

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
FACULTAD DE ECONOMÍA

**Disertación de grado previo a la obtención del título de
Economista**

***Evaluación de los créditos de la Corporación
Financiera Nacional B.P para la compra de buses
urbanos y su impacto económico en los clientes,
periodo 2012-2015***

Srta: Dayana Acosta Castro

getta_ok@hotmail.com

Director: Pablo Cabezas

pcabezasarboleda@gmail.com

Quito, marzo de 2016

Resumen

El trabajo presentado a continuación tiene como principal propósito analizar los créditos otorgados para la renovación de los buses urbanos de Ecuador y cómo ha sido su incidencia para el beneficio tanto de los dueños de este tipo de transporte como para las personas que lo utilizan a diario. Para el logro de los objetivos planteados se hizo necesario establecer referentes conceptuales vinculados al objeto de estudio. El diagnóstico se realizó mediante la encuesta de satisfacción del cliente. Entre los resultados negativos de la misma, está la inconformidad con la política de crédito existente, por lo que se proponen modificaciones en este trabajo; dentro de los aspectos positivos detectados se encuentra el mejoramiento de los buses urbanos y por ende el transporte de la población. También se hicieron análisis financieros con tres clientes de crédito, uno con un crédito bajo, otro con uno medio y por último con un crédito alto. Estos análisis demostraron las capacidades de pago de cada uno de ellos y las cantidades que tienen disponibles en sus deudas y por ende la capacidad de asumir nuevas deudas. Este estudio es recomendable que se realice a la hora de otorgar los créditos y posteriormente para ver cómo va funcionando el negocio del beneficiado. Posteriormente se llegan a conclusiones generales y se recomiendan acciones para el futuro.

Palabras clave: Créditos para renovación de buses urbanos, Análisis financiero, Capacidades de pago.

Abstract

The work presented below has as main purpose to analyze the credits granted for the renewal of the urban buses of Ecuador and how has been its impact for the benefit of both the owners of this type of transportation as for the people who use it daily. In order to achieve the objectives, it was necessary to establish conceptual references related to the object of study. The diagnosis was made through the customer satisfaction survey. Among the negative results of the same, is the nonconformity with the existing credit policy, for which modifications are proposed in this work; Within the positive aspects detected is the improvement of urban buses and therefore the transport of the population. Financial analyzes were also carried out with three credit clients, one with a low credit, one with a medium credit and finally with a high credit. These analyzes demonstrated the payment capacities of each of them and the amounts that they have available in their debts and therefore the ability to take on new debts. This study is recommended to be done when granting the credits and later to see how the business of the beneficiary is working. Subsequently, general conclusions are reached and actions are recommended for the future.

Key words: Credits for renewal of urban buses, Financial analysis, Payment capacities.

A mis padres y abuelo que son el motor de mí día a día; y que por su amor incondicional, paciencia y apoyo me han motivado a culminar mis estudios universitarios.

A la memoria de mi abuela, tengo plena seguridad que desde el cielo guía mi camino y está compartiendo mi alegría en esta etapa que culmina.

Agradecimiento

Al Econ. Pablo Cabezas por su dedicación , y sobre todo por sus consejos y conocimientos aportados para el desarrollo de la presente disertación.

A mis amigos de la Corporación Financiera Nacional quienes fueron un apoyo fundamental para la realización de la investigación.

A mi querida Marilyn López por sus sugerencias e incentivar me a alcanzar esta meta.

**Evaluación de los créditos de la Corporación Financiera Nacional
B.P para la compra de buses urbanos y su impacto económico en
los clientes, periodo 2012-2015**

Introducción	9
Metodología de Trabajo	13
Preguntas de la investigación	13
General.....	13
Preguntas Específicas	13
Objetivos de investigación.....	13
Objetivo General	13
Objetivos Específicos.....	13
Estrategia de Investigación	14
Fuentes de información	16
Procedimiento Metodológico.....	17
Fundamentación Teórica	20
Intermediarios Financieros	20
El papel de los bancos en el proceso de asignación de recursos	20
Crédito.....	21
Políticas crediticias	27
Imperfección del mercado de crédito.....	30
Riesgo crediticio.....	30
Consideraciones del transporte urbano	33
Acceso a créditos de buses urbanos en el Ecuador	34
Líneas y productos crediticios de la CFN	35
Montos crediticios y desembolsos de la CFN para compra de buses urbanos.....	41
Restricciones y limitaciones de la CFN para el otorgamiento de créditos.....	43
<i>Conclusiones del Capítulo</i>	45
Consideraciones a tener en cuenta por los clientes de los créditos de la CFN para la compra de los buses urbanos.....	45
Tipos de impactos económicos	47
Análisis comparativo entre beneficiarios y no beneficiarios del crédito	48
Aplicación y tabulación de encuestas de satisfacción del cliente	49
Conclusiones del Capítulo.....	56
Propuesta.....	57
Valoración económica de los créditos de la CFN para la compra de buses urbanos	57
Análisis financiero de los Estados Financieros del 2012-2015	57
Balance General y análisis financiero vertical y horizontal de los clientes seleccionados.....	57
Análisis de la política crediticia con Plan RENOVA (2012-2015) y sin Plan RENOVA (enero-octubre 2016).....	69
Propuesta de la política crediticia	69
Conclusiones del capítulo.....	95
Conclusiones	97
Recomendaciones	98
Referencia Bibliográfica	100
Anexos	102

Índice de tablas

Tabla 1: Variables, indicadores y fuentes.....	16
Tabla 2: Clasificación de créditos en el Ecuador.....	26
Tabla 3: Composición del parque de vehículos por rango de años de uso, 2012-2015.....	34
Tabla 4: Créditos de la CFN vigentes en los años 2012-2015.....	35
Tabla 5: Alcance de los tipos de créditos de la CFN en los años 2012-2015.....	37
Tabla 6: Características de las líneas de crédito.....	40
Tabla 7: Total de créditos otorgados y rechazados por años.....	48
Tabla 8: Respuesta de la pregunta 1	49
Tabla 9: Respuesta de la pregunta 1	50
Tabla 10: Respuesta de la pregunta 3	51
Tabla 11: Respuesta de la pregunta 4	51
Tabla 12: Respuesta de la pregunta 5	52
Tabla 13: Respuesta de la pregunta 6	53
Tabla 14: Respuesta de la pregunta 7	54
Tabla 15: Respuesta de la pregunta 8	54
Tabla 16: Respuesta de la pregunta 9	55
Tabla 17: Respuesta de la pregunta 10.....	56
Tabla 18: Balance General y razones financieras del cliente 1 con crédito bajo (USD).....	58
Tabla 19: Participación de los elementos del balance en el activo del cliente 1 (%).....	60
Tabla 20: Participación de los elementos del balance en el pasivo del cliente 1.....	60
Tabla 21: Balance General y razones financieras del cliente 2 con crédito medio (USD)	61
Tabla 22: Participación de los elementos del balance en el activo del cliente 2 (%).....	63
Tabla 23: Participación de los elementos del balance en el pasivo del cliente 2 (%)	64
Tabla 24: Balance General y razones financieras del cliente 3 con crédito alto (MUSD).....	65
Tabla 25: Participación de los elementos del balance en el activo del cliente 3 (%).....	67
Tabla 26: Participación de los elementos del balance en el pasivo del cliente 3 (%)	68
Tabla 27: Productos de primer piso.....	71
Tabla 28: Productos de segundo piso.....	71
Tabla 29: Modificaciones a la política crediticia de la CFN.....	72
Tabla 30: Crédito directo	81
Tabla 31: Financiamiento de exportación.....	82
Tabla 32: Financiamiento de importación.....	82
Tabla 33: CFN construye.....	83
Tabla 34: Condiciones generales.....	86
Tabla 35: Condiciones adicionales 1	86
Tabla 36: Condiciones adicionales 2.....	87
Tabla 37: Condiciones adicionales 3.....	87
Tabla 38: CFN Condiciones adicionales 4.....	87
Tabla 39: Condiciones adicionales Activos fijos y crédito directo.....	87
Tabla 40: Condiciones adicionales cambio en la matriz productiva	88
Tabla 41: Condiciones adicionales apoyo productivo y financiero	88
Tabla 42: Condiciones adicionales financiamiento de vehículos.....	89

Tabla 43: Condiciones adicionales. Crédito para transporte público	89
Tabla 44: Condiciones adicionales financiamiento sin chatarrización	89
Tabla 45: Condiciones adicionales vehículos usados con fin de vida útil	90
Tabla 46: Condiciones adicionales para el mejoramiento del vehículo	91

Índice de gráficos

Gráfica 1: Oferta monetaria (m1) y liquidez total (m2), (2012-2015).....	23
Gráfica 3: Respuesta en porcentaje de la pregunta 1	49
Gráfica 4: Respuesta en porcentaje de la pregunta 2	50
Gráfica 5: Respuesta en porcentaje de la pregunta 3	51
Gráfica 6: Respuesta en porcentaje de la pregunta 4	52
Gráfica 7: Respuesta en porcentaje de la pregunta 5	52
Gráfica 8: Respuesta en porcentaje de la pregunta 6	53
Gráfica 9: Respuesta en porcentaje de la pregunta 7	54
Gráfica 10: Respuesta en porcentaje de la pregunta 8	55
Gráfica 11: Respuesta en porcentaje de la pregunta 9	55
Gráfica 12: Respuesta en porcentaje de la pregunta 10.....	56
Gráfica 13: Razones financieras del balance del cliente 1	59
Gráfica 14: Porcentajes del Activo del cliente 1	60
Gráfica 15: Porcentajes del pasivo del cliente 1	61
Gráfica 16: Razones financieras del balance del cliente 2	62
Gráfica 17: Porcentajes del activo del cliente 2	63
Gráfica 18: Porcentajes del pasivo del cliente 2.....	64
Gráfica 19: Razones Financieras del balance del cliente 3	66
Gráfica 20: Porcentajes del activo del cliente 3.....	67
Gráfica 21: Porcentajes del pasivo del cliente 3.....	68

Índice de figuras

Figura 1: Árbol de problemas de la investigación.....	11
Figura 2: Árbol de objetivos de la investigación	12
Figura 3: Representación del procedimiento a seguir	19
Figura 4: Fases 1 y 2 del proceso de crédito	22
Figura 5: Fases 3 y 4 del proceso de crédito	24
Figura 6: Fases 5 y 6 del proceso de crédito	24
Figura 7: Beneficiarios de créditos del sector automotriz	41
Figura 8: Organismos que intervienen en el Plan RENOVA	43

Introducción

El bajo crecimiento de la economía ecuatoriana ha sido uno de los principales problemas que aquejan al país. En los años noventa, el incremento del Producto Interno Bruto se mantuvo en un 2% en promedio, sin embargo, desde el 2000 y hasta el 2012, esta tasa se incrementó al 4%, pero el crecimiento no es equilibrado, puesto que hay algunos sectores que crecen en mayor proporción que otros, por ejemplo, el sector de los servicios y el comercial, supera en crecimiento a la industria y la agricultura. Uno de los factores que conlleva a esta situación es el acceso a las formas de financiamiento y los mecanismos utilizados por las instituciones financieras en tal sentido (Guabile, 2015:1-5).

Este trabajo se centra en la evaluación de los créditos otorgados por la Corporación Financiera Nacional (CFN), para la compra de los buses urbanos, así como el impacto económico reflejado en los clientes para el período del 2012 al 2015. El transporte se ha convertido a nivel mundial en un elemento fundamental para llegar al desarrollo de las civilizaciones y etnias culturales, ya que está ligado indudablemente a la movilidad de las personas, por lo tanto, es el motor que mueve la economía y que al mismo tiempo la impulsa, con lo cual la diversifica y la desarrolla. Sin embargo, en el sector del transporte no existe un estudio que posibilite conocer el impacto del otorgamiento de créditos para la compra de buses urbanos. Por tal motivo, resulta necesario realizar un diagnóstico y seguimiento a los datos del período comprendido entre 2012 y 2015, para de esa manera conocer las dificultades que tienen los clientes al solicitar un crédito.

Datos estadísticos afirman que el sector del transporte ha ocupado lugares importantes dentro de los resultados de los indicadores macroeconómicos del Ecuador, donde para el año 2014 aporta el 4.4% y en el año 2015, aporta al PIB, 4.5% por lo que se observa el incremento paulatino, pero muy leve del sector dentro de los indicadores globales de la economía (BCE, 2015). A partir del año 2007, la política del gobierno del país, fue de implementar incentivos económicos, en el tema de adquirir vehículos de transporte, algunas de estas medidas fueron, la exoneración de aranceles, la chatarrización y además también se crea una línea de crédito la cual fue otorgada por la Corporación Financiera Nacional, con lo que se logra el servicio que se dedica al transporte público de pasajeros, también se le dio la oportunidad de acceder a créditos, con todo ello se logra disminuir la contaminación del medio ambiente, se reduce el parque automotor con el retiro definitivo de vehículos que ya estaban muy depreciados , además ya habían sobrepasado su vida útil.

Este trabajo de investigación, proporcionará una clara visión de cómo ha participado la CFN en el financiamiento de los buses urbanos, y los resultados que ha tenido en la economía nacional, especialmente su impacto económico en los clientes que adquirieron el crédito en la CFN, durante el periodo 2012-2015. Por otra parte, conocer por qué algunos transportistas urbanos no pudieron adquirir un crédito por medio de las diferentes líneas y productos crediticios de la CFN, así como el riesgo en que incurre la CFN al ofrecer este tipo de financiamiento y la evolución del financiamiento en los últimos cuatro años de los créditos

que pudieron adquirir los clientes de los buses urbanos y determinar las líneas de financiamiento con mayor participación.

En la actualidad no hay información sobre los impactos económicos de las políticas crediticias implantadas por la CFN y otras instituciones financieras, en lo que respecta a los créditos. La investigación pretende diagnosticar y plantearla eficiencia que han tenido las estrategias, así como su política crediticia para satisfacer las necesidades de financiamiento de los transportistas urbanos para la renovación del parque automotriz, determinando sus principales logros y dificultades. Es importante destacar, que de la misma forma que las instituciones asumen riesgos al otorgar créditos, los transportistas también los enfrentan y pueden estar dados por cambios en las políticas de créditos y por los niveles de inflación.

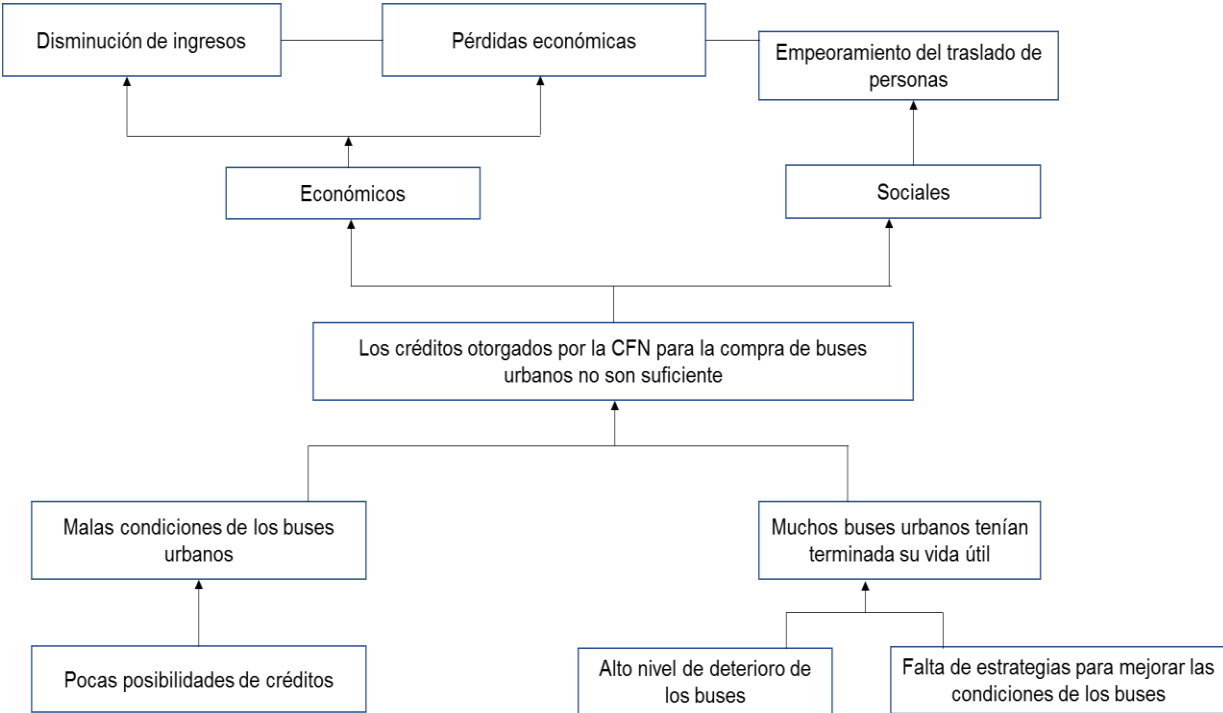
Con respecto a los créditos para adquirir buses urbanos, la Corporación Financiera Nacional a parte de la línea de crédito Plan Renova, dispone de diferentes líneas y programas crediticios como son: crédito de transporte público, financiamiento para el mejoramiento y repotenciación del vehículo, línea de renovación del parque automotor, y crédito directo.

Cabe recalcar que a pesar de otorgarse un número considerable de créditos y las ventajas en las tasas preferenciales que ofrece la Corporación Financiera Nacional, no todos los transportistas pueden acceder a ellos, esto se debe a que enfrentan el problema de los altos costos que implica renovar cada unidad de transporte urbano, por lo tanto, los propietarios prefieren conservar los buses hasta que ya no estén en condiciones de rodaje. Adicionalmente, otro problema que enfrentaron los propietarios de los vehículos urbanos para acceder al Plan Renova, fue que muy pocos transportistas lograron acogerse a este programa ya que el mismo no se difundió publicitariamente de una forma correcta.

Por otro lado, el Plan Renova se incentivó únicamente para compañías de transportes estructuradas, es decir trabajadores formales, por lo tanto, aquellos que no contaban con los permisos correspondientes actualizados, ni se encontraban enrolados a una compañía de transporte, no pudieron acceder a este programa (la CFN no cuenta con la información de la cantidad exacta de los que no pudieron acceder a estos préstamos). Otro de los problemas que existe para el acceso al crédito, son las restricciones propias del sistema financiero, debido a la existencia restringida de instituciones financieras que se dedican a ofrecer este tipo de crédito al transporte urbano, las posibilidades de impago, son uno de los mayores riesgos que se pueden enfrentar.

En la rama del transporte no se ha establecido un estudio que permita conocer el impacto que ha tenido el otorgamiento de los créditos para la compra de buses urbanos, para lo cual es preciso realizar un diagnóstico y seguimiento de todos los datos que se encuentran en el período 2012-2015. Las principales dificultades que dan origen al problema se muestran en el siguiente gráfico.

Figura 1: Árbol de problemas de la investigación

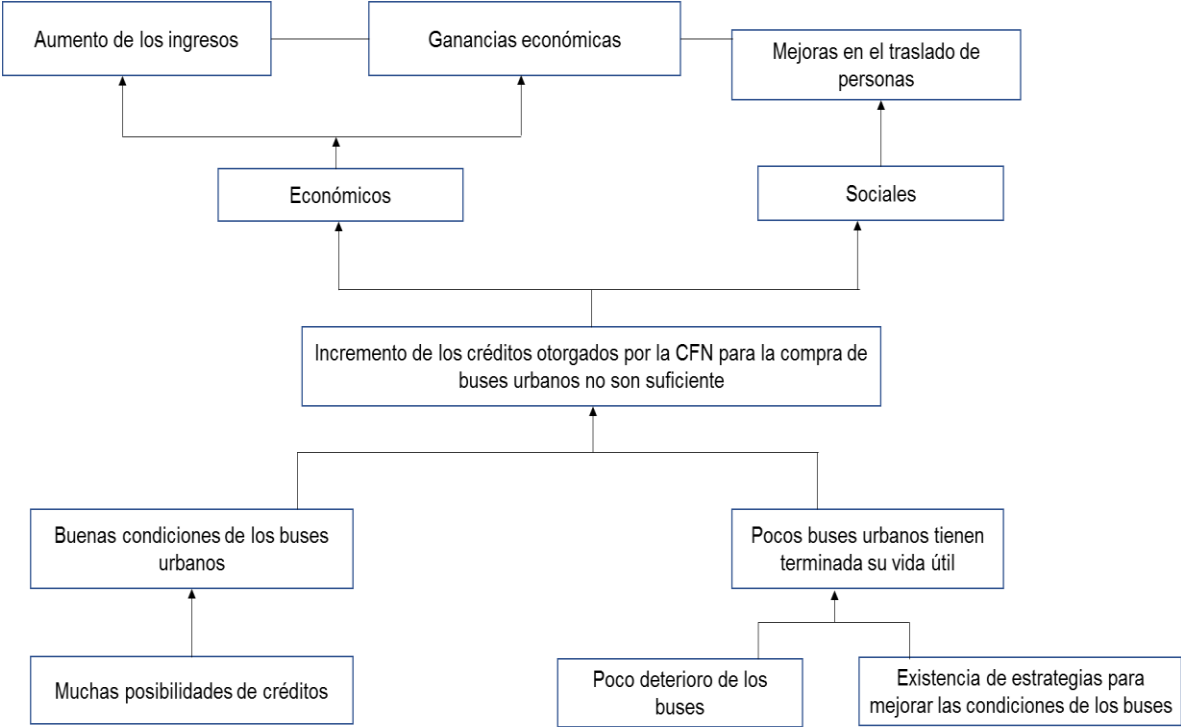


Fuente: Análisis realizado sobre documentos de la CFN
Elaboración: Dayana Acosta

Como se observa en la figura anterior existen causas que incentivan el otorgamiento de los créditos, como son, el alto nivel de deterioro de los buses, la falta de estrategias para mejorar las condiciones de los vehículos, la poca posibilidad de acceder a créditos, lo que trajo consigo que las condiciones de los buses urbanos empeoraran y que muchos de ellos ya tenían su vida útil terminada, lo que trajo como consecuencias o efectos, problemas económicos y sociales, como son la disminución de ingresos, las pérdidas económicas y el empeoramiento del traslado de personas, dado por las malas condiciones de los buses destinados a esta actividad.

El árbol de objetivos, a partir del árbol de problemas es el siguiente:

Figura 2: Árbol de objetivos de la investigación



Fuente: Análisis realizado sobre documentos de la CFN
Elaboración: Dayana Acosta

Como se puede observar en el árbol de objetivos, se pasa de lo negativo a lo positivo a partir de lo establecido en el árbol de problemas, transformando las causas en medios y los efectos en fines.

Metodología de Trabajo

Preguntas de la investigación

General

¿Cómo impactó económicamente en los clientes los créditos otorgados por la Corporación Financiera Nacional para la compra de buses urbanos, en el periodo 2012-2015?

Preguntas Específicas

- ¿Cómo han influenciado las líneas y productos de créditos de la CFN B.P para incentivar a los clientes a la compra de buses urbanos en el periodo 2012-2015?
- ¿Cómo las diferentes líneas y productos de créditos otorgados por la CFN B.P para la compra de buses urbanos ha generado un impacto económico en los clientes?
- ¿Cómo replantear las políticas crediticias de la CFN B.P orientadas a la compra de buses urbanos?

Objetivos de investigación

Objetivo General

- Evaluar el impacto económico en los clientes, de los créditos otorgados por la Corporación Financiera Nacional B.P para la compra de buses urbanos en el periodo 2012-2015, mediante métodos de análisis financiero y la propuesta de una nueva política crediticia para la CFN.

Objetivos Específicos

- Determinar la influencia de las líneas y productos de créditos de la CFN B.P para incentivar a los clientes a la compra de buses urbanos en el periodo 2012-2015.
- Evaluar el impacto económico generado en los clientes, gracias a las diferentes líneas y productos de crédito que brinda la CFN B.P para la compra de buses urbano.
- Elaborar una propuesta de política crediticia para la CFN, orientadas a la compra de buses urbanos.

Estrategia de Investigación

Para la presente investigación se utilizará la metodología cuantitativa enmarcada en el análisis de los datos de los números de créditos para la compra de buses urbanos otorgados y rechazados por la CFN. También se analizan los montos de los créditos, los estados financieros, lo cual permite realizar los cálculos para la propuesta de la investigación. Además, el paradigma cuantitativo se aprecia en la aplicación de la encuesta a una muestra de clientes, lo cual permitió obtener un diagnóstico de la política crediticia.

Se toma en consideración el método de investigación deductivo, porque se parte de información general para llegar al estudio específico o particular de los clientes de la Corporación Financiera Nacional CFN. Para conocer por medio del análisis económico y financiero que permita plantear propuestas y alternativas a las políticas crediticias. Se observan hechos desde lo general hacia lo particular dentro del contexto de una economía dolarizada como es el caso ecuatoriano; por lo cual se inicia con las descripciones teóricas fundamentales que permitan tener los supuestos claves y establecer posibles nociones teóricas. La investigación será de tipo descriptiva.

Estudio descriptivo: Tiene como objetivo que el investigador describa situaciones y eventos. Esto es, decir cómo es y se manifiesta determinado fenómeno. Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis. Este proyecto estará encaminado a describir los posibles problemas y el impacto que representan los créditos otorgados por la CFN a la compra de buses urbanos. (Sampieri, 2006:90-105)

Técnicas y procedimientos: en el presente trabajo se utilizan diferentes técnicas de recolección de la información, que por sus características así lo requieren, ellas son:

Observación participante: Albert 2007, señala que: "se trata de una técnica de recolección de datos que tiene como propósito explorar y describir ambientes...implica adentrarse en profundidad, en situaciones sociales y mantener un rol activo, pendiente de los detalles, situaciones, sucesos, e interacciones". (Albert, 2007:91).

Por otro lado, Taylor y Bogdan en el año 2006, plantean que:

En la observación será necesario tener en cuenta dos aspectos importantes, que pueden influir en el resultado obtenido tras la misma, es el ocultamiento y la intervención. En el ocultamiento el individuo observado puede percatarse de la existencia del observador y distorsionar la conducta. La intervención denota el grado en que el investigador, a diferencia de un observador pasivo, estructura del ámbito de observación en respuesta a las necesidades de estudio. (Taylor & Bogdan, 2000:102)

En otro ámbito Albert continúa diciendo, “su propósito es la obtención de datos acerca de la conducta a través de un contacto directo y en situaciones específicas. Es la técnica más empleada para analizar la vida social de los grupos humanos”. (Albert, 2007:91).

