciudad de Latacunga, además de identificar el nivel de captaciones de dinero en comparación al nivel de créditos que otorga el banco, para de esta forma plantear las estrategias que se deberían aplicar con el fin de que la institución cuente con mayor volumen de captaciones de dinero para así poder colocarlos en créditos otorgados a sus clientes. Banco ProCredit se financia con dinero proveniente del extranjero (Alemania), lo que busca ahora es impulsar que sus clientes trabajen integralmente con la institución, es decir que posean crédito pero también utilicen sus productos y servicios de ahorro, motivo por el cual se planteó estrategias que ayudarán a mejorar el nivel de captaciones de dinero, adicional que se plantea propuestas para continuar impulsando el desarrollo de los microempresarios de la ciudad de Latacunga. Todo esto nos lleva a la siguiente ecuación: A mayor volumen de captación monetaria existirá mayor volumen de créditos otorgados. A mayor volumen de captaciones menor costo del dinero, debido a que no necesitarán dinero del exterior (Alemania) para continuar con el otorgamiento de créditos.

PALABRAS CLAVE:

- Ingeniería financiera
- Banca privada – Latacunga
- Microcréditos
- Inversiones
- Banco ProCredit

SUMMARY

The purpose of this project has been know about the social and financial impact generated by ProCredit Bank lending in the city of Latacunga, and identify the level of deposits of money compared to the level of loans granted by the bank, this raising strategies should be applied in order that the institution has greater volume of deposits of money in order to place them in loans to customers. ProCredit Bank financed with money from abroad (Germany), which seeks now is to encourage your customers to fully work with the institution, ie having credit but also use their products and services savings, why strategies are proposed which will help to improve the level of deposits of money, additional proposals to continue promoting the development of microentrepreneurs city of Latacunga arises. All this leads to the following equation: A larger volume of monetary uptake there will be greater volume of credits granted. A larger volume of retail deposits cost of money, because they will not need money from abroad (Germany) to continue lending.

KEYWORDS:

- Financial engineering
- Banking private – Latacunga
- Microcredits
- Investments
- ProCredit Bank

CAPÍTULO I

1. GENERALIDADES

1.1. TEMA DEL PROYECTO

Análisis del otorgamiento de crédito y de las captaciones en el Banco ProCredit en la ciudad de Latacunga en los años 2011-2013 y su incidencia en el desarrollo social y financiero de las microempresas de la localidad.

1.2. OBJETIVOS

1.2.1. OBJETIVO GENERAL

Analizar el impacto social y financiero que ha generado el otorgar microcréditos a los clientes de Banco ProCredit de la ciudad de Latacunga en los años 2011-2013 y establecer estrategias para incrementar el nivel de captaciones en la institución.

1.2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Establecer la importancia por la cual se debe realizar este proyecto.
- Investigar de manera general los antecedentes del microcrédito, las captaciones, conocer sobre Banco ProCredit y su trayectoria en el Ecuador.
- Realizar un seguimiento y levantamiento de información mediante cuadros analíticos de morosidad y captaciones de la institución; cuadros comparativos en cuanto a tasas de interés establecidas

por el Banco Central vs. las aplicadas por Banco ProCredit y ejecución de encuestas para determinar la contribución social y financiera a los microempresarios de la localidad por parte de la institución.

- Realizar un análisis de resultados sobre el impacto financiero y social generado por Banco ProCredit al otorgar créditos a los microempresarios de la ciudad de Latacunga y la evolución de las captaciones de esta institución en el mismo período.
- Definir las estrategias a tomar para incrementar el volumen de captaciones para Banco ProCredit y una propuesta para mejorar la contribución al desarrollo económico y social de sus clientes mediante el otorgamiento de créditos.
- Establecer las conclusiones y recomendaciones del proyecto.

1.3. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA

Banco ProCredit es una institución pionera en el otorgamiento de microcréditos en el Ecuador, impulsa el crédito microempresarial basado en una filosofía clara, que es el impulsar el desarrollo de sus clientes y a su vez de los países en los cuales se encuentra; este proyecto servirá para conocer si en realidad esta institución cumple con esta filosofía de trabajo.

Esta investigación servirá para analizar qué parámetros considera Banco ProCredit al otorgar créditos, que es de vital importancia debido al compromiso de responsabilidad social que pregonan tener esta institución, viéndose reflejado en no sobreendeudar a sus clientes y así aportar a un desarrollo social y financiero de los mismos.

El análisis que se realizará sobre el nivel de morosidad de Banco Procredit Agencia Latacunga en los años 2011-2013, reflejará la calidad de su cartera y del análisis realizado al otorgar créditos a sus clientes, de tal forma que se evidencie su contribución al desarrollo de los mismos y su precaución por mitigar el riesgo de pérdida o cierre de estas microempresas.

Se analizará el volumen de captaciones de Banco ProCredit en el período 2011-2013, para de esta forma establecer las estrategias que se deben tomar para que el costo del dinero por el uso de fondeo exterior (Alemania) sea menor y se impulse el fondeo interno, mediante captaciones de dinero a sus clientes.

Esto ayudará notablemente a la institución, debido a que sus costos se reducirán y será un aporte para los microempresarios de la ciudad, debido a que Banco ProCredit continuará otorgando créditos impulsando así el desarrollo de las microempresas de la localidad y adicionalmente impulsará al ahorro de sus clientes, lo cual es importante ya que se reduce el consumismo y el costo generado por el mismo.

Es importante destacar que en la actualidad existe un nivel alto de sobreendeudamiento en las personas, esto debido a créditos otorgados sin ningún análisis previo o por el otorgamiento de tarjetas de crédito de forma excesiva, precisamente por esta razón es que Banco ProCredit no impulsa créditos de consumo, ni otorga tarjetas de crédito, sino que impulsa al ahorro y otorga créditos únicamente a microempresarios, basándose en el hecho de que estas microempresas generan trabajo e impulsan el desarrollo económico del país.

El objetivo que se tiene es el analizar si en realidad estos créditos otorgados impulsan el desarrollo social y financiero de los microempresarios y de no ser así, tomar las medidas pertinentes para corregir estos errores y que la institución cumpla con este objetivo.

1.4. HIPÓTESIS

H1.- Los créditos otorgados por Banco ProCredit Agencia Latacunga han aportado en el desarrollo social y financiero de sus clientes.

H2.- El nivel de captaciones es acorde a lo que Banco ProCredit necesitan.

1.4.1. VARIABLES DE INVESTIGACIÓN

1.4.1.1. VARIABLE DEPENDIENTE

VD1.- Desarrollo social y financiero de sus clientes.

VD2.- Necesidades de Banco ProCredit.

1.4.1.2. VARIABLE INDEPENDIENTE

VI1.- Créditos otorgados por Banco ProCredit.

VI2.- Nivel de captaciones.

CAPÍTULO II

2. ASPECTOS TEÓRICOS

2.1. GLOSARIO DE TÉRMINOS

- 2.1.1. ACCIONISTA.-** Titular de una o más acciones de una sociedad mercantil. Es el propietario de una o varias acciones de una empresa constituida en sociedad anónima o en compañía por acción.
- 2.1.2. ARANCEL.-** Impuesto sobre una importación.
- 2.1.3. BENEFICIO ECONÓMICO.-** Es el ingreso total menos los costos explícitos e implícitos.
- 2.1.4. CAPITAL.-** Son las plantas físicas, maquinaria y equipo utilizados para producir otros bienes. Los bienes de capital son bienes hechos por el hombre que no satisfacen directamente las necesidades humanas.
- 2.1.5. DINERO.-** Cualquier cosa que sirve como medio de cambio, unidad de cuenta y acopio de valor.
- 2.1.6. ECONOMÍA.-** Estudio de la forma en que la sociedad escoge distribuir sus recursos escasos para la producción de bienes y servicios con objeto de satisfacer necesidades ilimitadas.
- 2.1.7. ECONOMÍA DE MERCADO.-** Sistema económico que responde a las preguntas qué, cómo y para qué producir mediante precios

determinados por la interacción de las fuerzas de la oferta y la demanda.

2.1.8. MERCADO.- Cualquier acuerdo mediante el cual compradores y vendedores interactúan para determinar el precio y la cantidad de los bienes y servicios intercambiados.

2.1.9. MONEDA.- Dinero, incluidas monedas y billetes.

2.1.10. RIESGO BANCARIO.- En el concepto de riesgo bancario, se reúnen todos los distintos tipos de riesgos que enfrentan las instituciones financieras cuando llevan a cabo sus actividades. Este riesgo varía dependiendo del tipo de negocio que tenga un banco, en nuestro país las instituciones financieras tienen actividad similar.

2.1.11. RIESGO DE CRÉDITO.- Es la posibilidad de que se produzcan pérdidas como el resultado del incumplimiento de pago de clientes y/o contrapartes con el contrato estipulado.

Este riesgo se encuentra no sólo en préstamos sino también en otras exposiciones dentro y fuera del balance como garantías, aceptaciones e inversiones en valor, entre otros.

2.1.12. RIESGO DE MERCADO.- Es la factibilidad de que ocurran pérdidas en el valor de las posiciones mantenidas como consecuencia de movimientos adversos en las variables del mercado.

Considera los riesgos como: tasa de interés, tipo de cambio y precio.

2.1.13. RIESGO DE LIQUIDEZ.- Se manifiesta por la incapacidad de las instituciones financieras para obtener los fondos necesarios, ya sea incrementando los pasivos o convirtiendo activos, para cumplir sus obligaciones en la fecha de vencimiento, sin incurrir en pérdidas inaceptables.

2.1.14. SOCIEDAD FINANCIERA.- Institución que tiene como objetivo fundamental invertir en el mercado de capitales y otorgar créditos para financiar la producción, la construcción, la adquisición y la venta de bienes a mediano y largo plazo.

Las sociedades financieras pueden también promover y crear empresas mercantiles, suscribir o colocar obligaciones de empresas privadas, captar fondos directamente del público y realizar otras diversas operaciones financieras.

2.1.15. TASA DE INTERÉS.- Es el precio del dinero en el mercado financiero.

2.1.16. TASA ACTIVA.- Es la tasa de interés que un tomador de fondos paga.

2.1.17. TASA PASIVA.- En la tasa de interés que un depositante percibe.

2.2. EL MICROCRÉDITO

2.2.1. DEFINICIÓN DE MICROCRÉDITO

Los créditos a las microempresas han sido definidos como créditos directos o indirectos otorgados a personas naturales o jurídicas

destinados al financiamiento de actividades de producción, comercio o prestación de servicios.

Cuando se trata de personas naturales, su principal fuente de ingresos es la realización de actividades empresariales, no pudiendo ser consideradas aquellas, cuya fuente principal de ingresos provenga de rentas de trabajos dependiente.

La microempresa ha tenido por varios años una imagen que reflejaba informalidad, por lo tanto existía una competencia muy desleal, se lo relacionaba como un segmento que básicamente hacía actividades de supervivencia, por lo cual no han podido acceder al crédito.

Los créditos microempresariales nacen por la necesidad de financiamiento de los microempresarios, debido a que históricamente este tipo de personas no podían acceder a un crédito con facilidad.

En el año de 1999 se estima que el porcentaje de crecimiento productivo de los pequeños empresarios, la generación de empleo, y acceso a servicios y productos de interés comunitario, era bajo, de aproximadamente el 25%, siendo estas las razones por las cuales nace el microcrédito, manifestándose como un punto clave para delimitar las acciones de gestión, ya que no hay una definición clara que reúna todas las características de estos actores de mercado en la sociedad ecuatoriana.

Estos créditos microempresariales son emitidos a plazos cortos y medianos, debido a la recuperación de la inversión realizada.

2.2.2. ANTECEDENTES DEL MICROCRÉDITO

“Durante las décadas de los cincuenta y los sesenta hubo una tendencia a enfatizar el crecimiento económico como el principal

remedio para aliviar la pobreza y se favorecieron las políticas top-down (de arriba hacia abajo), especialmente aquellas que fomentaban la industrialización.

Se buscaba generar empleos que absorbieran la mano de obra desplazada del campo a la ciudad. A partir de los años setenta se comenzó a hacer énfasis en el enfoque de las necesidades básicas, dándoles mayor importancia a la provisión de servicios de salud, educación y alimentación a los pobres.

Durante la década de los ochenta el auge del neoliberalismo económico puso nuevamente el acento en las políticas macroeconómicas de estabilización y crecimiento, acompañadas de la liberación de los mercados, estas políticas de choque y ajuste estructural tuvieron poco éxito en asegurar el crecimiento económico.”(Maldonado, 2014)

Por ello se impusieron altos costos a los más pobres aumentando los niveles de pobreza y desigualdad.

Hoy en día los analistas concuerdan en que las políticas macroeconómicas que permitan el crecimiento económico con baja inflación son necesarias para combatir la pobreza, pero se le da mayor importancia al papel de las variables endógenas, particularmente el capital humano, haciendo especial énfasis en el incremento de la productividad de los pobres.

Al mismo tiempo se aceptan las políticas que favorecen los mercados, pero combinadas con la intervención del Estado para proveer servicios tales como educación y salud a los pobres. El objetivo es lograr crecimiento económico con equidad.

Por esto se le da mucho énfasis a la educación que, según un estudio del Banco Mundial sobre pobreza y distribución del ingreso en América

Latina, tiene la mayor correlación con la desigualdad del ingreso y la probabilidad de ser pobre.

La experiencia más analizada en los últimos tiempos en cuanto al aporte del microcrédito hacia el mejoramiento económico es la del Banco Grameen en Bangladesh, este, al ser el primer banco orientado básicamente a este producto, logró una influencia determinante en el auge de los programas de microcrédito durante los años noventa.

Este banco, fundado en 1976, presta pequeñas cantidades de dinero, a personas pobres utilizando como garantía grupos de cinco personas o pares de la misma comunidad. Para 1998, el banco tenía más de 12000 empleados y estaba cerca de recuperar casi todos los préstamos otorgados.

Hoy en día está prestando servicios de telefonía celular e Internet a la población rural pobre de Bangladesh.

Tan positivo fue el impacto de este banco en los pobres del campo, que la mayoría de las Organizaciones no gubernamentales (ONG´s) en Bangladesh implementaron programas similares, muchos de ellos dirigidos exclusivamente a mujeres.

Esto ha servido como ejemplo para implementar en otros lugares como América Latina y África.

“En 1995 se creó, por iniciativa del Banco Mundial, el Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), un consorcio de 28 agencias de desarrollo públicas y privadas con el doble objetivo de incrementar la sustentabilidad de las Instituciones de Microfinanzas (IMF), así como su alcance e impacto sobre la población pobre.”(Maldonado, 2014)

Las Instituciones de Microfinanzas tienen aspectos positivos como el hecho que fomenta la participación, la autoestima y la solidaridad entre los microempresarios, este último punto se puede constatar cuando acceden a créditos microempresariales de forma grupal.

La participación de los beneficiarios en las IMF les permite desarrollar habilidades gerenciales y hábitos de ahorro. De esta manera el microcrédito ya bien posicionado en el año 2000, es una de las principales herramientas para fomentar el desarrollo de la microempresa beneficiadas.

Finalmente podemos concluir que la implementación del microcrédito fue de gran ayuda para el impulso de las microempresas, fomentando su desarrollo y crecimiento dentro del mercado, de tal forma que generen fuentes de empleo y apoyen al desarrollo del país.

2.2.3. EL MICROCRÉDITO EN EL ECUADOR

“En 1986 el Estado ecuatoriano inició formalmente las operaciones crediticias para el sector microempresarial. Los bancos que intervinieron en el Microcrédito fueron: La Previsora, Loja y Banco Nacional de Fomento.

Su impacto fue muy reducido debido al pequeño monto crediticio y al número de operaciones.

En 1988 tuvo un nuevo impulso con resultados absolutamente desastrosos.

En los últimos años se han fijado los límites de las tasas de interés, los cuales pueden representar obstáculos para las instituciones que operan en este sector, si no logran cubrir sus costos de operación.

Los emprendedores aportan considerablemente al PIB del país: del total de las empresas registradas en la Superintendencia de Compañías, casi el total se consideran pequeñas y medianas empresas (Pymes)”.(GUACHAMÍN, 2014)

Tabla 1: Porcentaje del aporte a la formación del PIB en el Ecuador del año 2011-2013.

Componentes del PIB por Sectores	2011	2012	2013
Agricultura, ganadería y pesca	6%	7%	10%
Explotación de minas y canteras	19%	14%	10%
Industria manufacturera	9%	10%	11%
Suministro, electricidad y agua	1%	1%	2%
Construcción	11%	11%	10%
Comercio al por mayor y menor	11%	12%	11%
Transporte y almacenamiento	6%	6%	7%
Otros servicios (hoteles, restaurant, educación)	32%	33%	34%
Otros elementos del PIB	5%	6%	5%

Fuente:

<http://www.lacamara.org/ccg/2011%20DIC%20BE%20CCG%20Res3Pag%20PERSPECTIVAS%202012.pdf>

El gobierno actual, a través del Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO), ha presentado oficialmente un “Proyecto Integral para el Fomento Productivo y Competitivo para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.

Este programa tiene como objetivo contribuir a mejorar las condiciones y capacidades de las microempresas, pequeñas empresas, medianas empresas y artesanos del Ecuador.

Además, las acciones ejecutadas por FONDEPYME (el Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa), buscan de manera integral apoyar a los pequeños y medianos empresarios en sus proyectos.

Su meta es potenciar el crecimiento tanto de pequeñas y medianas empresas de manufactura y servicios, procurando siempre la generación de valor agregado en su producción y la generación de empleo.

El gobierno ha impulsado en los últimos años varios mecanismos para el fomento de las pequeñas y medianas empresas (Pymes), como por ejemplo las compras inclusivas, asistencia técnica, capacitación y financiamiento.

Como una herramienta para el fomento y desarrollo de las Pymes y artesanos, se ha creado el Sistema Nacional de Apoyo al Emprendimiento, Emprende Ecuador, el cual a pesar de su reciente creación ya es un referente de apoyo tanto en Ecuador como en América Latina.

Para las Pymes que ya están en fase de crecimiento maduro, se ha creado Innova Ecuador, que es un mecanismo para que las empresas tengan la oportunidad de generar productos basados en nuevos conocimientos, para acceder a otros mercados, mejorar su productividad y mejorar su oferta exportable.

“En 1995 la Corporación Financiera Nacional tomó la posta del Microcrédito, hasta 1998, año de la crisis financiera, que le dejó sin

liquidez y al borde de la quiebra, por la entrega irresponsable de recursos económicos sin garantía ni control a los bancos.

La dolarización ha obligado a cambiar de segmento de mercado al sistema financiero. De los sectores corporativos y empresariales ha pasado a la microempresa; de 2 bancos que operaron en el 2002 hoy lo hacen 25; de 1 financiera hoy lo hacen 6; de 12 cooperativas reguladas hoy son 37.”(GUACHAMÍN, 2014)

“La Red Financiera Rural (RFR), con el apoyo de Swisscontact, ha formado y ejecuta el Programa de Formación en Competencias para la Gestión Estratégica y Desarrollo Organizacional en Instituciones de Microfinanzas, el mismo que cuenta con un aval académico de la Universidad Tecnológica Equinoccial. “(Maldonado, 2014)

El Programa tiene el fin de apalancar el crecimiento sostenible de las instituciones microfinancieras de Ecuador, a partir de la capacitación de sus funcionarios, y accediendo a los últimos avances, conceptos metodológicos y mejores prácticas en el tema.

En el caso de Ecuador, se considera que el desarrollo del Microcrédito se ha efectuado en dos tapas; la primera que va de la década de los cincuenta a los sesenta, que se caracterizó por entregar créditos subsidiados por el gobierno y donaciones al sector agrícola, con el fin de aumentar su niveles de productividad e ingreso.

Y la otra que se mantiene hasta la actualidad y se caracteriza por el crédito micro empresarial, el cual está dirigido a sectores de clase media y baja sobre todo a mujeres, con el fin de autogenerar su capital para emprender o ampliar una actividad económica a pequeña escala que les permita incrementar su propio ingreso y alcanzar un mejor nivel de vida.

El Microcrédito en el Ecuador se inició como una actividad informal; es decir, aquel concedido por un prestamista a tasas de usura.

