



Pontificia Universidad
Católica del Ecuador

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Tema:

“PROCEDIMIENTOS DE GESTIÓN FINANCIERA EN EL banCODESARROLLO:
CASO AMBATO”

**Proyecto de la Investigación previo la obtención del título de Ingeniero en
Contabilidad y Auditoría**

Líneas de investigación:

Finanzas, Auditoría y/o Contabilidad Empresarial

Autor:

SANTIAGO EDUARDO TOSCANO MASABANDA

Director:

DR. PAUL ORTIZ COLOMA MG.

Ambato – Ecuador

Abril 2019

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE AMBATO

HOJA DE APROBACIÓN

Tema:

"PROCEDIMIENTOS DE GESTIÓN FINANCIERA EN EL banCODESARROLLO:
CASO AMBATO"

Líneas de investigación:

Finanzas, Auditoria y/o Contabilidad Empresarial

Autor:

Santiago Eduardo Toscano Masabanda

Hernán Paul Ortiz Coloma, Dr. Mg.

CALIFICADOR


Pontificia Universidad
Católica del Ecuador
BIBLIOTECA
f.- 

María Fernanda Salazar Bonilla Ing. MBA.

CALIFICADORA

f.- 

José Luis Viteri Medina, Dr.

CALIFICADOR

f.- 

Freddy Leonardo Ibarra Sandoval, Ing. Mg.

DIRECTOR ESCUELA DE ADMINISTRACION

f.- 

Hugo Rogelio Altamirano Villarroel, Dr.

SECRETARIO GENERAL PUCESA

f.- 

Pontificia Universidad
Católica del Ecuador
SECRETARIA GENERAL
PROCURADURIA

Ambato – Ecuador

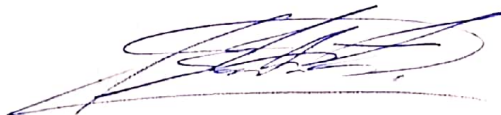
Abril 2019

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo: **SANTIAGO EDUARDO TOSCANO MASABANDA**, con CC. 180440501-5, autor del trabajo de graduación intitulado: “PROCEDIMIENTOS DE GESTIÓN FINANCIERA EN EL banCODESARROLLO: CASO AMBATO”, previa a la obtención del título profesional de **INGENIERO EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**, en la escuela de **ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**.

- 1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tiene la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, de conformidad con el artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de graduación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.
- 2.- Autorizo a la Pontificia Universidad Católica del Ecuador a difundir a través de sitio web de la Biblioteca de la PUCE Ambato, el referido trabajo de graduación, respetando las políticas de propiedad intelectual de Universidad

Ambato, abril 2019



SANTIAGO EDUARDO TOSCANO MASABANDA

CC. 180440501-5



BIBLIOTECA

AGRADECIMIENTO

Le agradezco a Dios por haberme guiado en mi vida desde que nací y a lo largo de mi carrera, por ser esa fortaleza en los momentos de debilidad y por siempre brindarme una vida llena de bendiciones, sobre todo de felicidad.

Le doy gracias a mis padres Eduardo Toscano y Patricia Masabanda por apoyarme en todo momento, por los valores que me han inculcado y por darme la oportunidad de tener una excelente educación en el transcurso de mi vida.

Gracias Ing. Paul Ortiz por creer en mí y haberme brindado la oportunidad de desarrollar mi proyecto de investigación y por todo el apoyo que se me fue otorgado.

DEDICATORIA

Este proyecto de investigación va dirigido y dedicado a mis padres, ya que han sido mi ejemplo a seguir, mi apoyo firme durante todo este tiempo y los que nunca han dejado de confiar en mí. Gracias por todo el esfuerzo que hacen y siguen haciendo para darme lo mejor del mundo, por cada consejo que me dan y por ser ese pilar fundamental en mi vida. Han pasado muchos años desde que nací, desde ese momento e incluso antes que eso, ya estaban buscando maneras de ofrecerme lo mejor. Han trabajado duro, y sin importar el esfuerzo duro, siempre tenían una sonrisa que ofrecer para mí. Las ayudas que me han brindado, han formado bases de gran importancia, ahora soy consciente de eso, es por eso que le doy gracias de corazón a mi padre Eduardo Francisco Toscano Guerrero y a mi madre Patricia Gloria Masabanda Bolaños y a mi hermano que yo sé y estoy seguro que desde el cielo nos protege a cada uno de nosotros.

Su hijo Santiago Toscano

RESUMEN

El objetivo de la investigación es realizar un análisis de los procedimientos de gestión financiera en el banCODESARROLLO caso: Ambato, la misma que ofrece la realización de actividades financieras, para lo cual se pretende llevar a cabo una investigación organizada que ayude a cumplir con los objetivos propuestos a través de una solución que favorezca mejorar su nivel de riesgo. Por medio de una adecuada gestión financiera el banco puede tomar decisiones para que la rentabilidad incremente y sus índices de morosidad disminuyan. La metodología utilizada es una encuesta al personal del banco, con diferentes preguntas sobre las actividades y procedimientos contables y financieros. Como consecuencia final, se puede observar que el manual de gestión que se propone cumple con ciertas disposiciones para un otorgamiento de créditos, de tal manera que ciertos procedimientos se pueden mejorar para una favorecida toma de decisiones, también se plantea reformar los procesos metodológicos y su aplicación en el tema de educación financiera, con esto se mejora el manejo de la cartera de créditos ya que ayuda a generar mejores resultados tanto para el personal del banco como para sus socios.

Palabras clave: Gestión, morosidad, créditos, cartera, procedimientos, banco, rentabilidad, liquidez, financiera.

ABSTRACT

The aim of this study is to analyze the financial management procedures at banCODESARROLLO at its Ambato branch which carries out financial activities. To do so, an organized enquiry that meets the proposed objectives through a solution that seeks improvement in its risk level is carried out. By means of appropriate financial management, the bank can make decisions so that profitability increases and defaulting rates decrease. The methodology used is a survey to the bank's staff with different questions about their accounting and financial activities and procedures. As a final consequence, it can be observed that the proposed management manual meets certain requirements to grant loans in such a way that some procedures can be improved for more favorable decision making. A reformation of methodological processes and their application in financial education is also proposed. In this way, the credit portfolio is improved since it helps to generate better results both for the bank's staff and its partners.

Keywords: Management, defaulting, loans, portfolio, procedures, bank, profitability, liquidity, financial.

TABLA DE CONTENIDO

PRELIMINARES

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN	¡Error! Marcador no definido.
AGRADECIMIENTO	iv
DEDICATORIA.....	v
RESUMEN.....	vi
ABSTRACT	vii
TABLA DE CONTENIDO	viii
INDICE DE GRÁFICOS	xiii
Gráficos	xiii
Tablas	xiv
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPITULO I.....	3
1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	3
1.1 Tema.....	3
1.2 Planteamiento del Problema.....	3
1.2.1 Contextualización.....	4
1.2.1.1 Contextualización Macro.....	4
1.2.1.2 Contextualización Meso.....	5
1.2.1.3 Contextualización Micro.....	6
1.2.2 Formulación del Problema.....	7
1.2.3 Análisis Crítico.....	7
1.2.4 Prognosis.....	8
1.2.5 Interrogantes.....	8
1.2.6 Delimitación del objeto de investigación.....	8
1.3 Justificación.....	9
1.4 Objetivos.....	9
1.4.1 General.....	9
1.4.2 Específicos.....	10
CAPITULO II.....	11
2. MARCO TEÓRICO.....	11
2.1 Estado del Arte.....	11

2.2 Categoría Fundamental.....	15
2.3 Definiciones y Conceptos.....	15
2.3.1 Gestión Financiera.....	15
2.3.2 La Institución Financiera.....	16
2.3.3 Clasificación de las instituciones financieras.....	17
2.3.4 Sector Bancario.....	17
2.3.5 Control Financiero.....	18
2.3.6 Estados Financieros.....	18
2.3.7 Objetivos de los Estados Financieros.....	19
2.3.8 Clasificación de los Estados Financieros.....	19
2.3.9 Balance general.....	19
2.3.10 Estados de resultados.....	20
2.3.10.1 Componentes del Estado de Resultados.....	21
2.3.10.2 Objetivos del Estado de Resultados.....	21
2.3.10.3 Estados de cambios en el patrimonio.....	22
2.3.10.3.1 Objetivos del Estado de Cambios en el Patrimonio.....	22
2.3.10.4 Estado de Flujo de caja.....	22
2.3.11 Análisis Financiero.....	23
2.3.12 La Contabilidad.....	24
2.3.12.1 Contabilidad Financiera.....	24
2.3.12.2 Presupuesto Financiero.....	25
2.3.12.2.1 Tipos de Presupuesto Financiero.....	26
2.3.13 Gestión Empresarial.....	26
2.3.13.1 Eficiencia.....	27
2.3.13.2 Eficacia.....	27
2.3.13.3 La Eficiencia y la Eficacia.....	27
2.3.13.4 Toma de Decisiones.....	28
2.3.14 Planeación Financiera.....	28
2.3.14.1 Proceso de Planeación Financiera.....	29
2.3.14.2 Metas.....	29
2.3.14.3 Recopilación de Información.....	29
2.3.14.4 Plan Estratégico.....	30
2.3.15 Rentabilidad.....	30

2.3.15.1 Tipos de Rentabilidad.....	30
2.3.15.2 Riesgo.....	31
2.3.15.2.1 Clasificación del Riesgo.....	31
2.3.16 Indicadores Financieros.....	32
2.3.16.1 Indicador de Liquidez.....	32
2.3.16.2 Indicador de Eficiencia.....	33
2.3.16.3 Indicador de Rentabilidad.....	33
2.3.16.4 Indicador de Solvencia.....	34
2.3.17 Productos Financieros.....	35
2.3.17.1 Personas Naturales.....	36
CAPITULO III.....	40
3. MARCO METODOLÓGICO.....	40
3.1 Enfoque de la Investigación.....	40
3.2 Modalidad de la Investigación.....	40
3.2.1 Investigación Correlacional.....	40
3.2.2 Técnicas e Instrumentos de Investigación.....	41
3.2.3 Bibliográfica.....	41
3.2.4 Técnicas e instrumentos de Investigación.....	41
3.3 Bibliográfica.....	41
3.3.1 Documental.....	41
3.3.2 De campo.....	42
3.3.3 Población y muestra.....	42
3.3.3.1 Población.....	42
3.4 Fuentes de Investigación.....	42
CAPITULO IV.....	43
4. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....	43
4.1 Entrevista.....	43
4.2 Encuesta.....	45
4.3 Análisis e Interpretación de Resultados.....	46
4.4 Preguntas de la Encuesta.....	50
CAPÍTULO V.....	61
5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	61
5.1 Conclusiones.....	61

5.2 Recomendaciones	62
CAPÍTULO VI	63
6. PROPUESTA	63
6.1 Datos Informativos	63
6.1.1 Título de la Propuesta	63
6.1.2 Institución Ejecutora.....	63
6.1.3 Beneficiarios	63
6.1.4 Ubicación.....	63
6.1.5 Tiempo Estimado.....	64
6.1.6 Equipo Responsable	64
6.2 Antecedentes de la Propuesta	65
6.3. Justificación.....	65
6.4 Objetivos.....	66
6.4.1 Objetivo General.....	66
6.4.2 Objetivos Específicos	66
6.5 Análisis de factibilidad	67
6.5.1 Socio - Cultural.....	67
6.5.2 Tecnológico	67
6.5.3 Organizacional.....	67
6.5.4 Económico – Financiero.....	68
6.5.5 Legal	68
6.6 Fundamentación	69
6.6.1 Plan financiero.....	69
6.6.2 Objetivo	69
6.6.3 Presupuesto financiero.....	69
6.6.4 Análisis de Estados Financieros	70
6.6.6 Rentabilidad.....	70
6.6.7 Indicadores de Rentabilidad	71
6.6.7.1 Margen neto de utilidad.....	71
6.6.7.2 Margen bruto de utilidad	71
6.6.7.3 Rentabilidad neta sobre la Inversión	71
6.6.7.4 Margen operacional	71
6.6.7.4.1 Rentabilidad operacional sobre la inversión.....	71

6.6.8 Diferentes accionistas del banCODESARROLLO	71
6.6.9 Riesgos	72
6.6.9.1 Gestión Integral de Riesgos	72
6.6.9.2 Administración de Riesgos	72
6.6.9.4 Gestión de Riesgo Sistémico	73
6.6.10 Sector Financiero	73
6.6.11 Riesgo de Liquidez	73
6.6.11.1 Cumplimiento de la Normativa	74
6.6.11.2 Administración del Riesgo Operativo	74
6.6.11.3 Gestión de Riesgo de Crédito	74
6.6.12 Cartera Comercial	74
6.7 Metodología. Modelo Operativo	75
6.8 Desarrollo de la propuesta	76
6.8.1 Elaboración de las correcciones procedimientos metodológicos de acuerdo al control de gestión financieras en el banCODESARROLLO: caso Ambato	76
6.8.1.1. Fase 1: Información del Socio	76
6.8.1.2. Fase 2: Otorgamiento del Crédito	87
6.8.1.3. Fase 3. Seguimiento y Recuperación de Cartera Vencida	104
6.8.2 Realizar un análisis comparativo de los índices de morosidad, estados financieros e incremento de socios del banCODESARROLLO	122
6.8.2.1 Morosidad Bruta de la cartera	123
6.8.2.2 Morosidad de la cartera de microcrédito	124
6.8.2.3 Cobertura de la Cartera Improductiva	125
6.8.2.4 Rendimiento Operativo sobre Activo (ROA)	126
6.8.2.5 Rendimiento sobre el Patrimonio	127
6.8.2.6. Liquidez	128
6.8.2.8. Análisis Comparativo del Balance General en relación 2016 – 2017	129
6.8.2.9. Análisis Comparativo del Estado de Pérdidas y Ganancias año 2016 – 2017	132
6.9. Conclusiones	134
6.10. Recomendaciones	135
BIBLIOGRAFÍA	137
ANEXOS	139

INDICE DE GRÁFICOS

Gráficos

Gráfico 1. 1 Formulación del Problema	7
Gráfico 2. 1 Categoría Fundamental	15
Gráfico 2. 2 Clasificación de las Instituciones Financieras.....	17
Gráfico 2. 3 Conceptualización del Control Financiero	18
Gráfico 2. 4 Balance General	20
Gráfico 2. 5 Componentes del Estado de Resultados.....	21
Gráfico 2. 6 Objetivos del Estado de Cambios en el Patrimonio	22
Gráfico 2. 7 Objetivos del Estado de Flujo de Caja	23
Gráfico 2. 8 Tipos de Presupuestos	26
Gráfico 2. 9 Proceso de Planeación Financiera	29
Gráfico 2. 10 Clasificación del Riesgo.....	31
Gráfico 4. 1 Revision de los Estados Financieros	50
Gráfico 4. 2 Manual de Gestion dentro del Banco	51
Gráfico 4. 3 Conocimientos y Herramientas dentro del Banco.....	52
Gráfico 4. 4 Indicadores Financieros.....	53
Gráfico 4. 5 Productos Financieros	54
Gráfico 4. 6 Planificación Financiera Estructurada.....	55
Gráfico 4. 7 Politicas de Liquidez	56
Gráfico 4. 8 Plan de Contingencia de Liquidez.....	57
Gráfico 4. 9 Indices de morosidad.....	58
Gráfico 4. 10 Gestión de Cobranzas.....	59
Gráfico 4. 11 Objetivos y Metas.....	60
Gráfico 6. 1 Presupuesto Financiero	70
Gráfico 6. 2 Comunicación de Riesgos	72
Gráfico 6. 3 Información del Socio	76
Gráfico 6. 4 Solicitud de crédito para el socio anverso.....	80
Gráfico 6. 5 Solicitud de crédito para el socio reverso.....	81
Gráfico 6. 6 Solicitud de crédito para el garante anverso.....	84
Gráfico 6. 7 Solicitud de crédito para el garante reverso	85
Gráfico 6. 8 Otorgamiento del microcrédito	87
Gráfico 6. 9 Factores Cuantitativos	94
Gráfico 6. 10 Hoja de inspección	95
Gráfico 6. 11 Solicitud para la resolución del crédito	97
Gráfico 6. 12 Seguimiento.....	104

Gráfico 6. 13 Morosidad Cartera.....	123
Gráfico 6. 14 Morosidad Cartera de Microcrédito	124
Gráfico 6. 15 Cobertura Cartera de Microcrédito.....	125
Gráfico 6. 16 Rendimiento Operativo sobre Activo.....	126
Gráfico 6. 17 Rendimiento sobre el Patrimonio	127
Gráfico 6. 18 Liquidez.....	128

Tablas

Tabla 2. 1 Diferenciación entre Contabilidad Financiera y Contabilidad Administrativa. ..	24
Tabla 2. 2 La Eficiencia y la Eficacia.....	27
Tabla 2. 3 Tipos de Rentabilidad.....	30
Tabla 2. 4 Indicadores de Liquidez	32
Tabla 2. 5 Indicadores de Eficiencia	33
Tabla 2. 6 Indicadores de Rentabilidad	34
Tabla 2. 7 Indicadores de Solvencia.....	35
Tabla 2. 8 Credi Micro Empresarial	36
Tabla 2. 9 Credi Desarrollo	36
Tabla 2. 10 Credi Rol	37
Tabla 2. 11 Credi Particular.....	37
Tabla 2. 12 Credi Vivienda.....	38
Tabla 2. 13 Credi Tierras.....	38
Tabla 2. 14 Credi Ecológico.....	39
Tabla 2. 15 Credi Efectivo.....	39
Tabla 2. 16 Credi Emergente.....	39
Tabla 2. 17 Credi Financiero	40
Tabla 2. 18 Credi Comercial.....	40
Tabla 4. 1 Análisis e Interpretación de Resultados	46
Tabla 4. 2 Análisis e Interpretación de Resultados	47
Tabla 4. 3 Análisis e Interpretación de Resultados	48
Tabla 4. 4 Datos Estadísticos.....	49
Tabla 4. 5 ¿Con qué frecuencia se revisa los estados financieros?	50
Tabla 4. 6 ¿Existe un manual de Gestión Financiera dentro del banCODESARROLLO sucursal Ambato?	51
Tabla 4. 7 ¿La institución financiera proporciona a los empleados los conocimientos y herramientas necesarias para optimizar la toma de decisiones financieras?	52
Tabla 4. 8 ¿Con qué frecuencia se analizan los indicadores financieros?.....	53
Tabla 4. 9 ¿Los productos financieros que ofrece el banco son acordes a las necesidades de los socios?.....	54
Tabla 4. 10 ¿La institución trabaja bajo el concepto de una planificación financiera estructurada?.....	55

Tabla 4. 11 ¿La institución financiera cuenta con políticas de liquidez?	56
Tabla 4. 12 ¿La institución financiera mantiene un plan de contingencia de liquidez?	57
Tabla 4. 13 ¿Cree usted que el banCODESARROLLO mantiene altos índices de morosidad?	58
Tabla 4. 14 ¿Se encuentran establecidas técnicas a utilizar para la gestión de cobranzas?..	59
Tabla 4. 15 ¿Existen objetivos y metas de recuperación de cartera establecidas y debidamente comunicadas?.....	60
Tabla 6. 1 Directorio del banCODESARROLLO	63
Tabla 6. 2 Gerencia General del banCODESARROLLO	64
Tabla 6. 3 Jefes de Agencia del banCODESARROLLO	64
Tabla 6. 4 Recursos Económicos para la Propuesta	68
Tabla 6. 5 Diferentes Accionistas del banCODESARROLLO	71
Tabla 6. 6 Segmentos de Crédito.....	77
Tabla 6. 7 Detalle de ingresos y egresos original	82
Tabla 6. 8 Detalle de ingresos y egresos propuesto para el socio	82
Tabla 6. 9 Detalle de ingresos y gastos para el garante	86
Tabla 6. 10 Detalle de ingresos y gastos propuesto para el garante	86
Tabla 6. 11 Plazos y Montos de créditos según Segmento.....	90
Tabla 6. 12 Público Objetivo de Educación Financiera	98
Tabla 6. 13 Público Objetivo de Educación Financiera - Sub grupos.....	99
Tabla 6. 14 Verificación del proceso del taller de educación financiera.....	100
Tabla 6. 15 Cobranza Pre- Mora	105
Tabla 6. 16 Cobranza Mora Temprana.....	107
Tabla 6. 17 Cobranza Mora Mediana	111
Tabla 6. 18 Cobranza Mora Prejudicial y Judicial	115
Tabla 6. 19 Modelo de Registro de Notificaciones	121
Tabla 6. 20 Morosidad Cartera	123
Tabla 6. 21 Morosidad Cartera de Microcrédito	124
Tabla 6. 22 Cobertura Cartera de Microcrédito.....	125
Tabla 6. 23 Rendimiento Operativo sobre Activo.....	126
Tabla 6. 24 Rendimiento sobre el Patrimonio	127
Tabla 6. 25 Liquidez.....	128
Tabla 6. 26 Análisis histórico comparativo del Balance General 2016-2017	130
Tabla 6. 27 Análisis histórico comparativo del Balance General 2016-2017	132

INTRODUCCIÓN

El análisis de la gestión financiera en el banCODESARROLLO, requiere de una investigación organizada que favorezca cumplir adecuadamente los objetivos propuestos para mejorar dichos procedimientos.

Para lo cual se toma muy en cuenta que los procedimientos de gestión son uno de los riesgos internos más importantes al que debe enfrentarse cualquier institución financiera. Dentro de la gestión financiera existe varias etapas que tiene que cumplir la institución para poder tener una rentabilidad. Estas etapas son desde la captación de un socio hasta su recuperación de capitales prestados.

La morosidad es una de las causas principales de los problemas que afectan a las instituciones dentro del sistema financiero, es decir si no ha determinado adecuadamente sus políticas y procedimientos para conceder créditos hay un alto riesgo de se presenten serias dificultades tanto de rentabilidad como de liquidez.

El propósito de orientar adecuadamente la presente investigación se ha determinado previamente seis capítulos que contienen el detalle de todo el análisis realizado y que son los siguientes:

Capítulo 1: El Problema, aquí se inicia con el tema, luego se recurre a un planteamiento de problema. generado por una contextualización a nivel macro. meso y micro, a continuación, también se efectúa la formulación de problema, se detalla un análisis crítico, se plantean varias interrogantes, la respectiva justificación y se plantean los objetivos tanto el general como los específicos.

Capítulo 2: Marco Teórico se comienza con el estado de arte, a continuación, se efectúa la correspondiente fundamentación legal y finalmente se consultan tanto las definiciones como los conceptos que incluyen los temas y subtemas de las variables analizadas.

Capítulo 3: Metodología de la Investigación empieza con el enfoque de la investigación, se escoge el nivel o tipo de investigación, se seleccionan las fuentes de investigación, se describen tanto la técnica como el instrumento que se utilizará para recoger información de la población y muestra. A continuación, con esta información se procede a detallar cómo efectuar esa recolección y se plantea el procesamiento de la información.

Capítulo 4: Análisis e Interpretación de Resultados se empieza con la encuesta a los directivos del banCODESARROLLO con su respectivo análisis e interpretación, de igual manera se procede a analizar dichos resultados.

Capítulo 5: Conclusiones y Recomendaciones las conclusiones recogen todos los datos más relevantes que se han producido durante la investigación y las recomendaciones son indicaciones que respaldan el análisis adecuado.

Capítulo 6: La Propuesta aquí se reúnen los datos informativos, luego se describen los antecedentes, se obtiene la respectiva justificación, se plantean los objetivos tanto el general como los específicos, se detalla la metodología del modelo operativo, a continúa con el desarrollo de la propuesta se obtienen conclusiones y las recomendaciones de dicha investigación. Para finalizar se cita la bibliografía y se adjunta los anexos correspondientes que se utilizaron durante el proceso de la investigación.

CAPITULO I

1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 Tema

Procedimientos de Gestión Financiera en el banCODESARROLLO: caso Ambato

1.2 Planteamiento del Problema

El banCODESARROLLO cuenta con un modelo de gestión financiera propio, la problemática se da por varios factores que pueden ser externos e internos, para los cuales, es necesario evaluar estos procedimientos de gestión, al igual que los indicadores financieros de la organización.

Según la página web del (banCODESARROLLO, 2014) en el área de finanzas populares nos informa que: Las estructuras financieras locales (EFL) son las capacidades instaladas en los territorios rurales y urbano populares para operar ordenada, rentable, legal y éticamente en todo lo que se refiere al manejo del dinero de los socios y clientes, en particular en la captación de ahorros y la otorgación de crédito. Recuperado de: <http://www.bancodesarrollo.fin.ec/index.php/2013-08-22-07-41-26>

Las organizaciones comentadas anteriormente piden la colaboración al banCODESARROLLO para concederles un crédito y poder sustentar sus cooperativas, cajas de ahorros, cajas juveniles, cajas rurales con capital y tener una mejor rentabilidad, pero en el caso de algunas estructuras financieras estos créditos no lo usan de buena forma para poder sobresalir en el desarrollo local en el ecuador.

La gestión del banco permite conceder un capital prestado a sus socios, el cual deben reinvertirlo para que no existan problemas futuros, pero la mayoría de los casos no son así, y

todos estos factores perjudican a la institución porque en el momento de los pagos mensuales, no existe la capacidad de pago del crédito que se les prestó para sus financiamientos, afectando al banco en el limitado crecimiento financiero, en la disminución de liquidez, aumento de cartera vencida y en la pérdida de socios y clientes.

1.2.1 Contextualización

1.2.1.1 Contextualización Macro

A nivel mundial se conoce a la gestión financiera como una herramienta muy importante para las organizaciones del mundo, esta herramienta a más de usarse para medir los procedimientos de gestión nos sirve también como un sistema de control dentro de cualquier empresa.

Según (Córdoba, 2012) define la gestión financiera como: "La gestión financiera es un proceso que involucra los ingresos y egresos atribuibles a la realización del manejo racional del dinero en las organizaciones y en consecuencia, la rentabilidad financiera generada por el mismo".

Los procedimientos de gestión ayudan a las organizaciones para poder administrar sus recursos y que estos, sean suficientes para poder cubrir los gastos de la organización. La correcta realización de gestión financiera permite que las empresas desarrollen un nivel administrativo más profesional, ayudando a la colaboración de un control adecuado y ordenado de sus capitales.

La administración de los recursos en un mundo tan globalizado se conoce como gestión financiera y contable, el cual permite crear, no solo procedimientos, sino relaciones entre personas que trabajan por un mismo objetivo. La principal persona que es encargada de estos

procedimientos es el gestor financiero, tiene que ser una persona capacitada, y con una eficaz toma de decisiones que le ayude a decidir lo mejor para la empresa.

1.2.1.2 Contextualización Meso

En el Ecuador la gestión financiera de las empresas ha desarrollado una gran competitividad por parte de las áreas financieras, especialmente en el área bancaria y cooperativa se caracteriza por tener la mayor competencia de interés financiero para poder respaldar sus organizaciones.

Según la (SUPERINTENDENCIA DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA, 2013): Las cooperativas de ahorro y crédito (COAC) constituyen el grupo de mayor tamaño en términos de activos, pasivos y patrimonio, respecto al total nacional de cooperativas. Según estimaciones³, a diciembre de 2012, los activos de las COAC ascendieron a cerca de USD 5.795,8 millones, lo que representa el 93% del total de activos del sector cooperativo. Por su parte, el grupo de cooperativas de transporte (segundo grupo de mayor tamaño) contó con niveles de activos totales de USD 251 millones, equivalente al 4% de los activos de todo el sector cooperativo. El 3% restante de los activos corresponden a los demás grupos (producción, vivienda, otros servicios y consumo). Recuperado de:

http://www.seps.gob.ec/documents/20181/26626/Bolet%C3%ADn%20trimestral%2024_04_2013_final.pdf/68b53d50-3a0d-461a-8bd9-bbad0c5589a6

Todas las cooperativas en el Ecuador han venido creciendo desde años atrás, contando con algunas instituciones rentables y no rentables, otras cerraron y otras se mantuvieron en el mercado ecuatoriano. Todas estas organizaciones cuentan con una gestión financiera dentro

de sus estándares administrativos que les ayuda a mejorar cada día la utilización del capital propio y financiado.

1.2.1.3 Contextualización Micro

En el año 1970 se crea el Fondo Ecuatoriano Popular Progresión (FEPP), el primer fondo de crédito para comunidades rurales pobres del Ecuador que luchan contra la pobreza y la usura. Tras varios años de trabajo, en 1998 el Grupo Social FEPP promueve la constitución de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Desarrollo de los Pueblos Ltda.”, CODESARROLLO, para participar en el mercado financiero desde una perspectiva incluyente y con una opción preferencial hacia la gente de bajos recursos económicos.

CODESARROLLO refuerza sus líneas de acción en las finanzas populares al servicio del crecimiento integral de las personas, las familias y las comunidades. Ha realizado alianzas estratégicas con sus socios (Cooperativas, Estructuras Financieras Locales, Bancos Comunales, Cajas Rurales) e instituciones de la sociedad civil para brindar servicios ágiles y justos a aquellas personas y comunidades que no acceden al mercado financiero formal tradicional.

El 1 de marzo de 2014, la cooperativa se convierte en el Banco “Desarrollo de los Pueblos S.A”, (banCODESARROLLO). banCODESARROLLO piensa en el Buen Vivir de los ecuatorianos.

Trabaja con entidades de las Finanzas Populares, promoviendo el ahorro de las personas, familias y comunidades para que mejoren sus condiciones de vida.

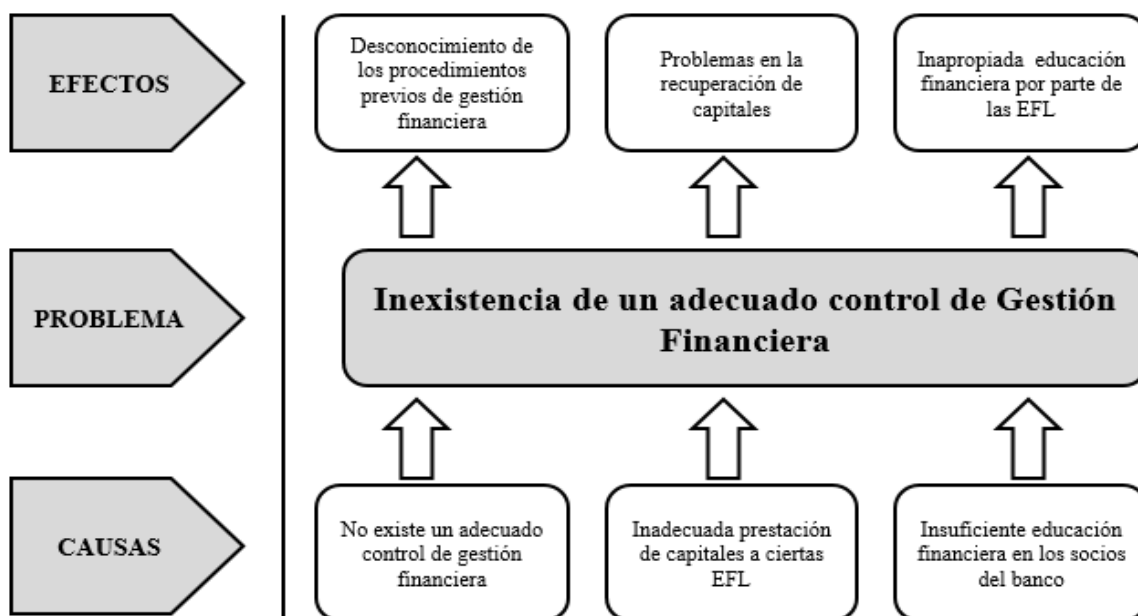
El banCODESARROLLO es una institución financiera con inspiración cristiana y visión social que apoya el desarrollo local e integral de la población del Ecuador en las áreas populares, rurales y urbanas con la prestación de productos y servicios financieros de calidad

y el fortalecimiento de las Finanzas Populares y de la Economía Solidaria para disminuir la pobreza, crear esperanza, justicia, paz y condiciones de vida más humanas. Ser el banco de las Finanzas Populares y Solidarias en permanente crecimiento, innovación y solidez con productos y servicios financieros de calidad.

“La planeación financiera es un factor clave, donde se debe tener claramente en cuenta los diversos sectores, procesos y actividades que inciden y componen el funcionamiento organizacional”. (Córdoba, 2012)

1.2.2 Formulación del Problema

Gráfico 1. 1 Formulación del Problema



Fuente: Creación Propia

Elaborado por: Santiago Toscano

1.2.3 Análisis Crítico

Con la realización de una buena gestión financiera en el banCODESARROLLO, la gerencia puede tener un conocimiento más exacto de los problemas que ocurren al prestar capitales a las cooperativas y también tener una perspectiva más exacta de la recuperación de estos

capitales, lo que significa que se obtendrá una mejora de sus procedimientos y controles internos necesarios.