El autor aludido plantea además que este instrumento exige sin lugar a dudas de un observador que facilite el proceso de la investigación, se refiere a la observación como técnica, pero del mismo modo como instrumento, es responsabilidad del observador, poner sus cinco sentidos en función de lo que se quiere lograr observar, para lo cual establece un pequeño plan donde incluya todo lo que desea conseguir.

Es necesario llevar registros después de cada período en el campo de manera separada, indicando fecha y hora, realizando diferentes tipos de anotaciones como son: de observación directa: descripción de lo que se observa de manera cronológica. Interpretativas: comentarios personales. Temáticas: ideas, hipótesis, preguntas, especulaciones, conclusiones preliminares. Personales: sentimientos y sensaciones del propio observador (Albert, 2007:91)

Revisión de documentos:

En el uso de esta técnica, el investigador logra conocer cómo es el comportamiento del objeto del estudio seleccionado y su incidencia en los clientes de los créditos. (Rodríguez & Elssy, 2005:23). Los documentos a revisar serán tanto cualitativos como cuantitativos, es decir datos presentes en los resultados estadísticos y sus correspondientes análisis. Entre esos documentos se pueden mencionar los resultados de la cantidad de créditos otorgados para la compra de buses urbanos, para el período 2012 al 2015.

Se utilizará como técnica la encuesta que será aplicada a la muestra que se seleccione de los clientes que se han beneficiado de este tipo de crédito en la ciudad de Quito. Para ello se realiza el cálculo de la dicha muestra, mediante la fórmula:

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

Fuente: (Martínez A. , 2008)

Los elementos de la fórmula son los siguientes:

n = el tamaño de la muestra.

N = tamaño de la población.

p = probabilidad de éxito.

q = probabilidad de fracaso.

Z = Valor obtenido mediante niveles de confianza.

e = Límite aceptable de error muestra.

También se puede utilizar como apoyo la calculadora que aparece en la web, en la dirección, <http://med.unne.edu.ar/biblioteca/calculos/calculadora.htm>

Otro aspecto a tener en cuenta en la metodología del trabajo es la evaluación de impactos, a través de sus cuatro dimensiones, primera dimensión, segunda dimensión, tercera dimensión y cuarta dimensión, las que se explican en el párrafo destinado para ellas más adelante en la investigación.

Fuentes de información

La investigación se basa principalmente en información de fuentes primarias, provenientes de la Corporación Financiera Nacional CFN BP; esto, en lo referente a valores, líneas de crédito y productos orientados al financiamiento para la compra de buses urbanos en el periodo 2012-2015. Además, esta fuente proporcionará información de los clientes beneficiarios de créditos y de los que no pudieron acceder a los mismos, lo que posibilitará una evaluación de impacto comparativa de los distintos participantes en la generación de créditos anuales.

Para el planteamiento de la propuesta de políticas crediticias, se recurrirá a información de tipo documental proveniente de la Corporación Financiera Nacional, así como de organismos como la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Además, se aplicará una encuesta de satisfacción a los clientes que brinde orientaciones en la propuesta y planteamiento de un sistema de riegos y políticas institucionales, con una perspectiva integral que viabilice alternativas a las políticas crediticias de la CFN B.P orientadas a la compra de buses urbanos.

Se tendrán en cuenta las siguientes variables, los indicadores y fuentes.

Tabla 1: Variables, indicadores y fuentes

Variables	Indicadores	Fuentes
Producción de la industria del transporte	Producto Interno Bruto de Transporte Número de personas del sector	Banco Central del Ecuador - Producto Interno Bruto Por Industria INEC
Crecimiento de la industria del	Tasa de crecimiento del PIB transporte	Banco Central del Ecuador - Producto Interno Bruto Por

transporte		Industria
Crecimiento de buses urbanos	Tasa de crecimiento de buses urbanos	Instituto Nacional de Estadística y Censos – Anuarios de Transporte
Participación de los buses urbanos	Porcentaje de participación de buses urbanos con respecto al total de vehículos a nivel nacional	Instituto Nacional de Estadística y Censos – Anuarios de Transporte; y Agencia Nacional de Transito.
Líneas de crédito	Número de líneas de crédito	Corporación Financiera Nacional.
Montos de desembolsos	Valor de desembolsos para programas y proyectos relativos a buses urbanos	Corporación Financiera Nacional.
Estado de crédito	Tipos de estado de crédito	Corporación Financiera Nacional.
Tasas de interés según los programas	Porcentaje de interés según programas y proyectos relativos a buses urbanos	Corporación Financiera Nacional.
Estados Financieros	Detalles de los clientes de mayor desembolso, de los de desembolso medio y de los más bajos	Corporación Financiera Nacional.

Elaboración: Dayana Acosta

Procedimiento Metodológico

Para llevar a cabo un procedimiento exitoso se deben tener en cuenta diversos aspectos, como lo son la situación actual de los créditos, las mejoras de los buses urbanos y por ende, la mejora de las condiciones de vida de la población en el país, en tal sentido se proponen los siguientes pasos para desarrollar eficientemente la investigación:

- 1- Selección del período a analizar.
- 2- Definición de los objetivos del procedimiento.
- 3- Recolección de datos estadísticos.
- 4- Comportamiento de los créditos para la compra de buses urbanos.
- 5- Análisis de los créditos otorgados por la CFN para la compra de los vehículos urbanos.

- 6- Consideraciones de los análisis realizados.
- 7- Métodos de Análisis Financiero Vertical y Horizontal: a partir de la información anual proveniente de balances financieros y situación económica de los clientes ofrecidos por la Corporación Financiera Nacional. Las razones financieras que se calcularán son: Apalancamiento, Liquidez y Rentabilidad, Solvencia, punto de equilibrio, entre otros.

Punto 1: Queda establecido que el período de análisis será del 2012 al 2015.

Punto 2: Los objetivos del procedimiento son los siguientes:

- Determinar la cantidad de créditos otorgados para la compra de buses urbanos.
- Realizar una comparación de los años 2012 al 2015 para determinar el impacto del otorgamiento de créditos.
- Calcular los porcentajes de incremento de los créditos.

Punto 3: Los datos estadísticos serán recolectados por los documentos ofrecidos por la CFN.

Punto 4: De la revisión de documentos de la CFN, se puede conocer la cantidad de los créditos para la compra de buses urbanos.

Punto 5: Se realizarán los análisis del otorgamiento de los créditos, cantidad, monto de los créditos, entre otras cuestiones que decida la autora de la investigación.

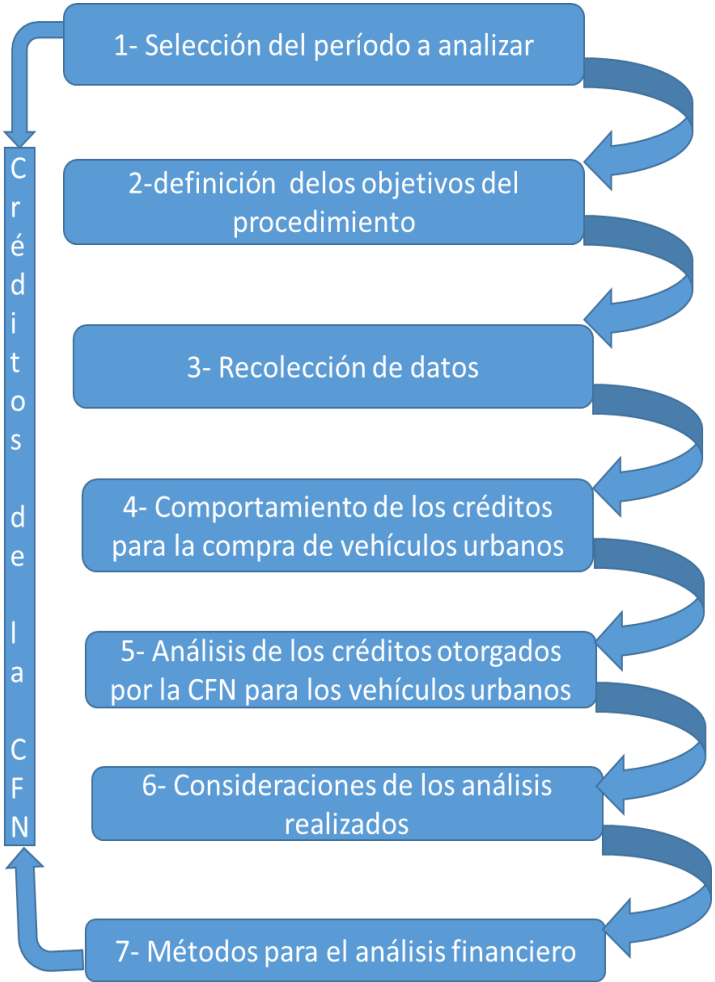
Punto 6: Análisis de los Estados Financieros de los clientes con mayores créditos otorgados, los créditos medios y los más bajos, mediante las razones financieras tanto de forma horizontal como vertical.

Punto 7: Propuesta de la nueva política crediticia para la CFN.

Punto 8: Valoraciones generales de la propuesta, aportando resultados que demuestren la factibilidad de los créditos y las principales ventajas de los mismos para ambas partes (clientes y la institución financiera).

Para la confección de la nueva política de crédito, se tomarán en cuenta los resultados que se obtengan de todo lo anteriormente planteado, para perfeccionar dichos mecanismos y que cada una de las partes se beneficie, disminuyendo los niveles de riesgos para cada uno de ellos.

Figura 3: Representación del procedimiento a seguir



Fuente: Corporación Financiera Nacional 2015
Elaboración: Dayana Acosta

En el gráfico se detalla la forma que adopta el procedimiento a seguir, transitando por cada una de las etapas en la propuesta del trabajo.

Fundamentación Teórica

Intermediarios Financieros

Los intermediarios financieros, son entidades las cuales prestan servicios, corriendo sus propios riesgos, se trata de establecer una relación entre las personas naturales o jurídicas que necesitan financiamiento y los que tienen esos recursos financieros disponibles, los cuales son establecidos mediante préstamos con sus respectivos intereses, para llevar a cabo determinada inversión o un uso en específico. (Medina, 2010:17)

Un ejemplo de estas instituciones son los bancos, los cuales surgieron desde tiempos remotos, un ejemplo de ello lo son los templos antiguos, en Babilonia, Egipto, Grecia y Roma que al principio funcionaron como cajas de depósitos, siendo los primeros tipos de bancos los que aparecen en la edad media y que fueron llamados como comerciales, allá por el año 1155, dedicados al tráfico pero también a aceptaban depósitos. Todo este sistema se fue perfeccionando hasta la época moderna que se dedica a varias funciones como ahorro de dinero, transacciones comerciales y el uso de créditos, todo ello bajo el uso de las nuevas tecnologías(Román , 2010:15).

Su actividad versa sobre dos enfoques:

En primer lugar: El enfoque de producción, los depósitos son asumidos como un producto final, lo que implicaría tomar a los bancos como empresas que producen dos servicios diferenciados entre sí: depósitos y créditos. En segundo lugar: El enfoque de intermediación supone a los depósitos como un servicio intermedio para la producción de crédito, lo cual implicaría que los bancos serían únicamente productores de crédito; por lo que obtienen sus ganancias sobre la base de su actividad de intermediación financiera; diferencia conocida como el margen de intermediación financiero. (Sánchez, 2013:25)

Los intermediarios financieros, como se ha mencionado en párrafos anteriores pueden ser los bancos comerciales, los bancos de ahorros, otras asociaciones de préstamos, las cooperativas, las compañías de seguro, otras pueden ser las compañías mutualistas de inversión, así como las cajas de jubilaciones, entre otras entidades. (Chandler, 2012:1-118)

El papel de los bancos en el proceso de asignación de recursos

Las instituciones financieras en su desarrollo abarcan muchas organizaciones, las cuales se dedican a todo tipo de comercialización de bienes o de servicios, pero cada una de ellas tiene su propia manera de actuar y de realizar los préstamos que le son solicitados y en dependencia de los recursos que desea obtener. Todas estas cuestiones están encaminadas a la asignación de recursos financieros que serán utilizados posteriormente por el organismo que lo solicita, lo que conlleva a un incremento de las capacidades técnicas de los prestatarios, logrando aprovisionarse de bienes públicos o privados de manera global. (Titelma, 2013:16)

El otorgamiento de los créditos se realiza a determinados sectores productivos incluso a menor precio para incentivar el incremento de los servicios o de las producciones en dependencia de los que necesita cada entidad, esto puede basarse por ejemplo en la diferenciación de las tasas de interés. (Titelma, 2013:16)

Los bancos se consideran entidades las cuales se encargan de captar recursos en forma de depósitos, prestar dinero y realizar servicios financieros donde sus pasivos se aceptan como dinero, lo cual permite que dentro de la economía ocupen un papel muy importante, ejerciendo una influencia medular en la asignación de recursos de capital, lo cual incentiva sin lugar a dudas el crecimiento económico de la sociedad, estas demandas de dinero se pueden considerar como pasivos divisibles, créditos a corto plazo, que se consideran de bajo riesgo o los de largo plazo que implican un riesgo mayor.

Los grandes proyectos mundiales funcionan a partir de los créditos que le son otorgados por las instituciones financieras, incluso las economías que tiene un nivel muy bajo de intermediación, así como los mercados financieros pequeños, los que no tienen ahorros suficientes que puedan solventar las situaciones que se les presente en un período de tiempo dado.

Crédito

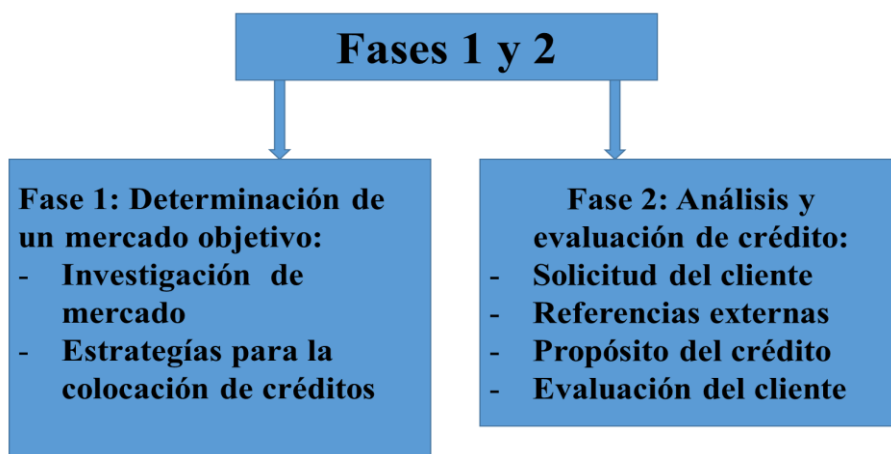
La administración de los créditos está ligada estrechamente en la forma en que se debe cuantificar determinado riesgo, por lo que cada una de las etapas por las que transita tiene que estar bien establecidas y la planificación debe ser la adecuada. La institución financiera por lo tanto debe tener claro todos los aspectos que se relacionan con el otorgamiento de los créditos, hay clientes por ejemplo que requieren recursos de forma permanente, mediante el cual establecer las actividades económicas vitales para su institución, ya sea de comercialización, de producción o de servicios, sin embargo no pueden dejar de pensar en los parámetros de seguridad que ello significa y de los límites establecidos por los reglamentos y las normativas legales.

Crédito “Es el uso de un capital ajeno por un tiempo determinado a cambio del pago de una cantidad de dinero que se conoce como interés. Obtención de recursos financieros en el presente sin efectuar un pago inmediato” (Horne, 2007:359)

En cuanto a la demanda de los créditos, las Instituciones Financieras privadas experimentaron un fortalecimiento, principalmente en los segmentos, Microcrédito, Consumo y Productivo. Para el segmento crediticio de la Vivienda se observa un debilitamiento de la demanda (Banco Central de Ecuador , 2014).

Un proceso de crédito se divide en varias fases, las cuales se exponen en la siguiente figura, cada una de ellas a su vez debe tener en cuenta diversos factores que le son imprescindibles para el buen funcionamiento de la estrategia que persigan ambos interesados.

Figura 4: Fases 1 y 2 del proceso de crédito

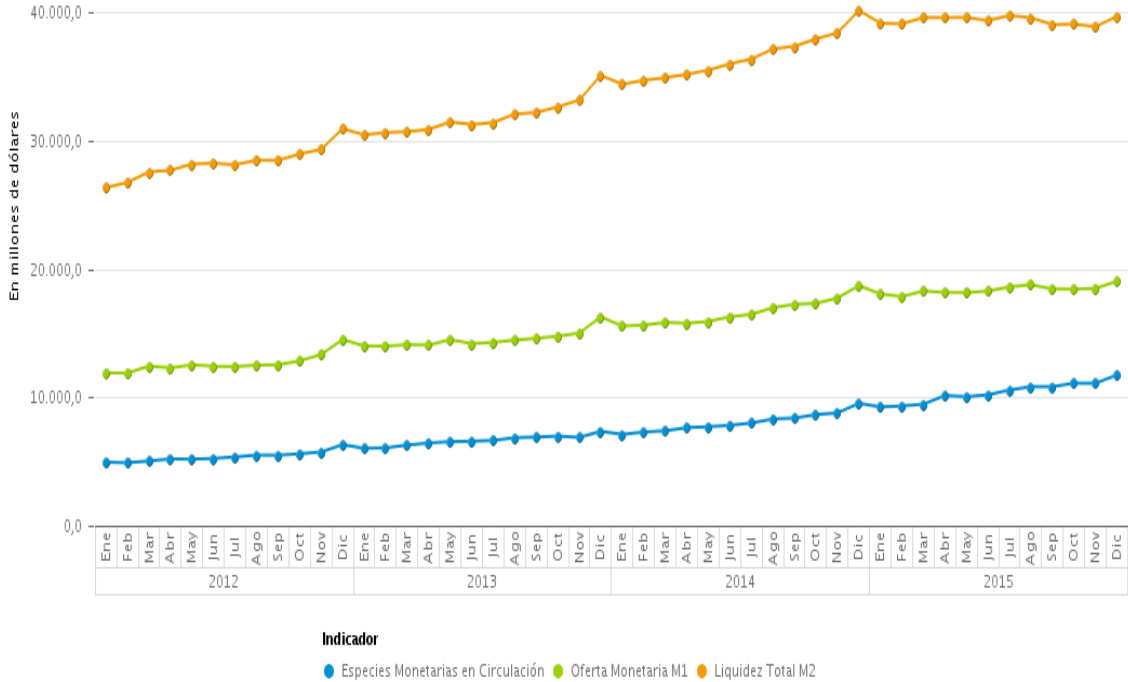


Fuente y elaboración: Análisis financiero y evaluación de riesgo de Crédito en la Cooperativa de Ahorro y Crédito La Merced(Tenorio & Pesantez, 2013:18-30)

En estas fases, hay que establecer los criterios de otorgamiento de los créditos a partir las investigaciones que se hagan en el mercado, reconociendo la situación de las instituciones que lo solicitan, así como la posición competitiva de la institución financiera, de ahí es que se establecen los criterios para otorgarlos, también se tiene en cuenta la solicitud del cliente, pero para ello debe referenciar en el entorno el comportamiento de los créditos por su tipo y propósito de la solicitud. La evaluación del cliente se debe efectuar ya que, mediante ello, se puede reconocer la solvencia económica del mismo, su ubicación en el mercado, la confiabilidad en la devolución en el tiempo pactado entre otros aspectos que desee conocer la entidad financiera.

En el gráfico que se muestra a continuación puede verse la oferta monetaria y la liquidez total según los datos ofrecidos por el Banco Central de Ecuador, donde se observa el incremento de la oferta monetaria a través de los años del periodo de análisis.

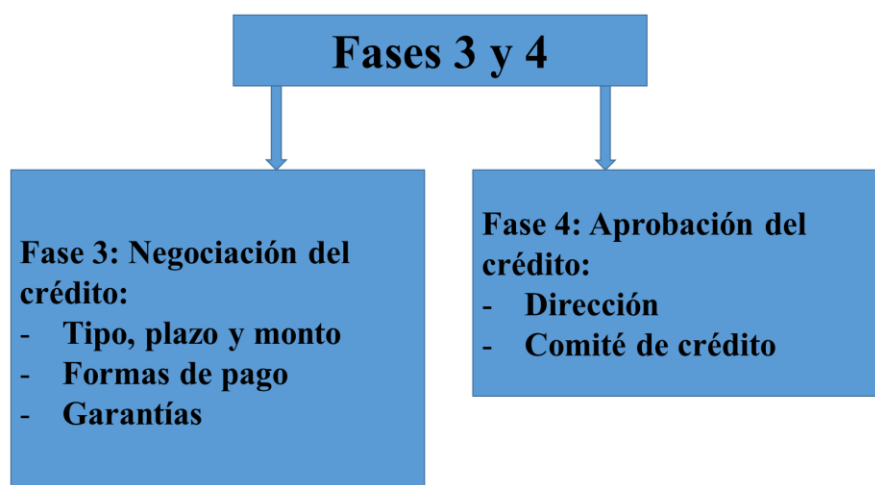
Gráfica 1: Oferta monetaria (m1) y liquidez total (m2), (2012-2015)



Fuente y elaboración: Banco Central de Ecuador 2015

Para otorgar créditos se establecen procedimientos, en dependencia de las características de los clientes y de la entidad financiera de que se trate, sin embargo, en cada uno de ellos se tienen en cuenta las siguientes fases.

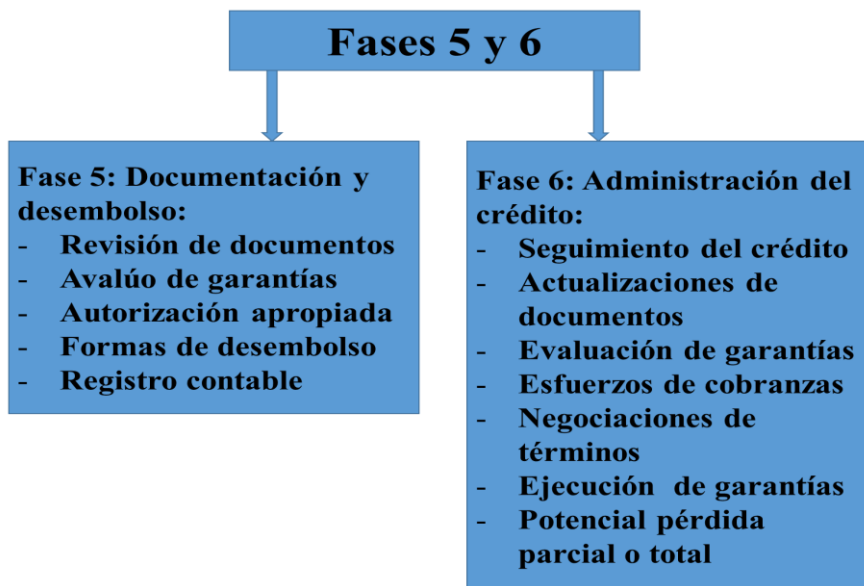
Figura 5: Fases 3 y 4 del proceso de crédito



Fuente y elaboración: Análisis financiero y evaluación de riesgo de Crédito en la Cooperativa de Ahorro y Crédito La Merced (Tenorio & Pesantez, 2013:18-30)

En las fases 3 y 4 se negocia con el cliente, cómo serán los plazos de pago, así como los montos a pagar y los intereses a establecer, las garantías de pago de cada una de las partes involucradas, la decisión de otorgar el crédito está en manos de la dirección o de un comité previamente creado para este fin.

Figura 6: Fases 5 y 6 del proceso de crédito



Fuente y elaboración: Análisis financiero y evaluación de riesgo de Crédito en la Cooperativa de Ahorro y Crédito La Merced (Tenorio & Pesantez, 2013:18-30)

En estas últimas fases, ya se realiza toda la documentación correspondiente al otorgamiento del crédito, se revisan los documentos, las formas de garantías y desembolsos, el registro contable y la autorización de forma apropiada, para administrar el crédito otorgado, es necesario, hacerle un seguimiento e ir evaluando las garantías, se coordinan las formas y los esfuerzos en su cobranza, así como evaluar posibles pérdidas.

En el caso de la CFN, estas fases se pueden resumir de la siguiente forma:

- 1- Revisión de requisitos.
- 2- Visita al cliente.
- 3- Ingreso de la solicitud al sistema.
- 4- Elaboración del informe de viabilidad.
- 5- Presentación a la instancia de aprobación.
- 6- Comunicación del resultado del crédito.

Para cada una de estas etapas se realizan una serie de pasos que se encuentran plasmados en los documentos de la entidad financiera, en el manual de procesos (CFN, 2015:16).

Otro de los aspectos importantes a tener en cuenta a la hora de otorgar los créditos, es su política a aplicar, los criterios que se manejen deben estar compartidos por todos los agentes que participan en la negociación, esto se conoce como política de crédito, ello implica un conjunto de normativas o resoluciones que rigen todas las etapas por las que debe transitar un crédito, esto hace posible que la gestión se viabilice y se torne lo más eficiente posible.

Dentro de las instituciones financieras, las políticas que se establecen en el otorgamiento, control y seguimiento de los créditos son indispensables, por lo que se debe asumir esta responsabilidad para evitar malos manejos. El comité de crédito es el responsable de esta tarea. Este comité debe estar conformado por personas con jerarquía dentro del centro, así como una vasta experiencia en los temas crediticios.

Para una correcta política de crédito es preciso tener en cuenta muchos elementos ya que ella constituye una herramienta de trabajo, mediante la cual se establece la estrategia de la entidad, hay que tener en cuenta elementos del tipo externo e interno.