Al hablar de actividad informal, se hace referencia a la economía informal en la que se encuentran iniciativas de pequeña producción, pequeño comercio y también pequeño crédito que valorizan recursos no utilizados; se representan intentos de rescate económico y social y existen elementos de solidaridad.

“En la economía informal, según la CEPAL, la promoción del Microcrédito es importante para que los excluidos no lleguen a ser “desaparecidos sociales” y sean capaces de ser dueños de su propia existencia.

Luego es tomado por el Estado, hace 20 años, para que instituciones públicas y luego la banca pública (Corporación Financiera Nacional y Banco Nacional de Fomento) desarrollen el “credi-micro”, con tasas subsidiadas.

Actualmente el microcrédito se mantiene estable en el Ecuador y cada vez se busca su impulso, lo importante al otorgar los créditos es la aplicación de las 6c’s del crédito, manteniendo una responsabilidad social, de tal forma que se mitiga el riesgo a que estos microempresarios puedan llegar a sobreendeudarse y se aporta social y financieramente al desarrollo del país.”(GUACHAMÍN, 2014)

2.2.4. LAS 6 CS DEL CRÉDITO

2.2.4.1. CARÁCTER

Es conocido como la voluntad de pago del cliente, esta evaluación es exclusivamente cualitativa, para lo cual podemos considerar los siguientes aspectos:

- Obtener el reporte del buró de crédito para conocer la puntualidad de pago y el nivel de endeudamiento.
- Verificar demandas judiciales.
- Obtener referencias de proveedores.
- Obtener referencias bancarias.
- Obtener referencias personales.
- Analizar la experiencia del solicitante del crédito y su estabilidad dentro del mercado.

2.2.4.2. CAPACIDAD

La capacidad de pago es el valor que el solicitante del crédito puede cancelar una vez descontado los gastos del negocio, gastos familiares y pago de obligaciones.

Este parámetro es fundamental al otorgar créditos ya que si llega a existir una mala determinación de esta capacidad de pago, existe el riesgo de sobreendeudar a los clientes y afectarlos si las consecuencias son graves.

En general de lo que se trata es de saber que tanta experiencia y estructura tiene el cliente para manejar y desarrollar de la mejor forma su negocio.

2.2.4.3. CAPITAL O SOLVENCIA

Se refiere a los valores invertidos en el negocio, así como sus compromisos, es decir, el estudio de sus finanzas, para su evaluación se requiere del análisis a su situación financiera.

El aporte de capital hecho por los inversionistas del negocio representa su fe en la compañía, sus productos y su futuro. También indica a los acreedores, la habilidad financiera de la compañía.

Las instituciones que otorgan créditos necesitan conocer si el aporte de capital proviene de los dueños o los acreedores, debido a que este parámetro es el patrón de medida del crédito que puede otorgarse a aquellos que han cumplido con los parámetros establecidos por las instituciones financieras.

Por supuesto que no en todos los casos podremos obtener información financiera, por lo que es conveniente considerar medios alternativos para evaluar el flujo de ingresos de los potenciales clientes, al solicitar por ejemplo información de algún estado de cuenta bancario reciente.

El análisis de crédito implica el conocimiento detallado de una amplia gama de elementos, todos ellos pueden tener un mayor o menor valor dependiendo del tipo de crédito a otorgar, el mercado en el que se desarrolla el cliente, el monto del crédito y otros elementos.

2.2.4.4. COLATERAL O GARANTÍA

Son los bienes que posee en cliente tanto del negocio como familiares, los cuales sirven como respaldo del otorgamiento del crédito; estos se evalúan a través de sus activos fijos, el valor económico y la calidad de los mismos.

Otra fuente de garantía es la toma de un garante y el respaldo del crédito son los bienes de esta tercera persona.

En el caso de que el cliente no pague algunas opciones de colateral podrían ser:

- Fiador.
- Pagare en garantía.
- Contrato prendario.
- Fianza.
- Seguro de crédito.
- Deposito en garantía.
- Garantía inmobiliaria.

Particularmente en el tema de las garantías hay que ser muy cuidadoso, pues no se debe determinar el monto del crédito basado en el valor que tiene la garantía que respalda el crédito, esta no es una práctica sana ya que lo que se pretende es que el monto del financiamiento se calcule en base a lo que el cliente puede pagar y no a lo que le puedo embargar si no cumple con sus obligaciones financieras.

Si el analista pasa por alto el carácter y la capacidad a favor de los colaterales, está buscándose problemas ya que la omisión de estos dos factores, agotará en última instancia el colateral hasta el punto en que perderá todo su valor.

En algunos casos se toma el colateral para fortalecer una debilidad del capital, sin embargo en estos casos, el factor gerencial tiene un peso considerable.

2.2.4.5. CONDICIONES ECONÓMICAS

Las circunstancias económicas, tanto locales como globales, tienen un profundo efecto en la decisión para otorgar un crédito.

Los factores externos son los que pueden afectar la marcha de algún negocio, es decir aquellos que no dependen de su trabajo.

Los negocios en general y las condiciones económicas, sobre las que los individuos no tienen control, pueden alterar el cumplimiento del pago, así como su deseo de cumplir con sus obligaciones.

Si el banco está convencido de que se presentará una recesión o depresión económica, lo más probable es que no dé financiamiento con facilidad.

Algunos elementos a considerar son:

- Situación Política y económica del país
- Ubicación Geográfica del negocio
- Actividad económica del cliente

2.2.4.6. PLAN DE CONTINGENCIA

Esta es una herramienta financiera de vital importancia, conocido como el plan B, consiste en ponerse en el peor escenario financiero

del cliente, examinar las alternativas disponibles y la manera en cómo manejarlas.

Para establecer este plan de contingencia es importante destacar que los factores que afecten la estabilidad financiera del cliente pueden ser internos y externos; razón por la cual se debe considerar ambos aspectos al determinar el plan de contingencia.

2.3. CAPTACIONES

2.3.1. DEFINICIÓN

“Absorción de recursos directamente del público de manera que los fondos conseguidos son colocados en depósitos o préstamos a la vista, etc.

Así, para los bancos, la captación de depósitos constituye una de sus actividades fundamentales, puesto que con ellos obtienen una rentabilidad en forma de créditos.”(ECONOMIA, 2014)

2.3.2. FORMAS DE FONDEO

Las empresas necesitan de fondeo (dinero disponible) para poder continuar colocando créditos en el sistema financiero; existen dos formas puntuales mediante las cuales las empresas pueden continuar financiando a sus clientes.

2.3.2.1. FONDEO INTERNO

Se lo obtiene mediante los depósitos y productos pasivos de los clientes, para posteriormente invertir este dinero en el otorgamiento de créditos.

Este tipo de fondeo es más económico que el externo, debido a que se paga una tasa de interés por los depósitos y productos pasivos, pero esta es menor que la tasa a pagar por el financiamiento en una tercera entidad.

2.3.2.2. FONDEO EXTERNO

Este tipo de fondeo se lo obtiene mediante créditos a entidades nacionales o extranjeras, la finalidad es la misma, contar con el dinero para otorgar créditos en el sistema financiero.

Es importante destacar que los costos de este tipo de fondeo, son más altos, debido a que se cancela una tasa de interés por el uso del dinero y si el financiamiento es extranjero adicional a esta tasa de interés se debe pagar impuestos, lo cual hacen que el costo del dinero sea mucho mayor.

2.4. IMPUESTO A LA SALIDA DE DIVISAS

2.4.1. DEFINICIÓN

“El hecho generador de este impuesto lo constituye la transferencia, envío o traslado de divisas que se efectúen al exterior, sea en efectivo o a través del giro de cheques, transferencias, retiros o pagos de cualquier naturaleza, inclusive compensaciones internacionales, sea que dicha operación se realice o no con la intervención de las instituciones que integran el sistema financiero.

La tarifa del Impuesto a la Salida de Divisas, también denominado ISD, es del 5%.”(SRI, 2014)

2.4.2. QUIENES DEBEN PAGAR ESTE VALOR

El ISD debe ser pagado por todas las personas naturales, sucesiones indivisas, y sociedades privadas, nacionales y extranjeras., según lo dispuesto en el ordenamiento jurídico vigente.

Las Instituciones Financieras (IFI'S), así como el Banco Central se constituyen en agentes de retención del impuesto cuando transfieran divisas al exterior por disposición de terceros.

Las empresas de courier que envíen divisas al exterior por orden de sus clientes, se constituyen en agentes de percepción.

“Las entidades y organismos del Estado, empresas públicas, organismos internacionales, sus funcionarios extranjeros debidamente acreditados en el país, misiones diplomáticas, oficinas consulares, así como funcionarios extranjeros de estas entidades, no están sujetos al pago del ISD en las transferencias, envíos o traslados que efectúen al exterior.”(SRI, 2014)

2.4.3. SOBRE QUÉ VALOR SE PAGA ESTE IMPUESTO

El Impuesto a la Salida de Divisas grava el valor de todas las operaciones y transacciones monetarias que se realicen al exterior, con o sin la intervención de las instituciones del sistema financiero.

“También causan ISD los pagos efectuados desde el exterior por concepto de amortización de capital, intereses y comisiones generados en crédito externos gravados con el impuesto, así como aquellos relacionados al pago de importaciones de bienes, servicios e intangibles, aun cuando los pagos no se hagan por transferencias, sino con recursos financieros en el exterior del sujeto pasivo o de terceros.

Para el caso de importaciones de bienes canceladas total o parcialmente desde el exterior, el Impuesto a la Salida de Divisas se declarará y pagará sobre la parte pagada desde el exterior, el mismo día de la nacionalización de los bienes; los importadores deberán pagar el impuesto mediante formulario 106, consignando el código “4580” en el campo “Código del impuesto.”(SRI, 2014)

Por otra parte, se presume haberse efectuado la salida de divisas, causándose el correspondiente impuesto, en el caso de exportaciones de bienes o servicios generados en el Ecuador, cuando las divisas correspondientes a los pagos por concepto de dichas exportaciones, no ingresen al Ecuador en el plazo de 180 días calendario de efectuadas.

En este caso, al impuesto causado en las divisas no ingresadas, se podrá descontar el valor del Impuesto a la Salida de Divisas (ISD) generado en pagos efectuados desde el exterior, referidos en el párrafo anterior.

El pago del ISD definido en este párrafo, se efectuará de manera anual, en la forma, plazos y demás requisitos que mediante resolución de carácter general establezca el Servicio de Rentas Internas.

2.5. BANCO PROCREDIT

2.5.1. INTRODUCCIÓN

El nombre ProCredit y su significado:

PRO = tiene una connotación positiva.

CREDIT = proviene del latín que significa “creer/confiar.

Los Bancos ProCredit son vecinos responsables para negocios y personas.

La institución pregona la aplicación de valores que sean un aporte para la sociedad tanto social como financieramente, es por ello que Banco ProCredit impulsa los créditos microempresariales, ya que tiene el firme convencimiento de que estas microempresas son quienes generan fuentes de empleo y aportan con el desarrollo del país.

La actividad principal de negocio es la concesión de crédito y otros servicios bancarios a empresas pequeñas, medianas y ahorristas de ingresos; los mismos que anteriormente tenían acceso muy limitado a los servicios financieros formales.

El modelo de negocio aplicado por Banco ProCredit se basa en una forma de banca socialmente responsable que busca ser transparente, eficiente y rentable con carácter sostenible.

El grupo ProCredit está comprometido con la consecución de objetivos tanto sociales como comerciales; por ello, todas las instituciones que lo conforman están adheridas a un conjunto común de normas éticas, medioambientales, profesionales, e integrados para lograr sinergias, intercambiar ideas y experiencias con el objetivo común de construir instituciones con alto perfil de desempeño.

2.5.2. BANCO PROCREDIT EN EL MUNDO

Banco ProCredit Ecuador forma parte del grupo ProCredit que comprende 22 bancos que operan en economías de transición y países en desarrollo en Europa del Este, Latinoamérica y África.

Países en los cuales se encuentra Banco ProCredit:

- Albania
- Alemania

- Armenia
- Bolivia
- Bosnia y Herzegovina
- Bulgaria
- Colombia
- Ecuador
- El Congo
- El Salvador
- Georgia
- Ghana
- Honduras
- Kosovo
- Macedonia
- México
- Moldova
- Mozambique
- Nicaragua
- Romania
- Serbia
- Ucrania

La empresa matriz del grupo ProCredit es la compañía ProCredit Holding, con sede en Fráncfort (Alemania), siendo el accionista mayoritario de Banco ProCredit Ecuador con un 93,1% de las acciones.

Banco ProCredit Ecuador fue fundado en el mes de octubre del 2001 con el nombre de Sociedad Financiera Ecuatorial por una alianza de inversiones internacionales orientadas al desarrollo, los cuales son hoy accionistas de ProCredit Holding.

Su objetivo era establecer un nuevo tipo de institución financiera, capaz de entender las necesidades de las pequeñas empresas de una manera socialmente responsable.

La meta principal no era la de obtener el máximo beneficio a corto plazo, sino la de fortalecer el sector financiero, contribuir al desarrollo económico y a su vez alcanzar una rentabilidad sostenible a largo plazo para los inversionistas.

Después de tres exitosos años en el mercado financiero ecuatoriano, en enero del 2005, Sociedad Financiera Ecuatorial se convirtió en Banco ProCredit S.A. con el fin de ampliar la gama de productos y servicios financieros para servir de mejor manera a sus clientes.

En el transcurso de los años, ProCredit Holding ha consolidado la estructura de accionistas y de gerencias de todos los bancos ProCredit para crear un auténtico grupo global con una estructura de propiedad bien definida, aplicando los mejores estándares, sinergias y beneficios así generados.

2.5.3. MISIÓN

“Banco ProCredit es un banco orientado al desarrollo de los países en que opera, ofrece servicios financieros integrales.

Ofrece un excelente servicio al cliente y una amplia gama de productos bancarios. En sus operaciones de crédito se orientan principalmente a las pequeñas y medianas empresas porque están convencidos de que éstas crean el mayor número de empleos y aportan una contribución significativa a las economías en las que operan.

A diferencia de otras instituciones financieras, Banco ProCredit no promueve el crédito al consumo, sino que pone su enfoque primordial en la prestación de servicios de banca socialmente responsable, contribuyendo a la creación de una cultura del ahorro y estableciendo relaciones a largo plazo con sus clientes.

Si bien sus accionistas buscan obtener un retorno sostenible de su inversión, su fin no es obtener el máximo beneficio a corto plazo, sino establecer una relación de largo plazo con sus clientes.

Banco ProCredit invierte considerables recursos en la capacitación de su personal para crear un ambiente de trabajo agradable y eficiente; para así brindar a sus clientes el servicio más atento y competente posible.”(PROCREDIT, 2014)

2.5.4. ACCIONISTAS

- **IPC:** Compañía consultora alemana, creadora del grupo ProCredit.
- **IPC Invest:** Fondo de inversiones de empleados del Grupo ProCredit.
- **DOEN:** Fundación Holandesa que invierte en los campos de desarrollo sostenible, cultura, bienestar y cohesión social.

- **KFW:** Banco de Desarrollo del Estado de Alemania,
- **IFC:** Corporación Financiera del Banco Mundial.
- **FMO:** Corporación Financiera del Estado Holandés.
- **PROPARCO:** Institución de financiación del desarrollo, propiedad de la Agencia Francesa de Desarrollo (AFD).
- **BIO:** Sociedad Belga de inversión para los países en desarrollo.
- **TIAA CREF:** Fondo de pensiones en Estados Unidos, en los campos académico, de investigación, médico y cultural.
- **OMYDYAR TUFTS:** Fondo de inversión de Estados Unidos para entidades de microfinanzas.
- **RESPONSABILITY:** Fondo suizo de inversiones para países en desarrollo, que busca combinar un retorno financiero con un impacto social.

2.5.5. CALIFICACIÓN DE RIESGO

Banco ProCredit cuenta con una calificación AAA- otorgada por las calificadoras BankWatch Ratings S.A. empresa asociada a Fitch Ratings y la Calificadora de Riesgo Humphreys S.A.

El contar con esta calificación significa que la situación de la institución es muy fuerte y tiene una sobresaliente trayectoria de rentabilidad, lo cual se refleja en una excelente reputación en el medio, un muy buen acceso a sus mercados naturales de dinero y claras perspectivas de estabilidad.

Si bien existe debilidad o vulnerabilidad en algún aspecto de las actividades de la institución, ésta se mitiga enteramente con las fortalezas de la organización.

El signo (-) indica la posición relativa dentro de la respectiva categoría.

2.5.6. RESPONSABILIDAD SOCIAL

Una parte importante de su misión es el apoyo a la comunidad, esto impulsa a las oficinas de todo el país a la realización de actividades sociales tales como; visita a hogares de niños, de ancianos, de discapacitados, escuelas, barrios descuidados entre otros, con la finalidad de apoyar las actividades que mejoren el entorno de la comunidad.

Este concepto forma parte de la personalidad de la Institución desde su nacimiento, sobre todo considerando el hecho de la filosofía de ser un Banco que busca una relación de largo plazo, no solo considerando a los clientes, sino a la comunidad y a los colegas de trabajo.

Banco ProCredit ejecuta programas de Educación Financiera, por medio del cual busca exponer a los adultos y niños contenidos relacionados con el funcionamiento de un Banco, el dinero, la importancia del ahorro, entre otros temas de importancia para sus clientes.

2.5.6.1. BANCO VECINO EN PROCREDIT

La intermediación financiera socialmente responsable sólo es posible si el banco establece relaciones personales y duraderas con sus clientes.

La gente que vive en el vecindario se conoce entre sí y se tiene confianza mutua, a ello es a lo que Banco ProCredit desea llegar a establecer una relación basada en la confianza con sus clientes.

La palabra vecindad transmite el sentido de accesibilidad, familiaridad y confianza, indica que estamos cerca de la vida diaria y sus problemas y destaca que hemos venido para quedarnos.

Precisamente por todas estas razones es que Banco ProCredit se considera como un Banco vecino, que desea establecer relaciones de largo plazo con sus clientes.

2.5.6.2. SELECCIÓN DE PERSONAL – PROGRAMA DE APRENDIZAJE BANCARIO

El Programa de Aprendizaje Bancario es el único camino para formar parte de Banco ProCredit. El Programa de Aprendizaje Bancario (PAB), es realizado por la Fundación Alianza Estratégica y es auspiciado por Banco ProCredit.

El PAB es un curso con una duración de seis meses, orientado a profesionales con o sin experiencia, con estudios universitarios o tecnológicos, que forma al participante para entender el funcionamiento de la banca socialmente responsable desde su esencia, así como el rol y efectos que generan la intermediación financiera en la economía del país.

El curso no se enfoca solamente en brindar herramientas técnicas de banca y finanzas, sino que adopta un enfoque integral donde también se enfatiza fuertemente los valores y principios éticos necesarios para formar a profesionales socialmente responsables, los mismos que se identifiquen con la filosofía de la institución.

En este tiempo de capacitación, las personas pertenecientes al Programa de Aprendizaje Bancario, rinden pruebas parciales, mediante las cuales demuestran su potencial y su identificación con la filosofía y requerimientos de la institución; una vez aprobado este programa, las personas que obtengan esta certificación pasan a formar parte de la institución.

2.5.7. PRODUCTOS Y SERVICIOS

2.5.7.1. SERVICIOS BANCARIOS

2.5.7.1.1. TRANSFERENCIAS BANCARIAS

Útil para realizar transferencias de dinero de forma rápida, segura y conveniente, entre cuentas propias de Banco ProCredit o hacia cuentas en otras instituciones financieras, a nivel nacional o internacional.

2.5.7.1.2. TRANSFERENCIAS PROGRAMADAS

Estas transferencias se realizan desde una cuenta de ahorros o corriente hacia una segunda cuenta propia o de terceros, de forma tal que se incrementen los ahorros con los excedentes mensuales de los ingresos fijos, o se puedan realizar pagos periódicos a favor de terceros.

2.5.7.1.3. RECEPCIÓN DE REMESAS

Permite recibir las remesas desde España a través de la Caixa de España.

2.5.7.1.4. E-BANKING

Permite acceder a información actualizada sobre saldos y movimientos de cuentas de ahorros o corrientes, vía internet, de forma rápida y ágil.

