



**UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA INGENIERÍA COMERCIAL**

**TRABAJO DE TITULACIÓN
PRESENTADO COMO REQUISITO PARA OPTAR POR EL TÍTULO DE INGENIERA
COMERCIAL**

**TEMA:
DIAGNÓSTICO DE LAS ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA LOS
EMPREENDEDORES DEL SECTOR FLOR DE BASTIÓN**

**AUTORA:
VILLAVICENCIO ROBALINO ANA ISABEL**

**TUTOR:
ING. PETER JOSEPH CEPEDA COBOS**

**PALABRAS CLAVES:
FINANCIAMIENTO, EMPRENDIMIENTOS, ENTIDADES FINANCIERAS, CRÉDITO**

GUAYAQUIL, JUNIO 2020



ANEXO XI.- FICHA DE REGISTRO DE TRABAJO DE TITULACIÓN

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA			
FICHA DE REGISTRO DE TRABAJO DE TITULACIÓN			
TÍTULO Y SUBTÍTULO:	DIAGNÓSTICO DE LAS ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA LOS EMPRENDEDORES DEL SECTOR FLOR DE BASTIÓN		
AUTOR(ES) (apellidos/nombres):	VILLAVICENCIO ROBALINO ANA ISABEL		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES) (apellidos/nombres):	REVISOR: MARÍA TAMARA ORTÍZ LUZURIAGA, MAE TUTOR: ING. PETER JOSEPH CEPEDA COBOS		
INSTITUCIÓN:	UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL		
UNIDAD/FACULTAD:	FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS		
MAESTRÍA/ESPECIALIDAD:	INGENIERÍA COMERCIAL		
GRADO OBTENIDO:	INGENIERA COMERCIAL		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	JUNIO 2020	No. DE PÁGINAS:	93
ÁREAS TEMÁTICAS:	Desarrollo local y emprendimiento socio económico sostenible y sustentable		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Financiamiento, Emprendimientos, Entidades Financieras, Crédito		
RESUMEN/ABSTRACT (150-250 palabras): La presente investigación se centra en buscar alternativas de financiamiento para el crecimiento y subsistencia de los emprendimientos en Flor de Bastión, ya que, debido a los cambios tecnológicos, estructurales, implementación de leyes, han llevado a la expansión o la finalización de estos negocios, siendo un aporte significativo al crecimiento económico de la ciudad de Guayaquil. Por lo expuesto, la investigación se enfoca en el problema de la falta de conocimiento que poseen las personas que desean tener su negocio propio sobre cómo financiarlo mediante entidades financieras. Razón por la cual, como instrumento de investigación se realizaron encuestas dirigidas a los emprendedores para de esta manera contar con una visión más clara de la problemática existente en Flor de Bastión, utilizando el método cuantitativo, el análisis se enfocó en una población de 6 empresas ubicadas en la ciudad de Guayaquil, de las cuales, se escogió una muestra de 2 empresas con la menor tasa de interés, que resultaron ser las mejores alternativas para el financiamiento de estos emprendimientos. En el desarrollo de los análisis y conclusiones se ha considerado la problemática existente dando paso a la elaboración de una propuesta que permita el crecimiento económico de los emprendimientos del sector Flor de Bastión.			
ADJUNTO PDF:	SI ☒ X	NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: 0989796465	E-mail: avillavicencior2012@hotmail.com	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN:	Nombre: Ab. Elizabeth Coronel Castillo		
	Teléfono: (04) 2848487 Ext. 123		
	E-mail: fca.secretariageneral@ug.edu.ec		



Universidad de Guayaquil

ANEXO XII.- DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y DE AUTORIZACIÓN DE
LICENCIA GRATUITA INTRANSFERIBLE Y NO EXCLUSIVA PARA EL USO
NO COMERCIAL DE LA OBRA CON FINES NO ACADÉMICOS

LICENCIA GRATUITA INTRANSFERIBLE Y NO COMERCIAL DE LA OBRA
CON FINES NO ACADÉMICOS

Yo, **VILLAVICENCIO ROBALINO ANA ISABEL**, con C.I. No. **0932087539**, certifico que los contenidos desarrollados en este trabajo de titulación, cuyo título es **“DIAGNÓSTICO DE LAS ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA LOS EMPRENDEDORES DEL SECTOR FLOR DE BASTIÓN”** son de mi absoluta propiedad y responsabilidad, en conformidad al Artículo 114 del CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN*, autorizo la utilización de una licencia gratuita intransferible, para el uso no comercial de la presente obra a favor de la Universidad de Guayaquil.

Ana Villavicencio

VILLAVICENCIO ROBALINO ANA ISABEL

C.I.No. **0932087539**



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA INGENIERIA COMERCIAL**



ANEXO VI. - CERTIFICADO DEL DOCENTE-TUTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Guayaquil,

Economista:

Jorge Chabusa Vargas, MgS

DIRECTOR DE LA CARRERA DE INGENIERIA COMERCIAL

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL

Ciudad. -

De mis consideraciones:

Envío a Ud. el Informe correspondiente a la tutoría realizada al Trabajo de Titulación **“Diagnóstico de las Alternativas de Financiamiento para los emprendedores del sector Flor de Bastión”**, del estudiante **Ana Isabel Villavicencio Robalino**, indicando que ha cumplido con todos los parámetros establecidos en la normativa vigente:

- El trabajo es el resultado de una investigación.
- El estudiante demuestra conocimiento profesional integral.
- El trabajo presenta una propuesta en el área de conocimiento.
- El nivel de argumentación es coherente con el campo de conocimiento.

Adicionalmente, se adjunta el certificado de porcentaje de similitud y la valoración del trabajo de titulación con la respectiva calificación.

Dando por concluida esta tutoría de trabajo de titulación, **CERTIFICO**, para los fines pertinentes, que el estudiante está apto para continuar con el proceso de revisión final.

Atentamente,

ING. PETER JOSEPH CEPEDA COBOS

C.I. 0913715009

FECHA: 6-MARZO-2020



ANEXO VIII.- INFORME DEL DOCENTE REVISOR

Guayaquil, 02 de abril del 2020

Economista:

Jorge Chabusa Vargas, MgS

DIRECTOR DE LA CARRERA DE INGENIERIA COMERCIAL

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL

Ciudad. -

De mis consideraciones:

Envío a Ud. el informe correspondiente a la REVISIÓN FINAL del Trabajo de Titulación "Diagnóstico de las Alternativas de Financiamiento para los Emprendedores del Sector Flor de Bastión" de la estudiante Villavicencio Robalino Ana Isabel. Las gestiones realizadas me permiten indicar que el trabajo fue revisado considerando todos los parámetros establecidos en las normativas vigentes, en el cumplimiento de los siguientes aspectos:

Cumplimiento de requisitos de forma:

El título tiene un máximo de 14 palabras.

La memoria escrita se ajusta a la estructura establecida.

El documento se ajusta a las normas de escritura científica seleccionadas por la Facultad.

La investigación es pertinente con la línea y sublíneas de investigación de la carrera.

Los soportes teóricos son de máximo 11 años.

La propuesta presentada es pertinente.

Cumplimiento con el Reglamento de Régimen Académico:

El trabajo es el resultado de una investigación.

El estudiante demuestra conocimiento profesional integral.

El trabajo presenta una propuesta en el área de conocimiento.

El nivel de argumentación es coherente con el campo de conocimiento.

Adicionalmente, se indica que fue revisado, el certificado de porcentaje de similitud, la valoración del tutor, así como de las páginas preliminares solicitadas, lo cual indica el que el trabajo de investigación cumple con los requisitos exigidos.

Una vez concluida esta revisión, considero que el estudiante está apto para continuar el proceso de titulación. Particular que comunicamos a usted para los fines pertinentes.

Atentamente,

María Tamara Ortiz Luzuriaga, MAE

C.I. 0911988616



**UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA INGENIERÍA COMERCIAL**

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a Dios por brindarme la salud, paciencia y sabiduría a lo largo de mi etapa de estudios universitarios; a mis padres, pues han sido el pilar fundamental para culminar con éxito cada paso y logro en mi vida, brindándome constantemente el apoyo, la confianza, el ánimo que he necesitado y siempre siendo unas excelentes personas y padres para mí y mi hermana, esta etapa ya próxima a culminar se los debo y se los dedico a ellos.

Villavicencio Robalino Ana Isabel



**UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA INGENIERÍA COMERCIAL**

AGRADECIMIENTO

Mi agradecimiento principalmente a Dios por cada día de vida, por bendecirme y por permitirme ir siempre por el camino correcto. Agradecido también con mis padres por ser el apoyo, buenos ejemplos, por ayudarme en factores de tiempo y económicamente para seguir adelante, sin problemas, ni preocupaciones más que no sea en mis estudios. No puede faltar el agradecimiento a mis compañeros, maestros y en especial a mi tutor el Ing. Peter Cepeda por su excelente guía, disponibilidad y carisma brindada en todo este proceso.

Villavicencio Robalino Ana Isabel

Tabla de contenido

Índice de Tablas.....	VIII
Índice de Figuras	IX
Índice de Apéndices	X
Resumen	XI
Abstract.....	XII
Introducción	1
Capítulo I.....	3
1.1 Planteamiento del Problema.....	3
1.2 Formulación del Problema	3
1.3 Sistematización del Problema	3
1.4 Justificación.....	4
1.5 Objetivos.....	5
1.5.1 Objetivo General.	5
1.5.2 Objetivos Específicos.	5
1.6 Hipótesis.....	5
1.6.1 Planteamiento de Hipótesis	5
1.6.2 Definición de las Variables	5
1.7 Viabilidad del estudio	8
Capítulo II: Marco Teórico	9
2.1 Antecedentes de la Investigación	9
2.2 Bases Teóricas.....	11
2.2.1 El emprendimiento.	11

2.2.2 Emprendimiento en América Latina.	13
2.2.3 Emprendimiento en Ecuador.	14
2.2.4 Actividad Económica.	15
2.2.5 Pequeñas y Medianas Empresas en Ecuador.	16
2.2.6 El Financiamiento.	17
2.2.7 Sistema Financiero Nacional.	18
2.2.8 Formas de Financiamiento para los emprendimientos en Ecuador.	18
2.2.9 Instituciones Financieras que otorgan créditos a emprendedores.	20
2.3 Marco Contextual.	25
2.3.1 Historia.	25
2.3.2 Ubicación.	25
2.3.3 Situación actual de los emprendedores en Flor de Bastión.	26
2.4 Marco Legal	28
2.4.1 Constitución del Ecuador.	28
2.4.2 Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario.	29
2.4.3 Plan Nacional Toda Una Vida.	30
2.4.4 Normativa Legal Ecuatoriana sobre Financiamiento para Emprendimientos	31
2.4.5 Ley General de Instituciones Financieras, resolución JB-2012-2220 (sobre las mutualistas) y decreto 194 (sobre cooperativas).	32
2.5 Marco Conceptual	33
Capítulo III: Metodología.	35
3.1 Tipo de Investigación	35

3.1.1 Exploratoria.	35
3.1.2 Descriptiva.	35
3.2 Enfoque	36
3.2.1 Cuantitativo.	36
3.3 Diseño de la Investigación	36
3.3.1 Diseño No Experimental.	36
3.4 Población y Muestra.....	36
3.4.1 Población.	36
3.4.2 Muestra.	37
3.4.3. Tamaño de la muestra.....	37
3.5. Técnica de Recopilación de Información.....	38
3.6. Instrumento de Recopilación de Información	38
3.7. Presentación y análisis de resultados	38
3.7.1 Resultados de las encuestas a los emprendedores.	38
3.7.2 Análisis de resultados.	52
Capítulo IV: Propuesta	53
4.1 Título de la propuesta.....	53
4.2 Presentación de la propuesta	53
4.3 Alcance.....	54
4.4 Factibilidad.....	54
4.5 Objetivos	54
4.5.1 Objetivo Básico	54
4.5.2 Objetivos Operacionales.....	54

4.6 Síntesis del diagnóstico	54
4.7 Justificación de la propuesta	55
4.8 Tabla Comparativa sobre las Ventajas y Desventajas de Financiamientos con Instituciones Financieras	55
4.9 Tabla Comparativa de Entidades Financieras para solicitar crédito a emprendimientos...	56
Conclusiones	57
Recomendaciones.....	58
Bibliografía	59

Índice de Tablas

Tabla 1 Operacionalización de la Variable Independiente	6
Tabla 2 Operacionalización de la Variable Dependiente.....	7
Tabla 3 Rango de edad de encuestados.....	38
Tabla 4 Género de encuestados.....	39
Tabla 5 Tiempo de funcionamiento del negocio.....	40
Tabla 6 Préstamos en Instituciones Financieras	42
Tabla 7 Motivos para no solicitar un crédito bancario	43
Tabla 8 Recursos para financiar las necesidades del negocio.....	44
Tabla 9 Instituciones Financieras en las que han realizado el préstamo.....	45
Tabla 10 El exceso de requisitos como un factor al momento de solicitar un crédito.....	46
Tabla 11 Motivos para realizar un préstamo en instituciones financieras	47
Tabla 12 La capacitación sobre las diferentes alternativas de créditos	48
Tabla 13 Apoyo del gobierno para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas.....	49
Tabla 14 Importancia de la información financiera para el negocio	51
Tabla 15 Tabla Comparativa sobre las Ventajas y Desventajas de Financiamientos con Instituciones Financieras.....	55
Tabla 16 Tabla Comparativa de Entidades Financieras para solicitar crédito a emprendimientos	56

Índice de Figuras

<i>Figura 1.</i> Mapa de Flor de Bastión.....	26
<i>Figura 2.</i> Rango de edad de encuestados.....	39
<i>Figura 3.</i> Género de encuestados.....	40
<i>Figura 4.</i> Tiempo de funcionamiento del negocio.....	40
<i>Figura 5.</i> Préstamos en Instituciones Financieras	42
<i>Figura 6.</i> Motivos para no solicitar un crédito bancario	43
<i>Figura 7.</i> Recursos para financiar las necesidades del negocio.....	44
<i>Figura 8.</i> Instituciones Financieras en las que han realizado el préstamo.....	45
<i>Figura 9.</i> El exceso de requisitos como un factor al momento de solicitar un crédito.....	46
<i>Figura 10.</i> Motivos para realizar un préstamo en instituciones financieras	47
<i>Figura 11.</i> La capacitación sobre las diferentes alternativas de créditos	49
<i>Figura 12.</i> Apoyo del gobierno para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas.....	50
<i>Figura 13.</i> Importancia de la información financiera para el negocio	51

Índice de Apéndices

Apéndice 1: Encuesta dirigida a los emprendedores de Flor de Bastión de la ciudad de Guayaquil	66
Apéndice 2: Tabla de Amortización Corporación Financiera Nacional	68
Apéndice 3: Tabla de Amortización BanEcuador	70
Apéndice 4: Tabla de Amortización Banco Pichincha	72



**UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA INGENIERÍA COMERCIAL**

**“DIAGNÓSTICO DE LAS ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA LOS
EMPRENDEDORES DEL SECTOR FLOR DE BASTIÓN”**

Autora: Villavicencio Robalino Ana Isabel

Tutor: Ing. Peter Cepeda Cobos

Resumen

La presente investigación se centra en buscar alternativas de financiamiento para el crecimiento y subsistencia de los emprendimientos en Flor de Bastión, ya que, debido a los cambios tecnológicos, estructurales, implementación de leyes, han llevado a la expansión o la finalización de estos negocios, siendo un aporte significativo al crecimiento económico de la ciudad de Guayaquil. Por lo expuesto, la investigación se enfoca en el problema de la falta de conocimiento que poseen las personas que desean tener su negocio propio sobre cómo financiarlo mediante entidades financieras, esto se debe a la falta de programas de apoyo para los emprendimientos en este sector; además, tiene como objetivo principal, dar a conocer a los emprendedores cuáles son las entidades financieras más idóneas para obtener un crédito con la tasa de interés más baja del mercado financiero, y así financiar sus proyectos según su actividad económica; lo que llevó a plantear la hipótesis “ El análisis de las alternativas de financiamiento formales permitirá mejorar las necesidades de las pequeñas empresas en el sector Flor de Bastión”. Razón por la cual, como instrumento de investigación se realizaron encuestas dirigidas a los emprendedores para de esta manera contar con una visión más clara de la problemática existente en Flor de Bastión, utilizando el método cuantitativo, el análisis se enfocó en una población de 6 empresas ubicadas en la ciudad de Guayaquil, de las cuales, se escogió una muestra de 2 empresas con la menor tasa de interés, que resultaron ser las mejores alternativas para el financiamiento de estos emprendimientos. En el desarrollo de los análisis y conclusiones se ha considerado la problemática existente dando paso a la elaboración de una propuesta que permita el crecimiento económico de los emprendimientos del sector Flor de Bastión.

Palabras Claves: Financiamiento, Emprendimientos, Entidades financieras, Crédito.



**UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA INGENIERÍA COMERCIAL**

**“DIAGNOSIS OF FINANCING ALTERNATIVES FOR THE ENTREPRENEURS OF
THE FLOWER BASTION SECTOR”**

Author: Villavicencio Robalino Ana Isabel

Advisor: Ing. Peter Cepeda Cobos

Abstract

The present investigation is focused on looking for financing alternatives for the growth and subsistence of the enterprises in Flor de Bastión, since, due to technological, structural changes, implementation of laws, they have led to the expansion or termination of these businesses, being a significant contribution to the economic growth of the city of Guayaquil. Therefore, the research focuses on the problem of the lack of knowledge that people who wish to have their own business have on how to finance it through financial institutions, this is due to the lack of support programs for entrepreneurship in this sector; In addition, its main objective is to inform entrepreneurs about the most suitable financial institutions to obtain a loan with the lowest interest rate in the financial market, and thus finance their projects according to their economic activity; which led to the hypothesis “The analysis of formal financing alternatives will improve the needs of small businesses in the Flor de Bastión sector”. Reason why, as a research instrument, surveys were conducted aimed at entrepreneurs in order to have a clearer vision of the problem in Flor de Bastión, using the quantitative method, the analysis focused on a population of 6 companies located in the city of Guayaquil, of which, a sample of 2 companies with the lowest interest rate was chosen, which turned out to be the best alternatives for financing these ventures. In the development of the analyzes and conclusions, the existing problem has been considered, giving way to the elaboration of a proposal that allows the economic growth of the businesses in the Flor de Bastión sector.

Keywords: Financing, Entrepreneurships, Economic Growth, Credit.

Introducción

El objetivo principal de las organizaciones, de manera global es, la generación de riqueza, empleo y el crecimiento de sociedades, así que, para lograrlo, deben entregar más de sí mismas en la elaboración de productos o servicios que satisfagan al ser humano. En cuanto a Ecuador, “el 39% de los empleos son generados por microempresas, mientras que el 17% a pequeñas y 14% a medianas” (Jácome, 2013, pág. 5).

Ahora bien, los emprendimientos en el país son microempresas que generan ganancias, a su vez, trabajo, y se presentan con mayor fuerza al pasar los años, donde los ecuatorianos transforman ideas potenciales en posibilidades de negocio para mejorar su situación económica actual. Desde el año 2004, uno de los estudios más importantes a nivel mundial sobre el emprendimiento, Global Entrepreneurship Monitor (GEM), mide el nivel de incidencia que generan estos proyectos en el desarrollo económico de cada uno de los países participantes, en la cual también consta Ecuador.

