



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

SISTEMA DE POSGRADO

MAESTRÍA EN FINANZAS Y ECONOMÍA EMPRESARIAL

TRABAJO DE TITULACIÓN:

Propuesta de Financiamiento para Micro Emprendimientos a través de Cooperativas de Ahorro y Crédito en Guayaquil

Previa a la obtención del Grado Académico de Magíster en Finanzas y Economía Empresarial

ELABORADO POR:

Ing. Estrella Elizabeth Arzube Barreto

DIRECTOR DE TRABAJO DE TITULACIÓN:

Econ. Christian Miguel Heredia Acevedo, MBA

Guayaquil, 25 de octubre del 2019



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

SISTEMA DE POSGRADO

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por Estrella Elizabeth Arzube Barreto, como requerimiento parcial para la obtención del Grado Académico de **Magíster en Finanzas y Economía Empresarial**.

Guayaquil, 25 de octubre del 2019

DIRECTOR DE TRABAJO DE TITULACIÓN

Econ. Christian Heredia Acevedo, MBA

REVISORES

Econ. Christian Idrovo W., M.B.A.

Lic. Magaly Garcés Silva, MSc.

DIRECTORA DEL PROGRAMA

Econ. María Teresa Alcívar Avilés, PhD.



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

SISTEMA DE POSGRADO

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

YO, ESTRELLA ELIZABETH ARZUBE BARRETO,

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación: “**Propuesta de Financiamiento para Micro emprendimientos a través de las Cooperativas de Ahorro y Crédito en Guayaquil**”, previa a la obtención del Grado Académico de Magíster en Finanzas y Economía Empresarial, ha sido desarrollada en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del trabajo de titulación del Grado Académico en mención.

Guayaquil, 25 de octubre del 2019

EL AUTOR

Estrella Elizabeth Arzube Barreto



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

SISTEMA DE POSGRADO

AUTORIZACIÓN

YO, Estrella Elizabeth Arzube Barreto,

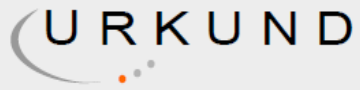
Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la publicación en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación de Maestría titulada: “**Propuesta de Financiamiento para Micro emprendimientos a través de las Cooperativas de Ahorro y Crédito en Guayaquil**”, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, 25 de octubre del 2019

EL AUTOR

Estrella Elizabeth Arzube Barreto

REPORTE URKUND



Urkund Analysis Result

Analysed Document:	Tesis Estrella Arzube- Urkund.pdf (D54967320)
Submitted:	22/08/2019 21:14:00
Submitted By:	maria.alcivar10@cu.ucsg.edu.ec
Significance:	0 %

Sources included in the report:

Instances where selected sources appear:

0

Dedicatoria

La presente investigación y todo el esfuerzo realizado en el tiempo de estudio, se lo dedico a:

Dios, por mantenerme con salud y vida, para continuar alcanzando mis metas profesionales, ya que sin su guía no sería posible alcanzar los objetivos que me he propuesto en la vida.

A mi madre, por ser una compañera incondicional en todo momento, quien me motiva y me da fuerzas para no desfallecer en los momentos duros de mi vida profesional y personal, dándome su mejor ejemplo como persona y enseñándome que la preparación es muy importante en un ser humano, ya que abre puertas en el mundo profesional y es una de las claves del éxito.

A mi familia, quienes me han inculcado grandes valores, apoyándome en todas mis decisiones y siendo la motivación de ellos, el motor que me impulsa para continuar esforzándome y aprendiendo cada día más.

Agradecimiento

Agradezco por todo el apoyo brindado a:

A mi tutor de Tesis, por su asesoramiento en esta tarea muy importante, siendo mi guía y dándome la apertura necesaria, para que pueda culminar con éxito este proyecto muy valioso en mi carrera profesional.

A los docentes, que formaron parte mi formación académica en la Maestría, quienes compartieron sus conocimientos de la mejor manera y brindaron el tiempo necesario, para nuestra enseñanza.

A la Universidad, por brindarnos confianza y una educación de calidad, que nos servirá para toda nuestro vida y crecimiento profesional, por acompañarnos e incentivarnos en todo momento para que logremos concluir con éxito nuestros estudios y que dejemos en alto el nombre de la Institución.

A mis amigos y compañeros que han formado parte de esta meta, quienes me han compartido sus experiencias y consejos, siendo un gran aporte para mi desarrollo profesional y personal.

Índice

Introducción	2
Problemática	3
Antecedentes	3
Formulación del Problema	5
Sistematización del Problema	5
Objetivo General	5
Objetivos Específicos.....	5
Justificación	6
Delimitación del Problema	7
Campo. – Finanzas – Economía.....	7
Área. – Finanzas.....	7
Delimitación espacial. – Guayaquil	7
Delimitación temporal. – 2016-2018	7
Hipótesis	7
Variables	7
Capítulo I	8
Marco Teórico.....	8
El Crédito	8
Microcrédito	10
Las Tasas de Interés	11
Políticas de Crédito	15
Riesgo Crediticio.....	18
Emprendedor	19
Marco Referencial.....	22
El Sistema Financiero Nacional	22
Evolución del Cooperativismo en Ecuador	23

Productos Crediticios de las Cooperativas de Ahorro y Crédito.....	28
Requerimientos para Obtener un Préstamo	28
El Microcrédito en Ecuador	30
Programas de Financiamiento para Emprendedores en el País (57)	42
Marco Conceptual.....	46
Marco Legal	46
Capítulo II.....	48
Metodología	48
Diseño de la Investigación.....	48
Tipo de Investigación	48
Técnicas e Instrumentos de Investigación	48
Población y Muestra	49
Capítulo III.....	51
Análisis de Resultados	51
Capítulo IV.....	61
Propuesta.....	61
Objetivo.....	62
Justificación.....	62
Lineamientos de la Propuesta.....	64
Sugerencias para el Proceso de Otorgamiento del Micro crédito	68
Beneficios del Micro crédito para Emprendedores Nacientes y la Cooperativa.....	71
Conclusiones	75
Recomendaciones.....	76
Referencias Bibliográficas	77
Apéndices.....	81

Lista de Figuras

Figura 1. Tasas de Interés por Tipo de Crédito a febrero de 2018. Adaptado de Diario el Telégrafo (2018)	4
Figura 2. Tasas Activas de Interés. Banco Central del Ecuador (2019).	13
Figura 3. Tasas Activas de Interés. Banco Central del Ecuador (2019).	14
Figura 4. Proceso de Diseño de una Política de Crédito. Adaptado de Córdoba (2017)	18
Figura 5. Proceso Tradicional de Emprendimiento. Adaptado de Saravia (2018)	21
Figura 6. Cooperativas de la Ciudad de Guayaquil. Adaptado de SEPS (2019).	27
Figura 7. Clasificación de las Cooperativas. Tomado de SEPS (2019).	27
Figura 8. Requisitos para Acceder a un Crédito en Cooperativas Investigadas.	30
Figura 9. Composición por Tipo de Crédito Ene – Nov 2018.	33
Figura 10. El Microcrédito en la Banca Privada (Millones de Dólares), periodo 2016 – nov. 2018. Adaptado de Superintendencia de Bancos (2019).	33
Figura 11. Composición por Tipo de Crédito en Instituciones Financieras Públicas, periodo Ene – Nov 2018.	36
Figura 12. El Microcrédito en las Instituciones Financieras Públicas (Millones de Dólares), periodo 2016 – nov. 2018. Adaptado de Superintendencia de Bancos (2019).	37
Figura 13. Composición por Tipo de Crédito en Cooperativas de Ahorro y Crédito Segmento 1 y 2, año 2018.	40
Figura 14. Programas Públicos y Privados de Ayuda al Emprendedor. Adaptado de Montero (2017).	43
Figura 15. Fórmula de Cálculo de la Muestra.	50
Figura 16. Cálculo de la muestra	50
Figura 17. Género de los Encuestados.	51
Figura 18. Edad.	51
Figura 19. Edad a la que inició el Negocio	52
Figura 20. Educación	52
Figura 21. Tipo de Negocio Empleado	53
Figura 22. Problemas que tuvo al empezar el negocio	53
Figura 23. Capital inicial del negocio	54
Figura 24. Origen del capital inicial	54
Figura 25. Origen del préstamo.	55
Figura 26. ¿Pidió un préstamo en una entidad financiera?	55