1.2.4 Prognosis

La gerencia del banCODESARROLLO desde sus inicios ha contado con un modelo de gestión financiera, lo que ha conllevado a prestar sus capitales a varias estructuras financieras locales y esto ha generado que la mayoría de (las cooperativas, bancas comunales, entre otros) no tenga el debido conocimiento tanto económico, administrativo y organizativo sobre los principios y valores de la Economía Popular y Solidaria, el Cooperativismo y las Finanzas Populares, es decir, cómo administrar ese dinero prestado; perjudicando al banco en la recuperación de sus capitales.

1.2.5 Interrogantes

¿Qué problema se va a resolver?

La inexistencia de un adecuado control en la Gestión Financiera del banCODESARROLLO.

¿Para qué se quiere hacer?

Para realizar un análisis de los procedimientos de Gestión Financiera y evitar un mal uso de los capitales en las estructuras financieras locales.

1.2.6 Delimitación del objeto de investigación

Delimitación de Campo: Contabilidad y Auditoría.

Delimitación de Área: Finanzas.

Delimitación de especialización: Gestión Financiera.

Delimitación espacial: banCODESARROLLO caso Ambato.

Delimitación Temporal: Seis meses a partir de la aprobación del plan.

1.3 Justificación

El presente estudio se desarrolla por la necesidad de estudiar, evaluar y analizar los puntos propuestos de gestión financiera en el banCODESARROLLO dentro del departamento de contabilidad, créditos, y financiero para poderlos solucionar de la mejor forma y la transparencia adecuada en el proyecto de investigación. El proyecto se enfoca, en estudiar los procedimientos de gestión financiera en el área de crédito emitidos por el banCODESARROLLO y cómo afecta esta problemática a la rentabilidad del banco, ya que los recientes cambios económicos del país, ha perjudicado a varias instituciones financieras.

(Aragó & Cabedo, 2011) menciona que "En la actualidad es imprescindible que el director financiero de una empresa conozca, no solo los diferentes activos financieros y sus características, sino también los mercados financieros donde estos se negocian".

Al tener en cuenta esta reflexión es importante mencionar que en la entidad financiera denominada banCODESARROLLO es importante investigar sobre los procedimientos de gestión financiero y sus recursos internos y externos. La investigación se justifica porque se tendrá presente los procesos que existen dentro de la organización y los recursos adecuados para mejorar la educación financiera de sus socios.

1.4 Objetivos

1.4.1 General

- Desarrollar los procedimientos de Gestión Financiera en el banCODESARROLLO: caso Ambato.

1.4.2 Específicos

- Analizar la situación actual de los procedimientos de gestión financiera del banCODESARROLLO,
- Fundamentar teóricamente la gestión financiera.
- Proponer un plan de gestión financiera para el banCODESARROLLO caso Ambato.

CAPITULO II

2. MARCO TEÓRICO

En la presente investigación se realizó una recopilación de información bibliográfica, sobre los procedimientos de gestión financiera en las empresas, en las entidades y las organizaciones.

El banCODESARROLLO, cuenta con un modelo de gestión financiera, el cual se va a analizar cada procedimiento para una buena toma de decisiones dentro de la organización, por lo que es importante la investigación para el desarrollo del trabajo.

2.1 Estado del Arte

En el Ecuador se ha evidenciado los diferentes cambios económicos tanto en lo financiero como en lo comercial, este factor cambiante, es primordial para las finanzas de los bancos ya que repercute en la rentabilidad de cada institución financiera y sus sistemas de gestión. La gestión financiera es un conjunto de tareas dentro de la organización, como, por ejemplo: la extensión de los créditos hacia sus clientes, los diferentes tipos de sistemas financieros de sus gastos y la evaluación de los procedimientos para la rentabilidad del banco.

Las instituciones financieras según (Garayoa Alzórriz, 2013) "son las autoridades y organismos que regulan el sistema financiero y supervisan el cumplimiento de la normativa sobre la materia".

Las instituciones financieras es el pilar de la economía en el Ecuador, es por ello, que son el conjunto de servicios financieros que ayudan a la comunidad económicamente para poder sobresalir en el ámbito financiero.

El área de gestión consiste en maximizar los procedimientos del patrimonio del banco, verificándose cada crédito concedido a los clientes, dándose un seguimiento del dinero prestado para su reinversión positiva. Un factor muy delimitante en este tema es la función financiera, la cual permite el mejoramiento continuo para crecer, acotar el nivel de riesgo y retribuir satisfactoriamente a los grupos de interés.

“Las finanzas se definen como el arte y la ciencia de administrar el dinero. A nivel personal, las finanzas afectan las decisiones individuales de cuánto dinero gastar de los ingresos, cuánto ahorrar y cómo invertir los ahorros”. “Los servicios financieros constituyen la parte de las finanzas que se ocupa del diseño y la entrega de productos financieros a individuos, empresas y gobiernos, así como de brindarles asesoría. Implica varias oportunidades interesantes de carrera en las áreas de banca, planeación financiera personal, inversiones, bienes raíces y seguros”. (Lawrence & Chad, 2012)

Dentro de la gestión financiera existen dos factores fundamentales que son: la organización y la planeación financiera; como primer punto, la organización abarca todo cambio que existe dentro de los recursos que se relacionan con niveles de eficacia, eficiencia y efectividad dentro de la empresa; como segundo punto, la planeación financiera es el factor principal que se debe tomar en cuenta dentro de los procesos y actividades que forma la estructura organizacional.

Podemos definir al sistema financiero como un conjunto de leyes, reglamentos, organismos e instituciones que generan, captan, administran, orientan y dirigen, tanto el ahorro como la inversión, y financiamiento dentro de un marco legal de referencia, en el contexto político-económico que brinda nuestro país. (Castro & Castro, 2014)

Para la investigación, se toma en cuenta cuales factores perjudican o debilitan la rentabilidad del banCODESARROLLO, para ello, es necesario conocer con profundidad la concesión de créditos, y a qué tipo de personas se les concede este producto, verificar el historial económico de cada persona, cuáles factores se toman en cuenta para poder realizar la prestación de capital a las estructuras financieras locales.

Cuando se habla de gestión financiera se refiere a las estrategias que se ejecutan dentro de una organización para poder distribuir y controlar de la manera más adecuada los ingresos y los gastos dentro de la institución. Los objetivos de la función financiera permiten ayudar a la empresa a mejorar su organización en las diferentes áreas y las funciones que componen por medio de la alta gerencia.

(Pérez & Carballo, 2015) detalla "La misión general de la gestión financiera en la empresa de apoyar y financiar su crecimiento rentable, controlando su riesgo, comprende la formulación de objetivos, denominando como objetivo no un deseo sino un compromiso para alcanzarlo".

En la actualidad, el control financiero se ha convertido en una pieza fundamental de las finanzas, puede entenderse como enfoque de estudio de los objetivos, planes y programas que hay que tomar en cuenta para obtener un perfecto control financiero. Es de mucha importancia, poner en marcha medidas de prevención que se deben comunicar y motivar a los empleados.

Dentro del área de finanzas, es importante medir el comportamiento de los indicadores financieros o razones financieras, pues se utilizan para poder demostrar y diagnosticar las relaciones que existen entre las diferentes cuentas dentro de los estados financieros, y así, poder llegar a una mejorada toma de decisiones que ayuda al éxito de la organización. Los

indicadores financieros son muy importantes para la institución financiera porque por medio de ellos, se permite establecer una estadística de lo que ha ocurrido a lo largo del tiempo con los estados financieros.

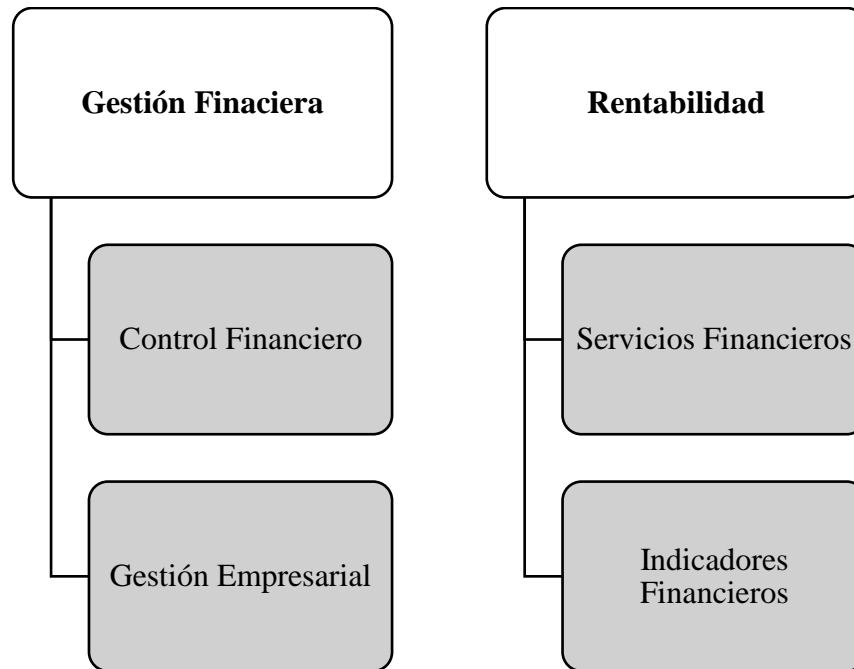
(Ortiz, 2013) afirma que "Una ratio financiera es la relación por cociente entre dos variables contables de la empresa que permiten establecer comparaciones y conocer su evolución en el tiempo".

En la presente investigación, se menciona a los productos principales que son los créditos, ya que estos ayudan a la institución financiera a sobresalir en el ámbito económico del mercado. Para conceder capitales, es necesario realizar un buen historial crediticio de sus socios para poder ayudarles con los préstamos dentro de la institución y administrar muy bien las finanzas. La planeación financiera conlleva una gran responsabilidad sobre cualquier emprendimiento, es indispensable para la funcionalidad de los objetivos y metas de una empresa.

(Córdoba, 2012) dice que "La planeación financiera es un factor clave, donde se debe tener claramente en cuenta los diversos sectores, procesos y actividades que inciden y componen el funcionamiento organizacional".

2.2 Categoría Fundamental

Gráfico 2. 1 Categoría Fundamental



Fuente: Creación Propia
Elaborado por: Santiago Toscano

2.3 Definiciones y Conceptos

2.3.1 Gestión Financiera

El banCODESARROLLO es una institución financiera con una visión social que ayuda el desarrollo sostenible e integral de la población del Ecuador en diferentes áreas como: rurales, populares y urbanas, por medio de la prestación de productos y servicios financieros para fortalecer las finanzas populares.

El banCODESARROLLO cuenta con un modelo de gestión financiera desde sus inicios, su principal objetivo es el crecimiento, la innovación, solidez de sus productos y servicios financieros para mejorar el desarrollo de la economía popular y solidaria.

“La gestión financiera se encarga de analizar las decisiones y acciones que tienen que ver con los medios financieros necesarios en las tareas de dicha organización, incluyendo su logro, utilización y control”. (Córdoba, 2012).

La gestión financiera es una herramienta de apoyo que ayuda a las empresas a mejorar su administración, en el área contable y financiera, por medio de sus recursos y disponibles.

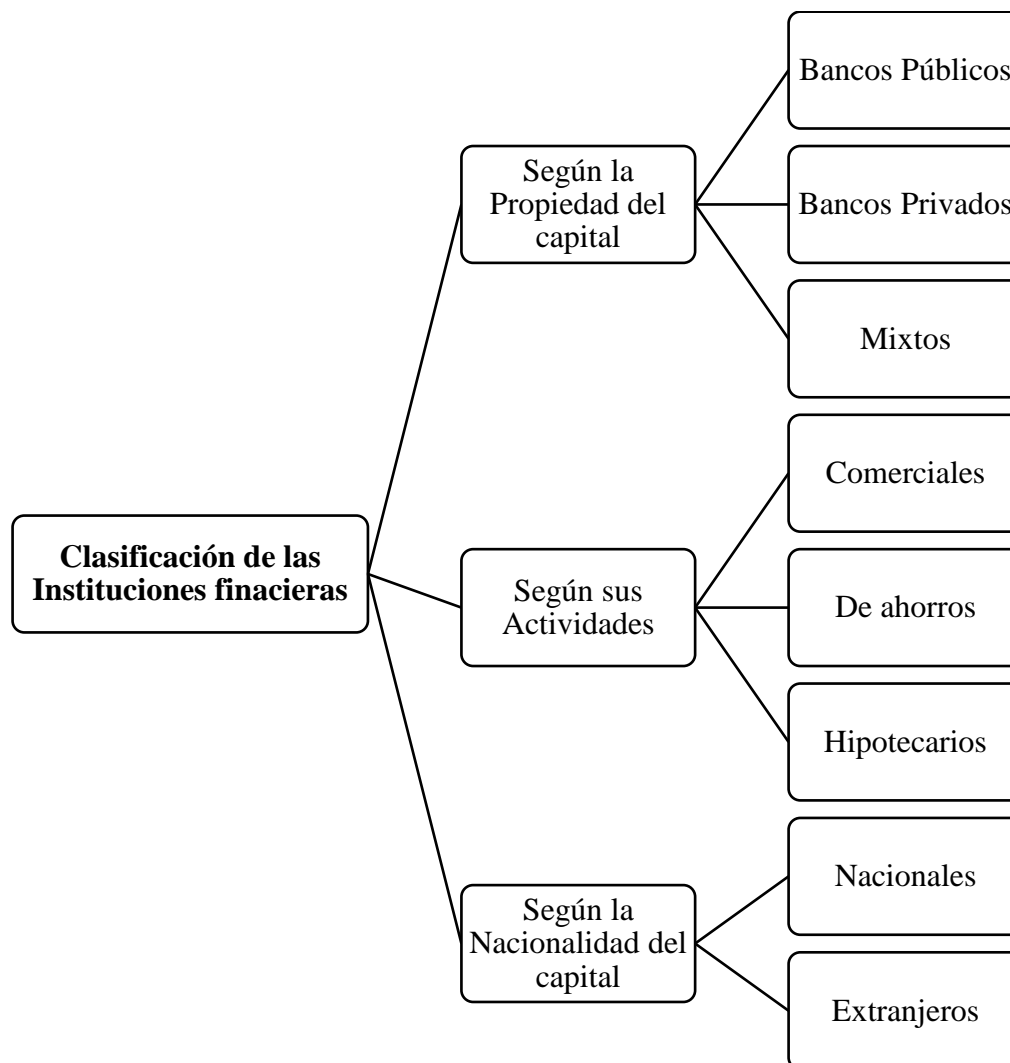
2.3.2 La Institución Financiera

En el Ecuador existen un sin número de entidades financieras que ayudara la economía del país, prestando servicios financieros a sus clientes, por medio de una unidad de pago, en este caso el dólar. Una institución financiera es una organización que capta dinero y presta a los socios, mediante un servicio financiero.

Las instituciones financieras pueden clasificarse según diferentes factores como: la propiedad de capital, sus actividades, la nacional del capital, dentro del área ecuatoriana contamos con instituciones financieras públicas e instituciones financieras privadas, que ayudan al mejoramiento y la fluidez líquida en aspectos de dinero en el país.

2.3.3 Clasificación de las instituciones financieras

Gráfico 2. 2 Clasificación de las Instituciones Financieras



Fuente: (Lawrence & Chad, 2012)

Elaborado por: Santiago Toscano

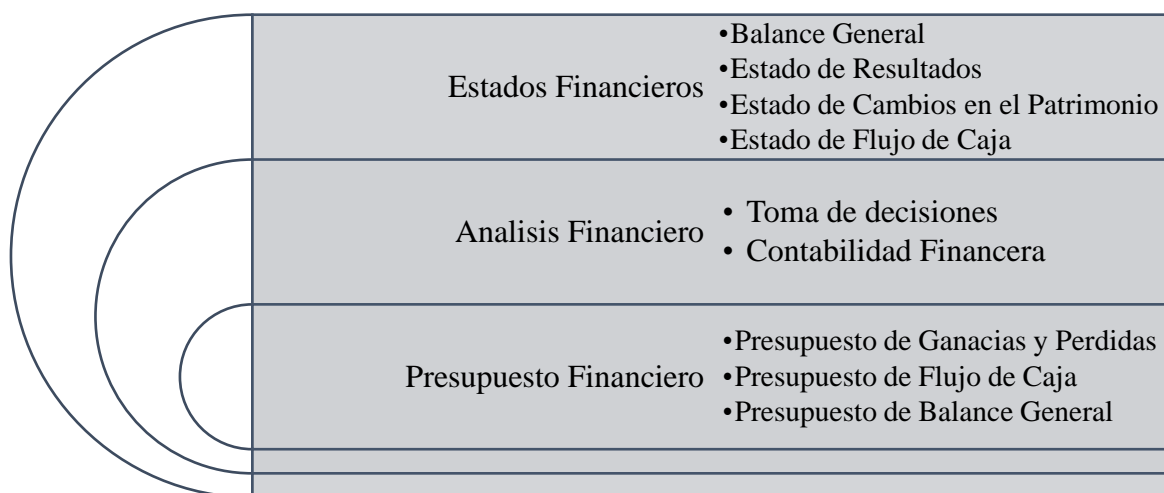
2.3.4 Sector Bancario

Los bancos centrales son las organizaciones responsables de la definición y ejecución de la política monetaria en un país o grupo de países. Además de esta función principal, tienen tras ligadas a la misma, como el control de la estabilidad de precios, la emisión de moneda en el curso legal, la supervisión de las entidades de crédito. (Garayoa Alzórriz, 2013)

2.3.5 Control Financiero

El control financiero es una herramienta importante para medir los diferentes procesos en el desempeño de una organización y para determinar los objetivos futuros dentro de su planeación estratégica. Es parecido al control de gestión que ayuda a mejorar los recursos de una organización para que estos se manejen de forma eficiente y eficaz; comprometiendo la rentabilidad de por medio. Dentro del control financiero podemos encontrar información contable, análisis financiero y el presupuesto financiero que ayuda a mejorar los índices de efectividad.

Gráfico 2. 3 Conceptualización del Control Financiero



Fuente: (Nakasone, 2001)

Elaborado por: Santiago Toscano

2.3.6 Estados Financieros

Se les llama también estados contables, son documentos de gran importancia para la empresa, en el cual se da a conocer la situación real y económica de la organización mediante técnicas y procedimientos contables. Estos documentos ayudan a mejorar los principales cambios de la estructura financiera de la organización y así la empresa pueda tener un poder adquisitivo.

“Los estados financieros tienen como fin último estandarizar la información económica-financiera de la empresa de manera tal que cualquier persona con conocimiento de contabilidad pueda comprender la información en que ellos se ve reflejada”. (Nakasone, 2001)

2.3.7 Objetivos de los Estados Financieros

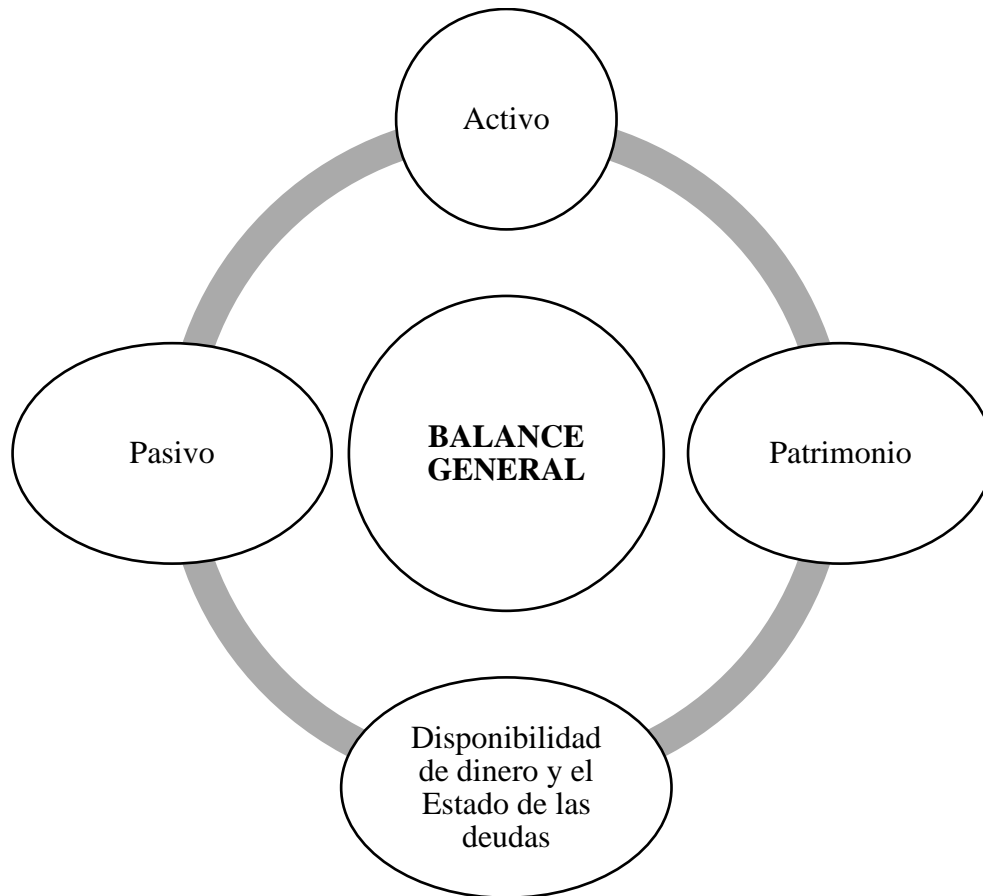
- Reflejar la realidad de la situación de la empresa.
- Mantener una visión de expresión sobre los análisis contables.
- Proporcionar información sobre datos históricos de la empresa
- Deben ser comprensibles, fiables, relevantes y comparables.

2.3.8 Clasificación de los Estados Financieros

- Balance General
- Estado de resultados
- Estado de cambios en el patrimonio
- Estado de flujo de caja

2.3.9 Balance general

Es el estado financiero de una organización en el cual se puede visualizar los activos que se presenten dentro de la empresa, los pasivos como las deudas y el patrimonio de un tiempo determinado. Todos los balances especifican la situación contable de una empresa por medio de un documento para verificar la disponibilidad de dinero y el comportamiento de las deudas.

Gráfico 2. 4 Balance General

Fuente: Creación Propia
Elaborado por: Santiago Toscano

2.3.10 Estados de resultados

Son documentos contables que te ayudan a tener una mejor visión de cómo se encuentra financieramente una empresa. El estado de resultados determina las ganancias que obtuvo una empresa por un periodo determinado y las pérdidas que se produzcan. La importancia del estado de pérdidas y ganancias es analizar la información y posteriormente mantener una buena toma de decisiones que favorezcan a la empresa.

2.3.10.1 Componentes del Estado de Resultados

Gráfico 2. 5 Componentes del Estado de Resultados



Fuente: Creación Propia
Elaborado por: Santiago Toscano

2.3.10.2 Objetivos del Estado de Resultados

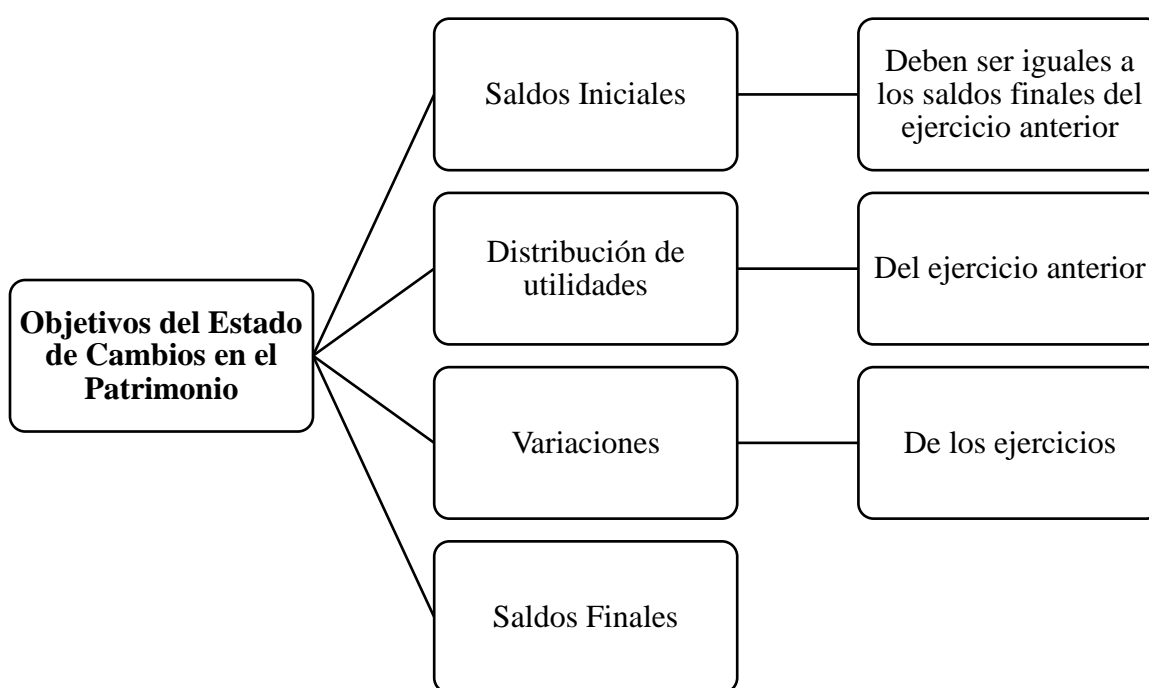
- Realizar una evaluación para conocer la rentabilidad de la empresa
- Dependiendo de las utilidades generadas, analizar la repartición de dividendos
- Analizar los flujos de efectivo para pronosticar recursos a largo plazo
- Determinar que recursos son los q mejor rentabilidad brindan a la empresa

2.3.10.3 Estados de cambios en el patrimonio

Es un informe financiero en el cual se puede visualizar los aumentos y disminuciones en las cuentas del patrimonio de una empresa. Define la estructura del patrimonio para verificar el capital real de una organización.

2.3.10.3.1 Objetivos del Estado de Cambios en el Patrimonio

Gráfico 2. 6 Objetivos del Estado de Cambios en el Patrimonio



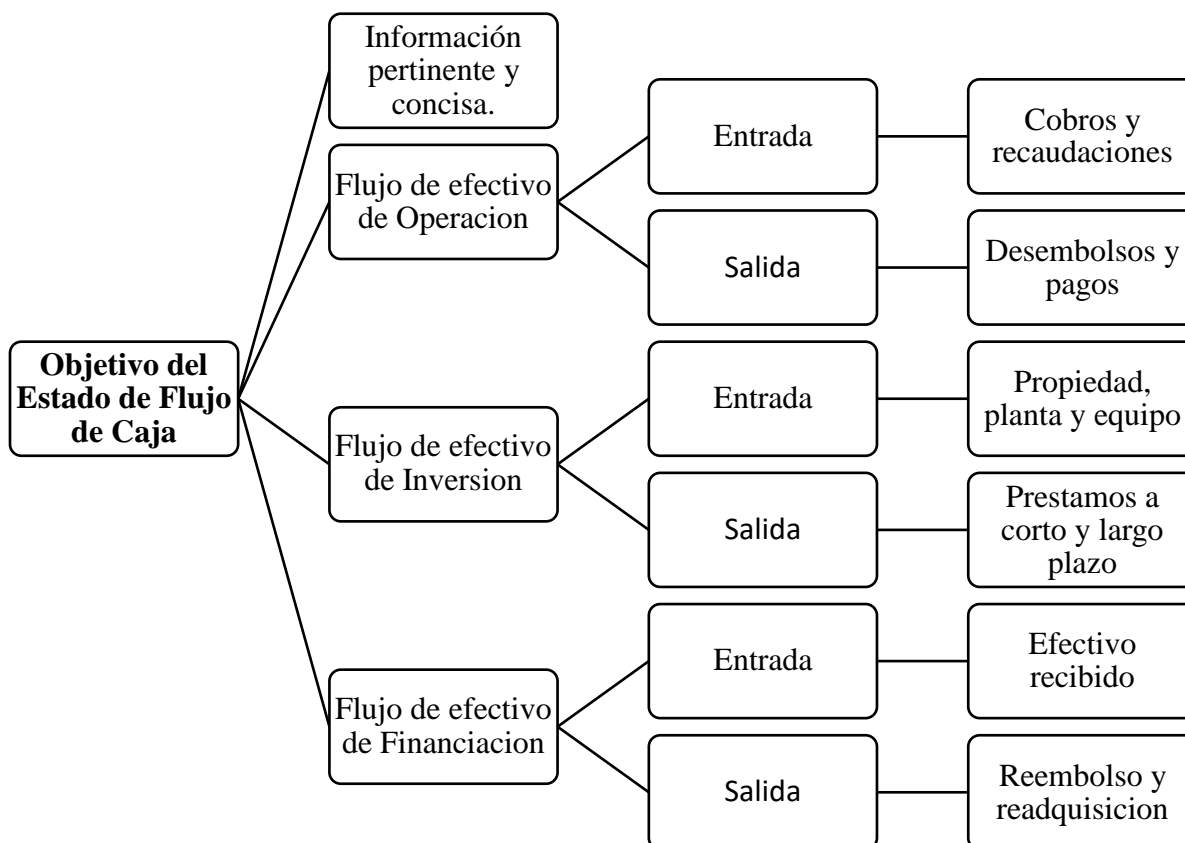
Fuente: Creación Propia
Elaborado por: Santiago Toscano

2.3.10.4 Estado de Flujo de caja

Es el estado financiero en el cual se puede visualizar algunas actividades como: operación inversión y financiación para determinar el dinero generado por estas operaciones. En este documento existen flujos de efectivo de entrada como los cobros, las recaudaciones, las ventas; y también existen los flujos de salida como el desembolso y los diferentes pagos en un tiempo determinado.

2.3.10.4.1 Objetivo del Estado de Flujo de Caja

Gráfico 2. 7 Objetivos del Estado de Flujo de Caja



Fuente: Creación Propia
Elaborado por: Santiago Toscano

2.3.11 Análisis Financiero

Es el conjunto de técnicas para definir las perspectivas de una empresa mediante un diagnóstico profesional, tanto contable como financiero. El análisis financiero es fomentar principalmente una buena toma de decisiones mediante la evaluación y análisis de los estados contables.

2.3.12 La Contabilidad

La contabilidad es una herramienta que permite a la empresa mantener el control de los registros de ingresos y gastos y así tener un enfoque real de la situación de las operaciones económicas de la organización.

(Nakasone, 2001) nos manifiesta que la contabilidad "Es el medio principal para comunicar la información relativa al impacto de las actividades financieras y económicas. Esta información se proporciona a quienes toman decisiones (accionistas, instituciones de crédito, inversionistas, etc.) sobre la base de los estados financieros".

2.3.12.1 Contabilidad Financiera

La contabilidad financiera es una rama de la contabilidad general, en el cual su principal objetivo es estudiar, analizar y desarrollar los estados financieros de una empresa, para posteriormente llegar a una buena toma de decisiones.

(Guzmán, Guzmán, & Romero, 2005) menciona que "La contabilidad financiera resume esta información en los estados financieros, que son de carácter público y están al alcance de cualquier persona natural o jurídica, para ser revisados y estudiados".

Tabla 2. 1 Diferenciación entre Contabilidad Financiera y Contabilidad Administrativa.

<i>Concepto</i>	Contabilidad Financiera	Contabilidad administrativa
<i>Usuarios</i>	Externos: Inversionistas, Instituciones bancarias y del estado.	Internos: Personal de la empresa.
<i>Restricciones</i>	NICs-Interpretaciones.	Ninguna.

<i>Enfoque Temporal</i>	Toma como base los datos históricos.	Basada en proyecciones.
<i>Grado de necesidad</i>	Necesarios y obligatorias.	Opcional, Recomendable su uso
<i>Área de actividades</i>	Global, abarca toda la empresa.	Por producto, proyecto, etc.
<i>Grado de Exactitud</i>	Debe ser precisa y exacta.	Debido a que se basa en proyecciones no debe ser exacta.
<i>Reportes</i>	Estados financieros	Presupuestos operativos y financieros.

Fuente: (Nakasone, 2001)
Elaborado por: Santiago Toscano

2.3.12.2 Presupuesto Financiero

El presupuesto financiero es un método para especificar lo que se quiere planear durante un tiempo determinado con respecto a los ingresos y egresos de una organización, y así poder medir los diferentes niveles financieros para conseguir una adecuada administración.