Elementos externos:

- 1- Marco legal
- 2- Competencia directa
- 3- Competencia indirecta
- 4- Depositantes e inversionistas
- 5- Demandantes de crédito
- 6- Nivel tecnológico

Elementos internos:

- 1- Debilidades
- 2- Fortalezas
- 3- Costos, precios y rentabilidad

Existen diferentes tipos de créditos, los cuales se exponen en la siguiente tabla:

Tabla 2: Clasificación de créditos en el Ecuador

Clasificación	Características
Créditos informales	Los créditos informales son aquellos que no cuentan con características de documentación que garanticen la realización de un crédito. (Escobar & Berrazueta, 2012:xxxii)
Créditos formales	Los créditos formales están vinculados a los establecidos mediante entidades financieras, bancos o cooperativas, es decir que cuentan con características de documentación mediante las cuales se garantiza la realización de un crédito. (Escobar & Berrazueta, 2012:xxxii)
Bancarios	Son todos aquellos créditos otorgados por las empresas del sistema financiero a las distintas empresas para invertir ya sea en activos fijos, aumentar la producción, pagar deudas a sus acreedores, aumentar sus ventas, aumentar sus líneas de productos. Así como también a personas naturales o jurídicas que necesitan recursos para financiar sus actividades. (Escobar & Berrazueta, 2012:xxxii)

Comercial	Todos aquellos dirigidos al financiamiento de actividades productivas, las operaciones de tarjetas de crédito corporativas y los créditos entre instituciones financieras. Crédito Corriente: Préstamo concedido a través de una tarjeta de crédito donde el cliente realiza sus consumos y puede pagar sin recargo en el mes siguiente al estado de cuenta. (Superintendencia de Bancos y Seguros, 2015)
Consumo	Los otorgados a personas naturales que tengan por destino la adquisición de bienes de consumo o pago de servicios; que generalmente se amortizan en función de un sistema de cuotas periódicas y cuya fuente de pago es el ingreso neto mensual promedio del deudor, entendiéndose por éste el promedio de los ingresos brutos mensuales del núcleo familiar menos los gastos familiares estimados mensuales. (Superintendencia de Bancos y Seguros, 2015)
Vivienda	Los otorgados a personas naturales para la adquisición, construcción, reparación, remodelación y mejoramiento de vivienda propia, siempre que se encuentren amparados con garantía hipotecaria y hayan sido otorgados al usuario final del inmueble; caso contrario, se considerarán como créditos comerciales. (Superintendencia de Bancos y Seguros, 2015)
Microempresarial	Es todo crédito concedido a un prestatario sea persona natural o jurídica, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria, destinado a financiar actividades de micro empresas de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades, adecuadamente verificadas por la entidad en su calidad de prestamista. (Superintendencia de Bancos y Seguros, 2015)

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros 2015

Elaboración: Dayana Acosta

Políticas crediticias

Las políticas crediticias son las acciones que le permiten a una institución financiera la creación de su diseño propio para establecer estrategias que le permitan una mejor toma de decisiones, en lo que al manejo de créditos se refiere. La gerencia es la encargada de la elaboración de esta política, apoyada en el criterio de los especialistas en esta rama, de esta forma se evitan riesgos financieros por el impago de los créditos por parte de los beneficiarios, actuando con rapidez en los cobros que se presentan con peligro de no pago.

Las políticas de créditos deben ser escritas de forma clara, uniforme, flexibles, adaptables y de rutinas eficientes. De todo lo anterior se desprende que estas políticas constituyen un conjunto de criterios, directrices y lineamientos que van a ser utilizadas para determinar el destino de los recursos financieros, que se van a otorgar en forma de crédito, para inducir el desarrollo de sectores que tiene prioridades para desarrollarlos, utilizando mecanismos como las tasas de interés, las tasas de redescuento y otros de carácter normativo (Esparza, 2012).

Existen factores que inciden en la política crediticia, en primer lugar, las condiciones políticas y sociales del país del que se trate, la situación del sector en que se trabaja, las necesidades de los flujos de efectivo del acreedor, las políticas crediticias implementadas por las competencias más fuertes del sector y las utilidades de los productos.

Para clasificar la política crediticia se utilizan dos términos fundamentales, por un lado, la política blanda y por el otro la política dura, las cuales están determinadas por una serie de factores que se exponen a continuación:

En el caso de la política blanda: Debe existir una situación financiera equilibrada, la necesidad de la creación de mayores fuentes de recursos, la apertura de nuevos mercados o la absorción de una mayor porción de estos, trabajar con un punto de equilibrio en ventas que sea amplio, necesidad de realizar inventarios en demasía, alta rentabilidad, los productos tienden a volverse obsoletos y cuando es necesario enfrentar una acentuada competencia en precio y plazo.

En el caso de una política dura: Se puede clasificar de esta manera, cuando existe una situación que impide asumir amplios riesgos crediticios, cuando existe una mayor demanda de los productos y no existen posibilidades de ampliar la oferta, vender productos de escasa rentabilidad, las condiciones macroeconómicas circunstanciales y la producción de artículos de elevado costo para clientes específicos (Esparza, 2012).

Las políticas de forma general se basan en cuatro aspectos fundamentales:

- 1- Riesgo de la cartera: En este aspecto se tendrá en cuenta el tipo de concentración de la cartera, tienen que estar bien definidos los montos, la cantidad de clientes, el sector económico a que corresponde, esta diversidad reduce el riesgo de la cartera.
- 2- Riesgo por cliente: hay que evitar en caer en extremos, es decir en cantidades desproporcionadas en el otorgamiento de los créditos, así como tener en cuenta la calidad del crédito.

- 3- Posición respecto al destino: Los créditos no deben otorgarse sin conocer el destino, ni para pagar a otra institución financiera, los proyectos no deben ser financiados en un 100% (para disminuir el riesgo financiero con respecto al préstamo que se haga).
- 4- El requerimiento de la información: Hay que estar constantemente atentos a la evolución o los cambios que se pueden dar en el entorno, lo mismo en las políticas industriales como en la económica, en caso de existir limitaciones en la información y para evitar mayores riesgos pues es mejor no otorgar el crédito.

Todo crédito que se va a otorgar debe ser evaluado, y tener conocimiento de que todos tienen riesgos, con estos análisis para su otorgamiento lo que se trata es de disminuir el riesgo, si se tiene duda de la honestidad del cliente es mejor no otorgarlo, y si el cliente cuenta con seriedad y honestidad, pero ha tenido problemas financieros, se consideran malos clientes de créditos.

Entre los aspectos necesarios para la evaluación de los clientes está el análisis de sus balances financieros, la conducta que haya tenido en créditos anteriores, meditar sobre las formas de pago en dependencia de las características de los clientes, entre otros aspectos que cada entidad financiera quiera incluir dentro de su política.

Las fuentes de pago deben ser más de una, de existir solo una hay que analizar la seguridad razonable para el cumplimiento de los pagos, los clientes que soliciten el servicio por primera vez, deben ser analizados con mayor profundidad que los clientes habituales, debido al desconocimiento de su capacidad de pago.

Las llamadas cuatro S son indispensables para que las entidades del tipo financiero que vayan a otorgar crédito, lo realicen corriendo el menor riesgo posible, ellas son:

- 1- Seriedad: Honestidad y moral del cliente.
- 2- Simulación de la capacidad de pago: Situación de los flujos futuros de caja del cliente.
- 3- Situación patrimonial: Patrimonio que tiene como respaldo.
- 4- Segunda fuente de pago: Si falla la primera fuente de pago, debe tener una segunda variante para asumir la deuda con la institución.

A groso modo éstos son los aspectos más importantes a tener en cuenta a la hora de crear las políticas crediticias independientemente del tipo de institución, todo lo cual hará posible, la disminución de los riesgos, la garantía en las relaciones contractuales con los clientes y el incremento de la rentabilidad y la liquidez de la institución.

Imperfección del mercado de crédito

La incertidumbre de los mercados se origina por la presencia de diferencias, en cuanto a la disponibilidad de recursos financieros de las entidades, así como su posicionamiento en el mercado, por lo que muchas empresas tienen más dificultades que otras para realizar sus pagos, esto lo provoca la falta de garantías para el retorno de las obligaciones con las entidades financieras. A esto se le llama imperfección del mercado de crédito, lo cual al mismo tiempo es una limitante para el otorgamiento de créditos para realizar nuevas inversiones o ampliar las ya existentes (Díaz, 2011:103-133).

Por otro lado hay que plantear que la demanda real del préstamo es superior a la oferta, ello trae consigo que no exista un equilibrio de mercado de crédito, esta es una de las cuestiones por lo que muchas de las personas que solicitan créditos son rechazadas, lo que demuestra que la demanda no es cubierta en su totalidad y siempre van a existir necesidades de este tipo de financiamiento, los bancos establecen medidas de protección para limitar los créditos, esto ayuda a que los riesgos sean mucho menores a la hora de cobrarle a los clientes los montos y las tasa de interés establecidas. (Pita, 2015)

Otras de las causas que pueden originar las imperfecciones del mercado de crédito, son los mercados de competencia imperfecta, debido a que las personas naturales o jurídicas tiene grandes diferencias en cuanto a la disponibilidad de recursos, así como su posición en el mercado, por lo que muchas van a presentar mayores dificultades de pago que otras, esto se debe a que no cuentan con los recursos financieros necesarios para enfrentar sus obligaciones. (Díaz, 2011:103-133)

Riesgo crediticio

Para lograr una correcta administración de los riesgos, hay que tener en cuenta que es un proceso mediante el cual las instituciones del tipo financiero, pueden controlar y medir los tipos de riesgos que le son inherentes a los negocios, de esta manera se puede definir el tipo de riesgo del que se trate.

En el caso específico de las instituciones financieras, tiene por su puesto la obligación de administrar sus riesgos, para lo cual deben buscar alternativas formales, cada entidad financiera tiene su perfil de riesgo, en dependencia de las actividades y servicios que realiza, no existe un esquema único, y cada entidad lo desarrolla a su beneficio propio.

Par identificar los riesgos deben basarse en procesos continuos, apoyándose en las políticas y estrategias de la institución financiera de que se trate, y establecer en qué punto debe estar el riesgo aceptable, los que se clasifican teniendo en cuenta las normas y procedimiento que las autoridades definen como límites, los cuales no deben ser estáticos, sino flexibles para que puedan ajustarse a nuevas condiciones que puedan presentarse. Para el otorgamiento de los créditos existen diferentes métodos:

- 1- Método estándar: Están incluido los lineamientos mediante los cuales se puede establecer la elegibilidad en el otorgamiento de un crédito, de no tenerlos en cuenta el riesgo puede alcanzar un total del 100%.
- 2- Método de medición avanzada: Exige la existencia de un capital de riesgo operativo que es determinada por un capital propio de la entidad natural o jurídica se solicita el crédito
- 3- Métodos basados en calificaciones internas: En este método los principales factores de riesgo actúan como argumento determinante para el cálculo de la existencia de capital mínimo.
- 4- Métodos del indicador básico: En este método se cubre el riesgo operativo con un capital equivalente o un porcentaje fijo.

Estos métodos se van a establecer en dependencia de la política de la entidad que va a otorgar el crédito, para determinar las prioridades y la forma en que se va a cubrir el préstamo, para asegurar el pago y que el porcentaje de riesgo sea mínimo (García & Salazar, 2005).

Otro aspecto a tener en cuenta es que luego de identificar los riesgos sean cuantificados y medidos, para poder definir si se encuentra en los límites fijados, al mismo tiempo que se calcule su impacto económico, para que la administración pueda tomar las decisiones precisas, revisándolo y actualizándolos según se requiera, como se expone a continuación:

- 1.- Estrategia de negocio de la entidad, que incluirá los criterios de aceptación de riesgos en función del mercado objetivo determinado y de las características de los productos diseñados para atenderlos. Dicha estrategia deberá contar con fundamentos teóricos y empíricos adecuados y estará debidamente documentada;
- 2.- Políticas para la administración integral de riesgos y definición de límites de exposición para cada tipo de riesgo, así como de excepciones, dictadas por el directorio.
- 3.- Procedimientos para identificar, medir, controlar, mitigar y monitorear los distintos tipos de riesgo;

- 4.- Una estructura organizativa que defina claramente los procesos, funciones, responsabilidades y el grado de dependencia e interrelación entre las diferentes áreas de la institución del sistema financiero, que deberá incluir el comité y la unidad de administración integral de riesgos.
- 5.- Sistemas de información que establezcan los mecanismos para elaborar e intercambiar información oportuna, confiable, fidedigna, tanto interna como externa. (Paz, 2005: 4-6)

El riesgo crediticio puede presentarse cuando la contraparte tiene dificultades o su disposición es poca para cumplir con las obligaciones a las que se han comprometido. En el caso de las Cooperativas de Ahorro y Crédito, debido a la actividad que realizan están expuestas al riesgo crediticio, pueden incurrir en pérdidas y al mismo tiempo disminuir el valor de sus activos, esto está dado por supuesto por el incumplimiento de los términos acordados en el contrato.

Una de las definiciones más comunes del riesgo crediticio: “Es la posibilidad de pérdida al incumplimiento del prestatario o la contraparte en operaciones directas, indirectas o de derivados que conlleva el no pago, el pago parcial o la falta de oportunidad en el pago de las obligaciones pactadas”. (Resolución no JB-2004-631, 2004)

Estos riesgos son muy antiguos y son los más comunes que se presentan en cualquiera de los tipos de instituciones financieras, por lo que es muy importante tenerlo siempre en cuenta a la hora de decidir la prestación de este tipo de servicio.

En la actualidad se han sumado otros eventos que pueden afectar el valor de los créditos, lo cual no significa necesariamente incumplimiento en los mismos, por ejemplo, en los cambios de la calidad de un crédito, es por ello que se deben tener presente factores como:

- 1- Las probabilidades de incumplimiento.
- 2- Las correlaciones entre incumplimientos.
- 3- La concentración de la cartera.
- 4- La recuperación en caso del incumplimiento de los deudores.

Para los análisis de riesgos deben considerarse factores externos y factores internos.

Externos: El crecimiento de la economía implica un menor desempleo, por tanto, menor índice de calidad de la cartera, cada sector tiene diferentes caminos dentro de la economía, es decir un sector puede tener crecimiento y el otro decrecimiento. Otro factor es la actividad

económica asociada al cliente, esto va a depender de la labor o el puesto de trabajo que tiene dentro de la sociedad, o de la empresa en la cual labora.

Internos: la responsabilidad de la administración, su estructura, el análisis que se haga para el otorgamiento de los créditos, donde hay que tener en cuenta aspectos claves para lograr la confiabilidad en las transacciones, como son:

- 1- El tipo de crédito
- 2- El objetivo básico para el otorgamiento de los créditos.
- 3- La composición de los créditos.
- 4- La clasificación de los créditos.
- 5- Los tipos de créditos.

Consideraciones del transporte urbano

Estas y otras cuestiones son importantes tener en cuenta a la hora de otorgar los créditos y de la forma en que se haga, es decir las formas de pago, los períodos, entre otras cuestiones ya mencionadas que puedan aminorar los riesgos crediticios.

El transporte público tiene gran importancia dentro de cualquiera de los países, aún más para el Ecuador, que es un país en desarrollo y muchas personas no tienen acceso a la compra de autos particulares por lo que deben trasladarse a cumplir con las actividades diarias en los buses urbanos con los que se cuenta en la ciudad, su movilidad es rápida, segura y su costo es razonable. En las ciudades que generan desarrollo, este tipo de transporte además de que es muy importante para que las personas puedan trasladarse hacia centros de trabajos y de estudios, traen consigo mayor congestión vehicular.

Este tipo de transporte al mismo tiempo permite el desarrollo de las sociedades, generando eficiencia en los procesos urbanos, una ciudad que no tenga transporte público, prácticamente se paraliza, disminuye espacios, energía, permite desplazamientos más eficientes, cuando se trata de buscar la productividad de una ciudad, es imprescindible que el transporte público se vuelva más práctico y asequible (Arias, 2015:28).

Cuando los niveles de pobreza son medios o altos, el transporte urbano contribuye al acceso a personas con escasos recursos, sumado a que pueden vivir en lugares apartados y necesitan trasladarse hacia céntricas zonas para buscarse su sustento y el de su familia. Es por ello que estos medios de transportes deben estar en óptimas condiciones para el confort de los pasajeros, además de que cuenten con los requisitos para su buen funcionamiento, es por ello que renovarlos cada cierto tiempo implica un aspecto de suma importancia, pero para eso sus dueños, necesitan créditos que les permitan realizar estos arreglos o la compra de buses nuevos, es aquí donde entra a jugar su papel la CFN y sus créditos destinados a esos aspectos.

Acceso a créditos de buses urbanos en el Ecuador

El programa de los créditos para el mejoramiento de los buses urbanos, comienza a partir de la idea de las instituciones gubernamentales, pero en consentimiento y coordinación del sector privado, los cuales están conformados por los transportistas y las empresas del sector. Existía un número de vehículos considerable que desde al año 2007 se venían observando con dificultades, lo cual se mantuvo en los años venideros, a continuación, se exponen los rangos de años en los que se encontraban dichos autobuses en al año 2009.

Tabla 3: Composición del parque de vehículos por rango de años de uso, 2012-2015.

Número por tipo de vehículo										
Rango en años	Automóvil	Camión	Camioneta	Especial	Jeep	Omnibus	Tanquero	Tráiler	Volqueta	Total
Más de 30	847	1.712	879	1	3	55				3.497
De 25 a 29	1.131	1.559	765	4	9	315	5	1		3.789
De 20 a 25	1.154	1.503	405	2	7	277	8		3	3.359
De 15 a 19	3.470	3.226	1.928	19	116	501			6	9.266
De 10 a 15	13.506	3.388	4.402	30	18	3.421	8		19	24.592
Total	20.108	11.388	8.179	56	153	4.569	21	1	28	44.503
Porcentaje	45.20%	25.60%	18.40%	0.10%	0.30%	10.30%	0.00%	0.00%	0.10%	100.00%
Composición porcentual										
Rango	Automóvil	Camión	Camioneta	Especial	Jeep	Omnibus	Tanquero	Tráiler	Volqueta	Total
Más de 30	4.20%	15.00%	10.70%	1.80%	2.00%	1.20%	0.00%	0.00%	0.00%	7.90%
De 25 a 29	5.60%	13.70%	9.40%	7.10%	5.90%	6.90%	23.80%	100.00%	0.00%	8.50%
De 20 a 25	5.70%	13.20%	5.00%	3.60%	4.60%	6.10%	38.10%	0.00%	10.70%	7.50%
De 15 a 19	17.30%	28.30%	23.60%	33.90%	75.80%	11.00%	0.00%	0.00%	21.40%	20.80%
De 10 a 15	67.20%	29.80%	51.40%	53.60%	11.80%	74.90%	39.10%	0.00%	67.90%	55.30%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Servicio de Rentas Internas (SRI, 2015)

Elaboración: Dayana Acosta

Una de las cosas que caracteriza la economía del Ecuador, es su movimiento por las calles y las carreteras urbanas, el transporte mantiene en circulación a toda la nación, proporcionándoles medios mediante los cuales se puede desarrollar en todos los sectores de la economía y de la sociedad, además de ser el negocio de muchas familias, las cuales viven de ofrecer este servicio. Es por ello y por los problemas que en el período analizado se han presentado con el parque de buses, la CFN, ofrece para las personas interesadas un crédito mediante el cual puede mejorar este tipo de servicio tan importante dentro de la economía de cualquier sistema, este préstamo está conformado por un portafolio de productos crediticios, que están pensados para estimular el desarrollo productivo del país.

Los vehículos que se pueden adquirir pueden ser nuevos o usados, lo que sí debe estar claro es que los mismos van a ser utilizados en la actividad del transporte urbano, los taxis, el transporte de carga liviana, el transporte interprovincial, el transporte escolar y el transporte pesado.

Para establecer las estrategias de los créditos que ofrece la CFN, hay que tener en cuenta que existen dos tipos de ellos, los microcréditos y el crédito directo. En el caso del microcrédito, el cliente interesado puede obtener desde 5,000.00 a 20,000.00 dólares a pagar hasta 5 años de la amortización de la deuda, cubriendo hasta el 80% del valor del vehículo. Sin embargo, con el crédito directo con el cual se pueden obtener créditos por más de 20,000.00 dólares, pagaderos en 8 años, abarcando el 100% del valor del vehículo.

Líneas y productos crediticios de la CFN

El desarrollo de la nación no se alcanza sin solventar con financiamiento oportuno a todos los sectores de la economía, y hacia todas las regiones, los proyectos del Ecuador tienen que desarrollarse en base a los créditos que sean otorgados por las diferentes instituciones financieras. Comprometida con todo esto, la Corporación Financiera Nacional, se ha lanzado a la tarea de apoyar a los emprendimientos mediante sus líneas de créditos, las cuales se muestran en la tabla siguiente.

Tabla 4: Créditos de la CFN vigentes en los años 2012-2015

Líneas de crédito	Descripción
Crédito de fomento productivo CFN	Esta línea de crédito de la CFN hace parte del Programa de Fomento Productivo que llega a las regiones apartadas o desatendidas por la banca tradicional con el soporte financiero que allí se requiere para sacar adelante proyectos viables y

	rentables.
Crédito de Capital de Trabajo CFN	Alternativa de inyección oportuna de capital que cubre 12 categorías productivas del Ecuador y que hace posible, a partir de \$50.000 contar con los recursos suficientes para impulsar negocios en gran variedad de actividades económicas.
Crédito automotriz CFN	Se trata de una solución viable de la CFN para que los ecuatorianos vinculados al gremio del transporte puedan comprar vehículos nuevos o usados que amplían o fortalecen su operación comercial.
Crédito de desarrollo del turismo de CFN	Línea de crédito puntual que busca desarrollar todo el potencial turístico del Ecuador. Financia negocios hoteleros, pero también iniciativas conexas al turismo como alimentos o transporte.
Crédito directo para el desarrollo de la CFN	Como su nombre lo indica, este crédito financia de manera directa diversos aspectos de la actividad productiva de los sectores más necesitados en Ecuador. Mediante este crédito, la CFN da respaldo a personas naturales, así como a personas jurídicas cuyo capital de base puede ser privado, público o mixto.
Crédito de fondo de garantía	Es un mecanismo de confianza para los bancos y un puente que facilita los créditos para micro y pequeños empresarios que no tienen forma de aportar las garantías que los bancos exigen. Este fondo se constituye en garante y está en capacidad de responder si el beneficiario del préstamo no paga por alguna razón.
Crédito forestal	Un crédito especializado en la producción agroforestal ecuatoriana, que beneficia especialmente a los cultivadores de especies maderables.
Crédito multisectorial CFN	Línea de crédito que suple grandes necesidades de aquellos sectores poco cubiertos por la banca tradicional o que sencillamente no disponen de las suficientes garantías para acceder a

	créditos regulares.
--	---------------------

Fuente: Corporación Financiera Nacional 2015

Elaboración: Dayana Acosta

Tabla 5: Alcance de los tipos de créditos de la CFN en los años 2012-2015

Líneas de crédito	Alcance
Crédito de fomento productivo CFN	<p>En el mapa de potencialidades y necesidades del país, el CFN atiende con especial prioridad, a través de este programa de fomento, a las provincias más pobres y a las regiones de frontera como la Amazonía ecuatoriana. En estos lugares apartados o poco atendidos el Crédito de Fomento Productivo permite alcanzar beneficios como:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Incremento en la capacidad de producción regional -Mejores condiciones de negociación -Mejor posicionamiento en los mercados. -Mayor eficiencia en el manejo de información y tecnología.
Crédito de Capital de Trabajo CFN	<p>Crédito de Capital de Trabajo que concede la CFN tiene un amplio listado de actividades financiables con el que cubre gran parte de la infraestructura productiva del país. Distribuidas a lo largo de 12 categorías, se encuentran diversas actividades económicas que son fundamentales para la vida nacional: agricultura, ganadería, avicultura y silvicultura son prioritarias. La actividad minera, así como los proyectos industriales también pueden ser beneficiados. La construcción, excepto la de vivienda, también puede optar por los beneficios del crédito. Los comerciantes, el sector turístico y hotelero, así como el renglón de alimentos y bebidas tienen grandes posibilidades de acceder a esta línea</p>

	crediticia.
Crédito automotriz CFN	Podrán beneficiarse los segmentos de transporte, como taxi, cargas livianas, transportes escolares, transporte urbano, transporte interprovincial e interparroquial y el transporte pesado. Se podrán adquirir vehículos de fabricación nacional o importada, de acuerdo a lo establecido en el convenio de renovación del parque automotor.
Crédito de desarrollo del turismo de CFN	Mediante esta línea financiera de la CFN, pueden obtener recursos proyectos hoteleros (hostales, alojamientos, hoteles) así como también otros negocios relacionados con operaciones turísticas tales como establecimientos expendedores de bebidas y alimentos (restaurantes, cafeterías y servicios en los que no se incluyen bares ni puestos de comidas rápidas), agencias de viajes y empresas transportadoras especializadas en este sector. También se consideran dentro del alcance de este crédito las empresas inmobiliarias que manejen alquiler de apartamentos en zonas netamente turísticas.
Crédito directo para el desarrollo de la CFN	El Crédito Directo de la CFN financia gran variedad de actividades productivas e industriales, tal como es la constante de sus demás productos de crédito. La agricultura, la ganadería y la pesca están incluidas, aunque no actividades relacionadas con la caza. También este crédito financia la explotación minera, las industrias de manufactura, la construcción diferente a vivienda y obras para la conducción de electricidad, agua y gas. Desde el punto de vista del comercio, el Crédito Directo de la CFN apoya las actividades minoristas y mayoristas y da respaldo financiero a hoteles, restaurantes, empresas de transportes y comunicaciones, servicios sociales y de salud, sector inmobiliario y otras actividades relacionadas con el servicio comunitario.

Crédito de fondo de garantía	La función principal de la CFN, a través del Crédito del Fondo de Garantías no consiste en prestar directamente el dinero sino en cubrir a los bancos y a otras instituciones ante los posibles riesgos que se derivan de esa falta de garantías. Así, micro y pequeños empresarios tienen el aval y la solidez que necesitan para acceder a diferentes tipos de préstamo. Por otro lado, la CFN se constituye en garante solidario y en caso de que el beneficiario del préstamo no pague a la institución financiera, el Fondo de Garantía devuelve los recursos en proporción a la parte garantizada.
Crédito forestal	Mediante esta línea de financiamiento de la CFN pueden obtener apoyo los viveros, las plantaciones forestales de diversas escalas e iniciativas empresariales de comercialización de la madera y sus inmediatos derivados. Debido a que la CFN es una empresa del Estado ecuatoriano, sus programas crediticios están muy vinculados con las políticas gubernamentales contenidas en la Agenda Nacional de Transformación Productiva. Esto hace que los sectores que pueden beneficiarse con el Crédito Forestal de la CFN reciban trato preferencial en cuanto a tasas y facilidades de tramitación.
Crédito multisectorial CFN	El Crédito Multisectorial de la CFN beneficia especialmente a las empresas vinculadas con metalmecánica, cadena agroforestal, servicios logísticos, confecciones y calzado, farmacéutica, petroquímica, energías renovables, sector automotriz, turismo, transporte, tecnología, bioquímica, alimentos y producción de plásticos.