Por otra parte, el sistema financiero ecuatoriano, está estructurado con organizaciones gubernamentales que regulan y ejercen el control sobre la actividad financiera, dentro de este marco, se encuentran las entidades bancarias, las cuales son prestadoras de servicios económicos. Para incrementar las oportunidades de financiamiento, las empresas deben mejorar la eficiencia del negocio y mantener una organización básica; teniendo claro lo antes expuesto, los emprendedores pueden buscar la fuente más viable para la obtención de los recursos necesarios para su operación e inversiones; el financiamiento que obtengan es de vital importancia, pues les permite mantenerse en el tiempo y consolidarse financieramente para entrar a competir en el mercado con sus productos o servicios.

El presente trabajo se enfoca en el diagnóstico de alternativas de financiación para los negocios del sector, a su vez, mostrarles qué entidades bancarias son la mejor opción para pedir un préstamo de acuerdo con el tipo de actividad que realicen, las cuales, tras su utilización, logren mejorar su nivel de vida, a más de, el crecimiento económico de dicho sitio.

La presente investigación está distribuida en cuatro capítulos que se muestran a continuación:

Capítulo I, planteamiento del problema: En donde se detalla que ocurre con los emprendedores de Flor de Bastión y el problema que presentan, a su vez, la justificación del porqué se la realiza, los objetivos, y, finalmente, la hipótesis, la cual, busca una vía de solución a este estudio.

Capítulo II, marco teórico: Es uno de los más extensos, porque en él constan las teorías más relevantes de la investigación, donde se fundamenta el estudio correspondiente a las alternativas de financiamientos para emprendimientos. En otras palabras, fundamentos teóricos, marco conceptual, marco contextual, marco legal.

Capítulo III, metodología aplicada: En éste se exponen algunos aspectos referentes a la metodología, como son; el tipo de investigación, población y muestra, además, la técnica como la encuesta empleada a varios propietarios de pymes, con la finalidad de recopilar los datos y analizar esta información para determinar las fuentes de financiamiento más adecuadas.

Capítulo IV, propuesta del proyecto: En este apartado se desarrolla y describe la propuesta que consiste en proporcionar las mejores entidades bancarias para el financiamiento de emprendimientos en Flor de Bastión.

Capítulo I

1.1 Planteamiento del Problema

La situación la cual conlleva a realizar esta investigación es debido a la falta de plazas de trabajos formales. De acuerdo con el INEC (2019), Ecuador pasó del 45,0% al 46,7% en cuanto su tasa de empleo en el sector informal, esto quiere decir que, ante la falta de oportunidades de empleo, la gente ve la necesidad de desarrollar actividades productivas, proyectos nuevos que en su mayoría se convierten en emprendimientos.

El mayor problema que encuentran los emprendedores del sector de Flor de Bastión es el acceso al crédito, debido a los crecientes trámites que solicitan las entidades bancarias; además que, por sus tipos de emprendimientos no cuentan con suficiente información mercantil. Otro dato que acotar es que, algunas de estas empresas están establecidas en el sector informal y no cumplen con las condiciones impuestas por estas instituciones para acceder a un crédito.

En conclusión, estos negocios están en desventaja con respecto a los que se encuentran en el sector formal, consecuencia de esto, son considerados como entidades de alto riesgo, porque no tienen un control de sus actividades diarias; y esto se da, como resultado de problemas estructurales, es decir, una ineficiente gestión de capital dentro de éstas.

1.2 Formulación del Problema

¿Qué efecto tienen las alternativas de financiamiento formales en los emprendedores del sector Flor de Bastión?

1.3 Sistematización del Problema

¿Cuál es la situación actual de los emprendimientos en el sector Flor de Bastión?

¿Cuáles serán los agentes que dificultan el acceso a los créditos de financiamiento?

¿Cómo afecta la carencia de financiamiento en las Pymes del sector?

¿Qué tipos de financiamiento formales pueden aplicar los emprendedores de Flor de Bastión?

1.4 Justificación

Este proyecto investigativo analiza las diferentes fuentes de financiamiento, para que, de esta manera, se puedan sugerir las más adecuadas para el sector Flor de Bastión, las cuales permitan una mejoría de la situación actual. Esta investigación beneficia al sector, porque va a estimular su capacidad de generar ganancias, logrando así, oportunidades de crecimiento comercial y un mayor posicionamiento productivo nacional.

Según Bernal (2010) “Se considera que una investigación tiene justificación práctica cuando su desarrollo ayuda a resolver un problema o, por lo menos, propone estrategias que al aplicarse contribuirían a resolverlo” (p.106).

Mediante esta investigación y propuesta brindada, los emprendedores pueden contar con una información básica que los oriente sobre las diferentes oportunidades que existen en el mercado financiero nacional en cuanto a la generación de fuentes de financiamiento, así mejoran su rendimiento competitivo dentro del sector en el que se encuentran, a su vez, incrementan las ventas y progresan financieramente de manera eficiente, lo cual es clave en la economía del país.

Actualmente, el mercado financiero ecuatoriano ofrece apertura en temas de financiamiento para proyectos diversos; ya sea para grandes, pequeñas o medianas empresas. Se pretende incentivar una cultura de inversión de manera que los ciudadanos diversifiquen sus ingresos y a su vez promover el emprendimiento con la creación de productos y servicios.

Por tanto, es importante conocer diferentes alternativas para su financiamiento, ya que su continuidad y permanencia en el mercado contribuyen socialmente a la generación de empleo, para que las empresas se desarrollen deben de asumir riesgos financieros, los cuales para las

pymes representan una serie de aspectos económicos, productivos y gerenciales los cuales son indispensables para sus operaciones.

1.5 Objetivos

1.5.1 Objetivo General.

Exponer alternativas de financiamiento formales para los emprendimientos del sector Flor de Bastión.

1.5.2 Objetivos Específicos.

- 1) Evaluar las alternativas de financiamiento que ofrecen las entidades financieras de la ciudad de Guayaquil.
- 2) Analizar la situación actual de los emprendedores en Flor de Bastión.
- 3) Definir el perfil del de los emprendedores que encuentren atractiva esta nueva fuente de financiamiento.

1.6 Hipótesis

1.6.1 Planteamiento de Hipótesis

El análisis de las alternativas de financiamiento formales permitirá mejorar las necesidades de las pequeñas empresas del sector Flor de Bastión.

1.6.2 Definición de las Variables

- ✓ **Variable Independiente:** Análisis de las alternativas de financiamiento formales.
- ✓ **Variable Dependiente:** Mejorar las necesidades de las pequeñas empresas del sector Flor de Bastión.

Tabla 1
Operacionalización de la Variable Independiente

VARIABLE INDEPENDIENTE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERATIVA	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS O PREGUNTAS
Análisis de las alternativas de financiamiento Formales	Según Ucha (2009), define financiamiento: “Al conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinan a una empresa, actividad, organización o individuo, para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad o concreten algún proyecto”.	Es un complemento a los recursos propios de la empresa, que permite ya sea el inicio de operaciones de la misma o mantenerlas mediante iniciativas y proyectos.	Identificar la necesidad	Conocimiento de los emprendedores acerca de la necesidad de financiación	¿Conoce usted si las instituciones financieras otorgan préstamos para emprendimientos? ¿Qué necesidad tiene el emprendedor cuando va a pedir un préstamo a las instituciones financieras?
			Considerar el monto	Disponer de un plan de negocios	¿Considera usted que se deba realizar un plan de negocios antes de pedir un préstamo? ¿Cuál es el monto máximo y mínimo de créditos que otorgan las instituciones financieras?
			Determinar el plazo	Tiempo a pagar	¿Cuál es el plazo máximo a pagar el crédito? ¿Tiene conocimiento acerca de los tipos de créditos que existen en el país?
			Analiza el tipo de crédito	Condiciones de pago	¿Cuáles son las tasas de interés más favorables que ofrecen las instituciones financieras?
				Capacidad de pago	¿Qué garantía ofrece el emprendedor para recibir financiamiento?

Tabla 2
Operacionalización de la Variable Dependiente

VARIABLE DEPENDIENTE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERATIVA	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMES O PREGUNTAS
Mejorar las necesidades de las pequeñas empresas del sector Flor de Bastión.	Para Viana (2011), la necesidad “Se refiere intrínsecamente a la interrelación entre el sistema cuerpo-mente de cada ser vivo y el ecosistema del que forma parte y que le otorga los medios para autorregularse y mantener su integridad e identificación como organismo”.	Mejorar calidad de vida de lo que un ser vivo requiere indispensablemente para su conservación y desarrollo.	Mejora de calidad de vida	Condiciones económicas	¿Qué necesitan para que el negocio esté en condiciones óptimas?
				Condiciones de la vivienda	¿Cómo capacitar al emprendedor para que conozca las ofertas de financiamiento de las instituciones financieras?
				Condiciones de bienes materiales	
			Conservación y desarrollo del ser humano	Salud	¿De qué manera se puede lograr que el negocio del emprendedor crezca con el tiempo?
				Trabajo	
				Educación	
				Relaciones sociales	

1.7 Viabilidad del estudio

El análisis de fuentes de financiamiento formales para los emprendedores es factible, puesto que ayuda a desarrollar funciones actuales o ampliarlas, así como el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión.

Cada negocio es un proyecto diferente y con el fin de elegir el mejor financiamiento por medio de entidades financieras, es necesario dar a conocer criterios previos y analizar las opciones de cada proceso bajo la misma perspectiva; como resultado de estos emprendimientos se impulsa el crecimiento del país y la generación de empleos.

Con respecto al recurso teórico, el proyecto de investigación tiene muchas vías para llegar a recolectar datos tanto de información primaria (encuestas), como secundaria (tesis, libros, internet), además, el estudio se lo realiza a los habitantes del sector Flor de Bastión; así pues, como recurso material de investigación, se realiza encuestas y la técnica que se utiliza es un cuestionario de preguntas de ejecución inmediata en las que se refleja el índice de personas que conocen sobre el financiamiento a emprendimientos que ofrecen las entidades bancarias. Para finalizar, este proyecto se lleva a cabo, a través de recursos monetarios propios de la persona investigadora, de manera que, no necesita de una mayor financiación o ser patrocinado por alguna institución.

Capítulo II: Marco Teórico

2.1 Antecedentes de la Investigación

En agosto del 2015 se ha realizado una investigación sobre “Fuentes y Formas de Financiamiento para Pequeñas y Medianas Empresas del Sector Comercial de Quito, período: 2010-2020”, con la finalidad de desarrollar una propuesta que incremente su liquidez. Este proyecto tiene relación con el presente trabajo porque, beneficia a empresas de pequeño y mediano tamaño, así como a todos los interesados en conocer que, las alternativas crediticias ofrecidas por las entidades financieras del país, son de tipo comercial, consumo, producción, y microcrédito (Aguirre, 2016).

Según trabajo de titulación para la obtención de Magister en Gerencia para el Desarrollo Mención en Gerencia Social en el año 2015 por la Universidad Andina Simón Bolívar elaborado por Francisco Andrés Garcés Rengifo “Definición de los lineamientos generales de una política pública para el fomento del emprendimiento en el Ecuador” hace un análisis general del clima en donde se desarrolla el emprendedor con posibilidades de desarrollo y aquellas que podrían significar un retroceso en sus funciones, hace referencia que el sector público, a más de ofrecer lineamientos de apoyo al emprendedor como leyes, también sea un actor activo en el desarrollo de los mismos proporcionándoles un soporte practico en la actividad empresarial.

Hace una reseña sobre que es de vital importancia apoyar otros sectores estratégicos como el emprendimiento, puesto que, proporciona innovación. Esta referencia resulta útil para el trabajo, porque hace un análisis general del ambiente del emprendedor, el cual, menciona que es una persona confiada, organizada, competitiva, adversa al riesgo, prefiere adquirir experiencia laboral con los años; además, el análisis de su entorno, se realiza desde los diferentes elementos de influencia transversal (jurídico, económico, estructural y geográfico, productivo, cultural,

social, político, y el académico); así pues, al término de este estudio, se llega a la conclusión de que, el gobierno debe ser más participativo y no se limite solo al marco jurídico como un método de fomento al emprendimiento, sino también, con programas de apoyo prácticos que ayuden en todos los ámbitos de déficit al emprendedor.

Además, como punto de referencia en el financiamiento para emprendedores, se tiene el reporte especial GEM ECUADOR (2015) publicado en el año 2016 por Virginia Lasio, Decana de ESPAE Graduate School of Management ESPOL; el cual, destaca las formas de financiar un negocio, y los motivos que impulsa el emprendimiento. Este informe resulta beneficioso, porque hace énfasis en las alternativas de financiamiento, entre ellas se enfatizan: fondos propios, inversionistas informales (familiares y amigos), gobierno, capital riesgo, y crowdfunding; esta información, tiene relación con los tipos de emprendimiento que se analiza en esta investigación, llegando a la conclusión de que, el uso de fuentes formales para financiar al emprendedor es necesario, si se quiere el crecimiento de la actividad.

Asimismo, el estudio “El emprendimiento por necesidad, una ventana hacia el desarrollo de oportunidades de negocios” elaborado por Lucía Pico Versoza de la Universidad Internacional del Ecuador, publicado en el año (2016) por la revista INNOVA Research Journal, analiza el emprendimiento por necesidad, situación a la que se enfrentan muchos individuos que al incurrir en una aventura empresarial, no logran obtener rendimientos crecientes, llegando en algunas ocasiones al fracaso del negocio.

Esta referencia es favorable al presente trabajo de investigación, puesto que, la mayoría de emprendimientos no llegan a cumplir un año, debido a la falta de planificación y búsqueda de oportunidades, para que no suceda esto, es necesario un plan de negocios, de esta forma, se puede elaborar estrategias que permitan consolidar la idea de negocio y la concesión de cada uno de sus objetivos. También, hace énfasis a la generación de empleo por parte de los emprendedores, el cual, incide directamente en la productividad de la nación, aprovechando cualquier recurso o incentivo, que, a su vez, fortalezca la cultura emprendedora.

2.2 Bases Teóricas

2.2.1 El emprendimiento.

La palabra emprendimiento proviene del francés entrepreneur (pionero), y se refiere a la capacidad de una persona para hacer un esfuerzo adicional para alcanzar una meta u objetivo, siendo utilizada también para referirse a la persona que iniciaba una nueva empresa o proyecto, término que después fue aplicado a empresarios que fueron innovadores o agregaban valor a un producto o proceso ya existente (Gutiérrez, 2015, p.3).

Entonces, el emprendimiento implica convertir una idea nueva en una innovación exitosa utilizando habilidades, visión, creatividad, y, persistencia, no obstante, hay veces que se exponen al riesgo del fracaso, esto suele pasar porque empiezan su actividad con poco capital de trabajo o no tienen un mercado específico, al cual, dar a conocer lo que venden; otra de las razones puede ser por la mala ubicación del local, puesto que es fundamental para el comercio.

Para Vásquez (2016) “Emprender es más que gestionar una empresa, es adaptarse a los nuevos escenarios de mercado que la economía impone” (p.10).

Por tanto, emprender es tener iniciativa para poner en funcionamiento la idea de negocio, que tan solo se tenía plasmada en la mente, para así, empezar a generar ganancias; además, de que,

gracias al comercio, se pueda solventar las necesidades de la familia y la actividad que desarrolle perdure con el paso de los años.

Una de las definiciones de mayor impacto es la propuesta por Schumpeter (1934) en su libro “Teoría del desenvolvimiento económico”, en el que define emprendedurismo como el tomar un riesgo y responsabilidad en el diseño e implementación de una estrategia de negocio o de empezar un negocio. Asimismo, plantea la creación de empresas innovadoras como factor de desarrollo económico donde el entrepreneur o emprendedor es todo aquel que realiza nuevas combinaciones de medios de producción y, por lo tanto, incluye no sólo a aquellos hombres de negocios “independientes”, sino a todos los que realicen dicha función, bien sean dependientes o empleados de una compañía. (Moreno, 2013, p.3).

Con respecto a su definición, otro autor resalta que “Un emprendedor es una persona que detecta una oportunidad y crea una organización (o la adquiere o es parte de un grupo que lo hace) para encararla” (Freire, 2004).

Así mismo, Michael E. Gerber, empresario estadounidense, autor de varios libros de negocios y calificado como el ‘Gurú de las pequeñas empresas’, profundiza y amplía esta definición en su libro El mito del emprendedor:

El emprendedor es un visionario, es ese creador que todos llevamos dentro. Todos nacemos con esa cualidad y eso define la manera en que vemos, oímos, sentimos y vivimos las experiencias. Esta cualidad puede florecer, si es alimentada, de lo contrario, sin estimulación, se trunca y muere (Sánchez, 2012, p.10).

Es decir que, el emprendedor es aquella persona que percibe una oportunidad y crea un negocio basado en la necesidad del mercado, una persona emprendedora es capaz de aprovechar las situaciones de insatisfacción, los momentos de rutina, de poco crecimiento personal y laboral

para desencadenar situaciones de satisfacciones, nuevos logros. Una más de sus cualidades es que siempre busca innovar, en productos o servicios, para satisfacer las necesidades de las personas.

Es usual hablar de emprendedores y empresarios indistintamente, sin embargo, el Monitor de Emprendimiento Global (GEM), establece como punto de corte un período de 42 meses para diferenciar a emprendedores de empresarios. Esto quiere decir que la persona cuya operación empresarial supere este tiempo deja de ser considerado emprendedor y empieza a llamarse propietario de negocio o empresario (Sánchez, 2012, pp. 10-11).

En otras palabras, se considera como emprendedor a la persona que tiene el deseo de iniciar un negocio, el cual, lo pone en marcha; en cambio, empresario significa que es dueño y dirige un negocio establecido que ha estado en operaciones por más de 42 meses.

2.2.2 Emprendimiento en América Latina.

Las MIPYMES en Latinoamérica juegan un importante papel de carácter social, tanto por su papel como creadoras de empleo y amortiguadores del problema de desempleo al ser intensivas en este factor, como por ser un instrumento de cohesión y estabilidad social al brindar oportunidades de empleo a colectivos semi o escasamente cualificados (Saavedra & Hernández, 2008, p. 132).

Generalmente, estas organizaciones inician sus actividades sin el capital necesario para su crecimiento, lo cual, constituye un problema, ya que si bien, se necesita un poco de apoyo para el arranque estas empresas, por lo cual, deberían escoger el financiamiento formal, pues, facilitaría, por ejemplo, el comprar más insumos, o bien, crear nuevos proyectos o simplemente incursionar en otros campos, y así mantenerse de pie en este mercado que cada vez es más competitivo.

Por consiguiente, la falta de financiamiento adecuado para la subsistencia de las pymes, es un tema muy tratado en América Latina, por el hecho de que, algunas no tienen como acceder a un préstamo mediante el sistema financiero, por razones como que no tienen suficiente información acerca de los créditos que ofrecen las instituciones o la falta de interés que tienen los empresarios al no querer involucrarse con éstas, por no contar con un historial crediticio que pueda asegurar el pago.

