



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

ANÁLISIS DE LA GESTIÓN DE FINANCIAMIENTO PARA UN
PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO CONSIDERANDO EL MONTO A
SOLICITAR Y TASA DE INTERÉS.

SOLORZANO LOPEZ JORGE ANTONIO
INGENIERO EN COMERCIO INTERNACIONAL

MACHALA
2020



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

ANÁLISIS DE LA GESTIÓN DE FINANCIAMIENTO PARA UN
PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO CONSIDERANDO EL
MONTO A SOLICITAR Y TASA DE INTERÉS.

SOLORZANO LOPEZ JORGE ANTONIO
INGENIERO EN COMERCIO INTERNACIONAL

MACHALA
2020



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

EXAMEN COMPLEXIVO

ANÁLISIS DE LA GESTIÓN DE FINANCIAMIENTO PARA UN PROYECTO DE
EMPRENDIMIENTO CONSIDERANDO EL MONTO A SOLICITAR Y TASA DE
INTERÉS.

SOLORZANO LOPEZ JORGE ANTONIO
INGENIERO EN COMERCIO INTERNACIONAL

ESPINOSA GALARZA MIGUEL ORLANDO

MACHALA, 26 DE FEBRERO DE 2020

MACHALA
26 de febrero de 2020

Nota de aceptación:

Quienes suscriben, en nuestra condición de evaluadores del trabajo de titulación denominado Análisis de la gestión de financiamiento para un proyecto de emprendimiento considerando el monto a solicitar y tasa de interés., hacemos constar que luego de haber revisado el manuscrito del precitado trabajo, consideramos que reúne las condiciones académicas para continuar con la fase de evaluación correspondiente.



ESPINOSA GALARZA MIGUEL ORLANDO
0703473900
TUTOR - ESPECIALISTA 1



LEÓN GONZÁLEZ HOLGER BERNARDO
0701968653
ESPECIALISTA 2



PIZARRO ROMERO JOHANNA MICAELA
0703904615
ESPECIALISTA 3

Fecha de impresión: miércoles 26 de febrero de 2020 - 13:01

COMPLEXIVO SOLORZANO

por Jorge Solorzano

Fecha de entrega: 11-feb-2020 02:39p.m. (UTC-0500)

Identificador de la entrega: 1255640291

Nombre del archivo: SOLORZANO_JORGE.docx (68.1K)

Total de palabras: 4400

Total de caracteres: 23407

CLÁUSULA DE CESIÓN DE DERECHO DE PUBLICACIÓN EN EL REPOSITORIO DIGITAL INSTITUCIONAL

El que suscribe, SOLORZANO LOPEZ JORGE ANTONIO, en calidad de autor del siguiente trabajo escrito titulado Análisis de la gestión de financiamiento para un proyecto de emprendimiento considerando el monto a solicitar y tasa de interés., otorga a la Universidad Técnica de Machala, de forma gratuita y no exclusiva, los derechos de reproducción, distribución y comunicación pública de la obra, que constituye un trabajo de autoría propia, sobre la cual tiene potestad para otorgar los derechos contenidos en esta licencia.

El autor declara que el contenido que se publicará es de carácter académico y se enmarca en las disposiciones definidas por la Universidad Técnica de Machala.

Se autoriza a transformar la obra, únicamente cuando sea necesario, y a realizar las adaptaciones pertinentes para permitir su preservación, distribución y publicación en el Repositorio Digital Institucional de la Universidad Técnica de Machala.

El autor como garante de la autoría de la obra y en relación a la misma, declara que la universidad se encuentra libre de todo tipo de responsabilidad sobre el contenido de la obra y que asume la responsabilidad frente a cualquier reclamo o demanda por parte de terceros de manera exclusiva.

Aceptando esta licencia, se cede a la Universidad Técnica de Machala el derecho exclusivo de archivar, reproducir, convertir, comunicar y/o distribuir la obra mundialmente en formato electrónico y digital a través de su Repositorio Digital Institucional, siempre y cuando no se lo haga para obtener beneficio económico.

Machala, 26 de febrero de 2020


SOLORZANO LOPEZ JORGE ANTONIO
0704780618

AGRADECIMIENTOS

En el presente trabajo de investigación quiero dar gracias en primer lugar a Dios, por ser quien me mantuvo firme en este camino brindándome la sabiduría necesaria para culminar mis estudios universitarios.

Agradezco especialmente a mi esposa que día a día ha estado a mi lado apoyándome en mis estudios y en mi trabajo para no decaer y seguir adelante hasta alcanzar mis metas, a mi hijo que es el motor de mi vida que con su sonrisa y sus palabritas me motiva cada día para nunca rendirme.

Doy gracias a mi madre que a la distancia siempre me ha ido guiando por el camino del bien, me ha ayudado en todo junto con mi padre y me han brindado sus sabios consejos para formarme como un hombre de bien.

A mis hermanos que me han brindado su apoyo moral, a mis suegros y cuñados que han sido la segunda familia que Dios me ha dado y siempre han estado a mi lado cuando los he necesitado.

A mis amigos que me han brindado una amistad verdadera y apoyo incondicional, a mis compañeros de clase que compartimos muchas experiencias en el transcurso de estos años de formación profesional.