2.5.7.1.5. TOKEN

Útil para realizar transferencias nacionales e internacionales en línea, de forma rápida y segura.

2.5.7.1.6. MASTERCARDEBIT (TARJETA DE DEBITO)

La forma más segura e inteligente de usar el dinero, permite acceder a los fondos disponibles mediante retiros por cajeros automáticos de la red Cirrus y compras en los puntos de aceptación de la red mastercard a nivel nacional e internacional.

2.5.7.1.7. PAGO DE SERVICIOS BASICOS

Débito automático para pagos de servicios básicos como: luz, agua y teléfono.

2.5.7.1.8. SEGUROS DE VIDA

Pensando en la tranquilidad y a seguridad de sus clientes, Banco ProCredit propone planes de seguros como:

- Provida

- Proseguridad

➤ Oncológico

El costo de estos varía según las condiciones a adquirir, pero trabajan con primas desde \$1,70 mensuales.

2.5.7.1.9. SEGURO DE TARJETA DE DEBITO

Este servicio fue creado para respaldar los ahorros de sus clientes de forma tal, que si existiese un robo de dinero mediante el retiro por el cajero automático, la institución asume este valor una vez realizada la investigación pertinente.

2.5.7.1.10. TRANSPORTE DE VALORES

Permite transportar con seguridad los valores recaudados desde la empresa hacia el banco o del banco hacia la empresa, este servicio permite mitigar el riesgo de posibles robos en el transcurso del transporte del dinero.

2.5.7.1.11. MENSAJERIA CELULAR

Útil para cuentas corrientes, ya que recibe las notificaciones del número de cheques presentados al cobro con el total del valor a depositar, evitando así los protestos de los mismos.

2.5.7.1.12. ROLES DE PAGO

Servicio ágil, eficiente y económico para el pago de sueldos al personal de las empresas, este servicio se realiza mediante una cuenta madre y cuentas receptoras de los pagos.

2.5.7.1.13. SOBREGIRO CONTRATADO

Sobregiro para clientes con cuenta corriente de la institución, de forma tal dispongan de la liquidez necesaria para cubrir pagos de los cheques.

2.5.7.2. PRODUCTOS DE AHORRO E INVERSION

2.5.7.2.1. CUENTA DE AHORRO TRADICIONAL

Cuenta para empresarios y asalariados, que les permite manejar su dinero con seguridad y accesibilidad, pagándoles un valor de interés mensual en función al saldo vigente en su cuenta.

2.5.7.2.2. CUENTA DE AHORRO PREMIUM

Cuenta de depósito a la vista con condiciones competitivas para brindar una atractiva rentabilidad a los excedentes de liquidez de empresarios y asalariados.

2.5.7.2.3. CUENTA CORRIENTE

Es la herramienta más conveniente para el manejo eficiente y seguro de la liquidez de los empresarios y asalariados; en este tipo de cuentas la institución paga un porcentaje de interés mensual.

2.5.7.2.4. DEPÓSITOS A PLAZO FIJO

Una inversión muy segura con respaldo internacional que afianza el futuro de sus clientes, ahorrando con condiciones más seguras y atractivas para aportar al financiamiento de sus proyectos personales.

2.5.7.2.5. PLAN PROAHORRO

Es una alternativa de ahorro periódico, de acuerdo a las posibilidades de cada cliente, que permitirá contar al final del programa con una cantidad suficiente para lograr metas a futuro.

2.5.7.3. PRODUCTOS DE CRÉDITO

2.5.7.3.1. CRÉDITOS MICROEMPRESARIALES

Son créditos destinados para microempresarios dedicados a actividades como: comercio, manufactura y producción de bienes y servicios, de montos a partir de \$5000 en adelante.

2.5.7.3.2. CRÉDITOS AGROPECUARIOS

Créditos para financiar la compra de insumos, maquinaria, animales, pago de mano de obra y mejora de instalaciones de empresas agropecuarias.

2.5.7.3.3. CRÉDITOS DE OPORTUNIDAD

Créditos que permiten contar con el dinero necesario para aprovechar importantes oportunidades que se presenten en el negocio de sus clientes.

2.5.7.3.4. CRÉDITOS DE VIVIENDA

Crédito empresarial para adquirir viviendas o terrenos, para ampliación o construcción de viviendas de clientes con una actividad empresarial.

2.5.7.3.5. CRÉDITO BACK TO BACK (GARANTÍA DPF)

Crédito inmediato de hasta el 95% del valor del DPF aplicando como garantía el depósito a plazo fijo vigente, de forma tal, que no se pierda el dinero ahorrado hasta la fecha.

2.5.7.4. ACTIVIDADES NO FINANCIABLES

- **Actividades que impliquen explotación laboral.-** Empresas que exploten laboralmente a sus empleados, en cuanto al trabajo excesivo (más de 8 horas laborables al día) con una paga menor al sueldo básico.
- **Producción o comercio de actividades ilegales.-** Actividades como: narcotráfico, lavado de dinero, plagio, financiamiento informal (chulco), entre otros.
- **Producción o comercio de armas y municiones.-** No se financia a empresas que se dediquen a la producción y distribución de armas y municiones.
- **Producción o comercio de tabaco.-** Esta actividad no es financiable, sin ninguna excepción.
- **Producción o comercio de bebidas alcohólicas (excepto vino y cerveza).-** Banco ProCredit no financia a empresas que se dediquen a la producción o comercio de bebidas alcohólicas, a excepción del vino y la cerveza, siempre que cuenten con un registro sanitario.
- **Juegos de azar, casinos y juegos similares.-** Baja ninguna circunstancia se puede financiar este tipo de actividades.

- **Comercio que amenace el deterioro o extinción de flora o fauna.-** No se financia actividades como; la tala indiscriminada de árboles, la caza de animales o la distribución de pieles de los mismos.
- **Producción o comercio de materiales radioactivos.-** Todo lo relacionado con materiales radioactivos es imposible de financiar sin ninguna excepción.
- **Negocio o actividades relacionado con la industria nuclear.-** Todo lo relacionado con la industria nuclear es imposible de financiar sin ninguna excepción.
- **Producción, comercio o uso de amianto.-** Se financiará únicamente a empresas que trabajen con amianto para el pintado de hilos, si se trata de producción o distribución del amianto no será financiable.
- **Producción o comercio de productos farmacéuticos.-** No se financia esta actividad, salvo el caso que estos productos farmacéuticos cuenten con los registros sanitarios y todos los documentos legales en regla.
- **Actividades relacionadas con la tala de árboles sin permisos pertinentes.-** No se financia actividades que impliquen una tala de árboles de forma indiscriminada, si cuentan con los permisos pertinentes y trabajan con reforestación se puede otorgar un crédito a este tipo de negocios.
- **Pesca de arrastre con red en entornos marinos.-** No se financia esta actividad, debido a que pone en riesgo innecesario la vida de los animales acuáticos que no son para el consumo humano, sino que mueren debido a la pesca indiscriminada.

- **Embarque de petróleo u otras sustancias tóxicas.-** No se financia esta actividad debido a que ocasiona daño al medio ambiente, y el cuidado al mismo es lo pregonado su misión.

- **Actividades que afecten el medio ambiente.-** No se financia ninguna actividad que cause daño al medio ambiente, ya que el cuidado al mismo, forma parte de su misión institucional.

2.6. INDICADORES FINANCIERO DE BANCO PROCREDIT

A continuación se detalla los principales indicadores financieros de Banco ProCredit al año 2014.

Los indicadores de Capital de Banco ProCredit, mantienen relación a los de la Banca Pública; en cuanto a los indicadores de Calidad de Activos Banco ProCredit otorga créditos con un análisis profundo para evitar que exista un valor alto de cartera en mora, lo cual se ha logrado hasta la fecha contando un nivel de morosidad bajo en relación a la cartera de crédito; los indicadores reflejan además que Banco ProCredit es una entidad rentable incluso sus indicadores de rentabilidad son superiores al promedio de los Bancos Privados; los indicadores reflejan además que Banco ProCredit cuenta con la suficiente liquidez para responder a sus obligaciones en cualquier momento que se lo requiera.

Tabla 2: Indicadores de Banco ProCredit.

CODIGO OFICINA: 1148		Banco ProCredit	Bancos Privados
3.1 CAPITAL:			
3.1.1	Cobertura patrimonial de activos	249.86%	291.83%
3.1.2	Solvencia	14.68%	13.94%
3.1.3	Patrimonio técnico secundario / patrimonio técnico primario	5.57%	12.66%
3.2 CALIDAD DE ACTIVOS:			
3.2.1	Morosidad bruta total	2.70%	6.17%
3.2.2	Morosidad cartera comercial	1.21%	1.72%
3.2.3	Morosidad cartera consumo	3.57%	9.04%
3.2.4	Morosidad cartera de vivienda	0.27%	3.38%
3.2.5	Morosidad cartera de microempresa	4.65%	6.31%
3.2.6	Provisiones / cartera de crédito improductiva	166.10%	105.89%
3.2.7	Cobertura de la cartera comercial	180.11%	163.72%
3.2.8	Cobertura de la cartera de consumo	74.20%	83.50%
3.2.9	Cobertura de la cartera de vivienda	464.79%	94.84%
3.2.10	Cobertura de la cartera de microempresa	83.33%	79.83%
3.3.1	Activos productivos / pasivos con costo	106.84%	111.80%
3.3.2	Grado de absorción - gastos operacionales / margen financiero	87.63%	93.75%
3.3.3	Gastos de personal / activos totales promedio	2.82%	4.10%
3.3.4	Gastos operativos / activos totales promedio	7.75%	8.61%
3.4 RENTABILIDAD			
3.4.1	Rendimiento operativo sobre activo – ROA	1.32%	0.81%
3.4.2	Rendimiento sobre patrimonio – ROE	11.25%	5.71%
3.5 LIQUIDEZ			
3.5.1	Fondos disponibles / total depósitos a corto plazo	23.90%	31.28%
3.5.2	Cobertura 25 mayores depositantes	95.85%	123.41%
3.5.3	Cobertura 100 mayores depositantes	74.86%	76.64%

Fuente: <http://www.bancoprocredit.com.ec/>

CAPÍTULO III

3. EJECUCIÓN DEL PROYECTO

3.1. COMPARACIÓN DE LAS TASAS DE INTERÉS ACTIVAS Y PASIVAS ESTABLECIDAS POR EL BANCO CENTRAL VS. LAS TASAS DE INTERÉS DE BANCO PROCREDIT

Banco ProCredit trabaja con tasas activas y pasivas que se encuentran dentro de los parámetros establecidos por el Banco Central del Ecuador, dentro de estas las que son mayormente utilizadas son las de Microcrédito de Acumulación Ampliada, cuya tasa establecida por el Banco Central es de 25,50% y la que aplica Banco ProCredit es del 22,60%, la cual es similar a la tasa referencial que es del 22,44%; otra tasa muy utilizada es la de Microcrédito de Acumulación Simple, en donde Banco ProCredit aplica la tasa del 24,20%, la tasa referencial es del 25,20% y la máxima establecida por el Banco Central es del 27,50% y la otra tasa utilizada es la de producto PYME, cuya tasa de Banco ProCredit es del 11,07%, la referencial del 11,20% y la máxima establecida por el Banco Central es del 11,83%.

En cuanto a las tasas pasivas, Banco ProCredit paga una tasa de interés dentro de los límites permitidos, como forma de incentivo cuando el depósito a plazo fijo es mayor a 1 año, se otorga un 0,5% adicional a la tasa establecida por la entidad.

Tabla 3: Tasas de interés de Banco Central vs. Banco ProCredit al 15 de mayo del 2014.

Producto	Tasas Referenciales	Tasas Máximas	Tasas Bco. ProCredit
TASA ACTIVA EFECTIVA			
Productivo Corporativo	8,17%	9,33%	8,82%
Productivo Empresarial	9,53%	10,21%	9,62%
Productivo PYME	11,20%	11,83%	11,07%
Vivienda	10,64%	11,33%	10,62%
Microcrédito Acum. Simple	25,20%	27,50%	24,20%
Microcrédito Acum. Ampliada	22,44%	25,50%	22,60%
TASA PASIVA EFECTIVA			
Depósitos Monetarios	0,60%		0,10%
Plazo Fijo:			
Plazo 30 a 60 días	3,89%		3,00%
Plazo de 61 a 90 días	3,67%		3,25%
Plazo de 91 a 120 días	4,93%		4,25%
Plazo de 121 a 180 días	5,11%		4,80%
Plazo de 181 a 360	5,65%		5,50%
Plazo > 360	5,35%		6,00%

Fuente: <file:///H:/TESIS%20%20ANDRE%20NO%20MOVER/Tasas%20BCE.htm>

3.2. COMPARACIÓN DE LA MOROSIDAD DE BANCO PROCREDIT AGENCIA LATACUNGA EN LOS AÑOS 2011-2013

A inicios del año 2011 la cartera de crédito de Banco ProCredit Agencia Latacunga representó el 10% de la cartera a nivel Nacional, este porcentaje se mantiene hasta julio del mismo año, pero en agosto del 2012 su cartera se reduce y representa el 9% de la cartera total, este resultado fue debido a que la institución decidió no otorgar créditos de montos menores a \$3.000, por lo cual este rubro se redujo en un 1 % en relación a julio, este valor se mantuvo hasta abril del 2012, luego redujo su cartera y representó el 8% de la cartera total, hasta mayo del 2013, debido a que en el año 2013, como estrategia de mercado Banco ProCredit decide no otorgar créditos menores a \$5.000, pero incrementar su monto de crédito hasta \$50.000 en la Agencia de Latacunga, debido a que estas operaciones se realizaban en la ciudad de Ambato, por este motivo su cartera se reduce y representa el 7% de la cartera total, pero en el mes de diciembre su valor incrementa al 8% de la cartera total.

Se espera que para el año próximo (2014), Banco ProCredit Agencia Latacunga aporte con un mayor volumen de colocación de créditos, de tal manera que mantengan una cartera estable y con potencial crecimiento, esto se logrará una vez establecidas las nuevas estrategias y aplicadas al mercado de la ciudad de Latacunga.

Tabla 4: Saldo de cartera del año 2011 al 2013.

Saldo de cartera		Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.
Latacunga	2011	22.511.159,49	21.960.552,26	21.589.325,41	21.366.919,91	21.257.074,58	21.205.587,12
	2012	20.418.997,79	20.367.622,06	20.359.335,08	20.226.778,62	20.152.004,77	20.330.012,75
	2013	21.207.865,00	21.221.525,88	21.426.299,55	21.768.903,61	21.926.436,91	22.089.830,72
Nacional	2011	225.401.361,13	220.920.688,14	218.602.862,47	217.602.899,70	217.704.878,10	218.898.110,33
	2012	233.566.755,58	234.051.143,19	235.697.777,90	237.191.609,77	237.803.380,15	241.672.160,65
	2013	272.284.976,04	275.868.649,56	281.479.322,58	287.773.552,54	291.166.608,41	298.825.003,49
Saldo de cartera		Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.
Latacunga	2011	21.046.618,03	21.080.532,02	20.972.316,57	21.000.756,46	20.904.297,22	20.940.927,91
	2012	20.375.960,59	20.414.113,02	20.300.165,52	20.663.563,91	20.952.509,07	21.259.705,79
	2013	22.580.674,45	22.895.564,98	23.200.603,26	23.790.096,01	24.321.778,74	25.007.240,32
Nacional	2011	220.483.370,58	222.867.184,27	227.312.391,03	231.443.020,30	233.728.543,62	234.533.214,37
	2012	245.600.057,85	249.103.411,72	250.463.006,39	258.314.880,39	265.466.228,09	269.993.660,07
	2013	304.735.168,84	313.035.942,48	316.463.756,12	321.649.947,82	327.550.592,35	331.409.641,64

Fuente: Banco ProCredit.

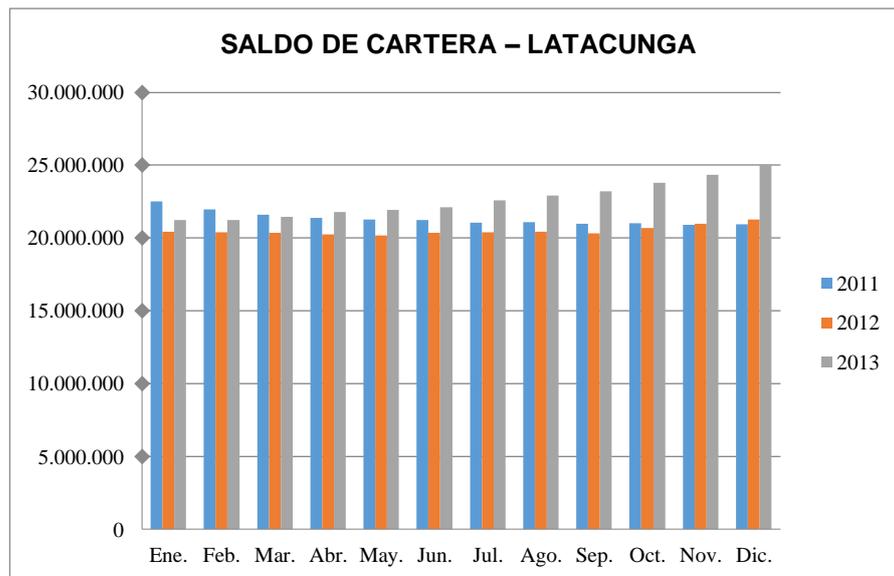


Gráfico 1: Saldo de cartera Agencia Latacunga.

Fuente: Banco ProCredit.

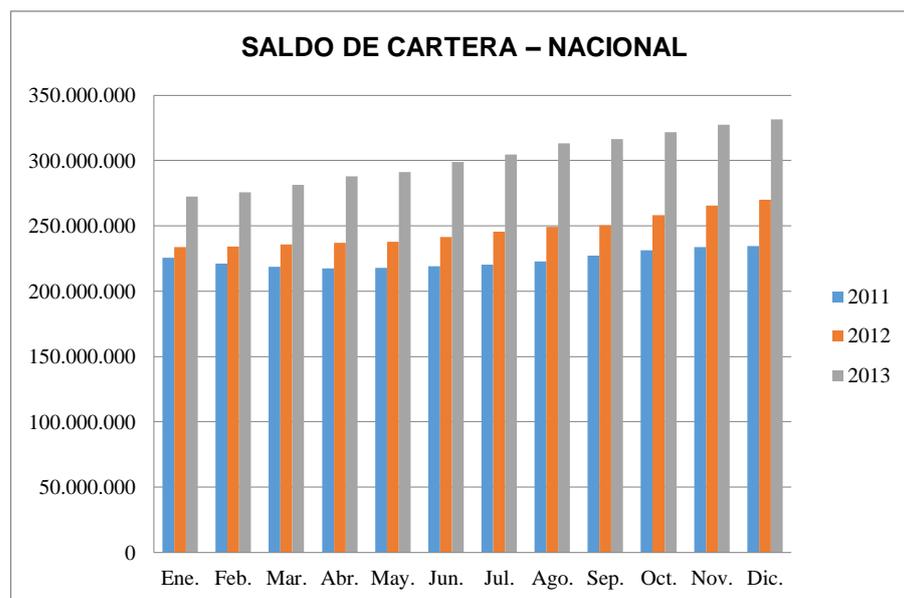


Gráfico 2: Saldo de cartera a nivel nacional.

Fuente: Banco ProCredit.

En enero del año 2011 la mora de la Agencia Latacunga representaba el 6% del valor de mora de Banco ProCredit, en el transcurso del año su porcentaje ha ido reduciéndose entre un 5% y 3%, concluyendo en el mes de diciembre en un 4% del total de la mora a nivel nacional.

En el año 2012 el comportamiento de la mora se mantiene y oscila entre un 4% y 6%, iniciando en enero con un 5% y terminando en diciembre con un 4%, mostrando así la gestión de los ejecutivos de crédito para mantener una mora controlada.

A inicios del 2013, en enero la mora de la Agencia Latacunga representa el 5% de la mora a nivel nacional y en diciembre cierra el año con una mora del 4% del total.

Es importante destacar que el porcentaje meta de mora sólo de la Agencia Latacunga es de máximo el 2,50%, es decir que de la cartera de créditos otorgados de la Agencia Latacunga, su mora puede ser del 2,50% del valor de la misma; en el año 2011, el porcentaje promedio fue del 1,82%, mientras que en el año 2012 el promedio del porcentaje de mora de la Agencia Latacunga fue del 2,02% y en el 2013 fue del 1,64%.