2.2.3 Emprendimiento en Ecuador.

Para el estudio del emprendimiento en el interior del país, se ha tomado información de uno de los reportes más actuales, que ha tratado este tema, el Global Entrepreneurship Monitor del año (2017), el cual, brindará un enfoque desde otra perspectiva sobre las situaciones que puedan impulsar u obstaculizar el mejoramiento de su organización y, además, su evolución a través del tiempo.

El emprendimiento ecuatoriano se basa en la eficiencia, es decir que, posee habilidades y capacidades que permiten alcanzar un objetivo haciendo uso de una cantidad menor de recursos. Sin embargo, el emprendedor tiene un desafío muy importante, muchos de ellos no toman en consideración al inicio de sus actividades la carga tributaria de su negocio con respecto a las leyes tributarias que rigen en el país.

2.2.3.1 Tipos de Emprendimiento.

Los tipos de emprendimiento que existen en el país son los siguientes:

Emprendimiento por necesidad

De acuerdo con Pico (2016) expresa:

El emprendimiento por necesidad consiste en materializar una idea de negocio en la cual no necesariamente hay potencial crecimiento. Nace de la motivación por crear una solución a una

problemática que acontece en un periodo de tiempo determinado y bajo unas circunstancias específicas (p.131).

Es decir que, el emprendimiento por necesidad es aquel que surge porque la persona emprendedora está en busca de algo mejor para su vida, además que, al principio no necesariamente existe una pasión por el sector donde se emprende, esto ocurre porque por necesidad se toma el camino que más convenga, puesto que, apremia ver resultados a corto plazo.

Emprendimiento por oportunidad

Según Vainrub (2009) “Considera que las oportunidades nacen con una idea que debe ser atractiva, oportuna y perdura” (p. 4).

En pocas palabras, el emprendimiento por oportunidad ubica una necesidad insatisfecha en el mercado, la aborda y aprovecha, asimismo, el desarrollo es a largo plazo, por lo que existe un compromiso con la actividad; además, se dispone de tiempo para desarrollar un efectivo plan de negocio.

De acuerdo con los tipos de emprendimientos mencionados; se concluye que, en Flor de Bastión, la mayoría son por necesidad, puesto que no encuentran un empleo que satisfaga sus necesidades y la de sus familias, por tal motivo, necesitan una forma de ganar dinero, por lo que, ven en éste una alternativa de mejorar su calidad de vida.

2.2.4 Actividad Económica.

Se consideran actividades económicas cualesquiera de carácter empresarial, profesional o artístico, siempre que supongan la ordenación por cuenta propia de medios de producción o recursos humanos, o de uno de ambos, con la finalidad de intervenir en la producción o distribución de bienes y servicios (Almoguera, 2019).

Las actividades económicas son un pilar fundamental en la economía del país, pues, para poner en marcha el negocio, es indispensable que los tres elementos que se utilicen, es decir, insumos, mano de obra, y capital, se encuentren al alcance de uno, pues al juntarlos, se obtiene ya sea un bien o servicio que sea de gran utilidad para el que lo adquiere y a cambio de esto, se recibe una paga al final por el buen trabajo que se realizó.

2.2.5 Pequeñas y Medianas Empresas en Ecuador.

De acuerdo con el reglamento del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, en su Art.106 establece:

- a.- Micro empresa: Es aquella unidad productiva que tiene entre 1 a 9 trabajadores y un valor de ventas o ingresos brutos anuales iguales o menores de trescientos mil (US \$ 300.000,00) dólares de los Estados Unidos de América;
- b.- Pequeña empresa: Es aquella unidad de producción que tiene de 10 a 49 trabajadores y un valor de ventas o ingresos brutos anuales entre trescientos mil uno (US \$ 300.001,00) y un millón (US \$1000.000,00) de dólares de los Estados Unidos de América; y,
- c.- Mediana empresa: Es aquella unidad de producción que tiene de 50 a 199 trabajadores y un valor de ventas o ingresos brutos anuales entre un millón uno (USD 1.000.001,00) y cinco millones (USD 5000.000,00) de dólares de los Estados Unidos de América (COPCI, 2018, pág. 39).

De manera muy general, Ramos (2014), explica que todas las PYMES comparten casi siempre las mismas características, por lo tanto, se podría decir, que estas son las características generales:

- ✓ Su capital es proporcionado por una o dos personas, en este caso establecen una sociedad.

- ✓ Escaso acceso al crédito que se da por el desconocimiento del empresario de fuentes de financiamiento formales y la forma en que estas operan pues no manejan herramientas financieras y administrativas que le permitan exponer la situación de su negocio así como sus necesidades de financiamiento formales, por lo general cuando un empresario busca acceder a un crédito los procesos son complejos debido a que las PYMES son consideradas de muy alto riesgo, poseen insuficiente documentación contable – financiera y no tienen el nivel y tipo de garantías exigidas.
- ✓ Los propios dueños dirigen la marcha de la empresa; su administración es empírica.
- ✓ Tienen un alto grado de adaptabilidad ante cambios en su entorno principalmente ante efectos nocivos en el ambiente macroeconómico (p.8).

2.2.6 El Financiamiento.

Es la aportación de dinero que una empresa o persona física realiza y que se necesita para poder llevar a cabo una actividad o proyecto, como puede ser el desarrollo de un negocio propio o la ampliación de uno ya existente (García, 2017).

Así mismo, Turmero (2017) afirma que “Los recursos de la empresa son base fundamental para su funcionamiento, la obtención de efectivo en el corto plazo puede de alguna manera garantizar la vigencia de la empresa en el mercado” (p.1).

Luego de analizar los criterios de los autores, se concluye que, para las organizaciones es indispensable contar con el efectivo para realizar las gestiones correspondientes, para ello, deben tener noción sobre las entidades financieras que lo otorgan, puesto que, habrá un día, en que estos emprendimientos logren competir con industrias más grandes.

Por consiguiente, la falta de financiación de parte de las instituciones bancarias hacia los emprendedores suele ser una problemática; puesto que, existen muchas condiciones que deben

cumplir para obtener ese crédito, y si ellos no ven un camino para seguir con su actividad, podrían hasta abandonarlo y buscar otra forma de sustento.

2.2.7 Sistema Financiero Nacional.

El sistema financiero ecuatoriano se encuentra compuesto por instituciones financieras privadas (bancos, sociedades financieras, cooperativas y mutualistas); instituciones financieras públicas; instituciones de servicios financieros, compañías de seguros y compañías auxiliares del sistema financiero. Según la Superintendencia de Bancos, los bancos constituyen el mayor y más importante participante del mercado con más del 90% de las operaciones del total del sistema (Banco ProCredit, 2015).

2.2.8 Formas de Financiamiento para los emprendimientos en Ecuador.

Ante todo, hay que destacar la importancia de promover los proyectos de emprendimientos en Ecuador, ya que existe actitud emprendedora, es decir, ser una persona independiente; pues con la creación de nuevos productos, se impulsa el crecimiento de las microempresas generando más empleo.

Así que, los negocios que recién comienzan a operar, por lo general requieren de efectivo para continuar, es decir, una ayuda económica que les permita desarrollarse plenamente, y no solo ese tipo de empresas lo requieren, también las que ya tienen experiencia en el campo laboral, ya sea para comprar materiales o expandirse a nuevos horizontes.

Las formas de financiamiento tradicionales que se le pueden presentar a un emprendedor son:

- ✓ **Ahorros personales y Financiamiento de Conocidos (amigos o familiares):** también llamado FFF: Friends, Family and fools por sus siglas en inglés.
- ✓ **Préstamo Bancario:** generalmente se exigen garantías difíciles de cumplir para un emprendedor.

- ✓ **Tarjetas de Crédito:** es uno de los créditos más caros y de corto plazo.
- ✓ **Organizaciones/Instituciones orientadas a emprendedores:** organizaciones especializadas en promover el desarrollo de emprendedores donde el préstamo se adecua perfectamente al proceso emprendedor.
- ✓ **Capital semilla:** capital necesario para financiar actividades claves en el proceso de su iniciación y puesta en marcha del emprendimiento.
- ✓ **Inversionistas ángeles:** las aportaciones de este tipo se dan generalmente para los emprendimientos en funcionamiento.
- ✓ **Capital de riesgo ó venture capital:** el Venture Capital o inversión en las primeras fases de un emprendimiento, se orientan a emprendimientos con cierto grado de consolidación y desarrollo, pues son fondos que invierten mayores cantidades de dinero que en las formas anteriores.
- ✓ **Private equity ó Capital de riesgo Privado:** orientado a emprendedores grandes. Se aplica para la expansión del negocio o para la internacionalización. El apoyo del Private Equity se basa en 2 áreas, por un lado, aporta capital a cambio de acciones que el emprendedor otorga, y por otro, conocimientos en áreas de gestión y contacts. (Messina, 2013, p. 7)

Con respecto a lo descrito anteriormente, se toma la decisión de escoger el crédito por parte de instituciones orientadas a emprendedores, porque este se lo otorga a personas con pocos recursos, y dependiendo de la labor que tengan. Se caracteriza por tener una tasa de interés más baja que los demás créditos, y se lo ofrece según la capacidad que tiene el deudor para pagar.

2.2.9 Instituciones Financieras que otorgan créditos a emprendedores.

1. Banco del Pacífico

Beneficios Micro Emprendedor

- ✓ Dirigido a clientes y no clientes.
- ✓ Conveniencia en el financiamiento para la expansión desde \$2,000 hasta \$30.000.
- ✓ Facilidad en la cobertura del Fondo Nacional de Garantías hasta el 80% del valor del crédito; la diferencia se concederá a riesgo limpio hasta \$6,000.
- ✓ Comodidad al tener período de gracia de capital hasta un año para destino de activo fijo.
- ✓ Conveniencia al poder contar con la mejor tasa del mercado del 15.50%.
- ✓ Conveniencia en los plazos de pagos: 72 meses plazo para activo fijo y 24 meses para capital de trabajo.
- ✓ Seguridad al tener acompañamiento personalizado desde la solicitud de su producto (BANCO DEL PACÍFICO, 2020).

Beneficios Pyme Emprendedor

- ✓ Seguridad de financiamiento al tener una tasa fija por un año, a partir del treceavo mes será reajutable.
- ✓ Conveniencia al contar con financiamiento del 100% en capital de trabajo y activos fijos.
- ✓ Facilidad en la cobertura del crédito: 80% por Fondo Nacional de Garantía de la CFN, el 20% será a riesgo limpio.
- ✓ Flexibilidad en el monto a financiar, con garantía personal desde \$3.000 hasta \$300.000.
- ✓ Tranquilidad de disponer de un periodo de gracia de capital hasta de un año para destino de activo fijo.

- ✓ Comodidad en el plazo de pago hasta 84 meses para activo fijo y 60 meses para capital de trabajo.
- ✓ Tasa de interés del 16,06% (Guevara, 2018).

Requisitos:

- 24 meses de ventas comprobables del negocio para el cual se solicita financiamiento
- Informe Básico de clientes (solicitud de crédito) debidamente llena y firmada
- RUC, última nómina de accionistas (formulario Súper Intendencia de Compañías)
- Escritura de constitución (copia de última reforma al estatuto de la empresa si aplicare), nombramiento de administradores, representantes legales y poderes especiales.
- Referencias bancarias, comerciales y personales (BANCO DEL PACÍFICO, 2019).

2. Ban Ecuador

Crédito Impulso Joven

- ✓ **Monto:** desde USD 50 hasta USD 60.000
- ✓ **Plazos: Capital de trabajo:** Hasta 3 años. **Activo fijo:** Hasta 10 años.
- ✓ Forma de pago se ajusta al flujo de caja del proyecto (mensual, bimensual, trimestral, semestral, anual o al vencimiento).
- ✓ **Período de gracia: Capital de trabajo:** Hasta 1 año. **Activo fijo:** Hasta 3 años.
- ✓ **Tasa de interés reajutable:** Microcrédito: 11,25% Producción, 15,30% Comercio y Servicios. PYME: 9,76% Producción, Comercio y Servicios.

Requisitos iniciales:

- Presentación de cédula y certificado de votación
- Planilla de servicio básico
- RUC o RISE (si aplica) (BAN ECUADOR, 2020).

3. Corporación Financiera Nacional (CFN)

Producto Juntos: Financiamiento para Activo Fijo y/o Capital de Trabajo. Se permite la adquisición de bienes muebles e inmuebles para ser arrendados, excepto vehículos. Los bienes muebles e inmuebles deben ser únicamente para fines comerciales o productivos.

- ✓ **Monto de financiamiento:** Desde \$20.000 hasta \$250.000.
- ✓ **Porcentaje de financiamiento:** Proyectos nuevos o en marcha hasta el 100%
- ✓ **Plazo de pago:** Línea fija de 5 años
- ✓ **Periodo de gracia:** Aplica gracia parcial de 6 meses
- ✓ **Amortización – Forma de pago:** Mensual o trimestral
- ✓ **Tasa de interés:** 8.95%

Requisitos:

- El grupo de personas que deseen aplicar para financiar su emprendimiento deben acercarse a las oficinas de CFN, ingresar sus datos y requisitos para acceder al crédito, con el que se verificará su capacidad de pago.

Una vez recibida la respuesta de dicha verificación, el grupo puede constituir el Consorcio Mercantil en un plazo máximo de 15 días e ingresar su solicitud de crédito (CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL, 2019).

4. Banco General Rumiñahui

- ✓ Se elabora un contrato con copias para la entidad financiera y el usuario debidamente firmados.
- ✓ El contrato debe especificar datos de importancia como: tasa de interés, número de cuotas, condiciones de pago, entre otros.
- ✓ **Monto:** Desde USD 1.500 hasta USD 10.000

✓ **Plazo:** Hasta 3 años plazo

✓ **Tasa de interés:** 16.06%

Requisitos:

- Copia a color o b/n legible del RUC vigente y actualizado.
- Copia a color o b/n legibles de declaración de Impuesto IVA (Mensual: 3 últimas o Semestral: 2 últimas).
- Copia de declaración de Impuesto a la Renta (el número de declaraciones de impuesto a la renta es igual al número de años de vigencia del RUC, máximo tres).
- Copia a color o b/n legibles de los tres últimos Estados de Cuenta de las principales cuentas bancarias.
- Copias de Estados Financieros (obligatorio para negocios obligados a llevar contabilidad) (BANCO GENERAL RUMIÑAHUI, 2019).

5. Banco Guayaquil

✓ **Monto:** Desde USD \$1,000 hasta USD \$20,000.

✓ **Plazo:** De 12 a 42 meses.

✓ **Pagos:** Mensuales.

✓ **Tasa de interés:** 11.83%

✓ Si sus cuotas de pago son inferiores a la cantidad de USD \$200, puede pagar cómodamente en los Bancos del Barrio a nivel Nacional.

✓ Para microcrédito agropecuario el monto, plazo y forma de pago dependerá del ciclo operativo del producto.

Requisitos:

- Copia de cédula, RUC, RISE o certificado del puesto o local, recibo de algún servicio básico y facturas de compras. (BANCO GUAYAQUIL, 2020)

6. Banco Pichincha

- ✓ **Monto mínimo** USD 500, máximo USD 20.000.
- ✓ Si no tienes una cuenta en Banco Pichincha, recibe una sin costo para recibir el desembolso del dinero del crédito.
- ✓ Recibe atención personalizada de nuestros ejecutivos en tu negocio o domicilio.
- ✓ **Plazo:** de 3 a 36 meses.
- ✓ **Tasa de interés:** 11.23%
- ✓ La cuota será mensual y se debitará de tu cuenta.
- ✓ Todos los créditos cuentan con un seguro que cubrirá tu deuda total o del codeudor en caso de fallecimiento o incapacidad total y permanente.

Requisitos

- Dos copias legibles de cédulas y papeletas de votación de deudor, garante y cónyuges.
- Copia de planilla actual de un servicio básico de deudor y garante de los últimos 2 meses.
- Documentos que certifiquen al menos un año de experiencia en el negocio.
- Certificado de ingresos, Impuesto predial si aplica.
- Estabilidad mínima de local de seis meses.
- Garante. (Banco Pichincha, 2020)

2.3 Marco Contextual

2.3.1 Historia.

Flor de Bastión, es un sector que se inició hace 30 años, como resultado de las invasiones producidas por la migración de familias procedentes de diferentes partes de la Provincia del Guayas y de otras provincias como Manabí, Esmeraldas y Los Ríos.

Las pocas vías en buen estado son saturadas por buses, tricimotos y comerciantes informales. Ellos se adueñan de la calle principal que está al pie de la iglesia católica Nuestra Señora de la Fuensanta. Entre los vendedores informales están los que han improvisado parte de sus viviendas para crear lugares comerciales. El sitio, que abarca más de 4 cuadras, también ofrece casi todo tipo de comidas preparadas: batidos, fritadas, tostadas, jugo de frutas y encebollados. Todo ello se oferta en quioscos de madera. (Bermudez, 2007)

Los moradores de este sector quieren conocer una alternativa de financiamiento que les permita, no solo tener un lugar para poner un negocio propio que genere rentabilidad a través del tiempo, sino un espacio más digno para que los clientes regresen, logrando mejorar la calidad de vida de los habitantes de este sitio.

2.3.2 Ubicación.

Está situada en el Noroeste de la ciudad de Guayaquil, en la Parroquia Tarqui, y su principal acceso es la avenida Perimetral. Reúne 21 bloques o barrios, tiene una geografía irregular, llena de lomas y llanos que se alternan, en verano hace mucho viento y polvo abundante y en invierno es casi imposible transitar por la cantidad de lodo. (Bermudez, 2007)

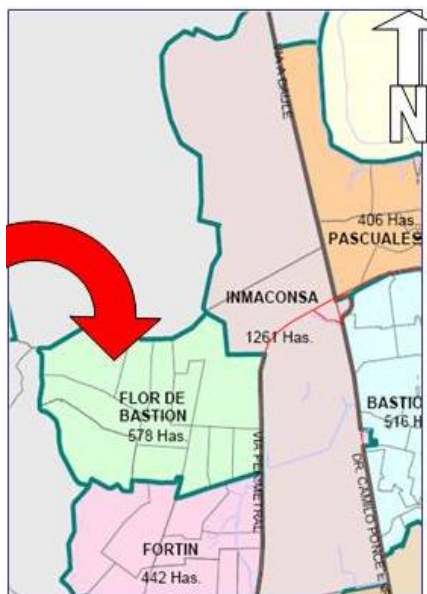


Figura 1. Mapa de Flor de Bastión

2.3.3 Situación actual de los emprendedores en Flor de Bastión.

Hoy en día, algunos sectores de Flor de Bastión, cuentan con los servicios básicos como agua potable, energía eléctrica, alcantarillado y recolección de basura; aunque tienen calles poco definidas, se ha tratado de mantener una sectorización por bloques y manzanas, dejando espacio para vías transitables, las cuales se han convertido en una oportunidad para el comercio; sin embargo, existen áreas reducidas para caminar.