También quiero agradecer a la Carrera de Comercio Internacional de la Facultad de Administración de la Universidad Técnica de Machala, por abrirme las puertas de su institución para formarme como profesional, a sus docentes por impartir sus conocimientos y saber guiarme en el transcurso de estos años.

RESUMEN:

El objetivo del presente trabajo de investigación ha sido determinar la fuente adecuada de financiamiento de acuerdo a la segmentación que podamos encasillar al caso que se nos presenta. La metodología utilizada en el caso práctico ha sido investigación analítica descriptiva, revisión de tipo bibliográfica basada en papers, fuentes de datos secundarios, y consulta con expertos sobre temas referentes al sistema financiero nacional.

Se pudo identificar la mejor opción como fuente de financiamiento al haber tenido la alternativa para trabajar con una entidad financiera del estado como BanEcuador, la cual otorga créditos a jóvenes desde los 18 a 29 años sin garantías para emprender, el "Crédito Impulso Joven" así llamado trabaja con una tasa de interés nominal 15,3%, el monto a prestar es de USD 10.000. Aplicable con una tabla de amortización francesa, la cual establece los valores a pagar por 5 años (60 meses), pagos mensuales de USD 239,48 con un valor total a pagar al concluir el crédito USD 14.368,80, se analizó los procesos para generar un crédito con una persona natural.

Teniendo resultados y desarrollo del caso, se pudo concluir que para que una persona o empresa sea calificada a un crédito, indispensablemente esta debe soportar su o sus fuentes de ingreso, además de en caso de ser empresa o de solicitar montos altos el cliente debe siempre tener un colateral, es decir una garantía que puede ser un activo, documentos negociables para dar un mayor soporte y menos riesgo a la operación.

Palabras claves:

Instituciones financieras, crédito, tasa de interés, tabla de amortización, sistema financiero.

ABSTRACT:

The objective of this research work has been to determine the appropriate source of financing according to the segmentation that we can type in the case presented to us. The methodology used in the case study has been descriptive analytical research, literature review based on papers, secondary data sources, and consultation with experts on issues related to the national financial system.

It was possible to identify the best option as a source of financing by having had the alternative to work with a state financial institution such as BanEcuador, which grants loans to young people from 18 to 29 years without guarantees to undertake, the "Young Impulse Credit" thus called works with a nominal interest rate 15.3%, the amount to be lent is USD 10,000. Applicable with a French amortization table, which establishes the values to be paid for 5 years (60 months), monthly payments of USD 239.48 with a total value to be paid at the conclusion of the USD 14,368.80 loan, the processes for Generate a loan with a natural person.

Having results and development of the case, it could be concluded that for a person or company to be qualified for a loan, it must inevitably support his or her sources of income, in addition to being a company or requesting high amounts the client must always have a collateral, that is a guarantee that can be an asset, negotiable documents to give greater support and less risk to the operation.

Keywords:

Financial institutions, credit, interest rate, amortization table, financial system.

ÍNDICE DE CONTENIDO

1.	INTRODUCCIÓN.....	4
2.	MARCO TEÓRICO.....	5
2.1.	Antecedentes.....	5
2.2.	Instituciones financieras.....	5
2.3.	Mercado Crediticio en el Ecuador.....	6
2.4.	Emprendimiento.....	7
2.5.	Características de una persona emprendedora.....	8
2.6.	Estimación con promedios móviles en Ecuador y la Región.....	8
3.	DESARROLLO DEL CASO.....	10
3.1.	Reactivo práctico.....	10
3.2.	Procesos para un préstamo bancario.....	11
3.3.	Información Técnica Financiera.....	12
4.	Conclusión.....	15
5.	Bibliografía.....	16

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Emprendimientos Nacientes.....	9
Gráfico 2: Negocios Nuevos.....	9
Gráfico 3: Actividad Emprendedora Temprana.....	10
Gráfico 4: Propiedad de Negocios Establecidos.....	10

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Estimación de promedios de emprendimiento.....	8
Tabla 2: Tabla de amortización.....	15

1. INTRODUCCIÓN

En la actualidad, el poner en práctica un emprendimiento, no es sólo factible para personas independientes, sino también para personas que tengan una dependencia pública o privada y que deseen tener otra fuente de ingreso. Y uno de los factores principales que limitan a alguien a pretender incursionar en un emprendimiento, o en otro proyecto, es la falta de fuentes de financiamiento, dicho esto, el objetivo principal de este trabajo de investigación es determinar la fuente y forma adecuada de financiamiento de acuerdo a la segmentación en que podamos encasillar al caso que se nos presenta para realizar la investigación.

La presente investigación hace un análisis que conlleva a gestionar un crédito en entidades financieras y dar a conocer las facilidades crediticias en las instituciones públicas y privadas en el Ecuador.