Fuente: Corporación Financiera Nacional 2015

Elaboración: Dayana Acosta

Como se ha podido observar en las tablas anteriores, las líneas para el otorgamiento de créditos están bien establecidas, por lo que se definen las características de cada una de ellas, así como las formas en que operan y al tipo de clientes que están destinadas.

Las líneas específicas para la renovación del parque automotor, según las condiciones, el beneficiario final, el segmento, las actividades financiables, el monto máximo de financiamiento, los destinos del crédito, el financiamiento de la CFN, la aplicación de períodos de gracia y casos especiales, así como las garantías, las cuales se muestran en la siguiente tabla.

Tabla 6: Características de las líneas de crédito

Condiciones	Líneas de renovación para autobús	
	Sujetos con ventas hasta USD 100.000	Sujetos con ventas sobre USD 100.000
Beneficiario final – especialidad sobre el sujeto de crédito	Personas naturales y jurídicas que cuenten con informe técnico favorable emitido por la ATN	Personas naturales y jurídicas que cuenten con informe técnico favorable emitido por la ATN
Segmento	Microcrédito	PYME, Productivo Empresarial y Productivo Corporativo
Actividades financiables	Transporte: <ul style="list-style-type: none"> a. Transporte de taxis b. Transporte de carga liviana c. Transporte escolar d. Transporte urbano e. Transporte interprovincial e interparroquial f. Transporte pesado 	
	USD 500	USD 20.001
Monto máximo de financiamiento	USD 20.000	Hasta el límite máximo
Destino de crédito	Activos Fijos de hasta 5 años para la adquisición de vehículos de fabricación nacional o importados	Activos fijos hasta 8 años, excepto para transporte urbano tipo bus, cama aja motor posterior, hasta 10 años para adquisición de vehículos de fabricación nacional o importados
Financiamiento CFN	Hasta el 90% del valor del vehículo, sin incluir el impuesto al valor Agregado, siempre y cuando esto permita alcanzar una cobertura de garantía prendaria mínima del 125% con relación a la operación de crédito. Para el caso de sujetos con ventas sobre los 100.000 USD hasta el 100% del valor del vehículo, con garantías adecuadas y suficientes a satisfacción de la CFN	
Aplicación del período de gracia y casos especiales	Aplica a capital e intereses hasta 30 días	Aplica Capital e intereses, con un tiempo máximo de seis meses de acuerdo al tiempo que requiera la unidad para estar en operación
Garantía	Prenda de vehículo y/o hipoteca de un bien inmueble	

Fuente: Corporación Financiera Nacional 2015

Elaboración: Dayana Acosta

Para el otorgamiento de los créditos la CFN sigue el siguiente proceso:

- 1- Pre análisis.
- 2- Análisis
- 3- Desembolso
- 4- Instrumentación

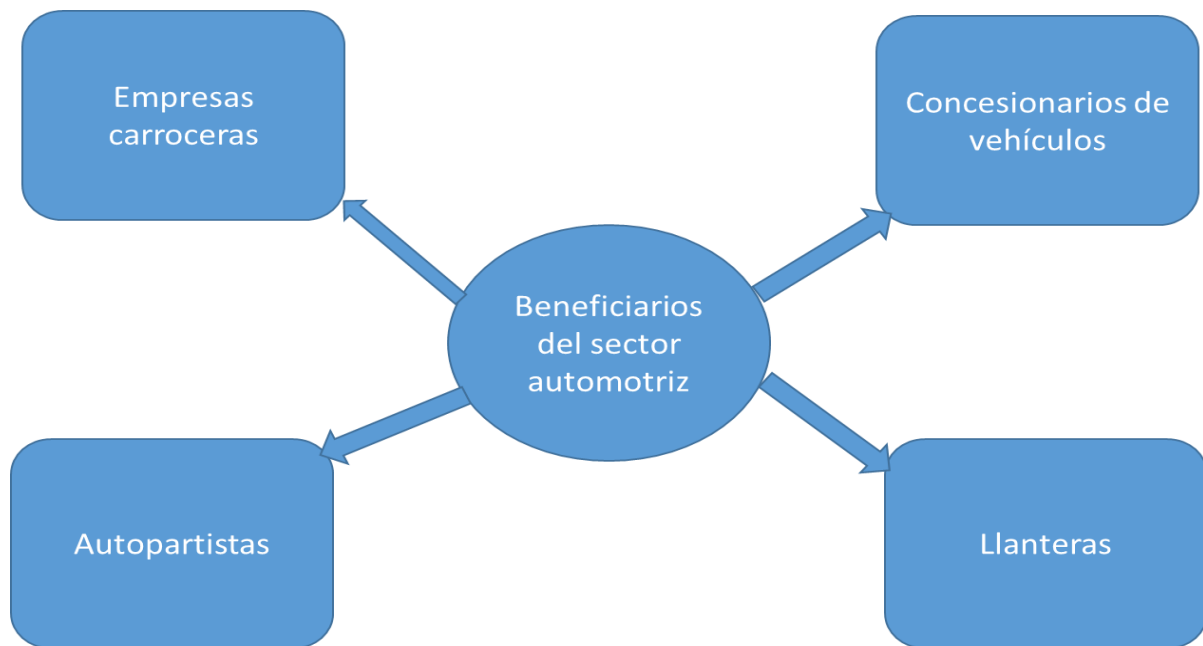
Unido a esto, también se encuentra:

- 1- La verificación de la información ofrecida por el cliente.
- 2- El análisis de la solicitud del crédito del cliente.
- 3- Entrega del vehículo al cliente.
- 4- Proceso posterior a la aprobación del crédito.

Montos crediticios y desembolsos de la CFN para compra de buses urbanos

El sector automotriz como beneficiario directo dado la exigencia de modernizar los equipos de transporte público urbano, que se encuentran con 10 años de antigüedad, y de esta manera suministrando materia prima del tipo nacional, lo cual disminuye los costos de importación que puede tener el productor. Según el acuerdo Automotor Andino, para que un equipo sea considerado de producción nacional, debe cumplimentar un porcentaje determinado de productos que se hayan elaborado en el país, las ensambladoras por su parte deben cumplir el 20% de productos nacionales, en dependencia del tipo de vehículo y la forma en que se hayan obtenido los permisos para la importación.

Figura 7: Beneficiarios de créditos del sector automotriz



Fuente y elaboración: Agencia Nacional de Tránsito, 2010

El crecimiento del sector automotriz en el país es cauteloso, las tasas de dicho crecimiento han decaído después del 2011 que eran de un 11% aproximadamente y en la actualidad solo son de un 1.31% sin embargo este porcentaje está impulsado por las ventas de autos livianos en su gran mayoría, el sector ha perdido dinamismo, y se ha visto un estancamiento a partir del año 2012, derivado de la aplicación de políticas de cuotas y medidas arancelarias, según la AEADE, los segmentos de automóviles, furgonetas y buses registraron sus niveles de ventas más bajos en los últimos 4 años (Estrella, 2014:16-42).

Los beneficiarios de los créditos automotrices y que clasifican para el Plan Renova, deben ser personas de nacionalidad ecuatoriana, que cuente con un informe técnico favorable de su vehículo emitido por la Comisión Nacional de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial, el destino de este crédito como se ha venido observando es para la obtención de vehículos, de acuerdo al convenio establecido de renovar el parque automotor.

El monto de los créditos oscila desde 500.00 USD a 20000.00 USD, en dependencia de las necesidades de cada persona, del tipo de vehículo y de la actividad que realiza, con un plazo de hasta 5 años, y períodos de gracias de 30 días. El porcentaje de financiamiento será hasta el 100% del valor que tiene el vehículo, dentro de ello se incluye la financiación de los seguros y los gravámenes.

En el caso de las tasas de interés:

1. Hasta el 80% del valor con prenda del bien a financiar

2. Hasta el 100% del valor con prenda del bien a financiar y, adicionalmente, garantía quirografaria (firma de garante)
3. Seguro del vehículo contra todo riesgo endosado a la CFN
4. Seguro de desgravamen endosado a la CFN; o, en su defecto y como última instancia, garante personal y solidario
5. Seguros del vehículo contra todo riesgo y de desgravamen vigentes hasta la cancelación total del crédito (CFN III, 2015)

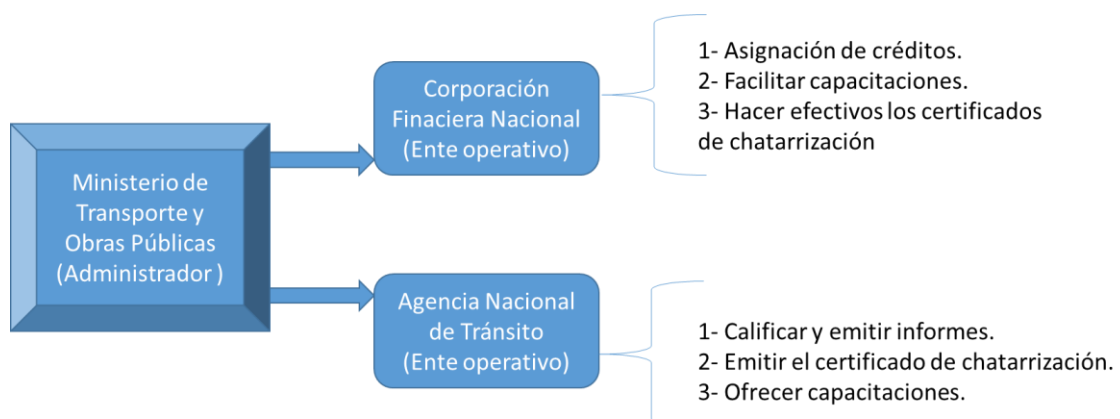
La recuperación de la cartera será realizada automáticamente a la cuenta de los beneficiarios.

Restricciones y limitaciones de la CFN para el otorgamiento de créditos

En el programa RENOVA las empresas privadas juegan un importante papel, constituyendo los concesionarios, que son los que importan o ensamblan los vehículos que luego serán entregados a los beneficiarios. Todo esto debe presentarse ante el Consejo de Comercio Exterior, que es el organismo que está encargado de autorizar que no se paguen aranceles, esta institución emite un documento mediante el cual se eliminan dichos aranceles, sobre los vehículos importados, los que a su entrada no tienen que pagar impuestos, es un programa coordinado que tiene una coordinación entre varios actores del orden público. (Miguel, 2013:23)

Los organismos que intervienen en el plan RENOVA se muestran en el gráfico siguiente:

Figura 8: Organismos que intervienen en el Plan RENOVA



Fuente y elaboración: Agencia Nacional de Tránsito, 2010

Para acceder a los beneficios del Plan RENOVA, se deben cumplir una serie de requisitos, entre los cuales se encuentran los siguientes:

- 1- El beneficiario debe pertenecer como mínimo un año a una agencia de transporte, la cual debe tener un estatus legal y estar registrada en Agencia Nacional de Tránsito.
- 2- Tener en su poder un vehículo el cual haya expirado su vida útil.
- 3- La matrícula del vehículo debe estar vigente, con al menos cuatro años antes de la fecha de solicitud.
- 4- Debe tener un permiso vigente para prestar servicios de transporte público.
- 5- Debe tener un vehículo de su propiedad al menos cinco años.

Además de estas cuestiones que debe cumplir el beneficiario, hay que tener en cuenta dos documentos, que son otorgados por la Agencia Nacional de Tránsito, ellos son:

- 1- El informe técnico favorable: Documento que permite acceder a los beneficiarios de la exoneración, en este documento la entidad avalúa que el cliente cumpla con los requisitos establecidos anteriormente.
- 2- Certificado de derechos de chatarrización: Documento valorado que permita acceder a un bono por chatarrización, donde consta el valor correspondiente y es transferible a otro beneficiario, por una sola vez. De acuerdo a la última regulación del programa, este documento es negociable a través de la bolsa de valores. (CFN, 2015:16)

Cabe señalar que la Corporación Financiera Nacional, ha consolidado su actividad crediticia, sirviendo al sector público, atendiendo fundamentalmente a la microempresa, para lo cual ha establecido programas de capacitación, y la firma de convenios para el incentivo productivo, resaltando la gestión de las empresas como una fuente para enfrentar la competitividad. La CFN, además tiene dentro de sus estrategias, responder a las necesidades trazadas en las políticas macroeconómicas del país.

En el año 2015, como estrategia el fondo de garantía de la Corporación Financiera Nacional, buscó acercarse a más de 30 entidades del tipo financiero, con el objetivo de incentivar su participación con los nuevos retos y mecanismos en cuanto al otorgamiento de nuevos créditos. El resultado de esta estrategia, es que el fondo de garantía suscribió 10 convenios, con diferentes entidades del país, las que se enumeran a continuación, Banco Procredit, Banco del Austro, Banco Comercial de Manabí, Banco de Loja, Banco D-Miro, Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco, Cooperativa Cámara de Comercio de Ambato, Cooperativa de Ahorro y Crédito Santa Rosa, Cooperativa de Ahorro y Crédito El Sagrario y Cooperativa Policía Nacional. (CFN, 2015:16)

Conclusiones del Capítulo

- 1- Las condiciones actuales de la economía ecuatoriana se caracteriza por mantener niveles bajos en los porcentajes de crecimiento del Producto Interno Bruto, este indicador es muy importante para todas las esferas de desarrollo económico del país.
- 2- La intención de las CFN es buscar alternativas que al largo plazo contribuyan a convertir en positivo algunos de los indicadores macroeconómicos del Ecuador.
- 3- Las estrategias que se han llevado a cabo en el país para el financiamiento por medio de la Corporación Financiera Nacional, para el mejoramiento de buses o vehículos dedicados el transporte urbano, ha tenido resultados favorables.
- 4- La corporación se inclina por el apoyo al cambio de la matriz productiva del país.
- 5- Las técnicas que se aplican en el trabajo contribuyen a tener una visión y un criterio acerca de los beneficios que traen consigo los créditos que fueron otorgados para el sector automotriz, para los vehículos de uso social.

Impacto para los clientes de los créditos de la CFN para la compra de los buses urbanos

Cuando se realizan estudios económicos hay que tener en cuenta los impactos que se desprenden del fenómeno que se está analizando, para lograr conocer si los resultados se manifiestan de forma positiva o negativa, para de esta forma, determinar los principales problemas que se desprenden y tomar las medidas pertinentes para corregirlos, en el marco del programa que se está llevando a cabo en este caso lo relacionado con el plan Renova.

Por lo tanto, en la evaluación de impactos deben realizarse preguntas como:

- 1- ¿Se ha contribuido a resolver los problemas existentes en el transporte urbano mediante el otorgamiento de créditos establecidos en el Plan Renova?
- 2- ¿Qué efectos ha tenido entre los beneficiarios el plan Renova?
- 3- ¿Los beneficiarios finales del Plan Renova son los mismos para los que estaban concebidos?
- 4- ¿Los impactos son negativos o positivos?
- 5- ¿Los impactos positivos son una consecuencia del programa o se hubiesen obtenido de todas maneras?
- 6- ¿Para los beneficiarios directos e indirectos, los costos del programa son justificables según los resultados que se obtienen?
- 7- ¿Qué beneficios en materia de rentabilidad ha retornado por cada dólar gastado en el programa?

Las mediciones de los impactos competen tanto el estudio de la eficacia de los programas y el análisis de la eficiencia de los mismos, aspectos que son muy relevantes porque los recursos financieros deben ser planificados y distribuido de forma equitativa, para no incurrir en gastos innecesarios, trabajando en la equidad de las transacciones y hechos que se desprenden de ello. Además, debe identificarse la relación causa y efecto que existe entre el programa implementado y los resultados que trae consigo el mismo (Aedo, 2005:5-27).

Para el análisis de impacto es aconsejable, reconocer cuatro dimensiones que hacen posible definir una amplia variedad de tipos de estimaciones:

Primera dimensión: Está relacionada con el tipo de variable con la que se mide el impacto del programa, para lo cual se clasifican las investigaciones en cualitativas y cuantitativas, en el caso de las cuantitativas, son las que son medibles matemáticamente, como por ejemplo, la cantidad de créditos otorgados, los beneficios económicos expresado en las utilidades de los clientes después del otorgamiento del crédito, la rentabilidad en el uso de los buses beneficiados con el programa, entre otras que decida el investigador.

Segunda dimensión: Está vincula a la selección correcta de la muestra de los individuos que serán sujetos de análisis y que al mismo tiempo sirven de base para la evaluación del impacto. Para ello deben escogerse dos casos, los que se han beneficiado con el programa y los que no se han acogido a él, para tener criterios de valor tanto de una parte como de la otra y ver las diferencias que existen, en cuanto a resultados económicos alcanzados, entre los que se han incluido en el programa y los que no, para obtener criterios que muestren la efectividad o no del mismo.

Tercera dimensión: se relaciona con la forma en que construye el indicador del impacto, lo cual afecta la forma en que se selecciona el indicador de la muestra de comparación, esto da origen a cuatro tipos de estimaciones:

- 1- Estimador pre-post: se relaciona con la comparación de los indicadores antes y después de la puesta en marcha del programa.
- 2- Estimador de corte transversal: compara ambas muestras en un mismo momento, posterior al término del programa, la muestra de comparación está compuesta por individuos elegibles y que no hayan participado en el programa.
- 3- Estimador de diferencia en diferencia: compara los estimados pre-post, de la muestra de los que hayan participado en el programa frente a la muestra de los individuos que si hayan participado en el mismo.
- 4- Estimador marginal: consiste en la comparación de la situación de los participantes que recibieron una dosis considerable el programa frente a los que recibieron una dosis menor, es decir un grado diferente de intervención.

Cuarta dimensión: es la que define el tipo de método para cuantificar los impactos, teniendo en cuenta los métodos paramétricos y no paramétricos, en el caso de los paramétricos, son los que utilizan modelos probabilísticos y estadísticos para el logro de los objetivos que se pretenden alcanzar en la estimación de parámetros (Aedo, 2005:5-27).

Las evaluaciones de impactos son costosas de realizar y para comenzar a hacerlas hay que tener claro si existe la voluntad por parte de las organizaciones de colaborar tanto política como financieramente si así lo requiere, buscando las mejores alternativas evitando costos elevados para que se logre llevar a cabo completamente el estudio.

Tipos de impactos económicos

Como se ha visto hasta aquí los estudios de impacto constituyen una importante herramienta para conocer la efectividad en la puesta en marcha de un programa determinado, en este caso será utilizado específicamente para poder conocer la efectividad del Plan Renova para los clientes que se acogieron al mismo, proporcionando información tanto cualitativa como cuantitativa, lo cual permite perfeccionar la toma de decisiones futuras en cuanto a los créditos otorgados, permitiendo atraer otras fuentes de financiamiento.

Las motivaciones para un correcto estudio deben estar basadas en las regulaciones o normativas vigentes, tener estándares de comparación, existencia de competencia y grupos de presión, a esto se le llama motivaciones reactivas y las proactivas se vinculan con la reputación, las oportunidades del negocio, el financiamiento y el patrocinio (Peláez, Lorenzo, & Cañizares, 2012).

Los tipos de impactos se clasifican en:

- 1- Directos: se corresponden con los individuos beneficiados con los créditos otorgados por la CFN, en los años 2012-2015, es decir son los receptores directos de los mismos y los que van a hacer uso del recurso financiero.
- 2- Impacto indirecto: están vinculados a los beneficios recibidos de los demás y que no están directamente vinculados al otorgamiento del crédito, por ejemplo, los clientes que hacen uso del transporte urbano y que se favorecen con la mejoría del transporte dentro de las ciudades.
- 3- Inducido: está en correspondencia con los resultados obtenidos en la sociedad por la puesta en marcha de buses de transporte urbano con mejores condiciones y comodidad, lo que hace posible que las personas que tiene que trasladarse a sus puestos de trabajo lo hagan de forma más segura y rápida, lo que conlleva a mejores resultados económicos y de eficiencia de las empresas y organismos de todas las ramas de la economía (Peláez, Lorenzo, & Cañizares, 2012).

En el caso de esta disertación, se vincula con los impactos directos.

Análisis comparativo entre beneficiarios y no beneficiarios del crédito

En el Plan Renova se aprobaron 275 créditos, a un total de 130 personas que son dueños de buses de transporte urbano, sin embargo, en cada año se rechazan pedidos de créditos, como se muestra a continuación.

Tabla 7: Total de créditos otorgados y rechazados por años

Años	Créditos solicitados	Créditos otorgados	No otorgados
2012	49	43	6
2013	74	69	5
2014	70	74	4
2015	48	54	4
Total	214	240	19

Fuente: Corporación Financiera Nacional 2015

Elaboración: Dayana Acosta

Una misma persona puede haber solicitado, y al mismo tiempo, que se le haya otorgado más de un crédito, en cada uno de los años analizados, según su capacidad de pago. Como se puede observar en la tabla anterior cada año objeto de estudio, han sido rechazados entre 4 y 6 créditos de los solicitados. Según la CFN, las causas fundamentales de su rechazo están sujetos a los siguientes aspectos:

- 1- La calificación crediticia del solicitante: Los rechazados no cuentan con capacidad crediticia.
- 2- La capacidad de endeudamiento de los solicitantes: Algunos de los cuales no les fue otorgado el crédito, no tenían capacidad para endeudarse con el préstamo solicitado.
- 3- Los ingresos que tienen contra los egresos que debe asumir: Sus ingresos no daban capacidad a sus egresos, por lo que se determina no otorga el crédito.
- 4- La estabilidad crediticia actual y la futura: No contaban con estabilidad crediticia.
- 5- Solo se les otorgaba el 80% del crédito por lo que el otro 20% debían asumirlo ellos y no tenían recursos financieros para ello.
- 6- No se les daba créditos de transporte sino de primer piso y el garante no era suficiente.

Los beneficiados con los créditos del Plan Renova, tuvieron la oportunidad de arreglar sus buses de transporte urbano o de comprarse uno nuevo, según sea el caso y el crédito

otorgado, todo lo cual favoreció tanto a los dueños como a los clientes que utilizan el servicio.

Aplicación y tabulación de encuestas de satisfacción del cliente

Se aplica la encuesta a una muestra a 97 personas beneficiadas por los créditos otorgados por el Plan Renova, de una población de 129 beneficiados, como se calcula a continuación.

- Z= nivel de confianza 1,96
- P= probabilidad de éxito 0,5
- Q= probabilidad de fracaso 0,5
- N= universo 134
- E= margen de error 5%

Fórmula:

$$n = \frac{Z^2 * N * P * Q}{E^2(N - 1) + Z^2 * P * Q}$$

$$n = \frac{(1.96)^2(129)(0.5)(0.5)}{(0.05)^2(129 - 1) + (1.96)^2(0.5)(0.5)}$$

n = 97

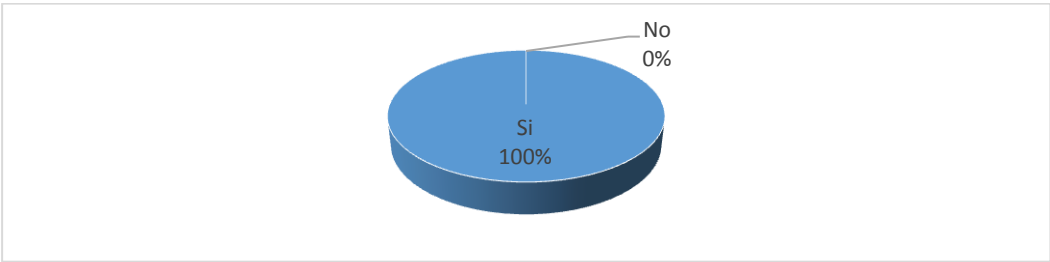
1- ¿Es propietario de algún bus de transporte urbano?

Tabla 8: Respuesta de la pregunta 1

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
Si	97	100
No	0	
Total	97	100

Fuente: Datos de la encuesta
Elaboración: Dayana Acosta

Gráfica 2: Respuesta en porcentaje de la pregunta 1



Fuente: Datos de la encuesta

Elaboración: Dayana Acosta

Como lo indican las respuestas expuestas en la tabla 9 y el gráfico 4, los 97 encuestados son propietarios de buses urbanos en el Ecuador, por lo que se considera que la muestra seleccionada es efectiva y cumple con los requisitos para la investigación acorde con la satisfacción de los clientes del Plan Renova.

2- ¿Conoce qué es el Plan Renova?

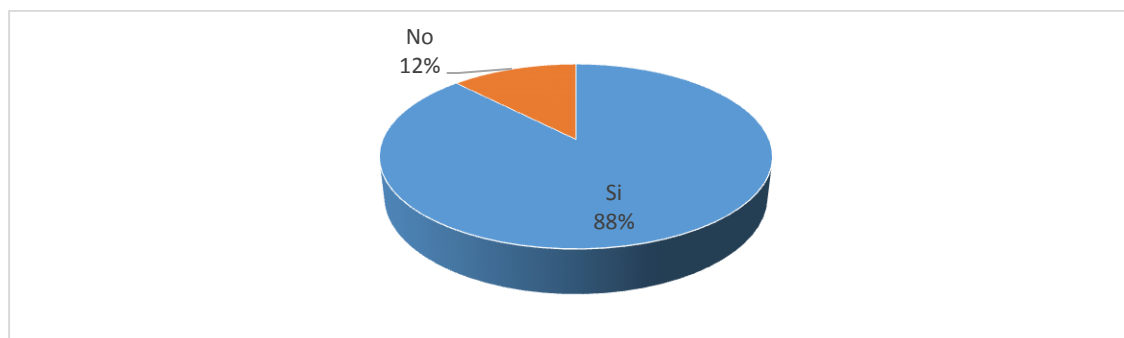
Tabla 9: Respuesta de la pregunta 1

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
Si	85	87.63
No	12	12.37
Total	97	100

Fuente: Datos de la encuesta

Elaboración: Dayana Acosta

Gráfica 3: Respuesta en porcentaje de la pregunta 2



Fuente: Datos de la encuesta

Elaboración: Dayana Acosta

El 88% de las personas encuestadas tienen conocimiento del Plan Renova, como forma de crédito para mejorar los buses del transporte urbano en el Ecuador mediante el financiamiento de la CFN, y solo el 12% no lo conoce.