En relación a lo antes mencionado, es un sector que ha crecido de a poco, con calles pavimentadas para el tránsito, y a su vez, la comercialización de productos es la principal fuente de riqueza del sitio, esto se debe a que, la mayoría de su población se dedica a este tipo de actividad económica; así pues, se tiene que, los pequeños emprendimientos, sobre todo tiendas, venden jugos de frutas, mariscos, vegetales; igualmente, panaderías, bazares, bares, restaurantes, carnicerías, entre otros, son ejemplos de locales comerciales que se encuentran en este lugar. Asimismo, las construcciones de las viviendas han evolucionado, y ya se puede encontrar edificaciones completamente de cemento; aunque, algunas son de caña, hierro, madera o mixtas.

Cabe señalar que, dadas las condiciones ambientales en las que viven algunos habitantes de dicho sector, ubican sus negocios en una parte de la vivienda, porque el polvo en las calles y la quema de basura perjudican la salud del cliente y de ellos mismos, puesto que, lo importante es conseguir que la clientela quede satisfecha, para que regrese en una próxima ocasión.

En lo que respecta a la población, habitan mujeres y hombres, en su mayoría jóvenes, aunque, también hay adultos; en educación, la mayor parte de las personas culminaron la primaria, pero no la secundaria, por tanto, no asistieron a centros de educación superior y deben trabajar para aportar en el ingreso familiar, unos por relación de dependencia y otros por cuenta propia.

En conclusión, los emprendedores de Flor de Bastión poseen un nivel educativo básico, además, la mayoría tiene acceso a los servicios básicos (agua, energía eléctrica y recolección de desechos); trabajan independientemente y por la actividad que realizan generan pequeños ingresos, los cuales, contribuyen a la economía del hogar; pero no logran satisfacer del todo las necesidades de las personas que residen en estas viviendas; por este motivo, consideran que tienen un bajo nivel de ingresos; otro dato a recalcar es que, a veces, no es posible transitar cuando llueve porque hay lodo, o a su vez, hay polvo, porque las calles son de tierra, lo cual, constituye evidentemente un problema de vías que afecta negativamente a los habitantes, porque limitan su movilidad, a pesar de que, hay calles pavimentadas, éstas no son suficientes.

Por otra parte, dadas las diferentes conceptualizaciones acerca del emprendedor, se concluye que, en Flor de Bastión habitan personas que tienen decisión e iniciativa para realizar actividades que pueden tener un riesgo, pero si tienen confianza en sí mismas y son competentes en lo que hacen, pueden afrontarlo, con la finalidad de empezar un negocio propio que genere ganancias. Pero, la falta de conocimiento e información en los emprendedores de dicho sector, dificulta el acceso a los créditos por parte de las instituciones financieras debido al manejo administrativo de

las mismas, corrigiendo estos aspectos y mejorando el conocimiento financiero se puede superar esta realidad.

Con todo esto, se desea lograr que, estos emprendedores opten por realizar préstamos en entidades bancarias, lo cual, es beneficioso para ambos, porque así, las instituciones captan más clientes, y los empresarios, pueden obtener el capital de trabajo necesario para iniciar las operaciones mercantiles. En fin, para que un emprendimiento crezca con los años, lo primero es conseguir cómo financiarlo.

2.4 Marco Legal

2.4.1 Constitución del Ecuador.

Art. 275.- El régimen de desarrollo es el conjunto organizado, sostenible y dinámico de los sistemas económicos, políticos, socioculturales y ambientales, que garantizan la realización del buen vivir, del sumak kawsay (Constitución del Ecuador, 2008).

Art. 276.- El régimen de desarrollo tendrá los siguientes objetivos:

2. Construir un sistema económico, justo, democrático, productivo, solidario y sostenible basado en la distribución igualitaria de los beneficios del desarrollo, de los medios de producción y en la generación de trabajo digno y estable.

Art. 319.- Se reconocen diversas formas de organización de la producción en la economía, entre otras las comunitarias, cooperativas, empresariales públicas o privadas, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas.

Art. 336.- El Estado impulsará y velará por el comercio justo como medio de acceso a bienes y servicios de calidad, que minimice las distorsiones de la intermediación y promueva la sustentabilidad. El Estado asegurará la transparencia y eficiencia en los mercados y fomentará la competencia en igualdad de condiciones y oportunidades, lo que se definirá

mediante ley.

2.4.2 Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario.

Art. 1.- Definición.- Se entiende por Economía Popular y Solidaria a la forma de organización económica, donde sus integrantes, individual o colectivamente, organizan y desarrollan procesos de producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios, para satisfacer necesidades y generar ingresos, basadas en relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad, privilegiando al trabajo y al ser humano como sujeto y fin de su actividad, orientada al buen vivir, en armonía con la naturaleza, por sobre la apropiación, el lucro y la acumulación de capital.

Art.- 2.- Son formas de organización de la economía popular y solidaria y, por tanto, se sujetan a la presente ley, las siguientes:

a) Las Unidades Socioeconómicas Populares, tales como, los emprendimientos unipersonales, familiares, vecinales, las micro unidades productivas, los trabajadores a domicilio, los comerciantes minoristas, los talleres y pequeños negocios, entre otros, dedicados a la producción de bienes y servicios destinados al autoconsumo o a su venta en el mercado, con el fin de, mediante el autoempleo, generar ingresos para su auto subsistencia.

Art. 4.- Principios. - Las personas y organizaciones amparadas por esta ley, en el ejercicio de sus actividades, se guiarán por los siguientes principios, según corresponda:

- a) La búsqueda del buen vivir y del bien común;
- b) La prelación del trabajo sobre el capital y de los intereses colectivos sobre los individuales;
- c) El comercio justo y consumo ético y responsable;

- d) La equidad de género;
- e) El respeto a la identidad cultural;
- f) La autogestión;
- g) La responsabilidad social y ambiental, la solidaridad y rendición de cuentas; y,
- h) La distribución equitativa y solidaria de excedentes. (Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria, 2018)

2.4.3 Plan Nacional Toda Una Vida.

Según el Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021-Toda una Vida (2017) en su eje 2:

Economía al Servicio de la Sociedad presenta:

Objetivo 4. Consolidar la sostenibilidad del sistema económico social y solidario, y afianzar la dolarización.

Política 4.2. Canalizar los recursos económicos hacia el sector productivo, promoviendo fuentes alternativas de financiamiento y la inversión a largo plazo, con articulación entre la banca pública, el sector financiero privado y el sector financiero popular y solidario.

Política 4.3. Promover el acceso de la población al crédito y a los servicios del sistema financiero nacional y fomentar la inclusión financiera en un marco de desarrollo sostenible, solidario y con equidad territorial.

Política 4.8. Incrementar el valor agregado y el nivel de componente nacional en la contratación pública, garantizando mayor participación de las MIPYMES y de los actores de la economía popular y solidaria.

Política 4.9. Fortalecer el apoyo a los actores de la economía popular y solidaria mediante la reducción de trámites, acceso preferencial a financiamiento y a contratación pública, para su inclusión efectiva en la economía.

2.4.4 Normativa Legal Ecuatoriana sobre Financiamiento para Emprendimientos.

Se ha dispuesto en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, COPCI (2010) lo siguiente:

Art. 5.- Rol del Estado. – El Estado incentivará la inversión productiva, a través del fomento de:

- a. La competitividad sistémica de la economía a través de la provisión de bienes públicos como la educación, salud, infraestructura y asegurando la provisión de los servicios básicos necesarios, para potenciar las vocaciones productivas de los territorios y el talento humano de las ecuatorianas y ecuatorianos. El Estado establecerá como objetivo nacional el alcance de una productividad adecuada de todos los actores de la economía, empresas, emprendimientos y gestores de la economía popular y solidaria, mediante el fortalecimiento de la institucionalidad y la eficiencia en el otorgamiento de servicios de las diferentes instituciones que tengan relación con la producción.
- f. La profundización del acceso al financiamiento de todos los actores productivos, a través de adecuados incentivos y regulación al sistema financiero privado, público y popular y solidario, así como del impulso y desarrollo de la banca pública destinada al servicio del desarrollo productivo del país;

Art. 11.- Sistema de Innovación, Capacitación y Emprendimiento. - Este sistema articulará la labor de varias instituciones públicas y privadas en sus diferentes fases de desarrollo y sus diferentes instrumentos, en una sola ventanilla de atención virtual, desconcentrada y descentralizada para la difusión de: capacitación para la generación de competencias emprendedoras, instrumentos de financiamiento, de capital de riesgo, banca de desarrollo orientada al financiamiento de emprendimientos, y fondo nacional de garantías;

asistencia técnica y articulación con los gobiernos autónomos descentralizados, organizaciones sin fines de lucro, empresas, universidades, incubadoras, entre otros.

Art. 62.- Acceso a la banca pública. - El Consejo Sectorial de la Política Económica determinará y vigilará el acceso de todos los actores productivos al financiamiento de la banca pública; establecerá los lineamientos e incentivos para apoyar el acceso al financiamiento privado, en particular de los actores de la economía popular y solidaria, de las micro, pequeñas y medianas empresas; y, determinará los mecanismos para fomentar la profundización del mercado de valores, para incentivar el acceso de todos los actores de la producción y procurar la reducción de los costos de intermediación financiera.

La autoridad competente en materia de financiamiento público podrá establecer programas de crédito especiales para estos sectores, con la participación del sistema financiero privado.

2.4.5 Ley General de Instituciones Financieras, resolución JB-2012-2220 (sobre las mutualistas) y decreto 194 (sobre cooperativas).

El Sistema Financiero tiene como función primordial intermediar el ahorro que generan los depositantes de las diversas instituciones financieras hacia las personas que solicitan un crédito. El Sistema Financiero en Ecuador se encuentra conformado por un conjunto de instituciones financieras tanto públicas como privadas tales como: Bancos, Cooperativas de Ahorro y Crédito, Mutualistas, Sociedades Financieras y Compañías emisoras de tarjetas de crédito.

Los Bancos y Cooperativas de Ahorro y Crédito son Instituciones Financieras que cumplen con la función de recibir ahorro de parte de sus clientes y colocar estos fondos en créditos a quienes lo solicitan.

Las Mutualistas captan recursos del público para destinarlos al financiamiento de la vivienda, construcción y el bienestar de sus socios y clientes.

Las Sociedades Financieras exclusivamente conceden créditos, suelen cobrar una tasa de interés ligeramente superior a los Bancos y Cooperativas, pero en ningún caso exceden a los máximos establecidos por el Banco Central del Ecuador. Las Compañías Emisoras de Tarjetas de Crédito se dedican exclusivamente a la generación de un documento (tarjeta de crédito) que permite al titular disponer de una línea de crédito (Superintendencia de Bancos, 2014)

2.5 Marco Conceptual

Activo Disponible: “Es el dinero inmediato que está en bancos o en la caja de la empresa” (Burguillo, 2016).

Apalancamiento Financiero: “El apalancamiento financiero consiste en utilizar algún mecanismo (como deuda) para aumentar la cantidad de dinero que podemos destinar a una inversión. Es la relación entre capital propio y el realmente utilizado en una operación financiera” (Velayos, 2012).

Banco: “Es una institución de tipo financiero que, por un lado, administra el dinero que les deja en custodia sus clientes y, por el otro, utiliza éste para prestárselo a otros individuos o empresas aplicándoles un interés” (Raffino, 2019).

Invertir: “Es una acción que consiste en emplear capital en una actividad de emprendimiento con el objetivo (expectativa) de obtener un beneficio, ganancia adicional o ingreso” (Quintero, 2018).

Fuentes de financiamiento: “Se conoce como fuentes de financiamiento a las vías que utilizan las empresas para poder tener los recursos financieros que se necesiten para poder realizar una determinada actividad” (Suárez, 2019).

Pymes: “Se conoce como PYMES al conjunto de pequeñas y medianas empresas que, de acuerdo a su volumen de ventas, capital social, cantidad de trabajadores, y su nivel de producción o activos presentan características propias de este tipo de entidades económicas” (Díaz, 2015).

Capacidad de pago

“Se refiere al estudio de las posibilidades de la persona o empresa para cubrir sus deudas a corto y largo plazo” (Banco del Austro, 2017).

Garantía

“Es un mecanismo para asegurar el cumplimiento de una obligación y así proteger los derechos de alguna de las partes de una relación comercial o jurídica” (Roldán, 2013).

Microcrédito

“Se orientan a financiar iniciativas en pequeña escala de producción, comercialización o servicios” (López, 2015).

Riesgo

“Posibilidad de que se produzca un acontecimiento, que conlleve pérdidas materiales” (Gaibor, 2013).

Tasa de Interés Activa:

“Índice que se expresa en porcentaje y se usa para estimar el costo de un crédito” (Torres, 2017).

Capítulo III: Metodología

3.1 Tipo de Investigación

3.1.1 Exploratoria.

La investigación exploratoria es la que se realiza para conocer el contexto sobre un tema que es objeto de estudio. Su objetivo es encontrar todas las pruebas relacionadas con el fenómeno del que no se tiene ningún conocimiento y aumentar la posibilidad de realizar una investigación completa (Nieves, 2015).

Esta investigación es de tipo exploratoria porque se utiliza información de investigaciones referenciadas de libros, artículos o revistas científicas para tener una idea más precisa del tema.

3.1.2 Descriptiva.

Según Bernal (2010) “La investigación descriptiva, es aquella que reseña las características o los rasgos de la situación o del fenómeno objeto de estudio. Es uno de los tipos o procedimientos investigativos más populares y utilizados por los principiantes en la actividad investigativa”.

La investigación que se lleva a cabo es de tipo descriptiva, ya que se puede extraer descripciones tales como la realidad de los emprendedores del sector Flor de Bastión, el conocimiento acerca de las alternativas de financiamiento vigentes, y esto conlleva a la descripción del fenómeno social a partir de rasgos determinantes, según sean percibidos por los elementos mismos que están dentro de la situación estudiada, mediante la recolección de datos e interpretación de éstos.

3.2 Enfoque

3.2.1 Cuantitativo.

De acuerdo con Ramírez (2016) el enfoque cuantitativo nos proporciona resultados numéricos que contribuyen a la medición de la eficiencia y la eficacia, con el fin de retroalimentar y buscar la mejora continua.

El enfoque es cuantitativo, porque en la investigación se maneja datos numéricos, el cual, busca recolectar información de datos para su posterior análisis para así cumplir con los objetivos del estudio con la fiabilidad de los datos con exactitud para establecer resultados en hechos reales y justificados.

3.3 Diseño de la Investigación

3.3.1 Diseño No Experimental.

“La investigación no experimental es aquella donde no hacemos variar intencionalmente las variables independientes. Se observa los fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos” (Kerlinger, 1979).

Para esta investigación se utiliza un diseño de investigación no experimental como lo es la investigación transversal porque se recolectan datos en un solo momento. El propósito es comenzar a conocer a una variable o conjunto de variables, una comunidad, un evento o una nueva situación, para después describirlas y analizarlas en un momento dado.

3.4 Población y Muestra

3.4.1 Población.

Para este proyecto de investigación, la población en Flor de Bastión proviene del informe realizado por el Centro de Investigaciones Económicas de la ESPOL (2018), el cual, menciona que hay 86.795 habitantes, que forman parte, a su vez, de la ciudad de Guayaquil. Por otro lado,

la actividad económica de los guayaquileños, según datos del Banco Central de del Ecuador (2019), corresponde a una Población Económicamente Activa (PEA) de 64,2%.

Es decir: $86.795 * 64,2\% = 55.722$

Una vez efectuado el cálculo, se concluye que, el total de la Población Económicamente Activa en Flor de Bastión es de 55.722 habitantes.

3.4.2 Muestra.

“La muestra es la parte de la población que se observa directamente” (Jiménez, 2013).

En esta investigación al ser de tipo descriptiva, se utiliza un método de muestreo no probabilístico, específicamente un muestreo por conveniencia.

3.4.2.1 Muestreo No Probabilístico.

“Los sujetos en una muestra no probabilística generalmente son seleccionados en función de su accesibilidad o a criterio personal e intencional del investigador” (Carrasquedo, 2017).

Muestreo por conveniencia

“En el muestreo por conveniencia, las muestras son seleccionadas porque son accesibles para el investigador. Los sujetos son elegidos simplemente porque son fáciles de reclutar. Esta técnica es considerada la más fácil y la que menos tiempo lleva” (González, 2017).

3.4.3. Tamaño de la muestra.

Para la selección de la muestra se utiliza el muestreo por conveniencia, debido a, la escasa información sobre la cantidad de emprendedores en Flor de Bastión, por lo que, el tamaño de la muestra es de 65 personas del bloque 1 del sector; además, se realiza la respectiva visita, para conocer la realidad del diario vivir.

3.5. Técnica de Recopilación de Información

Al tener un enfoque cuantitativo de investigación, el presente trabajo tiene como técnica de investigación a la encuesta, esta fue elegida con el objetivo de conocer la situación de los emprendedores sobre determinadas cuestiones que sucede en este sector.

3.6. Instrumento de Recopilación de Información

En la presente investigación se utiliza el cuestionario con preguntas estructuradas como instrumento para recopilar información necesaria acerca de lo que sucede realmente con los emprendedores de Flor de Bastión.

3.7. Presentación y análisis de resultados

3.7.1 Resultados de las encuestas a los emprendedores.

Variable: Edad

Tabla 3
Rango de edad de los encuestados

Edad	Frecuencia	Porcentaje
18 - 25 años	6	9%
26 - 33 años	11	17%
34 - 41 años	35	54%
Mayor de 42 años	13	20%
Total	65	100%

Fuente: Encuesta realizada el 14 de enero en Flor de Bastión

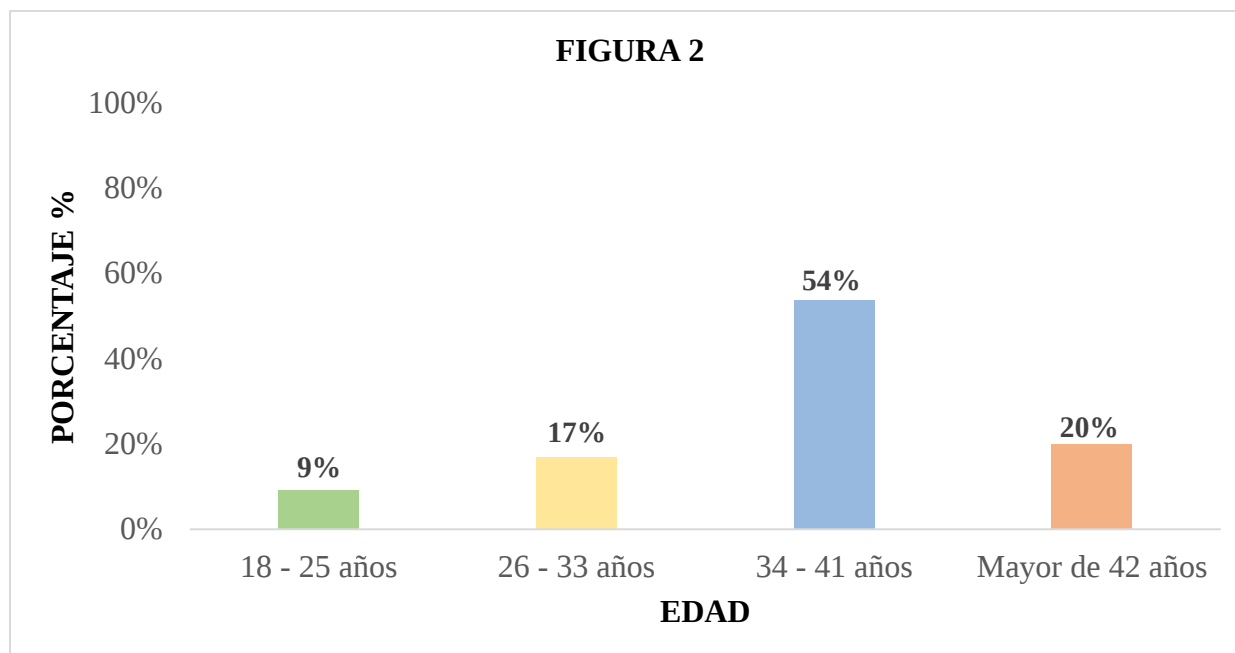


Figura 2. Rango de edad de encuestados

Fuente: Encuesta realizada el 14 de enero en Flor de Bastión

Interpretación: La presente gráfica indica que el rango de edad con mayor peso según la encuesta va desde los 34 hasta los mayores de 42 años, representado por un 74%, posteriormente le sigue un 17% entre 26 y 33 años, y finalmente con un 9% que pertenece a las personas con una edad entre 18 y 25 años. Es decir que estas personas ofrecen a dicha encuesta una variedad de opciones de respuesta que muestra diferentes criterios teniendo en cuenta su edad.