Es muy importante saber identificar la capacidad de pago del cliente o empresa, ya que como veremos en el trabajo, se mostrarán diferentes estudios que nos permitirán ver la importancia de segmentar y colocar adecuadamente un crédito. Como bien nos indican García, Prado, Salazar, y Mendoza (2018) que es muy importante realizar un análisis crediticio para establecer las garantías adecuadas y capacidad de pago del cliente, para que este luego no tenga problemas de pago, y aumente la morosidad, como demuestra su estudio, Por ende es de verdadera importancia conocer todos los factores que influyen en el otorgamiento de un crédito el cual ayudará a financiar actividades productivas que beneficiaran al crecimiento económico.

En el presente caso tenemos a una persona que desea emprender un negocio, posee un ingreso apto que es otorgado por la entidad privada en la que él labora, tiene cargas familiares y necesita saber que entidad financiera le generaría el crédito más apto para lograr su propósito.

En el Ecuador como demuestran Tenesaca Martinez, Villanueva García, Malo Montoya y Higuerey Gómez (2017) el sistema financiero ecuatoriano, está conformado por entidades financieras públicas y privadas como también las cooperativas de ahorro y crédito que forman parte de la economía popular, el objetivo principal se centra en contribuir con sectores empresariales y productivos, aunque la mayor parte de los activos están concentrados en la banca privada, por este motivo se debe realizar una investigación a fondo de cada entidad financiera, para conocer sus beneficios y riesgos, y de esta manera conocer la solución que puede brindarle al cliente en el caso que se encuentre, ofreciéndole una oportunidad para emprender su negocio y de esta manera no solo se logre beneficiar al

cliente y a la entidad financiera que cuida de sus intereses, sino también ayuda a que la economía del país aumente, mejore sus ingresos y cuidar así de la producción nacional.

En la actualidad, los porcentajes de interés en las instituciones públicas, como lo son el Banco Central del Ecuador y la Corporación Financiera Nacional están entre el 9% hasta el 16%, en cambio las instituciones privadas abarcan un porcentaje que comienza desde el 18% hasta un 30% anual aproximado, según el Banco Central del Ecuador.

Las quejas que se dan a diario ya sea por anomalías o falta de capacitación de los ejecutivos crediticios en entidades bancarias y cooperativas hacen que se presente problemas diarios con clientes que desean generar un crédito sintiéndose así perjudicados y confundidos al momento de realizar un trámite.

El objetivo del presente trabajo de investigación es determinar la fuente y forma adecuada de financiamiento de acuerdo a la segmentación en que podamos encasillar al cliente, al caso que se nos presenta para realizar la investigación.

Por lo cual las entidades financieras tanto como públicas o privadas deben otorgar capacitaciones cada cierto límite de tiempo a todo su gabinete de ejecutivos como jefes de crédito

DESARROLLO

2. MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes

Según la constitución de la República del Ecuador, de acuerdo al capítulo cuarto soberanía económica, sección octava sistema financiero, menciona en el art. 309; el sistema financiero nacional ecuatoriano que cuenta con instituciones públicas y privadas, las cuales se encargan de la dirección de los recursos para así lograr un desarrollo económico, y ayudando a manejar de una manera correcta los fondos de clientes y empresa (Vallejo Ramirez y Ochoa Herrera, 2019)

Las exigencias de mecanismos económicos hicieron que los sistemas financieros internacionales evolucionen y se preparen para ingresar normativas reguladoras entre las relaciones que existe con las necesidades de las personas y las entidades financieras, aplicando nuevas tendencias, pero con su debido análisis en los factores internos y externos para llevar un mejor control, además de esto el sistema financiero está dispuesto a dar garantías y la seguridad adecuada para conseguir que el mismo sistema se desarrolle con éxito

En estos últimos 15 años en la República del Ecuador se ha generado varios cambios estructurales los cuales llevaron a un proceso de consolidación por los graves problemas causados en el año 1999 generando una crisis bancaria por el caso de la dolarización dado por la irregularidad que se dio en ese periodo. Esto se dio por las políticas neoliberales impuestas por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y dado que las tasas máximas de interés no han sido fijadas por el Banco Central del Ecuador para los productos económicos que se proponen en el sector (Camino Mogro, Uzcátegui Sánchez, & Moran Cruz, 2017)

2.2. Instituciones financieras

Estas se encargan del control del dinero ya sea por intermediarios, brindando con ello varios servicios a sus clientes o socios como pueden ser préstamos con interés o inversión directa. Los cuales se pueden describir de esta manera:

A continuación, se muestra como Garzozi, Perero, Rangel y Vera (2017), se clasifican las instituciones financieras en ciertos tipos según parámetros que nos da el Banco Central:

AAA.- Institución financiera con este tipo de calificación es la siguiente, genera una alta rentabilidad en toda la trayectoria, su reputación nacional e internacional es muy exigente en varios ámbitos, acceso a mercados de divisas con estabilidad, tiene capacidad de

resolver problemas sin necesitar ningún tipo de ayuda externa, la cual no afectaría gracias a sus fuertes fortalezas a nivel de organización.

AA.- A esta calificación se la describe como sólida, su reputación es excelente, sin embargo es riesgosa y se ubica por debajo de las instituciones que se ubican muy altos en calificación.

A.- Calificación fuerte, tiene un buen antecedente financiero el cual es aceptado en todos los mercados de dinero, estos puede que tengan debilidades pero con sus fortalezas muchas veces sobre salen solas.