Figura 27. ¿A qué clase de entidad financiera se acercó a pedir un crédito?	56
Figura 28. ¿Cómo fue su experiencia en la gestión del crédito?	56
Figura 29. ¿Obtuvo el crédito solicitado?	57
Figura 30. ¿Piensa que los requisitos de las entidades financieras le provocaron dificultades para acceder al préstamo?	57
Figura 31. Requisitos que obstaculizan el acceso a un crédito en opinión de encuestados	58
Figura 32. Etapas de la Actividad Emprendedora. Tomado de Lasio, Ordeñana, Caicedo, Samaniego & Izquierdo (2017).....	61
Figura 33. Marketing Mix.....	64
Figura 34. Microcréditos sin Garante ofrecidos por la Cooperativa COOPCCP	65
Figura 35. Características principales de Microcréditos ofrecidos por Cooperativas.	66
Figura 36. Propuesta de Financiamiento.....	67
Figura 37. Requisitos para solicitar el Crédito Microempresario Naciente.....	68
Figura 38. Proceso de Otorgamiento del Micro crédito.....	68
Figura 39. Medidas para el correcto desempeño en la recepción de la solicitud.....	69
Figura 40. Medidas para el correcto desempeño en la verificación e inspección.....	69
Figura 41. Perfil de Asesor de Campo.	71

Lista de Tablas

Tabla 1 Tasas de Interés.....	14
Tabla 2 Condiciones que influyen en la selección de una política de crédito liberal..	16
Tabla 3 Condiciones que influyen en la selección de una política de crédito restrictiva.	17
Tabla 4 Instituciones Financieras Ecuatorianas	23
Tabla 5 Primeras cooperativas formadas en el país.	24
Tabla 6 Actores que intervinieron en la consolidación del Cooperativismo en Ecuador	25
Tabla 7 Productos crediticios de las cooperativas en Ecuador	28
Tabla 8 Lista de Cooperativas visitadas.....	29
Tabla 9 Monto de crédito otorgado en los bancos privados del Ecuador	32
Tabla 10 Ranking de instituciones que han otorgado Micro créditos en Ecuador.....	34
Tabla 11 Ranking de instituciones que han otorgado Micro créditos en Guayaquil	35
Tabla 12 Monto de crédito otorgado por instituciones financieras públicas	36
Tabla 13 Ranking de instituciones financieras públicas que han otorgado Micro créditos en Ecuador	38
Tabla 14 Ranking de instituciones financieras públicas que han otorgado Micro créditos en Guayaquil.....	38
Tabla 15 Monto de crédito otorgado por las Cooperativas de Crédito y Ahorro	39
Tabla 16 Volumen de Micro créditos en Guayaquil en Cooperativas Segmento 1 y 2	40
Tabla 17 Micro créditos por Cooperativas en Guayaquil, Segmento 1 y 2	41
Tabla 18 Micro créditos por actividad económicas en Cooperativas Segmento 1 y 2	41
Tabla 19 Marco legal	47
Tabla 20 Parroquias urbanas de la ciudad de Guayaquil	49
Tabla 21 Resumen de resultados.....	59
Tabla 22 Matriz Foda.....	63
Tabla 23 Inversión requerida en la propuesta	72
Tabla 24 Estimación de ingresos mensuales.....	73
Tabla 25 Estimación de gastos mensuales	73
Tabla 26 Flujo de beneficios de la propuesta.....	74

Resumen

La investigación efectuada tuvo como objetivo realizar una propuesta de financiamiento para micro emprendimientos a través de las Cooperativas de Ahorro y Crédito en la ciudad de Guayaquil, enfocándose en los micro emprendedores nacientes, es decir aquellos que se encuentran involucrados en la creación de un nuevo negocio. La metodología que se usó consistió en la realización de una visita a las cooperativas más importantes de Guayaquil con la finalidad de indagar sobre los tipos de créditos que ofrecen a micro emprendedor y sus requisitos. Además, se realizaron encuestas a los micros emprendedores con el propósito de conocer su situación actual y otros aspectos relacionados a la obtención de dinero para empezar sus negocios. La investigación permitió identificar como resultados más relevantes que a pesar de que existen productos de crédito destinados a los micro emprendedores tales como el micro crédito, el simple y de acumulación ampliada, estos productos contemplan condiciones que dificultan el acceso al financiamiento, el 74% de los micro emprendedores señalaron que las condiciones del crédito afectaron su obtención de recursos, indicaron que el tipo de garantía y la solicitud de tener dinero para abrir una cuenta, fueron los mayores impedimentos para conseguir el crédito. Dado lo anterior, se concluyó que el Ecuador existe actualmente para las instituciones financiera públicas o privadas una oportunidad para atender al sector de micro emprendedores nacientes siempre y cuando se diseñe una propuesta más acorde a lo que estas personas necesitan, propuesta que se diseñó en la investigación.

Palabras Claves: Micro crédito, Micro emprendedor naciente, Política de Crédito, Tasa de Interés, Riesgo.

Abstract

The objective of the research was to make a financing proposal for micro enterprises through the Savings and Credit Cooperatives in the city of Guayaquil, focusing on nascent micro-entrepreneurs, that is, those who are involved in the creation of a new business. The methodology used consisted of conducting a visit to the most important cooperatives in Guayaquil in order to inquire about the types of loans offered to micro entrepreneurs and their requirements. In addition, surveys were conducted to micro entrepreneurs in order to know their current situation and other aspects related to obtaining money to start their businesses. The research made it possible to identify the most relevant results that, although there are loan products for micro entrepreneurs, such as microcredit, simple credit and extended accumulation, these products contemplate conditions that hinder access to financing, 74% of the micro entrepreneurs pointed out that the conditions of the credit affected their obtaining of resources, indicated that the type of guarantee and the request to have money to open an account, were the main impediments to obtain the credit. Given the foregoing, it was concluded that Ecuador currently exists for public or private financial institutions an opportunity to serve the emerging microenterprise sector as long as a proposal is designed more in line with what these people need, a proposal that was designed in the investigation.

Key Words: Micro credit, Micro nascent entrepreneur, Credit Policy, Interest Rate, Risk.

Introducción

Actualmente, existen mecanismos de crédito dirigido a emprendedores por parte de instituciones públicas como la CFN, BanEcuador, entre otras y además instituciones privadas como los bancos; sin embargo, la mayor parte de ellas no disponen de un producto financiero diseñado específicamente para micro emprendedores o en caso de tenerlo los requisitos de aprobación son tan exhaustivos y numerosos que los desanima o en su defecto no tienen confianza hacia esas instituciones. Bajo ese contexto, el presente proyecto de investigación tiene como finalidad contribuir con el desarrollo del micro emprendimiento en el Ecuador a través del diseño de una política de crédito por parte de las Cooperativas de Ahorro y Crédito que esté dirigida a este sector.

La investigación se desarrolla a lo largo de cuatro capítulos. En el primer capítulo se explica el marco teórico, referencia, conceptual y legal que sustenta a la tesis. El marco teórico comprende una revisión de la teoría relacionada al crédito, microcrédito, tasas de interés y políticas de crédito. En el marco referencial se describen la evolución del sector cooperativo en Ecuador, se describen distintos resultados obtenidos por otras investigaciones similares al tema objeto de estudio. En el marco conceptual y legal se explican los conceptos y leyes relevantes para la tesis.

En el capítulo II se desarrolla la metodología del proyecto. El estudio se efectúa en Guayaquil y es una investigación de campo en la cual se encuesta a una muestra de microempresarios para conocer distintos factores relacionados a su negocio como qué tipo de dificultades atravesaron para iniciar y si tuvieron apoyo de alguna institución. En el diseño de la encuesta se contempla la utilización de preguntas de opción múltiple, abiertas y cerradas.

En el capítulo III se muestran los resultados de las encuestas en tabla o figuras dependiendo de la naturaleza del análisis a realizar. El procesamiento de los datos se hace a través del software Microsoft Excel y se hace uso de la estadística descriptiva para presentar los resultados. Al final del análisis individual de cada pregunta se coloca un apartado de discusión de los resultados con el objetivo de evaluar de forma conjunta todos los resultados obtenidos y sus implicaciones para el diseño de la propuesta.