Variable: Género

Tabla 4

Género de encuestados

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	25	38%
Femenino	40	62%
Total	65	100%

Fuente: Encuesta realizada el 14 de enero en Flor de Bastión

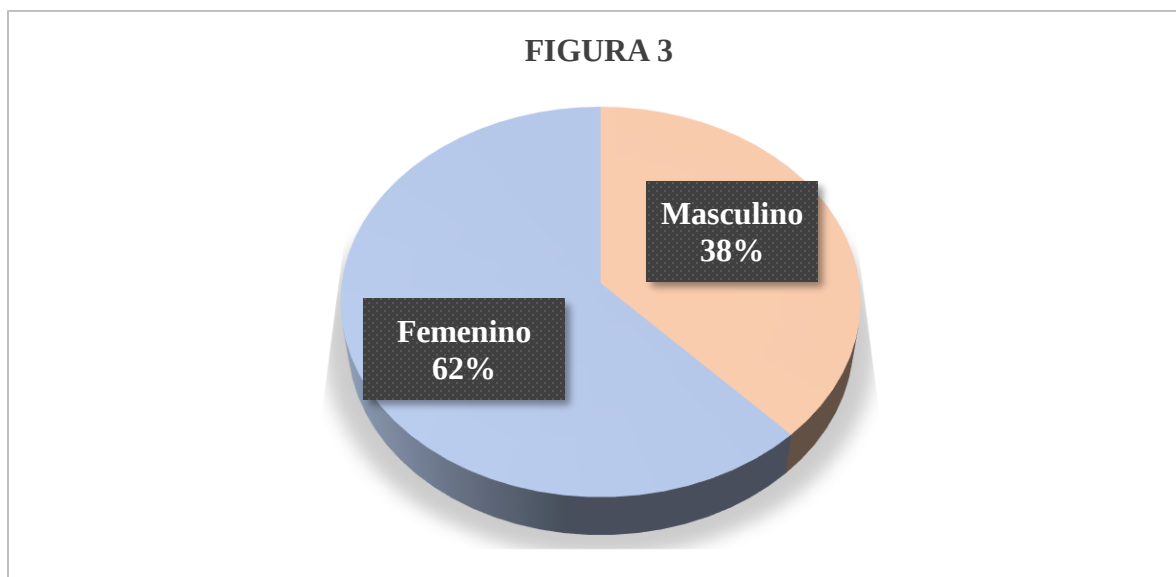


Figura 3. Género de encuestados

Fuente: Encuesta realizada el 14 de enero en Flor de Bastión

Interpretación: Se puede observar en el gráfico que el 62% de las personas encuestadas pertenecen al género femenino y el 38% son de género masculino; por lo tanto, esta investigación tiene variedad de pensamiento porque los encuestados han procedido a responder desde su punto de vista.

1. ¿Hace qué tiempo funciona su negocio?

Tabla 5

Tiempo de funcionamiento del negocio

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
0-1 año	16	25%
2-3 años	28	43%
4 años o más	21	32%
Total	65	100%

Fuente: Encuesta realizada el 14 de enero en Flor de Bastión

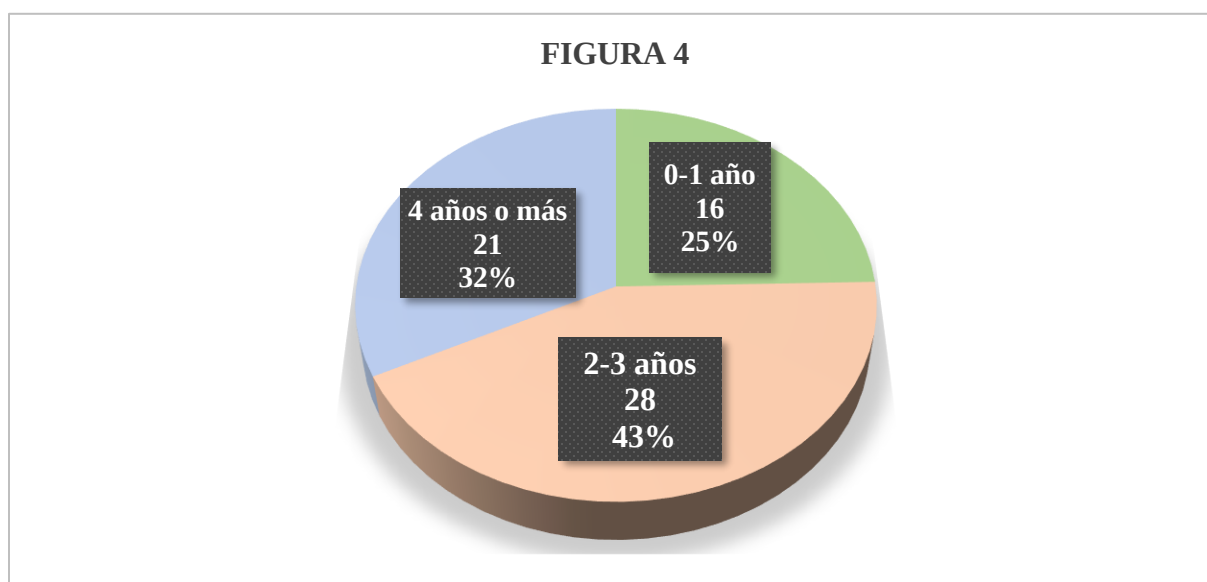


Figura 4. Tiempo de funcionamiento del negocio

Fuente: Encuesta realizada el 14 de enero en Flor de Bastión

Interpretación: De acuerdo con la presente gráfica el 32% de encuestados tienen su negocio funcionando hace más de 4 años, este porcentaje representa a 21 personas, mientras que 28 personas con un valor porcentual de 43% mencionaron de 2 a 3 años, y un 25%, es decir, 16 personas solo tienen meses y hasta un año de haber iniciado sus actividades comerciales.

A pesar de que los encuestados señalaron diferentes alternativas, igualmente tienen algo en común, todos han comenzado a trabajar para generar ingresos para sus familias, porque están en busca de una mejor calidad de vida.

2. ¿Ud. ha realizado préstamo en algún momento con instituciones financieras (Bancos, Cooperativas)?

Tabla 6
Préstamos en Instituciones Financieras

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	18	28%
No	47	72%
Total	65	100%

Fuente: Encuesta realizada el 14 de enero en Flor de Bastión

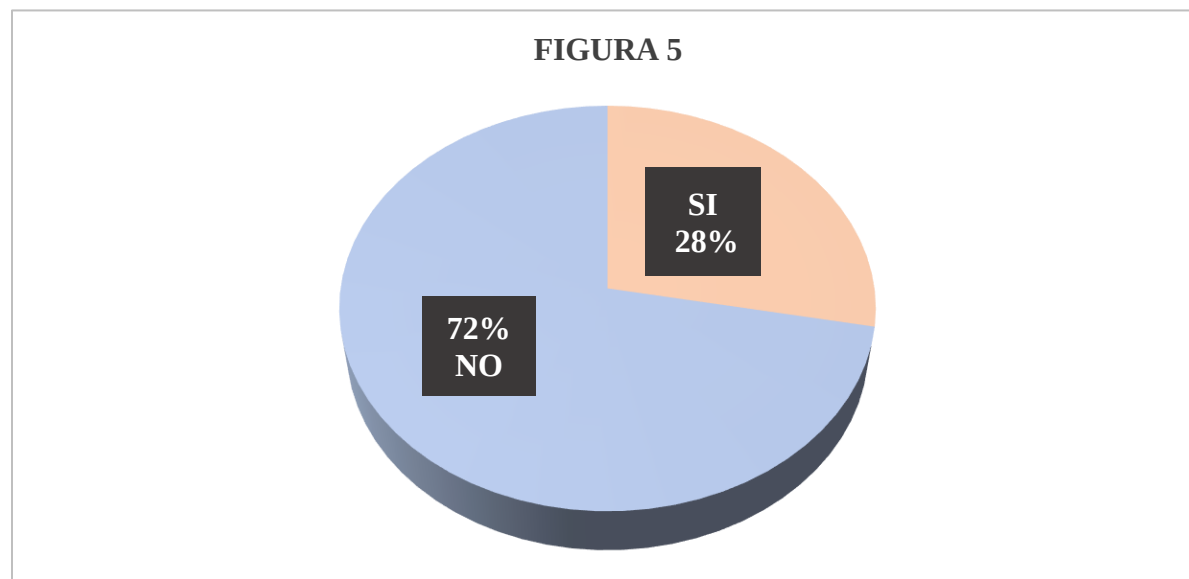


Figura 5. Préstamos en Instituciones Financieras

Fuente: Encuesta realizada el 14 de enero en Flor de Bastión

Interpretación: Según los resultados de la pregunta dos, se observa en la gráfica que 47 emprendedores, es decir el 72% de los encuestados, no han realizado préstamos en instituciones financieras y que su negocio se ha financiado por otros medios. Por otro lado, 18 emprendedores, un 28% de manera específica, mencionaron que, si tuvieron o tienen préstamos con alguna institución financiera, y que este financiamiento les permite seguir creciendo en su actividad económica, además que cubre costos y gastos empleados en la familia y establecimiento.

3. ¿Cuál es el motivo de no solicitar dicho préstamo?

Tabla 7

Motivos para no solicitar un crédito bancario

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Deudas	6	13%
Exceso de requisitos	25	53%
Inestabilidad laboral	16	34%
Total	47	100%

Fuente: Encuesta realizada el 14 de enero en Flor de Bastión

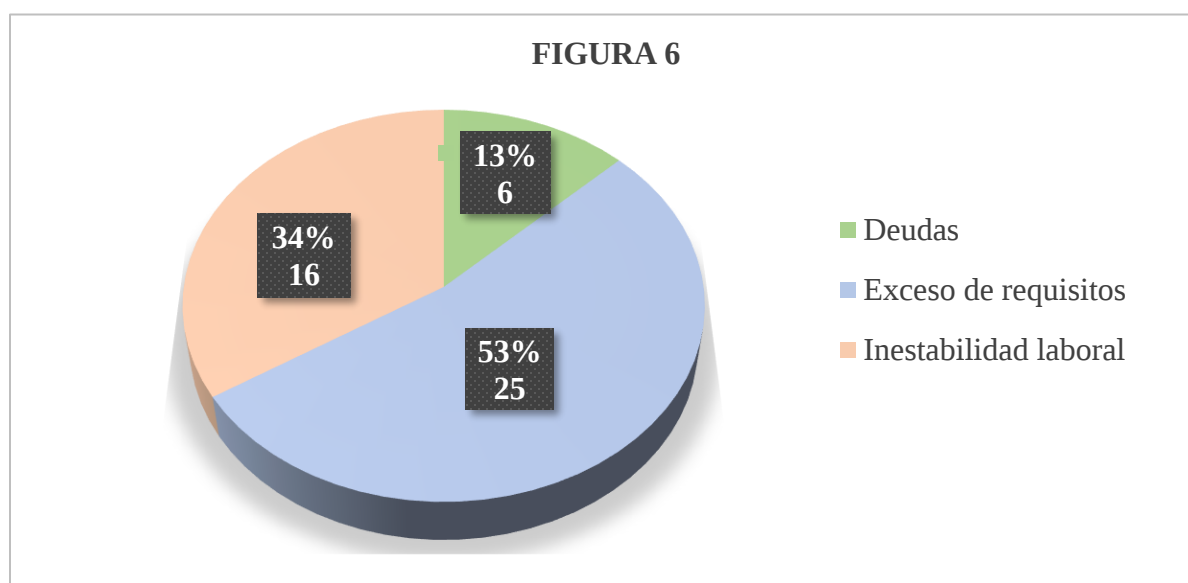


Figura 6. Motivos para no solicitar un crédito bancario

Fuente: Encuesta realizada el 14 de enero en Flor de Bastión

Interpretación: Para aclarar, en la tabulación de esta pregunta solo se tomaron en cuenta las 47 personas que señalaron la alternativa no de la pregunta anterior, puesto que se quiere conocer las razones de no solicitar dicho préstamo.

Los resultados que muestra la pregunta tres es que de las 47 personas encuestadas, el 87%, es decir, 41 emprendedores consideraron que los motivos por el cual no han solicitado un préstamo en una institución financiera es por el exceso de requisitos y a su vez la inestabilidad laboral que presentan, pues afirman que les piden documentos que no poseen, además de que no todos los días su negocio permanece abierto por lo que no cumplen con

las horas de trabajo establecidas; por otra parte, se observa que 6 emprendedores, un 13%, mencionan que tienen deudas personales, y que por esa razón no desean endeudarse más y menos si es con una institución financiera.

4. ¿De dónde obtiene los recursos para financiar las necesidades de capital de trabajo de su negocio?

Tabla 8
Recursos para financiar las necesidades del negocio

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Familiares	10	21%
Amigos	14	30%
Recursos propios	23	49%
Total	47	100%

Fuente: Encuesta realizada el 14 de enero en Flor de Bastión

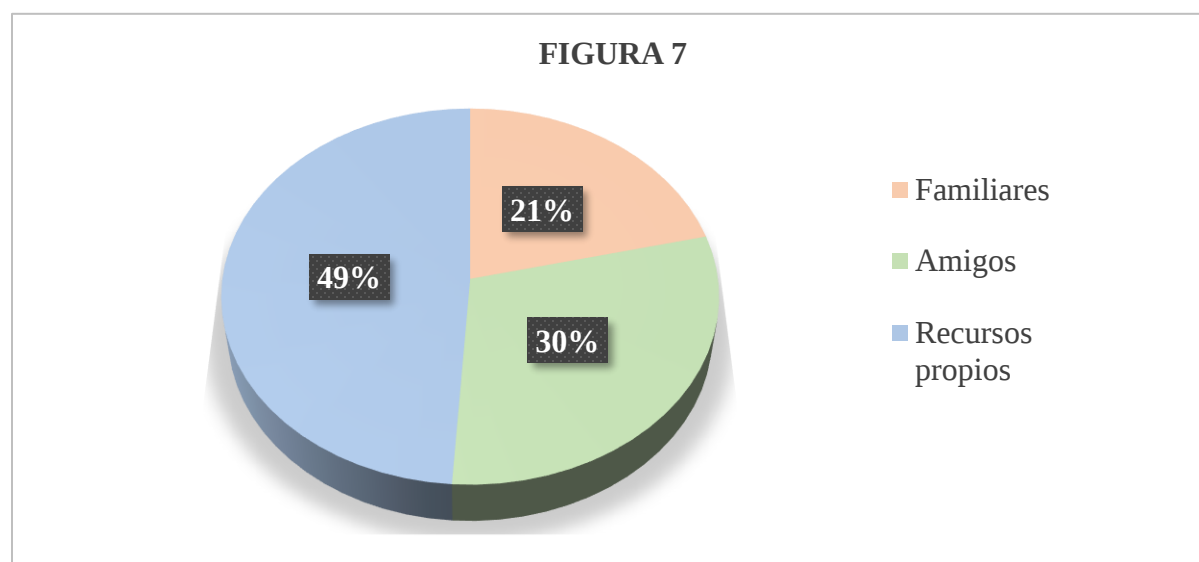


Figura 7. Recursos para financiar las necesidades del negocio

Fuente: Encuesta realizada el 14 de enero en Flor de Bastión

Interpretación: Para aclarar, en la tabulación de esta pregunta solo se tomaron en cuenta las 47 personas que señalaron la alternativa no en la pregunta dos, puesto que se quiere conocer de dónde obtuvieron los recursos para financiar su negocio.

De acuerdo con los resultados de la pregunta cuatro, de las 47 personas encuestadas, el

49%, es decir, 23 emprendedores optaron por financiar las necesidades de su actividad económica con sus propios recursos, luego le sigue un 21%, 10 emprendedores, mediante familiares, y, por último, se tiene un 30%, es decir 14 emprendedores, el cual, para financiar su puesto de trabajo, obtienen los recursos necesarios a través de amigos. De hecho, los préstamos que se llevaron a cabo entre familiares y amigos son por el grado de confianza que tienen los 24 encuestados, pues mencionaron que se conocen mutuamente.

5. ¿Con cuál Institución Financiera Ud. ha realizado el préstamo?

Tabla 9

Instituciones Financieras en las que han realizado el préstamo

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Banco Guayaquil	7	39%
Banco Pichincha	0	0%
Banco del Pacífico	5	28%
Banco General Rumiñahui	2	11%
Corporación Financiera Nacional	4	22%
Total	18	100%

Fuente: Encuesta realizada el 14 de enero en Flor de Bastión

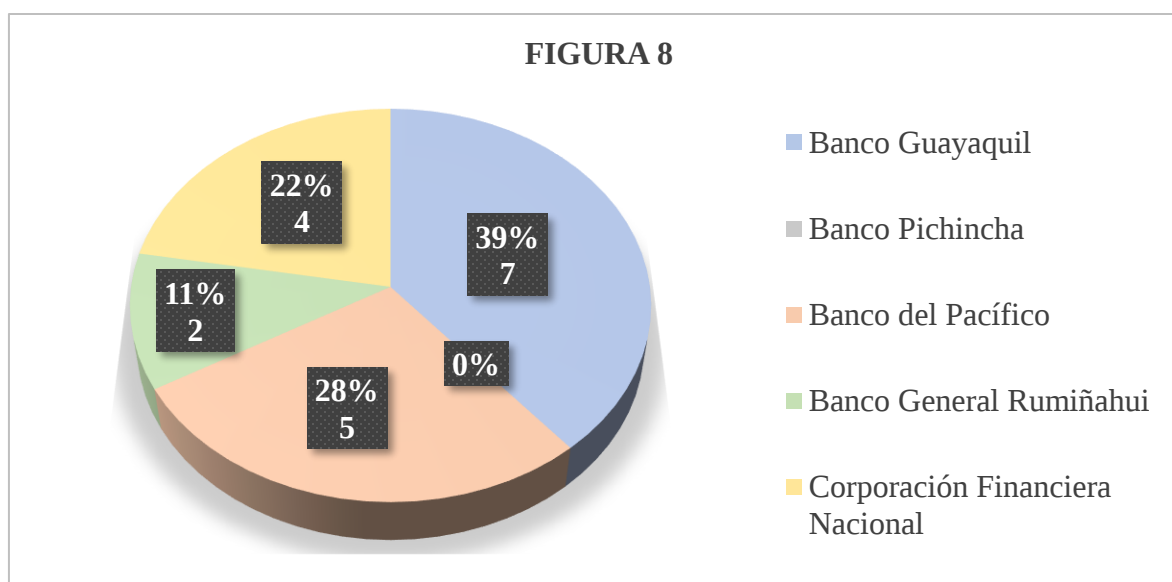


Figura 8. Instituciones Financieras en las que han realizado el préstamo

Fuente: Encuesta realizada el 14 de enero en Flor de Bastión

Interpretación: Para aclarar, en la tabulación de esta pregunta solo se tomaron en cuenta las 18 personas que señalaron la alternativa si en la pregunta dos, puesto que se quiere saber con qué entidad financiera han solicitado un crédito para financiar su labor.