En el 2012 existió un incremento debido a los cambios de estrategias planteadas por la institución, pero para el 2013 se puede apreciar una reducción de la mora, debido a que se aplicó mayor gestión a la misma, pero se redujo el volumen de colocación como se mostró en los cuadros anteriores.

Tabla 5: Saldo de mora del año 2011 al 2013.

Saldo de mora		Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.
Latacunga	2011	436.903,30	545.721,85	345.042,73	409.846,70	369.015,94	312.186,17
	2012	424.452,83	685.512,06	422.872,76	459.652,16	453.290,15	407.595,89
	2013	417.044,97	468.767,34	409.533,64	366.789,24	412.996,62	441.931,22
Nacional	2011	6.748.192,20	9.938.973,26	8.135.303,21	9.154.865,20	8.857.502,81	8.438.431,43
	2012	9.383.735,36	10.878.372,70	9.156.989,05	9.179.571,97	9.141.272,68	8.512.430,50
	2013	8.207.561,46	9.238.684,10	7.633.937,95	8.642.379,43	7.916.387,78	7.411.837,61
Saldo de mora		Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.
Latacunga	2011	315.705,34	333.478,45	330.886,44	382.245,30	522.331,79	364.699,38
	2012	400.861,83	357.032,78	401.859,21	314.847,96	353.951,26	280.517,15
	2013	331.470,55	279.256,84	343.638,73	297.598,40	363.155,86	276.828,88
Nacional	2011	9.090.297,79	9.544.643,61	9.934.747,31	9.572.498,11	9.671.879,48	8.234.560,35
	2012	7.594.047,05	7.518.024,57	8.714.882,08	8.174.962,38	8.648.438,49	6.545.082,59
	2013	7.732.695,24	6.691.572,01	8.356.671,95	7.663.524,05	8.074.821,77	6.234.683,95

Fuente: Banco ProCredit.

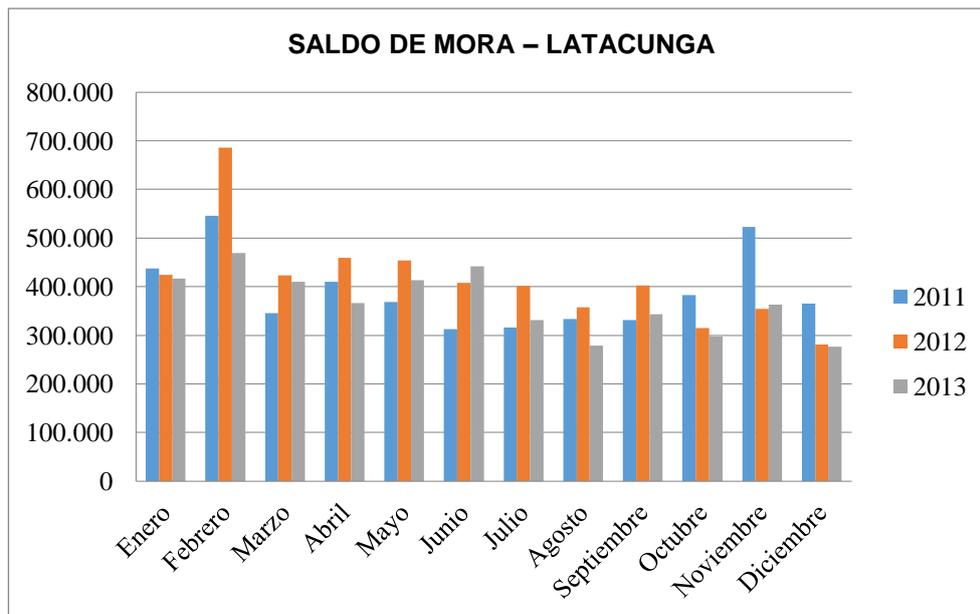


Gráfico 3: Saldo de mora Agencia Latacunga.

Fuente: Banco ProCredit.

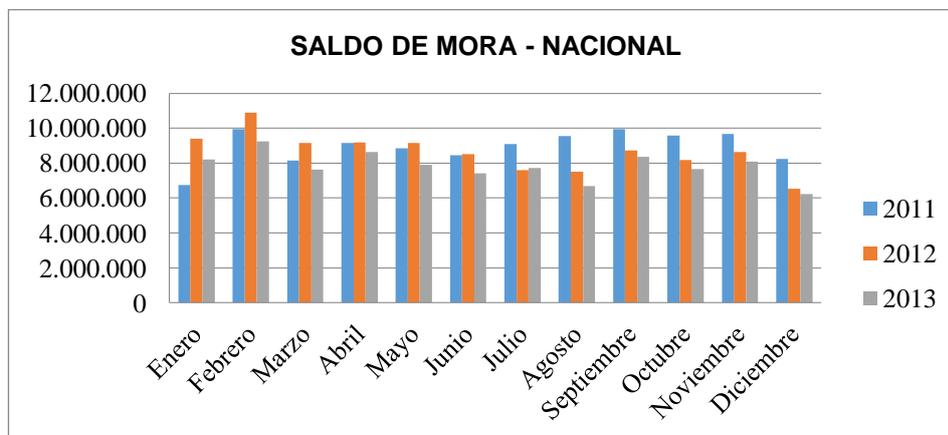


Gráfico 4: Saldo de mora a nivel nacional.

Fuente: Banco ProCredit.

En el año 2011 el promedio de saldo de cartera castigada de Banco ProCredit Agencia Latacunga representa el 1,25% del total del saldo de cartera de créditos otorgados de la misma Agencia; mientras que en el año 2012 el porcentaje promedio de cartera castigada es del 1,75% del total del saldo de cartera y finalmente en el año 2013 la cartera

castigada representa el 1,64% en promedio anual, en relación al saldo de cartera de créditos otorgados.

Si bien es cierto ha existido un incremento de la cartera castigada en un 0,50% en comparación entre el año 2011 y el año 2012, debido a que en estas fechas existieron problemas con la distribución del chasqui, producto que afecto a los clientes que poseen bloqueras y que se dedican al comercio de este producto, el cual representa cerca del 30% del total de clientes de Banco ProCredit Agencia Latacunga; por esta causa se vieron reducidos los ingresos de los clientes, motivo por el cual no pudieron cumplir con sus compromisos de pago, en el año siguiente este valor se logró reducir debido a que varios clientes obtuvieron los permisos respectivos para la explotación del producto, pero esta situación no se controla del todo; el objetivo planteado por la institución es contar con un nivel de cartera castigada máximo del 2%, objetivo que se ha logrado hasta esta fecha.

Tabla 6: Saldo de mora del año 2011 al 2013.

Saldo de mora		Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.
Latacunga	2011	436.903,30	545.721,85	345.042,73	409.846,70	369.015,94	312.186,17
	2012	424.452,83	685.512,06	422.872,76	459.652,16	453.290,15	407.595,89
	2013	417.044,97	468.767,34	409.533,64	366.789,24	412.996,62	441.931,22
Nacional	2011	6.748.192,20	9.938.973,26	8.135.303,21	9.154.865,20	8.857.502,81	8.438.431,43
	2012	9.383.735,36	10.878.372,70	9.156.989,05	9.179.571,97	9.141.272,68	8.512.430,50
	2013	8.207.561,46	9.238.684,10	7.633.937,95	8.642.379,43	7.916.387,78	7.411.837,61
Saldo de mora		Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.
Latacunga	2011	315.705,34	333.478,45	330.886,44	382.245,30	522.331,79	364.699,38
	2012	400.861,83	357.032,78	401.859,21	314.847,96	353.951,26	280.517,15
	2013	331.470,55	279.256,84	343.638,73	297.598,40	363.155,86	276.828,88
Nacional	2011	9.090.297,79	9.544.643,61	9.934.747,31	9.572.498,11	9.671.879,48	8.234.560,35
	2012	7.594.047,05	7.518.024,57	8.714.882,08	8.174.962,38	8.648.438,49	6.545.082,59
	2013	7.732.695,24	6.691.572,01	8.356.671,95	7.663.524,05	8.074.821,77	6.234.683,95

Fuente: Banco ProCredit

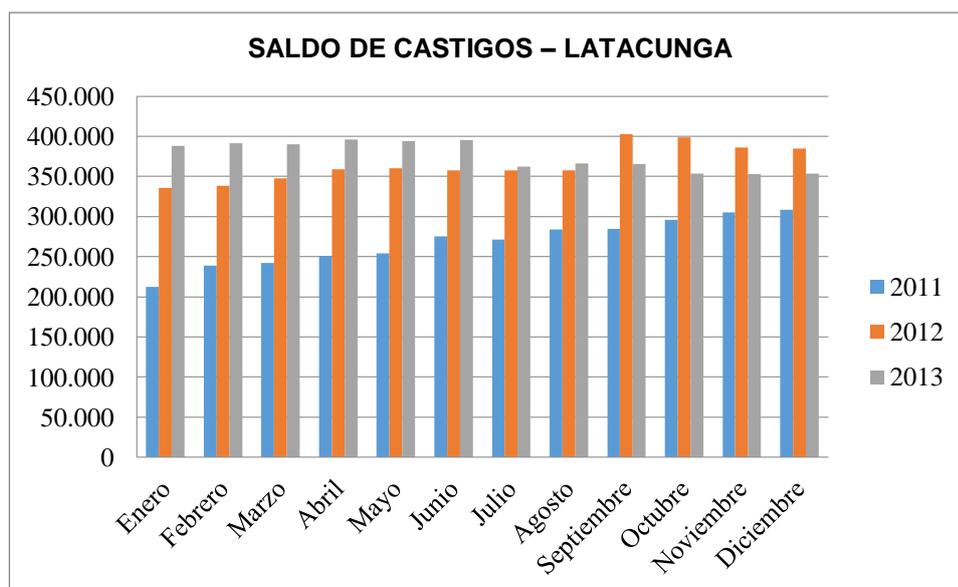


Gráfico 5: Saldo de castigos de la agencia Latacunga.

Fuente: Banco ProCredit.

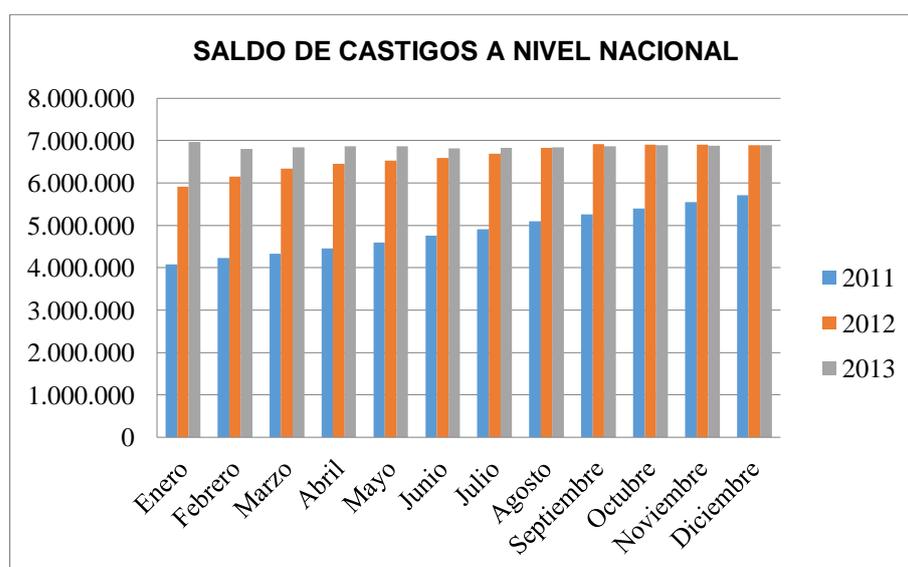


Gráfico 6: Saldo de castigos a nivel nacional.

Fuente: Banco ProCredit.

Tabla 7: Análisis de la cartera del año 2011.

Meses	LATACUNGA Saldo de cartera de crédito	NACIONAL Saldo de cartera de crédito	% Particip.	LATACUNGA Saldo de mora	%	NACIONAL Saldo de mora	%	% Particip.	LATACUNGA Saldo de castigos	%	NACIONAL Saldo de castigos	%	% Particip.
ene-11	22.511.159,49	225.401.361	10%	436.903	1,94	6.748.192	2,99	6%	212.411	0,93	4.084.610	1,78	5%
feb-11	21.960.552,26	220.920.688	10%	545.722	2,49	9.938.973	4,50	5%	239.028	1,08	4.231.666	1,88	6%
mar-11	21.589.325,41	218.602.862	10%	345.043	1,60	8.135.303	3,72	4%	242.297	1,11	4.334.437	1,94	6%
abr-11	21.366.919,91	217.602.900	10%	409.847	1,92	9.154.865	4,21	4%	250.652	1,16	4.451.571	2,00	6%
may-11	21.257.074,58	217.704.878	10%	369.016	1,74	8.857.503	4,07	4%	254.335	1,18	4.597.336	2,07	6%
jun-11	21.205.587,12	218.898.110	10%	312.186	1,47	8.438.431	3,85	4%	275.216	1,28	4.752.614	2,13	6%
jul-11	21.046.618,03	220.483.371	10%	315.705	1,50	9.090.298	4,12	3%	271.158	1,27	4.909.772	2,18	6%
ago-11	21.080.532,02	222.867.184	9%	333.478	1,58	9.544.644	4,28	3%	283.984	1,33	5.091.790	2,23	6%
sep-11	20.972.316,57	227.312.391	9%	330.886	1,58	9.934.747	4,37	3%	284.594	1,34	5.261.020	2,26	5%
oct-11	21.000.756,46	231.443.020	9%	382.245	1,82	9.572.498	4,14	4%	295.590	1,39	5.400.991	2,28	5%
nov-11	20.904.297,22	233.728.544	9%	522.332	2,50	9.671.879	4,14	5%	305.396	1,44	5.546.397	2,32	6%
dic-11	20.940.927,91	234.533.214	9%	364.699	1,74	8.234.560	3,51	4%	308.577	1,45	5.716.413	2,38	5%
	21.319.672,25	224.124.877	9,52%	389.005	1,82	8.943.491	3,99	4%	268.603	1,25	4.864.885	2,12	5,52%

Fuente: Banco ProCredit.

Tabla 8: Análisis de la cartera del año 2012.

Meses	LATACUNGA			NACIONAL			LATACUNGA			NACIONAL			
	Saldo de cartera de crédito	Saldo de cartera de crédito	% Particip.	Saldo de mora	%	Saldo de mora	%	Particip.	Saldo de castigos	%	Saldo de castigos	%	Particip.
ene-12	20.418.998	233.566.756	9%	424.453	2,08	9.383.735	4,02	5%	335.648	1,62	5.912.894	2,47	6%
feb-12	20.367.622	234.051.143	9%	685.512	3,37	10.878.373	4,65	6%	338.452	1,63	6.154.551	2,56	5%
mar-12	20.359.335	235.697.778	9%	422.873	2,08	9.156.989	3,89	5%	347.808	1,68	6.337.263	2,62	5%
abr-12	20.226.779	237.191.610	9%	459.652	2,27	9.179.572	3,87	5%	358.859	1,74	6.445.154	2,65	6%
may-12	20.152.005	237.803.380	8%	453.290	2,25	9.141.273	3,84	5%	360.023	1,76	6.530.928	2,67	6%
jun-12	20.330.013	241.672.161	8%	407.596	2,00	8.512.431	3,52	5%	357.804	1,73	6.590.330	2,65	5%
jul-12	20.375.961	245.600.058	8%	400.862	1,97	7.594.047	3,09	5%	357.355	1,72	6.688.481	2,65	5%
ago-12	20.414.113	249.103.412	8%	357.033	1,75	7.518.025	3,02	5%	357.721	1,72	6.832.173	2,67	5%
sep-12	20.300.166	250.463.006	8%	401.859	1,98	8.714.882	3,48	5%	402.305	1,94	6.909.212	2,68	6%
oct-12	20.663.564	258.314.880	8%	314.848	1,52	8.174.962	3,16	4%	398.363	1,89	6.899.323	2,60	6%
nov-12	20.952.509	265.466.228	8%	353.951	1,69	8.648.438	3,26	4%	385.938	1,81	6.896.519	2,53	6%
dic-12	21.259.706	269.993.660	8%	280.517	1,32	6.545.083	2,42	4%	384.648	1,78	6.885.710	2,49	6%
	20.485.064	246.577.006	8,32%	413.537	2,02	8.620.651	3,52	4,76%	365.410	1,75	6.590.211	2,60	5,54%

Fuente: Banco ProCredit.

Tabla 9: Análisis de cartera del año 2013.

Meses	LATAACUNGA			NACIONAL			LATAACUNGA			NACIONAL			% Particip.	
	Saldo de cartera de crédito	Saldo de cartera de crédito	% Particip.	Saldo de mora	%	Saldo de mora	%	Saldo de castigos	%	Saldo de castigos	%	Saldo de castigos	%	
ene-13	21.207.865	272.284.976	8%	417.045	1,97	8.207.561	3,01	5%	387.881	1,80	6.965.266	2,49	6%	
feb-13	21.221.526	275.868.650	8%	468.767	2,21	9.238.684	3,35	5%	391.494	1,81	6.798.676	2,41	6%	
mar-13	21.426.300	281.479.323	8%	409.534	1,91	7.633.938	2,71	5%	389.744	1,79	6.841.633	2,37	6%	
abr-13	21.768.904	287.773.553	8%	366.789	1,68	8.642.379	3,00	4%	396.088	1,79	6.859.925	2,33	6%	
may-13	21.926.437	291.166.608	8%	412.997	1,88	7.916.388	2,72	5%	393.823	1,76	6.858.486	2,30	6%	
jun-13	22.089.831	298.825.003	7%	441.931	2,00	7.411.838	2,48	6%	395.552	1,76	6.811.951	2,23	6%	
jul-13	22.580.674	304.735.169	7%	331.471	1,47	7.732.695	2,54	4%	362.453	1,58	6.825.239	2,19	5%	
ago-13	22.895.565	313.035.942	7%	279.257	1,22	6.691.572	2,14	4%	366.135	1,57	6.845.333	2,14	5%	
sep-13	23.200.603	316.463.756	7%	343.639	1,48	8.356.672	2,64	4%	365.448	1,55	6.868.255	2,12	5%	
oct-13	23.790.096	321.649.948	7%	297.598	1,25	7.663.524	2,38	4%	353.765	1,47	6.886.214	2,10	5%	
nov-13	24.321.779	327.550.592	7%	363.156	1,49	8.074.822	2,47	4%	353.216	1,43	6.882.620	2,06	5%	
dic-13	25.007.240	331.409.642	8%	276.829	1,11	6.234.684	1,88	4%	353.610	1,39	6.884.387	2,04	5%	
	22.619.735	301.853.597	7,50%	367.418	1,64	7.817.063	3	4,69%	375.767	2	6.860.665	2,23	5,48%	

Fuente: Banco ProCredit.

3.3. COMPARACIÓN DE LA CALIDAD DE CARTERA EN BANCO PROCREDIT AGENCIA LATACUNGA EN LOS AÑOS 2011-2013

En el año 2011 en Banco ProCredit Agencia Latacunga, del 100% de la cartera de créditos otorgados en el año, el 1,82% representan créditos en mora y el 1,25% representan créditos castigados, en este año la meta presupuestada para el nivel de mora fue del 2% y de créditos castigados fue del 1,50%; por tal motivo la Agencia cumplió las expectativas planteadas e incluso logró contar con un nivel de morosidad por debajo de lo planificado, aportando para que la mora a nivel nacional sea inferior.

Tabla 10: Calidad de cartera 2011.