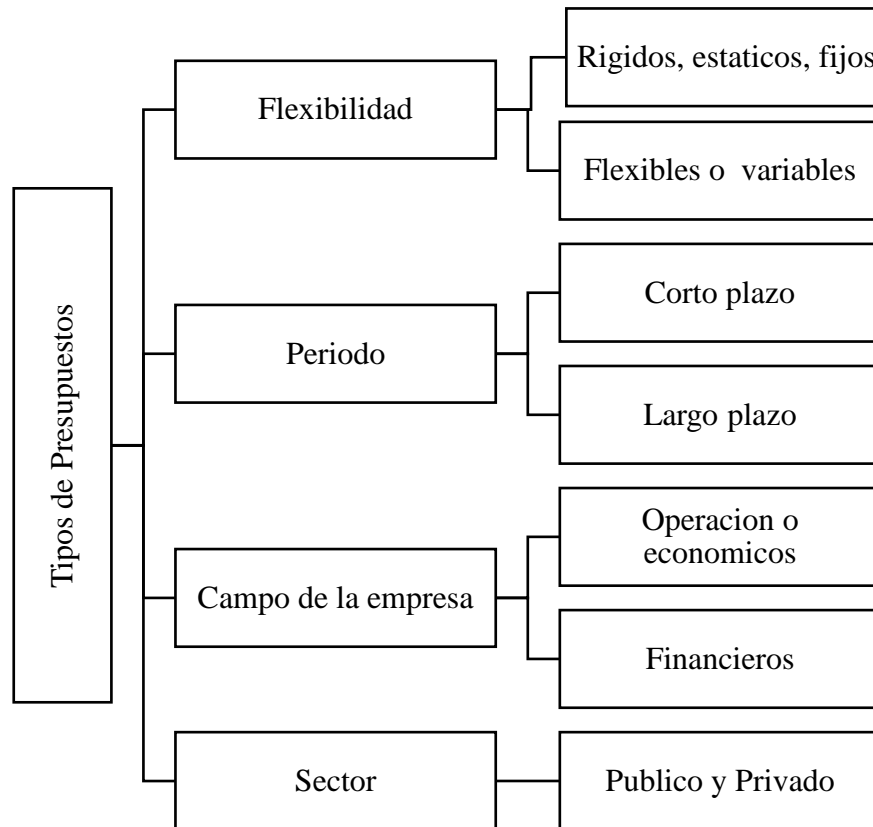
Según (Pérez, 1996) "El presupuesto financiero evalúa las necesidades de financiación que se derivan de los presupuestos económicos, estableciendo el plan de financiación de éstas".

El objetivo del presupuesto financiero es analizar los excedentes de tesorería para medir los ingresos y gastos con el fin de planificar los recursos futuros. Es muy importante reconocer

que el presupuesto de una empresa es un documento que ayuda a planificar los fondos que ingresan a la empresa y los gastos futuros.

2.3.12.2.1 Tipos de Presupuesto Financiero

Gráfico 2. 8 Tipos de Presupuestos



Fuente: (Nakasone, 2001)

Elaborado por: Santiago Toscano

2.3.13 Gestión Empresarial

La gestión empresarial es una herramienta que ayuda a la empresa mejorar las medidas y estrategias que son planificadas económicamente para la productividad de la organización.

El enfoque principal de la gestión son las estrategias de desarrollo financiero que favorezcan al crecimiento de los resultados obtenidos en un tiempo determinado.

2.3.13.1 Eficiencia

En las empresas la eficiencia es uno de los procesos más importantes ya que es la capacidad del ser humano para hacer las cosas muy bien. Esta herramienta se caracteriza por lograr sus objetivos con el menor de los recursos posibles. En las instituciones financieras la eficiencia ayuda a combatir un sin número de opciones a elegir para un determinado proyecto.

2.3.13.2 Eficacia

La eficacia ayuda a la empresa para alcanzar los diferentes objetivos y metas futuras. Con respecto los recursos, la eficacia puede tomar un mayor número de recursos disponibles con tal de alcanzar sus metas establecidas. En el mundo hay empresas que son eficaces para cumplir los logros, pero sin efectividad, al consumir más recursos de los que se estimó utilizar.

2.3.13.3 La Eficiencia y la Eficacia

Tabla 2. 2 La Eficiencia y la Eficacia

Acciones Dirigidas a la Eficiencia	Acciones dirigidas a la Eficacia
Personas que optan por:	En lugar de:
<ul style="list-style-type: none"> • Solventar problemas • Economizar recursos • Realizar sus tareas 	<ul style="list-style-type: none"> • Buscar la creatividad • Rentabilizar los recursos • Alcanzar resultados

Fuente: (Nakasone, 2001)
Elaborado por: Santiago Toscano

2.3.13.4 Toma de Decisiones

Los contadores dedican la mayor parte de su atención a la recopilación y presentación de datos financieros. Los administradores financieros evalúan los estados contables, producen datos adicionales y toman decisiones con base en sus evaluaciones de los rendimientos y riesgos asociados. (Lawrence, 2003)

La toma de decisiones es una elección de varias alternativas para conseguir los objetivos planteados y tratando de no limitarse en los recursos propios. Mediante la identificación del problema es más fácil elegir una opción adecuada para a solución de inconsistencias.

2.3.14 Planeación Financiera

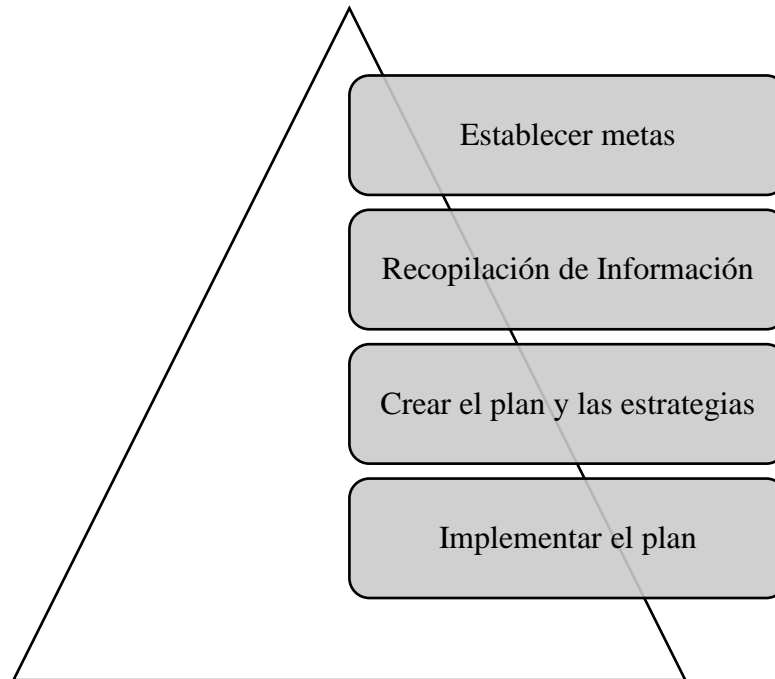
Representa toda la actividad económica de una empresa, para poder cumplir los objetivos prolongados, de tal manera que su capital se desarrolle a través de estrategia planificadas y establecidas.

Según (Castro & Castro, 2014) "La planificación financiera influye en las operaciones de la empresa debido a que facilita rutas que guían, coordinan y controlan las acciones para lograr sus objetivos organizacionales".

El proceso que guía la planeación en una empresa ayuda a mejorar todas las áreas financieras con diferentes estrategias preestablecidas.

2.3.14.1 Proceso de Planeación Financiera

Gráfico 2. 9 Proceso de Planeación Financiera



Fuente: (Méndez, 2010)
Elaborado por: Santiago Toscano

2.3.14.2 Metas

Todas las empresas tienen que tener metas u objetivos, estos pueden ser a corto y a largo plazo. Las metas establecidas en una organización ayudan a mejorar la coordinación del trabajo de sus empleados con la motivación respectiva.

2.3.14.3 Recopilación de Información

Aquí se recopilan todos los datos necesarios como los activos, pasivos, deudas, registros de años anteriores. Toda esta información ayuda a proponer una planeación más agresiva para mejorar el rendimiento económico de la organización.

2.3.14.4 Plan Estratégico

Establecer un plan de acción que ayuda a alcanzar esas metas, logros u objetivos propuestos mediante un tiempo determinado a través de estrategias. Un plan correctamente realizado mejor los sistemas de control interno para poder cumplir el desarrollo de crecimiento de la organización.

2.3.15 Rentabilidad

La rentabilidad nos permite conocer el valor de los recursos invertidos a través del tiempo, ya que ayuda a mejorar la relación entre los ingresos y los costos. La rentabilidad es una relación porcentual que nos indica cuanto se obtiene a través del tiempo por cada unidad de recurso invertido.

(Córdoba, 2012). El autor nos menciona que la relación entre el rendimiento de una empresa y su rentabilidad pueden mejor en todo su ámbito operativo. La rentabilidad de una organización no solo se mide por las ventas en un tiempo determinado, sino en la reducción de los costos y gastos operacionales que más porcentaje le da a la empresa.

2.3.15.1 Tipos de Rentabilidad

Tabla 2. 3 Tipos de Rentabilidad

Economica	Financiera	Total
<ul style="list-style-type: none"> • Es el rendimiento operativo de la empresa. • Se mide por la relacion entre la utilidad operativa. 	<ul style="list-style-type: none"> • Es la rentabilidad del negocio desde la perspectiva del accionista. • Capital propio. 	<ul style="list-style-type: none"> • Es una rentabilidad medida. • Relacion entre la utilidad neta y el capital total

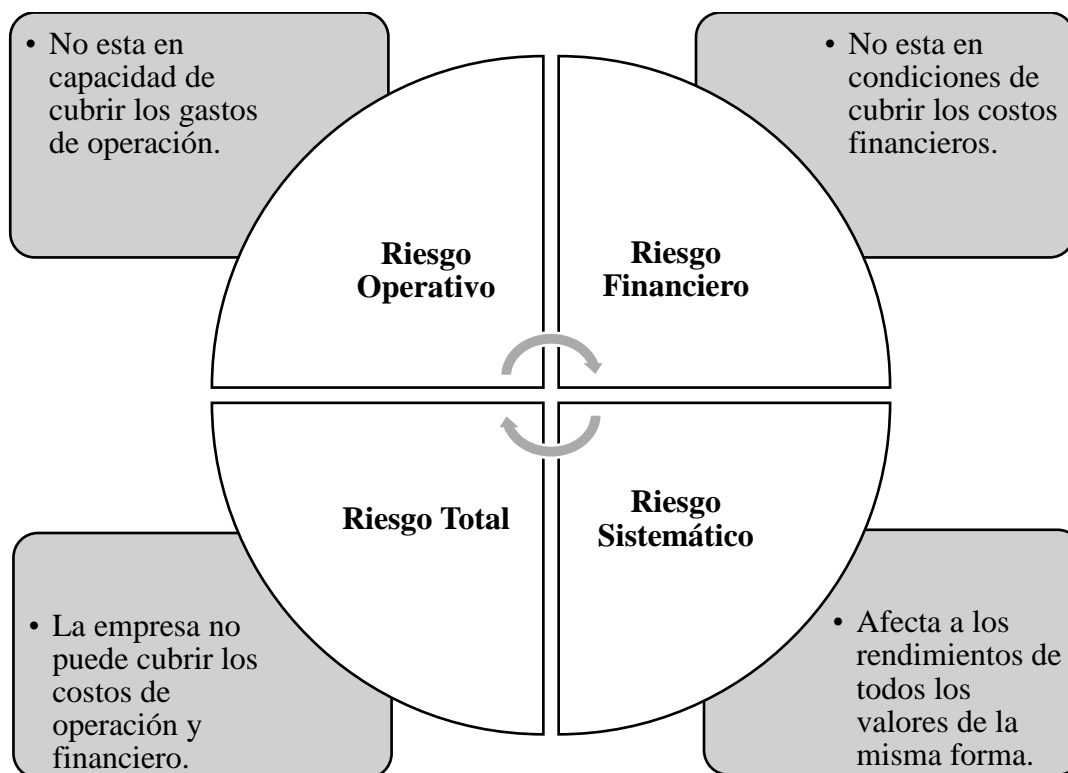
Fuente: (Córdoba, 2012)
Elaborado por: Santiago Toscano

2.3.15.2 Riesgo

El riesgo es una ocurrencia de una situación que puede traer consecuencias negativas o positivas, depende también de la toma de decisiones. Según (Córdoba, 2012) "El riesgo es la posibilidad que los resultados reales difieran de los esperados o que algún evento desfavorable ocurra". Los resultados financieros dependen del nivel de riesgo en el que la planeación financiera haya tomado, por eso es muy importantes tener algunos indicadores que nos ayuden a mejorar el riesgo dentro de la empresa.

2.3.15.2.1 Clasificación del Riesgo

Gráfico 2. 10 Clasificación del Riesgo



Fuente: (Córdoba, 2012)

Elaborado por: Santiago Toscano

2.3.16 Indicadores Financieros

Son una herramienta financiera que ayuda a las empresas a predecir el futuro mediante los estados financieros, también ayuda a mejorar la planeación financiera de la organización con los resultados de las operaciones. Los indicadores financieros mejoran el desarrollo y rendimiento de las finanzas para poder anticipar los posibles sucesos que pueda presentar dicha empresa.

2.3.16.1 Indicador de Liquidez

Se utiliza para medir las obligaciones a corto plazo que tiene una empresa, mediante la liquidez se puede observar la solvencia de efectivo que se dispone, y también mejorar la solvencia de efectivo en caso de situaciones adversas. En efecto, el indicador de liquidez detalla el capital que cuenta una empresa mediante la capacidad de adquirir efectivo eficiente.

Tabla 2. 4 Indicadores de Liquidez

Indicador	Fórmula	Descripción
<i>Razón Corriente</i>	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	Podemos analizar cuantos activos corrientes contiene una empresa, para sustentar los pasivos a corto plazo.
<i>Prueba Ácida</i>	$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$	Se puede analizar la cancelación de las obligaciones corrientes, sin tomar en cuenta las existencias dentro de la empresa.
<i>Capital de Trabajo</i>	$\text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$	Después de haber cancelado sus pasivos a corto plazo, aquí se analiza cuanto es el valor

	que le queda a la empresa para inversiones futuras.
--	---

Fuente: Creación Propia
Elaborado por: Santiago Toscano

2.3.16.2 Indicador de Eficiencia

Este indicador nos permite analizar las estrategias, en el área de actividad y productividad para mejorar el nivel de los recursos. El desarrollo de buenas estrategias ayuda a medir el nivel de eficiencia dentro de la institución, para posteriormente evaluar el trabajo desempeñado.

Tabla 2. 5 Indicadores de Eficiencia

Indicador	Fórmula	Descripción
<i>Rotación de Existencias</i>	$\frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Existencias Promedio}}$	Aquí se analiza las diferentes ventas que se ha transformado en efectivo.
<i>Rotación de Cartera</i>	$\frac{\text{Ventas a Credito}}{\text{Cuentas por cobrar Promedio}}$	Miden cuantas veces son el número de rotaciones de las cuentas por cobrar, durante un tiempo limitado.

Fuente: Creación Propia
Elaborado por: Santiago Toscano

2.3.16.3 Indicador de Rentabilidad

También se llama de lucratividad, sirve para analizar los costos y gastos de la empresa y así poder tener un limitante de gastos mediante estos indicadores, también ayuda a transformar

las ventas en utilidades. Este indicador es conveniente para obtener beneficios a través del activo total de la empresa.

Tabla 2. 6 Indicadores de Rentabilidad

Indicador	Fórmula	Descripción
<i>Rentabilidad neta del activo</i>	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$	Capacidad que tiene el activo de una empresa para transformarlo en utilidades.
<i>Margen Bruto</i>	$\frac{\text{Ventas} - \text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas}}$	Permite verificar las ventas de la empresa y los costos y gastos operacionales.
<i>Margen Operacional</i>	$\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas}}$	Aquí se puede verificar los gastos operacionales, mediante este indicador se puede medir si la empresa es lucrativa o no.
<i>Rentabilidad Neta de Ventas</i>	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$	Este indicador ayuda a medir la rentabilidad ventas netas.
<i>Rentabilidad Operacional de Patrimonio</i>	$\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Patrimonio}}$	Este indicador permite medir la rentabilidad y el impacto de los gastos financieros y los impuestos de los socios accionistas.

Fuente: Creación Propia
Elaborado por: Santiago Toscano

2.3.16.4 Indicador de Solvencia

Estos indicadores también denominados de endeudamiento, su principal objetivo es desarrollar y analizar el grado de participación de los acreedores y su correspondiente financiamiento. Generalmente las empresas prefieren tener un endeudamiento totalmente bajo, una buena optimización de recursos, gran liquidez y alto índice de rentabilidad.

Tabla 2. 7 Indicadores de Solvencia

Indicador	Fórmula	Descripción
<i>Endeudamiento del Activo</i>	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$	Este indicador cuando es alto significa que depende mucho de sus acreedores.
<i>Endeudamiento Patrimonial</i>	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$	Mide el grado de relación con el patrimonio de la empresa y sus respectivos acreedores.
<i>Endeudamiento del Activo Fijo</i>	$\frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activo Fijo Neto}}$	Este indicador establece que depende el análisis, se puede verificar si la empresa pudo sustentarse por sí misma, sin la ayuda de terceros.
<i>Apalancamiento</i>	$\frac{\text{Activo Total}}{\text{Patrimonio}}$	Este indicador ayuda a medir cual es el grado de financiamiento de terceros.
<i>Apalancamiento Financiero</i>	$\frac{\frac{\text{UAI}}{\text{Patrimonio}}}{\frac{\text{UAI}}{\text{Activos Totales}}}$	Aquí su principal objetivo es medir el endeudamiento de terceros, y en el caso de que haya ventajas aprovecharlas para mejorar el rendimiento financiero.

Fuente: Creación Propia
Elaborado por: Santiago Toscano

2.3.17 Productos Financieros

Son los productos pasivos que una organización capta, para poder solventar su actividad, estos productos se les denomina de financiación. Estos productos tienen la capacidad de ayudar a todo el mercado que busca un capital, ya sea para inversión o para emprender, etc.

2.3.17.1 Personas Naturales

- **Credi Micro empresarial**

Es un préstamo orientado a financiar a Microempresarios con un tiempo de actividad mínimo de 6 meses, cuyo giro del negocio esté orientado al comercio (compra y venta) y prestación de servicios o emprendedores que hayan aprobado un curso de capacitación en un centro de formación empresarial.

Tabla 2. 8 Credi Micro Empresarial

DESTINO	MONTO		PLAZO MAXIMO
	Mínimo	Máximo	
Es un préstamo orientado a financiar actividades microempresariales.	\$200	\$50.000	60
Financiar actividades de comercialización para personas naturales.	\$500	\$20.000	12
Para jóvenes con actividades agrícola, comercio y servicios.	\$200	\$4.000	24

Fuente: banCODESARROLLO – Invertimos en Humanidad
Elaborado por: Santiago Toscano

- **Credi Desarrollo**

Es un préstamo orientado a financiar a microempresarios con un tiempo mínimo de 6 meses, cuyo giro del negocio esté orientado a actividades productivas agropecuarias de capital de trabajo o activos fijos.

Tabla 2. 9 Credi Desarrollo

DESTINO	MONTO		PLAZO MAXIMO
	Mínimo	Máximo	
Orientado a la producción agrícola, pecuaria y de animales menores.	\$200	\$50.000	60

Fuente: banCODESARROLLO – Invertimos en Humanidad
Elaborado por: Santiago Toscano

- **Credi Rol**

Es un préstamo destinado a personas con arraigo laboral que constan en roles de pago de instituciones, organizaciones y otras entidades, y que mediante convenio se comprometan a ser agentes de cobro.

Tabla 2. 10 Credi Rol

DESTINO	MONTO		PLAZO MAXIMO
	Mínimo	Máximo	
Consumo	\$150	\$15.000	48
Microcrédito	\$150	\$10.000	42
Vivienda	\$500	\$4.0000	72
Educativo	\$200	\$6.000	24

Fuente: banCODESARROLLO – Invertimos en Humanidad

Elaborado por: Santiago Toscano

- **Credi Particular**

Es un préstamo orientado para personas naturales para el destino ordinario y prioritario.

Tabla 2. 11 Credi Particular

DESTINO	MONTO		PLAZO MAXIMO
	Mínimo	Máximo	
Consumo Ordinario: Personas naturales a la comercialización de vehículos livianos.	\$150	\$20.000	42
Consumo Prioritario: Personas naturales a compra de bienes, servicios o gastos.	\$150	\$20.000	42

Fuente: banCODESARROLLO – Invertimos en Humanidad

Elaborado por: Santiago Toscano

- **Credi Vivienda**

Es un préstamo otorgado a personas naturales para la adquisición, construcción, reparación, remodelación y mejoramiento de la vivienda propia, siempre que se encuentren amparados

con garantía hipotecaria directa a favor de banCODESARROLLO y, otorgados al usuario final del inmueble, independientemente de la fuente de pago del deudor.

Tabla 2. 12 Credi Vivienda

DESTINO	MONTO		PLAZO MAXIMO
	Mínimo	Máximo	
Construcción, compra, mejoramiento.	\$1.000	\$40.000	48
Terreno para vivienda	\$500	\$15.000	54

Fuente: banCODESARROLLO – Invertimos en Humanidad

Elaborado por: Santiago Toscano

- **Credi Tierras**

Es un préstamo destinado a personas naturales o miembros de organizaciones campesinas para financiar la compra, legalización o titulación de la tierra que va a ser destinada a la producción agrícola, pecuaria.

Tabla 2. 13 Credi Tierras

DESTINO	MONTO		PLAZO MAXIMO
	Mínimo	Máximo	
Compra de tierra para actividades productivas.	\$1.000	\$40.000	90

Fuente: banCODESARROLLO – Invertimos en Humanidad

Elaborado por: Santiago Toscano

- **Credi Ecológico**

Producto destinado para atender las demandas específicas de los sectores agrícolas mediante la recuperación de suelos; también está orientado a financiar proyectos de energía renovable, la conservación de bosques y paramos nativos, la agroecología y soberanía alimentaria.

Tabla 2. 14 Credi Ecológico

DESTINO	MONTO		PLAZO MAXIMO
	Mínimo	Máximo	
Recuperación de suelos, energía alternativa, protección de bosques y paramos.	\$1.000	\$20.000	36

Fuente: banCODESARROLLO – Invertimos en Humanidad

Elaborado por: Santiago Toscano

- **Credi Efectivo**

Es un préstamo destinado para financiar actividades que están relacionadas con el giro propio de los negocios o para la adquisición de bienes de consumo o pago de servicios del deudor, cuya garantía son los recursos del cliente o de terceros que mantiene en banCODESARROLLO (DPF o cuenta de ahorro Futuro).

Tabla 2. 15 Credi Efectivo

DESTINO	MONTO		PLAZO MAXIMO
	Mínimo	Máximo	
Financiar actividades que están relacionadas con el giro propio de los negocios.	\$200	\$200.000	84

Fuente: banCODESARROLLO – Invertimos en Humanidad

Elaborado por: Santiago Toscano

- **Credi Emergente**

Es un préstamo de libre disponibilidad orientado a satisfacer necesidades inmediatas de los clientes.

Tabla 2. 16 Credi Emergente

DESTINO	MONTO		PLAZO MAXIMO
	Mínimo	Máximo	
Cientes con calificación “A” o “AA”. Clientes que tengan mínimo dos créditos cancelados en la institución.	\$150	\$2.000	18

Fuente: banCODESARROLLO – Invertimos en Humanidad

Elaborado por: Santiago Toscano

2.17.2 Personas Jurídicas

- **Credi Financiero**

Producto diseñado para apoyar y promover el crecimiento sustentable de las Finanzas Populares en el país, impulsando de este modo el desarrollo local y el fortalecimiento de las Estructuras Financieras Locales a través del financiamiento.

Tabla 2. 17 Credi Financiero

DESTINO	MONTO		PLAZO MAXIMO
	Mínimo	Máximo	
Capital de trabajo y activos fijos.	\$1.000	\$1.000.000	48

Fuente: banCODESARROLLO – Invertimos en Humanidad

Elaborado por: Santiago Toscano

- **Credi Comercial**

Producto orientado a financiar las actividades productivas, compra, legalización, titularización de tierra que va a ser destinada a la producción agrícola, pecuaria, forestal o conservación de recursos naturales y energía alternativa de organizaciones o empresas campesinas; satisfacer las necesidades de liquidez de instituciones afines con los objetivos de la institución, que no desempeñan la actividad de intermediación financiera. (comercio, servicio y producción).

Tabla 2. 18 Credi Comercial

DESTINO	MONTO		PLAZO MAXIMO
	Mínimo	Máximo	
Capital de trabajo.	\$1.000	\$50.000	48
Activos fijos	\$1.000	\$50.000	60

Fuente: banCODESARROLLO – Invertimos en Humanidad

Elaborado por: Santiago Toscano

CAPITULO III

3. MARCO METODOLÓGICO

3.1 Enfoque de la Investigación

La presente investigación tiene un enfoque mixto, es decir se realizará una recopilación de datos mediante la aplicación de una entrevista al jefe de agencia y una encuesta a todos los ejecutivos del banCODESARROLLO en la ciudad de Ambato.

Según (Ruiz, 1992) "La investigación científica es un proceso sistemático de aproximación metódica a la realidad con el propósito de conocerla, comprenderla describirla, explicarla o transformarla".

Los datos cuantitativos sirven para analizar un enfoque exacto de ciertos datos que pueden ser precisos y se han medido en números, el principal objetivo del este enfoque es tener una investigación deductiva.

3.2 Modalidad de la Investigación

3.2.1 Investigación Correlacional

La presente investigación la deducimos como correlacional, ya que el problema del proyecto cuenta con la variable independiente que es la gestión financiera y la variable dependiente que es la rentabilidad del banco, este tipo de investigaciones ayuda a relacionar las dos variables para poder medir los respectivos pronósticos que se necesita para llegar a obtener un mejor modelo de gestión financiera dentro del banCODESARROLLO.

Según (Sampieri, Collado, & Lucio, 2006) nos menciona que "Los estudios correlacionales miden el grado de asociación entre esas dos o más variables (cuantifican relaciones). Es decir, miden cada variable presuntamente relacionada y, después, miden

y analizan la correlación, tales correlaciones se sustentan en hipótesis sometidas a prueba”.

Así podemos concluir que el enfoque correlacional nos ayuda mantener ese análisis entre una variable y otra para sacar mejor provecho a los datos de una investigación.

3.2.2 Técnicas e Instrumentos de Investigación

La investigación tiene una modalidad bibliográfica, documental y de campo.

3.2.3 Bibliográfica

3.2.4 Técnicas e instrumentos de Investigación

La investigación tiene una modalidad bibliográfica, documental y de campo.

3.3 Bibliográfica

Este tipo de investigación se respalda principalmente en la recopilación de información a textos y documentos formales, con los que podemos fundamentar la investigación con el aporte de los diferentes autores.

3.3.1 Documental

La modalidad documental porque se ha tomado como referencia las diferentes investigaciones relacionadas con el tema propuesto y las soluciones dadas a los mismo, la finalidad de la investigación documental es obtener datos e información a partir de documentos escritos susceptibles de ser utilizados dentro de los propósitos del estudio concreto.

3.3.2 De campo

Se utilizó la modalidad de campo porque la investigación se realiza directamente en el banco CODESARROLLO caso Ambato, conociendo la realidad de los procesos dentro de la misma.

3.3.3 Población y muestra

3.3.3.1 Población

La población que será encuestada constituye las personas que colaboran dentro de las diferentes áreas del banco, tanto administrativa, contabilidad y gestor financiero, del mismo que se obtendrá suficiente información para el desarrollo de la investigación a través del enfoque cuantitativo en la que se aplicará una encuesta a toda la población que en este caso es finita.

3.4 Fuentes de Investigación

En el trabajo de investigación se utiliza las fuentes de recolección de información primaria, “son todas aquellas de las cuales se obtiene información directa, es decir, de donde se origina la información, también conocida como información de primera mano o desde el lugar de los hechos”. (Bernal, 2010).

También es necesario obtener fuentes de información secundarias, “son todas aquellas que ofrecen información sobre el tema que va a investigar, los principales son libros, revistas, documentos escritos, los documentales etc.” (Bernal, 2010).

En esta investigación se han utilizado varias fuentes bibliográficas referentes a los costos de producción y a los presupuestos en los costos de producción ya que este tipo de información es de gran valor para el correcto desarrollo de la investigación y la solución del problema planteado.

CAPITULO IV

4. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

De acuerdo con la metodología propuesta en el capítulo anterior, el diseño de la entrevista y la encuesta se realizó dentro del banCODESARROLLO que consta de una encuesta con once preguntas claves. Dentro de la institución se proporcionó el reconocimiento de la problemática, para la cual se elaboró una encuesta y una entrevista, de las cuales los resultados se presentan a continuación.

4.1 Entrevista

Dirigido a: Lic. María Teresa Holguín

Cargo: Jefe de Agencia en Ambato

1. ¿Tiene conocimiento de cuáles son los orígenes por los que los socios desisten de cancelar las cuotas de los créditos en el tiempo señalado por el banco?

A mi criterio pienso que las causas más frecuentes son: la falta voluntad de pago y el temor a invertir ya que el dinero prestado no es dirigido los montos solicitados a un negocio específico sino son utilizados en consumos propios.

2. ¿Cuál es el proceso que constituye en el manual de gestión de calificación para la obtención de créditos?

El asesor de crédito realiza promociones de los productos de créditos a diferentes socios, luego entrega información requerida en el manual de la entidad, para lo cual se realiza un análisis de calificación para verificar si es apto para el crédito o no y los asistentes desembolsan la operación.

3. ¿Qué resultados le ha dado al banco el cuidado y aplicación del respectivo manual de gestión para la obtención y recuperación de créditos?

Para empezar, los jefes de agencia realizan la gestión de estos procedimientos, se procura una recuperación efectiva para controlar la morosidad, luego se procede a calificar a los socios para establecer quienes entrarían en demanda y en función de ello, se establece los procesos de gestión de recuperación, con el objetivo de prevenir de alguna manera la recuperación de cartera vencida.

4. ¿Cómo se puede mejorar los procedimientos de gestión para otorgar créditos?

El procedimiento de gestión existe, pero se puede mejorar, específicamente en el sistema de control interno, ya que estos procesos y procedimientos tienen el cumplimiento del manual de créditos, pero se puede reajustar para beneficio del banco.

5. ¿Cuenta el banco con un manejo exclusivo de cartera vencida?

No, el banco para mejorar el control y reducción de la cartera vencida se contrata a gestores de cobranza interno y externos.

6. ¿Considera que para poder evitar la morosidad en el segmento de créditos se debe mejorar los procesos de calificación?

Considero que los procesos de calificación deben mejorar en las áreas de aprobación y verificación de la inspección de los socios.

7. ¿Qué sucede con un empleado del banco que no es eficiente ni eficaz en sus actividades laborales que se le otorgo?

Cuando algún personal del banco no es eficiente en sus actividades, se les reevalúa, se identifica el perfil y se analiza si el personal tiene el perfil requerido para el puesto, de ser el caso se le reasigna un puesto de trabajo, o tiene un tiempo determinado para mejorar sus actividades.

8. ¿Cómo se motiva al personal del banco para poder tener un buen ambiente de trabajo?

El banco actualmente cuenta con un sistema de recompensa y motivación, actualmente se recompensa al personal con variables monetarias, es decir comisiones.

4.2 Encuesta

Para el análisis e interpretación de resultados se aplicó una encuesta a una muestra de 8 trabajadores de la institución financiera banCODESARROLLO correspondientes a la totalidad de la población en estudio, con la finalidad de realizar un diagnóstico de la situación financiera del banco.

Se debe aclarar que el análisis de situación del banco se la realizó basada en la gestión financiera del banCODESARROLLO caso Ambato, con el fin de validar su opinión al momento de realizar el estudio.