De acuerdo con la presente gráfica, de las 18 personas encuestadas, el 39%, es decir, 7 emprendedores mencionaron que realizaron un préstamo con el Banco Guayaquil, porque les pareció atractiva la tasa de interés; luego le sigue un 28%, 5 emprendedores, mediante el Banco Pacífico, un 11%, 2 emprendedores solicitaron un crédito en la Banco General Rumiñahui; finalmente los 4 restantes, representado por el 22%, a través de la Corporación Financiera Nacional.

6. ¿Considera Ud. que la excesiva solicitud de requerimientos de información sea un factor importante al momento de decidir el trámite de un crédito?

Tabla 10

El exceso de requisitos como un factor al momento de solicitar un crédito

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
SI	55	85%
NO	10	15%
Total	65	100%

Fuente: Encuesta realizada el 14 de enero en Flor de Bastión

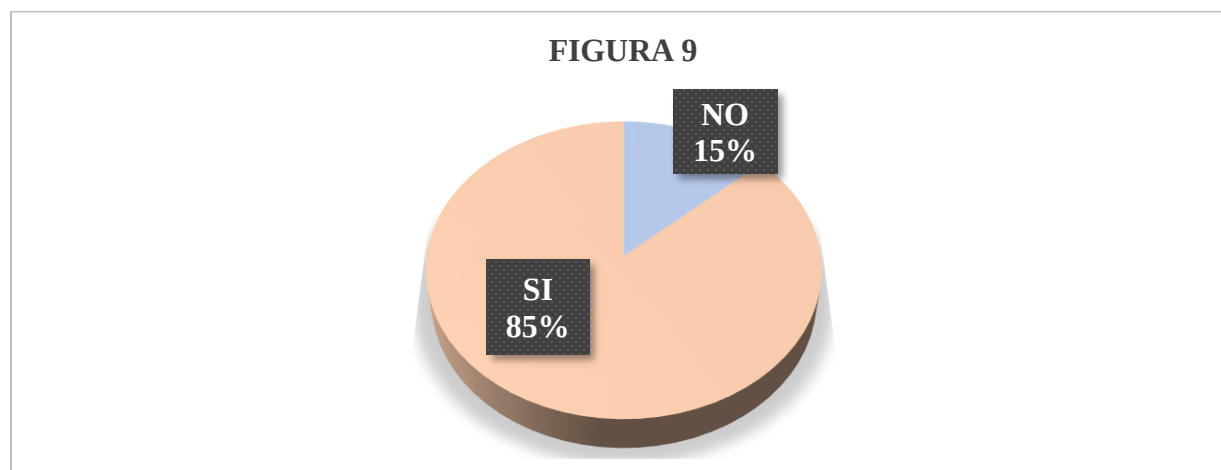


Figura 9. El exceso de requisitos como un factor al momento de solicitar un crédito

Fuente: Encuesta realizada el 14 de enero en Flor de Bastión

Interpretación: Como se puede observar en el gráfico, de los 65 emprendedores encuestados, solo el 15% no considera un factor importante el número de requisitos solicitados por las entidades financieras, mientras que el 85% restante lo considera un elemento muy significativo al momento de decidir el trámite de un crédito.

Es decir que, a la mayoría de emprendedores se les dificulta el solicitar un préstamo en instituciones financieras, pues algunas de éstas, tienden a pedir requisitos que ellos consideran que no va acorde a su actividad económica, y, por tanto, buscan otras formas para financiarlo.

7. ¿Cuáles serían los motivos por el cual a Ud. lo incentive a realizar un préstamo en instituciones financieras?

Tabla 11

Motivos para realizar un préstamo en instituciones financieras

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Solventar deudas	15	23%
Nivel de ingresos	24	37%
Crecimiento del negocio	26	40%
Total	65	100%

Fuente: Encuesta realizada el 14 de enero en Flor de Bastión

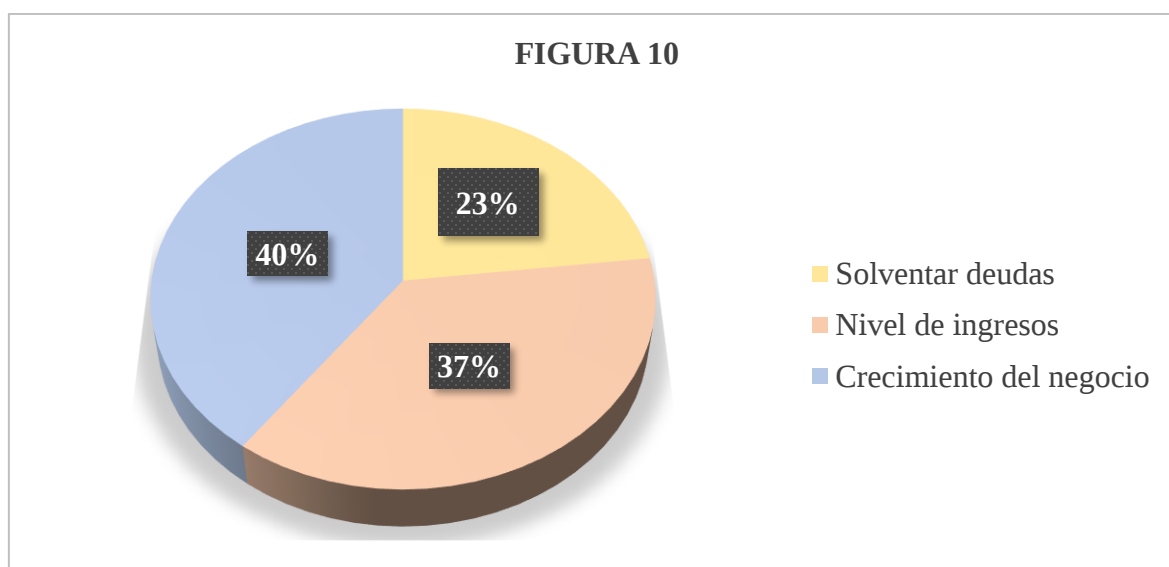


Figura 10. Motivos para realizar un préstamo en instituciones financieras

Fuente: Encuesta realizada el 14 de enero en Flor de Bastión

Interpretación: La presente gráfica indica que los motivos con mayor peso que incentiva a los emprendedores a realizar un préstamo en una entidad financiera, según la encuesta, son el crecimiento del negocio y nivel de ingresos, representado por un 77%; puesto que, para ellos, sería muy satisfactorio ver como generan ingresos para sus familias de su emprendimiento y que con el pasar de los años su negocio prospere por el aumento de clientes; posteriormente le sigue un 23%, 15 encuestados, que señalaron para solventar deudas u otros gastos que tengan, es decir, que un préstamo suele ser la solución más rápida para el pago de gastos inesperados, además de que les brinda la oportunidad de mejorar su calidad de vida actual.

8. ¿Si Ud. recibe capacitación sobre las diferentes alternativas de créditos, mostraría interés en realizarlo?

Tabla 12

La capacitación sobre las diferentes alternativas de créditos

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
SI	53	82%
NO	12	18%
Total	65	100%

Fuente: Encuesta realizada el 14 de enero en Flor de Bastión

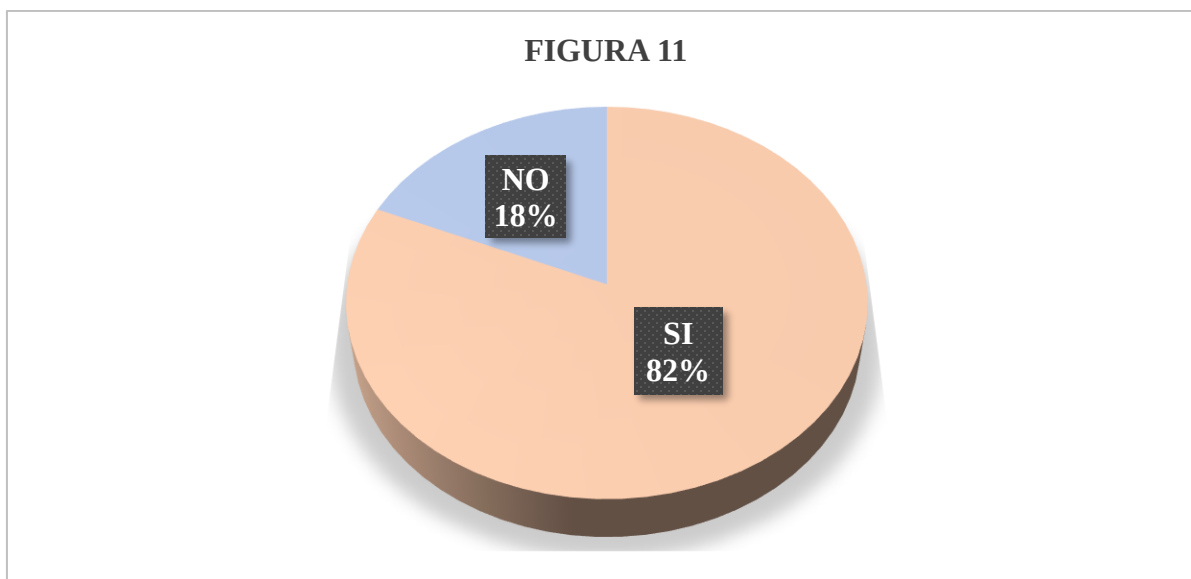


Figura 11. La capacitación sobre las diferentes alternativas de créditos

Fuente: Encuesta realizada el 14 de enero en Flor de Bastión

Interpretación: En la presente gráfica se observa que el 82% de los encuestados, es decir, 53 emprendedores, podrían efectuar un crédito a una entidad financiera si recibieran una adecuada capacitación por parte del gobierno o algún delegado de las instituciones financieras acerca de las distintas alternativas de créditos que existen de acuerdo con la actividad que realizan; mientras que un 18%, 12 emprendedores, no presentarían interés en pedir un préstamo en ningún organismo financiero así estén capacitados con una buena charla sobre los tipos de créditos que ofrecen para su establecimiento.

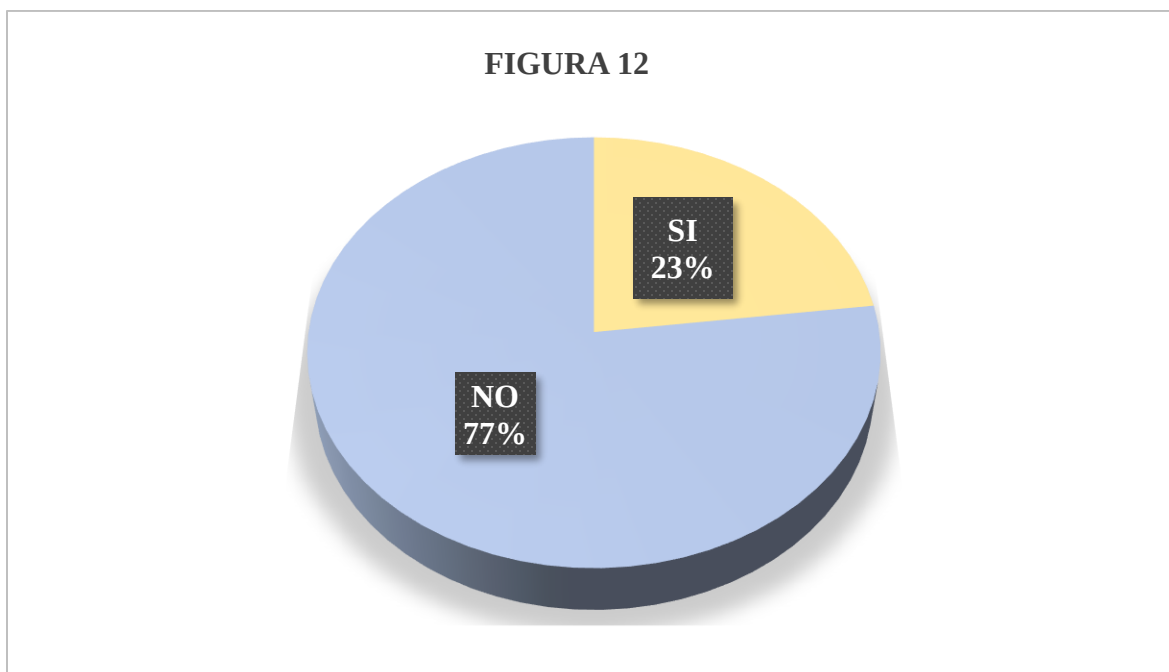
9. ¿Considera usted que existe el apoyo del gobierno para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas?

Tabla 13

Apoyo del gobierno para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
SI	15	23%
NO	50	77%
Total	65	100%

Fuente: Encuesta realizada el 14 de enero en Flor de Bastión



*Figura 12. Apoyo del gobierno para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas
Fuente: Encuesta realizada el 14 de enero en Flor de Bastión*

Interpretación: De acuerdo con los resultados de la pregunta nueve, la mayoría de emprendedores indicaron que no consideran el respaldo del gobierno para la puesta en marcha de cualquier actividad económica, lo cual, está representada por un 77%, es decir, 50 emprendedores; no obstante, el 23% restante, constituido por 15 emprendedores, reconocen que existe la ayuda del estado para el arranque y desarrollo de las pymes.

Por tanto, estos 50 emprendedores no se han dado la oportunidad de acudir a campañas, charlas o programas donde está la información que necesitan conocer; las cuales son gratuitas, porque las oferta el gobierno, para acceder a recursos para emprender o mejorar su puesto de trabajo ya establecido en Flor de Bastión.

10. ¿Considera de relevancia la información financiera para su negocio?

Tabla 14

Importancia de la información financiera para el negocio

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
SI	44	68%
NO	21	32%
Total	65	100%

Fuente: Encuesta realizada el 14 de enero en Flor de Bastión

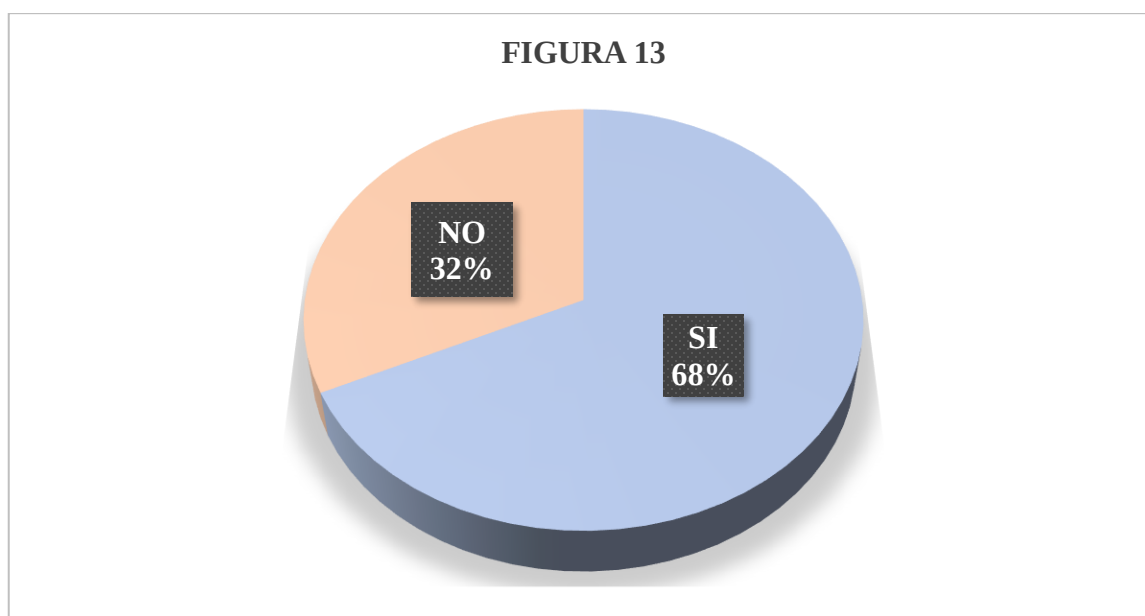


Figura 13. Importancia de la información financiera para el negocio

Fuente: Encuesta realizada el 14 de enero en Flor de Bastión

Interpretación: Según los resultados obtenidos, de las 65 personas encuestadas, 44 emprendedores, es decir el 68%, consideran que es de gran importancia la información financiera para su local comercial, como herramienta para la toma de decisiones empresariales; sin embargo, 13 de los emprendedores encuestados, un 32%, piensan que es poco significativo el tener contabilidad de su negocio, pues, para ellos, su emprendimiento va a seguir adelante sin ningún control y análisis financiero.

3.7.2 Análisis de resultados.

Con la información recabada, lleva a concluir que, el mayor problema por el cual los emprendedores no están interesados en adquirir algún préstamo con entidades financieras es el grado de desconocimiento sobre los distintos créditos que ofrecen, lo cual, si optan por realizarlo, pueden mejorar su negocio y crecer con el tiempo, generando ganancias y una mejor calidad de vida para ellos y sus familias; y además, la excesiva solicitud de requisitos por parte de las instituciones bancarias, por tal motivo, ellos recurren a otras formas de financiar su actividad económica.

Capítulo IV: Propuesta

4.1 Título de la propuesta

Principales fuentes de financiamiento, como alternativa de crecimiento económico para los emprendimientos de Flor de Bastión.

4.2 Presentación de la propuesta

Los emprendimientos forman parte del crecimiento económico del país, además, que son fuentes de empleo; sin embargo, el desarrollo de este sector dentro de este escenario, se encuentra limitado debido a las dificultades que existen para suplir sus necesidades de financiarse.

Lamentablemente, los emprendedores no conocen de fuentes de financiamiento formales, las cuales, pueden tener una ventaja ganadora que se ajuste a las necesidades económicas de sus negocios. La decisión de obtener el financiamiento requerido para mantener su nivel óptimo, constituye una de las más absorbentes tareas del administrador en una micro o pequeña empresa, el cual, está constantemente preocupado porque los flujos de efectivo lleguen a la entidad en vista que, de ello depende su supervivencia.

La presente propuesta nació bajo la problemática que existe en la actualidad para que los emprendimientos obtengan financiamientos, en la cual, se ha determinado que uno de los principales factores es el desconocimiento de los emprendedores a buscar alternativas de financiarse, se constituye y se fundamenta en las necesidades que tienen ellos en requerir préstamos, ya sean para expansión, incremento de producción o desarrollo de nuevas tecnologías.