En el capítulo IV se diseña la política de crédito enfocada a microempresarios, en la propuesta se define sus objetivos y el tipo de producto a ofrecer. En el tipo de producto

se caracteriza quienes serán los beneficiarios, el monto del crédito al cual podrán acceder, los plazos de pago, las tasas de interés y otros aspectos específicos del crédito a otorgar.

Finalmente se presentan las conclusiones de la investigación respecto a cada objetivo planteado. Asimismo, se exponen las recomendaciones que se derivan de cada conclusión y que se orientan hacia el fomento de la actividad microempresaria a través del acceso a mecanismos de financiamiento que consideren sus características propias de pequeños emprendedores.

Problemática

Antecedentes

De acuerdo a un artículo publicado recientemente en diario El Universo, las cifras de empleo en el Ecuador revelan que la economía ecuatoriana está ralentizada, el 60% de la población económicamente activa (PEA) están subempleados o en desempleo (Universo, 2018). El mismo artículo señala que la inversión pública ha disminuido, lo que es lógico debido a la incertidumbre que provoca la volatilidad del precio del petróleo y además que no se ve impulso desde el sector privado.

Bajo el contexto anterior, las instituciones financieras se vuelven más restrictivas al momento de otorgar créditos y más a pequeños emprendedores los cuales representan un mayor nivel de riesgo de incumplimiento de pagos generalmente porque son personas desempleadas o que no tienen un ingreso formal. Dado que representan un mayor nivel de riesgo, las instituciones financieras incrementan el número de requisitos y la tasa de interés que se carga a los préstamos. Entre los requisitos que son más difíciles de superar por los prestatarios se encuentra el historial crediticio o las declaraciones de impuestos (Telégrafo, 2018). Otros factores que señala el mismo artículo son la carencia de garantías apropiadas de los solicitantes del crédito, así como el hecho no disponer de estudios de factibilidad donde se evalúe la rentabilidad del proyecto que van a acometer.

Por otro lado, la tasa de interés que se cobran a los solicitantes de un microcrédito también representan un problema ya que vuelve las cuotas a pagar muy onerosas, sobre todo en un negocio que recién empieza. Los microcréditos cuestan más porque generan más costos a la institución bancaria respecto al monitoreo continuo a los clientes, los cuales frecuentemente viven en sitios rurales o muy alejados (Morales & Morales, 2014). En la figura 1 se puede observar las tasas de interés que se ofrecen según el tipo de crédito.

Nótese que la tasa referencia de los microcréditos es de 26.91% más de tres veces la tasa del crédito productivo corporativo.

Segmento	Porcentaje anual	
	Referencial	Máxima
Productivo corporativo	7.31	9.33
Productivo empresarial	9.82	10.21
Productivo PYMES	10.19	11.83
Comercial prioritario corporativo	7.33	9.33
Comercial prioritario empresarial	9.64	10.21
Comercial Prioritario PYMES	10.43	11.83
Microcrédito minorista	26.91	28.5

Figura 1. Tasas de Interés por Tipo de Crédito a febrero de 2018. Adaptado de Diario el Telégrafo (2018)

También existen instituciones del sector público que ofrecen crédito a los micro emprendedores a una tasa más conveniente, la Corporación Financiera Nacional (CFN) otorga créditos directos a una tasa del 7.5%, de acuerdo a los últimos datos disponibles, en el primer semestre de este año, la CFN ha concedido más de 360 millones de dólares, un incremento de aproximadamente 60% respecto al mismo periodo del año anterior (CFN, 2018). A pesar de lo anterior, el problema es que los préstamos de la CFN se enfocan hacia la financiación de proyectos de sectores priorizados, industrias estratégicas y básicas; dejando de lado a los microempresarios cuyos negocios probablemente no vayan a tener un gran impacto en el desarrollo del país, pero sí de su economía familiar. Otra institución pública similar a la CFN es BanEcuador que también da créditos productivos, pero a una tasa superior a la de la CFN que fluctúa entre 9.7 a 11 por ciento anual. BanEcuador, alcanzó a más de 100 mil beneficiarios y dio préstamos por un valor superior a los 400 millones de dólares (Telégrafo, 2018).

Dada la dificultad de encontrar un crédito ajusta a sus necesidades tanto en entidades privadas como públicas, muchos micro emprendedores optan por un crédito informal en la que terminan pagando tasas onerosas y en algunas ocasiones hasta poniendo en riesgo su seguridad, caso contrario se exponen a no conseguir el capital que necesitan para iniciar su negocio.

Para evitar este problema se puede direccionar a los microempresarios hacia las Cooperativas de Ahorro y Crédito. Según la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS), el monto del crédito otorgado por las Cooperativas se ha multiplicado por diez en la última década, lo que representa casi una quinta parte del crédito nacional (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2017). Existen ciertas ventajas que poseen las Cooperativas respecto a las Entidades Bancarias, las más importantes para el objeto de estudio es que tienen mayor flexibilidad que una institución financiera por lo cual pueden diseñar un producto financiero más específico a determinado segmento como el micro emprendedores, otra ventaja es la atención más ágil lo que significa que el préstamo se obtendrá más rápido (CORDES, 2018). Debido a estas ventajas, luego de una evaluación de las políticas crediticias aplicadas por las Cooperativas se plantea el diseño de una propuesta atractiva para que el microempresario pueda financiarse.

Formulación del Problema

¿Cómo diseñar una propuesta de financiamiento que sea accesible para los micros emprendedores de la ciudad de Guayaquil?

Sistematización del Problema

¿Cuál es la situación actual de los micros emprendedores en la Ciudad de Guayaquil?

¿Qué alternativas de financiamiento que otorga el sistema financiero nacional a los microempresarios?

¿Qué componentes debe considerar una política de crédito para que apoye a los microempresarios?

Objetivo General

Realizar una propuesta de financiamiento para micro emprendimientos a través de las Cooperativas de Ahorro y Crédito en la ciudad de Guayaquil

Objetivos Específicos

- Describir la situación actual de los micros emprendedores en la ciudad de Guayaquil.
- Identificar las distintas alternativas de financiamiento que ofrece el sistema financiero nacional a los microempresarios.

- Identificar los componentes de una política de crédito adaptada a los microempresarios.

Justificación

Desde el punto de vista social, el Ecuador actualmente no tiene las mejores condiciones económicas, como se vio en la parte introductoria el desempleo y subempleo es alto y la economía está ralentizada. En este escenario, es útil promover el emprendimiento a fin de que las personas que atraviesan por una etapa de desempleo puedan tener alguna fuente de ingreso que les permita subsistir, por consiguiente, el disponer de una política de crédito que haga más accesible la obtención de capital para iniciar un pequeño negocio se constituye en un mecanismo de ayuda social a las familias ecuatorianas.

En la arista económica, tal como expresó un economista famoso Shumpeter (1934), en su teoría de la destrucción creativa, el emprendedor es la figura que crea empresas en la economía dinamizándola y constituyéndose en el motor del crecimiento económico al combinar los distintos factores de producción en aras de crear o mejorar algún producto o servicio. En este sentido, al promover el emprendimiento a través de políticas de crédito encaminadas al pequeño emprendedor se estaría impulsando a la economía nacional que en estos momentos no se encuentra en una buena situación.

En lo académico, la realización de este trabajo permite aplicar conceptos y teorías aprendidos durante la maestría a un problema real que existe en el país al poder aplicar ideas financieras al diseño de la política de crédito, así como la estimación de beneficios que tendrá la propuesta sobre el emprendedor y las Cooperativas de Ahorro y Crédito.

Delimitación del Problema

Campo. – Finanzas – Economía

Área. – Finanzas

Delimitación espacial. – Guayaquil

Delimitación temporal. – 2016-2018

Hipótesis

La aplicación de una política de crédito incorrecta por parte de las Cooperativas de Ahorro y Crédito ha limitado el acceso al capital que necesitan los micro emprendedores para iniciar sus negocios.

Variables

Dependiente: Acceso al capital

Independiente: Política de Crédito

Componentes:

- Perfil del sujeto de crédito
- Cantidad de requisitos
- Monto
- Plazo
- Tasas de Interés
- Encajes
- Seguros
- Garantías

Capítulo I

Marco Teórico

El Crédito

El vocablo crédito se origina en el latín de “creditum” y tiene como significado un objeto confiado a una contraparte, en términos de negocios, un crédito es un contrato legal en el que una parte recibe recursos o riqueza de otra parte y se compromete a pagarle en una fecha futura junto con los intereses. En términos simples, un crédito es un acuerdo de pagos pospuestos de bienes comprados o prestados. Con la emisión de un crédito, se forma una deuda. Con frecuencia, el crédito se refiere a los términos y condiciones asociados con un acuerdo de pago diferido, por ejemplo, crédito fácil y precios baratos. El crédito también denota la capacidad de endeudamiento de una organización o persona y el tiempo que se otorga para los pagos retenidos, por ejemplo, un crédito de 30 días (Erhardt, 2017).