BBB.- Estas se caracterizan por tener un buen crédito, sin embargo se encuentra con obstáculos pequeños, los cuales los pueden controlar en un corto periodo.

BB.- Se caracteriza por gozar de un buen crédito, son aceptadas en mercados de dinero, tienen dificultades en ciertas áreas importantes, principal motivo para no obtener una alta calificación, esta entidad experimenta problemas financieros, por el cual su afectación no causa perjuicio a largo plazo.

B.- A nivel de escala se considera este nivel, ya que presentan muchos problemas que influyen mucho en las calificaciones obtenidas.

C.- Presenta mucho descontrol en las instituciones, por el cual esta crea un mal control en los activos, y esto genera incertidumbres y problemas no deseados.

D.- En cambio este nivel genera un problema en su liquidez el cual conlleva a un alto nivel de desconfianza e incertidumbre.

E.- En este nivel las instituciones financieras acarrea altos problemas serios por esto la ayuda externa que brinda a instituciones de esta especie es nula.

Estas instituciones que hemos clasificado han otorgado créditos en diferentes provincias de El Ecuador sustentando la polaridad de la democratización en el contexto nacional, causando un impacto a la economía interna como externa que ha repercutido en el nivel de vida de los ecuatorianos. (Muñoz & Lalangui , 2017)

2.3. Mercado Crediticio en el Ecuador

Según López Herrera y Sara Flores (2018) en Ecuador existen diez tipos de créditos diferentes que son brindados por entidades bancarias ya sean privadas o públicas y a su vez reguladas por la Superintendencia de Bancos y la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

Pero en este documento daremos a conocer los segmentos y subsegmentos crediticios más destacados en el país.

Los principales segmentos de crédito según el Banco central del Ecuador se clasifican en crédito comercial, consumo, microcrédito y vivienda.

2.3.1. *Crédito comercial o productivo*: está destinado a financiar actividades productivas y es otorgado para individuos que solicitan créditos pero que registren ventas anuales igual o superiores a USD 100.000, se clasifica en tres subsegmentos:

- a) Crédito PYMES: son créditos productivos cuyo monto es menor o igual a USD 200.000.
- b) Productivo empresarial: Crédito productivo que fue creado en el año 2009, donde su monto y saldo adeudado es superior a USD 200.000 hasta USD 1'000.000.
- c) Productivo corporativo: Crédito productivo en el que se entrega un monto y saldo adeudado superior a USD 1'000.000.

2.3.2. *Crédito de consumo*: es destinado a la adquisición de bienes de consumo o pagos de servicios. Se lo otorga a personas naturales asalariadas, rentistas, trabajadores profesionales en libre ejercicio. O tarjetahabientes titulares.

- a) Crédito consumo minorista: crédito de consumo con un monto o cupo de tarjeta igual o inferior a USD 600.

2.3.3. *Microcrédito*: está destinado a financiar pequeñas actividades que quieren ir creciendo poco a poco, ya sean de producción, comercialización o provisión de servicios y la fuente de pago sería representada por los ingresos provenientes de dicha actividad. se lo otorga a personas naturales o jurídicas que registran ventas inferiores a USD 100.000, así como a trabajadores independientes y emprendedores. Se clasifica en tres subsegmentos:

- a) Microcrédito minorista: posee un monto y saldo adeudado de USD 600 hasta USD 3.000.
- b) Microcrédito de acumulación simple: son microcréditos cuyo monto y saldo adeudado es de USD 3.000 hasta USD 10.000.
- c) Microcrédito de acumulación ampliada: su monto y saldo adeudado es mayor a USD 10.000.

2.3.4. *Crédito de vivienda*: está destinado a la adquisición, reparación, construcción, mejoramiento y remodelación de una vivienda propia que cuente con garantía hipotecaria (García Lomas, 2018)

2.4. Emprendimiento

Emprendimiento en términos de economía es comenzar la búsqueda de un ingreso por medio de la creación o expansión de una actividad que puede ser considerada como un negocio que surge de una necesidad o de una idea y permite explotar productos, procesos o mercados.

Esta actividad permite generar más empleo en nuestro país el cual va contribuyendo con el incremento del valor agregado a la economía.

La creación de estos emprendimientos de calidad depende de varios factores que recoge aspectos personales de emprendedor, la condición del mercado, acceso a recursos de financiamiento, así también como la intervención del gobierno a través de proyectos que permiten capacitar y formar a los emprendedores para que pueda llegar a su objetivo y obtengan beneficios.

En Latinoamérica, Ecuador es el país con mayor índice de generación de negocios de la región según el Global Entrepreneurship Monitor. En nuestro país el emprendimiento está orientado mayormente a las actividades de negocios y a productos vendidos en el mercado doméstico. Esta oportunidad de negocio se lleva a cabo para obtener mejores ingresos, independencia económica y satisfacer las necesidades básicas del ser humano, además, un emprendimiento da independencia. Una persona que tiene un emprendimiento propio no depende de jefes ni horarios ya que trabaja de manera particular.