4.3 Alcance

La presente propuesta está orientada a los emprendedores del sector Flor de Bastión, quienes se van a beneficiar al contar con diferentes alternativas de financiamiento. Al sector privado y gubernamental, para que modifiquen sus estructuras e implementación de políticas en beneficio a este determinado sector.

4.4 Factibilidad

La investigación busca contribuir con los emprendedores para que puedan elegir la mejor opción de financiamiento que se ajuste a sus necesidades, y que les permita desarrollarse para ser competitivas y productivas ante un mercado de constante progreso, en el cual, uno de los principales objetivos es la satisfacción de las necesidades de los consumidores.

4.5 Objetivos

4.5.1 Objetivo Básico

Exponer entidades financieras que otorguen créditos a emprendimientos; con la finalidad de que, los emprendedores del sector Flor de Bastión puedan elegir una alternativa eficiente y rápida ajustada a sus necesidades.

4.5.2 Objetivos Operacionales

1. Describir las ventajas y desventajas de financiamientos con instituciones financieras.
2. Analizar cuáles son las entidades más convenientes para financiar a emprendedores.

4.6 Síntesis del diagnóstico

Una vez analizados los resultados de la encuesta, se puede afirmar que, los emprendedores en dicho sector, necesitan de una correcta y adecuada difusión sobre las alternativas de financiamiento que ofrecen las diversas entidades privadas y gubernamentales, lo cual, si estas

instituciones aplican esta medida, se puede generar el desarrollo y crecimiento de estos emprendimientos, y a su vez, mejoras en el nivel de vida de los habitantes de Flor de Bastión.

4.7 Justificación de la propuesta

Los emprendimientos desempeñan un rol importante en el desarrollo de la economía moderna, dado su nivel de contribución en los ingresos del Estado. Es importante que los emprendedores obtengan créditos más accesibles por parte de las entidades bancarias, puesto que, éstas tienden a ofrecerlos a un alto costo. La presente investigación aporta información para que, los que tengan o deseen emprender un negocio, puedan tener más opciones de financiarse, y no solo a través de familiares o amigos; de esta manera, logren el crecimiento o expansión de la actividad que realizan, lo cual, ayude a mejorar el nivel de vida de los habitantes de Flor de Bastión.

4.8 Tabla Comparativa sobre las Ventajas y Desventajas de Financiamientos con

Instituciones Financieras

Tabla 15

Tabla Comparativa sobre las Ventajas y Desventajas de Financiamientos con Instituciones Financieras

VENTAJAS	DESVENTAJAS
✓ Se cuenta con la asesoría de personal especializado.	✓ Existe la posibilidad de variaciones en la tasa de interés.
✓ Permite un financiamiento mayor, acorde a la capacidad de pago.	✓ El banco solicita una garantía para respaldar la deuda.
✓ Se obtiene grandes beneficios como el crecimiento del negocio.	✓ Se debe contar con información financiera confiable y actualizada.
✓ Los plazos otorgados varían de acuerdo a las necesidades del emprendedor.	

4.9 Tabla Comparativa de Entidades Financieras para solicitar crédito a emprendimientos

Tabla 16

Tabla Comparativa de Entidades Financieras para solicitar crédito a emprendimientos

INSTITUCIONES FINANCIERAS	MONTO	TASA	TIEMPO
Banco Del Pacífico	Desde \$2,000 hasta \$30,000	15.50%	24 meses
BanEcuador	Desde \$50 hasta \$60,000	9,76%	3 años
Corporación Financiera Nacional	Desde \$20,000 hasta \$250,000	8,95%	5 años
Banco General Rumiñahui	Desde \$1,500 hasta \$10,000	16,06%	3 años
Banco Guayaquil	Desde \$1,000 hasta \$20,000	11,83%	De 12 a 42 meses
Banco Pichincha	Desde \$500 hasta \$20,000	11,23%	De 3 a 36 meses

Después de analizar estas 6 instituciones financieras, se concluye que, las más óptimas para los emprendedores de Flor de Bastión son el BANEQUADOR y la Corporación Financiera Nacional (CFN), por tener una tasa de interés más baja que las demás entidades, al momento de solicitar un crédito para poner un negocio.

Conclusiones

Los emprendimientos generan empleo, lo que contribuye al desarrollo económico nacional, y están constituidas por grupos familiares, amigos, que, al iniciar sus labores generan estabilidad económica en sus vidas, y su crecimiento depende de la financiación que reciban desde su creación o después de tener cierto tiempo de haber iniciado sus operaciones.

De acuerdo con las alternativas de financiamiento que ofrecen los bancos de la ciudad de la Guayaquil, se llega a la conclusión de que, los principales para financiar los proyectos de emprendedores de Flor de Bastión son el BAN ECUADOR y la Corporación Financiera Nacional porque los requisitos son mínimos para el otorgamiento del préstamo, y también, para estos proyectos dictaminan una baja tasa de interés, la cual, es distinta de otros créditos.

Finalmente, estoy dando a conocer estas alternativas con el propósito de que elijan la más efectiva para su trabajo, y los que quieran progresar profesionalmente, puesto que, si las ventas aumentan, pueden afrontar gastos que se vienen con este crecimiento; además, estas instituciones solicitan garantías de acuerdo al tipo de emprendimiento, sin embargo, es un poco complicado que obtengan un financiamiento si no cuentan con la suficiente información para adquirirlo, pues, la banca apoya más a las sociedades de mayor tamaño, obstruyendo el florecimiento de estas pequeñas empresas, así que, optan por otras opciones que no son idóneas para financiar los recursos que su oficio requiere para salir a flote.

Recomendaciones

Debido al presente trabajo de investigación, se recomienda al Estado la creación de organismos de control, que avalen, financien y orienten a pequeñas empresas, dentro de un modelo de integración económica, para de alguna manera, poder aplacar el informalismo que éstas tienen, ya que al ser entes generadores de empleo y de aportes al estado, se deben orientar a la conformación de las mismas.

El estado ecuatoriano debe resolver el problema de financiamiento y atención a los negocios nacientes, la mejor manera de hacerlo es preparando a los emprendedores, difundiendo programas de desarrollo, con lo cual, se impactaría el problema del desconocimiento de alternativas de financiamiento, la Superintendencia de Bancos y Seguros, conjuntamente con las asociaciones financieras, deben implementar herramientas de evaluación eficientes para que este sector empresarial cuente con ventajas competitivas.

Mientras más conocimiento y apertura exista a nuevas formas de financiamientos, mayores serán los resultados que se obtengan, resultados que se pueden transformar en beneficios económicos los cuales, contribuirán en el desarrollo y crecimiento de los emprendimientos, por lo tanto, es necesaria una acción eficiente por parte del Estado para que se impulse las iniciativas que están a cargo de los Ministerios y entidades públicas, orientando y capacitando a este sector, sobre las diversas aperturas de créditos que existen en las diferentes instituciones.

Bibliografía

- Aguirre, M. (2016). *“FUENTES Y FORMAS DE FINANCIAMIENTO PARA PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIAL DE QUITO, PERÍODO: 2010-2020”*. Obtenido de http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/17319/1/63713_1.pdf
- Almoguera, J. (2019). *Economía de hoy*. Obtenido de <https://www.economiadehoy.es/actividad-economica>
- BAN ECUADOR. (2020). *Créditos para emprendimientos*. Obtenido de <https://www.banecuador.fin.ec/a-quien-financiara/credito-impulso-joven/>
- Banco Central del Ecuador. (2019). *Reporte Trimestral de Mercado Laboral*. Quito. Obtenido de <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorReal/Previsiones/IndCoyuntura/Empleo/imle201901.pdf>
- Banco del Austro. (2017). *Glosario*. Obtenido de <http://www.aprendefinanzas.com.ec/Aprendizaje/Glosario>
- BANCO DEL PACÍFICO. (2019). *Requisitos para Pyme tradicional*. Obtenido de <https://www.bancodelpacifico.com/BancoPacifico/media/pdf/Creditos/RequisitosPymePacificoPersonaNatural.pdf>
- BANCO DEL PACÍFICO. (2020). *Crédito Emprendedor Pacífico*. Obtenido de <https://www.bancodelpacifico.com/empresas/creditos/emprendedor-pacifico>

BANCO GENERAL RUMIÑAHUI. (2019). *Crédito de consumo, una oportunidad para avanzar*. Obtenido de <https://www.bgr.com.ec/blog/credito-de-consumo-una-oportunidad-para-avanzar>

BANCO GUAYAQUIL. (2020). *MiCrédito*. Obtenido de <https://www.bancoguayaquil.com/Microfinanzas/Cr%C3%A9dito/Mi-Cr%C3%A9dito>

Banco Pichincha. (2020). *Créditos para microempresarios Ecuador*. Obtenido de <https://www.pichincha.com/portal/Principal/Microempresarios/Creditos/Negocio>

Banco ProCredit. (2015). *La estructura del Sistema Financiero*. Obtenido de <https://tusfinanzas.ec/la-estructura-del-sistema-financiero-ecuatoriano/>

Bermudez, P. (2007). *Estudio sobre las amenazas, vulnerabilidades y capacidades en Flor del Bastión*. Obtenido de <https://www.monografias.com/trabajos82/ecologia-estudio-riesgos-flor-bastion-guayaquil-ecuador-2007/ecologia-estudio-riesgos-flor-bastion-guayaquil-ecuador-20072.shtml>

Bernal, C. A. (2010). *Metodología de la Investigación* (Tercera ed.). Bogotá, Colombia: Pearson Education.

Burguillo, R. (2016). *El activo*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/como-clasificar-el-activo-en-el-balance.html>

Carrasquedo, K. (2017). *Muestreo probabilístico y no probabilístico*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/muestreo-probabilistico-y-no-probabilistico/>

Centro de Investigaciones Económicas, ESPOL. (2018). *Boletín de Política Económica*.

Guayaquil. Obtenido de <http://www.ciec.espol.edu.ec/sites/default/files/BPE-sept-digital%20v3.pdf>

Constitución del Ecuador. (2008). *Constitución de la República del Ecuador*. Obtenido de

https://www.oas.org/juridico/pdfs/mesicic4_ecu_const.pdf

COPCI. (2010). *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones*. Obtenido de

<http://www.acorbanec.com/descarga/1-Codigo-Organico-de-la-Produccion-Comercio-e-Inversiones-pag-37.pdf>

COPCI. (2018). *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones*. Obtenido de

<https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2019/05/Literal-3.-Reglamento-del-Codigo-Organico-de-la-Produccion-Comercio-e-Inversiones-COPCI.pdf>

CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL. (2019). *Emprendedores-CFN*. Obtenido de

<https://www.cfn.fin.ec/servicio/emprendedores/>

Díaz, M. (2015). *PYMES*. Obtenido de <http://www.ecuadorlegalonline.com/sri/pymes/>

Freire, A. (2004). *Pasión por emprender*. Argentina: Grupo Editorial Argentina.

Gaibor, L. (2013). *MODELO DE ADMINISTRACION FINANCIERA PARA PYMES EN LA*

PROVINCIA DE SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS. Obtenido de

http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/11002/1/50715_1.pdf

García, I. (2017). *Financiamiento*. Obtenido de

<https://www.economiasimple.net/glosario/financiacion>

GEM ECUADOR. (2015). *Financiamiento para emprendedores*. Guayaquil. Obtenido de

<http://www.espae.espol.edu.ec/wp-content/uploads/2017/02/FinanciamientoparaEmprendedor.pdf>

Global Entrepreneurship Monitor. (2017). *GEM ECUADOR*. Obtenido de

<https://espae.espol.edu.ec/wp-content/uploads/documentos/GemEcuador2017.pdf>

González, M. (2017). *Muestreo no probabilístico*. Obtenido de

<https://enciclopediaeconomica.com/muestreo-no-probabilistico/>

Guevara, A. (2018). *Elaboración de "Nutrimilk de Sambo" (Bebida de sambo con leche)*.

Obtenido de <https://es.scribd.com/document/405345801/1Bebida-de-Zambo-Resena-y-Antecedentes-docx>

Gutiérrez, S. (2015). Emprendimiento en las empresas familiares. *Revista Iberoamericana de*

Contaduría, Economía y Administración, 4(7), 1-19. Obtenido de

<file:///C:/Users/Usuario/Downloads/Dialnet-EmprendimientoEnLasEmpresasFamiliares-5294260.pdf>

INEC. (2019). *Cifras del mercado laboral*. Obtenido de <http://bibdigital.epn.edu.ec>:

https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2019/Marzo/Boletin_mar2019.pdf

Jácome, H. (2013). *Estudios industriales de la micro, pequeña y mediana empresa*. Quito:

FLACSO. Obtenido de <https://www.revistaespacios.com/a17v38n53/a17v38n53p15.pdf>

Jiménez, L. (2013). *Muestra de una investigación*. Obtenido de

<https://www.lifeder.com/poblacion-muestra/>

Kerlinger. (1979). *Enfoque conceptual de la investigación del comportamiento*. México: Nueva Editorial Interamericana.

Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria. (2018). *Seps.gob.ec*. Obtenido de <https://www.seps.gob.ec/documents/20181/25522/LEY%20ORGANICA%20DE%20ECONOMIA%20POPULAR%20Y%20SOLIDARIA%20actualizada%20noviembre%202018.pdf/66b23eef-8b87-4e3a-b0ba-194c2017e69a>

López, A. (2015). *Microcrédito*. Obtenido de <https://www.banco-solidario.com/creditos/microcreditos>

Messina, M. (2013). *Alternativas de financiamiento para emprendedores*. Obtenido de http://fcea.edu.uy/Jornadas_Academicas/2013/file/ADMINISTRACION/Alternativas%20de%20Financiamiento%20para%20Emprendedores.pdf

Moreno, J. (2013). *EL EMPRENDEDURISMO EN MÉXICO Y ESPAÑA: UN ACERCAMIENTO A LOS ASPECTOS GENERALES DE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA DE CADA PAÍS*. Madrid. Obtenido de https://www.academia.edu/11412357/EL_EMPRENDEDURISMO_EN_M%C3%89XICO_Y_ESPA%C3%91A_UN_ACERCAMIENTO_A_LOS_ASPECTOS_GENERALES

Nieves, F. (2015). *Investigación Exploratoria*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/la-investigacion-exploratoria/>

Pico, L. (2016). El emprendimiento por necesidad, una ventana hacia el desarrollo de oportunidades de negocios. *INNOVA Research Journal*, 131-136. Obtenido de [file:///C:/Users/Usuario/Downloads/Dialnet-ElEmprendimientoPorNecesidadUnaVentanaHaciaElDesar-6183826%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Usuario/Downloads/Dialnet-ElEmprendimientoPorNecesidadUnaVentanaHaciaElDesar-6183826%20(1).pdf)

- Quintero, A. (2018). *Definición de invertir*. Obtenido de <https://www.economiasimple.net/glosario/invertir>
- Raffino, M. (2019). *Definición de banco*. Obtenido de <https://www.definicionabc.com/economia/banco.php>
- Ramírez, D. (2016). *Enfoque Estadístico*. Obtenido de <https://prezi.com/yify6ixgkpt4/enfoque-estadistico/>
- Ramos, S. (2014). *Pymes*. Obtenido de http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/17319/1/63713_1.pdf
- Roldán, P. (2013). *Garantía*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/garantia.html>
- Saavedra, G., & Hernández, C. (2008). Caracterización e importancia de las MIPYMES en Latinoamérica: Un estudio comparativo. *FACES*, 11, 122-134. Obtenido de <http://www.redalyc.org/pdf/257/25711784011.pdf>
- Sánchez, D. (2012). *ANÁLISIS DEL EMPRENDEDOR Y DEL EMPRENDIMIENTO DE ÉXITO EN EL ECUADOR PARA INCENTIVAR LA CREACIÓN DE UNA RED DE INVERSIONISTAS ÁNGELES EN QUITO*. Obtenido de <http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/5380/T-PUCE-5607.pdf>
- Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. (2017). *Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021-Toda una Vida*. Obtenido de https://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/10/PNBV-26-OCT-FINAL_0K.compressed1.pdf
- Suárez, A. (2019). *Fuentes de Financiamiento*. Obtenido de <https://enciclopediaeconomica.com/fuentes-de-financiamiento/>

Superintendencia de Bancos. (2014). *Resoluciones SB*. Obtenido de

http://repositorio.ute.edu.ec/xmlui/bitstream/handle/123456789/15790/61763_1.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Torres, C. (2017). *Tasa activa*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/tasa-activa-y-tasa-pasiva-que-son/>

Turmero, I. (2017). *Las decisiones y el financiamiento*. Obtenido de

<https://www.monografias.com/trabajos107/decisiones-el-financiamiento/decisiones-el-financiamiento.shtml>

Ucha, F. (2009). *Definición de Financiamiento*. Obtenido de

<https://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>

Vainrub, R. (2009). *Una guía para emprendedores*. Ciudad de México: Pearson Educación.

Obtenido de file:///C:/Users/Usuario/Downloads/398-1246-1-PB.pdf

Vásquez, J. (2016). *El Emprendimiento Empresarial. La Importancia de ser Emprendedor: 2ª*

Edición. México: Createspace Independent Publishing Platform.

Velayos, V. (2012). *Apalancamiento Financiero*. Obtenido de

<https://economipedia.com/definiciones/apalancamiento-financiero.html>

Viana, C. (2011). *Ecología, austeridad y hedonismo. Un apunte sobre necesidades y*

satisfactores. Obtenido de <http://habitat.aq.upm.es/boletin/n50/acver2.html>

Apéndice

Apéndice 1: Encuesta dirigida a los emprendedores de Flor de Bastión de la ciudad de Guayaquil



ENCUESTA ACERCA DE LAS ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA LOS EMPRENDIMIENTOS EN FLOR DE BASTIÓN



El financiamiento es el otorgamiento de dinero que se requiere para comenzar un negocio y cubrir las necesidades que tenga, además es necesario para ampliar un negocio a lo largo del tiempo porque sirve como una herramienta de sustento para éste.

Se efectúa encuestas a los emprendedores con el propósito de investigar las dificultades o facilidades de obtener financiamiento para sus actividades, con esto se realiza el levantamiento de la información primaria, por medio de las siguientes preguntas:

Edad:

18 – 25 años ☐ 26 – 33 años ☐

34 – 41 años ☐ Mayor de 42 años ☐

Género:

☐ Masculino

☐ Femenino

1. ¿Hace qué tiempo funciona su negocio?

☐ 0-1 año

☐ 2-3 años

☐ 4 años o más

2. ¿Ud. ha realizado préstamo en algún momento con instituciones financieras (Bancos, Cooperativas)?

☐ SI

☐ NO

Si su respuesta es Negativa, responda las siguientes preguntas:

3. ¿Cuál es el motivo de no solicitar dicho préstamo?

1.- Deudas ☐

2.- Exceso de requisitos ☐

3.- Inestabilidad laboral ☐

4. ¿De dónde obtiene los recursos para financiar las necesidades de capital de trabajo de su negocio?

Familiares ☐

Amigos ☐

Recursos propios ☐

Si su respuesta es Afirmativa, responda la siguiente pregunta:

5. ¿Con cuál Institución Financiera Ud. ha realizado el préstamo?