La encuesta aplicada a 8 personas consta de 11 preguntas. Las preguntas de la encuesta fueron desarrolladas con carácter cerrado, mientras que las entrevista se dialogó de forma abierta con los principales ejecutivos del banco para una mejor investigación de la problemática que

existen dentro del banCODESARROLLO, las cuales se tiene como resultados tras su respectiva tabulación lo siguiente:

4.3 Análisis e Interpretación de Resultados

Tabla 4. 1 Análisis e Interpretación de Resultados

Salida creada		04-JAN-2018 23:06:42
Comentarios		
Entrada	Datos	C:\Users\Santiago\Desktop\Frecuencia.sav
	Conjunto de datos activo	ConjuntoDatos1
	Filtro	<ninguno>
	Ponderación	<ninguno>
	Segmentar archivo	<ninguno>
	N de filas en el archivo de datos de trabajo	8
Manejo de valores perdidos	Definición de perdidos	Los valores perdidos definidos por el usuario se tratan como perdidos.
	Casos utilizados	Las estadísticas se basan en todos los casos con datos válidos.
Sintaxis		FRECUENCIES VARIABLES=P1 P2 P3 P4 P5 P6 P7 P8 P9 P10 P11 /STATISTICS=MINIMUM MAXIMUM MEAN MEDIAN MODE SUM /PIECHART PERCENT /ORDER=ANALYSIS.
Recursos	Tiempo de procesador	00:00:03,15
	Tiempo transcurrido	00:00:03,56

Fuente: Creación Propia
Elaborado por: Santiago Toscano

Tabla 4. 2 Análisis e Interpretación de Resultados

		¿Existe un manual de Gestión Financiera dentro del banCODESAR ROLLO sucursal Ambato?	¿La institución financiera proporciona a los empleados los conocimientos y herramientas necesarias para optimizar la toma de decisiones financieras?	¿Con qué frecuencia se analizan los indicadores financieros?	¿Los productos financieros que ofrece el banco son acordes a las necesidades de los socios?
N Válido	8	8	8	8	8
Perdidos	0	0	0	0	0
Media	1,7500	1,8750	2,6250	1,8750	1,7500
Mediana	2,0000	2,0000	3,0000	2,0000	2,0000
Moda	2,00	2,00	3,00	1,00 ^a	2,00
Mínimo	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Máximo	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00
Suma	14,00	15,00	21,00	15,00	14,00

Fuente: Creación Propia
Elaborado por: Santiago Toscano

Tabla 4. 3 Análisis e Interpretación de Resultados

		¿La institución trabaja bajo el concepto de una planificación financiera estructurada?	¿La institución financiera cuenta con políticas de liquidez?	¿La institución financiera mantiene un plan de contingencia de liquidez?	¿Cree usted que el banCODESARR OLLO mantiene altos índices de morosidad?	¿Se encuentran establecidas técnicas a utilizar para la gestión de cobranzas?
N	Válido	8	8	8	8	8
	Perdidos	0	0	0	0	0
	Media	1,7500	1,2500	1,3750	3,3750	2,1250
	Mediana	2,0000	1,0000	1,0000	3,5000	2,0000
	Moda	2,00	1,00	1,00	4,00	2,00
	Mínimo	1,00	1,00	1,00	2,00	1,00
	Máximo	2,00	2,00	2,00	4,00	3,00
	Suma	14,00	10,00	11,00	27,00	17,00

Fuente: Creación Propia
Elaborado por: Santiago Toscano

Tabla 4. 4 Datos Estadísticos

		¿Existen objetivos y metas de recuperación de cartera establecidas y debidamente comunicadas?
N	Válido	8
	Perdidos	0
Media		1,7500
Mediana		2,0000
Moda		2,00
Mínimo		1,00
Máximo		2,00
Suma		14,00

Desarrollo: SPSS Software

Fuente: Creación Propia
Elaborado por: Santiago Toscano

4.4 Preguntas de la Encuesta

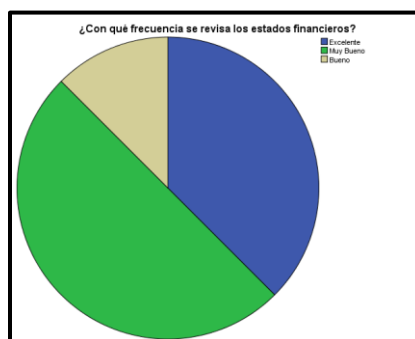
Tabla 4. 5 ¿Con qué frecuencia se revisa los estados financieros?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Excelente	3	37,5	37,5	37,5
Muy Bueno	4	50,0	50,0	87,5
Bueno	1	12,5	12,5	100,0
Total	8	100,0	100,0	

Fuente: banCODESARROLLO – Invertimos en Humanidad

Elaborado por: Santiago Toscano

Gráfico 4. 1 Revision de los Estados Financieros



Fuente: banCODESARROLLO – Invertimos en Humanidad

Elaborado por: Santiago Toscano

Análisis

BanCODESARROLLO maneja sus operaciones financieras de forma mensual o trimestral dependiendo del cliente. La revisión constante de los estados financieros dentro de una empresa es primordial para poder tomar ciertos parámetros positivos para el banco.

Interpretación

El 37,5% de los trabajadores en banCODESARROLLO mencionan que es excelente la revisión de los estados financieros, el 50% restantes mencionan que es muy bueno, y mientras el 12,5% mencionan que es de carácter bueno la revisión de los estados financieros.

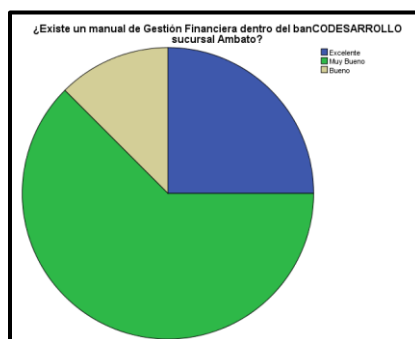
Tabla 4. 6 ¿Existe un manual de Gestión Financiera dentro del banCODESARROLLO sucursal Ambato?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Excelente	2	25,0	25,0	25,0
	Muy Bueno	5	62,5	62,5	87,5
	Bueno	1	12,5	12,5	100,0
	Total	8	100,0	100,0	

Fuente: banCODESARROLLO – Invertimos en Humanidad

Elaborado por: Santiago Toscano

Gráfico 4. 2 Manual de Gestion dentro del Banco



Fuente: banCODESARROLLO – Invertimos en Humanidad

Elaborado por: Santiago Toscano

Análisis

BanCODESARROLLO mantiene un manual de gestión financiera. Los procedimientos de gestión de una empresa mantienen el compromiso importante para poder tomar decisiones de beneficios para el banco. Un manual puede mejorar de forma constante.

Interpretación

El 25% de los trabajadores en banCODESARROLLO mencionan que es excelente la existencia un manual de gestión financiera, el 62,5% restantes mencionan que es muy bueno, y mientras el 12,5% mencionan que es de carácter bueno.

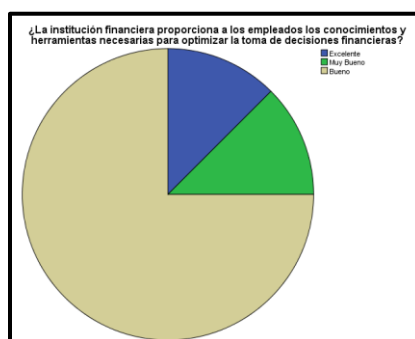
Tabla 4. 7 ¿La institución financiera proporciona a los empleados los conocimientos y herramientas necesarias para optimizar la toma de decisiones financieras?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Excelente	1	12,5	12,5	12,5
	Muy Bueno	1	12,5	12,5	25,0
	Bueno	6	75,0	75,0	100,0
	Total	8	100,0	100,0	

Fuente: banCODESARROLLO – Invertimos en Humanidad

Elaborado por: Santiago Toscano

Gráfico 4. 3 Conocimientos y Herramientas dentro del Banco



Fuente: banCODESARROLLO – Invertimos en Humanidad

Elaborado por: Santiago Toscano

Análisis

Los conocimientos y herramientas financieras para capacitar a los empleados son de gran importancia para brindar un buen servicio a sus clientes. BanCODESARROLLO proporciona herramientas para sus empleados, pero estas deben mejorar.

Interpretación

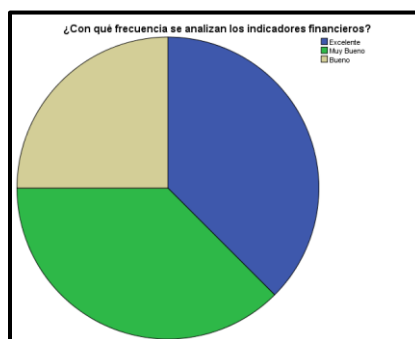
El 12,5% de los trabajadores en banCODESARROLLO mencionan que es excelente la existencia conocimientos y herramientas para los empleados, el 12,5% restantes mencionan que es muy bueno, y mientras el 75% mencionan que es de carácter bueno.

Tabla 4. 8 ¿Con qué frecuencia se analizan los indicadores financieros?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Excelente	3	37,5	37,5	37,5
	Muy Bueno	3	37,5	37,5	75,0
	Bueno	2	25,0	25,0	100,0
	Total	8	100,0	100,0	

Fuente: banCODESARROLLO – Invertimos en Humanidad

Elaborado por: Santiago Toscano

Gráfico 4. 4 Indicadores Financieros

Fuente: banCODESARROLLO – Invertimos en Humanidad

Elaborado por: Santiago Toscano

Análisis

Los indicadores financieros dentro del banco ayudan a reflexionar las proyecciones presentes y futuras para mejorar los diferentes procedimientos de gestión. Cabe recalcar que es de gran beneficio para el banco estos indicadores.

Interpretación

El 37,5% de los trabajadores en banCODESARROLLO mencionan que es excelente el análisis de los indicadores financieros, el 37,5% restantes mencionan que es muy bueno, y mientras el 25% mencionan que es de carácter bueno.

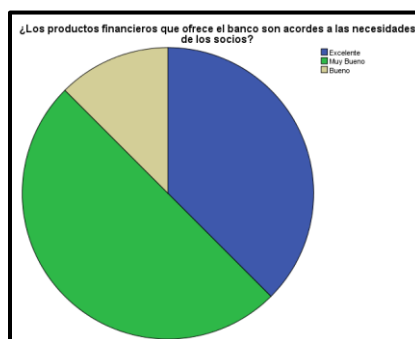
Tabla 4. 9 ¿Los productos financieros que ofrece el banco son acordes a las necesidades de los socios?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Excelente	3	37,5	37,5	37,5
	Muy Bueno	4	50,0	50,0	87,5
	Bueno	1	12,5	12,5	100,0
	Total	8	100,0	100,0	

Fuente: banCODESARROLLO – Invertimos en Humanidad

Elaborado por: Santiago Toscano

Gráfico 4. 5 Productos Financieros



Fuente: banCODESARROLLO – Invertimos en Humanidad

Elaborado por: Santiago Toscano

Análisis

BanCODESARROLLO mantiene diferentes productos financieros acorde con las necesidades del cliente. Cada producto ayuda a mejorar la economía personal de la persona que la solicita.

Interpretación

El 37,5% de los trabajadores en banCODESARROLLO mencionan que es excelente los diferentes productos que ofrece el banco, el 50% restantes mencionan que es muy bueno, y mientras el 12,5% mencionan que es de carácter bueno.

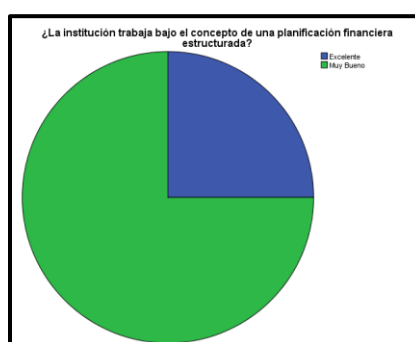
Tabla 4. 10 ¿La institución trabaja bajo el concepto de una planificación financiera estructurada?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Excelente	2	25,0	25,0	25,0
	Muy Bueno	6	75,0	75,0	100,0
	Total	8	100,0	100,0	

Fuente: banCODESARROLLO – Invertimos en Humanidad

Elaborado por: Santiago Toscano

Gráfico 4. 6 Planificación Financiera Estructurada



Fuente: banCODESARROLLO – Invertimos en Humanidad

Elaborado por: Santiago Toscano

Análisis

Para obtener los resultados y llegar a las metas requeridas el BanCODESARROLLO mantiene una planificación financiera estructurada, que predomina para que los empleados se puedan guiar de forma continua en sus actividades. También se puede mejorar esta planificación.

Interpretación

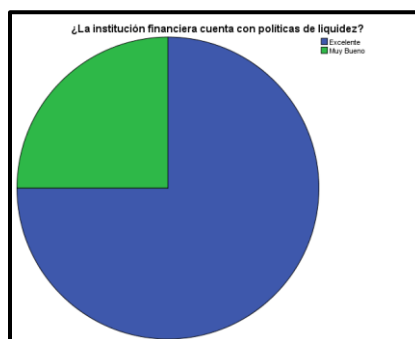
El 25% de los trabajadores en banCODESARROLLO mencionan que es excelente la planificación financiera del banco, mientras que el 75% restantes aplican que es muy bueno.

Tabla 4. 11 ¿La institución financiera cuenta con políticas de liquidez?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Excelente	6	75,0	75,0	75,0
	Muy Bueno	2	25,0	25,0	100,0
	Total	8	100,0	100,0	

Fuente: banCODESARROLLO – Invertimos en Humanidad

Elaborado por: Santiago Toscano

Gráfico 4. 7 Políticas de Liquidez

Fuente: banCODESARROLLO – Invertimos en Humanidad

Elaborado por: Santiago Toscano

Análisis

Toda empresa o institución financiera cuenta con sus respectivas políticas, las cuales se debe respetar y aplicarlas de la mejor manera para beneficio del mismo. BanCODESARROLLO aplica política de liquidez para todos sus empleados, y su conocimiento respectivo.

Interpretación

El 75% de los trabajadores en banCODESARROLLO mencionan que es excelente las políticas de liquidez que ofrece el banco, mientras que el 25% restantes aplican que es muy bueno.

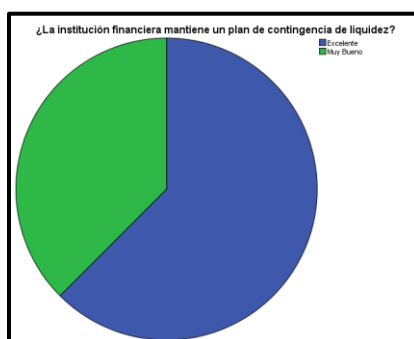
Tabla 4. 12 ¿La institución financiera mantiene un plan de contingencia de liquidez?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Excelente	5	62,5	62,5	62,5
	Muy Bueno	3	37,5	37,5	100,0
	Total	8	100,0	100,0	

Fuente: banCODESARROLLO – Invertimos en Humanidad

Elaborado por: Santiago Toscano

Gráfico 4. 8 Plan de Contingencia de Liquidez



Fuente: banCODESARROLLO – Invertimos en Humanidad

Elaborado por: Santiago Toscano

Análisis

BanCODESARROLLO cuenta con un plan de contingencia de liquidez, en el caso de exista algún riesgo dentro de establecimiento. Si existiera un riesgo alto de liquidez, tendrán que acudir al plan de contingencia respectiva dentro de la política del banco.

Interpretación

El 62,5% de los trabajadores en banCODESARROLLO mencionan que es excelente el plan de contingencia de liquidez, el 37,5% restantes aplican que es muy bueno.

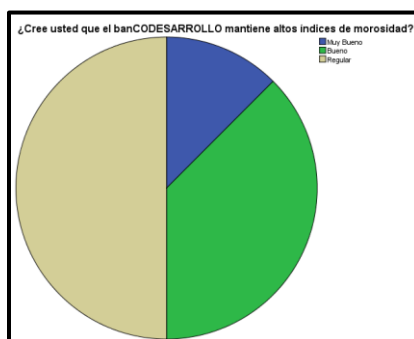
Tabla 4. 13 ¿Cree usted que el banCODESARROLLO mantiene altos índices de morosidad?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy Bueno	1	12,5	12,5	12,5
	Bueno	3	37,5	37,5	50,0
	Regular	4	50,0	50,0	100,0
	Total	8	100,0	100,0	

Fuente: banCODESARROLLO – Invertimos en Humanidad

Elaborado por: Santiago Toscano

Gráfico 4. 9 Índices de morosidad



Fuente: banCODESARROLLO – Invertimos en Humanidad

Elaborado por: Santiago Toscano

Análisis

La morosidad se inicia por la falta de pago de algún producto financiero prestado a los clientes que acuden a los mismos. El BanCODESARROLLO tiene un alto índice morosidad por la falta de pago de las estructuras financieras locales, bancas comunales a las que se les presta el dinero solicitado.

Interpretación

El 12,5% de los trabajadores en banCODESARROLLO mencionan que es excelente los altos índices de morosidad, ya sea por los créditos prestados, el 37,5% restantes mencionan que es muy bueno, y mientras el 50% mencionan que es de carácter regular.

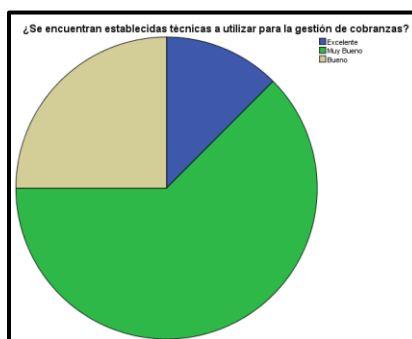
Tabla 4. 14 ¿Se encuentran establecidas técnicas a utilizar para la gestión de cobranzas?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Excelente	1	12,5	12,5	12,5
	Muy Bueno	5	62,5	62,5	75,0
	Bueno	2	25,0	25,0	100,0
	Total	8	100,0	100,0	

Fuente: banCODESARROLLO – Invertimos en Humanidad

Elaborado por: Santiago Toscano

Gráfico 4. 10 Gestión de Cobranzas



Fuente: banCODESARROLLO – Invertimos en Humanidad

Elaborado por: Santiago Toscano

Análisis

BanCODESARROLLO mantiene técnicas establecidas por las políticas del banco en el área de cobranzas. Las estrategias ayudan siempre a mejorar y tener una guía de lo que se quiere llegar a realizar, en este caso, mejorar las cobranzas, ya sea a los morosos o clientes comunes.

Interpretación

El 12,5% de los trabajadores en banCODESARROLLO mencionan que es excelente las técnicas o estrategias establecidas para la gestión de cobranzas, el 62,5% restantes mencionan que es muy bueno, y mientras el 25% mencionan que es de carácter bueno.

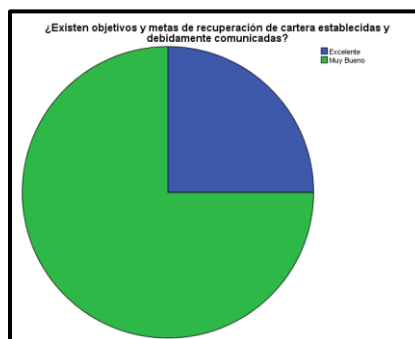
Tabla 4. 15 ¿Existen objetivos y metas de recuperación de cartera establecidas y debidamente comunicadas?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Excelente	2	25,0	25,0	25,0
	Muy Bueno	6	75,0	75,0	100,0
	Total	8	100,0	100,0	

Fuente: banCODESARROLLO – Invertimos en Humanidad

Elaborado por: Santiago Toscano

Gráfico 4. 11 Objetivos y Metas



Fuente: banCODESARROLLO – Invertimos en Humanidad

Elaborado por: Santiago Toscano

Análisis

Toda institución financiera necesita de metas y estrategias para poder recuperar la cartera y mantener precauciones con algunos clientes para que no se retrasen en sus pagos. La recuperación de cartera se crea por la falta de flujo de efectivo que es necesario para cualquiera empresa o institución financiera.

Interpretación

El 25% de los trabajadores en banCODESARROLLO mencionan que es excelente las metas establecidas en la recuperación de cartera debidamente comunicadas, el 75% restantes mencionan que es muy bueno.

CAPÍTULO V

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

- De acuerdo a los resultados establecidos en la encuesta y la entrevista realizadas se comprende que, si existe un manual de procedimientos de gestión financiera, pero no se están cumpliendo a cabalidad las normas establecidas por parte del personal encargado de cada área, siendo una de las causas para que no se incremente la rentabilidad del banco, pero este manual puede mejorar para que la institución construya nuevas estrategias con sus nuevos socios.
- Así mismo no se considera que la institución financiera brinda adecuadamente los conocimientos y herramientas a sus empleados, para optimizar la toma de decisiones financieras, ya que esto repercute en las estrategias de crecimiento de liquidez dentro del banco, y también no existen una adecuada educación financiera a los diferentes socios que el banco ha obtenido, incumpliendo en las metas de recuperación de cartera establecidas.
- El banCODESARROLLO implementa diversos tipos de garantía de acuerdo al monto que se solicite para cualquier producto financiero que ellos ofrecen a los socios, de modo que la recuperación de liquidez se vuelve imposible y se utiliza a los gestores de cobranza o las visitas a los socios como estrategia para recobrar dichos valores, hay que recalcar que estas garantías no son analizadas adecuadamente por parte del

- personal a cargo y se cometen errores que luego repercuten en el cobro de valores a los socios.
- Los índices de morosidad en el banCODESARROLLO influyen bastante en el resultado de la rentabilidad de la misma, ya que se deben analizar, mejorar, actualizar e incorporar nuevos procedimientos, que sean necesarios para un buen otorgamiento de créditos a clientes específicos y su posterior recuperación.

5.2 Recomendaciones

- Se recomienda que, en el manual de procedimientos de gestión financiera, se realicen actualizaciones que sean de ayuda para las personas dentro de la entidad y así poder obtener nuevas estrategias de crecimiento conjunto dentro del banco.
- Es necesario proporcionar a los empleados los conocimientos y herramientas necesarias para optimizar la toma de decisiones financieras, ya que en el proceso de gestión se puede incluir pasos a seguir más claros y que las metas dentro de la institución sean cumplidas de la mejor manera, esto incluye un análisis más minucioso de la información otorgada tanto a los empleados como a los clientes.
- Analizar con más cuidado los métodos y estrategia de cobro para los asesores de crédito, ya que con el pago a tiempo ayudará a reducir la morosidad de cualquier cliente y mejoraría la rentabilidad del banco.
- Se recomienda determinar nuevos métodos para el cobro de cartera por vencer a las estructuras financieras locales para no tener problemas en los índices de morosidad. Y también ampliar más la educación financiera del banco hacia los socios que requieren de fondos prestados, para que los socios mejoren la administración de fondos de la mejor manera sin perjudicar al banco.

CAPÍTULO VI

6. PROPUESTA

6.1 Datos Informativos

6.1.1 Título de la Propuesta

Analizar y reformar los procedimientos metodológicos con un adecuado control de gestión financiera en el banCODESARROLLO: caso Ambato.

6.1.2 Institución Ejecutora

Banco Desarrollo – Invertimos en Humanidad

6.1.3 Beneficiarios

- Jefe de Agencia
- Jefe Financiero
- Auditor Interno
- Oficial de Riesgos
- Jefe de Crédito
- Asesores de Crédito

6.1.4 Ubicación

Datos de la Matriz Ambato

- Av. 12 de Noviembre 07-54 entre Ayllón y Maldonado

Tabla 6. 1 Directorio del banCODESARROLLO

DIRECTORIO	
NOMBRE	CARGO
Giuseppe Tonello	Presidente
Luis Hinojosa	Vicepresidente
Sagrario Angulo	Vocal Principal

Orlando Arévalo	Vocal Principal
Miguel Gaibor	Vocal Principal
Pedro Khipo	Vocal Principal

Fuente: banCODESARROLLO – Invertimos en Humanidad

Elaborado por: Santiago Toscano

Tabla 6. 2 Gerencia General del banCODESARROLLO

GERENCIA GENERAL	
NOMBRE	CARGO
Roberto Guevara Rubio	Gerente General

Fuente: banCODESARROLLO – Invertimos en Humanidad

Elaborado por: Santiago Toscano

Tabla 6. 3 Jefes de Agencia del banCODESARROLLO

JEFES DE AGENCIA	
NOMBRE	AGENCIA
María Elena Velasco	Principal
Oscar Santiana	Yaruquí
Jency Vaca	Quito Sur
Guadalupe Garzón	Colinas del Norte
María Teresa Holguín	Ambato
Jessica Pilay	Coca
Mario Gómez Coello	Cuenca
Fausto Hurtado	Guaranda
Martha Vásquez	Ibarra
Nancy Diaz	Lago Agrio
Ana Garzón	Latacunga
Alexandra Maldonado	Loja

Fuente: banCODESARROLLO – Invertimos en Humanidad

Elaborado por: Santiago Toscano

6.1.5 Tiempo Estimado

Inicio: Enero 2018

6.1.6 Equipo Responsable

El equipo técnico responsable estará integrado por el investigador Santiago Eduardo Toscano Masabanda, por el director de la tesis Ing. Paul Ortiz, y la colaboración de la jefe de agencia a nivel de Tungurahua María Teresa Holguín.

6.2 Antecedentes de la Propuesta

Una vez concluida la investigación preliminar los datos fueron recogidos durante el análisis de campo y se puede evidenciar que el banCODESARROLLO no contiene un adecuado control de gestión financiera. Las políticas y procedimientos dentro del establecimiento han dado los resultados, pero no los esperados durante el otorgamiento de créditos a las estructuras financieras locales y en la recuperación de capitales.

Por otro lado, la educación financiera que deben tener las estructuras financieras locales, perjudica en el proceso de otorgamiento de créditos por parte del personal encargado, dicho de otra manera, la administración de capitales prestados hacia el socio no es debidamente analizada por lo que luego no está en capacidad de pago y se generan retrasos en cumplimientos de pagos.

El banCODESARROLLO actualmente dispone de un manual de políticas y procedimientos de gestión financiera, sin embargo, las normas establecidas no han sido actualizadas, de modo que se ha ajusten a las necesidades actuales, tampoco ha sido debidamente socializado y difundido en la institución, de manera que quienes tengan una intervención directa en la calificación y otorgamiento de créditos sepan cómo proceder en la toma de decisiones financieras.

Esto ha conllevado que dentro el banco se generen moras e incumplimientos por parte de sus socios y se torne en un trabajo difícil en la recuperación de fondos lo que ha incidido directamente en la rentabilidad de la empresa y falta de liquidez.

6.3. Justificación

Es de gran importancia para el banco que se analice de manera inmediata el manual de políticas y procedimientos de gestión que actualmente maneja, lo cual está ocasionando

retrasos e incumplimientos por parte de los socios, puesto que tampoco luego de otorgar el crédito se ha realizado un procedimiento de educación financiera a los mismos socios, por lo que no se sabe con certeza el manejo administrativo de capitales.

La siguiente propuesta es de mucho interés para el banco, dicho proyecto puede ser aplicable dentro de la institución porque le permitirá manejar políticas y procedimientos de gestión financiera actualizados enfocados en la calificación, el otorgamiento, seguimiento y recuperación de capitales de modo que la institución pueda prevenir errores que han venido sucediendo y que no se han logrado dar solución.

El impacto de la presente propuesta se verá reflejado en los procedimientos de gestión financiera, es decir, en los indicadores financieros, en la eficiencia y eficacia de la toma de decisiones por parte del personal, los mismos que una vez implementado las reformas del manual deberán disminuir los errores, fallas y procedimientos inadecuados de esta manera la actualización y el manejo del mismo será más práctico y acorde a las necesidades del banco.

6.4 Objetivos

6.4.1 Objetivo General

- Realizar el proceso para reformar la inexistencia de un adecuado control de los procedimientos de gestión financiera en el banCODESARROLLO: caso Ambato.

6.4.2 Objetivos Específicos

- Elaborar correcciones metodológicas del control de los procedimientos de gestión financiera en el banCODESARROLLO: caso Ambato.
- Reformar los métodos y crear un programa de educación financiera pertinente para los socios del banCODESARROLLO: caso Ambato.

- Realizar un análisis comparativo de los índices de morosidad, estados financieros e indicadores financieros sobre el incremento de socios en el banCODESARROLLO: caso Ambato.

6.5 Análisis de factibilidad

6.5.1 Socio - Cultural

El banCODESARROLLO se encuentra con el personal dispuesto a efectuar las modificaciones y cambios que se soliciten de modo que puedan ayudar mejorar las condiciones de la institución, considerando que con la reforma de las políticas y procedimientos de gestión financiera logran obtener mejores resultados y cumplir con los objetivos y metas establecidas.

6.5.2 Tecnológico

El banco dispone de equipos y sistemas informáticos exclusivos, que le permiten realizar sus actividades y gestiones de manera inmediata, manteniendo datos e información actualizada, desde esta manera evaluar los procesos y políticas de los créditos, mediante indicadores permitirán aplicar con normalidad la propuesta.

6.5.3 Organizacional

Mediante la ejecución de la propuesta se logrará realizar un adecuado control de gestión financiera dentro del establecimiento y conjunto con los socios, para luego en base a los resultados tomar las mejores decisiones, de esta manera el banco puede disponer de una herramienta actualizada y de fácil utilización.

6.5.4 Económico – Financiero

El investigador dispone de los recursos necesarios para realizar la implementación de la propuesta, los costos de la investigación son moderados y accesibles, sin embargo, el banco ha brindado todos los beneficios de modo que los costos y gastos seas muy bajos, considerando que los beneficios ayudaran mucho a la institución.

Tabla 6. 4 Recursos Económicos para la Propuesta

RUBRO	VALOR
Materiales y suministros	\$300,00
Material bibliográfico	\$108,69
Transporte al interior de la provincia	\$200,00
Aranceles	\$2290,00
Imprevistos	\$100,00
Asesoría externa	\$800,00
Inversión	\$3798,59

Fuente: Creación Propia

Elaborado por: Santiago Toscano

6.5.5 Legal

La presente propuesta es totalmente viable, ya que no infringe ni vulnera ninguna de las leyes ecuatorianas que norman las actividades financieras a la que se dedica el banCODESARROLLO, tampoco incide en faltas contra de los estatutos y normativas internas y externas.

6.6 Fundamentación

6.6.1 Plan financiero

Aquí se va a verificar el registro obtenido de los objetivos financieros del banco y la manera en que se propone en alcanzarlos, evaluando las diferentes actividades de la institución ya que es fundamental para la toma de decisiones internas.

6.6.2 Objetivo

Mediante el plan financiero el banCODESARROLLO establece analizar una mejor organización y a su vez un nuevo control del nivel de rentabilidad, ya que, mediante esto, se obtendrá un mejor desarrollo en el cumplimiento de los objetivos establecidos.

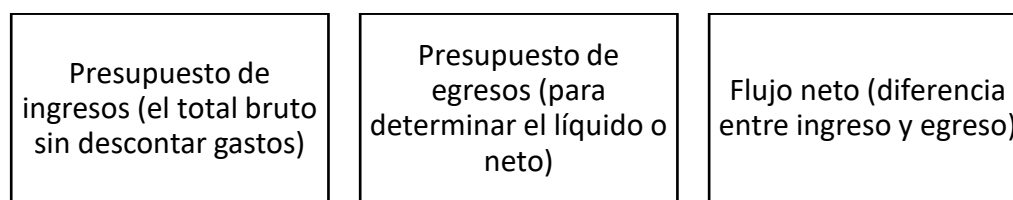
También tenemos que minimizar los riesgos y aprovechar las oportunidades y los recursos financieros, decidir con anterioridad las necesidades de liquidez y su correcta aplicación para los productos financieros, buscando el mejor rendimiento y su máxima seguridad. A su vez esta propuesta proporciona una organización financiera para la planeación de actividades y operaciones futuras.

6.6.3 Presupuesto financiero

El sistema presupuestario en un banco es la herramienta más importante con lo que cuenta el sistema administrativo moderno para llegar a sus objetivos mediante la verificación y relación que debe existir entre los activos, los pasivos y el capital dentro del banco; su objetivo principal son dos factores: la liquidez y la rentabilidad.

Podemos mencionar también que la estimación programada en forma concreta y de manera ordenada, en las condiciones de trabajo son los resultados que se pretende obtener dentro del organismo en un tiempo determinado.

Para ello se realizará los presupuestos que van continuación:

Gráfico 6. 1 Presupuesto Financiero

Fuente: Creación Propia
Elaborado por: Santiago Toscano

6.6.4 Análisis de Estados Financieros

Se realizará un proceso de evaluación de los estados financieros del banco, que se analiza con el propósito de lograr la mejor comprensión sobre la situación financiera y los resultados de las operaciones del banco en los últimos años y con el propósito de establecer las adecuadas estimaciones y predicciones posibles sobre las circunstancias y resultados futuros. Los estados financieros a ser utilizados en el análisis nos van a permitir evaluar la rentabilidad del banco, su grado de liquidez y solvencia, determinar su distribución patrimonial, evaluar su eficiencia operativa, determinar su carga impositiva y otros temas que permitan a los usuarios, la toma de decisiones financiera, respecto a alternativas de inversión y créditos.

6.6.5 Objetivo de Estados Financieros

- Ofrecer información para la mejor e idónea toma de decisiones de carácter financiero, económico y sobre todo de gestión.
- Brindar una visión del desempeño actual del BANCO DESARROLLO y prever situaciones futuras que perjudiquen una buena gestión financiera.

6.6.6 Rentabilidad

La rentabilidad es la obtención de beneficios o ganancias provenientes de una inversión o actividad económica, en este caso los productos financieros del banco.

6.6.7 Indicadores de Rentabilidad

6.6.7.1 Margen neto de utilidad

Es la primera fuente de rentabilidad en el banco y de esta depende la rentabilidad sobre los diferentes activos y la propia rentabilidad sobre el patrimonio, los ingresos operacionales son el motor de la organización y este índice mide precisamente el rendimiento de las mismas.

6.6.7.2 Margen bruto de utilidad

Este margen brinda el porcentaje que queda de los ingresos operacionales y a la vez se ha descontado el costo de venta, entre mayor sea este índice mayor será la posibilidad de resguardar los gastos operacionales.

6.6.7.3 Rentabilidad neta sobre la Inversión

Evalúa la rentabilidad neta, es decir, el uso de los activos, gastos operacionales, financiación e impuestos que se ha originado sobre los respectivos activos.

6.6.7.4 Margen operacional

6.6.7.4.1 Rentabilidad operacional sobre la inversión

Es la razón de las utilidades operacionales a los activos totales del banco, es decir, evalúa la rentabilidad operacional y el uso de los activos y gastos operacionales que se ha originado en un tiempo determinado.