3- ¿Tiene conocimiento de a qué se dedica la CFN?

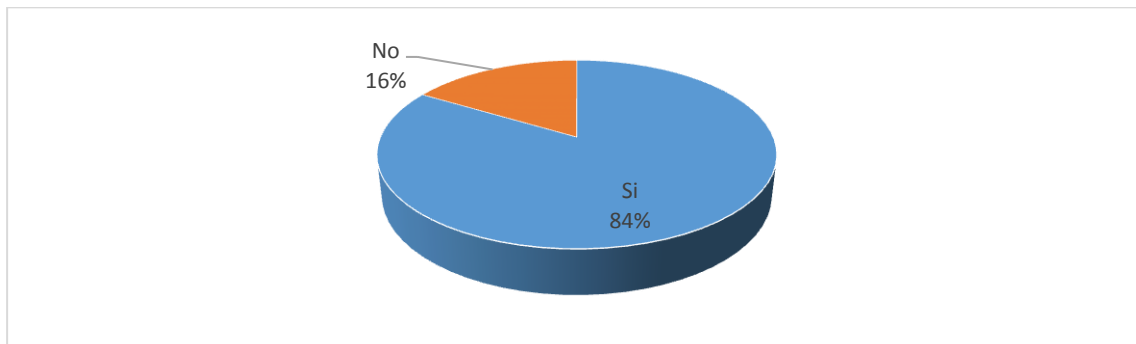
Tabla 10: Respuesta de la pregunta 3

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
Si	81	83.51
No	16	16.49
Total	97	100

Fuente: Datos de la encuesta

Elaboración: Dayana Acosta

Gráfica 4: Respuesta en porcentaje de la pregunta 3



Fuente: Datos de la encuesta

Elaboración: Dayana Acosta

El 84% conoce la función que realiza la CFN, para establecer créditos financieros para favorecer el desempeño de actividades productivas o de servicios, esto es importante porque comprenden la utilidad de asumir créditos para mejorar las condiciones de sus vehículos y ofrecer mejor servicio a las personas que lo utilizan diariamente para realizar sus labores cotidianas.

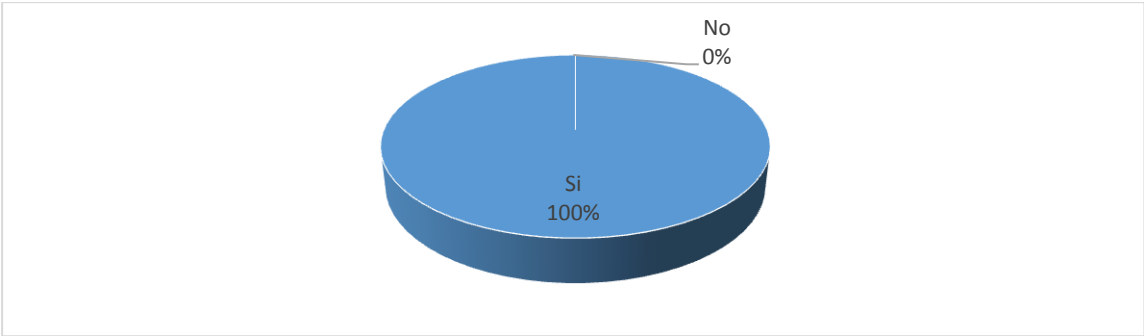
4- ¿Le fue otorgado créditos para la mejora de su bus?

Tabla 11: Respuesta de la pregunta 4

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
Si	97	100
No	0	
Total	97	100

Fuente: Datos de la encuesta
Elaboración: Dayana Acosta

Gráfica 5: Respuesta en porcentaje de la pregunta 4



Fuente: Datos de la encuesta
Elaboración: Dayana Acosta

Todos los participantes de la encuesta fueron favorecidos por las bondades ofrecidas por el Plan Renova, que estableció la CFN, para la mejora de los buses urbanos. Ellos se sienten satisfechos por la facilidad ofrecida por esta corporación y han asumido con seriedad el préstamo recibido.

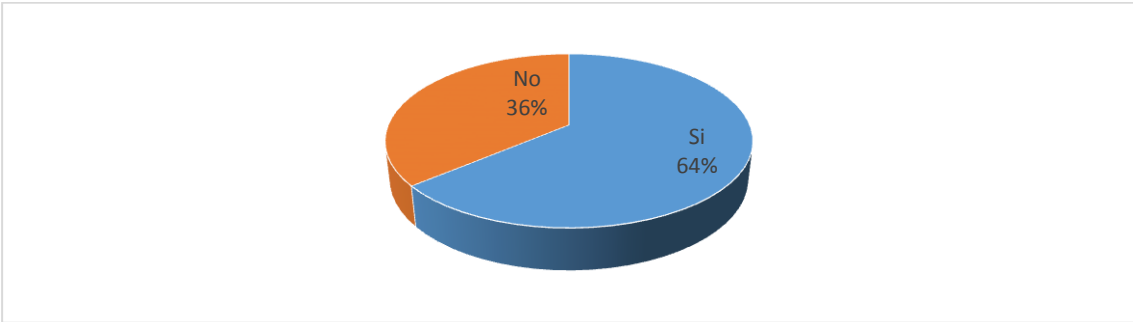
5- ¿Su crédito fue de menos de 5000.00USD?

Tabla 12: Respuesta de la pregunta 5

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
Si	62	63.92
No	35	36.08
Total	97	100

Fuente: Datos de la encuesta
Elaboración: Dayana Acosta

Gráfica 6: Respuesta en porcentaje de la pregunta 5



Fuente: Datos de la encuesta
Elaboración: Dayana Acosta

El 64% de los créditos otorgados fueron de más de 5000.00 USD, dejando solo un 36% con una cantidad de préstamo inferior a este valor. Estos préstamos fueron considerables y resolvieron un grupo de problemas en el parque de los buses urbanos.

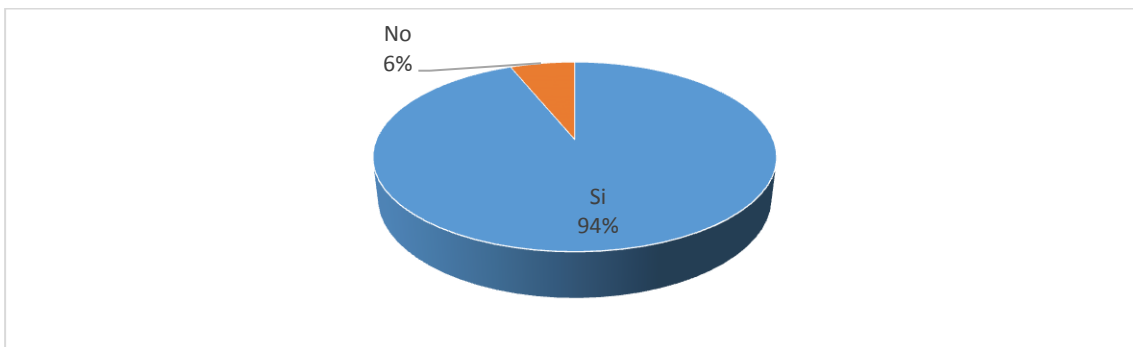
6- ¿Considera los requisitos demasiado estrictos para el otorgamiento del crédito?

Tabla 13: Respuesta de la pregunta 6

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
Si	91	93.81
No	6	6.19
Total	97	100

Fuente: Datos de la encuesta
Elaboración: Dayana Acosta

Gráfica 7: Respuesta en porcentaje de la pregunta 6



Fuente: Datos de la encuesta
Elaboración: Dayana Acosta

A pesar de todos los criterios vertidos de forma favorable, el 94% de la muestra considera que el requisito para el otorgamiento de los créditos es demasiado restrictivo, por lo que muchos no pudieron acceder al crédito. Solo el 6% considera que no son restrictivos, por lo que se demuestra que la mayoría ve la restricción de los créditos como un impedimento.

7- ¿La idea del crédito mediante el Plan Renova la considera favorable?

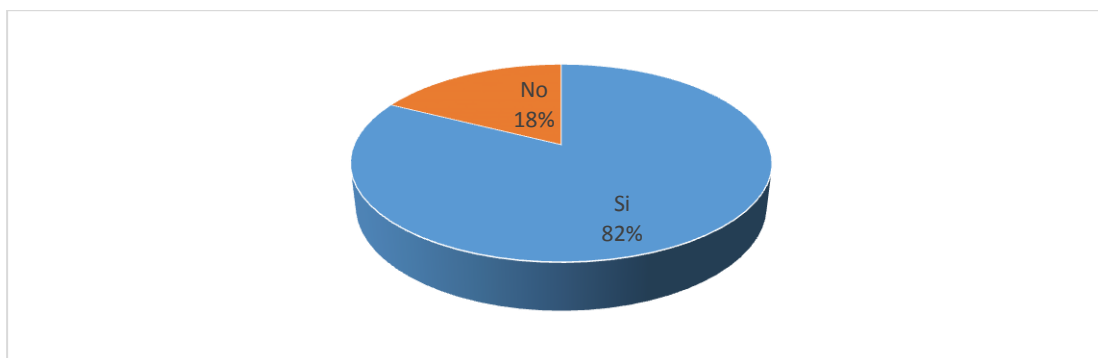
Tabla 14: Respuesta de la pregunta 7

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
Si	80	82.47
No	17	17.53
Total	97	100

Fuente: Datos de la encuesta

Elaboración: Dayana Acosta

Gráfica 8: Respuesta en porcentaje de la pregunta 7



Fuente: Datos de la encuesta

Elaboración: Dayana Acosta

El 82% plantea que la idea del Plan Renova es favorable, para lograr un buen desarrollo del parque de equipos, así como para lograr una comodidad en el transporte de las personas que lo utilizan diariamente para cumplir con sus tareas diarias. Con este crédito se resolvieron muchos problemas a los dueños de buses que ya estaban desbastados, en mal estado, proporcionándoles facilidades de pago para su crédito.

8- ¿Se resolvieron completamente los problemas de transporte?

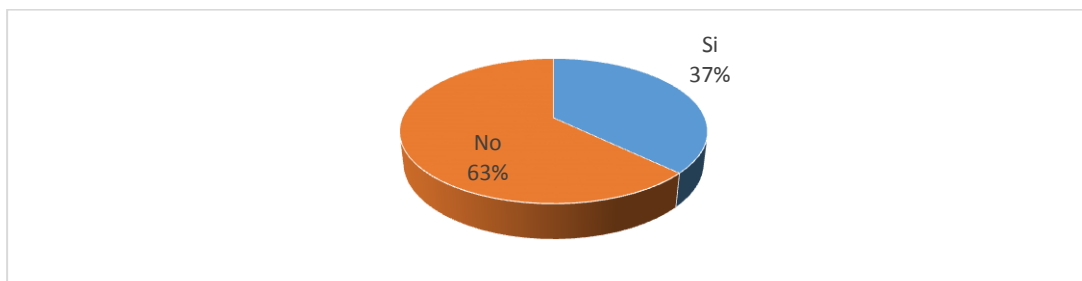
Tabla 15: Respuesta de la pregunta 8

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
Si	36	37.11
No	61	62.89
Total	97	100

Fuente: Datos de la encuesta

Elaboración: Dayana Acosta

Gráfica 9: Respuesta en porcentaje de la pregunta 8



Fuente: Datos de la encuesta
Elaboración: Dayana Acosta

El 68% de los encuestados plantea que no se resolvieron los problemas de transporte. De esta manera, como se puede apreciar, existe solo un 37% que considera que están resueltos. Todo ello implica la necesidad de perfeccionar el sistema para de esta forma contribuir de mejor manera con el transporte urbano.

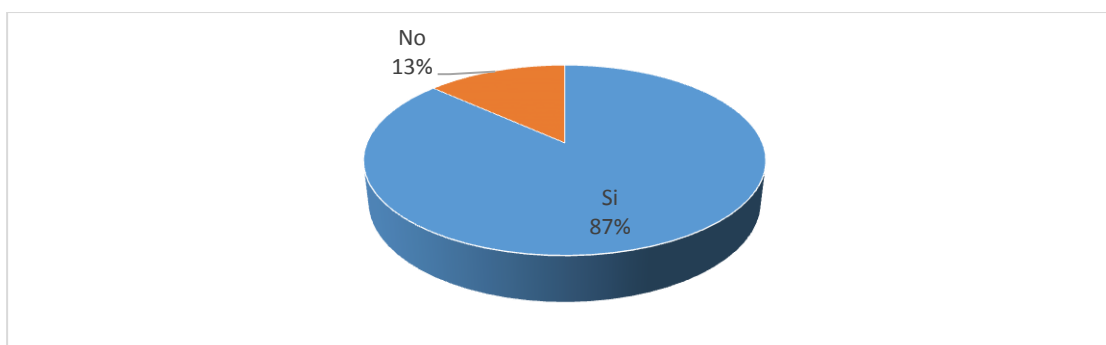
9- ¿Cree que debe incentivarse de nuevo este tipo de crédito?

Tabla 16: Respuesta de la pregunta 9

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
Si	84	86.60
No	13	13.40
Total	97	100

Fuente: Datos de la encuesta
Elaboración: Dayana Acosta

Gráfica 10: Respuesta en porcentaje de la pregunta 9



Fuente: Datos de la encuesta
Elaboración: Dayana Acosta

El 87% plantea que la posibilidad de realizar nuevamente este tipo de crédito es una buena idea, porque mediante ellos se pueden resolver problemas cruciales que presentan los buses mediante formas de pagos cómodas para los beneficiarios de los créditos.

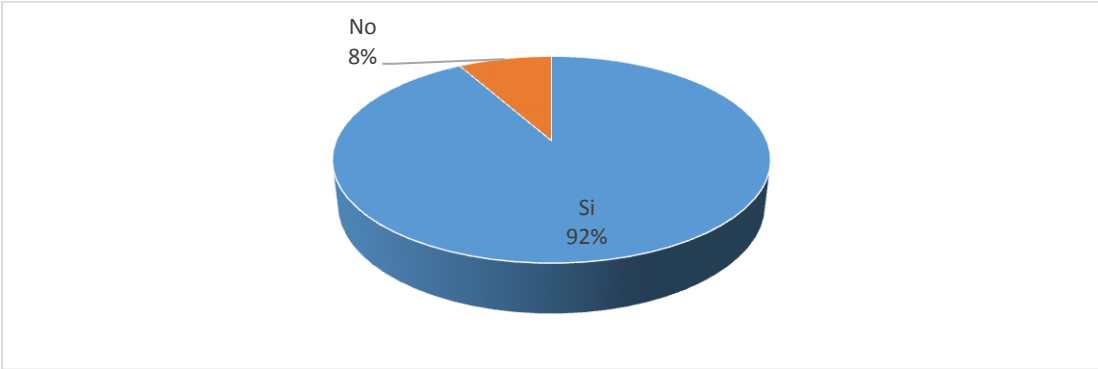
10- ¿Considera que debe perfeccionarse la política crediticia aplicada?

Tabla 17: Respuesta de la pregunta 10

Respuestas	Cantidad	Porcentaje
Si	89	91.75
No	8	8.25
Total	97	100

Fuente: Datos de la encuesta
Elaboración: Dayana Acosta

Gráfica 11: Respuesta en porcentaje de la pregunta 10



Fuente: Datos de la encuesta
Elaboración: Dayana Acosta

En cuanto a la forma de aplicar la política crediticia el 92% plantea que se debe perfeccionar ya que es muy restrictiva y por ende muchos de los interesados no pudieron acceder a ellos y por lo tanto no se concretó el arreglo o el cambio de sus medios de transporte. La propuesta de una nueva política crediticia para la CFN es importante llevarla a cabo.

Conclusiones del Capítulo

Se tuvieron en cuenta los distintos tipos de impactos económicos que pueden incidir en la obtención de un crédito. En la observación realizada a documentos de la organización, se pudo comprobar que no todos los créditos solicitados fueron otorgados, debido a la capacidad de pago de los clientes, a su inestabilidad crediticia y en otros casos encontraron muy altos los intereses que se aplican, aunque este planteamiento no lo realizan la mayoría de los afectados, así consta en los criterios obtenidos en el trabajo de campo.

En el capítulo que termina se pudo apreciar que los clientes acogidos al Plan Renova, según las encuestas aplicadas se sienten satisfechos por los servicios prestados, sin embargo plantean que deben hacerse adecuaciones que disminuyan las restricciones para que más personas puedan acceder a ellos, el 92% plantea que la política crediticia debe ser reelaborada.

Según la satisfacción (aplicación de encuestas) de los clientes de la Corporación Financiera Nacional, que fueron beneficiados por el Plan Renova, se necesita un cambio en la política crediticia de la organización para que más personas puedan recibir los beneficios y mejorar el transporte urbano.

Propuesta

Valoración económica de los créditos de la CFN para la compra de buses urbanos

Análisis financiero de los Estados Financieros del 2012-2015

Para realizar los análisis financieros se tomaron en consideración tres clientes representativos, es decir un cliente con un monto de crédito bajo, otro con un monto de crédito medio y otro con un monto de crédito alto. Además de tener en cuenta las amortizaciones de los créditos para cada uno de ellos.

La fórmula para calcular los indicadores serán las siguientes(Kester , 1999):

Capital de Trabajo = Activo Circulante – Pasivo Circulante

Índice de solvencia = Activos Corrientes / Pasivos corrientes

Prueba ácida = (Activos Corrientes – Inventarios) / Pasivos corrientes

Razón de endeudamiento = Total Pasivo / Total Activo

Balance General y análisis financiero vertical y horizontal de los clientes seleccionados

El cliente 1, tiene un monto de crédito bajo con un monto de 66.800 USD. El Balance General, se muestra a continuación. La tasa de interés aplicada a este cliente fue de 7.9908%.

Tabla 18: Balance General y razones financieras del cliente 1 con crédito bajo (USD)

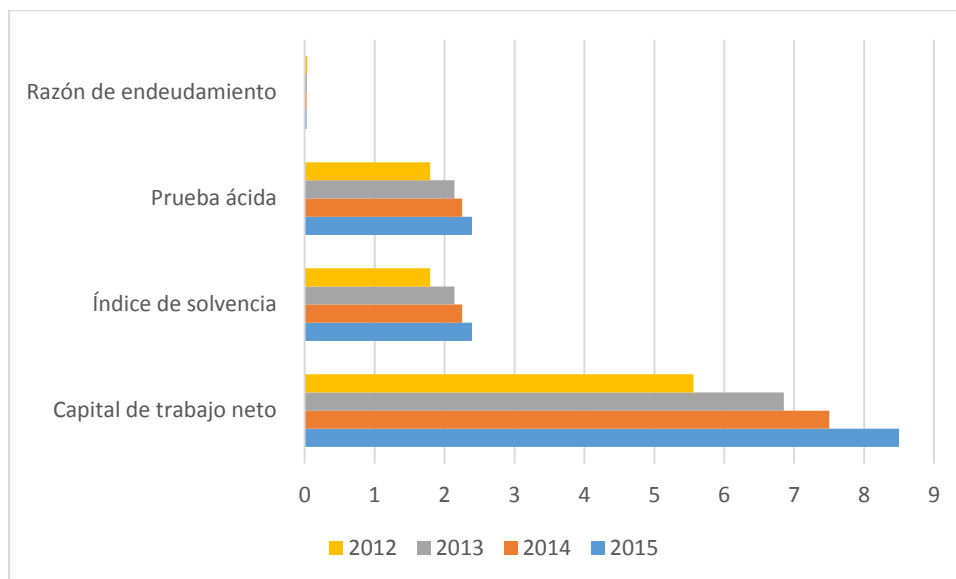
Activos	2015	2014	2013	2012
Activos corrientes				
Caja	3600.00	3500.00	2850.00	2560.00
Inversiones				
Cuentas por cobrar clientes				
Inventario de materia prima				
Inventario de productos terminados				
Anticipo a proveedores				
Otros Activos Corrientes	11000.00	10000.00	10000.00	10000.00
Total Activos Corrientes	14600.00	13500.00	12850.00	12560.00
Activos Fijos				
Terrenos y edificios	145000.00	140000.00	130000.00	120000.00
Vehículos	93000.00	92000.00	57000.00	57000.00
Maquinaria y equipos				
Otros Activos Fijos				
Total de Activos Fijos	238000.00	232000.00	187000.00	177000.00
Activos Diferidos				
Total de Activos Diferidos				
Total de Activos	252600.00	245500.00	199850.00	189560.00
Pasivos				
Pasivos Corrientes				
Deudas bancarias a corto plazo	6100.00	6000.00	6000.00	7000.00
Cuentas por pagar a proveedores				
Anticipos recibidos por clientes				
Gastos e impuestos por pagar				
Préstamos accionistas				
otros pasivos corrientes				
Total pasivos corrientes	6100.00	6000.00	6000.00	7000.00
Pasivos a Largo Plazo				
Deudas bancarias a largo plazo				
Cuentas por pagar accionistas				
Deudas con el IESS				
Deuda con el IECE				
Otros pasivos a largo plazo				
Total Pasivos a Largo Plazo				
Total Pasivo	6100.00	6000.00	6000.00	7000.00
Patrimonio				
Capital suscrito y pagado	203000.00	197930.00	170802.00	160512.00

Aporte futuras capitalizaciones				
Reserva legal				
Utilidad o pérdida ejercicios anteriores				
Utilidad del ejercicio	43500.00	41570.00	23048.00	22048.00
Total de Patrimonio	246500.00	239500.00	193850.00	182560.00
Total Pasivos y Patrimonio	252600.00	245500.00	199850.00	189560.00
	2015	2014	2013	2012
Capital de trabajo neto	8500.00	7500.00	6850.00	5560.00
Índice de solvencia	2.39	2.25	2.14	1.79
Prueba ácida	2.39	2.25	2.14	1.79
Razón de endeudamiento	0.02	0.02	0.03	0.04

Fuente: Datos proporcionados por la Corporación Financiera Nacional 2015

Elaboración: Dayana Acosta

Gráfica 12: Razones financieras del balance del cliente 1



Fuente: Datos proporcionados por la Corporación Financiera Nacional 2015

Elaboración: Dayana Acosta

Como se puede observar, en el caso del cliente con un crédito bajo, el menor capital de trabajo se registró en el año 2012, sin embargo el índice de solvencia que es el que indica la cantidad de activos o recursos en correspondencia con la cantidad de pasivos o de adeudos del cliente, se mantiene en aumento a partir del año 2012, desde 1.79 hasta 2.39 en el 2015, lo cual demuestra que se recuperan las reservas de pago paulatinamente, siendo el 2015 el de mejores resultados como se observa en los cálculos anteriores, la prueba ácida es otro indicador que se mantiene en aumento de un período a otro. Esto significa que los créditos de los que fueron beneficiarios, trajeron consigo mayores ingresos.

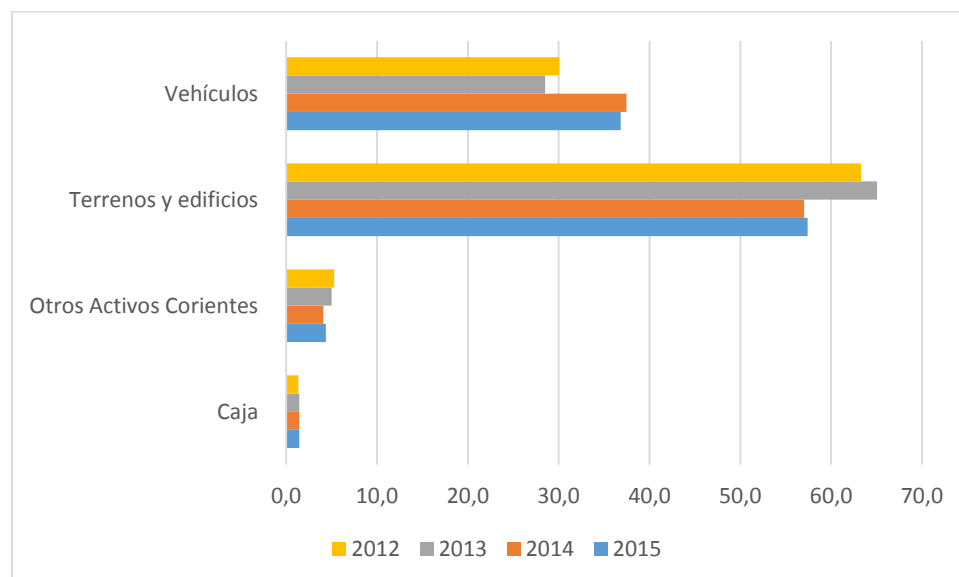
Tabla 19: Participación de los elementos del balance en el activo del cliente 1 (%)

	2015	2014	2013	2012
Caja	1,4	1,4	1,4	1,4
Otros Activos Corrientes	4,4	4,1	5,0	5,3
Terrenos y edificios	57,4	57,0	65,0	63,3
Vehículos	36,8	37,5	28,5	30,1
Total de Activos	100	100	100	100

Fuente: Datos proporcionados por la Corporación Financiera Nacional 2015

Elaboración: Dayana Acosta

Gráfica 13: Porcentajes del Activo del cliente 1



Fuente: Datos proporcionados por la Corporación Financiera Nacional 2015

Elaboración: Dayana Acosta

La mayor participación en los activos la tienen los terrenos y los edificios que son propiedad del cliente analizado.