Según (Zamora Boza, 2017) el hecho de formar personas emprendedoras y a la vez nuevas empresas es primordial para promover la economía y el desarrollo social del Ecuador, por ello es obligatorio establecer cuál es su contribución a los objetivos, los efectos positivos del emprendimiento es importante para que se generen más empleos y el país crezca económicamente.

2.5. Características de una persona emprendedora

- a) Innovadora. Una persona que crea un proyecto a partir de ideas nuevas y originales.
- b) Creativa. Debe tener ideas interesantes para que pueda lograr tener resultado.

- c) Capacidad de asumir riesgos. Debe superar los retos que el desarrollo de un proyecto pueda generar.
- d) Perseverante. Es una cualidad que no debe faltar en ningún emprendedor ya que debe tener paciencia para ver los resultados de su trabajo, no todo se hace de la noche a la mañana sino con esfuerzo y dedicación se logra alcanzar el objetivo.
- e) Flexibilidad y adaptabilidad. Un emprendedor debe ser flexible al cambio y estar focalizado en crecer, enfrentando las dificultades y mejorando siempre para obtener los mejores resultados. (Bowen, y otros, 2017)

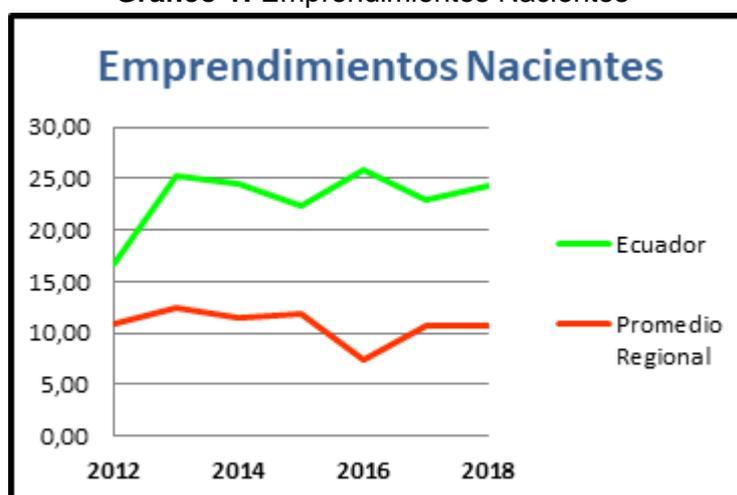
2.6. Estimación con promedios móviles del emprendimiento en Ecuador y la Región.

Tabla 1: Estimación de promedios de emprendimiento

Año	Tasa de emprendimientos nacientes		Tasa de propiedad de Negocios nuevos		Actividad Emprendedora Temprana		Propiedad de negocios establecidos	
	Ecuador	Promedio Regional	Ecuador	Promedio Regional	Ecuador	Promedio Regional	Ecuador	Promedio Regional
2012	16,72	10,89	11,68	7,13	26,61	17,53	18,90	8,40
2013	25,30	12,40	13,50	5,90	36,00	17,80	18,00	6,20
2014	24,50	11,40	9,90	6,70	32,60	17,60	17,70	8,00
2015	22,40	11,80	9,80	7,50	33,60	19,90	17,40	8,50
2016	25,90	7,40	11,00	7,40	31,88	18,80	14,30	8,40
2017	22,96	10,78	11,18	6,93	32,12	18,33	17,30	8,40
2018	24,21	10,76	11,08	6,89	33,22	18,49	16,90	8,50

Fuente: (Gestión de Emprendedores del Ecuador, 2017)

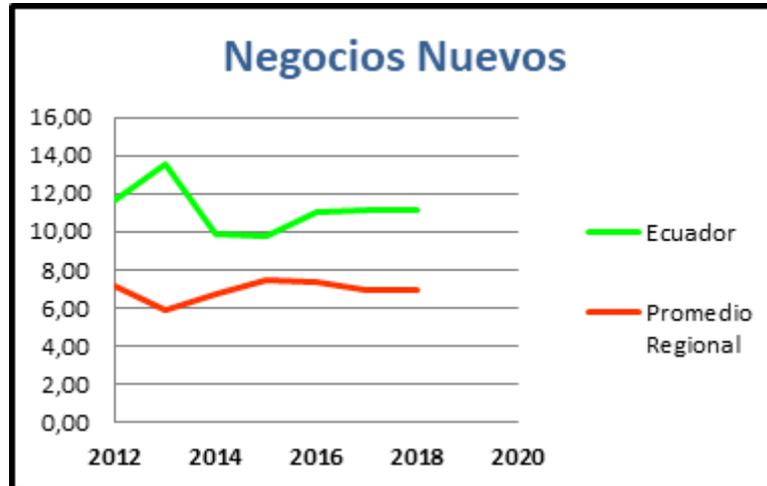
Gráfico 1: Emprendimientos Nacientes



Fuente: (Gestión de emprendedores del Ecuador, 2017)

En la tasa de emprendimientos nacientes la cantidad de población de personas son mayores a 18 y menores a 64 años, con un involucramiento activo, pero sin remuneración por más de 3 meses, el emprendimiento inicial se puede suponer bueno en comparación con la región.