Según las teorías contables, el crédito se refiere a la disminución de un pago dado por un prestatario o deudor de una cantidad pendiente. El lado derecho de una cuenta contable donde se registran los pagos de los deudores. Es, en definitiva, la cantidad, que queda en la cuenta de un individuo también conocido como saldo positivo. Una línea de crédito también se denota a veces como crédito (Mendoza & Ortíz, 2016).

Clases de Crédito

De acuerdo a Morales (2014) existen las siguientes clases de crédito:

Crédito Comercial: Son préstamos dados por una institución financiera a personas o empresas para que el financiamiento de actividades de producción, comercialización, pagos a proveedores, por ejemplo. Estos préstamos normalmente tienen un plazo corto o mediano. La categoría de crédito comercial además contiene los préstamos recibidos de las tarjetas de crédito y leasing financiero.

Crédito de Consumo: son aquellos préstamos dados a las personas naturales para comprar bienes de consumo como por ejemplo un automóvil o un electrodoméstico. También se otorgan para el pago de servicios. Frecuentemente estos créditos no sobrepasan el mediano plazo, la mayoría son a corto plazo. El público objetivo de esta clase de préstamos suelen ser las personas que trabajan en relación de dependencia.

Crédito Hipotecario: Un Préstamo Hipotecario es un anticipo de dinero otorgado por un banco que tiene como garantía la propiedad que se adquiere. La propiedad podría ser una casa, un terreno o cualquier otra forma de propiedad personal o comercial a nombre del prestatario. Esto lo convierte en un préstamo garantizado, lo que significa que el prestatario renuncia al bien adquirido si es que no puede pagar el préstamo. En el Ecuador, los préstamos hipotecarios suelen tener un plazo de pago de hasta 25 años.

Evaluación de la Capacidad de Pago de un Crédito

Para que una institución financiera otorgue un crédito es necesario que estudie la capacidad de pago del solicitante, esto suele hacerse a través de la aplicación de las cinco C del crédito que son criterios que ayudan a que una institución financiera pueda evaluar los créditos a otorgar. Básicamente, los prestamistas utilizan las 5 C del crédito para ayudar a responder la pregunta: "¿Es este prestatario una buena inversión?" "Las 5 C del crédito son carácter, capacidad, capital, condiciones y colateral (Porto, 2013).

El carácter, la primera de las 5 C del crédito, mide qué tan confiable es una persona como prestatario. En este punto se revisa el historial crediticio de un individuo para darse una idea de su comportamiento como deudor, si el posible cliente tiene buena calificación crediticia, entonces probablemente no existirá ningún inconveniente con el préstamo. Para muchas entidades, esta es la C más importante y no es complicado observar el motivo, incluso un prestatario con una pequeña empresa en auge podría hacer pagos tardíos o provocar problemas si son irresponsables o irrespetuosos.

La capacidad, la segunda de las 5 C del crédito, también puede denominarse flujo de efectivo. Esta C de crédito indica la capacidad financiera para pagar el préstamo. Si un prestamista simplemente ve que el prestatario no tiene el capital suficiente para pagar el préstamo, tiene una decisión fácil de tomar. Por otro lado, si es obvio que tendrá su dinero a tiempo, no hay motivos para negar el crédito. En el caso de una empresa, a veces es difícil medir la capacidad de pago cuando aquella no ha existido por mucho tiempo, existen cambios en la industria o si el flujo de efectivo de la empresa no ha sido estable en el pasado.

El capital es la tercera de las 5 C del crédito. Muestra cuánto de dinero propio se ha invertido en un negocio. Esencialmente es la respuesta a la pregunta: "Si el negocio

falla, ¿qué tiene que perder?" De las 5 C del crédito, el capital mide el grado de compromiso de un potencial prestatario respecto a una empresa o proyecto, en términos financieros, es decir cuánto está dispuesto a arriesgar de sus recursos propios.

La cuarta C del crédito se refiere a las condiciones, el prestamista debe entender las condiciones externas sobre las cuales se va a dar el crédito, por ejemplo, cuál es la situación que rodea a un negocio, la industria y la economía. El prestamista querrá saber si las condiciones actuales de la empresa continuarán, mejorarán o se deteriorarán. Además, el prestamista querrá saber cómo se utilizarán los recursos del préstamo: capital de trabajo, renovaciones, equipo adicional, etc.

La última de las 5 C de crédito es la garantía o colateral, que simplemente se refiere a los activos que pueden utilizarse para respaldar un préstamo, estos activos pueden darse en forma de inventario, equipos, bienes raíces, cuentas por cobrar u otras cosas. Un prestamista considerará el valor de los activos de la empresa y los activos personales de los garantes como una fuente secundaria de reembolso. La garantía es una consideración importante, pero su importancia varía según el tipo de préstamo y montos solicitados.

Microcrédito

El microcrédito es un tipo de préstamo financiero, generalmente de poco valor, destinado a micro y pequeños emprendedores. Es un tipo de ahorro que generalmente se presta a personas de ingresos bajos que no han solicitado préstamos por la vía tradicional como los bancos, debido a los excesivos requerimientos o demoras en otorgar los recursos requeridos. El microcrédito suele ser un mecanismo de aplicación de políticas públicas para la reducción de la pobreza y la desigualdad en un país (Inglada, Sastre, & Bilbao, 2015).

El profesor Muhammad Yunus fue quien ideó y difundió el concepto de microcrédito de la década de 1970 en Bangladesh. En ese momento su país estaba experimentando serias dificultades económicas que hicieron que el autor se enfocara en estudiar las condiciones económicas de los sectores más pobres de la sociedad, buscando posibles soluciones para eliminar o minimizar estos problemas. Yunus se dio cuenta de que la mayoría de los micro y pequeños empresarios de Bangladesh no tenían acceso a créditos formales y dependían de prestamista informales que muchas veces se aprovechaban de la situación y cobraban tasas de interés exageradas (Carballo, 2016).

Dado lo anterior, el profesor Yunus comenzó a prestar de su propio dinero a los micros empresarios, en especial mujeres, debido a que en su experiencia eran mejores pagadoras de los préstamos. Esta situación se replicó en otros países de Asia, África, América Latina y Europa mediante la creación de instituciones destinadas a ofrecer créditos a trabajadores que no podían acceder a un préstamo por la vía convencional. Yunus, fue el primero en crear un banco dedicado a las micro finanzas a través del microcrédito, un dato interesante es que el banco presentaba tan solo 1.15% de cartera vencida en sus primeros años de operación (Carballo, 2016).

Clases de Microcréditos

Según Villamar & Zúñiga (2014) existen cinco clases de microcréditos dependiendo de la fuente de origen de los recursos:

Familiar – Informal: ocurre cuando el préstamo proviene de familiares o amistades, generalmente no contempla el cobro de intereses.

De Usura: son créditos que se obtienen de manera informal a personas que cobran niveles altos de interés que pueden llegar al 20% o más. Es frecuente, dar una garantía prendaria como aval de los pagos a realizar. La ventaja de estos préstamos es que se consiguen rápidamente sin necesidad de cumplimentar ninguna formalidad.

Bancario: es el que se ofrece a través de los bancos, sin embargo, este tipo de microcrédito casi no se da debido a las altas tasas activas vigentes y el número de requisitos formales que debe cumplir el prestatario.

Gobierno: consiste en microcréditos otorgado por instituciones del gobierno a tasas accesibles para el solicitante. Un ejemplo de una institución que otorga microcréditos en el Ecuador es BanEcuador.

Cooperativas u Organizaciones No Gubernamentales (ONGs): es el microcrédito proveniente del sector privado, con instituciones que con sus propios recursos se dedican a las micro finanzas o que consiguen recursos de organismos internacionales de ayuda.