6.6.8 Diferentes accionistas del banCODESARROLLO

Tabla 6. 5 Diferentes Accionistas del banCODESARROLLO

No.	Denominación del Accionista	Ubicación	Tipo
1	Cooperativa de ahorro y crédito esfuerzo unido para el desarrollo del chico La Esperanza Ltda.	Ambato	COAC
2	Cooperativa de ahorro y crédito Nueva Esperanza y desarrollo	Ambato	COAC
3	Cooperativa de ahorro y crédito Rey David Ltda.	Ambato	COAC

4	Cooperativa de ahorro y crédito de la Corporación de organizaciones campesinas indígenas de Quisapincha.	Ambato	COAC
5	Cooperativa de ahorro y crédito intercultural Tarpuk Runa Ltda.	Ambato	COAC
6	Cooperativa de ahorro y crédito vencedores de Tungurahua Ltda.	Ambato	COAC
7	Cooperativa de ahorro y crédito San Alfonso Ltda.	Ambato	COAC
8	Cooperativa de ahorro y crédito Sumah Ñan Ltda.	Ambato	COAC
9	Cooperativa de ahorro y crédito 15 de mayo Ltda.	Ambato	COAC
10	Cooperativa de ahorro y crédito El Calvario Ltda.	Ambato	COAC
11	Cooperativa de ahorro y crédito Kulki Wasi Ltda.	Ambato	COAC

Fuente: banCODESARROLLO – Invertimos en Humanidad
Elaborado por: Santiago Toscano

6.6.9 Riesgos

6.6.9.1 Gestión Integral de Riesgos

La intervención de riesgos son elementos fundamentales dentro de una institución financiera, para poder detectar estos riesgos ha permitido generar un modelo de responsabilidad en la organización, para el bienestar de los accionistas, clientes, proveedores y la comunidad en general tanto interna como externa del banco.

El BANCO DESARROLLO contiene un sistema de Administración Integral de Riesgos que permite a la institución ir acorde con los procedimientos, reglas y las disposiciones impartidas por la Superintendencia de Bancos.

6.6.9.2 Administración de Riesgos

Gráfico 6. 2 Comunicación de Riesgos

COMUNICACIÓN DE LOS RIESGO			
Evidencia de riesgos.	Selección de políticas de riesgos.	Instrumentación de políticas	Vigilancia y revisión de resultados.

		regulatorias y no regulatorias.	
--	--	---------------------------------	--

Fuente: banCODESARROLLO – Invertimos en Humanidad

Elaborado por: Santiago Toscano

6.6.9.4 Gestión de Riesgo Sistémico

Dentro del riesgo sistemático existen algunas de las fuentes de información tanto internas como externas, esto ha ayudado al monitoreo de las eventuales turbulencias en los mercados financieros, también se ha evidenciado algunas tendencias económicas que amenazan la estabilidad financiera y sus riesgos vinculados al banCODESARROLLO.

El estado ecuatoriano ha lanzado varias estrategias para reactivar la economía del país y sobre todo para reducir el déficit fiscal, uno de ellos es la eliminación de los subsidios y se observa también estrategias a largo plazo para preservar la estabilidad financiera y fortalecer las instituciones financieras dentro del país.

6.6.10 Sector Financiero

El sector financiero tiene como propósito principal garantizar una adecuada y permanente información para visualizar y resolver los diferentes cambios sobre el contenido y cumplimiento de las regulaciones financieras de los entes de control referente a las disposiciones, observaciones, representaciones y evaluar el impacto en las disposiciones y resolución de la Junta de Regulación Monetaria, tanto del sistema bancario, así como también de las finanzas populares solidarias.

6.6.11 Riesgo de Liquidez

Este tipo de riesgo abarca la posibilidad de incurrir en pérdidas, por no disponer de los recursos necesarios para cumplir con las obligaciones ocupadas, también se puede mencionar

que el banCODESARROLLO controla y mantiene niveles de liquidez estables apoyándose principalmente en obligaciones con los socios.

6.6.11.1 Cumplimiento de la Normativa

Dentro del cumplimiento de la normativa existen varios factores por el cual las normas vigentes y estándares establecidos, cuentan con la colaboración de los respectivos responsables, pero se puede mejorar el mantenimiento de un monitoreo del cumplimiento de nuevos requerimientos normativos de los entes de control.

6.6.11.2 Administración del Riesgo Operativo

La administración operativa trabaja con la web de Finanware, que este sistema permite realizar la identificación de eventos, los mismos que son medidos y diseñados e implementados las correspondientes medidas de control, es decir, la implementación de planes de acción, otro sistema que ayuda es la mitigación o contingencia y el monitoreo de los seguimiento reportes de eventos, con sus respectivas seguridades, además se cuenta con un formulario de Reporte de Eventos de Riesgo Operativo adicional del aplicativo web.

6.6.11.3 Gestión de Riesgo de Crédito

Es el suceso de entrar en pérdidas por el pago a destiempo de las obligaciones a cargo de deudores de cualquier tipo de operación que determine una deuda a favor de la institución. Las Instituciones Financieras Privadas del Ecuador, experimentaron el fortalecimiento en la demanda, especialmente en los diferentes segmentos como es el comercial, microcrédito, consumo y sobre todo el productivo.

6.6.12 Cartera Comercial

La unidad de Riesgos ha presentado los estudios correspondientes para las decisiones en el otorgamiento de los créditos, se ha podido apreciar que continúa la incertidumbre de las

nuevas resoluciones al sistema de Finanzas Populares, se han liquidado algunas instituciones y otras han optado por fusionarse, en especial de la zona.

6.7 Metodología. Modelo Operativo

El modelo operativo se desarrollará de acuerdo a las siguientes fases:

Fase 1. Información de los socios: Es de carácter obligatorio y necesario obtener datos de las estructuras financieras locales (socios), aquí se receptorá diversos tipos de requisitos que ayudarán y serán necesarios para proceder a la calificación, una vez realizado este paso se procederá a clasificarlo dentro de una segmentación de socios.

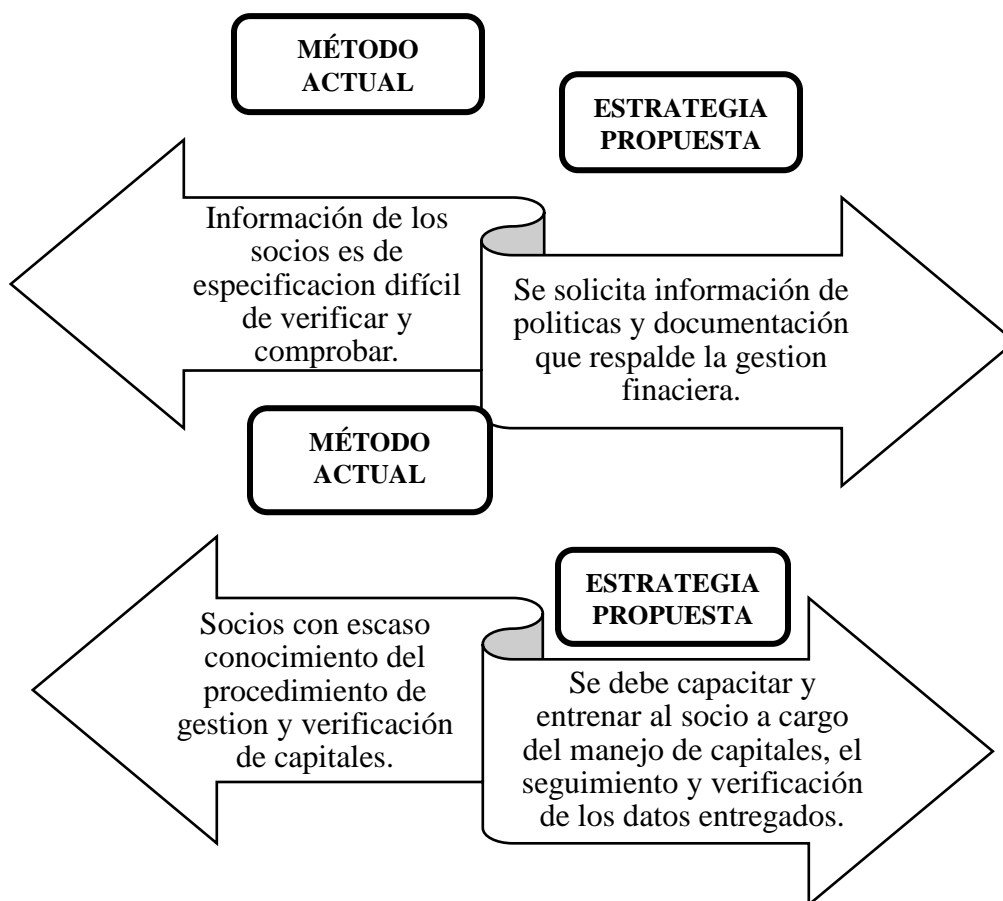
Fase 2. Otorgamiento del Producto Crediticio: Se identificará los errores y falencias que presentan actualmente el manual en el otorgamiento de los productos crediticios, de manera que se pueda mejorarlo y el banCODESARROLLO lo implemente dentro de sus programas de capacitación financiera a su personal, de este modo no existirá duda dentro del proceso de otorgamiento de los productos crediticios. Y se analizara un programa de educación financiera para poder implementar e interactuar con sus socios y el banco.

Fase 3. Seguimiento y recuperación de capitales a las (EFL): Se seleccionarán diversas estrategias, políticas y procedimientos de gestión que incentiven al personal en la recuperación de créditos vencidos, el personal interno, en este caso deberá también buscar la manera espontánea medios de recuperación que no necesariamente queden prescritos dentro del manual de los procedimientos de gestión. Y se analizara los indicadores financieros con los datos obtenidos por el banCODESARROLLO.

6.8 Desarrollo de la propuesta

6.8.1 Elaboración de las correcciones procedimientos metodológicos de acuerdo al control de gestión financieras en el banCODESARROLLO: caso Ambato.

Gráfico 6. 3 Información del Socio



Fuente: Creación propia
Elaborado por: Santiago Toscano

6.8.1.1. Fase 1: Información del Socio

Políticas del banCODESARROLLO

Mercado Objetivo

El mercado objetivo al que se orienta el banCODESARROLLO, es el del sector de la economía popular y solidaria rural y urbano.

Los segmentos de crédito son los siguientes:

Tabla 6. 6 Segmentos de Crédito

Segmento del Crédito	Tipo de Cliente
Microempresa	<ul style="list-style-type: none"> • Productores individuales • Productores Asociados • Organizaciones de la economía popular y solidaria. • Empresas de la economía popular y solidaria
Comercial	<ul style="list-style-type: none"> • Productores Asociados • Estructuras Financiera Locales • Organizaciones de la economía popular y solidaria. • Empresas de la economía popular y solidaria
Consumo	<ul style="list-style-type: none"> • Trabajadores de la EPS
Inmobiliario	<ul style="list-style-type: none"> • Productores individuales • Productores asociados • Trabajadores de la EPS
Educativo	<ul style="list-style-type: none"> • Productores individuales • Trabajadores de la EPS

Fuente: Creación propia
Elaborado por: Santiago Toscano

Elegibilidad de los Sujetos de Crédito

En el actual Manual de políticas de Crédito del banCODESARROLLO se obtiene calificación y elegibilidad de los sujetos de créditos y se establecen las siguientes normas.

- a) Los sujetos de crédito son las personas naturales y jurídicas legalmente habilitadas para contraer las obligaciones crediticias.
- b) No podrán ser sujetos de crédito todas las personas naturales o jurídicas que señale la normativa emitida por el organismo de control.
- c) Los sujetos de crédito deberán acreditar capacidad para la adecuada gestión productiva y comercial de sus emprendimientos individuales y colectivos en las diferentes actividades económicas de economía popular y solidaria.
- d) Los sujetos de crédito que faciliten la información requerida, autoricen la verificación de datos y ubicaciones de su lugar de trabajo o donde desarrolla la actividad económica y domicilio.
- e) No podrán ser sujetos de crédito las personas naturales o jurídicas que tengan créditos castigados, en cobranza judicial o que se encuentren en las listas de observados de prevención de lavado de activos, salvo aquellos que de manera documentada demuestren haber superado su estado de situación adversa para la concesión de crédito.

Requisitos del Sujeto de Crédito

Los requisitos que deben cumplirse en cada uno de los segmentos se detallaran en la ficha de producto, cumpliendo a cabalidad los requerimientos mínimos establecidos por los organismos de control.

Sugerencias Propuestas

Tomando en cuenta que el banCODESARROLLO dentro de su manual y reglamento operativo de crédito se puede mencionar una propuesta para el reglamento, es decir un nuevo literal dentro del manual el que especifique lo siguiente:

- El socio debe estar al día con las obligaciones del SRI, es decir, para confirmar la veracidad de la información entregada por el socio se asignará a una persona debidamente capacitada para realizar evaluación a los socios en su domicilio y en su empresa y de ser necesario en las sucursales si es que las posee y que se encuentren dentro del perímetro de intervención del banco.
- Los socios que contengan una relación de dependencia u otras acciones para las que reciben un ingreso mensual fijo, estos deberán ser verificables mediante documentos autorizados a tal fin con los siguientes distintivos:
 - a) Tener más de 18 años y capacidad legal para contratar.
 - b) Ser socio activo del banco.
 - c) Tener una estabilidad residencial, ubicada dentro del área de influencia de las agencias del banCODESARROLLO, o zonas declaradas como intereses operativos para la institución.
 - d) Su empleo o actividad económica es por lo menos doce meses continuos.
 - e) No ser el garante conjunto o deudor del prestatario en mora al banco o corporación financiera del país.
 - f) Tener una capacidad de pago y deuda.

Las sugerencias que se acaban de plantear son necesarias para otorgarle al personal a cargo del manejo de los productos financieros una visión más grande y global acerca de otros aspectos muy importantes que deben ser tomados en consideración al momento de otorgarle el monto solicitado al socio nuevo o con antigüedad.

Solicitud de crédito para el socio

Gráfico 6. 4 Solicitud de crédito para el socio anverso

INGRESOS		GASTOS		INGRESOS		GASTOS	
Ventas _____	Mercadería o Materia prima _____	Activ. económica (*) _____	Alimentación _____	Sueldo _____	Vivienda / Arriendo _____	Sueldo Cónyuge _____	Educación _____
Otros Ingresos _____	Servicio de terceros _____	Comisiones _____	Vestido _____	Facturas / Honora. _____	Servicios Básicos _____	Arriendos _____	Transporte _____
_____	Energía y Combustible _____	Remesas _____	Cuotas Préstamos _____	Pensión _____	Otros Gastos _____	Otros Ingresos _____	Otros Gastos _____
_____	Arriendo _____	Otros Ingresos _____	Total Gastos _____	Total Ingresos _____	Total Gastos _____	Disponibles = <input type="text" value="Ingresos-Gastos"/>	<input type="text"/>
_____	Mano de Obra _____	_____	_____	_____	_____	Especifique origen de "otros ingresos": _____	
Total Ingresos _____	Otros Gastos _____						
Liquidéz del Negocio (*) _____	Total Gastos _____						
Especifique origen de "otros ingresos": _____							

Fuente: banCODESARROLLO – Invertimos en Humanidad

Elaborado por: Santiago Toscano

Gráfico 6. 5 Solicitud de crédito para el socio reverso

● DESCRIPCIÓN DE PROPIEDADES			
VIVIENDA: <input type="checkbox"/> No: <input type="checkbox"/>	Ubicación: _____	Metros: _____	Avalúo: _____
Hipoteca: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	_____	_____	_____
Hipoteca: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	_____	_____	_____
TERRENO: <input type="checkbox"/> No: <input type="checkbox"/>	Ubicación: _____	Metros: _____	Avalúo: _____
Hipoteca: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	_____	_____	_____
Hipoteca: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	_____	_____	_____
LOCAL COMERCIAL: <input type="checkbox"/> No: <input type="checkbox"/>	Ubicación: _____	Metros: _____	Avalúo: _____
Hipoteca: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	_____	_____	_____
Hipoteca: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	_____	_____	_____
VEHÍCULO: <input type="checkbox"/> No: <input type="checkbox"/>	Prenda: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> Tipo: _____ Marca: _____ Año Fábrica: _____ Valor Comercial \$: _____		
Prenda: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	Tipo: _____ Marca: _____ Año Fábrica: _____ Valor Comercial \$: _____		
● GARANTES SOLIDARIOS			
Nombre de miembros del grupo solidario	C:C.:	Telf. / Celular:	
1)			
2)			
3)			
4)			
<p>Declaro y me responsabilizo de que toda la información contenida en esta solicitud es correcta. AUTORIZO, se me debite de mi cuenta de ahorros el pago correspondiente a mi cuota mensual o la de mis garantizados. Así como, autorizo de forma expresa y voluntaria, al Banco Desarrollo de los Pueblos S.A. "banCODESARROLLO", para consultar, reportar y suministrar cualquier información de carácter financiero y comercial referentes a mis obligaciones, a cualquier buró de crédito o fuente de información formalmente constituida. Esta autorización está debidamente amparada en la normativa vigente, eso es; Ley de Instituciones del Sistema Financiero, Ley de Buró e Información Crediticia, artículo 5, inciso tercero, artículo 27, inciso 11 y demás normativas inherentes que se genere al respecto.</p> <p>Declaro que tanto los fondos recibidos del Banco así como los fondos destinados al pago del crédito no provienen ni serán destinadas a actividades ilícitas tipicadas en Ley de Prevención, Detección y Erradicación del Delito de Lavado de Activos y del Financiamiento de Delitos.</p> <p>Autorizo expresa e irrevocablemente a _____, para que realice automáticamente los descuentos de las cuotas de mi préstamo y los transfiera al Banco Desarrollo de los Pueblos S.A. "banCODESARROLLO", para su cancelación. En caso de dejar mi empleo autorizo a la institución en donde actualmente presto mis servicios a descontar los saldos del crédito de la liquidación de mis haberes.</p>			
<p>_____</p> <p>Firma del Solicitante</p>			
Fecha de Recepción: _____		Nombre y firma de la persona que recibe _____	
<p>_____</p> <p>acepta y se compromete a descontar mensualmente de la remuneración del deudor los valores acordados y transferir al Banco Desarrollo de los Pueblos S.A. "banCODESARROLLO".</p>			
<p>_____</p> <p>FIRMA Y SELLO DE LA INSTITUCIÓN</p>			
● CROQUIS DE UBICACIÓN			
DOMICILIO:		NEGOCIO:	

Fuente: banCODESARROLLO – Invertimos en Humanidad

Elaborado por: Santiago Toscano

En el apartado 3 de la solicitud de crédito del socio el banCODESARROLLO, solicita el detalle de los ingresos y gastos, ya sea por negocio propio o por flujo de caja familiar, para poder determinar cuál es su capacidad de pago.

Tabla 6. 7 Detalle de ingresos y egresos original

Ingresos Mensuales de la Actividad Economica del Solicitante y Cónyuge							
Negocio Propio				Flujo de Caja Familiar			
Ingresos	Valor USD	Gastos	Valor USD	Ingresos	Valor USD	Gastos	Valor USD
Ventas		Mercadería o Materia Prima		Act. Económica		Alimentación	
Otros Ingresos		Servicio de terceros		Sueldo		Vivienda	
		Energía y Combustible		Sueldo Cónyuge		Educación	
		Arriendo		Comisiones		Vestido	
		Mano de obra		Facturas		Servicios Básicos	
		Otros Gastos		Arriendos		Transporte	
				Remesas		Cuotas Prestamos	
				Pensión		Otros Gastos	
				Otros Ingresos			
Total Ingresos		Total Gastos		Total Ingresos		Total Gastos	
Liquidez del Negocio (*)				Disponible = Ingresos - Gastos			
Especifique origen de "Otros Ingresos"				Especifique origen de "Otros Ingresos"			

Fuente: (banCODESARROLLO – Invertimos en Humanidad 2018)

Elaborado por: Santiago Toscano

Tabla 6. 8 Detalle de ingresos y egresos propuesto para el socio

Ingresos Mensuales de la Actividad Economica del Solicitante y Cónyuge							
Negocio Propio				Flujo de Caja Familiar			
Ingresos	Valor USD	Gastos	Valor USD	Ingresos	Valor USD	Gastos	Valor USD
Ventas		Mercadería o Materia Prima		Act. Económica		Alimentación	
<i>Comercio</i>		Servicio de terceros		Sueldo		Vivienda	
<i>Producción</i>		Energía y Combustible		Sueldo Cónyuge		Educación	
Otros Ingresos		Arriendo		Comisiones		Vestido	
		Mano de obra		Facturas		Servicios Básicos	
		<i>Transportes</i>		Arriendos		Transporte	
		<i>Gasto del negocio</i>		Remesas		Cuotas Prestamos	
		Otros Gastos		Pensión		Otros Gastos	
				<i>Vehículo</i>		<i>Cuentas por pagar a corto plazo</i>	
				<i>Inversiones</i>		<i>Cuentas por pagar a largo plazo</i>	
				<i>Terrenos</i>		<i>Tarjetas de crédito</i>	
				Otros Ingresos		<i>Documentos por pagar</i>	
Total Ingresos		Total Gastos		Total Ingresos		Total Gastos	
Liquidez del Negocio (*)				Disponible = Ingresos - Gastos			
Especifique origen de "Otros Ingresos"				Especifique origen de "Otros Ingresos"			

Fuente: Creación propia

Elaborado por: Santiago Toscano

En el detalle de ingresos y gastos, tanto en negocio propio y canasta familiar propuesto al banCODESARROLLO, en el caso de los socios solicitantes, se recomienda implementar en el caso de los ingresos dos cuentas de ingreso más: comercio y producción; en la columna de los gastos aumentar dos cuentas que reúna un total de los gastos propios en que incurre el negocio: transporte y gastos del negocio; para los ingresos en la canasta familiar se recomienda añadir tres cuentas: vehículo, inversiones y terrenos para tener una mejor verificación de los activos del solicitante; finalmente se sugiere incrementar y especificar de mejor manera, en los gastos de la canasta familiar tres cuentas: cuentas por pagar a corto plazo, cuentas por pagar a largo plazo y pagos por el uso de Tarjetas de crédito para verificar el uso habitual de gastos personales del socio.

Solicitud de crédito para el garante

Gráfico 6. 6 Solicitud de crédito para el garante anverso

banCODESARROLLO		DATOS DEL GARANTE	
Invertimos en Humanidad			
• DATOS DEL GARANTE			
C.C.: <input type="checkbox"/> Pasaporte: <input type="checkbox"/> N°:	Nacionalidad:		SEXO: M <input type="checkbox"/> F <input type="checkbox"/>
Fecha desde la que reside en el Ecuador (solo extranjeros): AÑO: <input type="text"/> <input type="text"/> MES: <input type="text"/> <input type="text"/> DÍA: <input type="text"/> <input type="text"/> Lugar y Fecha de Nacimiento: _____ / ____ / ____			
APELLIDOS Y NOMBRES COMPLETOS:			
ESTADO CIVIL: Casado: <input type="checkbox"/> Soltero: <input type="checkbox"/> Divorciado: <input type="checkbox"/> Viudo: <input type="checkbox"/> Unión Libre: <input type="checkbox"/> Separación de Bienes: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> Disolución Conyugal: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>			
NÚMERO DE PERSONAS QUE DEPENDEN DE USTED Y NO TRABAJAN:		PROFESIÓN:	
TIPO DE VIVIENDA DONDE RESIDE: Propia: <input type="checkbox"/> Familiar: <input type="checkbox"/> Arrendada: <input type="checkbox"/> Nombre del dueño de casa: _____ Otros: <input type="checkbox"/>			
NIVEL DE EDUCACIÓN: Ninguna: <input type="checkbox"/> Primaria: <input type="checkbox"/> Secundaria: <input type="checkbox"/> Técnica: <input type="checkbox"/> Universitaria: <input type="checkbox"/> Post Grado: <input type="checkbox"/>			
DIRECCIÓN DOMICILIO: _____			
Provincia: _____ Cantón: _____ Parroquia: _____ Barrio / Sector: _____			
REFERENCIA QUE FACILITE LA UBICACIÓN DE SU DOMICILIO: _____			
DESDE QUE FECHA RESIDE EN ESTA DIRECCIÓN (No. de meses): _____ Telf: _____ Celular: _____ e mail: _____			
• ACTIVIDAD ECONÓMICA DEL GARANTE			
SITUACIÓN LABORAL: Negocio Propio: <input type="checkbox"/> Empleado con sueldo Fijo: <input type="checkbox"/> Jubilado: <input type="checkbox"/> Otros: <input type="checkbox"/>			
NOMBRE DE LA EMPRESA O NEGOCIO:		ACTIVIDAD DE LA EMPRESA O NEGOCIO:	
CARGO ACTUAL:		FECHA DE INGRESO O INICIO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA: AÑO: <input type="text"/> <input type="text"/> MES: <input type="text"/> <input type="text"/> DÍA: <input type="text"/> <input type="text"/>	
DIRECCIÓN DE LA EMPRESA DONDE TRABAJA O NEGOCIO: _____ Teléfono: _____ Celular: _____			
Provincia: _____ Cantón: _____ Parroquia: _____ Barrio / Sector: _____			
Indique una referencia que facilite la ubicación de la empresa o negocio propio: _____ e mail: _____			
• INGRESOS MENSUALES PROVENIENTES DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA DEL GARANTE Y CÓNYUGE			
• NEGOCIO PROPIO		• FLUJO DE CAJA FAMILIAR	
INGRESOS	GASTOS	INGRESOS	GASTOS
Ventas _____	Mercadería o Materia prima _____	Activ. económica (*) _____	Alimentación _____
Otros Ingresos _____	Servicio de terceros _____	Sueldo _____	Vivienda / Arriendo _____
_____	Energía y Combustible _____	Sueldo Cónyuge _____	Educación _____
_____	Arriendo _____	Comisiones _____	Vestido _____
_____	Mano de Obra _____	Facturas / Honora. _____	Servicios Básicos _____
_____	Otros Gastos _____	Arriendos _____	Transporte _____
Total Ingresos _____	Total Gastos _____	Remesas _____	Cuotas Préstamos _____
Liquidéz del Negocio (*)		Pensión _____	Otros Gastos _____
Especifique origen de "otros ingresos": _____		Otros Ingresos _____	
		Total Ingresos _____	Total Gastos _____
		Disponibles = <input type="text"/> Ingresos-Gastos <input type="text"/>	
		Especifique origen de "otros ingresos": _____	
• DATOS PERSONALES DEL (A) CÓNYUGE DEL GARANTE			
C.C.: <input type="checkbox"/> PASAPORTE: <input type="checkbox"/> N°		Fecha desde que la reside en el Ecuador (solo extranjeros): AÑO: <input type="text"/> <input type="text"/> MES: <input type="text"/> <input type="text"/> DÍA: <input type="text"/> <input type="text"/>	
APELLIDOS Y NOMBRES COMPLETOS:		LUGAR Y FECHA DE NACIMIENTO: AÑO: <input type="text"/> <input type="text"/> MES: <input type="text"/> <input type="text"/> DÍA: <input type="text"/> <input type="text"/> SEXO: M <input type="checkbox"/> F <input type="checkbox"/>	
NIVEL DE EDUCACIÓN: Ninguna: <input type="checkbox"/> Primaria: <input type="checkbox"/> Secundaria: <input type="checkbox"/> Técnica: <input type="checkbox"/> Universitaria: <input type="checkbox"/> Post Grado: <input type="checkbox"/>			
• ACTIVIDAD ECONÓMICA DEL (A) CÓNYUGE DEL GARANTE			
SITUACIÓN LABORAL: Negocio Propio: <input type="checkbox"/> Empleado con sueldo Fijo: <input type="checkbox"/> Jubilado: <input type="checkbox"/> Otros: <input type="checkbox"/>			
NOMBRE DE LA EMPRESA O NEGOCIO:		ACTIVIDAD DE LA EMPRESA O NEGOCIO:	
CARGO ACTUAL:		FECHA DE INGRESO O INICIO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA: AÑO: <input type="text"/> <input type="text"/> MES: <input type="text"/> <input type="text"/> DÍA: <input type="text"/> <input type="text"/>	
DIRECCIÓN DE LA EMPRESA DONDE TRABAJA O NEGOCIO: _____ Teléfono: _____ Celular: _____			
Provincia: _____ Cantón: _____ Parroquia: _____ Barrio / Sector: _____			
Indique una referencia que facilite la ubicación de la empresa o negocio propio: _____ e mail: _____			

Fuente: Creación propia
Elaborado por: Santiago Toscano

Gráfico 6. 7 Solicitud de crédito para el garante reverso

● DESCRIPCIÓN DE PROPIEDADES			
VIVIENDA: <input type="checkbox"/> No: <input type="checkbox"/>	Ubicación:	Metros:	Avalúo:
Hipoteca: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>			
Hipoteca: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>			
TERRENO: <input type="checkbox"/> No: <input type="checkbox"/>	Ubicación:	Metros:	Avalúo:
Hipoteca: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>			
Hipoteca: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>			
LOCAL COMERCIAL: <input type="checkbox"/> No: <input type="checkbox"/>	Ubicación:	Metros:	Avalúo:
Hipoteca: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>			
Hipoteca: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>			
VEHÍCULO: <input type="checkbox"/> No: <input type="checkbox"/>	Tipo: _____	Marca: _____	Año Fábrica: _____
Prenda: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	Tipo: _____	Marca: _____	Valor Comercial \$: _____
Prenda: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	Tipo: _____	Marca: _____	Valor Comercial \$: _____
● REFERENCIAS			
FAMILIARES (Indique dos familiares cercanos que no vivan con usted)			
a) NOMBRES:			
Parentesco: _____	Telf. Domicilio: _____	Telf. Trabajo: _____	Celular: _____
Dirección Domicilio: _____			
a) NOMBRES:			
Parentesco: _____	Telf. Domicilio: _____	Telf. Trabajo: _____	Celular: _____
Dirección Domicilio: _____			
<p>Declaro y me responsabilizo de que toda la información contenida en esta solicitud es correcta. AUTORIZO, se me debite de mi cuenta de ahorros el pago correspondiente a mi cuota mensual o la de mis garantizados. Así como, autorizo de forma expresa y voluntaria, al Banco Desarrollo de los Pueblos S.A. "banCODESARROLLO", para consultar, reportar y suministrar cualquier información de carácter financiero y comercial referentes a mis obligaciones, a cualquier buró de crédito o fuente de información formalmente constituida. Esta autorización está debidamente amparada en la normativa vigente, eso es; Ley de Instituciones del Sistema Financiero, Ley de Buró e Información Crediticia, artículo 5, inciso tercero, artículo 27, inciso 11 y demás normativas inherentes que se genere al respecto.</p> <p>Declaro que tanto los fondos recibidos del Banco así como los fondos destinados al pago del crédito no provienen ni serán destinadas a actividades ilícitas tipicadas en Ley de Prevención, Detección y Erradicación del Delito de Lavado de Activos y del Financiamiento de Delitos.</p>			
Firma del garante _____			
Lugar y Fecha de Recepción: _____ (Esta información será colocada por el Banco)			
● CROQUIS DE UBICACIÓN			
DOMICILIO:		NEGOCIO:	

Fuente: Creación propia
Elaborado por: Santiago Toscano

Tabla 6. 9 Detalle de ingresos y gastos para el garante

Ingresos Mensuales Provenientes de la Actividad Económica del Garante y Cónyuge							
Negocio Propio				Flujo de Caja Familiar			
Ingresos	Valor USD	Gastos	Valor USD	Ingresos	Valor USD	Gastos	Valor USD
Ventas		Mercadería o Materia Prima		Act. Económica		Alimentación	
Otros Ingresos		Servicio de terceros		Sueldo		Vivienda	
		Energía y Combustible		Sueldo Cónyuge		Educación	
		Arriendo		Comisiones		Vestido	
		Mano de obra		Facturas		Servicios Básicos	
		Otros Gastos		Arriendos		Transporte	
				Remesas		Cuotas Préstamos	
				Pensión		Otros Gastos	
				Otros Ingresos			
Total Ingresos		Total Gastos		Total Ingresos		Total Gastos	
Liquidez del Negocio (*)				Disponible = Ingresos - Gastos			
Especifique origen de "Otros Ingresos"				Especifique origen de "Otros Ingresos"			