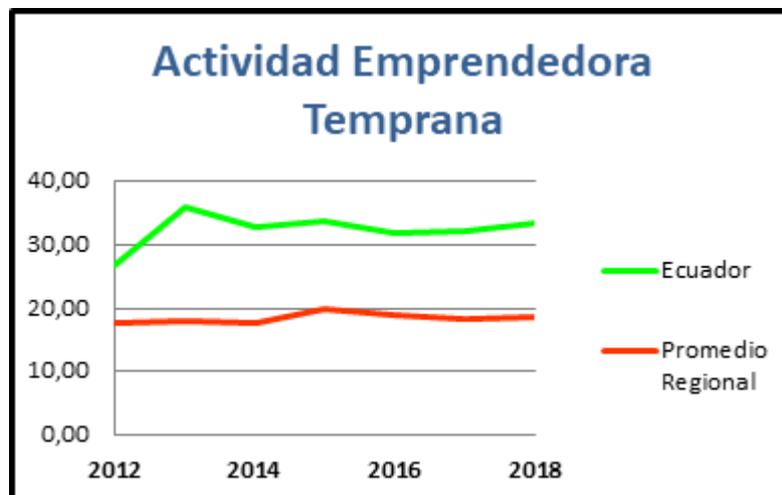
Gráfico 2: Negocios Nuevos



Fuente: (Gestión de emprendedores del Ecuador, 2017)

En el año 2013 la tasa de propiedad de Negocios nuevos, tiene su valor máximo en todo el período analizado, además al llegar a este punto se provoca el crecimiento más significativo de la serie de tiempo (2012-2013), luego sufre un decremento en el año 2014, para luego poseer una estabilidad con un ligero crecimiento en el período del año 2018.

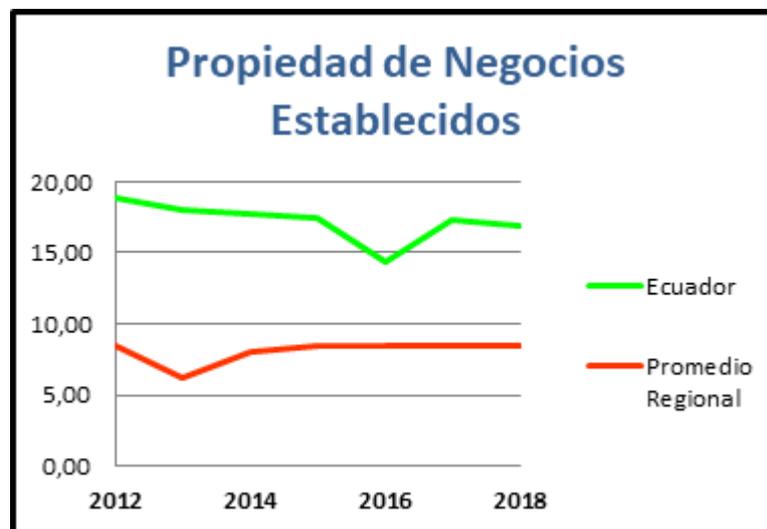
Gráfico 3: Actividad Emprendedora Temprana



Fuente: (Gestión de emprendedores del Ecuador, 2017)

La tasa de actividad emprendedora temprana aumenta del período 2012 al 2013, luego no sufre variaciones significativas en el período analizado, siendo su conducta similar al de la variación con respecto al promedio regional. La actividad emprendedora regional y la del país se pueden considerar propicias al emprendimiento.

Gráfico 4: Propiedad de Negocios Establecidos



Fuente: (Gestión de emprendedores del Ecuador, 2017)

La tasa de emprendimientos adquirió un ligero decrecimiento en el período 2015 al 2016, pero los valores se encuentran en todo el período encima del promedio regional. La variación se conserva de la misma forma que la tasa analizada.

3. DESARROLLO DEL CASO

3.1. Reactivo práctico

El cliente desea solicitar un crédito en el Banco bajo los siguientes parámetros y con los siguientes antecedentes

Ud., como funcionario del banco XXX deberá indicar a qué segmento procede otorgar el crédito, si aplica o no, bajo qué tasa, valor máximo etc.

El solicitante es una persona que tiene 25 años de edad, que tiene 6 meses trabajando en su empresa y tiene 3 hijos.

Su sueldo es de 1400 dólares, cuando hace sobretiempo bordea como máximo 100 dólares más.

El cliente solicita 10 mil dólares a 5 años plazo al más bajo interés que se le puede dar.

El cliente solicita el préstamo para emprender en un negocio de abarrotes y que lo administre su esposa.

Conteste los dos casos: si tiene una cuenta en el banco desde hace un año y la otra si es que no tiene cuenta en el banco.

Recuerde que como funcionario usted tendrá que ofrecer lo más adecuado para usted y para el cliente. Debe tratar de retener al cliente.

Qué cree usted que le convendría al cliente? Señale posible monto adecuado a darle, diga porque no se le puede (en caso de ser así) dar ese valor, que tasa según su segmento (nómbrese) le conviene o le corresponde, hasta qué plazo se le puede dar. Qué institución financiera le puede dar lo que desea y señala que segmento le corresponde.

Haga un análisis narrativo a modo resumen de este caso y las novedades encontradas.