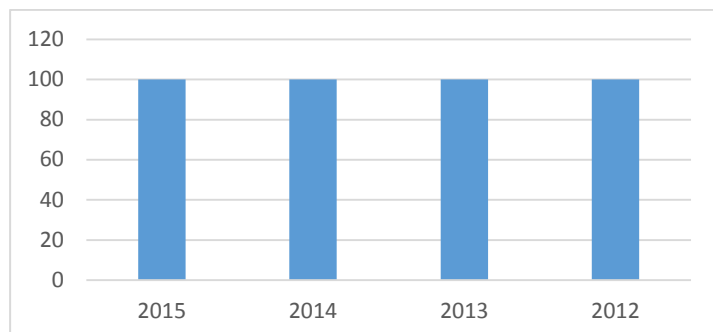
Tabla 20: Participación de los elementos del balance en el pasivo del cliente 1

	2015	2014	2013	2012
Deudas bancarias a corto plazo	6100.00	6000.00	6000.00	7000.00
Total pasivo	6100.00	6000.00	6000.00	7000.00
Porcentaje de elementos del Pasivo	100	100	100	100

Fuente: Datos proporcionados por la Corporación Financiera Nacional 2015

Elaboración: Dayana Acosta

Gráfica 14: Porcentajes del pasivo del cliente 1



Fuente: Datos proporcionados por la Corporación Financiera Nacional 2015

Elaboración: Dayana Acosta

En el caso de los activos, su totalidad la componen las deudas bancarias en el corto plazo.

El cliente número 2 tiene un crédito medio con un monto de 74.856 USD.

Tabla 21: Balance General y razones financieras del cliente 2 con crédito medio (USD)

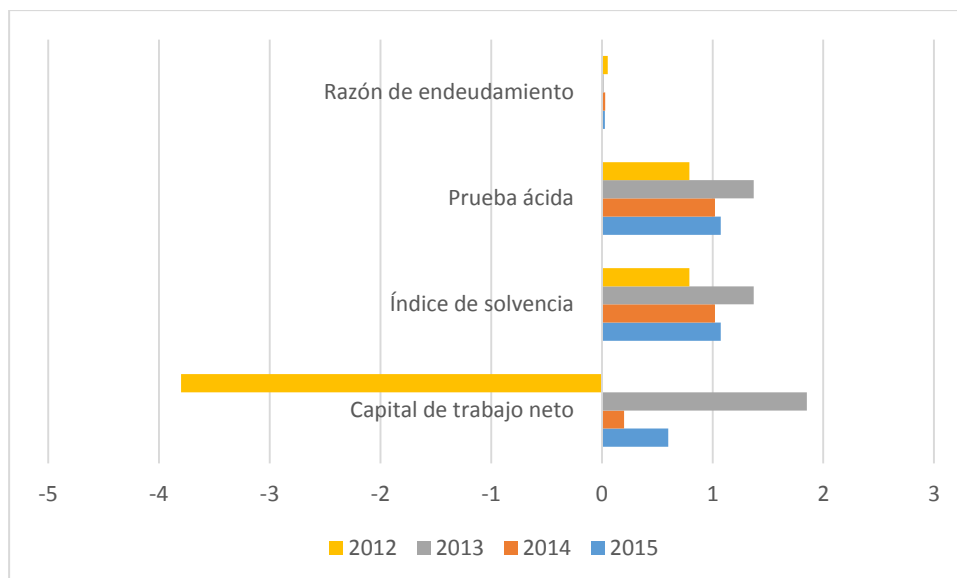
Activos	2015	2014	2013	2012
Activos corrientes				
Caja	8800.00	9200.00	6850.00	14200.00
Inversiones				
Cuentas por cobrar a clientes				
Inventario de materia prima				
Inventario de productos terminados				
Anticipo a proveedores				
Otros Activos Corrientes				
Total Activos Corrientes	8800.00	9200.00	6850.00	14200.00
Activos Fijos				
Terrenos y edificios	155000.00	150000.00	150000.00	150000.00
Vehículos	180000.00	175000.00	170000.00	185000.00
Maquinaria y equipos				
Otros Activos Fijos				
Total de Activos Fijos	335000.00	325000.00	320000.00	335000.00
Activos Diferidos				
Total de Activos Diferidos				
Total de Activos	343800.00	334200.00	326850.00	349200.00
Pasivos				
Pasivos Corrientes				
Deudas bancarias a corto plazo	8200.00	9000.00	5000.00	18000.00

Cuentas por pagar a proveedores				
Anticipos recibidos por clientes				
Gastos e impuestos por pagar				
Préstamos accionistas				
otros pasivos corrientes				
Total pasivos corrientes	8200.00	9000.00	5000.00	18000.00
Pasivos a Largo Plazo				
Deudas bancarias a largo plazo				
Cuentas por pagar accionistas				
Deudas con el IESS	1000.00	10000.00	268.00	212.00
Deuda con el IECE				
Otros pasivos a largo plazo				
Total Pasivos a Largo Plazo	1000.00	1000.00	268.00	212.00
Total Pasivo	9200.00	10000.00	5268.00	18212.00
Patrimonio				
Capital suscrito y pagado	308000.00	299200.00	297433.00	295471.00
Aporte futuras capitalizaciones				
Reserva legal				
Utilidad o pérdida ejercicios anteriores				
Utilidad del ejercicio	26600.00	25000.00	24149.00	35517.00
Total de Patrimonio	334600.00	324200.00	321582.00	330988.00
Total Pasivos y Patrimonio	343800.00	334200.00	326850.00	349200.00
	2015	2014	2013	2012
Capital de trabajo neto	600	200	1850	-3800
Índice de solvencia	1.07	1.02	1.37	0.79
Prueba ácida	1.07	1.02	1.37	0.79
Razón de endeudamiento	0.03	0.03	0.02	0.05

Fuente: Datos proporcionados por la Corporación Financiera Nacional 2015

Elaboración: Dayana Acosta

Gráfica 15: Razones financieras del balance del cliente 2



Fuente: Datos proporcionados por la Corporación Financiera Nacional 2015

Elaboración: Dayana Acosta

Las razones financieras en el caso del cliente de crédito medio, se comportan de la siguiente manera:

El capital de trabajo en el año 2012 tenía un saldo negativo, es decir el cliente no contaba con activos que solventaran sus deudas u obligaciones en el corto plazo, se recupera en el 2013 para volver a decaer en el año 2014, su comportamiento es inestable en este indicador, sin embargo sus niveles de solvencia se mantienen estables y por encima de 1, lo que indica que ha podido mantener los niveles de pago favorables y por ende son confiables en sus pagos, por lo que este crédito medio tiene garantías de pago. En el año 2012, el indicador de solvencia tenía un comportamiento de 0.79 y llega en el año 2015 a 1.07. Los flujos de los recursos disponibles han mejorado de un período a otro a consecuencia del incremento de las ventas y por ende de las utilidades del beneficiario del crédito.

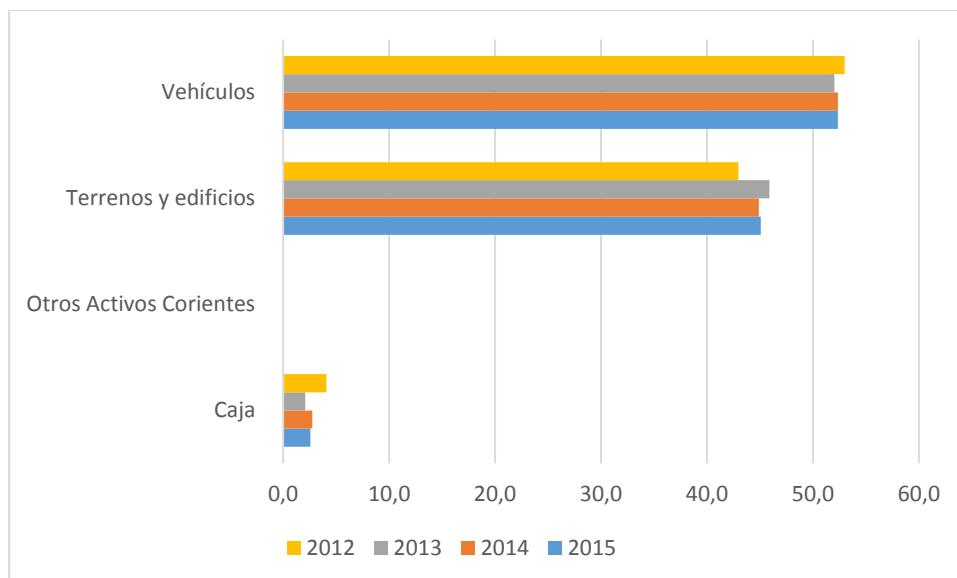
Tabla 22: Participación de los elementos del balance en el activo del cliente 2 (%)

	2015	2014	2013	2012
Caja	2,6	2,8	2,1	4,1
Otros Activos Corrientes	0,0	0,0	0,0	0,0
Terrenos y edificios	45,1	44,9	45,9	43,0
Vehículos	52,4	52,4	52,0	53,0
Total de Activos	100	100	100	100

Fuente: Datos proporcionados por la Corporación Financiera Nacional 2015

Elaboración: Dayana Acosta

Gráfica 16: Porcentajes del activo del cliente 2



Fuente: Datos proporcionados por la Corporación Financiera Nacional 2015

Elaboración: Dayana Acosta

La mayor cantidad de los activos están concentrados en los terrenos y en los edificios, y la caja representa la menor cantidad de recursos de estos rubros. Sin embargo, este aspecto no es decisivo, ya que no es obligatorio que la caja cuente con mucho dinero, lo que importa es que exista dinero circulando, ya que el valor del dinero en el tiempo es lo que hace que la empresa logre resultados más favorables. Los vehículos son los que definen la cantidad de activos ya que es su actividad comercial principal y es lo que hace posible la prosperidad económica del negocio.

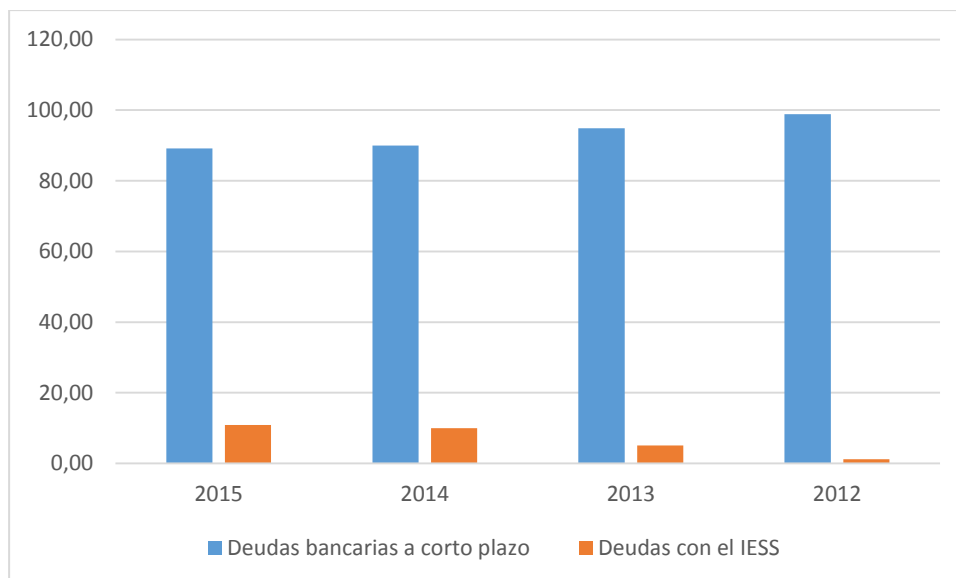
Tabla 23: Participación de los elementos del balance en el pasivo del cliente 2 (%)

	2015	2014	2013	2012
Deudas bancarias a corto plazo	89,13	90,00	94,91	98,84
Deudas con el IESS	10,87	10,00	5,09	1,16
Porcentaje de elementos del Pasivo	100	100	100	100

Fuente: Datos proporcionados por la Corporación Financiera Nacional 2015

Elaboración: Dayana Acosta

Gráfica 17: Porcentajes del pasivo del cliente 2



Fuente: Datos proporcionados por la Corporación Financiera Nacional 2015

Elaboración: Dayana Acosta

En el caso de los pasivos, en el año 2012, la mayor cantidad de deudas se concentraba en las deudas bancarias a corto plazo, las que han ido disminuyendo hasta el año 2015, que son mucho menores, las deudas con el IESS se mantienen en alrededor del 10 % para el 2014 y el 2015, y por debajo de 5% en el 2013 y el 2012. Los resultados generales de este cliente son favorables.

El cliente número 3 tiene un monto alto crédito de 100.000 USD

Tabla 24: Balance General y razones financieras del cliente 3 con crédito alto (USD)

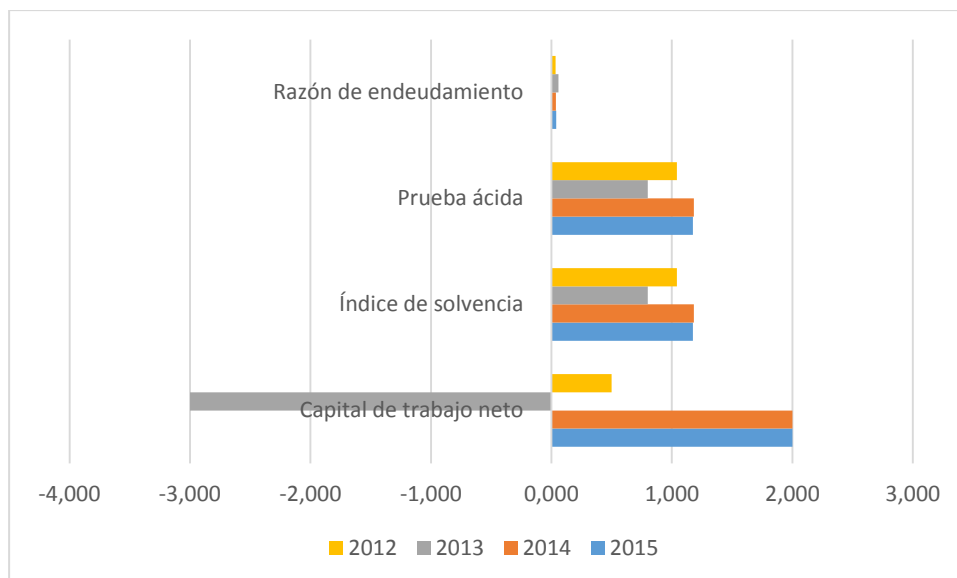
Activos	2015	2014	2013	2012
Activos corrientes				
Caja	13500.00	13000.00	12000.00	12500.00
Inversiones				
Cuentas por cobrar a clientes				
Inventario de materia prima				
Inventario de productos terminados				
Anticipo a proveedores				
Otros Activos Corrientes				
Total Activos Corrientes	13500.00	13000.00	12000.00	12500.00
Activos Fijos				
Terrenos y edificios	180000.00	175000.00	135000.00	165000.00
Vehículos	255000.00	250000.00	200000.00	198000.00
Maquinaria y equipos				
Otros Activos Fijos				

Total de Activos Fijos	435000.00	425000.00	335000.00	363000.00
Activos Diferidos				
Total de Activos Diferidos				
Total de Activos	448500.00	438000.00	347000.00	375500.00
Pasivos				
Pasivos Corrientes				
Deudas bancarias a corto plazo	11500.00	11000.00	15000.00	12000.00
Cuentas por pagar a proveedores				
Anticipos recibidos por clientes				
Gastos e impuestos por pagar				
Préstamos accionistas				
otros pasivos corrientes				
Total pasivos corrientes	11500.00	11000.00	15000.00	12000.00
Pasivos a Largo Plazo				
Deudas bancarias a largo plazo				
Cuentas por pagar accionistas				
Deudas con el IESS	7000.00	5000.00	5000.00	1500.00
Deuda con el IECE				
Otros pasivos a largo plazo				
Total Pasivos a Largo Plazo	7000.00	5000.00	5000.00	1500.00
Total Pasivo	18500.00	16000.00	20000.00	13500.00
Patrimonio				
Capital suscrito y pagado	430000.00	422000.00	327000.00	362000.00
Aporte futuras capitalizaciones				
Reserva legal				
Utilidad o pérdida ejercicios anteriores				
Utilidad del ejercicio				
Total de Patrimonio	430000.00	422000.00	327000.00	362000.00
Total Pasivos y Patrimonio	448500.00	438000.00	347000.00	375500.00
	2015	2014	2013	2012
Capital de trabajo neto	2000.00	2000.00	-3000.00	500.00
Índice de solvencia	1.2	1.2	0.8	1.0
Prueba ácida	1.2	1.2	0.8	1.0
Razón de endeudamiento	0.04	0.04	0.06	0.04

Fuente: Datos proporcionados por la Corporación Financiera Nacional 2015

Elaboración: Dayana Acosta

Gráfica 18: Razones Financieras del balance del cliente 3



Fuente: Datos proporcionados por la Corporación Financiera Nacional 2015
Elaboración: Dayana Acosta

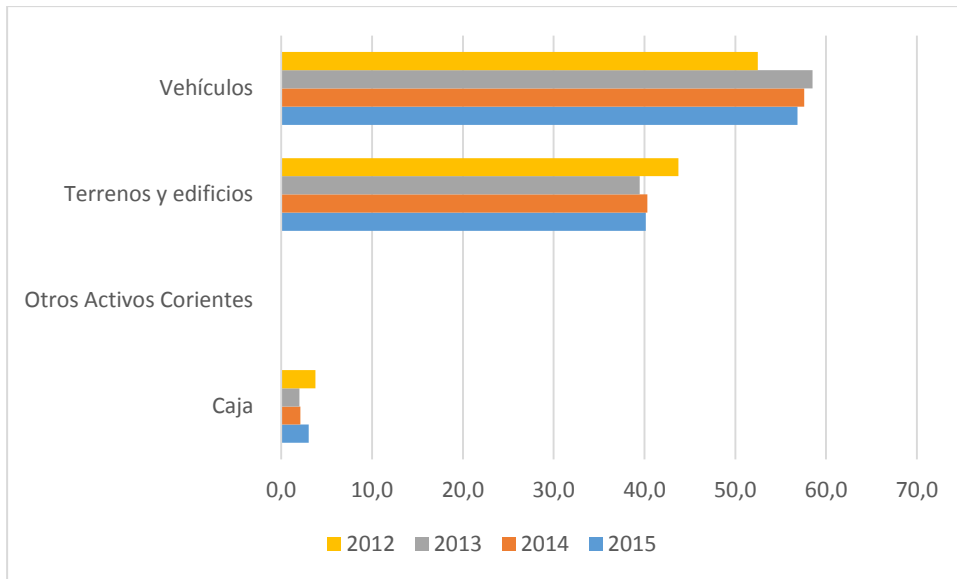
El cliente de mayor crédito, en el año 2013 se quedó sin capital de trabajo, por lo que muestra un saldo negativo, sin embargo, ya en el 2014 y 2015, se recupera en este rubro, los indicadores de solvencia y la prueba ácida se comportan por encima de 1 en esos años, y su endeudamiento es mínimo, por lo que se puede concluir que es un cliente muy estable y que cumplirá sus obligaciones con la CFN de la manera correcta, todos estos aspectos son analizados para el otorgamiento de los créditos. Sus ingresos se incrementaron, así como sus niveles de solvencia, lo que hace que sea posible aspirar a nuevas inversiones en periodos futuros.

Tabla 25: Participación de los elementos del balance en el activo del cliente 3 (%)

	2015	2014	2013	2012
Caja	3,0	2,1	2,0	3,8
Otros Activos Corrientes	0,0	0,0	0,0	0,0
Terrenos y edificios	40,1	40,3	39,5	43,7
Vehículos	56,9	57,6	58,5	52,5
Total de Activos	100	100	100	100

Fuente: Datos proporcionados por la Corporación Financiera Nacional 2015
Elaboración: Dayana Acosta

Gráfica 19: Porcentajes del activo del cliente 3



Fuente: Datos proporcionados por la Corporación Financiera Nacional 2015

Elaboración: Dayana Acosta

La partida con mayor participación en el activo son vehículos, seguidos de los terrenos, como se destaca en el gráfico anterior.

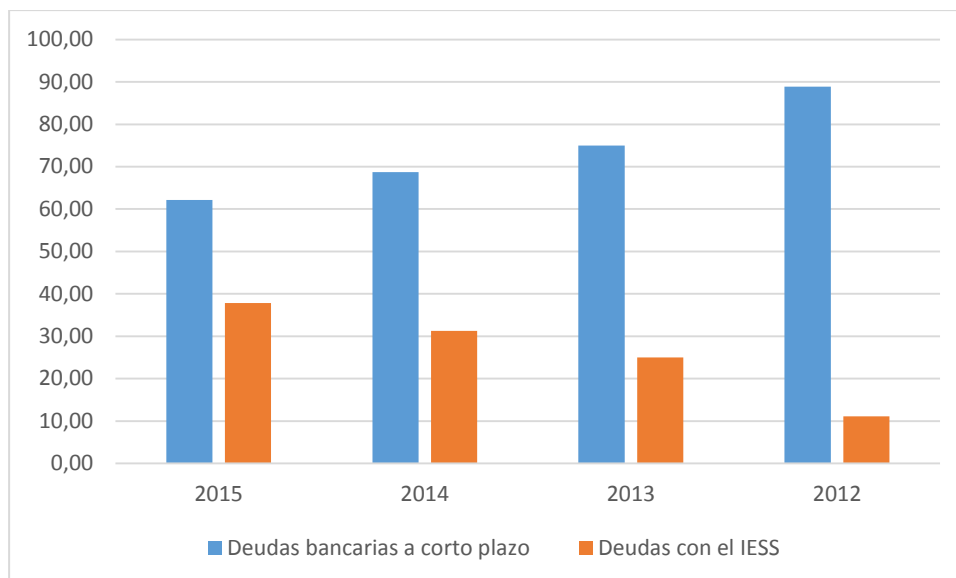
Tabla 26: Participación de los elementos del balance en el pasivo del cliente 3 (%)

	2015	2014	2013	2012
Deudas bancarias a corto plazo	62,16	68,75	75,00	88,89
Deudas con el IESS	37,84	31,25	25,00	11,11
Porcentaje de elementos del Pasivo	100	100	100	100

Fuente: Datos proporcionados por la Corporación Financiera Nacional 2015

Elaboración: Dayana Acosta

Gráfica 20: Porcentajes del pasivo del cliente 3



Fuente: Datos proporcionados por la Corporación Financiera Nacional 2015

Elaboración: Dayana Acosta

En el caso de los pasivos, en el año 2012, existía una deuda bancaria a corto plazo de valores considerables, que han ido disminuyendo en los años posteriores, sin embargo, las deudas con el IESS se mantiene ascendiendo de un período de análisis a otro.

Análisis de la política crediticia con Plan RENOVA (2012-2015) y sin Plan RENOVA (enero-octubre 2016).

Propuesta de modificaciones a la política crediticia de la CFN

La política crediticia de la CFN tiene restricciones para el otorgamiento de los créditos que hace que muchos interesados no pudieron acceder a los mismos. La propuesta de la política crediticia para la Corporación Financiera Nacional, se realiza en base a los resultados obtenidos en las encuestas de satisfacción aplicadas, debido a la necesidad de su reestructuración y a favor de mejorar el funcionamiento de las estrategias que realiza la misma en el otorgamiento de los créditos, estará compuesta por diferentes aspectos, el objetivo, el alcance, la base legal, las políticas generales y la disposición general. A continuación se presenta la política que ellos tienen actualmente y las modificaciones que se proponen, es preciso aclarar que los objetivos, el alcance, la base legal y las políticas generales, serán las mismas, en estos aspectos no se proponen cambios.

- 1- Objetivo: determinar las políticas y normas que regulan la identificación, medición, monitoreo, control e información de los diferentes tipos de exposición que la Corporación Financiera Nacional podrá asumir con sus clientes a través de sus operaciones activas y contingentes.

2- Alcance:

- Límite el proceso: este documento establece las políticas a ser consideradas en la propensión, análisis, aprobación, supervisión y recuperación de las facilidades otorgadas.
- Aplicabilidad: Aplica para todas las operaciones activas y contingentes otorgadas por la CFN.
- Responsable: Directorios, alta administración, comité de negocios, unidades administrativas y funcionarios que participen en los procesos definidos para las operaciones activas y contingentes de la CFN.
- Lineamientos generales: Este documento será revisado cuando las circunstancias lo ameriten y será difundido a todos los niveles de la institución, por el área administrativa correspondiente.

3- Base legal: la política de las operaciones activas y contingentes, así como su aplicación estará regulada y amparada bajo el ordenamiento jurídico vigente.

4- Políticas generales:

- Clientes: Serán clientes de la CFN, personas naturales o jurídicas que estén iniciando una actividad económica o que la misma se encuentre en marcha y cumplan con los requisitos que la CFN establezca para cada producto.
- Actividades financiables: La CFN a través de sus productos financieros otorgará financiamiento a las actividades de la economía que se encuentren alineadas a la estrategia institucional y políticas públicas, debidamente autorizadas por el directorio.
- La institución no financiera:
 - Proyectos que atenten contra la moral, la salud pública o no cumplan con las leyes, decretos u otras disposiciones vigentes.
 - Adquisición de viviendas, vehículos, y en general, bienes muebles e inmuebles de uso particular o para ser arrendados.
 - Adquisición de maquinaria usada, excepto aquella que, de acuerdo al informe técnico, tenga una vida útil restante superior al plazo de crédito otorgado.
 - Solicitudes de clientes vinculados por propiedad o gestión con la Corporación Financiera Nacional de acuerdo al ordenamiento jurídico vigente.
- Moneda: Los financiamientos serán otorgados y registrados con la moneda que esté circulando en el país. La CFN, podrá operar créditos documentados, cobranzas documentarias y derecho de cobro en otras monedas, los riesgos asociados al diferencial cambiario serán asumidos por el cliente. La CFN, recibirá los pagos en dólares de los Estados Unidos de América al tipo de cambio vigente del día de pago o el utilizado por el banco del exterior.
- Mecanismos y modalidad de financiamiento: La CFN entregará financiamiento a corto, mediano y largo plazo, mediante los mecanismos de primer y segundo piso.
- Productos: El directorio de la CFN aprobará las condiciones generales de otorgamiento de productos financieros. Las condiciones adicionales serán aprobadas por el gerente general.