Las Tasas de Interés

Una tasa de interés es el costo de pedir dinero prestado o, a la inversa, el ingreso obtenido por prestar dinero. Las tasas de interés se expresan como porcentaje del principal

por período. El interés a menudo es compuesto, lo que significa que el interés ganado en una cuenta de ahorros, por ejemplo, se considera parte del capital después de un período de tiempo predeterminado y los nuevos intereses se calculan sobre un saldo de capital más grande en los sucesivos periodos (Bustarviejo, 2017).

Cuatro cosas influyen en las tasas de interés: el riesgo de impago, la duración del préstamo, las tasas de inflación y la tasa real. Las tasas de interés son generalmente más altas para los prestatarios que tienen más probabilidades de incumplimiento. El Tesoro de los Estados Unidos, que literalmente puede imprimir dinero, se considera un prestatario sin riesgo y, por lo tanto, paga tasas de interés muy bajas sobre su deuda (valores del Tesoro). Además, la probabilidad de que cambien las tasas de interés o de que los prestatarios incumplan con el tiempo aumenta, lo que significa que los préstamos con vencimientos más largos tienden a tener tasas de interés más altas.

Los efectos a corto y largo plazo de la inflación también motivan a los prestamistas a buscar una compensación en forma de tasas de interés más altas por la erosión esperada del poder de compra en sus fondos. Después de que los componentes de incumplimiento, vencimiento e inflación se eliminan de la tasa de interés, el prestatario se queda con la tasa de interés "real" necesaria para inducir al prestamista a renunciar al uso de los fondos (Núñez, 2016).

Las tasas de interés representan una de las variables que más influyen en la economía de un país. Facilitan la formación de capital y tienen un profundo efecto en todo, desde las decisiones de inversión individuales hasta la creación de empleos, la política monetaria y las ganancias corporativas. En una economía de libre mercado, las leyes de la oferta y la demanda generalmente establecen tasas de interés. La demanda de préstamos está inversamente relacionada con las tasas de interés, lo que significa que las altas tasas de interés desalientan a las empresas y los individuos (generalmente para emprender proyectos de gasto de capital), y las bajas tasas de interés fomentan los préstamos. Sin embargo, la demanda de fondos también se deriva de la productividad de las inversiones realizadas con el capital prestado. Por ejemplo, la Compañía XYZ podría estar dispuesta a pagar una tasa de interés más alta siempre que el retorno de la inversión (ROI) de la nueva fábrica supere el costo de los fondos. Sin embargo, las empresas tienen que trabajar más para generar mayores rendimientos en un entorno de alta volatilidad (García V. , 2014).

Un préstamo solo puede ocurrir cuando otra persona o compañía acuerda renunciar al consumo actual y prestar el dinero al prestatario. Sin embargo, la tasa de interés debe ser lo suficientemente alta para convencer a estos prestamistas a prestar. Por esta razón, la oferta de fondos prestables aumenta cuando las tasas de interés aumentan. Se puede diferenciar dos tasas de interés pasivas o activas, dependiendo de si se recibe o paga dinero a instituciones financieras, respectivamente.

Tasas Activas

Las tasas activas son aquellas que cobran las distintas entidades financieras por los créditos que ofrecen a los usuarios. Las tasas activas son fijadas por el Banco Central y varía según el segmento al cual vayan dirigidas (Banco Central del Ecuador, 2015). En la figura 2 se observa las tasas vigentes a febrero de 2019. Las menores tasas activas en cuanto al sector productivo, se otorgan al tipo de crédito productivo corporativo que califican como tal cuando el monto del crédito supera el millón de dólares además de cumplir con otros requisitos solicitados. Un aspecto que resalta de la figura 2 es el alto nivel de tasas activas asociado con el microcrédito, como se puede ver estas tasas fluctúan entre un máximo de 23,5% a 28,5% según sea el tipo de microcrédito. Un microcrédito es de acumulación ampliada cuando el préstamo es mayor a \$10,000 y se tengan niveles de ventas menores a los \$100.000. De acumulación simple se da en montos desde \$3,000 a \$10,000 además de ventas inferiores a cien mil dólares. El microcrédito minorista son préstamos por valores no mayores a \$3,000 con ventas menores a cien mil dólares.

Tasas de Interés			
febrero - 2019			
I. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES PARA EL SECTOR FINANCIERO PRIVADO, PÚBLICO Y, POPULAR Y SOLIDARIO			
Tasas Referenciales		Tasas Máximas	
Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento:	% anual	Tasa Activa Efectiva Máxima para el segmento:	% anual
Productivo Corporativo	9.28	Productivo Corporativo	9.33
Productivo Empresarial	9.84	Productivo Empresarial	10.21
Productivo PYMES	9.45	Productivo PYMES	11.83
Comercial Ordinario	8.86	Comercial Ordinario	11.83
Comercial Prioritario Corporativo	8.82	Comercial Prioritario Corporativo	9.33
Comercial Prioritario Empresarial	9.85	Comercial Prioritario Empresarial	10.21
Comercial Prioritario PYMES	11.05	Comercial Prioritario PYMES	11.83
Consumo Ordinario	16.61	Consumo Ordinario	17.30
Consumo Prioritario	16.71	Consumo Prioritario	17.30
Educativo	9.49	Educativo	9.50
Inmobiliario	9.94	Inmobiliario	11.33
Vivienda de Interés Público	4.76	Vivienda de Interés Público	4.99
Microcrédito Minorista ¹	26.48	Microcrédito Minorista*	28.50
Microcrédito de Acumulación Simple ¹	23.42	Microcrédito de Acumulación Simple*	25.50
Microcrédito de Acumulación Ampliada ¹	20.35	Microcrédito de Acumulación Ampliada*	23.50
Inversión Pública	8.34	Inversión Pública	9.33

1. Las tasas de interés para los segmentos Microcrédito Minorista, Microcrédito de Acumulación Simple y Microcrédito de Acumulación Ampliada se calculó con información del sector financiero privado y de la economía popular y solidaria (cooperativas de ahorro y crédito del segmento 1 y mutualistas).

Figura 2. Tasas Activas de Interés. Banco Central del Ecuador (2019).

Tasas Pasivas

Las tasas pasivas son aquellas que recibe una persona que coloca su dinero en una institución financiera, por ejemplo, al ahorrar en una cuenta. Estas tasas también son reguladas por el Banco Central del Ecuador (BCE). En la figura 3 que está a continuación se puede visualizar las tasas pasivas por tipo de instrumento y por plazo. Los depósitos a plazo son los que mayor interés perciben, una tasa de 5.70% anual. En depósitos de ahorros la tasa pasiva es significativamente menor, es de 1.07% anual. Respecto a las tasas por vencimiento, invertir el dinero en un plazo superior a un año es lo que da mejor resultado, se obtiene una tasa de 7.85% anual.

TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS PROMEDIO POR INSTRUMENTO			
Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Depósitos a plazo	5.70	Depósitos de Ahorro	1.07
Depósitos monetarios	0.66	Depósitos de Tarjetahabientes	1.04
Operaciones de Reporto	0.10		
TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS REFERENCIALES POR PLAZO			
Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Plazo 30-60	4.07	Plazo 121-180	5.92
Plazo 61-90	4.63	Plazo 181-360	6.40
Plazo 91-120	5.50	Plazo 361 y más	7.85

Figura 3. Tasas Activas de Interés. Banco Central del Ecuador (2019).

Adicionalmente a las tasas activas o pasivas existen otras denominaciones de tasas de interés que son útiles conocer. En la tabla 1 se realiza una breve descripción de cada una.

Tabla 1
Tasas de Interés

Nombre	Descripción
Tasa Legal	Es la menor tasa que resulta de comparar la tasa activa referencial corporativa versus la tasa activa máxima para comercial corporativo. A febrero de 2019 es 8.89%.
Tasa Máxima Convencional	Se calcula de un promedio ponderado por monto de los créditos otorgados a cada segmento.
Tasa Reajutable	Son tasas activas o pasivas que pueden reajustarse según condiciones pactadas, normalmente tienen un componente fijo y variable de la tasa de interés como el Libor o Prime.
Tasa de Mora	Son los recargos que se efectúan a la tasa de interés debido a que no se ha cumplido con las obligaciones de pago de un crédito.

Nota. Adaptado de Banco Central del Ecuador (2019).