2011	LATACUNGA			NACIONAL		
	Saldo de cartera de crédito	Saldo de mora	Saldo de castigos	Saldo de cartera de crédito	Saldo de mora	Saldo de castigos
Ene.	22.511.159,49	436.903,30	212.410,90	225.401.361,13	6.748.192,20	4.084.610,19
Feb.	21.960.552,26	545.721,85	239.027,62	220.920.688,14	9.938.973,26	4.231.666,05
Mar.	21.589.325,41	345.042,73	242.296,67	218.602.862,47	8.135.303,21	4.334.436,90
Abr.	21.366.919,91	409.846,70	250.651,75	217.602.899,70	9.154.865,20	4.451.570,72
May.	21.257.074,58	369.015,	254.334,82	217.704.878,10	8.857.502,81	4.597.336,05
Jun.	21.205.587,12	312.186,17	275.216,08	218.898.110,33	8.438.431,43	4.752.614,17
Jul.	21.046.618,03	315.705,34	271.158,40	220.483.370,58	9.090.297,79	4.909.772,04
Ago.	21.080.532,02	333.478,45	283.983,50	222.867.184,27	9.544.643,61	5.091.790,47
Sept.	20.972.316,57	330.886,44	284.594,22	227.312.391,03	9.934.747,31	5.261.020,45
Oct.	21.000.756,46	382.245,30	295.590,37	231.443.020,30	9.572.498,11	5.400.990,52
Nov.	20.904.297,22	522.331,79	305.396,13	233.728.543,62	9.671.879,48	5.546.397,42
Dic.	20.940.927,91	364.699,38	308.577,42	234.533.214,37	8.234.560,35	5.716.412,90

Fuente: Banco ProCredit.

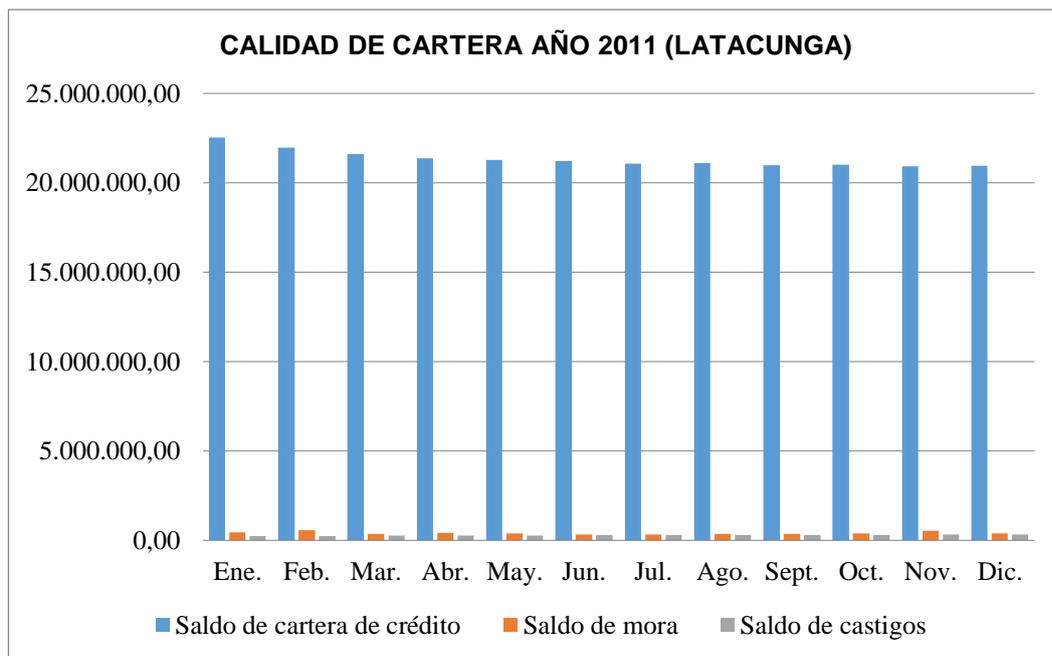


Gráfico 7: Calidad de cartera año 2011 (Latacunga).

Fuente: Banco ProCredit.

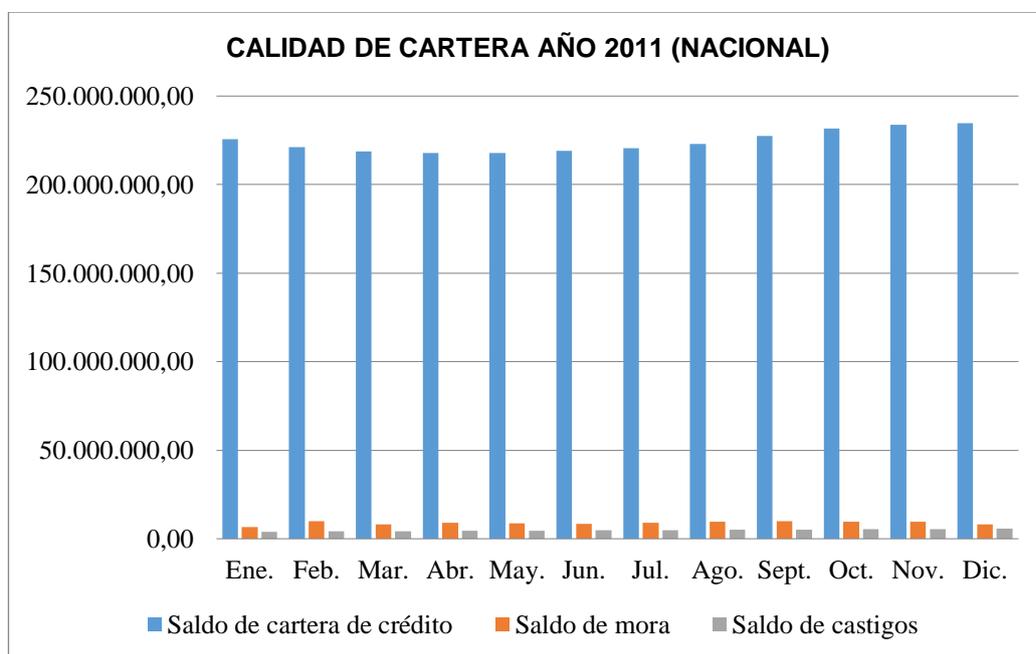


Gráfico 8: Calidad de cartera año 2011 (Nacional).

Fuente: Banco ProCredit.

En el año 2012 en Banco ProCredit Agencia Latacunga, del 100% de la cartera de créditos otorgados en el año, el 2,02% representan créditos en mora y el 1,75% representan créditos castigados, en este año la meta presupuestada para el nivel de mora fue del 2,50% y de créditos castigados fue del 1,75%; se inició el cambio de segmento al que Banco ProCredit estaba enfocado, dejando de otorgar créditos menores a \$3.000 y a esto se sumó el inconveniente que tuvo un sector importante como es la explotación de minas de chasqui y polvo, debido a que esta se detuvo por la falta de permisos requeridos para poder realizar la explotación de estos productos, afectando a clientes que poseían bloqueras y que se dedicaban al comercio de estos materiales, en especial en el sector de Boliche y San Felipe.

Tabla 11: Calidad de cartera en el año 2012.

2012	LATACUNGA			NACIONAL		
	Saldo de cartera de crédito	Saldo de mora	Saldo de castigos	Saldo de cartera de crédito	Saldo de mora	Saldo de castigos
Ene.	20.418.997,79	424.452,83	335.648,04	233.566.755,58	9.383.735,36	5.912.893,55
Feb.	20.367.622,06	685.512,06	338.451,88	234.051.143,19	10.878.372,70	6.154.550,92
Mar.	20.359.335,08	422.872,76	347.807,76	235.697.777,90	9.156.989,05	6.337.262,68
Abr.	20.226.778,62	459.652,16	358.858,58	237.191.609,77	9.179.571,97	6.445.154,23
May.	20.152.004,77	453.290,15	360.022,79	237.803.380,15	9.141.272,68	6.530.927,87
Jun.	20.330.012,75	407.595,89	357.804,04	241.672.160,65	8.512.430,50	6.590.330,46
Jul.	20.375.960,59	400.861,83	357.354,93	245.600.057,85	7.594.047,05	6.688.480,96
Ago.	20.414.113,02	357.032,78	357.720,90	249.103.411,72	7.518.024,57	6.832.172,97
Sept.	20.300.165,52	401.859,21	402.304,94	250.463.006,39	8.714.882,08	6.909.212,37
Oct.	20.663.563,91	314.847,96	398.362,74	258.314.880,39	8.174.962,38	6.899.322,90
Nov.	20.952.509,07	353.951,26	385.938,28	265.466.228,09	8.648.438,49	6.896.519,41
Dic.	21.259.705,79	280.517,15	384.648,29	269.993.660,07	6.545.082,59	6.885.709,61

Fuente: Banco ProCredit.

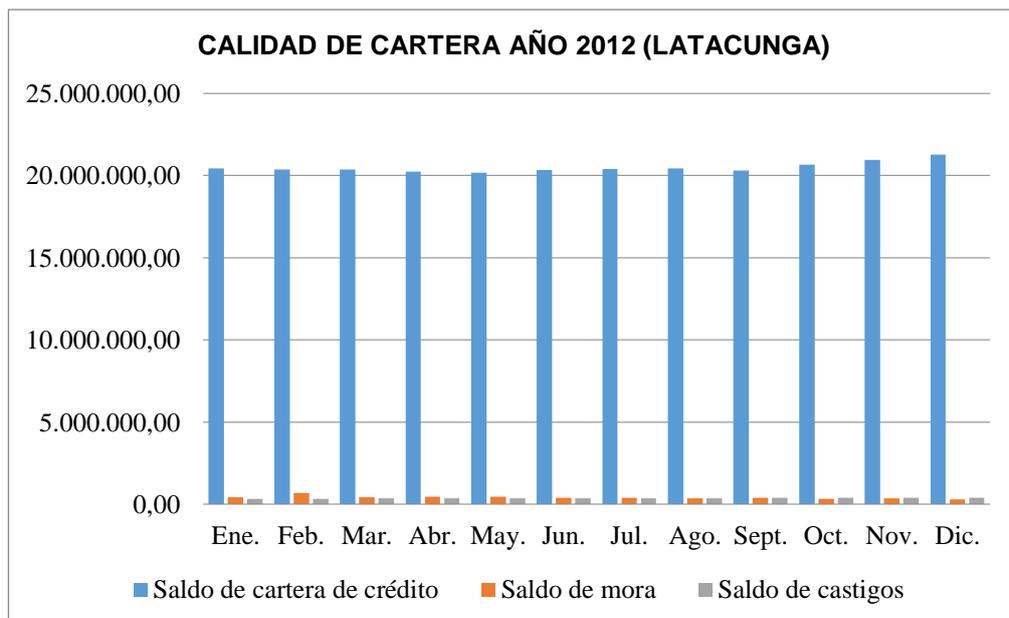


Gráfico 9: Calidad de cartera en el año 2012 (Latacunga).

Fuente: Banco ProCredit.

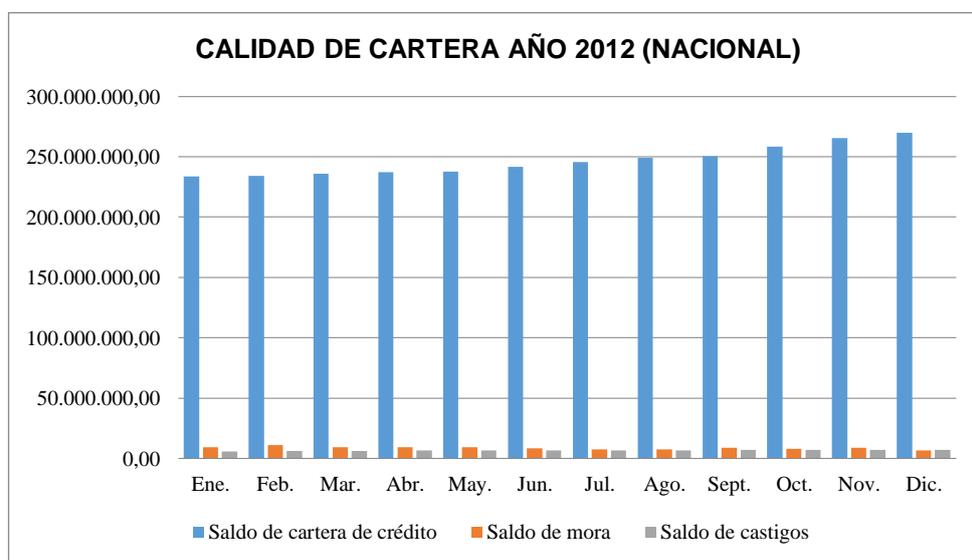


Gráfico 10: Calidad de cartera en el año 2012 (Nacional).

Fuente: Banco ProCredit.

En el año 2013 en Banco ProCredit Agencia Latacunga, del 100% de la cartera de créditos otorgados en el año, el 1,64% representan créditos en mora y el 1,64% representan créditos castigados, en este año la meta presupuestada para el nivel de mora fue del 2% y de créditos castigados fue del 1,75%; en este año mejoró la estabilidad del área en el cual tuvo una crisis el año anterior, como es la explotación de minas de chasqui y polvo, debido a que gran cantidad de clientes obtuvieron los permisos requeridos para poder realizar la explotación de estos productos, reduciendo así su nivel de morosidad y cumpliendo así con sus obligaciones de forma puntual.

Tabla 12: Calidad de cartera en el año 2013.

2013	LATACUNGA			NACIONAL		
	Saldo de cartera de crédito	Saldo de mora	Saldo de castigos	Saldo de cartera de crédito	Saldo de mora	Saldo de castigos
Ene.	21.207.865,00	417.044,97	387.880,69	272.284.976,04	8.207.561,46	6.965.265,61
Feb.	21.221.525,88	468.767,34	391.493,81	275.868.649,56	9.238.684,10	6.798.676,16
Mar.	21.426.299,55	409.533,64	389.743,70	281.479.322,58	7.633.937,95	6.841.632,70
Abr.	21.768.903,61	366.789,24	396.087,73	287.773.552,54	8.642.379,43	6.859.925,29
May.	21.926.436,91	412.996,62	393.822,52	291.166.608,41	7.916.387,78	6.858.485,94
Jun.	22.089.830,72	441.931,22	395.551,55	298.825.003,49	7.411.837,61	6.811.951,35
Jul.	22.580.674,45	331.470,55	362.452,90	304.735.168,84	7.732.695,24	6.825.239,10
Ago.	22.895.564,98	279.256,84	366.135,38	313.035.942,48	6.691.572,01	6.845.332,61
Sept.	23.200.603,26	343.638,73	365.447,89	316.463.756,12	8.356.671,95	6.868.255,42
Oct.	23.790.096,01	297.598,40	353.764,80	321.649.947,82	7.663.524,05	6.886.214,07
Nov.	24.321.778,74	363.155,86	353.216,40	327.550.592,35	8.074.821,77	6.882.620,49
Dic.	25.007.240,32	276.828,88	353.610,15	331.409.641,64	6.234.683,95	6.884.386,72

Fuente: Banco ProCredit.

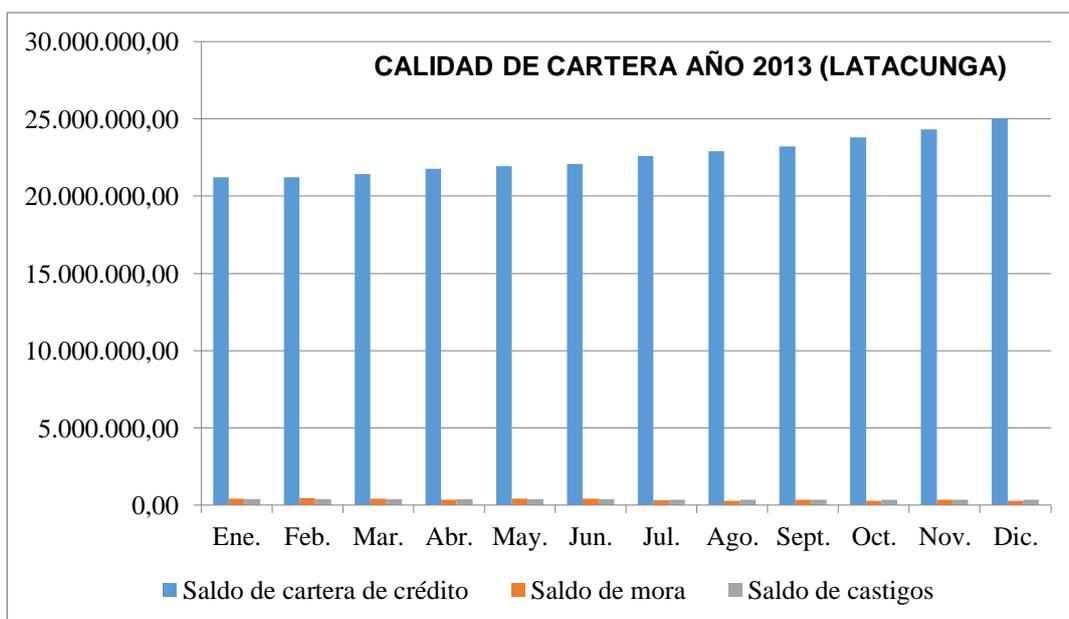


Gráfico 11: Calidad de cartera en el año 2013 (Latacunga).

Fuente: Banco ProCredit.

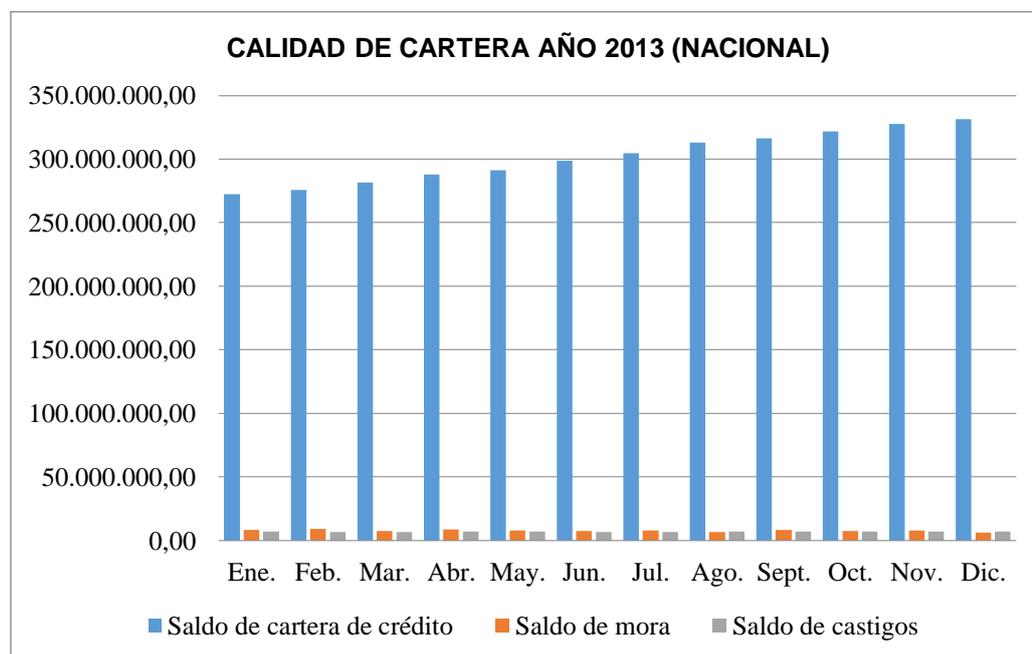


Gráfico 12: Calidad de cartera año 2013 (Nacional)

Fuente: Banco ProCredit.

3.4. BANCO PROCREDIT Y LA APLICACIÓN DE LAS 6 CS DEL CRÉDITO

3.4.1. CARÁCTER

Es un punto cualitativo muy importante para el personal de Banco ProCredit, debido a que es el primer aspecto a considerar para continuar así con el trámite del crédito.

Las referencias que brinden vecinos, familiares, proveedores, entre otras que se pueda realizar, son de vital importancia, pues habla de la responsabilidad y buena reputación del cliente, reflejando así el posible comportamiento que tendrá el cliente con la institución.

Este aspecto es más conocido como VOLUNTAD DE PAGO del cliente.

3.4.2. CAPACIDAD

Es un aspecto cuantitativo dentro del análisis para el otorgamiento de crédito, este valor es el resultante de sus ingresos menos los gastos generados por el giro del negocio, los gastos de consumo familiar y las cuotas de los créditos actuales sean estos familiares o del negocio, denominado también flujo de efectivo.