Fuente: Creación propia
Elaborado por: Santiago Toscano

Tabla 6. 10 Detalle de ingresos y gastos propuesto para el garante

Ingresos Mensuales Provenientes de la Actividad Económica del Garante y Cónyuge							
Negocio Propio				Flujo de Caja Familiar			
Ingresos	Valor USD	Gastos	Valor USD	Ingresos	Valor USD	Gastos	Valor USD
Ventas		Mercadería o Materia Prima		Act. Económica		Alimentación	
<i>Comercio</i>		Servicio de terceros		Sueldo		Vivienda	
<i>Producción</i>		Energía y Combustible		Sueldo Cónyuge		Educación	
Otros Ingresos		Arriendo		Comisiones		Vestido	
		Mano de obra		Facturas		Servicios Básicos	
		<i>Transportes</i>		Arriendos		Transporte	
		<i>Gasto del negocio</i>		Remesas		Cuotas Préstamos	
		Otros Gastos		Pensión		Otros Gastos	
				<i>Vehículo</i>		<i>Cuentas por pagar a corto plazo</i>	
				<i>Inversiones</i>		<i>Cuentas por pagar a largo plazo</i>	
				<i>Terrenos</i>		<i>Tarjetas de crédito</i>	
				Otros Ingresos		<i>Documentos por pagar</i>	
Total Ingresos		Total Gastos		Total Ingresos		Total Gastos	
Liquidez del Negocio (*)				Disponible = Ingresos - Gastos			
Especifique origen de "Otros Ingresos"				Especifique origen de "Otros Ingresos"			

Fuente: Creación propia
Elaborado por: Santiago Toscano

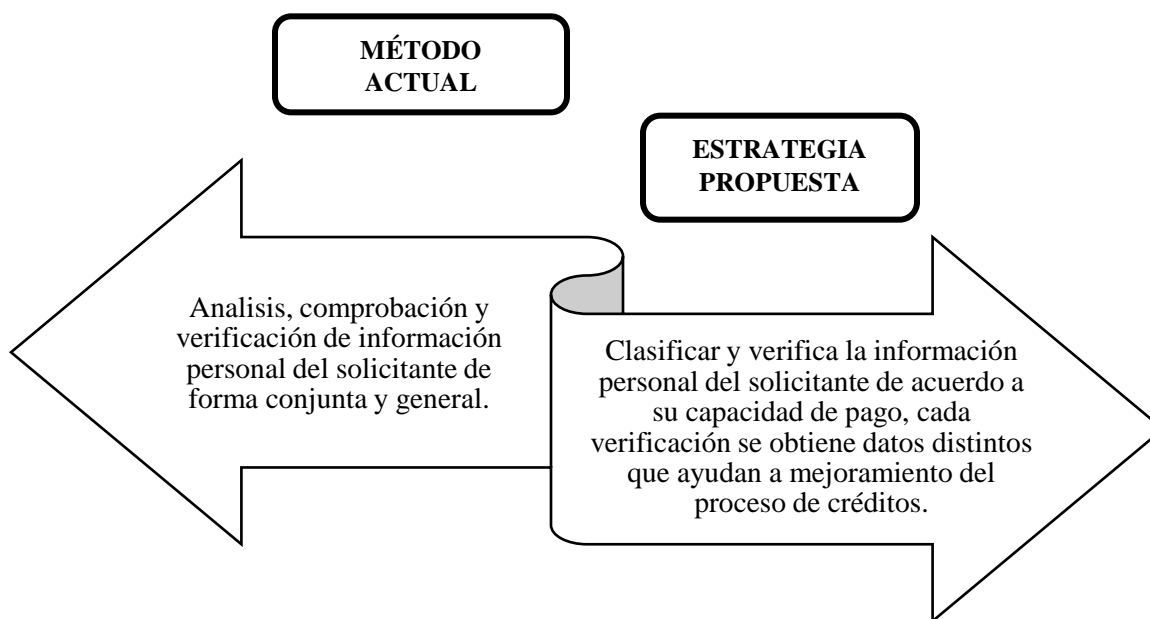
De la misma forma en el detalle de ingresos y gastos, tanto en negocio propio y canasta familiar propuesto al banCODESARROLLO, en el caso de los garantes, se recomienda implementar en el caso de los ingresos dos cuentas de ingreso más: comercio y producción; en la columna de los gastos aumentar dos cuentas que reúna un total de los gastos propios en que incurre el negocio: transporte y gastos del negocio; para los ingresos en la canasta

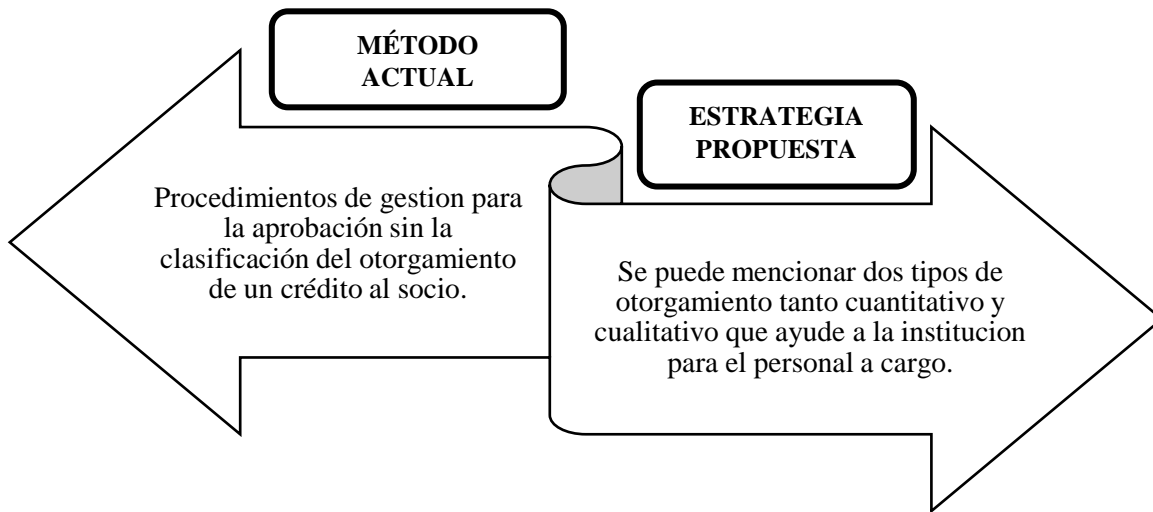
familiar se recomienda añadir tres cuentas: vehículo, inversiones y terrenos para tener una mejor verificación de los activos del solicitante; finalmente se sugiere incrementar y especificar de mejor manera, en los gastos de la canasta familiar tres cuentas: cuentas por pagar a corto plazo, cuentas por pagar a largo plazo y pagos por el uso de Tarjetas de crédito para verificar el uso habitual de gastos personales del garante.

6.8.1.2. Fase 2: Otorgamiento del Crédito

Una vez analizado la forma de aprobación de los créditos del banCODESARROLLO, se comprueba que no se realiza ningún tipo de clasificación al tipo de aprobación, más bien se generalizan y aprueban todas las solicitudes considerando las políticas y procedimientos establecidos actualmente por el banco, por lo tanto se considera una mejor precisión para realizar puntualizaciones de modo que queden especificados las políticas y los procedimientos de gestión que se deben seguir para calificar, aprobar y otorgar un crédito.

Gráfico 6. 8 Otorgamiento del microcrédito





Fuente: Creación propia
Elaborado por: Santiago Toscano

Políticas para la aprobación de Microcréditos

- a) El nivel de aprobación y resolución de créditos es la instancia que solventa las propuestas de crédito defendidas y presentadas por los asesores de negocios, determinando montos, plazos, tasas de interés, frecuencia de pagos y garantías de acuerdo con la normativa del banCODESARROLLO.
- b) Los comités de crédito y los niveles de autorización por segmentos de crédito se encuentran definidos en la matriz de distribuciones aprobada por la gerencia general de banCODESARROLLO la misma que para su elaboración deberá considerar los siguientes factores:
 - El comité de crédito tendrá una participación impar en miembros, con un mínimo de tres.

- El asesor integral de negocios que sea parte del comité de crédito de agencia no tendrá voto cuando presente sus propuestas de financiamiento.
- Cuando exista discrepancias en la resolución del caso, el voto dirimente lo tendrá el miembro que preside el comité de crédito.
- Los niveles de aprobación asignados al comité de crédito de agencia se establecerán en base al nivel de morosidad promedio del año anterior, considerando el límite mínimo y máximo de morosidad que permitirá establecer los rangos de aprobación.
- Los montos de aprobación para cada comité se calcularán en base al salario básico.

Políticas del monto de los Créditos

- El monto mínimo de una transacción de crédito en la Cooperativa podrá ser como mínimo de US \$ 100,00 (dólares), a menos que se especifique lo contrario y todo depende del tipo de producto financiero y también si son créditos para personas naturales o jurídicas.
- El monto mínimo de una transacción de crédito en la Cooperativa podrá ser como máximo es hasta US \$ 1,000,000 (dólares), a menos que se especifique lo contrario y todo depende del tipo de producto financiero y también si son créditos para personas naturales o jurídicas.

Los montos de los créditos siempre estarán en función de la necesidad financiera, capacidad de pago y contemplarán los riesgos del negocio prestatario. En la ficha del producto se establecerán las condiciones particulares para cada producto en relación con el monto y plazo a otorgarse.

Los montos mínimos y máximos por segmento de crédito corresponden a los límites mínimos y máximos de exposición, misma que podrá ser modificada en cualquier momento con el aval del directorio del banCODESARROLLO.

Tabla 6. 11 Plazos y Montos de créditos según Segmento

Monto USD			
Segmento de Crédito	Mínimo	Máximo	Plazo Máximo
• Microempresa	100	70.000	102 meses
• Comercial	1.000	1.000.000	60 meses
• Consumo	100	25.000	60 meses
• Inmobiliario	1.000	60.000	114 meses
• Educativo	3.000	20.000	60 meses

Fuente: banCODESARROLLO – Invertimos en Humanidad

Elaborado por: Santiago Toscano

Políticas de las cuotas y forma de pago

Las cuotas y formas de pago dentro del banCODESARROLLO se establecerán y dependerá de la capacidad de pago del que va a solicitar el crédito y tiene que ver con la actividad económica. La forma de pago de los productos financieros podrá ser a través de los siguientes esquemas:

- a) Las formas de pago que se acuerden con el cliente estarán acordes al flujo de caja del sujeto de crédito, lo que permitirá tener cuotas irregulares y periodos de gracia capital.
- b) No se podrá cancelar cuotas de operaciones con sobregiros otorgados por el banco.

Políticas de las tasas de interés de las operaciones de crédito

- a) Las tasas de interés y los costos asociados a las operaciones de crédito se estipularán en el tarifario del banco.

- b) El tarifario del banCODESARROLLO será aprobado por el comité de activos y pasivos (CAPS), bajo los lineamientos establecidos por el organismo de control.

Políticas de la determinación de los plazos del crédito

Dentro del banCODESARROLLO el asesor de crédito analizará y propondrá el plazo apropiado para el crédito requerido, que se concretará en relación de la capacidad de pago por parte del deudor, de las ventas del negocio, del capital de trabajo y del monto del préstamo solicitado, en función de los procedimientos de gestión del banco.

Políticas de las garantías personales

En el banCODESARROLLO se considera como garantía personal los respaldos de una operación crediticia:

- Las personas garantes pueden ser miembros o no del banco, con distinción moral y económica y de preferencia con su propio domicilio.
- El incumplimiento por parte del deudor, el garante o los garantes serán solidariamente responsables de los depósitos en poder del banco, de sus activos personales hasta el pago total del préstamo, con los respectivos intereses y valores incurridos en la recaudación Extrajudicial y/o judicial.

Las políticas generales de las garantías

- a) Las garantías recibidas deberán ser adecuadas a la naturaleza del crédito, de fácil realización y ejecución. Los montos de crédito y los tipos de garantía se encontrarán definidos en la ficha del producto.
- b) Se determinarán en función de los siguientes factores: el monto de crédito solicitado, voluntad y capacidad de pago, cumplimiento de obligaciones crediticias históricas con banCODESARROLLO, factores de riesgos inherentes al sujeto crediticio.

- c) Para determinar el monto de cobertura de la garantía se considera el endeudamiento consolidado total del sujeto de crédito en banCODESARROLLO.
- d) Los tipos de garantías que se podrán solicitar serán:
- **Garantías Quirografarias:** se constituye con un pagare, debidamente firmado, por sujeto de crédito y garantes personales.
 - **Garantía Prendaria:** se constituye con la prenda de bienes cuyo valor mínimo de cobertura de la prenda se establecerá en las fichas del producto por segmento en función a lo establecido por la normativa emitida por el organismo de control debidamente evaluado por un perito profesional.
 - **Garantía Hipotecaria:** Se constituye con la hipoteca de bienes inmuebles que deberán ser evaluados por un perito profesional, autorizado por la superintendencia de bancos y aprobado por el directorio de una terna presentada.
 - **Pignoración de Fondos:** Se constituye con la garantía de un plazo fijo, la cobertura de este tipo de garantía será del 110% en relación con el monto del endeudamiento vigente.
 - **Documentos de Crédito:** Se podrá tomar como garantía los documentos de créditos como los pagarés legalmente constituidos y endosados a favor del banCODESARROLLO. La cobertura de este tipo de garantías es del 120% en relación con el monto de endeudamiento vigente del sujeto de crédito. Los pagarés deberán corresponder a clientes con niveles de calificación de riesgo aceptable.

Políticas de Dictamen Legal

- Para el caso de personas jurídicas en el área de asesoría legal de banCODESARROLLO determinara en un informe la capacidad e idoneidad del sujeto de crédito para comprometerse con el banco.
- Para los casos de crédito con garantía hipotecaria y prendaria, el área de asesoría legal de banCODESARROLLO, emitirá un informe en el cual se determine la propiedad real y efectiva de los bienes propuestos para la garantía.
- El informe emitido por la asesoría legal tendrá vigencia de un año, sin embargo, podría solicitarse una actualización cuando el sujeto de crédito haya realizado cambios que afecten el informe original.

Sugerencias Propuestas

Una vez analizado todos los procedimientos de gestión de los créditos y la documentación entregada con el informe de la ubicación domiciliaria, se puede sugerir implementar dos tipos de análisis previo a la aprobación de los productos financieros, es decir, un análisis de aprobación cuantitativa y otro análisis de aprobación cualitativa.

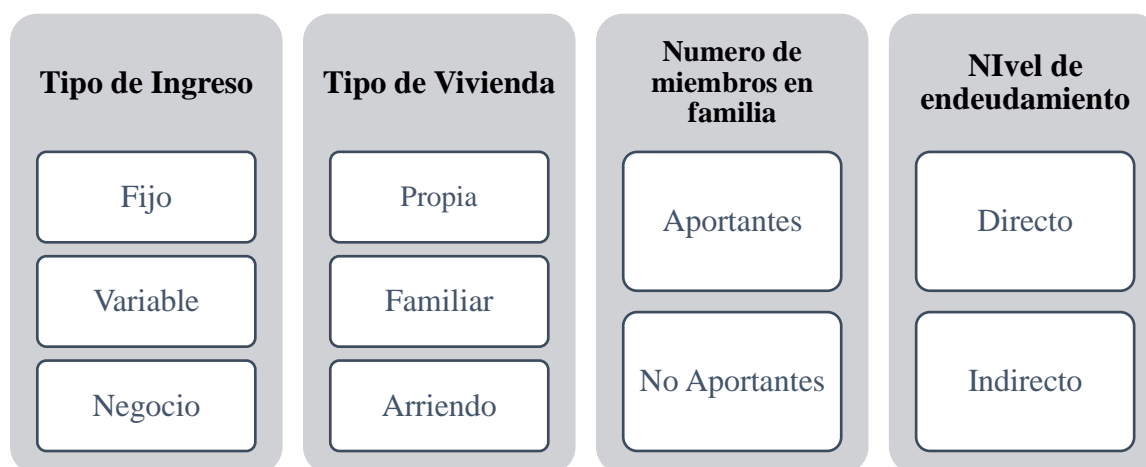
Se puede mencionar que dentro del análisis de la aprobación cuantitativa se considera como sugerencia que se consulte el scoring del socio que pretender conseguir un crédito, para corroborar datos numéricos que contribuyen a verificar dicha información. Es de importancia mencionar y enfatizar que se propone incluir algunas políticas dentro de la aprobación cualitativa, las mismas que se relacionan con las diferentes etapas de la gestión financiera.

Propuesta de Políticas para la Aprobación Cuantitativa

- Las jefaturas de agencia y de crédito analizaran situaciones de irregularidad.

- Las tasas de interés deben ser analizadas según por el sector financiero, tanto del socio como del garante.
- Los créditos se considerarán con un método de tasa de interés constante o versátil. El banco puede revisar constantemente dichos valores.
- El jefe de crédito analizará los datos del socio y propondrá el plazo adecuado para el préstamo solicitado, según el segmento de crédito, ya sea microempresa, comercial, consumo, inmobiliario o educativo.
- Concretar la capacidad para cubrir los pagos por parte del deudor, tanto el volumen de negocio del capital y del monto del préstamo solicitado, todo esto en relación a los procedimientos y políticas establecidas por el banco.
- Después de realizado el crédito, los jefes de crédito deberán realizar seguimientos de capitales a los socios que han realizado un préstamo, para poder verificar cual es la situación de esos capitales y para que se los va a invertir.
- Realizar seguimientos de capitales de forma mensual y según el segmento de crédito.

Gráfico 6. 9 Factores Cuantitativos



Fuente: Creación propia
Elaborado por: Santiago Toscano

Hoja de inspección para la aprobación del crédito

Gráfico 6. 10 Hoja de inspección

banCODESARROLLO		BANCO DESARROLLO DE LOS PUEBLOS S.A. "banCODESARROLLO"					
Invertimos en Humanidad							
● DETALLE DE ACTIVIDADES							
INGRESOS / GASTOS POR COMERCIALIZACIÓN SERVICIOS							
Producto	Unidades Venta	Precio	Ingreso	Unidades Compra	Precio Compra	Costo	
Total Ingresos:				Total Costos:			
INSUMO		GASTOS					
Energía o Combustibles							
Mano de Obra							
Materia Prima							
Servicios Terceros							
Otros Gastos:							
Total Gastos:							
INGRESOS / GASTOS PRODUCCIÓN AGRÍCOLA							
Cultivo	Area	Rendimiento	Rendimiento Total	Consumo Familiar	Ventas	Precio	Ingresos
Total Ingresos:							
INSUMO		CANTIDAD	AREA	PRECIO	GASTOS		
Energía o Combustibles							
Mano de Obra							
Materia Prima							
Servicios Terceros							
Otros Gastos:							
Total Gastos:							
INGRESOS / GASTOS PRODUCCIÓN GANADERÍA							
Raza	Cantidad		Precio	Venta Total			
Total Ingresos:							
INSUMO		CANTIDAD	PRECIO UNIDAD	GASTOS			
Energía o Combustibles							
Mano de Obra							
Materia Prima							
Servicios Terceros							
Otros Gastos:							
Total Gastos:							
TOTAL INGRESOS POR LA ACTIVIDAD ECONÓMICA							
TOTAL EGRESOS POR LA ACTIVIDAD ECONÓMICA							
INGRESOS NETOS POR LA ACTIVIDAD ECONÓMICA							

Fuente: banCODESARROLLO – Invertimos en Humanidad

Elaborado por: Santiago Toscano

Propuesta Políticas para la Aprobación Cualitativa

- A cargo de la aprobación cualitativa será el Jefe de Agencia y el jefe de crédito.
- Se efectuarán mediante llamadas telefónicas y entrevistas con las personas involucradas, en este caso el socio y el garante, de esta manera se comprobará que tanto la información mencionada y números telefónicos proporcionados sean verificados y comprobados.
- Las personas garantes pueden ser miembros o no del banco o institución financiera, con una economía sólida y de preferencia con su propio domicilio.
- No se podrá efectuar en cada tipo de producto financiero ningún desembolso de capitales cuyas garantías no estén totalmente sólidas y verificadas.
- En ningún momento las garantías pueden ser de la pareja del socio con que requiere el crédito.
- El procedimiento de crédito ha entregar no se procederá sí, no se proporciona valor alguno, y cuando la garantía no esté totalmente con todos los parámetros establecidos.
- Todos los documentos del procedimiento de gestión del crédito deben ser originales y de la garantía deben ser puesta bajo encargo del jefe de la agencia y del jefe de crédito.
- Para la entrega del crédito una vez aprobado, se debe identificar las firmas originales de cada parte en ambos tipos de aprobación y en todos sus documentos.
- Una vez que ha sido despachado el proceso del crédito, se controlara con un documento un seguimiento de capital para obtener una mejor visión de la inversión de estos capitales.

Programa de Educación Financiera

Objetivos

- Desarrollar competencias para la implementación de programas o iniciativas de Educación Financiera orientados al intercambio de conocimientos hacia la población, para el manejo Adecuado de sus recursos en cada etapa de la vida.
- Contribuir al fortalecimiento de la comprensión de nuestros clientes y público en general sobre los productos y servicios financieros que ofrece el mercado, así como difundir los derechos y obligaciones que tienen como usuarios el sistema financiero.

Público Objetivo

El programa va a personas de la Economía Popular y Solidaria desde los 5 años

a mayores de 65 años, dividido en:

Tabla 6. 12 Público Objetivo de Educación Financiera

Grupos	
Niños Escolares	5 – 8 Años
Preadolescentes	9 – 12 Años
Jóvenes	13 – 17 Años
jóvenes Adultos	18 – 24 Años
Adultos	25 – 64 Años
Adultos Mayores	Desde 65 Años

Fuente: Creación Propia
Elaborado por: Santiago Toscano

Tabla 6. 13 Público Objetivo de Educación Financiera - Sub grupos

Subgrupos	
Organizaciones campesinas de la Economía Popular y Solidaria EFLs	Clientes y usuarios que son parte de nuestro sistema financiero. Funcionarios del banco

Fuente: Creación Propia
Elaborado por: Santiago Toscano

Kit de Herramientas

- 75 módulos de EF (5 ejemplares por participante)
- 5 pliegos de papel periódico
- 15 cartulinas de colores
- Paquete de etiquetas adhesivas para nombre de los participantes
- 1 caja de 12 lápices de colores
- 1 caja de temperas de colores
- Lápices, esferos y pinceles
- 1 rollo de cinta masking
- 1 paquete de arcilla o plastilina
- Alfileres
- 15 globos
- 1 rollo de lana

Actividades de Educación Financiera

- Introducción general sobre el proceso a desarrollar en el taller
- Evaluación de Diagnostico

- Aplicación de Dinámicas Participativas
- Presentación de los Contenidos y Módulos
- Evaluación de los temas tratados
- Entrega de Certificados
- Actividades para compartir con los participantes

Logros y dificultades en los talleres de Educación Financiera

En esta etapa se indica como se desarrolló el taller, es decir si fue normal, si hubo dificultades, si hubo participantes activos, poca participación, si hubo interés de los participantes, si hubo o no colaboración, cuáles son los logros obtenidos con la capacitación, si se alcanzaron los objetivos planteados, si hubo dificultades logísticas o con los materiales o con la metodología, etc.

Lista de Verificación de la Calidad de la Capacitación

Tabla 6. 14 Verificación del proceso del taller de educación financiera

No	Descripción	Muy Bueno	Bueno	Regular	Malo
1	Contenido Temático				
a	¿Comunico toda la información sobre la temática tratada con exactitud?				
b	¿Las respuestas a las preguntas planteadas fueron satisfactorias y comprensibles?				

c	¿La metodología que utilizo el capacitador fue dinámica y participativa?				
d	¿Su intervención captó su atención constante?				
2	Administración y Organización de la Capacitación				
a	¿Completo todos los módulos de la capacitación planificada?				
b	Completo la capacitación educativa dentro del tiempo comunicado				
c	¿Preparo y organizo todos los materiales?				
3	Actitud Demostrada				
a	¿Demostré respeto a los participantes durante la conducción de la capacitación?				
b	¿Ayudo a los participantes a sentirse				

	cómodos durante su participación?				
c	¿Motivo la participación de los asistentes?				
d	¿Intento crear situaciones de dialogo o evitar el estilo de discurso individual?				

Fuente: banCODESARROLLO – Invertimos en Humanidad

Elaborado por: Santiago Toscano

Propuesta de Educación Financiera a los Socios

- La educación financiera es de gran importancia para todas las personas para poder administrar sus dineros personales y no reinvertirlos de manera errónea.
- El banco deberá realizar talleres donde se encuentre a cargo la jefe de agencia, el jefe de crédito y el asesor de crédito.
- Los encargados de los talleres deberán realizar cronogramas de acuerdo con el tiempo de los socios para poderles brindar educación financiera gratuita.
- Una vez realizado el despacho y entrega del crédito a los socios tendrán que ponerse de acuerdo con documentación obligatoria para que los socios reciban de manera mensual estos talleres de educación financiera, esto ayudara a los socios y a la rentabilidad del banco.
- Los socios que no podrán asistir a los talleres de educación financiera serán llamados la atención por llamada telefónica, el límite de llamadas de atención será con un máximo de tres.

- Si algún socio logra obtener tres llamadas de atención se le calificara el socio de manera negativa para no trabajar con un crédito en el futuro.
- Con la ayuda de estos talleres de educación financiera el banco podrá tener un lineamiento de como los socios tiene el nivel de capacidad para reinvertir un dinero en un bien o servicio.
- El banco obtendrá también por medio de estos talleres de educación financiera la ayuda del seguimiento de capitales.

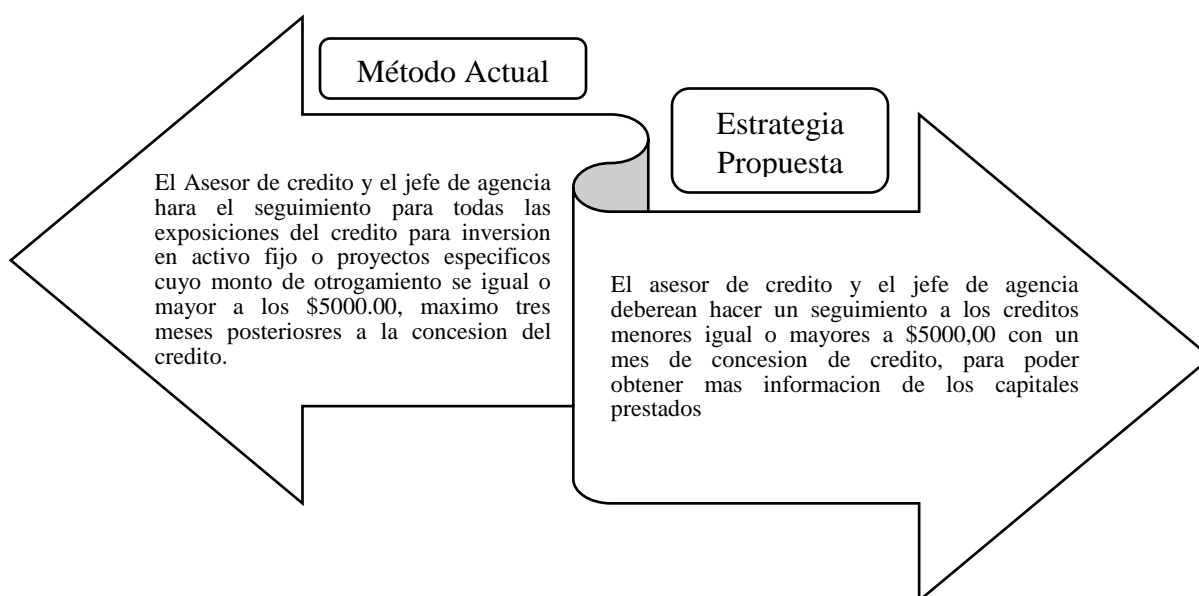
Las sugerencias mencionadas permitirán al banco conocer un poco más a fondo sobre la información por parte del socio y realizar seguimientos para resguardar tanto la seguridad crediticia del solicitante como la de la institución. También podemos mencionar la cultura en el otorgamiento de información ya que es necesario enfatizar en que él banco debe reforzar los métodos de verificación de información y actualizar sus estrategias, políticas y procedimientos de gestión, de modo que, en el caso de incumplimiento de pagos por parte del socio del banco, este en posibilidades de efectuar los pasos a seguir de manera más apropiada.

6.8.1.3. Fase 3. Seguimiento y Recuperación de Cartera Vencida

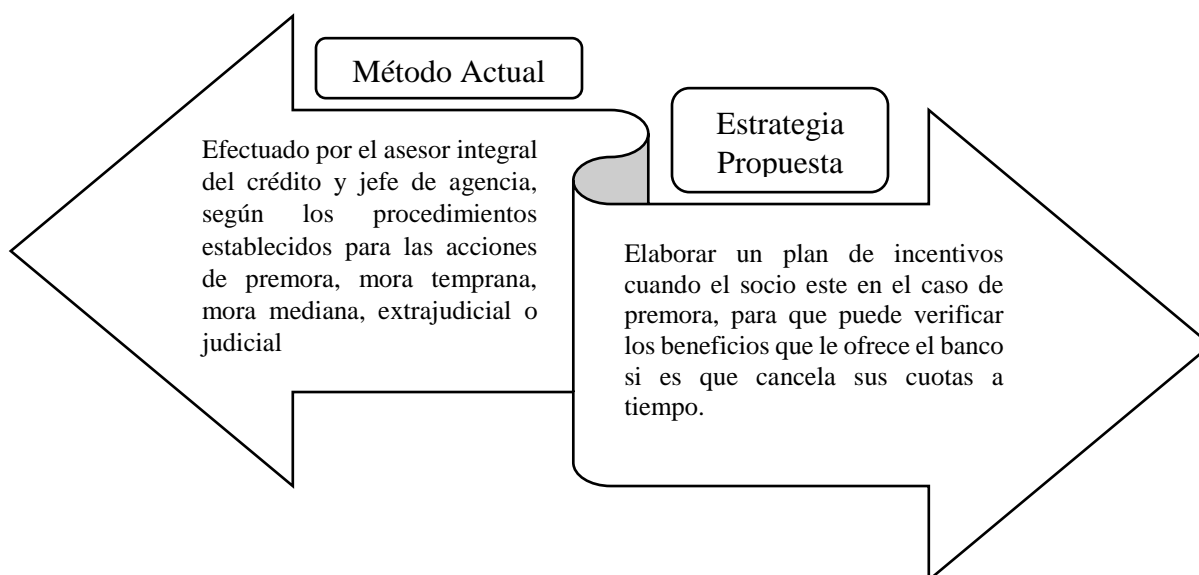
El seguimiento realizado por parte del banco al procedimiento del crédito entregado al socio, se concreta con distintitos monitoreos que realiza el banco al socio, estos monitoreos se los realiza con regularidad, las actividades de gestión conforme al siguiente de créditos son los siguientes:

Gráfico 6. 12 Seguimiento

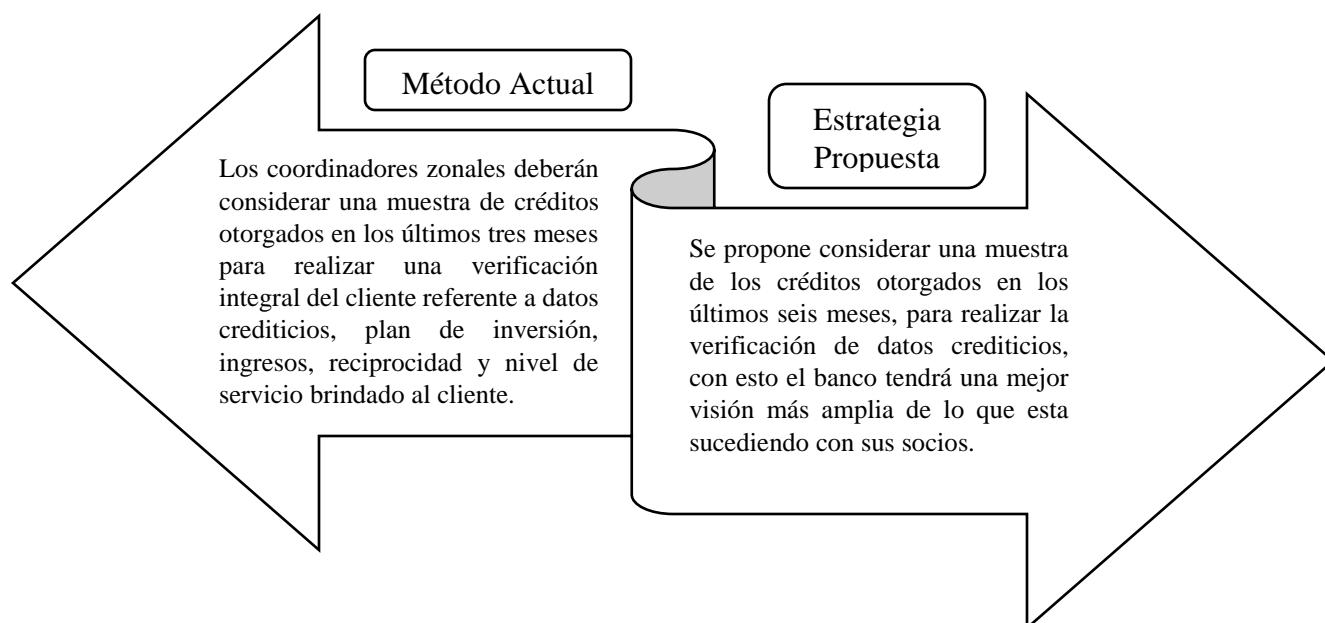
Monitoreo del Destino de los Fondos del Crédito o Plan de Inversión



Monitoreo del Pago del Crédito



Supervisión General de los Créditos



Fuente: Creación propia
Elaborado por: Santiago Toscano

Cobranza Pre- Mora

Tabla 6. 15 Cobranza Pre- Mora

No.	Actividad	Descripción	Responsable
1	Generar la información para el seguimiento de pre-mora.	<ul style="list-style-type: none"> • Fecha de pago • Clientes deberán pagar las cuotas 5 días después de la fecha de generación del reporte. • El mensaje de recordatorio de pago de cuota por vencer se enviará por dos días. 	Asistente de área.