Políticas de Crédito

Toda entidad o institución que comercialice bienes o servicios debe definir políticas claras de crédito, disponer de una buena política de crédito constituye una forma de cuidar el dinero de la empresa además de ser una manera de poder estimar la liquidez que tendrá el negocio en operación. Una política de crédito puede conceptualizarse como un conjunto de normas definidas por la organización que provienen de la estrategia que se haya establecido. La política de crédito debe expresar ciertas condiciones como el tiempo o plazo que se va a dar los clientes, la tasa de interés que se cobrará y el tipo de segmento al cual se dirigirá (Espín & Campoverde, 2018).

Sin embargo, una política de crédito debe ser más que una lista de pautas del departamento de crédito. Desarrollado adecuadamente, puede ser una herramienta crítica para mantener la alineación en temas de crédito en toda su empresa. Una política de crédito integral y bien escrito comunica un estándar consistente a los clientes. Documenta y respalda los objetivos corporativos, aclara los niveles de autorización, define las expectativas y responsabilidades y mejora la cooperación multifuncional, especialmente entre los departamentos de crédito y ventas (Checo, 2014).

Clases de Políticas de Crédito

Según Brachfield (2012) existen tres clases de políticas de crédito, las normales, flexibles y restrictivas. Las políticas normales pueden ser vistas como un punto medio entre las flexibles y las restrictivas, son las políticas tradicionales que intentan balancear el riesgo y la rentabilidad de una operación de crédito normalmente dando un plazo y tasa estándar según el segmento o el tipo de industria al cual se dirija. Una política de crédito restrictiva es aquella en que predomina el cuidado de los recursos financieros sobre los posibles beneficios derivados del crédito como por ejemplo el crecimiento en el número de clientes. Una política de crédito flexible en cambio es más relajada en los requisitos que se solicitan a los posibles clientes, busca ampliar la base del crédito y llegar a una mayor cantidad de clientes, normalmente otorgan plazos extensos de pagos por lo cual son políticas más riesgosas.

Existen ciertas condiciones de la entidad u organización, incluso del ambiente externo como la situación de la economía, industria, empleo, inflación que llevan a que una organización elija determinado tipo de política de crédito. Para Erhardt (2017) en realidad solo existen políticas liberales y restrictivas de crédito. Las condiciones que influyen en

la selección de cierta política de crédito pueden observarse en la tabla 2 donde se puede ver que hay ciertos elementos como la posición de liquidez de una empresa, el nivel de deuda, el tipo de producto del cual se trate, que deben ser tenidos en cuenta por la entidad que vaya a otorgar el crédito a personas jurídicas. No es muy diferente el caso de la evaluación de una persona natural, porque también se debe estudiar su capacidad de pago, condiciones imperantes al momento de requerir el crédito, así como otros elementos que pertenecen a las 5Cs que se revisó en párrafos anteriores.

Tabla 2

Condiciones que influyen en la selección de una política de crédito liberal

Este tipo de política de aplicarse cuando:

- La posición de caja y bancos de la empresa sea baja y tenga un pasivo alto que venza a corto plazo (90 a 60 días).
 - El inventario de la empresa sea enormemente alto.
 - El precio de las mercaderías producidas descienda.
 - Se trate de crear un mercado para nuevos productos.
 - La utilidad bruta de cada artículo sea muy grande.
 - En el tipo de industria se requieren gastos de mercado sustancialmente elevados.
 - La empresa tenga altos volúmenes de producción, con una alta carga fabril, con la necesidad de mantener un alto volumen de ventas para evitar pérdidas (un punto de equilibrio alto).
 - Solamente exista demanda y popularidad del producto por un tiempo determinado.
 - El tipo de industria este sujeto a cambios periódicos en el estilo o diseño de productos, y corra el riesgo de sufrir pérdidas en mercaderías en existencia que se queden sin vender.
 - Debido a adelantos técnicos o nuevos inventos, suceda que el producto resulte anticuado u obsoleto.
 - La empresa se esté aproximando a su estación principal de ventas y su posición financiera no sea lo bastante fuerte para sostener el inventario que quede hasta la próxima temporada de ventas altas.
 - La empresa pertenezca a un giro cuya gran competencia haga necesaria una política de crédito más liberal para obtener más clientes.
-

Nota: Tomado de Universidad Nacional Autónoma de México (2017).

En la tabla 3, se indican las condiciones que guían a la aplicación de una política de crédito restrictiva, la cuales también se centran en la solidez y entorno que rodee a la empresa que está requiriendo un crédito.

Tabla 3

Condiciones que influyen en la selección de una política de crédito restrictiva.

Este tipo de política de aplicarse cuando:

- La situación financiera de la empresa esté tan sobre extendida que le imposibilite asumir un riesgo de crédito normal, y que tenga que vender sólo a los clientes más fuertes y sólidos del mercado.
 - El inventario esté a un nivel bajo por escasez de materias primas en el mercado.
 - La demanda de los productos elaborados sea alta y no se pueda incrementar la producción para surtir los pedidos, a no ser en un largo periodo de tiempo.
 - Al vender el producto con un pequeño margen de utilidad y ésta dependa de un buen volumen solamente a clientes seguros que acostumbren pagar a corto plazo.
 - Cuando las condiciones en general sean desfavorables.
 - Las condiciones económicas en el giro estén en situación desfavorable y la posibilidad de pérdidas por cuentas malas sea grande.
 - Se produzca un artículo de acuerdo con las especificaciones del cliente y no pueda ser vendido a otra persona.
 - La orden de un cliente requiera de diseños costoso, reparación, herramientas o más maquinas especiales o trabajos de ingeniería antes de que el articulo entre en fabricación.
 - El producto elaborado tarde mucho en fabricarse.
 - La empresa produzca maquinaria costosa o equipos permanentes de fábrica, que la política de crédito se incline a ser más conservadora.
-

Nota: Tomado de Universidad Nacional Autónoma de México (2017).

En general, el autor Fuentes (2016) señala que una política de crédito debe considerar tanto factores internos como externos. Entre los factores internos están los objetivos que se buscan, el nivel de rentabilidad que se desea, la situación financiera al momento de ofrecer el préstamo, la actitud frente al riesgo y la eficiencia en la cobranza. Entre los factores externos se pueden mencionar a la actividad económica del país, la situación del sistema financiero nacional, los cambios en leyes y reglamentos y la situación particular del individuo o entidad que solicita el crédito.

Proceso de Diseño de una Política de Crédito

En el caso de una institución financiera, sus políticas de crédito constituyen el punto de referencia para el ofrecimiento de préstamos. Entre los aspectos a tener en cuenta para la definición de la política de créditos se puede mencionar al segmento objetivo al que se busca llegar, el tipo de producto a ofrecer, la tasa de interés que se va a fijar, los rangos de montos factibles en el crédito. Todos estos elementos deben estar claramente establecidos y comunicados a lo largo de la organización a través de un proceso. Asimismo, los procedimientos que sustentan el otorgamiento de crédito deben estar

implementados e incorporados en la tecnología que se utilice, de tal forma que el proceso de dar un crédito sea más ágil. En la figura 4 se puede observar el proceso sugerido para la elaboración, aprobación e implementación de la política de crédito.



Figura 4. Proceso de Diseño de una Política de Crédito. Adaptado de Córdoba (2017)

Riesgo Crediticio

El riesgo crediticio es una medida de la solvencia crediticia de un prestatario. Al calcular el riesgo de crédito, los prestamistas están evaluando la probabilidad de que recuperarán todo su capital e intereses al momento de hacer un préstamo. Los prestatarios que se consideran de bajo riesgo crediticio cobran tasas de interés más bajas. Los prestamistas, los inversores y otras contrapartes consultan a las agencias de calificación para evaluar el riesgo crediticio de hacer negocios con compañías (Ruza & Curbera, Paz, 2013).

Al determinar el riesgo crediticio involucrado en hacer préstamos, los prestamistas están juzgando la capacidad de los prestatarios para pagar sus deudas. Una serie de factores inciden en las evaluaciones del riesgo crediticio, incluidos el historial crediticio y la calificación crediticia, la relación deuda / ingreso y las garantías.