Los productos establecidos como primer y segundo piso no muestran modificaciones en las modificaciones propuestas, por lo que se mantienen de la siguiente forma:

Tabla 27: Productos de primer piso

1. Capital de trabajo
1.1. Crédito directo
1.1.1. Local
1.1.2. Importación
1.1.3. Exportación
1.1.4. CFN Construye
1.2. Factoring
1.2.1. Factoring electrónico
1.2.2. Factoring internacional
1.3. Contingentes
1.3.1. Garantías bancarias
1.3.1.1. Locales
1.3.2. Cartas de crédito
1.3.2.1. Importación
1.3.2.2. Exportación
1.3.2.3. Carta de Crédito Stand By
2. Activos fijos
2.1. Crédito directo
2.2. Progresar-cambio en la matriz productiva
2.3. Financiamiento forestal.
3. Apoyo productivo financiero
3.1. Apoyo productivo financiero para Activos Fijos-Activo Fijo Combinado con capital de trabajo
3.2. Apoyo Financiero de Transporte Público Urbano, interprovincial e Intercantonal
3.3. Apoyo financiero para floricultores de mercados en crisis
4. Especiales-apoyo a las políticas públicas.
4.1. Renovación del parque automotor Renova
4.1.1. Financiamiento vehículos usados
4.1.2. Financiamiento de buses urbanos e interprovinciales
4.2. Crédito de transporte público
4.2.1. Financiamiento de buses urbanos e interprovinciales
4.2.2. Financiamiento de taxis sin chatarrización
4.2.3. Financiamiento de vehículos usados pesados que ya cumplieron el tiempo de vida útil
4.3. Financiamiento, mejoramiento y re-potenciación del vehículo
4.4. Financiamiento para emprendedores
4.5. Financiamiento preferente para personas con discapacidad
4.6. Financiamiento del Buen Vivir
4.7. Financiamiento para ex pescadores de arrastre
4.8. Financiamiento del 10% de bienes adquiridos por GPS
4.9. Financiamiento de contingencia para eventos emergentes
4.10. Programa de financiamiento y refinanciamiento CFN, apoyo solidario

Fuente: Corporación Financiera Nacional 2015

Elaboración: Dayana Acosta

Tabla 28: Productos de segundo piso

1. Capital de Trabajo
1.1. Financiamiento productivo
1.2. Financiamiento productivo hasta USD 20.000

Fuente: Corporación Financiera Nacional 2015

Elaboración: Dayana Acosta

En la siguiente tabla se pueden observar la política actual existente en la CFN y las modificaciones que se proponen en algunos de sus aspectos.

Tabla 29: Modificaciones a la política crediticia de la CFN

Política crediticia actual	Modificaciones propuesta	Observaciones
Riesgos		
Segmentos: Para la asignación de segmentos de su cartera de cliente la CFN observará lo establecido por el organismo competente considerando la estrategia institucional	Se observará lo establecido por el organismo competente, la estrategia institucional y las características propias del cliente, siendo diferente para cada caso	Se mantiene lo establecido solo se hace un pequeño cambio en cuanto a las características del cliente
Plazo: el plazo máximo se podrá establecer considerando las características del proyecto y su evaluación y las características del producto financiero	El plazo máximo se podrá establecer considerando las características del proyecto y su evaluación y las características del producto financiero y las del cliente con el cual se convenía	Se mantiene lo establecido solo se hace un pequeño cambio en cuanto a las características del cliente
Período de gracia: el período de gracia se podrá determinar considerando los aspectos financieros del proyecto, su evaluación, la actividad económica del cliente y las características del producto financiero	El período de gracia se podrá determinar considerando los aspectos financieros del proyecto, su evaluación, la actividad económica del cliente y las características del producto financiero	Se considera que debe dejarse como está establecido por la CFN
Tasa de interés, tasas de descuento y comisiones: Serán aprobadas por el Comité de Activos y Pasivos, observando lo establecido por el ordenamiento jurídico aplicable y lo dispuesto por el directorio. La aprobación inicial de las tasas de interés, de descuento y comisiones aplicables para nuevos productos será competencia del directorio	Tasa de interés, tasas de descuento y comisiones: Serán aprobadas por el Comité de Activos y Pasivos, observando lo establecido por el ordenamiento jurídico aplicable y lo dispuesto por el directorio. La aprobación inicial de las tasas de interés, de descuento y comisiones aplicables para nuevos productos será competencia del directorio, las cuales serán informadas a los clientes y pueden realizarse adecuaciones según los intereses de ambas partes	Se agrega tener en cuenta los criterios de los clientes y las adecuaciones flexibles que sean beneficiosas para ambas partes
Monto mínimo de financiamiento: desde 50.000 USD por cada	El monto mínimo de financiamiento es de 25000.00 dólares y pueden	Se propone que el monto mínimo sea de 25000.00

cliente a excepción de condiciones generales aprobadas por el directorio	existir excepciones aprobadas por el directorio	
Monto máximo de financiamiento: De acuerdo a los límites de exposición establecidos por la CFN. Para el mecanismo de primer piso hasta USD 25 millones por sujeto de crédito y USD 50 millones por grupo económico. Para el mecanismo del segundo piso, hasta USD 2 millones por sujeto de crédito o grupo económico. En este caso el gerente general podrá autorizar ajustes a los límites de exposición, establecidos siempre que no superen los definidos para el mecanismo de primer piso.	Monto máximo de financiamiento: De acuerdo a los límites de exposición establecidos por la CFN. Para el mecanismo de primer piso hasta USD 30 millones por sujeto de crédito y USD 55 millones por grupo económico. Para el mecanismo del segundo piso, hasta USD 3 millones por sujeto de crédito o grupo económico. En este caso el gerente general podrá autorizar ajustes a los límites de exposición, establecidos siempre que no superen los definidos para el mecanismo de primer piso.	En el caso del monto máximo, para el mecanismo de primer piso se aumenta a 30 millones y a 55 millones por grupo económico. Para el segundo piso, se incrementa hasta 3 millones por sujeto de crédito.
Porcentaje de financiamiento para el mecanismo CFN y antigüedad de las inversiones: se encuentran establecidos en el manual de productos. El porcentaje de financiamiento para el mecanismo de primer piso, adicionalmente se considerará en función del nivel de riesgo y el tipo de proyecto, se podrán conocer inversiones efectuadas antes de la presentación de la solicitud a la CFN, conforme a justificativos a satisfacción de la institución	Porcentaje de financiamiento para el mecanismo CFN y antigüedad de las inversiones: Debe tener presente el nivel de riesgo, en dependencia del tipo de proyecto, esto debe estar comprendido en el manual de productos, pueden tomarse en consideración inversiones efectuadas con anterioridad.	Se realizan cambios de redacción que pueden ser más entendibles por los clientes
Garantías y pólizas		
Se consideran garantías adecuadas a aquellas a aquellas que se encuentren en la satisfacción de la CFN y cumplan lo dispuesto en la normativa vigente. La cobertura de garantías mínimas exigida por la normativa de administración de riesgos deberá mantenerse durante toda la	Las garantías deben estar acorde a las normativas vigentes, las cuales estarán encaminadas a la satisfacción del cliente. Cada producto contará con una garantía específica, en dependencia de lo que se trate y el destino final del crédito. Cuando el cliente aplique	Se realizan adecuaciones en la forma en que deben establecerse las garantías y pólizas

<p>vigencia del crédito. Para cada producto se establecerán las garantías adecuadas y suficientes. Cuando aplique el cliente deberá mantener vigentes la póliza de seguro que corresponda a la satisfacción de la CFN y endosadas a su favor, durante la vigencia del crédito. Se aceptarán las pólizas de seguro de compañías aseguradoras por el órgano competente.</p>	<p>deben establecerse pólizas de seguro que satisfagan a ambas partes tanto al cliente como a la CFN</p>	
<p>Avalúos</p>		
<p>a) La CFN considerará únicamente los avalúos realizados por peritos calificados por el órgano competente y la institución.</p> <p>b) El directorio aprobará los listados de peritos de manera anual recomendados por la Gerencia General.</p> <p>El directorio definirá la tabla de honorarios para los peritos evaluadores quienes serán contratados por los clientes de la CFN.</p>	<p>c) La CFN considerará únicamente los avalúos realizados por peritos calificados por el órgano competente y la institución.</p> <p>d) El directorio aprobará los listados de peritos de manera anual recomendados por la Gerencia General.</p> <p>El directorio definirá la tabla de honorarios para los peritos evaluadores quienes serán contratados por los clientes de la CFN.</p>	<p>No se proponen modificaciones</p>
<p>Otros aspectos de la política</p>		
<p>Vinculación: La institución determinará a todas las personas naturales o jurídicas que sean vinculadas, observando para el efecto la normativa legal vigente y lo establecido en la Metodología de Riesgo de crédito.</p>	<p>Vinculación: la CFN será la encargada de determinar las personas naturales o jurídicas que sean vinculadas, teniendo en cuenta las normativas legales, y los riesgos que se establecen en la metodología.</p>	<p>Se establece la evaluación del grupo por cada uno de sus integrantes y también de forma general.</p>
<p>Grupos económicos: La institución establecerá los grupos económicos existentes para el efecto de la normativa vigente. En toda aprobación de los diferentes grupos financieros de CFN a</p>	<p>La institución será la encargada de establecer los grupos económicos para el efecto de la normativa vigente. Se evaluará la composición del grupo por cada uno de sus integrantes.</p>	

<p>otorgarse a un cliente que pertenece a un grupo económico, se debe considerar de manera individual y consolidada el riesgo vigente y la información financiera se evaluará en forma consolidada del grupo</p>		
<p>Pagos anticipados: la CFN no realizará ningún tipo de recargo o impondrá una penalidad por concepto de prepagos totales o abonos parciales que el cliente realice a sus operaciones de crédito. La CFN dentro de la administración operativa calculará los intereses sobre los saldos pendientes</p>	<p>Pagos anticipados: la CFN no realizará ningún tipo de recargo o impondrá una penalidad por concepto de prepagos totales o abonos parciales que el cliente realice a sus operaciones de crédito. La CFN dentro de la administración operativa calculará los intereses sobre los saldos pendientes, siempre estableciendo acuerdos previos con sus clientes.</p>	<p>Se agrega establecer acuerdos previos con sus clientes sobre las condiciones de los pagos anticipados.</p>
<p>Tipos de solución de las obligaciones: La CFN aplicará los mecanismos para la solución de obligaciones de sus clientes conforme a lo dispuesto en la normativa vigente, exceptuando la dación de pagos. Para los casos no contemplados en la política, modificaciones que no impliquen cambios en las condiciones generales del crédito, secundarias o accesorias, se faculta al Gerente General expedir la normativa complementaria correspondiente observando las normas de carácter general que expida el órgano de regulación y control respectivo</p>	<p>La CFN aplicará los mecanismos para la solución de obligaciones de sus clientes conforme a lo dispuesto en la normativa vigente, exceptuando la dación de pagos. Se faculta a la gerencia expedir la normativa para los casos no contemplados en la política, siempre y cuando estén acorde a las normativas vigentes, en correspondencia con las normas generales que expide el órgano de regulación y control.</p>	<p>Se realizan pequeños en este aspecto, sobre las facultades de la gerencia en las soluciones de las obligaciones.</p>
<p>Cupos e instancias de aprobación: Regirán los cupos e instancias en nivel de exposición del cliente que se detallan a continuación: a) Operaciones de financiamiento, contingentes y</p>	<p>Se propone que las instancias de aprobación que existen se mantengan. Deben ser controlados y verificadas sus funciones cada cierto tiempo para ver si están realizando las operaciones correctamente y de manera justa tanto para la CFN como para los</p>	<p>En este apartado de la política crediticia se propone mantener los cupos e instancias, así como las funciones del personal del comité de negocios tal y como están, solo se agrega la importación de la verificación y control de estas funciones.</p>

<p>programas de financiamiento bursátiles.</p> <p>b) Operaciones de segundo piso.</p> <p>c) Comité de negocios.</p> <p>d) Funciones del personal del comité de negocios.</p> <p>-Presidente: Determinar fecha y hora para las reuniones del comité, dirigir las reuniones del comité, suscribir las actas del comité, conjuntamente con el secretario respectivo, calificar las delegaciones de los miembros del comité.</p> <p>-Secretario: Recibir los informes de viabilidad o solicitudes de modificación de las resoluciones, efectuar las convocatorias, para las reuniones del comité, en la fecha y hora determinada por el presidente y sus miembros. Enviar documentos a los miembros del comité para análisis con al menos un día de anticipación, constatar, al momento de la reunión, el quórum respectivo y que el mismo esté integrado por los funcionarios señalados en este documento</p> <p>Recibir de la Gerencia de División de Fomento y Crédito, información mensual sobre las aprobaciones de primer piso realizadas a nivel nacional mediante cuadros informativos y presentar al Comité Nacional y el Directorio en su orden.</p> <p>Mantener bajo su responsabilidad el archivo de documentos de los comités.</p> <p>Conforme delegación del Directorio establecida en el libro preliminar, es responsabilidad del</p>	<p>clientes.</p> <p>Esto es válido para las operaciones del segundo piso, el comité de negocio y las funciones del personal del Comité de negocios, así como las disposiciones generales y especiales, donde se dará un tratamiento justo a las relaciones de consanguinidad que se presenten dentro de la institución.</p> <p>Se realizarán las gestiones necesarias para que los trámites se establezcan de la forma más rápida y eficiente posible, para que ninguna de las partes se vea afectada por la morosidad en la toma de decisiones para el otorgamiento de los créditos.</p>	<p>Se incluye lo de las gestiones para agilizar los trámites.</p>
--	---	---

<p>secretario, el mantener actualizado el presente documento.</p> <p>-Del Comité</p> <p>Comité Nacional y Regional: Conocer y aprobar o no las solicitudes conforme al ámbito de aprobación de la normativa institucional.</p> <p>Comité Nacional: Conocer y recomendar las solicitudes cuyos montos correspondan a los niveles de aprobación establecidos para el Directorio. Si del análisis se determinan la no viabilidad de la solicitud de crédito, esta será negada y no será enviada al directorio.</p> <p>Comité Regional de Negocios aprobará, según su cupo de aprobación, operaciones de oficinas sucursales según su jurisdicción.</p> <p>e) Disposiciones generales:</p> <p>-El comité se instalará con la presencia de la totalidad de sus miembros, cuyo voto será obligatorio, definiéndolo afirmativa o negativamente.</p> <p>-Las decisiones del Comité se tomarán con el voto mayoritario de los miembros del comité, en caso de empate tendrá voto diariamente al presidente.</p> <p>-La sesión se podrá efectuar a través d video llamadas.</p> <p>-El comité podrá reunirse de acuerdo a las necesidades institucionales.</p> <p>-Se podrán efectuar sesiones vía correo electrónico, en los casos en que deben analizarse modificaciones a términos y condiciones de aprobación de operaciones, siempre y</p>		
---	--	--

<p>cuando estas no afecten la viabilidad del proyecto analizado.</p> <p>-Todas las operaciones de crédito que se aprueben o revisen deben contar con una resolución con un máximo de 48 horas posteriores a la realización del comité.</p> <p>-Las segundas operaciones de clientes y operaciones para soluciones extraordinarias deberán venir acompañadas de las resoluciones de aprobaciones anteriores.</p> <p>-La delegación se podrá realizar hasta el nivel jerárquico inferior inmediato de los participantes, con la debida justificación emitida por escrito mediante correo electrónico al presidente del comité.</p> <p>-El secretario de cada comité será encargado de realizar la revisión correspondiente.</p> <p>f) Disposición especial: Las operaciones representadas por los parientes dentro del cuarto grado de consanguinidad y segundo de afinidad o de los cónyuges o convivientes en unión de hecho de los funcionarios de la CFN, o de las empresas en que dichos funcionarios, sus cónyuges o convivientes en unión de hecho o parientes dentro de los grados indicados, serán conocidas y resueltas dentro por el Comité Nacional de Negocios de la institución. El servidor relacionado, no podrá concurrir a la sesión en el momento en que se discuta y vote la solicitud</p>		
--	--	--

<p>correspondiente, ni participar en el trámite de análisis y recomendación respectivo.</p>		
<p>Excepciones y dispensas: Se podrán aplicar las excepciones constantes en el siguiente numeral, en cumplimiento del reordenamiento jurídico vigente. En todos los casos la solicitud de excepción deberá sustentarse mediante un informe que contenga el análisis realizado, que permita evidenciar las condiciones que existieron o acciones que se efectuaron para recomendar la excepción, y la documentación de respaldo que apoye tal recomendación favorable, así como también se deberá incluir una medida de mitigación a considerar para el riesgo que se está asumiendo.</p> <p>-Para que sea considerada como excepción o dispensa deberá estar contemplada dentro de la matriz de excepciones y dispensas, en caso contrario no es excepcional.</p> <p>-Toda excepción o dispensa deberá presentar el nivel de aprobación requerido de acuerdo a su nivel de riesgo y de conformidad con lo establecido en la matriz de excepciones y dispensas.</p> <p>-La regularización de toda excepción o dispensa es responsabilidad del funcionario encargado del financiamiento, en el plazo mínimo que se estipula en la</p>	<p>Las excepciones pueden ser aplicadas, para ello se debe tener en cuenta el numeral establecido para ello, sustentándolas a través de informes.</p> <p>Establecer medidas de seguridad para la ocurrencia de riesgos.</p> <p>Las excepciones y dispensas deben establecerse correctamente. Asignar las responsabilidades de aprobar las dispensas a personas que tengan mucha experiencia en el tema.</p>	<p>Se realizan solo pequeños cambios, en cuanto a las responsabilidades para otorgar la dispensa, quedando el resto de la misma manera.</p>

matriz de excepciones y dispensas a menos que tenga condición de aceptación.		
Disposición general: La reforma del contenido del presente documento se realizará con base a lo aprobado por las instancias correspondientes: Directorio o Gerente General, resultantes de iniciativas y propuestas que realizan las diferentes áreas de negocio de la institución o aquellas resultantes del proceso de mejora continua y buenas prácticas.	Se recomienda agregar, que deben ser tomadas en cuenta las opiniones de trabajadores simples aunque no pertenezcan a la dirección de la entidad financiera, que son los que tienen el contacto directo con el cliente y conoce sus inquietudes y puntos de vistas que pueden servir para perfeccionar el trabajo.	Se propone agregar que los trabajadores con experiencia que no pertenezcan a la dirección pueden participar en el proceso.
<p>La política crediticia al mismo tiempo estará compuesta por el libro, según los objetivos que se requieran cumplir:</p> <p>Libro 1: Normativa sobre operaciones Este libro incluye los siguientes aspectos:</p> <p>Manual de productos financieros:</p> <p>1- Objetivos: Su objetivo fundamental es determinar las características de los productos financieros y normas que regulan su aplicación.</p> <p>2- Alcance</p> <p>2.1. Aplicabilidad: esta normativa se aplicará a todas las operaciones activas y contingentes otorgadas por la CFN.</p> <p>2.2. Responsables: Los responsables serán el Directorio, la Alta Administración, el Comité de Negocios, las Unidades</p>		No se le proponen modificaciones.

<p>Administrativas y funcionarios que participan en los procesos definidos para las operaciones activas y contingentes de la CFN. Los responsables están obligados a conocer y cumplir con lo dispuesto en la presente normativa, así como las disposiciones particulares establecidas en los manuales de procesos y procedimientos según correspondan.</p> <p>2.3. Lineamientos generales: El presente documento estará revisado al menos una vez al año y se mantendrá actualizado en la intranet de la CFN.</p> <p>3- Base legal: El manual de productos de financiamiento y su aplicación estará regulado y amparado bajo el ordenamiento jurídico vigente.</p>		
---	--	--

Fuente: Corporación Financiera Nacional 2015

Elaboración: Dayana Acosta

Aspectos generales para los productos del primer piso

Tabla 30: Crédito directo

Condiciones generales		Modificaciones
Beneficiario final	Personas naturales o jurídicas con ventas anuales de al menos USD 100.000	Personas naturales o jurídicas con ventas anuales de al menos USD 90.000
Porcentaje de financiamiento	Proyecto nuevo hasta el 70% Proyecto en marcha hasta el 100% Proyecto de construcción para la venta hasta el 60%	Proyecto nuevo hasta el 65% Proyecto en marcha hasta el 100% Proyecto de construcción para la venta hasta el 70%

Plazo	Hasta 3 años	Hasta 3.5 años
Período de gracia	Si aplica para proyectos nuevos	Si aplica para proyectos nuevos

Fuente: Corporación Financiera Nacional 2015

Elaboración: Dayana Acosta

Tabla 31: Financiamiento de exportación

Condiciones generales		Modificaciones
Beneficiario final	Personas naturales o jurídicas como exportador con ventas anuales de al menos USD 100.000	Personas naturales o jurídicas como exportador con ventas anuales de al menos USD 90.000
Porcentaje de Financiamiento	Hasta el 100% de la exportación (incluye seguros, fletes, gastos de exportación, a excepción de impuestos o aranceles relacionados a la operación)	Hasta el 100% de la exportación (incluye seguros, fletes, gastos de exportación, a excepción de impuestos o aranceles relacionados a la operación)
Plazo	Hasta 3 años	Hasta 3.5 años
Período de gracia	No aplica	No aplica
Destino	Capital de trabajo que promueve la exportación de todo producto elaborado en el Ecuador de todas las actividades económicas exportables	Capital de trabajo que promueve la exportación de todo producto elaborado en el Ecuador de todas las actividades económicas.

Fuente: Corporación Financiera Nacional 2015

Elaboración: Dayana Acosta

Tabla 32: Financiamiento de importación

Condiciones generales		Modificaciones
Beneficiario final	Personas naturales o jurídicas como importador con ventas anuales de al	Personas naturales o jurídicas como importador con

	menos USD 100.000	ventas anuales de al menos USD 85.000
Financiamiento	Hasta el valor FOB de importación financiada	Hasta el valor FOB de importación financiada
Plazo	Hasta 3 años	Hasta 3.5 años
Período de gracia	No aplica	No aplica
Destino	Materia prima semi elaborada o terminados importados que no se producen en el Ecuador o cuya producción es insuficiente, deficiente o inexistente. Para satisfacer la demanda local Siempre que su destino sea la transformación de materia prima, semi elaborado o producto terminado que genere valor agregado en el proceso productivo de la industria nacional y sea destinado a la exportación.	Se mantiene de la misma manera

Fuente: Corporación Financiera Nacional 2015

Elaboración: Dayana Acosta

Tabla 33: CFN construye

Condiciones generales		Modificaciones
Beneficiario final	Personas naturales o jurídicas Podrán ser considerados sujetos de crédito los fideicomisos ya constituidos que solicitan líneas de crédito y que tengan las condiciones contractuales, financieras y legales para serlo, en cuyo caso sus constituyentes serán codeudores.	Se mantiene igual
Porcentaje de	Se financiarán proyectos	Se financiarán

financiamiento	habitacionales integrales o por etapas hasta el 80% del plan de inversión en función del análisis interno. El terreno deberá ser aporte del cliente.	proyectos habitacionales integrales o por etapas hasta el 90% del plan de inversión en función del análisis interno. El terreno deberá ser aporte del cliente.
Plazo	Hasta 5 años	Hasta 6 años
Período de gracia	Hasta 24 meses en función del proyecto y su flujo de caja.	Hasta 26 meses en función del proyecto y su flujo de caja.
Compra cartera y financiamiento capital de trabajo construcción para la venta		
Destino	Financiamiento de pasivos con el sistema financiero público y privado, manteniendo el destino final de la operación: Capital de trabajo de construcción para la venta.	Se mantiene igual
Porcentaje de financiamiento	Podrá refinanciarse la operación adquirida y otorgarse un nuevo crédito de ampliación bajo el financiamiento de la CFN construye.	Se mantiene igual
Compra de cartera de crédito de proyectos habitacionales		
Condiciones generales	Adquisición de la cartera de créditos concedidos por entidades financieras para proyectos habitacionales. Proyectos en proceso de ejecución, es decir, que no estén incluidos en su totalidad. El monto total de los créditos será de hasta el 80% del plan de inversión integral del proyecto, en función del análisis interno. Los proyectos deberán sujetarse a las condiciones definidas por la CFN	Se mantiene igual

	Construye – Construcción de viviendas de interés prioritario.	
Beneficiarios de la compra de cartera	Entidades financieras públicas o privadas establecidas legalmente en el Ecuador	Se mantiene igual
Deudor	Persona natural o jurídica	Se mantiene igual
Condiciones de la cartera a adquirirse	<p>Calificación de la cartera en función del análisis del proyecto.</p> <p>Modalidad de compra: Máximo a la par de acuerdo a las condiciones negociables.</p> <p>Plazo de hasta 1800 días o cinco años.</p> <p>Tipo de cartera: Comercial, cuyo saldo sea superior a USD 50.000.</p> <p>Monto máximo de USD 25.000.000 por sujeto de crédito y USD 50.000.000 por grupo económico.</p> <p>La porción comprada de la cartera pasa con la tasa de interés vigente a la que fue concebida por la IFI (Institución Financiera Internacional) cedente de la cartera y los nuevos financiamientos a otorgarse a la tasa vigente en la línea CFN construye.</p>	<p>Calificación de la cartera en función del análisis del proyecto.</p> <p>Modalidad de compra: Máximo a la par de acuerdo a las condiciones negociables.</p> <p>Plazo de hasta 1900 días.</p> <p>Tipo de cartera: Comercial, cuyo saldo sea superior a USD 45.000.</p> <p>Monto máximo de USD 30.000.000 por sujeto de crédito y USD 60.000.000 por grupo económico.</p> <p>Lo demás se propone que siga como está establecido.</p>
Financiamiento adicional	<p>Pago de pasivos adquiridos con proveedores nacionales.</p> <p>Capital de trabajo: Continuar o ampliar el proyecto inmobiliario, bajo términos que la normativa de la CFN lo permitan.</p> <p>El financiamiento deberá amparar la conclusión integral del proyecto o de la etapa respectiva.</p>	

Fuente: Corporación Financiera Nacional 2015

Elaboración: Dayana Acosta

Aspectos generales para los productos de segundo piso

Las consideraciones para la aprobación de los cupos a las instituciones del Sistema Bancario para operar con CFN, mediante segundo piso, consta en las políticas de administración de riesgos crediticios, se tendrá en cuenta lo siguiente:

Tabla 34: Condiciones generales

Condiciones generales		Modificaciones
Margen IFI	Negociado entre la IF y el BF (Banco Financiero)	Sin modificaciones
Aporte IFI	Ninguno	Sin modificaciones
Valor a transferirse	Hasta el 100% del crédito	Sin modificaciones
Facilidades	Financiamiento productivo hasta USD 20.000	Financiamiento productivo hasta USD 30.000

Fuente: Corporación Financiera Nacional 2015

Elaboración: Dayana Acosta

4- Condiciones adicionales para los productos de primer piso

Capital de trabajo: Crédito directo.