Este aspecto es fundamental dentro del análisis, debido a que si el cliente no cuenta con la suficiente capacidad de pago para cubrir la cuota del crédito solicitado, este es negado al instante, cumpliendo así con la misión de la institución que es no sobreendeudar a sus clientes.

3.4.3. CAPITAL O SOLVENCIA

En este aspecto se analiza las deudas actuales del cliente, el destino de las mismas y el patrimonio generado por estas deudas.

Es importante conocer el destino de las deudas y relacionarlo con el crecimiento patrimonial que el cliente debería tener actualmente en función al giro del negocio; esto es para saber si el cliente no está descapitalizado, si existe una tendencia al crecimiento y desarrollo del mismo, además para conocer la administración que ha tenido el cliente a lo largo de la trayectoria de su negocio.

3.4.4. COLATERAL O GARANTÍA

En este punto se analizan las garantías que se otorgará a la Institución Financiera de parte del cliente, existe dos tipos de garantías que son consideradas por Banco ProCredit:

➤ Garantía Real

Esta es mediante la hipoteca de un bien mueble o la prenda de un bien inmueble, para ello se requiere de una serie de documentación, lo cual respalde que el bien se encuentra libre de todo impedimento para utilizarlo como garantía real.

➤ Garantía personal

Esta consiste en tomar los bienes muebles e inmuebles de los clientes o de terceros (garantes) como respaldo del crédito, pero sin la necesidad de una hipoteca o prenda.

Estos bienes deben contar con los documentos de propiedad legalizados y a nombre del cliente como: pagos de impuestos prediales, matrículas de vehículos, escrituras, etc, o con los documentos sustentatorios suficientes para demostrar que el bien pertenece a la persona, como: contratos notariados, títulos de propiedad de los bienes, entre otros.

3.4.5. CONDICIONES ECONÓMICAS

En este punto analizan los factores externos e internos que pueden afectar al giro del negocio del cliente, como son: proveedores, principales competidores, mercado actual, clientes, tipo de negocio, tipo de productos o servicio a ofertar, entre otros.

Una vez solventado estos aspectos y considerando que el riesgo es mínimo, continúan con el procedimiento del crédito hasta llegar al último parámetro a analizar que es el plan de contingencia.

3.4.6. PLAN DE CONTINGENCIA

Son las acciones que el cliente tomaría si llegara a existir inconvenientes dentro del negocio como: fuerte competencia, la pérdida de proveedores, un asalto, entre otros factores internos y externos que afecten la estabilidad económica del cliente.

Este plan de contingencia es la alternativa que el cliente tomará con el fin de cumplir con las obligaciones adquiridas hasta la actualidad, de forma tal que no afecte a su historial crediticio y no concluya con la pérdida, cierre o descapitalización de su negocio.

3.5. ANÁLISIS DEL VOLUMEN DE CAPTACIONES DE BANCO PROCREDIT AGENCIA LATACUNGA EN LOS AÑOS 2011-2013

Banco ProCredit inicio como una entidad enfocada al otorgamiento de microcréditos de forma rápida e incluso sin necesidad de apertura de cuentas, por esta razón es tan complicado que la institución obtenga nivel altos de captaciones de dinero a corto plazo, pero en el pasar de estos 3 años se ha podido apreciar un crecimiento paulatino, con incrementos constantes.

Tabla 13: Volumen de captaciones de diciembre 2011 a diciembre 2013.

Años de análisis	Dic-11	Dic-12	Dic-13
Depósitos a la vista	\$ 3.320.479	\$ 3.652.526	\$ 4.017.779
Depósitos monetarios que generan interés	\$ 714.455	\$ 785.901	\$ 864.491
Depósitos monetarios de instituciones financieras	\$ 9.758	\$ 10.733	\$ 11.807
Cheques certificados	\$ 7.069	\$ 7.776	\$ 8.554
Depósitos de ahorro	\$ 2.559.720	\$ 2.815.692	\$ 3.097.262
Otros depósitos	\$ 2.789	\$ 3.068	\$ 3.374
Depósitos por confirmar	\$ 26.688	\$ 29.357	\$ 32.292
Depósitos a plazo fijo	\$ 2.269.012	\$ 2.495.914	\$ 2.745.505
De 1 a 30 días	\$ 626.121	\$ 688.734	\$ 757.607
De 31 a 90 días	\$ 574.996	\$ 632.496	\$ 695.745
De 91 a 180 días	\$ 469.273	\$ 516.201	\$ 567.821
De 181 días a 360 días	\$ 430.846	\$ 473.930	\$ 521.324
De más de 361 días	\$ 167.776	\$ 184.553	\$ 203.009
Depósitos restringidos	\$ 126.780	\$ 139.457	\$ 153.403
TOTAL	\$ 5.716.270	\$ 6.287.897	\$ 6.916.687

Fuente: Banco ProCredit.

3.6. COMPARACIÓN ENTRE LOS CRÉDITOS OTORGADOS VS. LAS CAPTACIONES GENERADAS EN BANCO PROCREDIT AGENCIA LATACUNGA EN LOS AÑOS 2011-2013

El objetivo al que desea llegar Banco ProCredit es a contar con un nivel de captaciones del 50% en relación a los créditos otorgados por la institución, como se mencionó anteriormente esta institución nació como una entidad destinada para el financiamiento de microcréditos, ya que el dinero para financiarlos venía de Alemania, país en donde está ubicada la matriz de esta institución; debido a cambios en la política de ingreso de capitales extranjeros y por los impuestos implantados en nuestro país, la institución decide que la mejor opción para poder continuar financiando créditos es el obtener captaciones de dinero con sus propios clientes (fondeo interno), por este motivo se decide impulsar la utilización de productos pasivos de la mano con los créditos.

Del año 2011 al 2012 ha existido un incremento en el nivel de captaciones del 4%, mientras que del 2012 al 2013 no ha existido gran variación, esto se debe a los inconvenientes que existieron con la explotación de chasqui y polvo, lo cual afectó incluso al nivel de morosidad de los clientes y no permitió un incremento notorio en el nivel de captaciones de la institución.

Tabla 14: Volumen de créditos vs. captaciones de diciembre 2011 a diciembre 2013.

	Dic-11	Dic-12	Dic-13
Captaciones	\$ 5.716.270	\$ 6.287.897	\$ 6.916.687
		27%	31%
Crédito	\$ 21.319.672	\$ 20.485.064	\$ 22.619.735
			31%

Fuente: Banco ProCredit

3.7. ANÁLISIS DEL SOBREENDEUDAMIENTO EN EL ECUADOR Y SUS PRINCIPALES CAUSAS

Tabla 15: Causas y consecuencias del endeudamiento.

CAUSAS	CONSECUENCIAS
➤ Sobreoferta de crédito (Responsabilidad de las instituciones financieras).	➤ Insolvencia económica.
➤ Políticas de crédito muy simples.	➤ Desmembramiento familiar.
➤ Presiones elevadas de colocación y falta de capacitación de los asesores de crédito.	➤ Inestabilidad emocional.
➤ Falta de transparentar los términos y condiciones del producto.	➤ Altos índices de estrés.
➤ Falta de análisis comprensivo de la capacidad de pago del cliente.	➤ Pérdida de poder adquisitivo familiar.
➤ No reportar situación crediticia de los clientes.	➤ Problemas legales.
➤ No consultar el buró de crédito como herramienta de medición en el proceso crediticio.	➤ Pérdida de capacidad crediticia, y como consecuencia, deterioro de la situación económica.
➤ Campañas comerciales excesivas y agresivas que inciden en la voluntad del cliente.	➤ Aislamiento, sensación de fracaso.
➤ Aumento de impuestos.	➤ Riesgo de juicio ejecutivo y pérdida de bienes por un eventual embargo.
➤ Carencia de información.	➤ Consumo involuntario por facilidad de crédito (compradores adictivos o compras compulsivas).
➤ Despido laboral (aumento del desempleo).	
➤ Endeudamiento excesivo.	
➤ Enfermedad.	
➤ Inflación.	
➤ Mala planificación.	
➤ Pagos aplazados.	
➤ Separación, divorcio o algún otro tipo de crisis familiar.	
➤ Solicitud de varios créditos y/o préstamos	

a la vez.

- Utilización de crédito para cubrir las necesidades de ocio (gastos innecesarios).

Fuente: Banco ProCredit.

CAPÍTULO IV

4. ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.1. CÁLCULO DE LA MUESTRA A ENCUESTAR

Para realizar el cálculo de la muestra y conocer el número de encuestas que se van a realizar, se considera una población de 3220 personas, quienes son clientes activos de Banco ProCredit Agencia Latacunga, se trabaja con una desviación estándar del 0,5; un nivel de confianza del 95% y un error muestral promedio del 5%, obteniendo así una muestra de 343 clientes a encuestar.

A continuación la aplicación de la fórmula:

$$n = \frac{Z^2 * \sigma^2 * N}{e^2(N - 1) + Z^2 * \sigma^2}$$

DÓNDE:

n = Tamaño de la muestra.

N = Tamaño de la población.

σ = Desviación estándar de la población.

Generalmente se utiliza un valor constante de 0,5.

Z= Generalmente se toma en relación al 95% de confianza equivale a 1,96.

e = Límite aceptable de error muestral, suele utilizarse un valor que varía entre el 1% (0,01) y 9% (0,09), valor que queda a criterio del encuestador.

DATOS:

n = Muestra a calcular

N = 3220

σ = 0,5

Z = 1,96

e = 0.05

CÁLCULO:

$$n = \frac{3220 * 0,5^2 * 1,96^2}{0,05^2(3220 - 1) + 0,5^2 * 1,96^2}$$

$$n = 343,3$$

4.2. RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

Para el análisis de la investigación se aplicó una encuesta a clientes de Banco ProCredit, el tamaño de la población fue de 3220 clientes, obteniendo una muestra de 343 encuestas a aplicar, una vez realizadas las encuestas, los resultados obtenidos fueron los siguientes:

La mayoría de clientes trabajan entre 4 y 8 años con la institución, la forma como han conocido a Banco ProCredit es por referencia de familiares, amigos o vecinos, se pudo apreciar que la prensa escrita, promociones por tv, entre otros, son los medios por los cuales la institución ha logrado llegar al menor número de personas.

El 82% de los clientes manifiestan que prefieren a Banco ProCredit por su calidad de servicio, debido a que facilitan los créditos de forma rápida y sin el requerimiento de mucho papeleo, los clientes consideran rápido a un tiempo de demora en el otorgamiento de crédito de máximo 3 días.

Mencionan que hace años atrás (hace 4 o 5 años) los créditos los facilitaban en máximo 1 día después de realizada la inspección de

crédito, la razón por la cual continúan trabajando con Banco ProCredit es debido a que no deben hacer largas colas para realizar los depósitos y a las facilidades que les brindan para acceder a créditos.

Los clientes manifiestan que Banco ProCredit ha ayudado a impulsar su negocio, teniendo un crecimiento patrimonial en especial en la adquisición de activos del mismo, mencionan además que a diferencia de otras instituciones financieras los asesores de crédito de Banco ProCredit se toman su tiempo en las inspecciones, los asesoran sobre decisiones financieras a realizar y procuran financiar las necesidades de sus clientes al 100% sin sobreendeudarlos, mencionan además que las charlas sobre educación financiera que realizar son de mucha ayuda para su aplicación dentro del negocio, esta es otra causa por la cual continúan trabajando con la institución.

Los clientes mencionan que Banco ProCredit si posee todos los servicios financieros necesarios para satisfacer sus necesidades, los servicios más usados son cuentas de ahorro, cuentas corrientes y planes pro-ahorro.

Los montos mayormente solicitados por los clientes son aquellos mayores a \$3.000,00 y en segundo punto montos de \$2.100,00 a \$3.000,00.

La mayoría de clientes menciona que han tenido entre 8 a 10 créditos con la institución y en segunda instancia han solicitado créditos entre 4 y 7 veces, es decir los clientes se han mantenido trabajando a largo plazo con la institución, esto es en su gran mayoría.

En cuanto a las causa por las cuales los clientes no cuentan con productos pasivos de Banco ProCredit la causa principal elegida por los clientes es que la tasa de interés no es atractiva, mencionan que en especial en depósitos a plazo fijo la tasa de interés es muy baja en

comparación a otras instituciones financieras, entre las cuales las más mencionadas fueron: Cooperativa Cacpeco, Cooperativa San Francisco y Unifinsa Sociedad Financiera.

El porcentaje que los clientes destinan al ahorro en la institución oscila entre el 1% y el 25%, un mínimo porcentaje menciona que no ahorra en el Banco debido a que únicamente depositan el valor de la cuota del crédito.

Si se desea ampliar el volumen de cartera de captaciones lo recomendable sería flexibilizar dentro de lo posible las tasas de interés pasivas de Banco ProCredit para poder competir dentro del mercado.

Los clientes manifestaron que les gusta el trato personalizado que brinda la institución y el hecho mismo de que sus asesores de crédito los visiten continuamente para conocer sus necesidades y buscar satisfacerlas.

Estos aspectos deben continuar explotándose de tal manera que se fidelice a los clientes de la forma como se los logró fidelizar con los créditos, se lo debe realizar con los productos pasivo o las denominadas captaciones; esto de la mano con tasas más atractivas lograrán que la cartera del volumen de captaciones crezca como es el objetivo de la institución.

4.3. INFORME DE LAS TASAS DE INTERÉS ESTABLECIDAS POR EL BANCO CENTRAL VS LAS DE BANCO PROCREDIT

Tasas de interés del Banco Central del Ecuador vs Banco Procredit

Una vez realizado el cuadro comparativo sobre las tasas de interés establecidas por el Banco Central del Ecuador vs las consideradas por Banco ProCredit, podemos concluir que esta institución oferta sus tasas

de interés tanto activas como pasivas dentro de las establecidas por el Banco Central.

En cuanto a la tasa de interés de producto corporativo, la establecida por el Banco Central es máxima del 9,33%, esta misma tasa es aplicada por Banco ProCredit.

La tasa efectiva del denominado producto empresarial es de 10,21% la establecida por el Banco Central y de 10,20% la de Banco ProCredit, estando dentro de los parámetros.

El Banco Central establece una tasa del 11,83% del producto pyme y Banco ProCredit considera el 11,82% para este tipo de créditos.

En créditos de vivienda la tasa de interés del Banco Central es del 11,33% y la de Banco ProCredit es del 11,32%; es decir 0,01% menos que la del Banco Central.

En cuanto al microcrédito de acumulación simple la tasa del Banco Central es del 27,50%, mientras que la de Banco ProCredit es del 27,49%.

La tasa de interés de microcrédito de acumulación ampliada establecida por el Banco Central es del 25,50% y del 25,48% la establecida por Banco ProCredit.

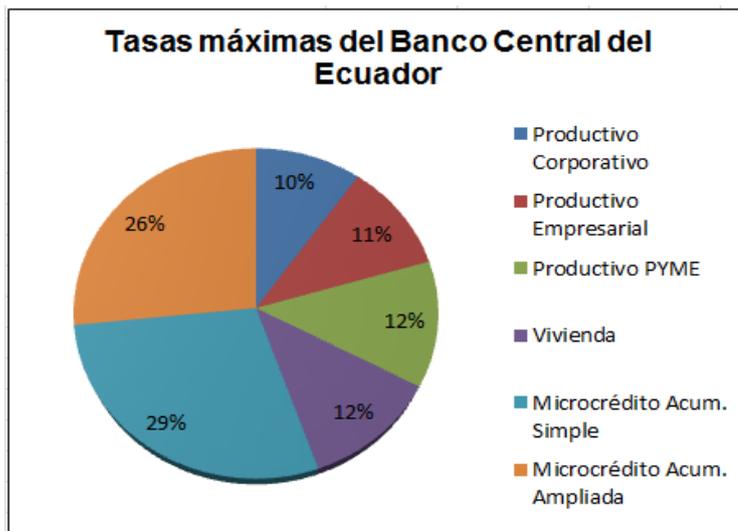


Gráfico 13: Tasas máximas del Banco Central del Ecuador

Fuente: <file:///H:/TESIS%20%20ANDRE%20NO%20MOVER/Tasas%20BCE.htm>

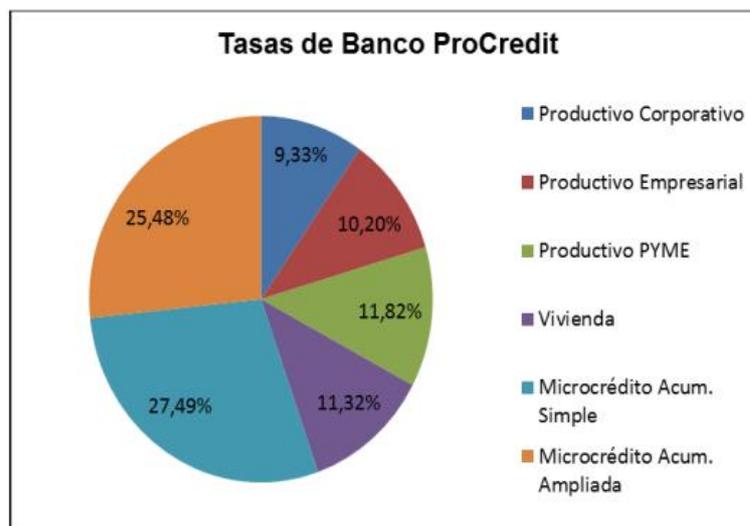


Gráfico 14: Tasas de Banco ProCredit

Fuente: <http://www.bancoprocredit.com.ec>

En cuanto a las tasas pasivas, Banco ProCredit paga a sus clientes el 0,10% en depósitos en cuenta corriente, mientras que la tasa referencial emitida por el Banco Central es de hasta el 0,60%.

Adicionalmente Banco ProCredit emite depósitos a plazo fijo, a los cuales pagan interés según su tiempo de vigencia, iniciando en un 3% hasta máximo 6%, mientras que el Banco Central establece tasas de

interés desde un 3% hasta un 6,65%, las tasas referenciales, lo cual refleja que la institución mantiene tasas de interés acorde a las establecidas por el Banco Central del Ecuador.

4.4. INFORME DE LOS ASPECTOS CONSIDERADOS POR BANCO PROCREDIT PARA OTORGAR UN CRÉDITO EN BASE A LAS 6 C'S

Las 6 c's del crédito aplicadas por Banco ProCredit

Banco ProCredit aplica las 6 c's del crédito previa a la otorgación de los créditos, a continuación se detalla una a una cada "c" del crédito que ejecutan dentro del análisis:

4.4.1. CARÁCTER

Este aspecto es la denominada voluntad de pago en donde es analizado los aspectos cualitativos para el otorgamiento de créditos, para realizar esta evaluación se debe considerar aspectos como:

- Reporte del buró de créditos, este permite analizar la voluntad de pago del cliente mediante los posibles atrasos en especial si aquellos atrasos fueron de saldos o cuotas completas, posterior a esto de existir atrasos indagan a los clientes para saber las causas de los mismos y así se determina si el atraso se debió a falta de capacidad de pago o a su vez por voluntad de pago.
- Página judicial, esta nos permite identificar las demandas realizadas en su contra, de tal forma que podamos identificar demandas como por ejemplo: maltrato interfamiliar, riñas que fueron causas de demandas, multas de tránsito, etc, este análisis es cualitativo.

- Se puede analizar la voluntad de pago de los clientes mediante las referencias emitidas por proveedores, vecinos, compañeros del negocio, empleados, entre otros; lo cual permite conocer la perspectiva que tienen los proveedores de sus clientes, conocer sobre cómo han realizado sus pagos, si han sido puntuales o no, la relación entre compañeros del negocio, si han tenido algún contratiempo o si el cliente es problemático, permite además conocer sobre los pagos a sus empleados, si estos son puntuales, etc.

4.4.2. CAPACIDAD

La capacidad de pago es el valor que el solicitante del crédito puede pagar de cuota una vez cancelados los gastos de negocio, los gastos familiares y los gastos de pago de deudas.

Este parámetro es de vital importancia dentro del análisis, debido a que un buen análisis de la capacidad de pago del cliente puede ayudar a que se mitigue el riesgo de mora dentro de la cartera de crédito y mitiga el riesgo de sobreendeudar a los clientes, este aspecto a analizar es de origen cuantitativo.