1.- Banco Guayaquil ☐ 2.- Banco Pichincha ☐

3.- Banco Pacífico ☐ 4.- Banco General Rumiñahui ☐

5. Corporación Financiera Nacional ☐

De acuerdo a su criterio personal:

6. ¿Considera Ud. que la excesiva solicitud de requerimientos de información sea un factor importante al momento de decidir el trámite de un crédito?

☐ SI ☐ NO

7. ¿Cuáles serían los motivos por el cual a Ud. lo incentive a realizar un préstamo en instituciones financieras?

1.- Solventar deudas ☐

2.- Nivel de ingresos ☐

3.- Crecimiento del negocio ☐

8. ¿Si Ud. recibe capacitación sobre las diferentes alternativas de créditos, mostraría interés en realizarlo?

☐ SI ☐ NO

9. ¿Considera usted que existe el apoyo del gobierno para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas?

☐ SI ☐ NO

10. ¿Considera de relevancia la información financiera para su negocio?

☐ SI ☐ NO

Apéndice 2: Tabla de Amortización Corporación Financiera Nacional

5/3/2020

CFN - Simulador de Crédito



(http://www.presidencia.gob.ec/)

Página CFN (http://www.cfn.fin.ec/) / Simuladores /

CONDICIONES GENERALES DE LA SIMULACIÓN DE CRÉDITO		
Segmento Crédito	Crédito Comercial Prioritario	Subsegmento de Crédito Comercial Prioritario Pymes
Sistema de Amortización	Francesa	
Producto	Capital de Trabajo (Hasta 60 meses)	
DATOS DE FINANCIAMIENTO		
Monto Capital Solicitado	\$5,000.00 dólares	Monto de crédito solicitado por el cliente
Monto de Capital a Desembolsar	\$5,000.00 dólares	Monto de crédito a ser desembolsado
Plazo	36 meses	Plazo solicitado del préstamo
Periodicidad de Pago	Mensual	
Tasa de Interés Nominal	8.95%	Es la tasa básica que se nombra o declara en la operación; es decir, tipo de interés que se causa sobre el valor nominal de una transacción financiera.
Tasa de Interés Efectiva	9.33%	Es la tasa de interés que se obtiene como resultado del período de capitalización (mensual, trimestral o semestral) que se calcula para el pago de la cuota a lo largo del plazo de vigencia del préstamo.
Valor de Cuota	\$158.88	Es el valor a cancelar de acuerdo a la periodicidad de capital e intereses.
Número de Cuotas	36	Número de cuotas a cancelar en el transcurso del crédito.
Suma de Cuotas	\$5,719.76	Es el valor total del capital e intereses por la vigencia por la vigencia del crédito.
Carga Financiera	\$719.76	Es el valor correspondiente a los intereses generados en el transcurso del crédito.
Relación Valor Total/Monto Solicitado de Capital	1.14	Es la relación entre el valor total (capital e intereses) y el monto solicitado.

NOTAS EXPLICATIVAS E INFORMATIVAS	
Los valores presentados en esta simulación de crédito son solamente una guía de carácter informativo con valores aproximados. No conlleva responsabilidad alguna de la Corporación Financiera Nacional S.P. para la entrega de recursos sobre esta simulación.	
Esta información cambia sin previo aviso, los pagos periódicos al tener tasa reajutable cada 90 días, pueden aumentarse o reducirse, según la tasa vigente.	
Los gastos financieros no incluyen pagos adicionales a terceros, ni valores de comisiones u otros gastos de instrumentación de crédito.	
Monto mínimo de financiamiento.- Desde USD 50.000 por cada cliente.	
CONCEPTOS BÁSICOS	
1. Tasa de Interés: Precio que se paga por el uso del dinero durante determinado período. Es el porcentaje de rendimiento o costo, respecto al capital comprometido por un crédito.	
2. Tasa de Interés activa: Es el porcentaje que las instituciones bancarias, de acuerdo con las condiciones de mercado y las disposiciones del Banco Central, cobran por los diferentes tipos de servicios de crédito (comercial, consumo, vivienda y microcrédito). Son activas porque son recursos a favor de la banca.	
3. Tasa activa de Interés nominal: Es la tasa básica que se nombra o declara en la operación; es decir, tipo de interés que se causa sobre el valor nominal de una transacción financiera.	
Tipo de tabla de amortización	
Francés o dividendos iguales: Aquel que genera de pagos periódicos iguales, cuyos valores de amortización del capital son crecientes en cada período, y los valores de intereses sobre el capital adeudado son decrecientes.	
Alemán o cuotas de capital iguales: Aquel que genera dividendos de pago periódicos decrecientes, cuyos valores de amortización del capital son iguales para cada período y los valores de intereses sobre el capital son decrecientes.	

Numero_Cuota	Fecha	Saldo_Capital	Capital	Interes	Valor_Cuota
0	05/03/2020	5,000.00			
1	04/04/2020	4,878.41	121.59	37.29	158.88
2	04/05/2020	4,755.91	122.50	36.38	158.88
3	03/06/2020	4,632.50	123.41	35.47	158.88
4	03/07/2020	4,508.17	124.33	34.55	158.88
5	02/08/2020	4,382.91	125.26	33.62	158.88
6	01/09/2020	4,256.72	126.19	32.69	158.88
7	01/10/2020	4,129.58	127.13	31.75	158.88
8	31/10/2020	4,001.50	128.08	30.80	158.88
9	30/11/2020	3,872.46	129.04	29.84	158.88
10	30/12/2020	3,742.46	130.00	28.88	158.88
11	29/01/2021	3,611.49	130.97	27.91	158.88
12	28/02/2021	3,479.55	131.95	26.94	158.88
13	30/03/2021	3,346.61	132.93	25.95	158.88
14	29/04/2021	3,212.69	133.92	24.96	158.88
15	29/05/2021	3,077.77	134.92	23.96	158.88
16	28/06/2021	2,941.84	135.93	22.96	158.88
17	28/07/2021	2,804.90	136.94	21.94	158.88

<https://ibanking.cfn.fin.ec/SimulatorServiceWebSite/CreditSimulator.aspx>

1/2

18	27/08/2021	2,666.94	137.96	20.92	158.88
19	26/09/2021	2,527.95	138.99	19.89	158.88
20	26/10/2021	2,387.92	140.03	18.85	158.88
21	25/11/2021	2,246.85	141.07	17.81	158.88
22	25/12/2021	2,104.72	142.12	16.76	158.88
23	24/01/2022	1,961.54	143.18	15.70	158.88
24	23/02/2022	1,817.29	144.25	14.63	158.88
25	25/03/2022	1,671.96	145.33	13.55	158.88
26	24/04/2022	1,525.55	146.41	12.47	158.88
27	24/05/2022	1,378.04	147.50	11.38	158.88
28	23/06/2022	1,229.44	148.60	10.28	158.88
29	23/07/2022	1,079.73	149.71	9.17	158.88
30	22/08/2022	928.90	150.83	8.05	158.88
31	21/09/2022	776.94	151.95	6.93	158.88
32	21/10/2022	623.85	153.09	5.79	158.88
33	20/11/2022	469.62	154.23	4.65	158.88
34	20/12/2022	314.24	155.38	3.50	158.88
35	19/01/2023	157.71	156.54	2.34	158.88
36	18/02/2023	0.00	157.71	1.18	158.88
	-				
	TOTAL:		5,000.00	719.76	5,719.76

Apéndice 3: Tabla de Amortización BanEcuador



Detalle Simulación de Crédito

Tipo	PYME		
Destino	Capital de Trabajo	Tasa Nominal(%)	9.76
Sector Económico	N/A	Tasa Efectiva(%)	10.21
Facilidad	Pequeña y Mediana	Monto(USD)	5,000.00
Tipo Amortización	Empresa	Plazo(Años)	3
Forma de Pago	Cuota Fija	Fecha Simulación	2020-03-05
	Mensual		

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	Capital	Interés	Cuota
0	5000.00			
1	4879.89	120.11	40.67	160.77
2	4758.81	121.08	39.69	160.77
3	4636.74	122.07	38.70	160.77
4	4513.68	123.06	37.71	160.77
5	4389.62	124.06	36.71	160.77
6	4264.55	125.07	35.70	160.77
7	4138.46	126.09	34.68	160.77
8	4011.35	127.11	33.66	160.77
9	3883.20	128.15	32.63	160.77
10	3754.01	129.19	31.58	160.77
11	3623.77	130.24	30.53	160.77
12	3492.47	131.30	29.47	160.77
13	3360.10	132.37	28.41	160.77
14	3226.66	133.44	27.33	160.77
15	3092.13	134.53	26.24	160.77
16	2956.50	135.62	25.15	160.77
17	2819.78	136.73	24.05	160.77
18	2681.94	137.84	22.93	160.77
19	2542.98	138.96	21.81	160.77
20	2402.89	140.09	20.68	160.77
21	2261.66	141.23	19.54	160.77
22	2119.28	142.38	18.39	160.77
23	1975.74	143.54	17.24	160.77
24	1831.04	144.70	16.07	160.77
25	1685.16	145.88	14.89	160.77
26	1538.09	147.07	13.71	160.77

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	Capital	Interés	Cuota
27	1389.83	148.26	12.51	160.77
28	1240.36	149.47	11.30	160.77
29	1089.67	150.68	10.09	160.77
30	937.76	151.91	8.86	160.77
31	784.62	153.15	7.63	160.77
32	630.23	154.39	6.38	160.77
33	474.58	155.65	5.13	160.77
34	317.67	156.91	3.86	160.77
35	159.48	158.19	2.58	160.77
36	0.00	159.48	1.30	160.77

Apéndice 4: Tabla de Amortización Banco Pichincha



Condiciones y costo total del crédito

Fecha: **05/03/2020** Producto: **Credito Comercial Pymes**

Plazo (meses): **36** Frecuencia de pago: **Mensual**

Tasa interés nominal: **11.23%** Tipo de tasa: **Rejustable**

Tipo de sistema de amortización: **Francés** Tasa contribución Solca: **0,5 %**

Valor bien/vehículo: **N/A**

Datos financiamiento	Valores	Periodicidad	Explicación
Monto solicitado (USD)	5000		Valor solicitado por el cliente.
Monto líquido (USD)	4975.0		Monto acreditado en la cuenta
Cuota financiera (USD)	162.8	Mensual	Valor correspondiente al capital e interés
Cuota total (USD)	166.13	Mensual	Valor cuota financiera
Plazo / número de cuotas	36	Mensual	Número de cuotas a pagar en todo el plazo del crédito
Tasa interés nominal (%)	11.23	Anual	Es la tasa de interés anual.
Tasa de interés activa efectiva referencial para el segmento (%)	10.43	Anual	Es la tasa activa referencial del segmento, permitida por el Banco Central del Ecuador.
Tasa interés efectiva anual (%)	11,83	Anual	(TEA) Es igual al interés anual efectivo, dividido para el capital inicial. Las tasas de interés nominal y efectiva difieren cuando el período de capitalización es distinto de un año. La tasa de interés efectiva es más alta mientras más corto es el período de capitalización
Suma de cuotas (USD)	5981.17		Es la sumatoria de las cuotas a pagar en todo el plazo del crédito.

Datos financiamiento	Valores	Periodicidad	Explicación
Carga financiera (USD)	915.92		Es la diferencia entre la sumatoria de intereses, primas menos el monto líquido que recibe el cliente en la concesión. Incluye intereses y primas de seguro obligatorias
Relación entre el valor total y monto de capital solicitado	1,2		Resultado de la división, de la suma total de cuotas para el monto financiado.
Tasa efectiva anual del costo del financiamiento	13,01		Es la tasa efectiva anual de interés más los valores correspondientes a impuestos de ley, seguros obligatorios (desgravamen e incendios) y gastos directos e indirectos.

Seguros obligatorio	Gasto	Periodicidad	Justificación
Desgravamen (USD)	3.33	Mensual	Valor que se cobra para cubrir la muerte o incapacidad del deudor de acuerdo al tipo de póliza contratada.
Incendio (USD)	0.0	Mensual	Valor que se cobra para cubrir siniestro de incendio de la garantía real de acuerdo al tipo de póliza contratada.
Seguro Vehicular (USD)	0		Valor que se cobra para cubrir siniestro de vehículo.

Gastos por cuenta de terceros	Valor en USD	Periodicidad	Explicación
Legalización de prenda	0		

Contribución obligatoria	Costo	Periodicidad	Justificación
Contribución atención integral del cáncer (USD)	25.0	Única	Es la contribución para la atención integral del cáncer ordenada en la disposición general Décimo Cuarta del Código Orgánico monetario y financiero

Explicaciones	
Tipo de tasa: fija / reajutable	La tasa de interés fija es aquella que permanece igual durante la vigencia del préstamo en tanto la tasa de interés reajutable puede fluctuar durante la vigencia del mismo.
Tipo de tabla de amortización	<u>Francés</u> o dividendos iguales: Aquel que genera dividendos de pagos periódicos iguales, cuyos valores de amortización del capital son crecientes en cada período, y los valores de intereses sobre el capital adeudado son decrecientes. <u>Alemán</u> o cuotas de capital iguales: Aquel que genera dividendos de pago periódicos decrecientes, cuyos valores de amortización del capital son iguales para cada período y los valores de intereses sobre el capital adeudado son decrecientes.

Tabla tasa mora (de acuerdo con la

Tabla servicios financieros diferenciados por gastos de gestión de cobranza

normativa vigente del sistema de Tasas de
Interés y Tarifas del Banco Central del
Ecuador)

extrajudicial

Días de morosidad	Recargo por morosidad hasta
0	0.0%
1-15	5.0%
16-30	7.0%
31-60	9.0%
61-999999	10.0%

				DIAS DE MORA				
Rango de cuotas (#)				1 a 30 días	31 a 60 días	61 a 90 días	91 a 120 días	> a 120 días
<	\$100			\$6.38	\$16.23	\$23.17	\$25.56	\$25.56
>	\$100	<=	\$199	\$7.35	\$16.46	\$23.85	\$26.64	\$26.64
>	\$200	<=	\$299	\$7.92	\$17.83	\$25.27	\$29.03	\$29.03
>	\$300	<=	\$499	\$8.32	\$20.34	\$27.43	\$32.72	\$32.72
>	\$500	<=	\$999	\$8.63	\$23.99	\$30.34	\$37.70	\$37.70
>	\$1000	<=	\$4999	\$8.88	\$28.78	\$34.01	\$43.99	\$43.99
>	\$5000			\$8.88	\$28.78	\$34.01	\$43.99	\$43.99

Notas:

1. La información que consta en el presente documento es referencial y tiene un período de validez de 5 días, excepto cuando dentro de este período la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera modifique la tasa activa máxima referencial.
2. Los resultados que el simulador estime son de carácter informativo y no constituye una pre aprobación del crédito.
3. Los valores de cobranza extrajudicial se cobrarán de acuerdo a la tabla correspondiente.
4. Los valores por seguro de desgravamen podrían variar en caso de existir codeudores adicionales.
5. El cliente podría contratar la compañía de seguros, a su elección.

Tabla de amortización

Cuota	Fecha de pago	Capital	Interés	Seguro desg.	Seguro incendio/vehículo	Interés gracia	Valor cuota	Saldo
0	05-mar-2020	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	5000.0
1	05-abr-2020	116.01	46.79	3.33	0.0	0.0	166.13	4883.99
2	05-may-2020	117.18	45.71	3.25	0.0	0.0	166.14	4766.81
3	05-jun-2020	118.35	44.61	3.18	0.0	0.0	166.14	4648.46
4	05-jul-2020	119.54	43.5	3.1	0.0	0.0	166.14	4528.92
5	05-ago-2020	120.74	42.38	3.02	0.0	0.0	166.14	4408.18
6	05-sep-2020	121.95	41.25	2.94	0.0	0.0	166.14	4286.23
7	05-oct-2020	123.17	40.11	2.86	0.0	0.0	166.14	4163.06
8	05-nov-2020	124.41	38.96	2.77	0.0	0.0	166.14	4038.65
9	05-dic-2020	125.65	37.79	2.7	0.0	0.0	166.14	3913.0
10	05-ene-2021	126.91	36.62	2.61	0.0	0.0	166.14	3786.09

Cuota	Fecha de pago	Capital	Interés	Seguro desg.	Seguro incendio/vehículo	Interés gracia	Valor cuota	Saldo
11	05-feb-2021	128.18	35.43	2.53	0.0	0.0	166.14	3657.91
12	05-mar-2021	129.47	34.23	2.44	0.0	0.0	166.14	3528.44
13	05-abr-2021	130.77	33.02	2.35	0.0	0.0	166.14	3397.67
14	05-may-2021	132.08	31.8	2.26	0.0	0.0	166.14	3265.59
15	05-jun-2021	133.4	30.56	2.18	0.0	0.0	166.14	3132.19
16	05-jul-2021	134.74	29.31	2.09	0.0	0.0	166.14	2997.45
17	05-ago-2021	136.09	28.05	2.0	0.0	0.0	166.14	2861.36
18	05-sep-2021	137.45	26.78	1.9	0.0	0.0	166.13	2723.91
19	05-oct-2021	138.83	25.49	1.82	0.0	0.0	166.14	2585.08
20	05-nov-2021	140.22	24.19	1.73	0.0	0.0	166.14	2444.86
21	05-dic-2021	141.63	22.88	1.63	0.0	0.0	166.14	2303.23
22	05-ene-2022	143.05	21.55	1.54	0.0	0.0	166.14	2160.18
23	05-feb-2022	144.48	20.22	1.44	0.0	0.0	166.14	2015.7
24	05-mar-2022	145.93	18.86	1.35	0.0	0.0	166.14	1869.77
25	05-abr-2022	147.4	17.5	1.24	0.0	0.0	166.14	1722.37
26	05-may-2022	148.87	16.12	1.15	0.0	0.0	166.14	1573.5
27	05-jun-2022	150.37	14.73	1.04	0.0	0.0	166.14	1423.13
28	05-jul-2022	151.87	13.32	0.95	0.0	0.0	166.14	1271.26
29	05-ago-2022	153.4	11.9	0.84	0.0	0.0	166.14	1117.86
30	05-sep-2022	154.93	10.46	0.75	0.0	0.0	166.14	962.93
31	05-oct-2022	156.49	9.01	0.64	0.0	0.0	166.14	806.44
32	05-nov-2022	158.06	7.55	0.53	0.0	0.0	166.14	648.38
33	05-dic-2022	159.64	6.07	0.43	0.0	0.0	166.14	488.74
34	05-ene-2023	161.24	4.57	0.33	0.0	0.0	166.14	327.5
35	05-feb-2023	162.86	3.06	0.22	0.0	0.0	166.14	164.64

Cuota	Fecha de pago	Capital	Interés	Seguro desg.	Seguro incendio/vehículo	Interés gracia	Valor cuota	Saldo
36	05-mar-2023	164.64	1.54	0.11	0.0	0.0	166.29	0.0

Pasos para obtener un crédito:

1. Acérquese a la agencia más cercana.
2. Recopile los requisitos solicitados y diríjalos al Oficial de Negocios.
3. Una vez analizada su información se le comunicará el resultado.