EL cliente solo tiene cuenta de ahorros, que producto más le podría colocar o le convendría.

Analice y en forma narrativa (lo que corresponda) indique que debe hacer el cliente y que es lo que más le conviene.

Analice de forma financiera (lo que corresponda) con valores los resultados de las operaciones.

3.2. Procesos para un préstamo bancario

- a) El interesado deberá acudir a la institución financiera para recibir la capacitación del ejecutivo de crédito.
- b) El ejecutivo de crédito capacita al usuario o cliente el cual le comenta que los requisitos para ayudarlo son:
- Solicitud de crédito
 - Copia del RUC
 - Copia de la cédula del interesado, cónyuge o garante
 - Certificado de cumplimiento de la superintendencia de compañía
 - Obligaciones patronales con el IESS
 - Copia de planilla de luz o agua o valores pagados de la empresa
 - El cliente y el garante deberá tener una cuenta en el banco
- c) Verificación del Buró de crédito
- d) Luego de cumplir con estos pasos y no tener inconveniente alguno se puede proceder a aprobar el crédito.
- e) El interesado presenta su garantía en este caso sería alguna persona que le servirá de garante seguidamente los analistas del banco se aseguran que el monto que dicha institución otorgue será sustentado de forma responsable.
- f) Se presenta la documentación completa pedida desde un principio para que el banco proceda con el desembolso del dinero del crédito.

Información económica

- a) Patrimonio del deudor
- b) Estados de cuenta de tarjetas de crédito (si en caso tenga)

Otros soportes

- a) Detallar la situación económica del garante
- b) Ingresos netos del deudor y garante

- c) Estado del codeudor del garante y patrimonio

3.3. Información Técnica Financiera

Un cliente desea solicitar un crédito a una entidad bancaria, necesita un capital para comenzar a emprender su propio negocio de abarrotes que será administrado por su esposa por ello necesita el valor de USD 10.000 a 5 años plazos, el solicitante tiene 25 años de edad cuenta con un trabajo en una empresa donde lleva laborando seis meses y recibe un ingreso de USD 1.400, también posee una carga familiar compuesta tres hijos.

En la entidad bancaria conocida como BAN ECUADOR existe un segmento de créditos dirigido para jóvenes llamado "CRÉDITO IMPULSO JOVEN", entre sus beneficios tenemos:

- a) Montos: desde USD 50 hasta USD 60.000
- b) Tasa reajutable: en el caso de ser microcrédito producción del 11.25% y si es microcrédito comercio y servicio del 15.3%.
- c) Forma de pago: se ajusta al flujo de caja del proyecto.

En los plazos tenemos:

- a) Activo fijo hasta 10 años.
- b) Capital de trabajo hasta de 3 años.

Periodo de gracia cuenta con:

- a) Activo fijo hasta 3 años
- b) Capital de trabajo hasta 1 año, si el crédito se adquiere con el Fondo Nacional de Garantía el periodo de gracia puede ser hasta de un año.

Garantías:

- a) Con la firma del deudor y su cónyuge, hasta USD 10.000
- b) Con el Fondo Nacional de Garantías hasta USD 10.000
- c) Firma personal y solidaria de un garante y su cónyuge, en créditos desde USD 10.001 hasta USD 20.000.
- d) Garantías reales como hipoteca sobre el bien inmueble, prenda o certificado de inversión, para créditos superiores a USD 20.000.

Datos:

- a) Monto requerido del préstamo: USD 10.000.
- b) Tasa de interés 15.3%, tasa dirigida a microcréditos para emprendimientos.
- c) Plazo en meses: 60 meses.

Tabla 2: Tabla de amortización

Detalle Simulación de Crédito			
Tipo	Microcrédito		
Destino	Activo Fijo	Tasa Nominal(%)	15,3
Sector Económico	Comercio y Servicio	Tasa Efectiva(%)	16,42
Facilidad	Emprendimiento	Monto(USD)	10,000,00
Tipo Amortización	Cuota Fija	Plazo(Años)	5
Forma de Pago	Mensual	Fecha Simulación	2020-02-05
Recuerda: Esta información es una simulación de crédito que permite familiarizarse con nuestro sistema,			
No tiene validez como documento legal o como solicitud de crédito,			
Periodo	Saldo	Interés	Cuota

0	10000			
1	9888,02	111,98	127,5	239,48
2	9774,62	113,4	126,07	239,48
3	9659,77	114,85	124,63	239,48
4	9543,45	116,31	123,16	239,48
5	9425,66	117,8	121,68	239,48
6	9306,36	119,3	120,18	239,48
7	9185,53	120,82	118,66	239,48
8	9063,17	122,36	117,12	239,48
9	8939,25	123,92	115,56	239,48
10	8813,75	125,5	113,98	239,48
11	8686,65	127,1	112,38	239,48
12	8557,93	128,72	110,75	239,48
13	8427,56	130,36	109,11	239,48
14	8295,54	132,03	107,45	239,48
15	8161,83	133,71	105,77	239,48
16	8026,41	135,41	104,06	239,48