4.4.3. CAPITAL O SOLVENCIA

Dentro de este punto se analiza la estructura del patrimonio del negocio, es decir todo lo que se ha invertido en el negocio y de este valor cuanto es conseguido con fondos propios y cuanto con fondos financiados; se analiza además la calidad de los bienes invertidos dentro del negocio, su utilidad dentro del mismo y las estrategias realizadas para mantener estable la empresa, este análisis es de aspecto cuantitativo y cualitativo.

Dentro de este punto de análisis se considera un indicador financiero de vital importancia como es el índice de endeudamiento del negocio, para el cálculo del mismo se considera (las deudas vigentes + el nuevo crédito a otorgar) / el patrimonio del negocio, este porcentaje en clientes nuevos no debe ser mayor al 100% y en clientes recurrentes al 150%, este parámetro es determinado por Banco ProCredit y consta en sus políticas crediticias.

4.4.4. COLATERAL O GARANTÍA

Dentro de este parámetro se analiza los bienes que posee el cliente dentro del negocio y dentro del aspecto familiar, para tomar un bien como garantía este debe tener un valor comercial significativo, debe encontrarse en buenas condiciones y de preferencia se toma como garantía bienes inmuebles.

En el caso de que el cliente no tenga garantías que pueda tomarse para la otorgación del crédito se deberá tomar un garante que pueda facilitar las garantías pertinentes para la otorgación de créditos.

Como política de Banco ProCredit se considera que las garantías constituidas por los bienes sea del cliente, del garante o de ambos deberá constituir mínimo el 100% del dinero otorgado mediante el crédito, es decir que si el crédito es de \$3.000,00 debe tener activos tomados como garantía por lo menos en la misma cantidad \$3.000,00; allí se cumpliría el porcentaje mínimo requerido.

4.4.5. CONDICIONES ECONÓMICAS

Es importante analizar en primer punto el entorno del negocio, entre ellos la competencia, los posibles problemas económicos que pudieran ocurrir y la estabilidad del negocio.

Hay aspectos que no se pueden controlar dentro del giro del negocio como condiciones económicas del entorno, cambios de moneda, una crisis económica, etc, estos aspectos no se pueden controlar, pero se puede tomar medidas de prevención como el considerar un valor de impreviso, que en el caso de Banco ProCredit es del 10% del total de gastos, adicionalmente se considera una razón cuota (porcentaje del valor líquido mensual de excedente) del 85% máximo, generando una brecha del 15% adicional para imprevistos o aspectos económicos no controlables.

Al analizar las condiciones económicas se debe tomar en cuenta como parte de un análisis interno, el tamaño del negocio, conocer su estabilidad dentro del mercado, entre otros aspectos cualitativos, esto es de vital importancia ya que ayuda a prevenir el sobreendeudamiento y a tomar en cuenta la razonabilidad del crédito, en especial de su destino, para esto se analiza también la ubicación geográfica del negocio y la actividad desarrollada.

4.4.6. PLAN DE CONTINGENCIA

Dentro del análisis previo al otorgamiento de crédito se considera un plan de contingencia o más conocido como plan B, que consiste en conocer cuáles serían las alternativas que tomaría el cliente si es que el negocio principal tuviera problemas y sus ingresos se redujeran.

Ahora es importante conocer a fondo cómo aplicaría el cliente el mencionado plan B, de donde provendría la inversión del mismo, el

mercado al que se enfocaría, los posibles riesgos existentes, la coherencia del plan, entre otros aspectos.

Esto permite conocer el nivel de administración del cliente, su decisión dentro del negocio, evaluar además su compromiso y nivel de responsabilidad con las obligaciones que el cliente ha contraído hasta la fecha.

Banco ProCredit se ha caracterizado por considerar estos parámetros dentro de su análisis crediticio, ya que consideran que estos aspectos son la base fundamental del otorgamiento de crédito, por lo cual como política interna de la institución las personas quienes cumplan con estos 6 parámetros serán a quienes se otorguen los créditos.

4.5. INFORME DE LA MORA DE BANCO PROCREDIT AGENCIA LATACUNGA EN LOS AÑOS 2011-2013

NIVEL DE MOROSIDAD EN LOS AÑOS 2011 – 2013

En cuanto al nivel de morosidad de Banco Procredit Agencia Latacunga en el año 2011 existió una variación con tendencia al crecimiento en el mes de enero a febrero, a partir de marzo a octubre existió una variación que no fue superior a la del mes de febrero, pero en noviembre existió un crecimiento del nivel de morosidad similar al segundo mes del año, disminuyendo al cierre del año en el mes de diciembre.

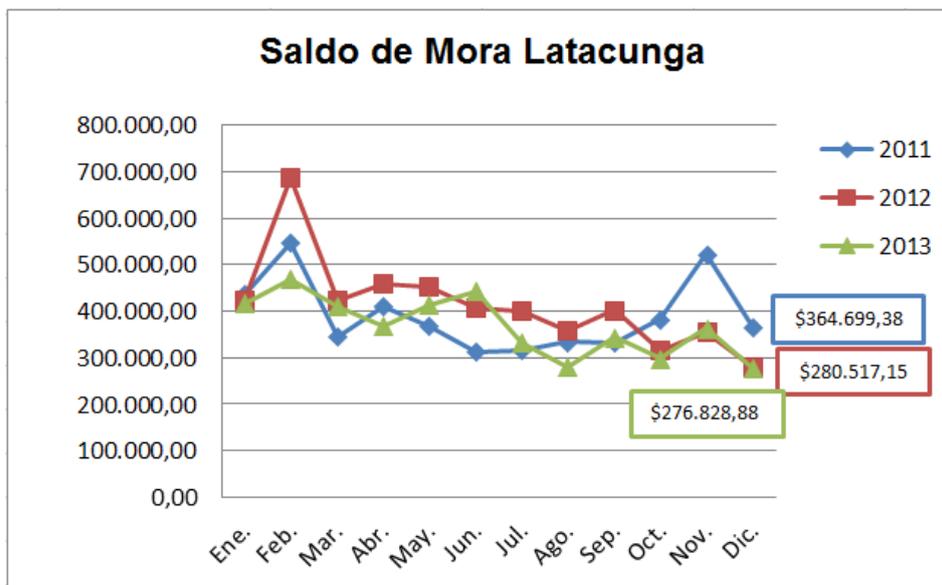


Gráfico 15: Saldo de cartera en mora de Latacunga del 2011 al 2013.

Fuente: Banco ProCredit

En el año 2012 el nivel de morosidad más alto se lo apreció en el mes de febrero, los otros meses la morosidad se mantuvo en intervalos entre aproximadamente \$300.000,00 y \$450.000,00; al cierre del año en el mes de diciembre el nivel de morosidad fue inferior a los \$300.000,00.

En el año 2013, no existen meses que tengan niveles de endeudamiento extremadamente grandes, como ocurre en los años anteriores, inicia con una mora superior a los \$400.000,00; en otros meses como abril, julio, septiembre y noviembre la mora es menor a los \$400.000,00; además en los meses de agosto, octubre y diciembre la morosidad se reduce aún más a un valor inferior a los \$300.000,00.

En el año 2011 Banco ProCredit Agencia Latacunga participa con el 1,82% aproximadamente del porcentaje de mora en función a la cartera de créditos otorgados, mientras que a nivel nacional el porcentaje de participación promedio es del 3,99%; lo cual nos demuestra que la mora de la agencia es inferior a la promedio a nivel nacional.

A diferencia del año anterior en el 2012, la agencia Latacunga participa con una morosidad promedio del 2,09% en relación a la cartera de créditos otorgados, mientras que el promedio a nivel nacional es del 3,62%, valor que sigue siendo mayor que el de la agencia de Latacunga.

En el año 2013 el nivel de morosidad de Banco ProCredit a nivel nacional bordea el 2,61%, mientras que el promedio de morosidad de la agencia Latacunga es de apenas el 1,64%; valor que es bajo en relación al total de morosidad.

4.6. INFORME DE LA CALIDAD DE CARTERA EN BANCO PROCREDIT AGENCIA LATACUNGA EN LOS AÑOS 2011-2013

CALIDAD DE LA CARTERA EN LOS AÑOS 2011 - 2013

En el año 2011 el saldo de cartera inicia con un rubro entre \$22.500.000,00 aproximadamente, manteniendo una tendencia a la reducción paulatinamente mes a mes hasta concluir en el mes de diciembre en un saldo de cartera de \$21.000.000,00.

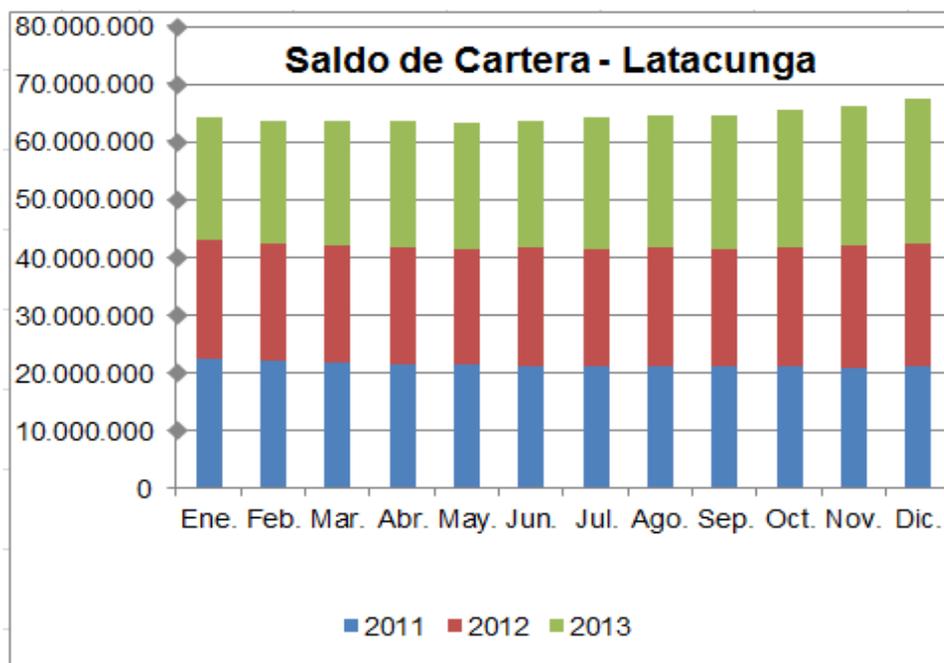


Gráfico 16: Saldo de cartera de Banco ProCredit Latacunga del 2011 al 2013.

Fuente: Banco ProCredit

A diferencia del mes de enero del año anterior, en el año 2012 el saldo de cartera fue de \$20.500.000,00; manteniendo una estabilidad en los siguientes meses a partir de febrero y concluyendo en diciembre con un valor aproximado de \$21.300.000,00.

En enero del 2013 el valor del saldo de cartera fue de \$21.200.000,00 aproximadamente, en este año la tendencia fue al incremento del saldo, en especial en los meses de septiembre, octubre, noviembre y diciembre, en este último mes el saldo de cartera fue de \$25.000.000,00.

De este rubro del saldo de cartera el 1,82% representa el saldo de mora y el 1,25% el saldo de créditos castigados en promedio del año 2011; mientras que el año 2012 refleja cifras de morosidad del 2,09% y en cuanto al porcentaje de cartera castigada se encuentra en un valor de 1,75%; el porcentaje de cartera en mora para el año 2013 es del 1,64% y

la cartera castigada es de igual manera representada por el 1,64% en promedio anual.

Pese a que el año 2011 fue un año en el cual el saldo de cartera disminuyó, existió una tendencia al crecimiento de la misma en los años siguientes, concluyendo con un saldo de cartera a diciembre del 2013 por un valor de \$25.000.000,00; lo cual muestra que los clientes demandan de mayor monto de crédito con el transcurso del tiempo.

Dentro de las estrategias de Banco ProCredit y sus empleados, tienen el acuerdo de mantener una mora inferior al 2,5%, la cual se denomina mora controlable, este aspecto si se ha logrado cumplir, cerrando con una cartera de morosidad del 1,64% al cierre del año 2013.

4.7. INFORME DEL VOLUMEN DE CAPTACIONES DE BANCO PROCREDIT AGENCIA LATACUNGA EN LOS AÑOS 2011-2013

VOLUMEN DE CAPTACIONES EN LOS AÑOS 2011 - 2013

Banco ProCredit es una institución financiera que busca captar dinero de cuenta ahorristas que poseen excedentes de liquidez, motivo por el cual ha creado varios productos de ahorro, existe una tendencia al crecimiento del volumen de captaciones de la institución, así es que en el año 2011 el volumen de pasivos de la institución fue de \$5.716.270,00 al cierre del mes de diciembre del mencionado año.

Al paso del tiempo en el año siguiente esta tendencia tiende al crecimiento manteniendo un valor de \$6.287.897,00 al cierre de diciembre del 2012; con respecto al año 2013 la tendencia al crecimiento se mantuvo llegando a un volumen de cartera de captaciones a cierre de año en el mes de diciembre de un valor total de \$6.916.687,00.

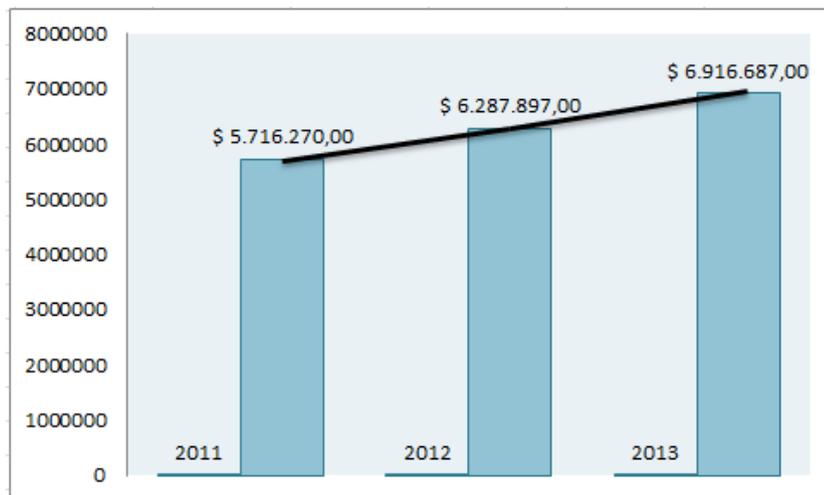


Gráfico 17: Volumen de captaciones Latacunga del 2011 al 2013.

Fuente: Banco ProCredit.

Se puede apreciar que año tras año la tendencia ha sido al crecimiento de esta cartera, reflejando así la confianza que los clientes tienen en la institución para dejar su dinero sea en cuentas de ahorro, depósitos a plazo a fijo u otro producto de ahorro que ofrece la institución.

4.8. INFORME DE LOS CRÉDITOS OTORGADOS VS. LAS CAPTACIONES GENERADAS EN BANCO PROCREDIT AGENCIA LATACUNGA EN LOS AÑOS 2011-2013

CRÉDITOS OTORGADOS VS. LAS CAPTACIONES EN LOS AÑOS 2011 – 2013

Al cierre de año del 2011 los resultados de la cartera de captaciones fueron de \$5.716.270,00 mientras que en colocación de créditos la cifra se encontraba en \$21.319.672,00; lo que quiere decir que únicamente el 27% del total de los créditos otorgados fueron financiados con fondos propios de la institución, la diferencia fue financiada con fondos del exterior.

Tabla 16: Créditos vs. captaciones de Banco ProCredit del 2011 al 2013.

	Dic-11		Dic-12		Dic-13	
Captaciones	\$ 5.716.270	27%	\$ 6.287.897	31%	\$ 6.916.687	31%
Crédito	\$ 21.319.672		\$ 20.485.064		\$ 22.619.735	

Fuente: Banco ProCredit.

En relación al año 2012 el nivel de cartera de captaciones fue de \$6.287.897,00, incrementando su valor en relación al año pasado y reduciendo el valor de créditos colocados a cierre del año en \$20.485.064,00; lo cual nos permite identificar que el 31% del monto de los créditos otorgados fueron financiados con fondos propios de la institución y la diferencia con fondos del exterior.

En cuanto al año 2013, el volumen de la cartera de captaciones se ubicó en \$6.916.687,00; mientras que el nivel de créditos otorgados a cierre de ese año fue de \$22.619.735,00; lo cual representa un 31% de créditos colocados con fondos propios, mientras que el 69% restante fue financiado con fondos del exterior.

El objetivo de la institución es poder cubrir la colocación de sus créditos con el mayor volumen de la cartera de captaciones posible, de tal forma que el costo del dinero sea menor, de esta forma podrán obtener dinero más barato y colocarlo en el mercado, mientras esto ocurre deberán continuar manteniendo el financiamiento exterior.

RESULTADO FINAL

Banco ProCredit es una institución que fue creada inicialmente para otorgar créditos a personas con negocio propio, no financia créditos de consumo y en la actualidad busca contar con captaciones de dinero de

sus clientes para que el costo del dinero sea más barato, debido a que inicialmente se financiaban con dinero proveniente de Alemania que es en donde se encuentra la matriz de este grupo financiero, después de analizar todos los datos obtenidos podemos identificar lo siguiente:

- En el área de créditos esta institución posee gran acogida, el inconveniente que tienen actualmente es la utilización de productos pasivos, debido a que si sus clientes no poseen ningún producto pasivo el crédito no puede tramitarse y la mayoría de clientes aún no se acostumbran a esta modalidad de crédito.

Por ello la importancia de establecer estrategias para dar a conocer a los clientes las ventajas que tienen los productos de ahorro e inversiones, debido a que solo así se lograra encontrar el equilibrio entre créditos y productos de ahorro.

- Los clientes destacan el programa de educación financiera que imparte Banco ProCredit Agencia Latacunga, mencionan que les gustaría que estos sean más frecuentes. Ya que son de ayuda para la gestión y administración de los negocios que cada uno posee.
- Un punto importante es la tecnología crediticia que posee la institución y que es acogida por sus clientes, ya que eso les brinda confianza y seguridad, mencionando además que gracias a ello, han podido crecer familiar y empresarialmente, aportando a su desarrollo social y financiero, cumpliendo con el objetivo trazado por la institución.
- Una vez planteados los puntos más importantes, se requiere diseñar estrategias para continuar brindando servicios de calidad, en cuanto al área de crédito para seguir brindando esa

atención rápida y eficiente manteniendo la tecnología crediticia que caracteriza a la institución, de la mano con el programa de educación financiera, para de este modo continuar aportando al desarrollo social y financiero de sus clientes.

El área en donde existe mayor falencia es en la captación de recursos financieros, por ello se debe establecer estrategias para incrementar el volumen de captaciones de la institución, dando a conocer más sus productos pasivos, mostrando sus ventajas y de esta forma lograr una relación integral de servicios financieros, tanto de crédito como de productos de ahorro.

CAPÍTULO V

5. PROPUESTA

5.1. ESTRATEGIAS PARA IMPLEMENTAR EL VOLUMEN DE CAPTACIONES DE BANCO PROCREDIT AGENCIA LATACUNGA

Para poder establecer las estrategias adecuadas para el incremento del volumen de captaciones y las propuestas para promover el desarrollo de los microempresarios de la ciudad de Latacunga, se considera oportuna la aplicación de las 5 fuerzas de Porter, el mismo que se presenta a continuación:

F1. COMPETENCIA

Los puntos a analizar por parte de la institución para prevalecer ante la competencia son los siguientes:

EFC1.- Tasa de interés competitiva activa.

EFC2.- Tasa de interés competitiva pasiva.

EFC3.- Personal con altos estándares profesionales

Tabla 17: Análisis de la competencia.

F1. Competencia	EFC1	EFC2	EFC3
	T.I.C.A.	T.I.C.P	P.E.P.
Banco ProCredit			
Hasta \$3.000	26,54%	6%	90%
Hasta \$10.000	24,20%	6%	Título Universitario
Hasta \$20.000	22,60%	6%	
Competencia Directa			
F1.1 Banco Pichincha Credifé			
Hasta \$3.000	26,90%	5,75%	
Hasta \$5.000	24,50%	5,75%	90%
Hasta \$10.000	23,90%	5,75%	Título Universitario
Hasta \$20.000	22,50%	5,75%	
Competencia Indirecta			
F1.2 Banco Solidario			
Hasta \$500	26,91%	6%	
Hasta \$1500	26,92%	6%	80%
Hasta \$5.000	24,54%	6%	Título Universitario
Hasta \$12.000	22,02%	6%	
F1.3 Banco Guayaquil			
Hasta \$3.000	30,50%	5,25%	
Hasta \$10.000	27,50%	5,25%	80%
Hasta \$20.000	25,5%	5,25%	Título Universitario

Fuente: Banco ProCredit.