2	Preparar el archivo para envío de notificaciones	Preparar el archivo para envío de notificaciones por mensajes masivos a los clientes que se encuentren en Pre- mora o mora temprana	Asistente de área.
3	Procesar notificaciones automáticas	Generar el archivo para el proceso automático de envío de mensajes masivos a los Clientes.	Asistente de área.
4	Enviar y confirmar envío de notificaciones	Notificar los coordinadores zonales y jefes de agencia el envío de los mensajes.	Asistente de área.
5	Revisar correo de notificaciones enviadas	Revisar el correo de notificaciones enviadas para dar seguimiento al cumplimiento de las acciones de pre-mora y se verifica si el cliente cancela la cuota.	Jefe de Agencia
6	¿Se enviaron las notificaciones? Si: Fin No: Continuar con la actividad 7		
7	Notificar al coordinador zonal	Enviar correo electrónico al coordinador zonal informado la novedad para que proceda con la revisión	Jefe de Agencia

8	Solicitar el envío de notificaciones	Proceder a notificar al asistente de área, se proceda con el envío de las notificaciones, para dar cumplimiento a las acciones de pre-mora	
---	--------------------------------------	--	--

Fuente: banCODESARROLLO – Invertimos en Humanidad

Elaborado por: Santiago Toscano

Cobranza Mora Temprana

Tabla 6. 16 Cobranza Mora Temprana

No.	Actividad	Descripción	Responsable
1	Generar reporte de morosidad por número de días.	Generar reporte de morosidad de los clientes que no han cumplido con el pago de la cuota.	Asesor Integral del Negocio
2	Realizar llamadas telefónicas.	Realizar el contacto telefónico con el cliente para identificar las causas del atraso y de generar un compromiso de pago. La comunicación debe realizarse con el deudor o cónyuge, cuando aplique.	Asesor Integral del Negocio
3	¿Se contacta al cliente? Si: Continuar con la actividad No 7		Asesor Integral del Negocio

	No: Continuar con la actividad No 4.		
4	Realizar una agenda de visitas.	Proceder a realizar la agenda de visitas según el anexo de agenda de visitas. Solicitar la revisión y aprobación del jefe de agencia.	Asesor Integral del Negocio
5	Revisar y autorizar la agenda de visitas	Revisar a agenda propuesta por el asesor integral de, ajustar de ser el caso y autorizar.	Asesor Integral del Negocio
6	Realizar la visita	Donde se identificará entre otros. <ul style="list-style-type: none"> • Fecha de Visita • Nombre del cliente • Gestión realizada • Causa del atraso • Detalle del compromiso • Firma del cliente 	Asesor Integral del Negocio
7	¿Existe compromiso de pago con el cliente? Si: Continuar con la actividad No 8		Asesor Integral del Negocio

	No: Continuar con la actividad No 11		
8	Registrar la gestión y compromiso de pago en el sistema	Registrar en el sistema la gestión ejecutada según el compromiso de pago generado. Entregar el compromiso de pago al área de operaciones para proceder con el archivo en el expediente.	Asesor Integral del Negocio
9	Archivar en el expediente el compromiso de pago	Revisar el registro del compromiso de pago en el sistema.	Asistente de operaciones
10	¿Realizo el pago? Si: Fin No: Continuar con la actividad NO 11.	Si el cliente realiza el pago termina la gestión.	Asesor Integral del Negocio
11	Subproceso de cobranza mediana		Asesor Integral del Negocio
12	¿Cliente con días de atraso recurrentes?		Asesor Integral del Negocio

	<p>Si: Continuar con la actividad No12</p> <p>No: Continuar con la actividad No 1.</p>		
13	<p>Evaluar la voluntad de pago y emitir un Informe</p>	<p>Refinanciamiento</p> <p>Reestructuración</p> <p>Condonación en los términos permitidos en la política de crédito</p> <p>Recepción de bien en dación de pago</p> <p>Acciones legales de cobranza extrajudicial o judicial</p>	<p>Jefe de agencia</p>
14	<p>Analizar el caso y preparar un informe de solución</p>	<p>Receptar el informe emitido por el jefe de agencia sobre posibles alternativas de solución del caso problemas de pago.</p>	<p>Coordinador zonal</p>
15	<p>Gestionar la aplicación de solución extraordinaria</p>	<p>Gestionar con el asesor integra de negocios la solución planteada.</p>	<p>Jefe de agencia</p>
16	<p>Generar reporte cartera general y</p>	<p>Generar el reporte de "cartera general" con la finalidad de seguir monitoreando el nivel de</p>	<p>Jefe de agencia</p>

	realizar seguimiento	morosidad de la agencia y realizar las gestiones que sean necesaria.	
--	----------------------	--	--

Fuente: banCODESARROLLO – Invertimos en Humanidad

Elaborado por: Santiago Toscano

Cobranza Mora Mediana

Tabla 6. 17 Cobranza Mora Mediana

No.	Actividad	Descripción	Responsable
1	Generar reporte de morosidad por número de días.	Cuando el cliente no cumple el compromiso de pago se procede con una gestión intensificada de cobranza. Proceder a generar el reporte de morosidad	Asesor Integral del Negocio
2	Realizar una agenda de visitas.	Proceder a realizar una agenda de vistas según el anexo de "agenda de visitas"	Asesor Integral del Negocio
3	Revisar y autorizar la agenda de visitas	Revisar la agenda propuesta por el asesor integral de negocios, ajustar de ser el caso y autorizar	Asesor Integral del Negocio
4	Imprimir la notificación	Proceder a imprimir la primera notificación al cliente según el formato establecido.	Asesor Integral del Negocio
5	Entregar las notificaciones	Proceder con la entrega de la primera notificación, donde consta el valor de la cuota, número de días de plazo para cancelar la deuda, nombre del cliente.	Asesor Integral del Negocio

6	<p>¿Existe el compromiso del pago del cliente?</p> <p>Si: Continúa con la actividad No 7</p> <p>No: Continúa con la actividad No 11</p>		<p>Asesor</p> <p>Integral del Negocio</p>
7	<p>Registrar la gestión y el compromiso de pago en el sistema</p>	<p>Registrar en el sistema la gestión ejecutada según el compromiso de pago generado.</p>	<p>Asesor</p> <p>Integral del Negocio</p>
8	<p>Archivar en el expediente el compromiso de pago</p>	<p>Revisar el registro del compromiso de pago en el sistema.</p>	<p>Asistente de operaciones</p>
9	<p>¿Realizar el pago?</p> <p>Si: Continuar con la actividad No 14</p>	<p>Si el cliente realiza el pago termina la gestión</p>	<p>Asistente de operaciones</p>

	No: Continuar con la actividad No 15		
10	Generar reporte de "cartera general" y realizar el seguimiento	Generar reporte de "cartera general" con la finalidad de seguir monitoreando el nivel de morosidad de la agencia y realizar gestiones que sean necesarias.	Jefe de agencia
11	Generar e imprimir segunda notificación para el cliente y primera para el garante	Proceder a la generación e impresión de: <ul style="list-style-type: none"> • Segunda notificación al cliente según el formato establecido. • Primera notificación al garante según el formato establecido. 	Asesor Integral del Negocio
12	Entregar las notificaciones	Proceder con la entrega de notificaciones al cliente y al garante	Asesor Integral del Negocio
13	¿Existe compromiso de pago del cliente o el garante? Si: Ejecutar la actividad No 7	Solicita la entrega del expediente por reasignación	Asesor integral de negocio

	No: Continuar con la actividad No 14		
14	Evaluar voluntad de pago y emitir un informe	Debido a que no se ha generado un compromiso de pago con el cliente ni con el garante o se ha incumplido con el compromiso generado	Coordinador zonal
15	Analizar el caso y prepara un informe de solución	Receptar el informe emitido por el jefe de agencia sobre las posibles alternativas de solución del caso con problemas de pago.	Coordinador zonal
16	Gestionar la aplicación de solución extraordinaria	Gestionar con el asesor integral de negocio la solución planteada	Jefe de agencia
17	¿Se realiza gestión extrajudicial o judicial? Si: Continuar con la actividad No 18		Jefe de agencia

	No: Continuar con la actividad No 10		
18	Reasignar la cartera para gestión prejudicial	Coordinar con el área de servicios legales para proceder con la reasignación en el sistema.	Jefe de agencia
19	Solicitar entrega de expedientes por reasignación	Proceder a solicitar el área de operaciones la documentación del expediente requerida para la gestión extrajudicial o judicial	Jefe de agencia
20	Subproceso cobranza mediana	Fin	Asesor integral de negocio

Fuente: banCODESARROLLO – Invertimos en Humanidad
Elaborado por: Santiago Toscano

Cobranza Mora Prejudicial y Judicial

Tabla 6. 18 Cobranza Mora Prejudicial y Judicial

No.	Actividad	Descripción	Responsable
1	Receptar la documentación al cliente	Receptar la documentación de la operación de crédito del cliente: <ul style="list-style-type: none"> • Copia de pagare • Solicitud de crédito legible para identificar los datos del cliente. 	Responsable de gestión prejudicial y judicial

		<ul style="list-style-type: none"> • Copia del documento de identidad 	
2	Analizar los casos y solicitar reunión con asesor integral de negocios	Proceder a analizar los casos y organizar el plan de trabajo y solicitar el asesor integral de negocios reunión, para completar el plan de acción.	Responsable de gestión prejudicial y judicial
3	Coordinar visita al cliente con el área legal	Coordinar la reunión con el área legal para visitar al cliente o garante según el plan de acción	Asesor Integral del Negocio
4	Imprimir tercera notificación para el cliente y segunda al garante	Proceder a imprimir la tercera notificación al cliente y la segunda al garante, donde se procede a notificar las acciones judiciales a seguir.	Responsable de gestión prejudicial y judicial
5	Realizar visita al cliente o garante con el asesor integral de negocio	Proceder según el plan de acción a ejecutar las visitas para notificar las acciones judiciales a seguir.	Responsable de gestión prejudicial y judicial
6	¿Existe compromiso de		Responsable de gestión

	<p>pago cliente o garante?</p> <p>Si: Continúa con la actividad 7</p> <p>No: Continúa con la actividad No 12</p>		<p>prejudicial y judicial</p>
7	<p>Registro de gestión y compromiso de pago en el sistema</p>	<p>Registrar gestión realizada y enviar a la agencia el compromiso de pago del cliente</p>	<p>Responsable de gestión prejudicial y judicial</p>
8	<p>Archivar en el expediente el compromiso de pago</p>		<p>Asistente de operaciones</p>
9	<p>¿El pago es dación en pago?</p> <p>Si: Continuar a la actividad No 11</p> <p>No: Continuar con la actividad No 10</p>		<p>Responsable de gestión prejudicial y judicial</p>

10	Subproceso gestión de servicios legales o asesoría legal	Deberán enviar la escritura de dación de pago	Responsable de gestión prejudicial y judicial
11	¿Realizo el pago? Si: Fin No: Continuar con la actividad No 12	Se verifica si se realizó el pago por parte del cliente o el garante Fin.	Responsable de gestión prejudicial y judicial
12	Subproceso de gestión de servicios legales o recuperación judicial		Responsable de gestión prejudicial y judicial

Fuente: banCODESARROLLO – Invertimos en Humanidad

Elaborado por: Santiago Toscano

Sugerencias Propuestas

Los métodos de seguimiento y recuperación de cartera implementados por el banCODESARROLLO tienen una estructura parcial y las políticas no implementan ningún tipo de incentivos que alienten al socio a realizar pagos a tiempo de sus cuotas a pagar, por lo que, a los socios les da igual pagar a tiempo o no; en este caso hace la falta algunos incentivos para no caer en la morosidad.

Para evitar esto se sugiere el siguiente plan de incentivos que también pueden ser mencionados en los talleres de educación financiera.

Propuesta de Plan de Incentivos

- **Descuento del interés**

Se propone un descuento de interés para el siguiente crédito, es decir, una vez que el socio haya cumplido puntualmente todas las cuotas de su primer crédito el banco le ofrece la posibilidad de invertir en un segundo crédito con descuento de interés, a partir del cuarto mes.

- **Reforma de crédito**

Se propone reformar un nuevo crédito al socio de manera más fácil y sencilla, es decir, que cuando el socio a cancelado puntualmente más del 60% de sus cuotas en el plazo establecido, obtiene el beneficio de solicitar una renovación de su crédito, el mismo que el banco le entrega con una simple verificación de datos dentro de los parámetros de la institución.

- **Bono anticipado de crédito**

Se propone al banco brindar a sus socios un bono de entrada en su tercer crédito, es decir, le brinda la oportunidad de obtener un bono de \$1000 o según el monto de crédito establecido para ayudar a sus socios de manera más sencilla de pagar sus cuotas.

Recuperación de Cartera

- a) El asesor integral de negocios es responsable del seguimiento y recuperación de cartera de las operaciones de crédito independientemente de la etapa en la que se encuentre.
- b) El asesor integral de negocios realizar el seguimiento y recuperación de la cartera según la situación de morosidad del cliente, para lo cual deberá realizar:

- Pre-mora: Es una gestión preventiva cuando el cliente no registra días de atraso principalmente a los clientes nuevos con pago de primera cuota y recurrentes que han presentado atrasos históricos.
 - Mora Temprana: Es una gestión para aquellos créditos que reportan un día de morosidad.
 - Mora mediana: Es una gestión para aquellos créditos que no cumplen con los compromisos pactados en las etapas anteriores.
 - Mora extra judicial y judicial: Es una gestión para aquellos créditos que no demuestren voluntad de pago.
- c) La determinación de inicio de acciones prejudiciales y judiciales serán requeridas por el asesor integral de negocios, en coordinación de la jefatura de agencia.
- d) Las instancias de gestión conforme sus niveles de aprobación deberán evaluar periódicamente la situación de los créditos en mora para determinar oportunamente las acciones a tomar.

Sugerencias Propuestas

Las propuestas que se pueden argumentar en la recuperación de cartera y cobranzas es realizar un modelo de registro de notificaciones para poder verificar cuantas veces ha sido notificado el socio por medio del banco ya sea de llamado telefónica o mail de la institución. Proponer que el asesor integral de negocio dialogue con el socio que ha incumplido el pago en la etapa de mora temprana, y este asesor le brinde un documento de pacto de compromiso de pago, ayudándole con algunos días para cancelar su cuota.

Modelo de registro de notificaciones

Tabla 6. 19 Modelo de Registro de Notificaciones

BanCODESARROLLO				
Notificaciones de Morosidad de Crédito				
Año			No:	
Mes:				
No	Socio	Nombre	Fecha	Observación
-----		-----		
Asesor Integral		Jefe de Agencia		

Fuente: Creación propia
Elaborado por: Santiago Toscano

6.8.2 Realizar un análisis comparativo de los índices de morosidad, estados financieros e incremento de socios del banCODESARROLLO

Realizaremos un análisis comparativo mediante indicadores financieros y se procederá a realizar un análisis del estado de cartera vencida, el aumento de socios en los últimos años, un análisis de los estados financieros de los años 2016 – 2017 y un análisis del balance general de los años 2016 – 2017.

Indicadores Financieros

Para el presente análisis se ha establecido calcular:

- Morosidad Bruta de la cartera
- Morosidad de la cartera de créditos
- Cobertura de la Cartera Improductiva de créditos
- Rendimiento Operativo sobre Activo (ROA)
- Rendimiento sobre el Patrimonio
- Liquidez.

Los resultados obtenidos nos ayudaran a entender de forma analítica lo que ocurre dentro del banCODESARROLLO con respecto a los procedimientos de gestión financieras que obtiene el banco, según los procedimientos y políticas que él banco ha venido manejando en relación a los indicadores financieros.

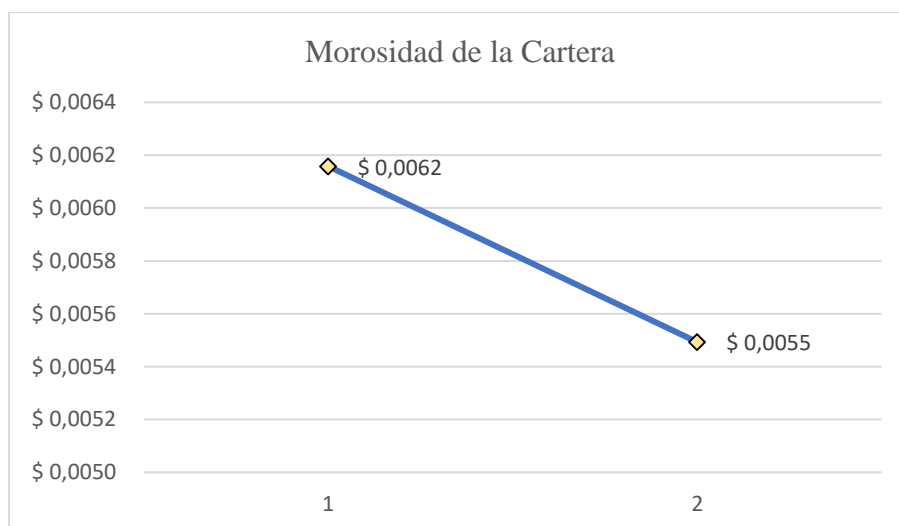
6.8.2.1 Morosidad Bruta de la cartera

Tabla 6. 20 Morosidad Cartera

Morosidad de la Cartera = $\frac{\text{Cartera Improductiva}}{\text{Cartera Bruta}}$		
	dic-16	dic-17
Cartera Improductiva	\$ 39.343,39	\$ 41.446,67
Cartera Bruta	\$ 6.388.944,09	\$ 7.545.448,31
Morosidad de la Cartera	\$ 0,0062	\$ 0,0055

Fuente: banCODESARROLLO – Invertimos en Humanidad
Elaborado por: Santiago Toscano

Gráfico 6. 13 Morosidad Cartera



Fuente: banCODESARROLLO – Invertimos en Humanidad
Elaborado por: Santiago Toscano

Con respecto a la morosidad bruta de la cartera los valores obtenidos en el año 2016 son de 0,0062 y en el 2017 el valor es 0,0055, este índice ayuda a medir la cantidad de veces que los créditos improductivos se reflejan en función de la cartera de crédito restando las provisiones incobrables, de esta manera vemos que el valor en relación del primer año y el segundo año son totalmente distintos, en el 2017 estos se disminuyen progresivamente.

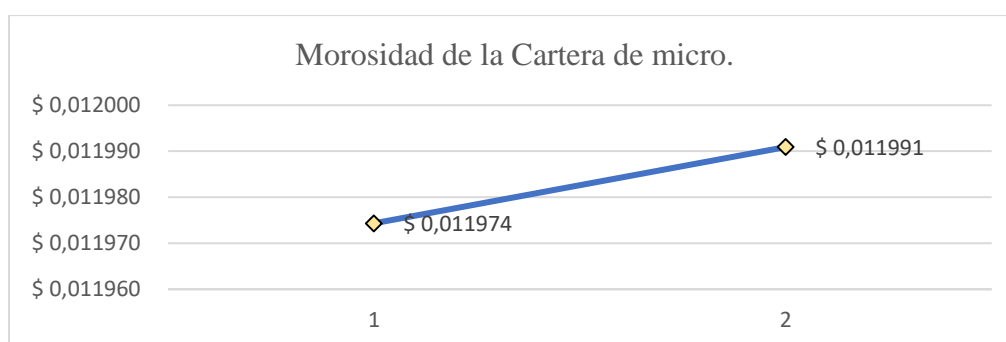
6.8.2.2 Morosidad de la cartera de microcrédito

Tabla 6. 21 Morosidad Cartera de Microcrédito

$\text{Morosidad Cartera de micro.} = \frac{\text{Cartera Improductiva}}{\text{Cartera Bruta Microcred.}}$		
	dic-16	dic-17
Cartera Improductiva	\$ 39.343,39	\$ 41.446,67
Cartera Bruta de microcredito	\$ 3.285.642,38	\$ 3.456.507,14
Morosidad de la Cartera de micro.	\$ 0,011974	\$ 0,011991

Fuente: banCODESARROLLO – Invertimos en Humanidad
Elaborado por: Santiago Toscano

Gráfico 6. 14 Morosidad Cartera de Microcrédito



Fuente: banCODESARROLLO – Invertimos en Humanidad
Elaborado por: Santiago Toscano

Concluida la operación entre la cartera improductiva de microcréditos para la cartera bruta de microcréditos se obtiene un índice de morosidad para cartera de microcréditos de 0,011974 en el año 2016 y de 0,011991 en el año 2017.

Este índice nos permite medir el riesgo que implica la morosidad dentro de este tipo de cartera y se compara datos tantos antiguos como los más actualizados en el que podemos deducir que en los 2 últimos años analizados dicho riesgo se ha ido incrementando poco a poco.

Como conclusión a este caso el banCODESARROLLO no ha sabido tomar medidas que loguen disminuirlo y más bien ha ido ocurriendo todo lo contrario.

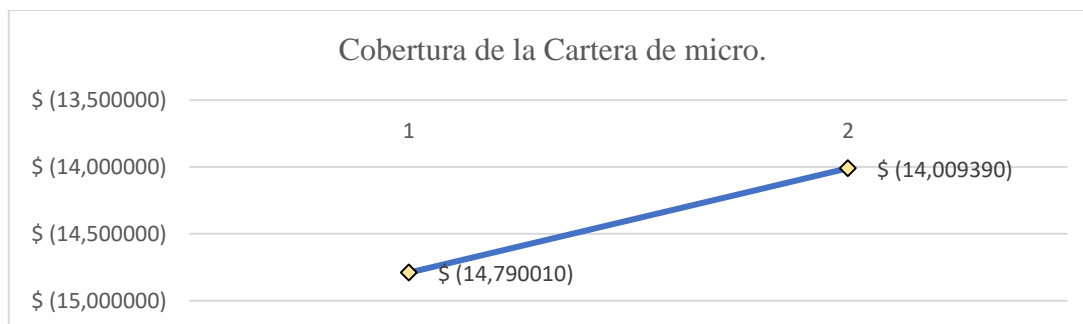
6.8.2.3 Cobertura de la Cartera Improductiva

Tabla 6. 22 Cobertura Cartera de Microcrédito

Cobertura de la cartera = $\frac{\text{Provisiones Cartera Microcreditos}}{\text{Cartera Improductiva de micro.}}$		
	dic-16	dic-17
Provisiones Cartera microcredito	\$ (581.889,13)	\$ (580.642,58)
Cartera Improductiva de microcredito	\$ 39.343,39	\$ 41.446,67
Cobertura de la Cartera de micro.	\$ (14,790010)	\$ (14,009390)

Fuente: banCODESARROLLO – Invertimos en Humanidad
Elaborado por: Santiago Toscano

Gráfico 6. 15 Cobertura Cartera de Microcrédito



Fuente: banCODESARROLLO – Invertimos en Humanidad
Elaborado por: Santiago Toscano

La cobertura de cartera se ha obtenido al dividir las provisiones de cartera de microcrédito para la cartera improductivo de microcrédito. El resultado obtenido para el año 2016 es de (14,7900) y para el año 2017 (14,0093), se ha calculado la cobertura que poseerán las cuentas incobrables, en este aspecto se puede verificar un comportamiento que puede mencionarse como aceptable. Se evidencia que dicho valor en el año 2017 es mayor con respecto al anterior, es decir que se ha creado una ayuda con respecto a la cartera improductiva ya que el banCODESARROLLO ha logrado mantener su línea de negocio y obtener mayores provisiones con respecto a las pérdidas.

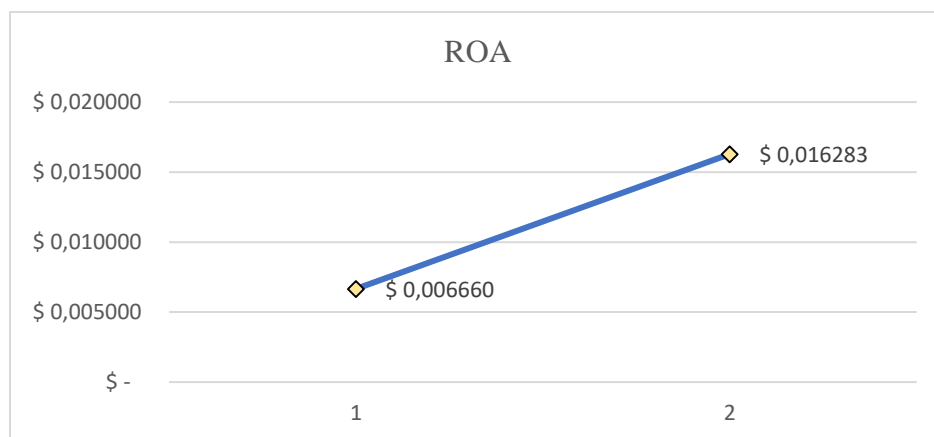
6.8.2.4 Rendimiento Operativo sobre Activo (ROA)

Tabla 6. 23 Rendimiento Operativo sobre Activo

$\text{ROA} = \frac{\text{UTILIDAD O PERDIDA DEL EJERCICIO}}{\text{ACTIVO}}$		
	dic-16	dic-17
Utilidad	\$ 58.389,72	\$ 156.465,48
Total Activo	\$ 8.767.711,78	\$ 9.609.402,35
ROA	\$ 0,006660	\$ 0,016283
Porcentaje	0,7%	1,6%

Fuente: banCODESARROLLO – Invertimos en Humanidad
Elaborado por: Santiago Toscano

Gráfico 6. 16 Rendimiento Operativo sobre Activo



Fuente: banCODESARROLLO – Invertimos en Humanidad
Elaborado por: Santiago Toscano

En este indicador financiero nos permite medir la rentabilidad y permite analizar y comparar de la utilidad que se logró obtener dentro de un periodo, es así que el porcentaje obtenido durante el año 2016 se ubicó en el 0,7%, en el año 2017 fue de 1,6%. Claramente se puede ver que el porcentaje de rendimiento ha ido aumentando en los dos últimos años, por lo tanto, el beneficio para el banco ha subido poco a poco y ha demostrado que la gestión necesita mejorar para que el ROA pueda subir de manera significativa.

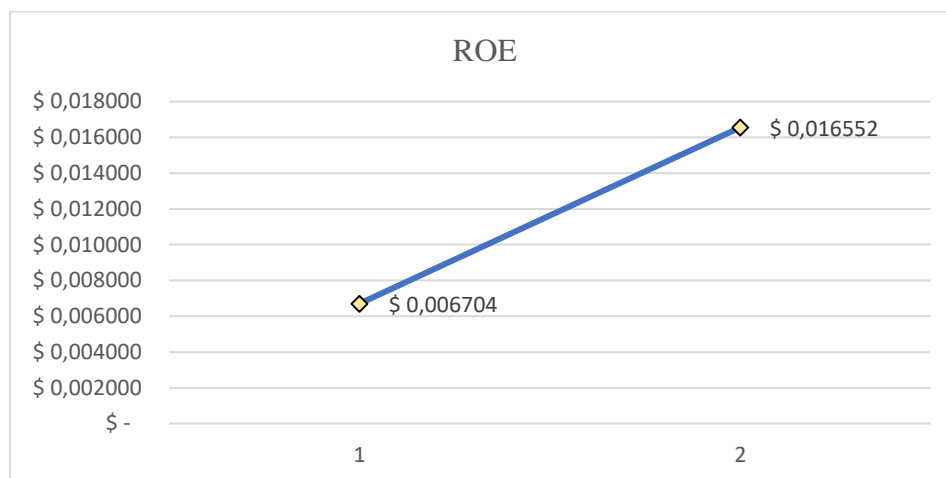
6.8.2.5 Rendimiento sobre el Patrimonio

Tabla 6. 24 Rendimiento sobre el Patrimonio

$ROA = \frac{\frac{\text{Ingresos} - \text{Gastos}}{\text{Numero de meses}} \times 12}{\text{Patrimonio Promedio}}$		
	dic-16	dic-17
Utilidad	\$ 58.389,72	\$ 156.465,48
Patrimonio Promedio	\$ 8.709.322,06	\$ 9.452.936,87
ROE	\$ 0,006704	\$ 0,016552
Porcentaje	0,7%	1,7%

Fuente: banCODESARROLLO – Invertimos en Humanidad
Elaborado por: Santiago Toscano

Gráfico 6. 17 Rendimiento sobre el Patrimonio



Fuente: banCODESARROLLO – Invertimos en Humanidad
Elaborado por: Santiago Toscano

Realizando una comparación con los ingresos y con los gastos con respecto al patrimonio promedio el valor del rendimiento sobre patrimonio que hemos obtenido es una rentabilidad de 0,7% durante el 2016 y 1,7% durante el 2017, en donde el comportamiento del ROE se puede observar que también sube a partir del año 2016 -2017 en donde estos valores representan que el banco ha aumentado su patrimonio, pero no de la forma deseada.

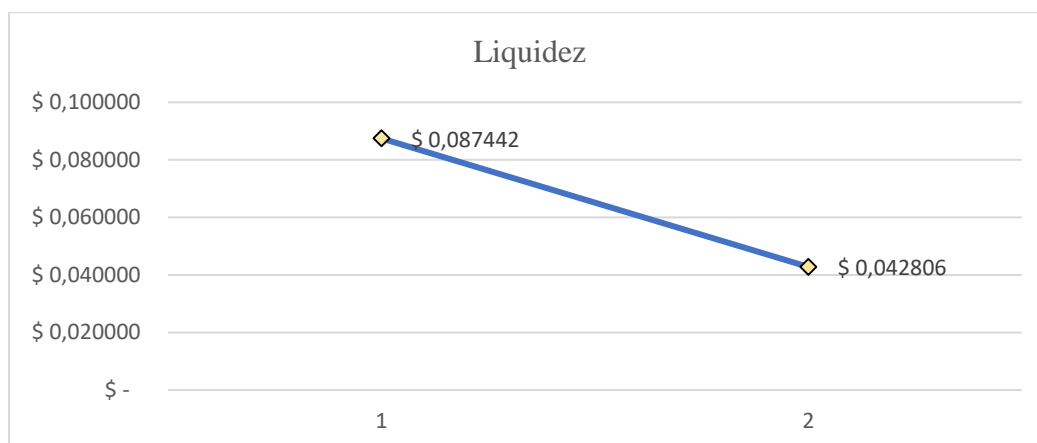
6.8.2.6. Liquidez

Tabla 6. 25 Liquidez

$\text{LIQUIDEZ} = \frac{\text{FONDOS DISPONIBLES}}{\text{TOTAL DEPOSITO A CORTO PLAZO}}$		
	dic-16	dic-17
Fondos Disponibles	\$ 654.220,23	\$ 455.540,10
Total Depositos a Corto Plazo	\$ 7.481.760,26	\$ 10.641.916,96
Liquidez	\$ 0,087442	\$ 0,042806
Porcentaje	8,7%	4,3%

Fuente: banCODESARROLLO – Invertimos en Humanidad
Elaborado por: Santiago Toscano

Gráfico 6. 18 Liquidez



Fuente: banCODESARROLLO – Invertimos en Humanidad
Elaborado por: Santiago Toscano

Aquí se pudo concluir la capacidad que tiene el banCODESARROLLO para cubrir sus obligaciones de corto plazo obteniendo durante el año 2016 el 8,7% y en el 2017 el 4,3% es decir, que la cantidad de créditos obtenidos se transforman en efectivo ha tenido un comportamiento que ha variado dentro de los últimos dos años, por lo tanto el porcentaje de liquidez demuestra que pese los inconvenientes presentados con respecto a la morosidad y al

manejo de cartera el banCODESARROLLO, este deberá captar mas socios fieles para mejorar la liquidez del banco.