- Historial de crédito y puntaje de crédito: las agencias de crédito independientes mantienen registros del historial de pago de crédito de los prestatarios, la carga de la deuda total y los tipos de crédito que se obtienen para generar puntajes de crédito. Venden estos datos a instituciones financieras para ayudarles a evaluar los riesgos crediticios.
- Carga de deuda total: mide la cantidad de crédito existente que se ha extendido a un prestatario y la cantidad de crédito que ya ha utilizado. Cuanto menos crédito haya utilizado un prestatario, mayor será su capacidad para pagar un nuevo préstamo. A los acreedores les gusta ver con qué facilidad un prestatario puede obtener crédito y juiciosamente lo equilibran.
- Relación deuda / ingreso: compara la cantidad que una persona gana con sus gastos de vida y pagos de deuda. Los prestamistas lo utilizan para decidir si un prestatario puede pagar un nuevo pago de la deuda.
- Garantía: Este es el activo que posee un prestatario que puede usarse para asegurar un préstamo. Cuanta más garantía tenga un prestatario, menor será el posible riesgo crediticio para un prestamista.

Emprendedor

El emprendimiento se ha vuelto un tema muy significativo en la actualidad en vista de que es una clave para el desarrollo económico. El famoso economista austriaco Shumpeter (1997) sostenía que el emprendedor es el motor económico de un país y que gracias a sus innovaciones se genera nueva riqueza en una nación, por tanto los objetivos del desarrollo industrial, el crecimiento regional y la generación de empleo dependen del desarrollo empresarial. Los emprendedores son, por consiguiente, las semillas del desarrollo industrial y los frutos del desarrollo industrial son mayores oportunidades de empleo para los jóvenes desempleados, aumento del ingreso per cápita, mayor nivel de vida y mayor ahorro individual, ingresos al gobierno en forma de impuesto sobre la renta,

impuesto a las ventas, derechos de exportación, derechos de importación y desarrollo regional equilibrado.

La palabra "emprendedor" se deriva del verbo francés *entrepreneur*, que significa "emprender". Se refiere a aquellos que "asumen" el riesgo de nuevas empresas. Una empresa es creada por un empresario. El proceso de creación se llama "emprendimiento". El espíritu empresarial es un proceso de acciones de un emprendedor que es una persona que siempre está buscando algo nuevo y explota estas ideas en oportunidades beneficiosas al aceptar el riesgo y la incertidumbre de la empresa (Freire, 2012).

Tipos de Emprendedor

De acuerdo a Freire & Sena (2017) existen cinco tipos de emprendedores los cuales se indican a continuación:

- **Persuasivo:** emprendedor que suele liderar más que desarrollar un producto o servicio.
- **Visionario:** crea productos que serán claves en el futuro, se adelanta a las tendencias.
- **Especialista:** tiene amplios conocimientos técnicos sobre el producto o servicio que va a ofrecer.
- **Intuitivo:** mira el emprendimiento con pasión y le gusta seguir su intuición al momento de idear algún negocio.
- **Inversionista:** busca ganar dinero invirtiendo en proyectos novedosos y rentables.
- **Empresario:** le gusta consolidar proyectos más que emprender.

El Proceso de Emprender

Ahora para emprender hay que seguir un proceso organizado que va desde la generación de la idea hasta la implementación del negocio. El proceso tradicional de emprendimiento se puede ver en la figura 5.

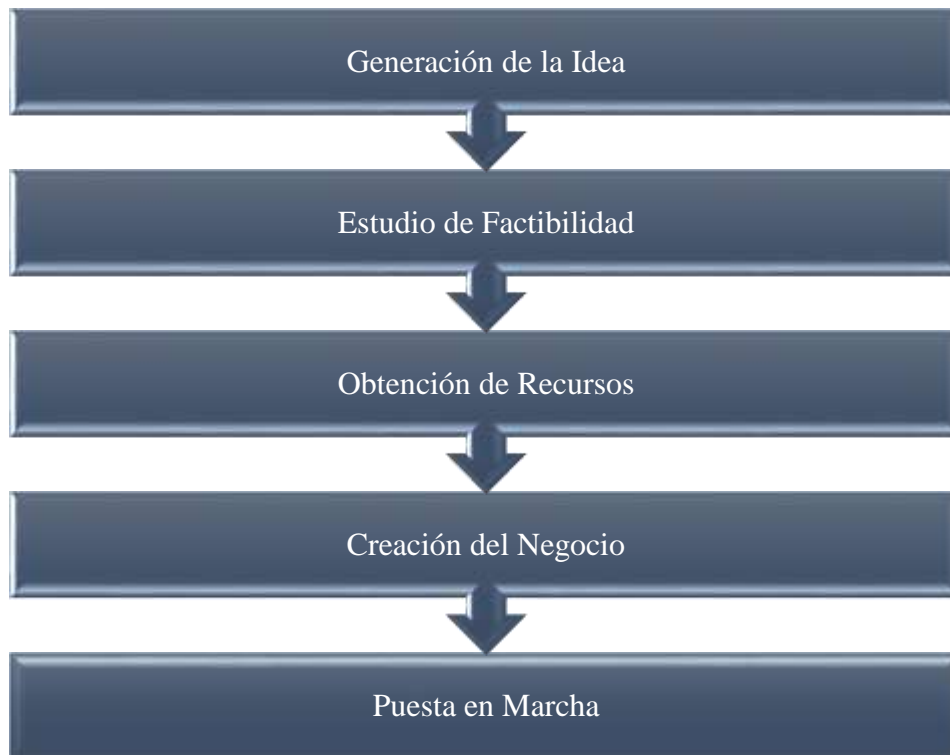


Figura 5. Proceso Tradicional de Emprendimiento. Adaptado de Saravia (2018)

Para generar una idea, el emprendedor debe pasar por tres fases: la germinación, preparación e incubación. La germinación es como el proceso de sembrar, la mayoría de las ideas creativas se pueden vincular con el interés o la curiosidad de una persona sobre un problema específico o área de estudio. Una vez que la semilla de interés ha tomado la forma de una idea enfocada, las personas creativas comienzan una búsqueda de respuestas a los problemas. Los inventores continuarán creando laboratorios; los diseñadores pensarán en diseñar nuevas ideas de productos y los mercadólogos estudiarán los hábitos de compra de los consumidores. Finalmente, la incubación es una etapa en la que el proceso empresarial entra en la intelectualización subconsciente. La mente subconsciente se une a las ideas no relacionadas para encontrar una resolución.

Luego de tener clara la idea del emprendimiento, el siguiente paso es realizar el estudio de factibilidad, el cual se desglosa en estudio comercial, técnico, organizacional y financiero. Primero hay que ver si el bien o servicio que se pretende ofrecer tiene un tamaño de mercado adecuado y será bien recibido por los potenciales clientes, posteriormente se deben revisar los aspectos técnicos del negocio como su ubicación, el número y tipo de maquinaria que se necesitará, el tamaño de la planta de producción, el proceso operativo del negocio, etc. Después, en el estudio organizacional se define la estrategia del negocio y cómo se va a cumplir con la propuesta del valor al cliente, además

se establece la estructura organizacional del negocio. Para finalizar, el estudio financiero utiliza los insumos generados en los tres estudios anteriores y mediante estimaciones de futuros flujos de efectivo nos dirá si el emprendimiento resultará rentable o no.

Una vez que se ha comprobado que el negocio es rentable, el tercer paso es obtener los recursos para invertir en el negocio. Es en este punto donde los pequeños emprendedores o micro emprendedores tienen problemas al acceder a créditos sobre todo debido a las altas tasas de interés, situación que se pudo observar en la sección de las tasas de interés. Si el emprendedor consigue los recursos podrá crear el negocio y empezar operaciones.

Marco Referencial

En esta sección se desarrolla el marco referencial de la investigación que empieza por los antecedentes donde se narra el origen del cooperativismo en el Ecuador, así como la descripción de la situación actual de las Cooperativas de Ahorro y Crédito enfocándose en el segmento 1 y 2 que son aquellas que reportan información estadística a la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS). El marco de referencia continúa con la revisión de estudios similares al tema de esta investigación con el objeto de conocer las principales conclusiones y recomendaciones sobre el tema, aspectos que serán de utilidad en el posterior desarrollo de la propuesta.

El Sistema Financiero Nacional

El Sistema Financiero de un país es fundamental para su economía dado que promueve la inversión al canalizar el ahorro hacia ese fin. Para realizar esto, el sistema financiero realiza distintos movimientos de flujos monetarios a través de diferentes entidades financieras quienes obtienen capital para posteriormente destinarlo a la creación de empresas e inversiones que impulsen el desarrollo del país.