17	7889,27	137,14	102,34	239,48
18	7750,39	138,89	100,59	239,48
19	7609,73	140,66	98,82	239,48
20	7467,27	142,45	97,02	239,48
21	7323	144,27	95,21	239,48
22	7176,9	146,11	93,37	239,48
23	7028,92	147,97	91,51	239,48
24	6879,07	149,86	89,62	239,48
25	6727,3	151,77	87,71	239,48
26	6573,59	153,7	85,77	239,48
27	6417,93	155,66	83,81	239,48
28	6260,28	157,65	81,83	239,48
29	6100,62	159,66	79,82	239,48
30	5938,93	161,69	77,78	239,48
31	5775,17	163,76	75,72	239,48
32	5609,33	165,84	73,63	239,48
33	5441,37	167,96	71,52	239,48

34	5271,27	170,1	69,38	239,48
35	5099	172,27	67,21	239,48
36	4924,54	174,46	65,01	239,48
37	4747,85	176,69	62,79	239,48
38	4568,91	178,94	60,54	239,48
39	4387,69	181,22	58,25	239,48
40	4204,15	183,53	55,94	239,48
41	4018,28	185,87	53,6	239,48
42	3830,03	188,24	51,23	239,48
43	3639,39	190,64	48,83	239,48
44	3446,31	193,07	46,4	239,48
45	3250,78	195,54	43,94	239,48
46	3052,75	198,03	41,45	239,48
47	2852,19	200,55	38,92	239,48
48	2649,08	203,11	36,37	239,48
49	2443,38	205,7	33,78	239,48
50	2235,06	208,32	31,15	239,48

51	2024,08	210,98	28,5	239,48
52	1810,41	213,67	25,81	239,48
53	1594,01	216,39	23,08	239,48
54	1374,86	219,15	20,32	239,48
55	1152,91	221,95	17,53	239,48
56	928,14	224,78	14,7	239,48
57	700,49	227,64	11,83	239,48
58	469,95	230,55	8,93	239,48
59	236,46	233,49	5,99	239,48
60	0	236,46	3,01	239,48

Fuente: (BanEcuador, 2020)

4. CONCLUSIÓN

Para la toma de decisiones adecuada para la solución del presente trabajo de investigación, fue necesario primero, conocer cómo funciona el sistema financiero nacional, saber el portafolio de productos crediticios que oferta, para que el cliente sea esta persona natural o empresa, tome la decisión que más le convenga.

En el presente caso, es evidente que la institución que otorga el crédito, debe asegurarse que el cliente tenga la capacidad de pago de las cuotas del crédito, verificando la o las fuentes de ingreso de este. Además, es necesario que el banco implemente una garantía personal o de un activo (en caso de ser un monto alto) para hacer aún mayor la seguridad de pago o de afectación futura del presente, crédito finalmente se pudo identificar no solo la segmentación adecuada del cliente sino el producto y monto adecuado según su perfil el cual a más de ayudar a su emprendimiento, teniendo una adecuada calificación genera un menor riesgo tanto para el banco como para el cliente.

Al solicitante del crédito se le otorgó un microcrédito en el segmento de emprendimiento con un monto de USD 10.000 a 5 años plazo, el interés que le compete es del 15.3% siendo esta la tasa comprendida para un microcrédito de comercio y servicio, el cliente debe poseer una cuenta de ahorro en dicha institución financiera para que se le pueda realizar el depósito del dinero correspondiente al crédito.

5. BIBLIOGRAFÍA

Bowen, J., Traverso Holguin, P., Samaniego López, J., Benites Vera, M., Ron, R., Alvear, M., Tinoco, C. (2017). *Gestión de Emprendedores del Ecuador*. Guayaquil: Universidad ECOTEC.

Camino Mogro, S., Uzcátegui Sánchez, C., & Moran Cruz, J. (2017). *Estructura de mercado del sistema bancario ecuatoriano: concentración y poder de mercado*. Cumbres, 09-16.

García Lomas, V. (2018). *Análisis de la cartera de créditos de la banca pública ecuatoriana*. Uisrael, 13.

García, K., Prado, E., Salazar, R., & Mendoza, J. (2018). *Cooperativas de Ahorro y crédito del Ecuador y su incidencia en la conformación del capital social*. Espacios, 6.

Garzozzi, R., Perero, J., Rangel, E., & Vera, J. (2017). *Análisis de los indicadores financieros de los principales bancos privados del Ecuador*. Negocios y PyMES, 16.

López Herrera, J., & Sara Flores, M. (2018). *Crédito productivo y crecimiento económico en Ecuador*. Valor Agregado, 21.

Muñoz, J., & Lalanguí, J. (2017). *Estudio sobre el incremento de créditos en las instituciones financieras privadas en el Ecuador*. INNOVA Research Journal, 16.

Tenesaca Martínez, K., Villanueva García, J., Malo Montoya, Z., & Higuerey Gómez, A. (2017). *Sistema Bancario de Ecuador*. ResearchGate, 20.

Vallejo Ramírez, J., & Ochoa Herrera, J. (2019). *Evolución del microcrédito del sector popular y solidario frente a la banca pública - privada*. ECA Sinergia, 11.

Zamora Boza, C. (2017). *La importancia del emprendimiento en la economía: el caso de Ecuador*. Espacios, 12.