6.8.2.8. Análisis Comparativo del Balance General en relación 2016 – 2017

El principal propósito es analizar la información que nos ha brindado directamente del banCODESARROLLO, en donde se verifica el comportamiento que ha tenido: el activo, el pasivo y el patrimonio durante los ultimo dos años y a partir de los cuales se realiza una comparación entre el año 2016 y 2017

Tabla 6. 26 Análisis histórico comparativo del Balance General 2016-2017

CODIGO	CUENTAS	2016	2017
1	ACTIVO	\$ 8.767.711,78	\$ 9.609.402,35
1.1	FONDOS DISPONIBLES	\$ 654.220,23	\$ 455.540,10
1.1.01	CAJA	\$ 244.773,41	\$ 286.702,62
1.1.03	BANCOS Y OTRAS INSTITUCIONES FINANCIERAS	\$ 405.457,30	\$ 164.334,73
1.4	CARTERA DE CREDITOS	\$ 6.939.739,16	\$ 8.089.890,72
1.4.99	(PROVISIONES PARA CREDITOS INCOBRABLES)	\$ (550.795,07)	\$ (544.442,41)
1.6	CUENTAS POR COBRAR	\$ 68.159,57	\$ 63.287,61
1.6.03	INTERESES POR COBRAR DE CARTERA DE	\$ 58.423,46	\$ 62.069,80
1.6.14	PAGADOS POR CUENTA DE CLIENTES	\$ 11.044,58	\$ 3.227,12
1.6.14.30	GASTOS JUDICIALES	\$ 11.044,58	\$ 3.227,12
1.6.90	CUENTAS POR COBRAR VARIAS	\$ 6.736,86	\$ 5.955,92
1.6.90.90	OTRAS	\$ 6.736,86	\$ 5.955,92
1.8	PROPIEDADES Y EQUIPO	\$ 26.486,99	\$ 15.680,28
1.8.99	(DEPRECIACIÓN ACUMULADA)	\$ (84.287,85)	\$ (82.087,50)
1.9	OTROS ACTIVOS	\$ 1.079.105,83	\$ 985.003,64
	TOTAL ACTIVO	\$ 8.767.711,78	\$ 9.609.402,35
2	PASIVOS	\$ 8.697.405,75	\$ 9.452.936,87
2.1	OBLIGACIONES CON EL PUBLICO	\$ 8.383.590,97	\$ 9.191.659,58
2.5	CUENTAS POR PAGAR	\$ 162.458,10	\$ 184.816,38
2.9	OTROS PASIVOS	\$ 151.356,68	\$ 72.284,19
	TOTAL PASIVOS	\$ 8.697.405,75	\$ 9.452.936,87
3	PATRIMONIO	70.306,03	\$ 156.465,48
3.1	CAPITAL SOCIAL	0,00	\$ -
3.3	RESERVAS	0,00	\$ -
3.4	OTROS APORTES PATRIMONIALES	0,00	\$ -
	TOTAL PATRIMONIO	70.306,03	\$ 156.465,48
	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$ 8.767.711,78	\$ 9.609.402,35

Fuente: banCODESARROLLO – Invertimos en Humanidad
Elaborado por: Santiago Toscano

Interpretación

Con los valores del balance general correspondiente a los años 2016 y 2017 se pudo constatar que el comportamiento de varias cuentas relacionadas con la cartera de crédito, habían variado en cuanto a su disminución especialmente en las provisiones, cuyos valores han aumentado cada año.

Entre los años 2016 y 2017 la cartera de crédito a aumentado, igualmente con los intereses de la cartera, los gastos judiciales podemos definir que han disminuido, y para el año 2018 se sugiere como política de crédito establecer un convenio de pago con los socios que se retrasan en los pagos, se le ayudaría para que pueda cumplir con sus obligaciones.

Podemos verificar que hubo un aumento de pasivos de un año para el otro, es decir en el 2016 su pasivo fue de \$8'697405,75 y para el año 2017 fue de \$9'452936,87 podemos definir que hubo un aumento progresivo un poco afectuoso para la institución

Dentro del patrimonio del banCODESARROLLO podemos verificar que tuvo un aumento muy agradable para la institución de la siguiente manera: en el año 2016 fue de \$70.306,03 con un aumento para el año 2017 de \$156.465,48.

De esta manera se realiza un diagnóstico para poder trabajar de la mejor forma, la misma que debe ser socializada con todos y cada uno de las personas internas el banCODESARROLLO y que toman en cuenta el trabajo en equipo y con el departamento de créditos, ya que es la principal fuente de ingreso de la institución.

6.8.2.9. Análisis Comparativo del Estado de Pérdidas y Ganancias año 2016 – 2017

Tabla 6. 27 Análisis histórico comparativo del Balance General 2016-2017

CODIGO	CUENTAS	2016	2017
4	GASTOS	\$ 1.136.822,90	\$ 1.227.423,38
4.1	INTERESES CAUSADOS	\$ 373.969,84	\$ 430.244,70
4.4	PROVISIONES	\$ 85.040,24	\$ 143.042,59
4.5	GASTOS DE OPERACION	\$ 471.292,17	\$ 441.787,83
4.7	OTROS GASTOS Y PERDIDAS	\$ 179.174,77	\$ 164.136,35
4.8	IMPUESTOS Y PARTICIPACION A EMPLEADOS	\$ 25.334,50	\$ 47.815,65
	TOTAL GASTOS	\$ 1.136.822,90	\$ 1.227.423,38
5	INGRESOS	\$ 1.195.212,62	\$ 1.383.888,86
5.1	INTERESES Y DESCUENTOS GANADOS	\$ 1.131.793,51	\$ 1.312.635,76
5.4	INGRESOS POR SERVICIOS	\$ 23.035,74	\$ 23.305,71
5.6	OTROS INGRESOS	\$ 28.817,43	\$ 22.914,67
	TOTAL INGRESOS	\$ 1.195.212,62	\$ 1.383.888,86
	UTILIDAD	\$ 58.389,72	\$ 156.465,48

Fuente: banCODESARROLLO – Invertimos en Humanidad

Elaborado por: Santiago Toscano

Interpretación

Haciendo un análisis del estado de pérdidas y ganancias de los años 2016 y 2017 el comportamiento de la utilidad no vario mucho con respecto entre estos dos años, en donde, debido a la crisis económica nacional no pudo tener el aumento apropiado para la institución, por lo tanto, la captación de créditos incidió definitivamente en la rentabilidad de la misma. Podemos mencionar que la proyección prevista para el año 2018 con las modificaciones sugeridas en los procedimientos de gestión del banco se espera un comportamiento positivo y con un incremento aceptable en relación con la utilidad.

6.9. Conclusiones

- Se realizó el análisis del manual de políticas y procedimientos del banCODESARROLLO, se pudo implementar varias modalidades metodológicas, también se implementó tácticas y proponer varios cambios para la administración de los créditos. Se concluyó que los aspectos de diferenciación de productos de crédito entre personas naturales y personas jurídicas, dentro del proceso para el otorgamiento de créditos se insinuó la información en proceso cuantitativo y proceso cualitativo. Como una política y procedimientos de gestión se propuso establecer un plan de incentivos antes de proceder a los trámites legales, para motivar al socio al pago estricto de sus cuotas.
- Se concluyó dentro del estados financieros proporcionados por los altos mandos del banco y utilizando indicadores, un análisis con respecto a los índices de morosidad del banCODESARROLLO en función de los datos obtenidos en cada uno de estos aspectos del año 2016 y 2017; íntimamente de las evidencias se encuentra una cartera que se ha aumentado desde hace dos años anteriores y que la cuenta de provisiones incobrables hubo una baja, es decir, disminuyó pero significativamente y una vez implementadas las nuevas políticas o sugerencias se podrá tener una captación mayor de socios como de créditos.
- Dentro de la educación financiera hacia los socios y sus familias, se pudo concluir que existen un procedimiento en que los participantes adquieran conocimientos y comprensión en materia de finanzas y que estos conocimientos puedan adquirirlos en beneficio propio, para lo cual, en relación con el crédito del banco se propuso que una vez realizado el proceso y entrega del crédito a los socios tendrán que ponerse de

acuerdo con documentación obligatoria para que los socios reciban de manera mensual los programas de educación financiera, esto ayudara a los socios y a mejorar la rentabilidad del banco.

6.10. Recomendaciones

- Es de gran importancia para el banCODESARROLLO, que se considere las indicaciones de procedimiento de gestión realizados en lo que se refiere al manual de políticas del banco para construir estrategias y aplicar puntualidades a mejoras en todo el proceso para la nueva calificación, otorgamiento de créditos y recuperación de cartera, todas las indicaciones ayudaran al banco y será beneficioso tanto interna como externamente.
- Se recomienda a los directivos altos del banCODESARROLLO, que se analice y examine constantemente sus estados financieros y en función de estos indicadores proponerse políticas que ayuden a resguardar su rentabilidad. Como principal objetivo es proteger las inversiones de los socios, y se sugiere tomar en cuenta las políticas y procedimientos que se han planteado para bajar la morosidad y cuyos resultados sean constatados en los registros financieros.
- La educación financiera es la base de una buena administración de capitales prestados por el banCODESARROLLO, para lo cual se sugiere al personal del banco que la educación financiera tengo más amplitud sobre los socios, ya que estos pertenecen a la economía popular y solidaria. Con los procedimientos y normas que se indicó que se implemente dentro del banco podrá tener una mejor visión de lo que quiere brindar a sus socios en materia financiera y esto ayudaría a la colaboración de ambas partes

para que se disminuya la morosidad que tiene el banco y sus socios sean más responsables financieramente.

BIBLIOGRAFÍA

- Aragó, V., & Cabedo, D. (2011). *Dirección financiera de la empresa: financiación, planificación y gestión de activo corriente* (1st ed.). Madrid España: Coleccion Sapienta.
- banCODESARROLLO (2014). Finanzas Populares: banCODESARROLLO. Retrieved from www.bancodesarrollo.fin.ec
- Castro, M. A., & Castro, M. A. (2014a). *Planeación Financiera*: GRUPO EDITORIAL PATRIA.
- Castro, M. A., & Castro, M. A. (2014b). *Finanzas* (Primera). Mexico, D.F: GRUPO EDITORIAL PATRIA.
- Córdoba, P. M. (2012). *Gestion Financiera: Inversiones, presupuestos y capital* (1st ed.). Bogota, Colombia: Bogota, Colombia: Ecoe.
- Garayoa Alzórriz, P. M. (2013). *Gestión financiera*. Madrid España: Macmillan Iberia, S.A.
- Guzmán, A., Guzmán, D., & Romero, T. (2005). *Contabilidad Financiera* (Primera). Bogota, Colombia: Centro Editorial Universidad del Rosario.
- Lawrence, J. G. (2003). *Principios de Administración Financiera*: PEARSON EDUCACIÓN.
- Lawrence, J. G., & Chad, J. Z. (2012). *Principios de Administración financiera* (Decimosegunda edición). Mexico, D.F: PEARSON EDUCACIÓN.
- Méndez, V. D. (2010). *Proceso De Planeación Financiera*: Palibrio.

Nakasone, T. G. (2001). *Análisis de los Estados Financieros Para la Toma de Decisiones*: Fondo Editorial PUCP.

Ortiz, J. (2013). *Gestion Financiera*. Madrid España: Editorial Editex.

Pérez, F. J., & Carballo, V. (2015). *La Gestion Finaciera de la Empresa*. Madrid España: ESIC EDITORIAL.

Pérez, M. J. (1996). *Estrategia, gestión y habilidades directivas* (Illustrated): Ediciones Díaz de Santos.

Ruiz, B. C. (1992). *Instrumentos y Técnicas de Investigación Educativa: Un Enfoque Cuantitativo y Cualitativo para la Recolección y Análisis de Datos*: Book Baby.

Sampieri, H. R., Collado, F. C., & Lucio, B. P. (2006). *Metodología de la investigación* (Cuarta). México, D.F: McGraw Hill.

SUPERINTENDENCIA DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA. (2013). Boletín Trimestral I: Un vistazo del sector cooperativo por segmentos y niveles. Retrieved from www.seps.gob.ec/documents/20181/.../68b53d50-3a0d-461a-8bd9-bbad0c5589a6

ANEXOS

Encuesta



ENCUESTA PARA EL PERSONAL DEL BANCODESARROLLO

Marque con una X en la casilla correspondiente según su ponderación.

5.-Excelente 4.- Muy bueno 3.- Bueno 2.- Regular 1.- Deficiente

¿Con qué frecuencia se revisa los estados financieros?

Excelente	Muy Bueno	Bueno	Regular	Deficiente

¿Existe un manual de Gestión Financiera dentro del banCODESARROLLO sucursal Ambato?

Excelente	Muy Bueno	Bueno	Regular	Deficiente

¿La institución financiera proporciona a los empleados los conocimientos y herramientas necesarias para optimizar la toma de decisiones financieras?

Excelente	Muy Bueno	Bueno	Regular	Deficiente

¿Con qué frecuencia se analizan los indicadores financieros?

Excelente	Muy Bueno	Bueno	Regular	Deficiente

¿Los productos financieros que ofrece el banco son acordes a las necesidades de los socios?

Excelente	Muy Bueno	Bueno	Regular	Deficiente

¿La institución trabaja bajo el concepto de una planificación financiera estructurada?

Excelente	Muy Bueno	Bueno	Regular	Deficiente

¿La institución financiera cuenta con políticas de liquidez?

Excelente	Muy Bueno	Bueno	Regular	Deficiente

¿La institución financiera mantiene un plan de contingencia de liquidez?

Excelente	Muy Bueno	Bueno	Regular	Deficiente

--	--	--	--	--

¿Cree usted que el banCODESARROLLO mantiene altos índices de morosidad?

Excelente	Muy Bueno	Bueno	Regular	Deficiente

¿Se encuentran establecidas técnicas a utilizar para la gestión de cobranzas?

Excelente	Muy Bueno	Bueno	Regular	Deficiente

¿Existen objetivos y metas de recuperación de cartera establecidas y debidamente comunicadas?

Excelente	Muy Bueno	Bueno	Regular	Deficiente

Entrevista



**FORMULARIO DE ENTREVISTA PARA EL
BANCODESARROLLO**

Dirigido a:

Cargo:

Fecha:

1. ¿Tiene conocimiento de cuáles son los orígenes por los que los socios desisten de cancelar las cuotas de los créditos en el tiempo señalado por el banco?

.....

2. ¿Cuál es el proceso que constituye en el manual de gestión de calificación para la obtención de créditos?

.....

3. ¿Qué resultados le ha dado al banco el cuidado y aplicación del respectivo manual de gestión para la obtención y recuperación de créditos?

.....

4. ¿Cómo se puede mejorar los procedimientos de gestión para otorgar créditos?

.....

5. ¿Cuenta el banco con un manejo exclusivo de cartera vencida?

.....

6. ¿Considera que para poder evitar la morosidad en el segmento de créditos se debe mejorar los procesos de calificación?

.....

7. ¿Qué sucede con un empleado del banco que no es eficiente ni eficaz en sus actividades laborales que se le otorgo?

.....

8. ¿Cómo se motiva al personal del banco para poder tener un buen ambiente de trabajo?

.....

Solicitud de crédito para el socio

banCODESARROLLO		SOLICITUD DE CRÉDITO	
Invertimos en Humanidad		PRODUCTO CODE: _____	
Monto Solicitado: _____	Plazo (meses): _____	Destino del Crédito: _____	Nº de Crédito: _____
● DATOS DEL CLIENTE			
Cuenta Nº: _____	C.C. <input type="checkbox"/> Pasaporte <input type="checkbox"/> N°: _____	Nacionalidad: _____	SEXO: M <input type="checkbox"/> F <input type="checkbox"/>
Fecha desde la que reside en el Ecuador (solo extranjeros): AÑO <input type="text"/> <input type="text"/> MES <input type="text"/> <input type="text"/> DÍA <input type="text"/> <input type="text"/>	Lugar y Fecha de Nacimiento: _____ / ____ / ____		
APELLIDOS Y NOMBRES COMPLETOS: _____			
ESTADO CIVIL	Casado <input type="checkbox"/> Soltero <input type="checkbox"/> Divorciado <input type="checkbox"/> Viudo <input type="checkbox"/> Unión Libre <input type="checkbox"/>	Separación de Bienes: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	Disolución Conyugal: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>
NÚMERO DE PERSONAS QUE DEPENDEN DE USTED Y NO TRABAJAN: _____		PROFESIÓN: _____	
TIPO DE VIVIENDA DONDE RESIDE	Propia <input type="checkbox"/> Familiar <input type="checkbox"/> Arrendada <input type="checkbox"/>	Nombre del dueño de casa: _____	Otros: <input type="checkbox"/>
NIVEL DE EDUCACIÓN:	Ninguna <input type="checkbox"/> Primaria <input type="checkbox"/> Secundaria <input type="checkbox"/> Técnica <input type="checkbox"/> Universitaria <input type="checkbox"/> Post Grado <input type="checkbox"/>		
DIRECCIÓN DOMICILIO: _____ <small>(Av. / Calle / Manzana / Etapa / Lote / Número)</small>			
Provincia: _____	Cantón: _____	Parroquia: _____	Barrio / Sector: _____
REFERENCIA QUE FACILITE LA UBICACIÓN DE SU DOMICILIO: _____			
DESDE QUE FECHA RESIDE EN ESTA DIRECCIÓN (No. de meses): _____		Tel: _____	Celular: _____ e mail: _____
● ACTIVIDAD ECONÓMICA DEL SOLICITANTE			
SITUACIÓN LABORAL:	Negocio Propio <input type="checkbox"/> Empleado con sueldo Fijo <input type="checkbox"/> Jubilado <input type="checkbox"/> Otros <input type="checkbox"/>		
NOMBRE DE LA EMPRESA O NEGOCIO: _____	ACTIVIDAD DE LA EMPRESA O NEGOCIO: _____	Nº de EMPLEADOS: _____	
CARGO ACTUAL: _____	FECHA DE INGRESO O INICIO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA: AÑO: <input type="text"/> <input type="text"/> MES: <input type="text"/> <input type="text"/> DÍA: <input type="text"/> <input type="text"/>		
DIRECCIÓN DE LA EMPRESA DONDE TRABAJA O NEGOCIO: _____ <small>(Av. / Calle / Manzana / Etapa / Lote / Número)</small>		Teléfono: _____	Celular: _____
Provincia: _____	Cantón: _____	Parroquia: _____	Barrio / Sector: _____
Indique una referencia que facilite la ubicación de la empresa o negocio propio: _____ e mail: _____			
● INGRESOS MENSUALES PROVENIENTES DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA DEL SOLICITANTE Y CÓNYUGE			
● NEGOCIO PROPIO		● FLUJO DE CAJA FAMILIAR	
INGRESOS	GASTOS	INGRESOS	GASTOS
Ventas _____	Mercadería o Materia prima _____	Activ. económica (*) _____	Alimentación _____
Otros Ingresos _____	Servicio de terceros _____	Sueldo _____	Vivienda / Arriendo _____
	Energía y Combustible _____	Sueldo Cónyuge _____	Educación _____
	Arriendo _____	Comisiones _____	Vestido _____
	Mano de Obra _____	Facturas / Honora. _____	Servicios Básicos _____
	Otros Gastos _____	Arriendos _____	Transporte _____
Total Ingresos _____	Total Gastos _____	Remesas _____	Cuotas Préstamos _____
Liquidéz del Negocio (*) _____		Pensión _____	Otros Gastos _____
Especifique origen de "otros ingresos": _____		Otros Ingresos _____	
		Total Ingresos _____	Total Gastos _____
		Disponibles = <input type="text"/> Ingresos-Gastos <input type="text"/>	
		Especifique origen de "otros ingresos": _____	
● DATOS PERSONALES DEL (A) CÓNYUGE DEL SOLICITANTE			
C.C. <input type="checkbox"/> PASAPORTE <input type="checkbox"/> N° _____	Nacionalidad: _____	Fecha desde que la reside en el Ecuador (solo extranjeros): AÑO: <input type="text"/> <input type="text"/> MES: <input type="text"/> <input type="text"/> DÍA: <input type="text"/> <input type="text"/>	
APELLIDOS Y NOMBRES COMPLETOS: _____	LUGAR Y FECHA DE NACIMIENTO: _____	AÑO: <input type="text"/> <input type="text"/> MES: <input type="text"/> <input type="text"/> DÍA: <input type="text"/> <input type="text"/> SEXO: M <input type="checkbox"/> F <input type="checkbox"/>	
NIVEL DE EDUCACIÓN:	Ninguna <input type="checkbox"/> Primaria <input type="checkbox"/> Secundaria <input type="checkbox"/> Técnica <input type="checkbox"/> Universitaria <input type="checkbox"/> Post Grado <input type="checkbox"/>		
● ACTIVIDAD ECONÓMICA DEL (A) CÓNYUGE DEL SOLICITANTE			
SITUACIÓN LABORAL:	Negocio Propio <input type="checkbox"/> Empleado con sueldo Fijo <input type="checkbox"/> Jubilado <input type="checkbox"/> Otros <input type="checkbox"/>		
NOMBRE DE LA EMPRESA O NEGOCIO: _____	ACTIVIDAD DE LA EMPRESA O NEGOCIO: _____	Nº de EMPLEADOS: _____	
CARGO ACTUAL: _____	FECHA DE INGRESO O INICIO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA: AÑO: <input type="text"/> <input type="text"/> MES: <input type="text"/> <input type="text"/> DÍA: <input type="text"/> <input type="text"/>		
DIRECCIÓN DE LA EMPRESA DONDE TRABAJA O NEGOCIO: _____ <small>(Av. / Calle / Manzana / Etapa / Lote / Número)</small>		Teléfono: _____	Celular: _____
Provincia: _____	Cantón: _____	Parroquia: _____	Barrio / Sector: _____
Indique una referencia que facilite la ubicación de la empresa o negocio propio: _____ e mail: _____			

● DESCRIPCIÓN DE PROPIEDADES			
VIVIENDA: <input type="checkbox"/> No: <input type="checkbox"/> Hipoteca: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> Hipoteca: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	Ubicación: _____	Metros: _____	Avalúo: _____
TERRENO: <input type="checkbox"/> No: <input type="checkbox"/> Hipoteca: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> Hipoteca: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	Ubicación: _____	Metros: _____	Avalúo: _____
LOCAL COMERCIAL: <input type="checkbox"/> No: <input type="checkbox"/> Hipoteca: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> Hipoteca: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	Ubicación: _____	Metros: _____	Avalúo: _____
VEHÍCULO: <input type="checkbox"/> No: <input type="checkbox"/> Prenda: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> Tipo: _____ Marca: _____ Año Fábrica: _____ Valor Comercial \$: _____ Prenda: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> Tipo: _____ Marca: _____ Año Fábrica: _____ Valor Comercial \$: _____			
● GARANTES SOLIDARIOS			
Nombre de miembros del grupo solidario	C:C.:	Telf. / Celular:	
1)			
2)			
3)			
4)			
Declaro y me responsabilizo de que toda la información contenida en esta solicitud es correcta. AUTORIZO, se me debite de mi cuenta de ahorros el pago correspondiente a mi cuota mensual o la de mis garantizados. Así como, autorizo de forma expresa y voluntaria, al Banco Desarrollo de los Pueblos S.A. "banCODESARROLLO", para consultar, reportar y suministrar cualquier información de carácter financiero y comercial referentes a mis obligaciones, a cualquier buró de crédito o fuente de información formalmente constituida. Esta autorización está debidamente amparada en la normativa vigente, eso es; Ley de Instituciones del Sistema Financiero, Ley de Buró e Información Crediticia, artículo 5, inciso tercero, artículo 27, inciso 11 y demás normativas inherentes que se genere al respecto. Declaro que tanto los fondos recibidos del Banco así como los fondos destinados al pago del crédito no provienen ni serán destinadas a actividades ilícitas tipicadas en Ley de Prevención, Detección y Erradicación del Delito de Lavado de Activos y del Financiamiento de Delitos.			
Autorizo expresa e irrevocablemente a _____, para que realice automáticamente los descuentos de las cuotas de mi préstamo y los transfiera al Banco Desarrollo de los Pueblos S.A. "banCODESARROLLO", para su cancelación. En caso de dejar mi empleo autorizo a la institución en donde actualmente presto mis servicios a descontar los saldos del crédito de la liquidación de mis haberes.			
_____ Firma del Solicitante			
Fecha de Recepción: _____ (Esta información será colocada por el Banco)	_____ Nombre y firma de la persona que recibe		
_____ acepta y se compromete a descontar mensualmente de la remuneración del deudor los valores acordados y transferir al Banco Desarrollo de los Pueblos S.A. "banCODESARROLLO".			
_____ FIRMA Y SELLO DE LA INSTITUCIÓN			
● CROQUIS DE UBICACIÓN			
DOMICILIO:	NEGOCIO:		

Solicitud de crédito para el garante

banCODESARROLLO		DATOS DEL GARANTE	
Invertimos en Humanidad			
● DATOS DEL GARANTE			
C.C.: <input type="checkbox"/> Pasaporte: <input type="checkbox"/> N°:	Nacionalidad:		SEXO: M <input type="checkbox"/> F <input type="checkbox"/>
Fecha desde la que reside en el Ecuador (solo extranjeros): AÑO: <input type="text"/> <input type="text"/> MES: <input type="text"/> <input type="text"/> DÍA: <input type="text"/> <input type="text"/>		Lugar y Fecha de Nacimiento: _____ / ____ / ____	
APELLIDOS Y NOMBRES COMPLETOS: _____			
ESTADO CIVIL: Casado: <input type="checkbox"/> Soltero: <input type="checkbox"/> Divorciado: <input type="checkbox"/> Viudo: <input type="checkbox"/> Unión Libre: <input type="checkbox"/>		Separación de Bienes: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> Disolución Conyugal: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	
NÚMERO DE PERSONAS QUE DEPENDEN DE USTED Y NO TRABAJAN: _____		PROFESIÓN: _____	
TIPO DE VIVIENDA DONDE RESIDE: Propia: <input type="checkbox"/> Familiar: <input type="checkbox"/> Arrendada: <input type="checkbox"/>		Nombre del dueño de casa: _____ Otros: <input type="checkbox"/>	
NIVEL DE EDUCACIÓN: Ninguna: <input type="checkbox"/> Primaria: <input type="checkbox"/> Secundaria: <input type="checkbox"/> Técnica: <input type="checkbox"/> Universitaria: <input type="checkbox"/> Post Grado: <input type="checkbox"/>			
DIRECCIÓN DOMICILIO: _____			
[Av. / Calle / Manzana / Etapa / Lote / Número]			
Provincia: _____	Cantón: _____	Parroquia: _____	Barrio / Sector: _____
REFERENCIA QUE FACILITE LA UBICACIÓN DE SU DOMICILIO: _____			
DESDE QUE FECHA RESIDE EN ESTA DIRECCIÓN (No. de meses): _____		Telf: _____	Celular: _____ e mail: _____
● ACTIVIDAD ECONÓMICA DEL GARANTE			
SITUACIÓN LABORAL: Negocio Propio: <input type="checkbox"/> Empleado con sueldo Fijo: <input type="checkbox"/> Jubilado: <input type="checkbox"/> Otros: <input type="checkbox"/>			
NOMBRE DE LA EMPRESA O NEGOCIO: _____		ACTIVIDAD DE LA EMPRESA O NEGOCIO: _____ N° de EMPLEADOS: _____	
CARGO ACTUAL: _____		FECHA DE INGRESO O INICIO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA: AÑO: <input type="text"/> <input type="text"/> MES: <input type="text"/> <input type="text"/> DÍA: <input type="text"/> <input type="text"/>	
DIRECCIÓN DE LA EMPRESA DONDE TRABAJA O NEGOCIO: _____			
[Av. / Calle / Manzana / Etapa / Lote / Número]			
Provincia: _____	Cantón: _____	Parroquia: _____	Barrio / Sector: _____
Indique una referencia que facilite la ubicación de la empresa o negocio propio: _____ e mail: _____			
● INGRESOS MENSUALES PROVENIENTES DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA DEL GARANTE Y CÓNYUGE			
● NEGOCIO PROPIO		● FLUJO DE CAJA FAMILIAR	
INGRESOS	GASTOS	INGRESOS	GASTOS
Ventas _____	Mercadería o Materia prima _____	Activ. económica (*) _____	Alimentación _____
Otros Ingresos _____	Servicio de terceros _____	Sueldo _____	Vivienda / Arriendo _____
_____	Energía y Combustible _____	Sueldo Cónyuge _____	Educación _____
_____	Arriendo _____	Comisiones _____	Vestido _____
_____	Mano de Obra _____	Facturas / Honora. _____	Servicios Básicos _____
_____	Otros Gastos _____	Arriendos _____	Transporte _____
Total Ingresos _____	Total Gastos _____	Remesas _____	Cuotas Préstamos _____
Liquidéz del Negocio (*) _____		Pensión _____	Otros Gastos _____
Especifique origen de "otros ingresos": _____		Otros Ingresos _____	
		Total Ingresos _____	Total Gastos _____
		Disponible = <input type="text"/> Ingresos-Gastos <input type="text"/>	
		Especifique origen de "otros ingresos": _____	
● DATOS PERSONALES DEL (A) CÓNYUGE DEL GARANTE			
C.C.: <input type="checkbox"/> PASAPORTE: <input type="checkbox"/> N°:	Nacionalidad:		Fecha desde que la reside en el Ecuador (solo extranjeros): AÑO: <input type="text"/> <input type="text"/> MES: <input type="text"/> <input type="text"/> DÍA: <input type="text"/> <input type="text"/>
APELLIDOS Y NOMBRES COMPLETOS: _____		LUGAR Y FECHA DE NACIMIENTO: AÑO: <input type="text"/> <input type="text"/> MES: <input type="text"/> <input type="text"/> DÍA: <input type="text"/> <input type="text"/> SEXO: M <input type="checkbox"/> F <input type="checkbox"/>	
NIVEL DE EDUCACIÓN: Ninguna: <input type="checkbox"/> Primaria: <input type="checkbox"/> Secundaria: <input type="checkbox"/> Técnica: <input type="checkbox"/> Universitaria: <input type="checkbox"/> Post Grado: <input type="checkbox"/>			
● ACTIVIDAD ECONÓMICA DEL (A) CÓNYUGE DEL GARANTE			
SITUACIÓN LABORAL: Negocio Propio: <input type="checkbox"/> Empleado con sueldo Fijo: <input type="checkbox"/> Jubilado: <input type="checkbox"/> Otros: <input type="checkbox"/>			
NOMBRE DE LA EMPRESA O NEGOCIO: _____		ACTIVIDAD DE LA EMPRESA O NEGOCIO: _____ N° de EMPLEADOS: _____	
CARGO ACTUAL: _____		FECHA DE INGRESO O INICIO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA: AÑO: <input type="text"/> <input type="text"/> MES: <input type="text"/> <input type="text"/> DÍA: <input type="text"/> <input type="text"/>	
DIRECCIÓN DE LA EMPRESA DONDE TRABAJA O NEGOCIO: _____			
[Av. / Calle / Manzana / Etapa / Lote / Número]			
Provincia: _____	Cantón: _____	Parroquia: _____	Barrio / Sector: _____
Indique una referencia que facilite la ubicación de la empresa o negocio propio: _____ e mail: _____			

● DESCRIPCIÓN DE PROPIEDADES			
VIVIENDA: <input type="checkbox"/> No: <input type="checkbox"/> Hipoteca: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> Hipoteca: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	Ubicación: _____	Metros: _____	Avalúo: _____
TERRENO: <input type="checkbox"/> No: <input type="checkbox"/> Hipoteca: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> Hipoteca: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	Ubicación: _____	Metros: _____	Avalúo: _____
LOCAL COMERCIAL: <input type="checkbox"/> No: <input type="checkbox"/> Hipoteca: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> Hipoteca: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	Ubicación: _____	Metros: _____	Avalúo: _____
VEHÍCULO: <input type="checkbox"/> No: <input type="checkbox"/> Prenda: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> Tipo: _____ Marca: _____ Año Fábrica: _____ Valor Comercial \$: _____ Prenda: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> Tipo: _____ Marca: _____ Año Fábrica: _____ Valor Comercial \$: _____			
● REFERENCIAS			
FAMILIARES (Indique dos familiares cercanos que no vivan con usted)			
a) NOMBRES: _____			
Parentesco: _____	Telf. Domicilio: _____	Telf. Trabajo: _____	Celular: _____
Dirección Domicilio: _____			
a) NOMBRES: _____			
Parentesco: _____	Telf. Domicilio: _____	Telf. Trabajo: _____	Celular: _____
Dirección Domicilio: _____			
Declaro y me responsabilizo de que toda la información contenida en esta solicitud es correcta. AUTORIZO, se me debite de mi cuenta de ahorros el pago correspondiente a mi cuota mensual o la de mis garantizados. Así como, autorizo de forma expresa y voluntaria, al Banco Desarrollo de los Pueblos S.A. "banCODESARROLLO", para consultar, reportar y suministrar cualquier información de carácter financiero y comercial referentes a mis obligaciones, a cualquier buró de crédito o fuente de información formalmente constituida. Esta autorización está debidamente amparada en la normativa vigente, eso es; Ley de Instituciones del Sistema Financiero, Ley de Buró e Información Crediticia, artículo 5, inciso tercero, artículo 27, inciso 11 y demás normativas inherentes que se genere al respecto. Declaro que tanto los fondos recibidos del Banco así como los fondos destinados al pago del crédito no provienen ni serán destinados a actividades ilícitas tipicadas en Ley de Prevención, Detección y Erradicación del Delito de Lavado de Activos y del Financiamiento de Delitos.			
Firma del garante _____ Lugar y Fecha de Recepción: _____ (Esta información será colocada por el Banco)			
● CROQUIS DE UBICACIÓN			
DOMICILIO:	NEGOCIO:		