Local: Materia prima, insumos locales, asistencia técnica y otros rubros.

Tabla 35: Condiciones adicionales 1

Condiciones adicionales		Modificaciones
Antigüedad de las inversiones	Se podrán reconocer inversiones efectuadas hasta 90 días, antes de la presentación de la solicitud de crédito de la CFN.	Se podrán reconocer inversiones efectuadas hasta 120 días, antes de la presentación de la solicitud de crédito de la CFN.
Amortización	Mensual Trimestral Semestral Anual Al vencimiento	Mensual Trimestral Semestral Anual Al vencimiento

Fuente: Corporación Financiera Nacional 2015
Elaboración: Dayana Acosta

Tabla 36: Condiciones adicionales 2

Condiciones adicionales		Modificaciones
Amortización	Mensual Trimestral Semestral Anual Al vencimiento	Sin modificaciones
Consideraciones	El requerimiento de capital de trabajo de exportación deberá estar debidamente justificado con notas de pedido y facturas proformas.	Sin modificaciones

Fuente: Corporación Financiera Nacional 2015
Elaboración: Dayana Acosta

Tabla 37: Condiciones adicionales 3

Condiciones adicionales		Modificaciones
Amortización	Mensual Trimestral Semestral Anual Al vencimiento	Sin modificaciones

Fuente: Corporación Financiera Nacional 2015
Elaboración: Dayana Acosta

Tabla 38: CFN Condiciones adicionales 4

Condiciones adicionales		Modificaciones
Amortización	Mensual Trimestral Semestral Anual Al vencimiento	Sin modificaciones

Fuente: Corporación Financiera Nacional 2015
Elaboración: Dayana Acosta

Activos Fijos
 Crédito directo

Tabla 39: Condiciones adicionales Activos fijos y crédito directo

Condiciones adicionales	Modificaciones
-------------------------	----------------

Amortización	Mensual Trimestral Semestral En proyectos de actividades de médicos y odontólogos ubicados en Manabí, mensual o trimestral de acuerdo al flujo de caja.	Sin modificaciones
Destino de los recursos	Solo para la adquisición, construcción y equipamiento.	Sin modificaciones

Fuente: Corporación Financiera Nacional 2015

Elaboración: Dayana Acosta

Cambio en la matriz productiva

Tabla 40: Condiciones adicionales cambio en la matriz productiva

Condiciones adicionales		Modificaciones
Amortización	Mensual Trimestral Semestral	Sin modificaciones
Destino de los recursos	Las solicitudes de financiamiento deberán aprobar el puntaje mínimo establecido en la matriz de selección para proyectos turísticos.	Sin modificaciones

Fuente: Corporación Financiera Nacional 2015

Elaboración: Dayana Acosta

Apoyo productivo y financiero para Activo Fijo – activo fijo combinado con capital de trabajo.

Tabla 41: Condiciones adicionales apoyo productivo y financiero

		Modificaciones
Condiciones adicionales	El beneficiario deberá estar al día en sus obligaciones con el sistema financiero. No se otorgará gracia en el financiamiento de deuda. Para el financiamiento de Pasivos con proveedores se deberá solicitar la certificación de coincidencia previa del lavado de activos.	Sin modificaciones

Fuente: Corporación Financiera Nacional 2015

Elaboración: Dayana Acosta

Financiamiento de vehículos usados

Tabla 42: Condiciones adicionales financiamiento de vehículos

Condiciones adicionales		Modificaciones
Amortización	Mensual	Sin modificaciones
Desembolsos	Mediante transferencia bancaria a la cuenta del proveedor, previa autorización por escrito del cliente.	Sin modificaciones
Instrucciones especiales	El comprador del vehículo usado solo podrá acceder a los beneficios del incentivo económico del certificado de chatarrización, si este es cedido.	Sin modificaciones

Fuente: Corporación Financiera Nacional 2015

Elaboración: Dayana Acosta

Crédito para el transporte público

Tabla 43: Condiciones adicionales. Crédito para transporte público

Condiciones adicionales		Modificaciones
Amortización	Mensual	Sin modificaciones
Desembolsos	Mediante transferencia bancaria a la cuenta del proveedor, previa autorización por escrito del cliente.	Sin modificaciones
Desembolsos	Mediante transferencia bancaria a la cuenta del proveedor, previa autorización por escrito del cliente y presentación de la factura definitiva a nombre del cliente.	Sin modificaciones

Fuente: Corporación Financiera Nacional 2015

Elaboración: Dayana Acosta

Financiamiento de taxis sin chatarrización

Tabla 44: Condiciones adicionales financiamiento sin chatarrización

Condiciones adicionales		Modificaciones
Amortización	Mensual	
Impuestos seguros y fletes	La CFN financiará impuestos, seguros y fletes, cuando los vehículos sean importados. La sumatoria del documento aduanero de importación, no podrán superar el 70% de la factura proforma presentada para el análisis de la operación.	La CFN financiará impuestos, seguros y fletes, cuando los vehículos sean importados. La sumatoria del documento aduanero de importación, no podrán superar el 65% de la factura proforma presentada para el análisis de la operación.
Desembolsos	Mediante transferencia bancaria a la cuenta del proveedor, previa autorización por escrito del cliente.	Sin modificaciones
Monto máximo de financiamiento	Hasta 20.000	Hasta 30.000

Fuente: Corporación Financiera Nacional 2015

Elaboración: Dayana Acosta

Financiamiento de vehículos usados que ya cumplieron su vida útil

Tabla 45: Condiciones adicionales vehículos usados con fin de vida útil

Condiciones adicionales			Modificaciones
	Nuevos	Usados	
Amortización	Mensual		
Condiciones adicionales	Los vehículos nuevos serán adquiridos a través de los concesionarios nacionales, los mismos que deberán estar debidamente homologados por la ATN.	Para la adquisición de vehículo usado, este deberá encontrarse en el mercado local con antigüedad de hasta tres años y contar con la calificación de la ANT.	Para la adquisición de vehículo usado, este deberá encontrarse en el mercado local con antigüedad de hasta 4 años y contar con la calificación de

		la ANT.
	Certificado de la ATN de que el vehículo que cumplió el tiempo de vida útil ha sido chatarrizado o salido definitivamente de circulación.	Sin modificaciones
Desembolsos	Mediante transferencia bancaria a la cuenta del proveedor, previa autorización por escrito del cliente.	Sin modificaciones

Fuente: Corporación Financiera Nacional 2015

Elaboración: Dayana Acosta

Financiamiento para el mejoramiento y repotenciación del vehículo.

Tabla 46: Condiciones adicionales para el mejoramiento del vehículo

Condiciones adicionales		Modificaciones
Amortización	Mensual	
Desembolso	Mediante transferencia bancaria a la cuenta del proveedor, previa autorización por escrito del cliente.	Sin modificaciones
	Certificado de la ATN de que el vehículo que cumplió el tiempo de vida útil ha sido chatarrizado o salido definitivamente de circulación.	Sin modificaciones
Monto financiero máximo	Hasta USD 100.000 por sujeto de crédito.	Hasta USD 150.000 por sujeto de crédito.

Fuente: Corporación Financiera Nacional 2015

Elaboración: Dayana Acosta

5- Normas aplicables a los productos de primer piso

7.1. Clientes

En el análisis de los clientes se considerará además lo establecido en el manual de políticas de prevención de lavado de Activos y financiamiento de delitos y políticas de Administración de riesgo de Crédito.

En el caso de las personas jurídicas se aceptarán como clientes: A las personas jurídicas sin importar la composición de sus capitales sociales, siempre y cuando se encuentren bajo control y vigilancia de la Superintendencia de compañías.

Las instituciones jurídicas. Legalmente reconocidas como instituciones financieras intermediarias.

7.2. Consideraciones de financiamiento

- a) La CFN se reserva el derecho de aceptar o negar solicitudes de financiamiento o de cobranzas sobre la base de recepción de documentación exigible completa y los informes técnicos requeridos conforme a la naturaleza del mismo.
- b) La institución financiera no financiará:
 - Impuestos relacionados con la transacción financiero de la operación de crédito en sí, cancelación de gravámenes o gastos de constitución de compañías.
 - Gastos no operativos, generales y de administración de los beneficiarios, incluyendo pagos de inscripción y cuotas de membrecía de clubes, asociaciones u otras de este tipo.
 - Costos por conceptos de estudio de factibilidad, avalúos, valores por los derechos notariales y estudios ambientales.
 - Costos o inversiones adicionales, no contemplados en el plan de inversiones, en la fase de construcción e implementación de un proyecto.
 - Costos que demanden por constitución de garantías, pólizas de seguro, bodegajes, comisiones por gestión de cobro.
 - Costos que demanden la cancelación de garantías constituidas a favor de la CFN, por la liberación total o parcial de las mismas, incluidos los costos de registro mercantil y propiedad.
 - Para el caso de operaciones de apoyo productivo y financiero que haya requerido la emisión de una garantía bancaria, comisiones por su instrumentación.
 - Maquinaria usada excepto aquella que, de acuerdo al informe técnico, tenga una vida útil restante superior al plazo del crédito otorgado.
 - El costo por transferencia al exterior.
 - Capital de trabajo de administración y ventas. No aplica para la CFN Construye y Financiamiento para emprendedores.
 - Vehículos usados excepto para transporte público a través de Renova.
- c) Se podrá financiar la adquisición de inmuebles para proyectos nuevos o de ampliación por un monto equivalente al valor de la escritura de compraventa, actual o el determinado del avalúo (el que más bajo sea)
- d) Para el caso de financiamiento para la compra de bienes inmuebles, en proyectos nuevos, deberá verificarse el aporte del cliente, previo al desembolso de CFN.
- e) Para construcción de proyectos industriales, se podrá financiar honorarios por dirección de obra.
- f) Para proyectos de construcción (locales comerciales, oficinas, lotizaciones, etc.) se financiará solo costos directos. No aplica para CFN Construye.
- g) Se podrá solicitar en algunos casos que el cliente que por ley no está obligado a presentar balances auditados presente su último balance auditado. Este requerimiento deberá ser incluido en la aprobación de la línea de crédito y el cliente deberá ser notificado al momento de aprobación de la misma.
- h) En el financiamiento de proyecto se excluye como aspectos con recursos propios del cliente, los rubros que corresponden dentro del plan de inversiones a los activos

diferidos (gastos e intereses pre operativos, gastos de constitución de empresa, patentes, marcas, etc.)

7.3. Financiamiento CFN por nivel de riesgo

Proyectos nuevos: Parámetros

a) Nivel de riesgo y financiamiento

Nivel de riesgo	Financiamiento CFN	Modificaciones
Bajo	70%	75%
Medio	65%	70%
Alto	60%	65%

Fuente: Corporación Financiera Nacional 2015

Elaboración: Dayana Acosta

- b) El porcentaje de financiamiento para cada nivel de riesgos se aplicará a cada rubro: Activo Fijo/capital de Trabajo.

Proyectos en marcha

a) Se considerarán los siguientes parámetros:

Nivel de riesgo	Financiamiento CFN	Modificaciones
Bajo	100%	100%
Medio	90%	95%
Alto	80%	85%

Fuente: Corporación Financiera Nacional 2015

Elaboración: Dayana Acosta

- b) El porcentaje de financiamiento para cada nivel de riesgos se aplicará a cada rubro: Activo Fijo/capital de Trabajo.

7.4. Impuesto al valor agregado

En el caso de compra de bienes y servicios de origen nacional la CFN financiará el pago del IVA, salvo los productos de transporte público.

A partir de este punto se mantienen todas las acciones existentes y se exponen en los anexos a partir del punto 7.6.

7.5. Seguros

- a) Se podrá solicitar pólizas de seguro adicionales que cubran bienes que no son garantía, pero forman parte del proyecto.
- b) En las operaciones de crédito en las cuales la hipoteca del terreno cubre un porcentaje de mínimo requerido por parte por parte de la CFN, no será necesario que se aseguren las construcciones accesorias del terreno.
- c) Para el caso de las pólizas de seguro endosadas a CFN, el valor mínimo del endoso que se aceptará será el equivalente al valor más alto del bien asegurable, con los debidos informes: técnico, de seguros y de analista del área correspondiente. Para transporte e hipoteca naval se considera el valor comercial.
- d) Cuando aplique el cliente deberá mantener vigente la póliza de seguro forestal durante la vigencia del crédito cuando la CFN lo requiera en base conforme al informe técnico.
- e) Seguro de desgravamen o seguro de vida con cobertura de desgravamen. Para el caso de personas naturales que no comparezcan con su cónyuge, codeudor o garante, presentarán póliza de seguro de desgravamen o póliza de vida con cobertura de desgravamen.
- f) En el caso de que el cliente no renueve su póliza de seguro la CFN podrá incorporarlo inmediatamente con cargo al cliente bajo las mismas condiciones y a precios que no supere el promedio del mercado.

7.6. Avalúos

7.7. Parámetros financieros

7.8. Financiamiento de deuda

7.9. Devolución de la solicitud

7.10. Dividendos

7.11. Líneas de financiamiento apropiadas

7.12. Amortización y forma de pagos

7.13. Desembolsos

7.14. Recaudación

7.15. Abonos y pre cancelaciones

7.16. Imputación de pago y el pago vencido

7.17. Venta, cesión o transferencia o cartera

7.18. Atención a clientes

7.19. Documentación de clientes

7.20. Segundo financiamiento

7.21. Supervisión de las operaciones

7.22. Causales de inicio de acciones legales y declaratorias de plazo vencido

7.23. Normas para la solución de obligaciones

7.23.1. Consideraciones generales

7.23.2. Novación

7.23.4. Reestructura

7.23.5. Modificación especial de plazo de operaciones

7.23.6. Pago por subrogación

7.23.7. Remisión e interese, multas y recargos

7.23.8. Remisión e interese, multas y recargos a los deudores microcrédito

6- Condiciones adicionales para los productos de segundo piso

7- Normas aplicables a los productos de segundo piso

9.1. Antecedentes

- 9.2. No se financiará
 - 9.3. Consideraciones para el financiamiento
 - 9.4. Situaciones especiales del financiamiento
 - 9.5. Cupos de operación de las IFI
 - 9.6. IFI calificadas
 - 9.7. Tasa de interés
 - 9.8. Desembolso
 - 9.9. Modificaciones
 - 9.10. Abonos y pre cancelaciones
 - 9.11. Garantías y pólizas de seguro
 - 9.12. Vencimiento y operaciones de plazo vencido
 - 9.13. Control de operaciones
 - 9.14. Lavado de Activos
 - 9.15. Utilización de recursos
 - 9.16. Supervisión del trámite
 - 9.17. Coactivo
 - 9.18. Modificaciones de la normativa
 - 9.19. Obligaciones de la IFI
 - 9.20. Documentos para supervisión
- 8- Disposición general

Beneficios y valoraciones generales de la propuesta:

Como se ha podido observar, la propuesta que se diseña tiene importancia tanto para la CFN como para los clientes que utilizan sus servicios, pues se realizan adecuaciones a la política crediticia que sirven de base para perfeccionar el trabajo de la organización en cuanto el otorgamiento de créditos, buscando alternativas más flexibles para mejorar el sistema implementado. Algunos de los beneficios son:

- 1- Incremento de los créditos a la rama del transporte urbano, por la mayor flexibilización de la política crediticia.
- 2- Mejoras en la seguridad vial, logrando condiciones favorables para conductores y usuarios del transporte público.
- 3- Se logran mayores ingresos, lo que ayuda a incrementar los resultados generales de la economía del país.
- 4- Se disminuyen los gastos en repuesto y en combustible.
- 5- La población que debe trasladarse diariamente se beneficia ya que los buses tienen mejores condiciones.
- 6- Se incrementa el número de buses en circulación.

Conclusiones del capítulo

Los análisis financieros realizados permitieron obtener criterios acerca de la situación económica que tienen los clientes con los créditos del tipo bajo, medio y alto, demostrando su posibilidad de asumir las deudas en el corto plazo, otro de los aspectos que se tuvieron

en cuenta fueron los rubros y su participación dentro de los activos y pasivos, para cada caso. Los mejores resultados fueron los que se observaron en el cliente de mayor crédito, teniendo una economía más consolidada expresada en sus Estados Financieros. Donde se observa que en los tres casos los clientes beneficiados con los créditos lograron mejorar sus resultados económicos y financieros, incrementando sus niveles de solvencia, de rentabilidad y del endeudamiento, el cual también disminuye para todos los casos, aspectos de sumo interés para el funcionamiento favorable del negocio.

La política crediticia de la CFN, se modificó en algunos de los aspectos que la autora consideró pertinentes que fueran cambiados ya que estaban relacionados con el Plan Renova, estos fueron los puntos desde el número 1 hasta el número 7, del número 7 en adelante se dejaron de la misma forma en que estaban y se anexan al final del trabajo. Se debe aclarar que esto es solo una propuesta que se va a presentar a la corporación, ya que todo esto está normado y la decisión de implementarla o no será de los organismos correspondientes.

Conclusiones

Los referentes teóricos de la investigación sirvieron de base, para establecer los resultados finales de la misma, donde se tuvieron en cuenta conceptos muy importantes como el crédito, política de crédito, monto de los créditos, entre otros.

Los clientes favorecidos por las líneas y productos de créditos de la CFN B.P con respecto al Plan Renova, pudieron mejorar sus buses para el transporte urbano y algunos de ellos se compraron algunos nuevos, lo cual benefició a la sociedad ecuatoriana en la movilidad urbana en el cumplimiento de sus actividades diarias. Este plan ha tenido un impacto positivo entre las personas dueñas de los vehículos y para los usuarios de los mismos, ganando en confort y seguridad.

El diagnóstico realizado mediante las encuestas a los clientes demostró que existe inconformidad acerca de la política crediticia existente en la CFN y la forma en que se otorgan los créditos, donde algunos de los requisitos son: copia de los pagos realizados por la entrada del vehículo, anticipos o reservas del mismo realizados a concesionarios, empresas carroceras o vendedores, otro de los requisitos es el certificado bancario original del solicitante, la autorización de débito de su cuenta bancaria y la copia de la póliza de seguro, con su endoso original a favor de la CFN, entre otros que la organización estime necesario.

El análisis financiero a los balances generales de los clientes favorecidos con los créditos tanto el bajo, el medio como el alto, tuvieron razones financieras favorables y mejoraron en los últimos años, presentando solvencia y capital de trabajo positivo.

La política crediticia de la CFN se modificó hasta el aspecto 7.6 ya que de ahí en adelante se mantienen igual a la que ellos están utilizando, porque no tienen incidencia directa en el transporte de buses urbanos, sin embargo su puesta en funcionamiento debe ser aprobada por la organización e incluida en sus normativas, lo cual queda a consideración de sus directivos.

Recomendaciones

Los referentes teóricos de la investigación pueden ser utilizados como material para capacitar a las personas interesadas en los créditos de la CFN, tanto los trabajadores de ella como los clientes.

Tener en cuenta los resultados del diagnóstico realizado para nuevos créditos que se quieran otorgar para estos u otros fines que considere la organización.

Realizar análisis financieros periódicamente a los clientes a los cuales se les otorga el crédito para ver su capacidad de pago y las condiciones de adeudo del mismo.

Perfeccionar la política crediticia de la Corporación Financiera Nacional de acuerdo a la propuesta realizada en esta investigación.

Otorgar créditos para la renovación de buses urbanos, en los períodos venideros y ampliar la cantidad de clientes beneficiados para este fin.

Se recomienda utilizar la propuesta de esta tesis para todos los actores que tengan una problemática similar a la que se plantea en la investigación.

Glosario de términos:

CFN: Corporación Financiera Nacional.

Riesgo: Falta de certeza o incertidumbre por la ocurrencia de algo.

Capital de trabajo: Resulta de la diferencia entre activos circulantes y pasivos circulantes, son los recursos con los que se cuenta en una organización económica.

Liquidez: Constituyen los activos líquidos o recursos monetarios para enfrentar las deudas.

Estados Financieros: Documento que muestra los resultados de las cuentas de una empresa en un período de tiempo dado.

Activo: Bienes y derechos de la empresa.

Pasivos: Obligaciones de la empresa.

Amortización: Reducciones graduales de la deuda.

Referencia Bibliográfica

- Aedo, C. (2005:5-27). **Evaluación de impactos**. Santiago de Chile: CEPAL.
- Agencia Nacional de Tránsito. (febrero de 2010). **Agencia Nacional de Tránsito**. Obtenido de <http://www.ant.gob.ec/index.php/servicios/plan-renova/que-es-plan-renova#.VvniJ1XhDIU>
- Albert, M. J. (2007:91). **La Investigación Educativa. Claves Teóricas**. España: Mc Graw Hill.
- Arias, J. (2015:28). **Metodología para el proceso de evaluación de alternativas de sistemas de transporte público**. Quito: Pontificia Universidad Católica del Ecuador.
- Banco Central de Ecuador . (2014). **Encuesta de Oferta y Demanda de Crédito** . Quito: BCE.
- BCE. (2015). **Estadística macroeconómica**. Quito: Asamblea Nacional.
- CFN. (2015:16). **Rendición de cuentas, informe final**. Quito: Asamblea Nacional.
- CFN III. (16 de junio de 2015). **CFN III**. Obtenido de CFN III: <http://www.cfn.fin.ec/credito-automotriz/>
- Chandler, A. (2012:1-118). **La Banca francesa en la Esápaña del siglo del siglo XX**. Madrid: Banco de España.
- Díaz, G. (2011:103-133). **Las imperfecciones del mercado de créditos, la restricción crediticia y los créditos alternativos**. CIFE, 103-133.
- Escobar, B., & Berrazueta, S. (2012:xxii). **Plan d eriesgo crediticio**. Latacunga: Universidad Técnica del Cotopaxi.
- Esparza, J. (2012). **Política Crediticia**. Bogotá: VAPEED.
- Estrella, Y. (2014:16-42). **Efectividad del gasto tributario de los vehículos de transporte público a partir de la revisión técnica vehicular Quito 2008 – 2013**. Quito: Universidad Católica.
- García, J., & Salazar, P. (2005). **Métodos de administración y evaluación de riesgos**. Santiago de Chile: Universidad de Chile.

- Guabile, V. (2015:1-5). **El crédito del sistema bancario y el crecimiento económico de Ecuador en el período 2007-2012**. Guayaquil: Universidad de Guayaquil.
- Horne, V. (2007:359). **Administración financiera**. México: Prentice-Hall.
- Kester, R. (1999). **Contabilidad Superior**. Buenos Aires: Labor
- Martínez, A. (2008). **Temas de Estadística Práctica, recogida, tabulación y organización de datos**. Mexico: McGraw Hill.
- Medina, A. (2010:17). **La intermediación financiera y de valores en el Sistema Jurídico Costarricense**. San José: Universidad de Costa Rica.
- Paz, H. (2005: 4-6). **La administración de riesgos en las instituciones bancarias del Ecuador**. Quito: ESPOL.
- Pelaez, J., Lorenzo, P., & Cañizares. (2012). **Estudios de impactos económicos**. España: PwC.
- Pita, J. (2015). **Crédito a los pequeños y medianos agricultores arroceros de la provincia de guayas y su impacto en la producción 2010-2014**. Guayaquil: Universidad de Guayaquil.
- Resolución no JB-2004-631. (2004). **Artículo 2, numeral 2.5**. Quito : BCE.
- Rodríguez, P., & Elssy, B. (2005:23). **Más allá del Dilema de los Métodos**. Colombia: Norma.
- Román, J. (2010:15). **Manual de dirección de banca moderna**. Barcelona. Pearson.
- Sampieri, R. (2006:90-105). **Metodología de la investigación**. Distrito Federal: Díaz de Santos.
- Sánchez, J. (2013:25). **Poder de mercado, intermediación financiera y banca: un enfoque de organización industrial**. *Economía*, 36(71).
- SRI. (2015). **Sistema de Rentas Internas**. Quito: SRI.
- Superintendencia de Bancos y Seguros. (26 de julio de 2015). **Superintendencia de Bancos y Seguros**. Obtenido de Superintendencia de Bancos y Seguros: http://www.superbancos.gob.ec/practg/p_index?
- Taylor, S., & Bogdan, R. (2000:102). **Introducción a los métodos cualitativos de investigación**. México: Paidós.
- Tenorio, M., & Pesantez, L. (2013:18-30). **Análisis financiero y evaluación de riesgo de Crédito en la Cooperativa de Ahorro y Crédito La Merced**. Cuenca: Universidad de Cuenca.
- Titelma, D. (2013:16). **La banca de desarrollo y el financiamiento productivo**. Santiago de Chile: CEPAL.

Anexos

Anexo A

Encuesta

Buenos días/buenas tardes. El siguiente documento es una encuesta para conocer el nivel de aceptación que ha tenido entre los clientes, los créditos otorgados por la CFN, para el Plan Renova en el Ecuador, el cual se estableció para renovar el parque de buses de transporte urbano.

La encuesta está estructurada por 10 preguntas o enunciados de selección múltiple, por lo que se le solicita que marque con una X la respuesta deseada. Se le pide que sean lo más sinceros posible al responder, se les garantiza anonimato, dándole las gracias anticipadas por su cooperación.

Edad___ Género: F___ M___

- 1- ¿Es propietario de algún bus de transporte urbano?
Si___ No___
- 2- ¿Conoce qué es el Plan Renova?
Si___ No___
- 3- ¿Tiene conocimiento de a qué se dedica la CFN??
Si___ No___
- 4- ¿Le fue otorgado créditos para la mejora de su bus?
Si___ No___
- 5- ¿Su crédito fue de menos de 5000.00USD?
Si___ No___
- 6- ¿Considera los requisitos demasiado estrictos para el otorgamiento del crédito?
Si___ NO___

7- ¿La idea del crédito mediante el Plan Renova la considera favorable?

Si___ No___

8- ¿Se resolvieron completamente los problemas de transporte?

Si___ No___

9- ¿Cree que debe incentivarse de nuevo este tipo de crédito?

Si___ No___

10- ¿Considera que debe perfeccionarse la política crediticia aplicada?

Si___ No___