F2. BARRERAS DE ENTRADA

La barrera de entrada que tiene ProCredit es:

EFBE1.- Valor del Patrimonio Técnico

EFBE2.- Capital de los Accionistas

EFBE3.- Estudio de Factibilidad de Mercado

Tabla 18: Análisis de la barrera de entrada.

F2. Barrera de entrada	EFBE1 V.P.T.	EFBE2 C.A.	EFBE3 E.F.M.
Factores Legales	\$ 7.886.820,00	Patrimonio neto consolidado > 1.5 veces el capital propuesto.	No exista acogida del público.

Fuente: Banco ProCredit.

Es necesario mencionar que la matriz de Banco ProCredit se encuentra ubicada en Alemania, denominado ProCredit Holding, esta filial actualmente financia el dinero necesario para que ProCredit Ecuador pueda continuar financiando créditos a sus clientes, pero debido a los impuestos implantados por el gobierno actual, el costo del dinero es extremadamente alto, motivo por el cual ProCredit Ecuador busca impulsar el crecimiento de las captaciones para así abaratar el costo del dinero en el tiempo.

El impuesto a la salida de divisas es la principal barrera existente en este momento, siendo una desventaja para ProCredit Ecuador, en especial en la ciudad de Latacunga, en donde esta institución es reconocida por

ser una entidad emisora de créditos y no captadora de recursos, son cambios que la entidad deberá realizar, para lo cual se planteará estrategias para poder llegar a los clientes y mitigar el riesgo de esta barrera.

F3. PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS PROVEEDORES

EFPNP1. Rapidez en el sistema

EFPNP2. Reportes completos de datos de la institución.

Tabla 19: Análisis del poder de negociación de proveedores.

F3. Poder de negociación de los proveedores	EFPNP1 R.S.	EFPNP2 R.C.D.I.
Proveedor Indirecto		
F3.1 Proveedor de sistemas operativos	<p>Reportes obtenidos en segundos.</p> <p>Ingreso de datos con facilidad y rapidez.</p> <p>Sistema fácil de entender y ejecutar.</p>	<p>Reportes de:</p> <ul style="list-style-type: none"> * Mora. *Créditos colocados. *Historial crediticio de clientes. *Clientes no recurrentes (créditos cancelados).

Fuente: Banco ProCredit.

La entidad que provee de dinero directamente a Banco ProCredit es ProCredit Holding, quien proporciona de capital suficiente para que pueda continuar ofertando los productos de crédito a sus clientes, debido a que ProCredit Holding es el dueño de Banco ProCredit Ecuador no se puede considerar como un proveedor directo, por este motivo se determina que no existe proveedores directos dentro de este análisis.

ProCredit Holding además de proveer de dinero a ProCredit Ecuador plantea las políticas y los servicios financieros que se brinda a sus clientes, ofertando productos financieros que logren satisfacer al 100% las necesidades de los clientes tanto en créditos como en los productos pasivos de la institución.

F4. EL PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS COMPRADORES

EFPNC1. Incremento tasa de interés pasivas.

Tabla 20: Poder de negociación de los compradores.

F4. Poder de negociación de los compradores	EFPNC1 I.T.I.P
DPF	0,5 % adicional En plazos > 1 año

Fuente: Banco ProCredit.

Tabla 21: Tasas de depósitos a plazo fijo.

BANCO PROCREDIT	
Plazo de 30 a 60 días	3%
Plazo de 61 a 90 días	3,25%
Plazo de 91 a 120 días	4,25%
Plazo de 121 a 180 días	4,80%
Plazo de 181 a 360 días	5,50%
Plazo > 360 días	6%

Fuente: Banco ProCredit.

Esta fuerza es de vital importancia, debido a que es fundamental lograr la relación con los clientes para de esta forma ofertar y lograr la contratación de los productos y servicios financieros de la institución.

La competencia oferta productos y servicios financieros de similares características, la principal diferencia se verá reflejada en el servicio personalizado y la rapidez de la atención brindada, siendo estos aspectos los que Banco ProCredit debe aplicar para establecer una relación a largo plazo con sus clientes.

Los clientes pueden negociar la tasa de interés para Depósitos a Plazo Fijo siempre y cuando este sea a un plazo mayor a 1 año.

F5. AMENAZAS DE SUSTITUTOS

EFAS 1. Tasa de interés

EFAS 2. Rapidez en el servicio.

Tabla 22: Análisis de amenazas de sustitutos.

F5. Amenazas de sustitutos	EFAS 1 T.I.	EFAS 2 R.S.
Crédito	Menor tasa	3 d
Ahorros	Mayor tasa	-

Fuente: Banco ProCredit.

Los productos y servicios financieros ofertados por Banco ProCredit Ecuador son de fácil acceso para los microempresarios de la localidad, el cual es el mercado meta de la institución en cuanto a los productos de crédito, el mercado meta se amplía para los productos y servicios pasivos (captaciones) debido a que trabajan también con asalariados.

Como se mencionaba líneas arriba la oferta de productos y servicios financieros activos y pasivos tendrán similares características que el de otras instituciones financieras, pero el principal aspecto valorado por los clientes según las encuestas realizadas a los mismos, es el servicio integral y personalizado.

A continuación se realiza el análisis de la Matriz General Electric, con el objetivo de descubrir cuáles son las mejores estrategias que se deben implementar para brindar un mejor servicio a los clientes.

MATRIZ GENERAL ELECTRIC

CALIFICACIÓN:
1: Si representa una DEBILIDAD MAYOR
2: Si representa una DEBILIDAD MENOR
3: Si representa una FORTALEZA MENOR
4: Si representa una FORTALEZA MAYOR

Tabla 23: Evaluación de factores internos (EFI)

FORTALEZAS	CALIFICACIÓN	PESO RELATIVO	TOTAL
Reportes de información completos que facilitan el trabajo.	3	0,05	0,15
Infraestructura adecuada.	3	0,10	0,30
Reconocimiento institucional.	4	0,20	0,80
Rapidez en el otorgamiento de créditos.	4	0,30	1,20
DEBILIDADES			
Falta de capacitación en el Área de Captaciones.	2	0,10	0,20
Exceso de carga laboral para el personal.	1	0,15	0,15
Cobertura de Agencias a Nivel Nacional.	2	0,10	0,20
TOTALES	19	1	3

Fuente: Banco ProCredit.

CALIFICACIÓN:
1: Si representa una Amenaza MAYOR
2: Si representa una Amenaza MENOR
3: Si representa una Oportunidad MENOR
4: Si representa una Oportunidad MAYOR

Tabla 24: Evaluación de factores externos (EFE).

OPORTUNIDADES	CALIFICACIÓN	PESO RELATIVO	TOTAL
Tasa competitivas de microcrédito.	4	0,30	1,20
Crecimiento económico del mercado.	4	0,20	0,80
AMENAZAS			
Falta de conocimientos de educación financiera de los clientes.	1	0,25	0,25
Competencia desleal, entidades no regularizadas por la Superintendencia de Bancos.	1	0,25	0,25
TOTALES	10	1	2,5

Fuente: Banco ProCredit.

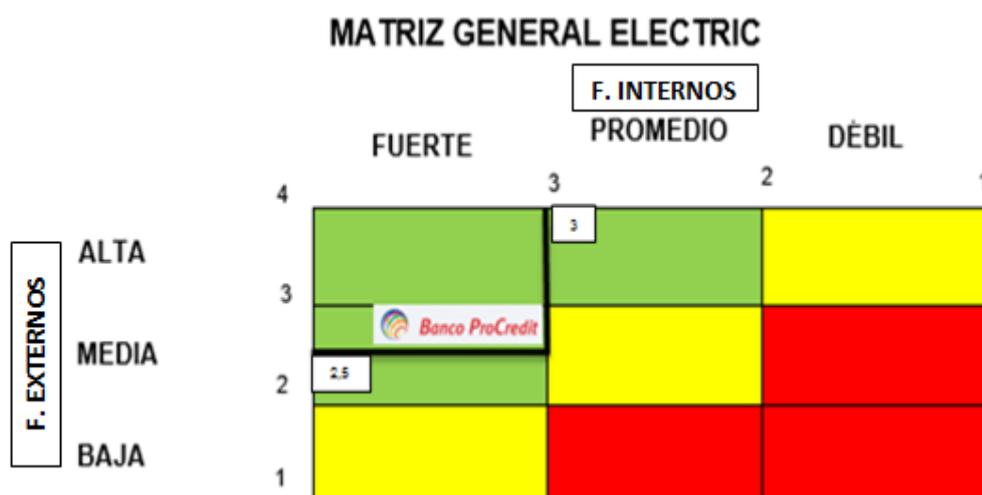


Gráfico 18: Matriz General Electric.

Fuente: Banco ProCredit.

La empresa se encuentra estable, pese a las debilidades y amenazas que posee, por ello se considera coherente el invertir recursos económicos y humanos, para de esta forma impulsar del desarrollo de Banco ProCredit.

Adicionalmente se considera oportuno realizar un análisis FODA, para complementar el planteamiento de estrategias, a continuación se presenta la información pertinente:

Tabla 25: Análisis FODA.

ANÁLISIS FODA	
<p>FORTALEZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> *Infraestructura adecuada. * Reportes de información completos. * Rapidez en el otorgamiento de créditos. * Reconocimiento institucional. 	<p>OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> * Tasa competitivas * Crecimiento económico en el mercado. *Entidad Regularizada por la Superintendencia.
<p>DEBILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> *Falta de capacitación en el área de captaciones. *Exceso de carga laboral para el personal. *Cobertura. *Falta de conocimiento de educación financiera de los clientes. 	<p>AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> *Competencia en el mercado. *Instituciones financieras no regularizadas.

Fuente: Banco ProCredit.

ESTRATEGIAS PLANTEADAS:

- Capacitación del personal en el área de captaciones, para ello se aprovechará la escuela de capacitación que posee Banco ProCredit.
- Crear programas de educación financiera en los sectores de mayor capacidad de ahorro como: asociaciones, gremios, cooperativas, entre otros; esta actividad se puede realizar con el apoyo de la Escuela de Capacitación de la institución y de los Ejecutivos de Negocios de la institución.
- Campañas publicitarias frecuentes en diferentes puntos de la ciudad para promover los servicios financieros pasivos de la institución.
- Brindar un servicio personalizado a los clientes, mediante visitas al domicilio o negocio de los mismos dando a conocer los beneficios de contratar los servicios financieros de Banco ProCredit.

5.2. PROPUESTA DE LAS ACCIONES A REALIZAR PARA PROMOVER EL DESARROLLO DE LOS MICROEMPRESARIOS DE LA CIUDAD DE LATACUNGA IMPULSADO POR BANCO PROCREDIT

A continuación se detalla las acciones a realizar para impulsar el desarrollo de los microempresarios de la ciudad de Latacunga, promovido por Banco ProCredit.

Realizar charlas con temas referentes al sobreendeudamiento y la administración del negocio, de tal forma que los clientes tengan una

perspectiva clara del manejo de su negocio, para lo cual se requerirá de lo siguiente:

➤ **Personal capacitado en el área.**

Se plantea la colaboración del área de capacitación de la institución, lo cual no tendrá un costo adicional, debido a que Banco ProCredit cuenta con una escuela de capacitación propia, la cual está a disposición de las Agencias.

➤ **Material didáctico referente al tema de la charla.**

Para este punto la institución dispone un presupuesto mensual de \$100 que pueden ser utilizados en la adquisición del material.

➤ **Infraestructura**

Se utilizará las instalaciones de Banco ProCredit o de ser el caso se solicitará las instalaciones del gremio o asociación a la cual se dictará la charla, motivo por el cual no se incurrirá en gastos adicionales.

Según la encuesta realizada a los clientes de Banco ProCredit hay factores determinantes y de gran importancia que deben mantener durante la gestión del crédito a otorgar, a continuación se detalla los puntos importantes:

➤ **Asesoría financiera a los clientes**

Se refiere al análisis del destino del crédito, la razonabilidad del mismo y la factibilidad del plan de inversión de tal forma que el cliente mire las ventajas y desventajas de su inversión.

➤ **Visita de crédito in situ**

Donde se verifica el estado financiero del cliente, su capacidad real de pago y de esta forma se determina el otorgamiento o no del crédito, evitando el sobreendeudarlo.

➤ **Atención personalizada**

Consiste en realizar visitas o llamadas a los clientes para estar al tanto de sus necesidades, de tal forma que la institución pueda satisfacer sus requerimientos financieros en su totalidad, con el objetivo de trabajar a largo plazo con los mismos.

➤ **Seguimiento preventivo**

Se refiere a las visitas preventivas a los clientes, de tal forma que se identifique posibles casos de morosidad, analizando factores externos e internos del sector, para que se pueda tomar decisiones oportunas tanto para la institución como para el cliente.

CAPÍTULO VI

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. CONCLUSIONES

1. Conocer el criterio de los clientes de Banco ProCredit es de vital importancia, ya que se conocerá que procesos están realizando de forma correcta y cuales deben mejorar, para así brindar servicios de calidad, cumpliendo con su objetivo principal que es trabajar con sus clientes a largo plazo.
2. Banco ProCredit posee una gran trayectoria en el segmento de microcrédito, brindando sus servicios por 15 años en los cuales ha logrado aperturar 40 agencias a nivel nacional y se encuentra en 22 países a nivel mundial, contando con una calificación AAA-, la cual certifica su buena reputación dentro del mercado y que pese a las debilidades que posee la institución, sus fortalezas pueden mitigar los posibles riesgos.
3. Para este trabajo se considera importante la información que se pueda recaudar mediante encuestas a clientes y personal del área de microcréditos, de la mano de información obtenida por la institución, de tal forma que se determine si la institución aportó o no al desarrollo social y financiero de la localidad. Banco ProCredit aplica las 6 c's de crédito y trabaja con tasas regularizadas por la Superintendencia de Bancos, lo cual respalda su compromiso y responsabilidad social con los clientes, ya que no cobra rubros adicionales a los establecidos por la ley.

4. Hay dos aspectos a analizar en cuanto a los resultados obtenidos mediante esta investigación; el primero se refiere al nivel de morosidad, el cual se encuentra en un promedio anual del 1.64% en el 2013 y el segundo es el volumen de captaciones de dinero, el cual se encuentra en el 31% en relación al monto de créditos otorgados al cierre del mismo año. Es importante destacar que Banco ProCredit cuenta con un saldo de cartera sana, lo que significa que su nivel de morosidad está por debajo del porcentaje de los Bancos Privados del Ecuador, el mismo que actualmente se encuentra en el 6%.
5. La institución cuenta con gran reconocimiento, en especial en el área de crédito, en donde los clientes se sienten satisfechos con el servicio y la rapidez en la atención brindada, por lo cual mencionan que desean continuar trabajando con la institución a largo plazo, pero el aspecto que se les dificulta es la contratación de productos y servicios de ahorro, ya que no están acostumbrados a hacerlo.
6. Banco ProCredit sí ha impulsado el desarrollo económico y social de sus clientes, pues se evidencia que los mismos han incrementado su volumen de patrimonio tanto familiar como del negocio; además han invertido en la educación de sus hijos y algunos de ellos al crecer han fomentado fuentes de empleo, lo cual impulsa la economía de las familias.
7. La institución posee el 31% de captaciones de dinero en función al volumen de crédito otorgado, por lo cual no cumple con el requerimiento del Banco en su totalidad y por ello aún continúan financiándose con fondos del exterior, lo cual resulta más caro por los impuestos vigentes actualmente. Por este motivo se plantea algunas estrategias que se podrían aplicar, las cuales se detalla a continuación:
 - ✓ Capacitación del personal en el área de captaciones.

- ✓ Impulsar los programas de educación financiera con clientes de la institución, tomándose un tiempo para explicar los beneficios de ahorrar en Banco ProCredit.
- ✓ Brindar servicios personalizados a los clientes, mediante visitas puerta a puerta para dar a conocer los servicios pasivos de la institución.

6.2. RECOMENDACIONES

1. Los Asesores de crédito deben capacitarse más sobre los productos y servicios de ahorro, ya que esta es la principal falencia detectada en el análisis realizado, de esta forma podrán brindar servicios oportunos. La institución debe realizar análisis de mercado frecuentes, de tal forma que conozcan qué perspectivas tienen los clientes al trabajar con la institución y así verificar si se está cumpliendo con el objetivo principal que es satisfacer al cliente y estrechar relaciones de largo plazo.
2. Continuar aplicando el análisis minucioso realizado por Banco ProCredit en el proceso de gestión de créditos, ya que esto ayuda a mantener un nivel de morosidad bajo. A su vez impulsar la contratación de servicios de ahorro e inversión para así incrementar el nivel de captaciones de dinero en función a los créditos otorgados, ofertando siempre los beneficios que obtendrán los clientes al utilizarlos.

Se recomienda aplicar las estrategias planteadas en este análisis, para así brindar servicios integrales a los clientes y asegurar una relación financiera de largo plazo, de tal manera que los mismos posean productos de crédito tanto como de ahorro.

BIBLIOGRAFIA:

- PROCREDIT, B. (Mayo 2014). INDUCCIÓN INSTITUCIONAL. En B. PROCREDIT, *INDUCCIÓN INSTITUCIONAL* (págs. 4-5). QUITO: BANCO PROCREDIT.
- BANCO PROCREDIT. (Junio 2014). MEMORIA ANUAL. BANCO PROCREDIT ECUADOR. QUITO, ECUADOR.
- RED FINANCIERA RURAL. (Junio 2013). Obtenido de: Microfinanzas Ecuador. Revista trimestral N.2, N.3 y N.4. Quito, Ecuador.
- JÁCOME, HUGO. (Junio 2013). Obtenido de: Alcance de las microfinanzas en las ciudades de Quito, Guayaquil y Cuenca.
- Jácome H., Ferraro E. y Sánchez J. (Mayo 2014). Obtenido de: Microfinanzas en la economía ecuatoriana, una alternativa para el desarrollo. FLACSO, Quito, Ecuador.

NETGRAFÍA:

- *ECONOMIA48.COM*.(Marzo 2014).Obtenido de: ECONOMIA 48.COM: <http://www.economia48.com/spa/d/captacion/captacion.htm>
- GUERRA, M. E. (Marzo 2014). *BIBLIOTECA DIGITAL EPN*. Obtenido de: BIBLIOTECA DIGITAL EPN: <http://bibdigital.epn.edu.ec/bitstream/15000/977/1/CD-1285.pdf>
- MALDONADO, H. C. (Abril 2014). *Centro de estudios monetarios latinoamericanos*. Obtenido de: <http://www.cemla.org/PDF/discusion/DDI-2011-03-02.pdf>
- SRI. (Abril 2014). *SRI*. Obtenido de: SRI: <http://www.sri.gob.ec/de/isd>
- VALLE, V. VICTORIO. (Junio 2014). Obtenido de: LIBRO BLANCO DEL MICROCRÉDITO:
http://itemsweb.esade.edu/biblioteca/archivo/libro_blanco_microcredito.pdf
- TORRE, O. BEGOÑA. (Junio 2014). Obtenido de: GUÍA SOBRE MICROCRÉDITOS:
<https://www.unican.es/NR/rdonlyres/4BB3A979-6A86-4EA7-BE4E-3A2A85CFEA0E/79678/guiamicrocreditosmail.pdf>
- BANCO CENTRAL. (Junio 2013). Obtenido de: Homologación tablas 36-6: Destino del crédito por destino financiero. http://contenido.bce.fin.ec/home1/economia/tasas/Presentacion_Homologacion.pdf
- Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador. (Marzo 2014). Obtenido de: Tercer Boletín Estadístico de Cooperativas y Microfinanzas. http://www.superban.gov.ec/pages/info_download.htm
- Superintendencia de Bancos y Seguros (Febrero 2014). Obtenido de: Compendio de microfinanzas.
https://www.superban.gov.ec/pages/c_compendio_microfinanzas.htm

ANEXO