El sistema financiero está constituido por un grupo de entidades como son los bancos, sociedades financieras, las mutualistas y cooperativas de ahorro y crédito. La labor fundamental de esas instituciones es intervenir en la economía como intermediarios al captar recursos mediante distintos instrumentos financieros, por ejemplo, cuentas de ahorro, y distribuir esos recursos a otras personas naturales o jurídicas a través de préstamos o inversión.

Integrantes del Sistema Financiero del Ecuador

En el sistema financiero del Ecuador participan las entidades reguladoras y las instituciones financieras tales como las cooperativas, banca y mutualistas. En la tabla 4 se muestra una breve conceptualización de las instituciones financieras ecuatorianas.

Tabla 4
Instituciones Financieras Ecuatorianas

Institución	Descripción
Bancos	Son instituciones privadas o públicas cuya misión es captar dinero para otorgar préstamos que impulsen el bienestar económico. Los bancos del gobierno o público se enfocan hacia los créditos que generen mejores condiciones sociales independientemente de si se obtiene o no una ganancia por prestar los recursos. Los bancos privados priorizan la obtención de la rentabilidad en un crédito.
Cooperativas	Es una agrupación de personas con los mismos derechos y obligaciones que persiguen el bienestar material y común de sus integrantes.
Mutualistas	Se crea con un propósito social y solidario, normalmente direccionada a los préstamos hipotecarios.

Nota. Adaptado de Banco Central del Ecuador (2019).

Evolución del Cooperativismo en Ecuador

La correcta gestión del microcrédito puede constituirse en un elemento clave para un país que atraviesa problemas económicos como el Ecuador al combatir la pobreza a través de la generación de oportunidades a micro emprendedores que al iniciar un negocio pueden proveer empleo y ayudar a la sociedad. En este contexto, las Cooperativas de Ahorro y Crédito representan una alternativa viable de obtener financiamiento para los micro emprendedores. Las Cooperativas, a diferencia de las instituciones financieras privadas o públicas, normalmente dirigen sus esfuerzos hacia el sector informal que requiere pocos recursos para iniciar su actividad, este segmento normalmente es olvidado por los bancos (CORDES, 2018).

De acuerdo a Caro (2013) el cooperativismo siempre ha estado presente entre las personas ya que forma parte de la naturaleza humana el unirse u organizarse para alcanzar algún objetivo común. En el caso ecuatoriano, su origen se remonta a la época colonial donde grupos de indígenas formaban una comunidad con el propósito de construir sus chozas, caminos, otras obras y repartirse la tierra. Este comportamiento se conservó

posteriormente en grupos de artesanos y a la larga se hizo costumbre el hecho de formar agrupaciones para conseguir una meta común.

Según Morales (2018) las primeras organizaciones en sí que podrían ser llamadas cooperativas, surgen a fines del siglo diecinueve con instituciones que eran de carácter gremial y multifuncional y agrupaban a industriales, obreros, artesanos y empleados. Estas instituciones se formaron con el objeto de favorecer a sus asociados. En la tabla 5 se puede observar el nombre de las primeras cooperativas constituidas en el Ecuador. Eran cooperativas de profesores, comerciantes, cacaoteros, obreros y agricultores.

Tabla 5
Primeras cooperativas formadas en el país

Fecha	Lugar	Gestor	Nombre
1910	Guayaquil		La Compañía Préstamos y Construcción de Guayaquil
1910	Guayaquil	Profesores	Sociedad Cooperativa de Profesores
1910-12	Guayaquil	Comerciantes	La Sociedad Cooperativa de Comercio
1912	Guayaquil	Cacaoteros	Asociación de Cooperativas de Agricultura
1919	Guayaquil	Obreros	Asistencia Social Protectora del Obrero
1927	Riobamba	Obreros	Caja de Ahorro y Cooperativa de Préstamos de la Federación del Chimborazo
1927	Jujan	Agricultores	Cooperativa Agrícola
1928	Quito		Cooperativa de Consumo y Fondo de Previsión del Obrero

Nota. Adaptado de Morales (2018)

Al inicio, la evolución de las cooperativas fue un proceso lento y tuvo dificultades para su afianzamiento, en especial las cooperativas afrontaron el problema de no tener un amparo legal e institucional que norme y proteja sus operaciones. Sin embargo, esta situación mejora cuando en el año 1937 se expide la primera Ley de Cooperativas con el propósito de fortalecer la producción a través del apoyo del sector cooperativo. Si bien la ley ayudó en algo al fortalecimiento del sector cooperativo, la pobreza y el desempleo impidieron que se consolide totalmente.

Fue en los años sesenta, cuando el sector cooperativo tuvo un fuerte impulso por parte del Gobierno y el apoyo de organismos norteamericanos para el desarrollo como la Agencia Internacional del Desarrollo (AID), Asociación Nacional de la Cooperativas de Crédito con sus siglas del inglés (NCBA) y la Liga de Cooperativas de Estados Unidos (CLUSA). De acuerdo a Miño (2013) la consolidación del sector cooperativo

en Ecuador se dio debido a la actuación de distintos agentes. En la tabla 6 se muestran los distintos actores y su contribución a la consolidación del cooperativismo en Ecuador.

Tabla 6

Actores que intervinieron en la consolidación del Cooperativismo en Ecuador

Nombre	Contribución
Gobierno	Crea la Dirección Nacional de Cooperativas (DNC) EN 1961 con el objeto de regular y controlar al sector. Expide la segunda ley de cooperativas en 1966 con importantes beneficios para el sector como la exención de impuestos, preferencias en licitaciones públicas y exoneración de tasas en las exportaciones
Agencias Norteamericanas	Brindan asistencia técnica y financiera mediante convenios, lo que conlleva a la creación de Federación de Cooperativas de Ahorro y Crédito en 1963
Iglesia	Se convierte en promotora de agrupaciones de ahorro y crédito, agrícolas y de vivienda.
Movilización Social	Organizaciones campesinas impulsan el cooperativismo con fines agrícolas.

Nota: Adaptado de Miño (2013)

El auge petrolero de los 70 favoreció al crecimiento de las cooperativas, según Morales (2018) desde el 73 al 82 la cantidad de socios se incrementó de 85 mil a 450 mil, asimismo las aportaciones aumentaron en casi 15 veces y los créditos aproximadamente en 22 veces. Sin embargo, el alto volumen de operaciones que empezaban a manejar las cooperativas y su poca regulación estatal implicaban un alto riesgo para el sistema financiero ecuatoriano, por lo que se expide una resolución de la Junta Monetaria en la cual se nombra a la Superintendencia de Bancos y Seguros (SBS) como el ente regulador de las cooperativas. En 1986, veintitrés cooperativas estaban reguladas por la SBS y más de trescientas aún seguían a cargo de la DNC (Ruiz & Jácome, 2013).

En la década de los 90 los hechos más relevantes fueron la emisión de la Ley General de Instituciones Financieras donde se certifica que las Cooperativas realizan actividades de intermediación financiera y que son parte del Sistema Financiero Ecuatoriano. Otro hecho importante fue la emisión en el 98 del Reglamento de constitución, organización, funcionamiento y liquidación de las Cooperativas de Ahorro y Crédito. Se estableció un patrimonio técnico de al menos trescientas mil unidades de valor constantes (UVC) para las nuevas Cooperativas que desearan

constituirse. Finalmente, la crisis que sufre el Ecuador en 1999 afectó seriamente al sistema financiero nacional y además al productivo, en este contexto, disminuyen los créditos y el ahorro en las Cooperativas aproximadamente en un 60% (Morales A. , 2018).

Luego de la crisis, el sector cooperativo tuvo una recuperación más rápida que el sector financiero, esto fue así porque la característica singular de las Cooperativas en cuanto a la lealtad de sus socios, situación que no está presente en las entidades bancarias (Miño, 2013). En el 2001, el Gobierno mediante el decreto no.2132 emitió un nuevo reglamento para la constitución y operación de las Cooperativas, mismo que reemplazó al emitido en 1998. Como cambios importantes se pueden citar que el capital social mínimo de una cooperativa debía ser de 200 mil dólares y que el número mínimo de socios debía ser de 50, estos requisitos debían lograrse máximo en 4 años, de no hacerlo, la cooperativa tenía que cerrar. Estos cambios produjeron malestar en las cooperativas pequeñas que no podrían cumplir con esos requisitos así que se manifestaron en contra de la medida y lograron que las cooperativas que tuvieran menos de doscientos mil dólares de patrimonio técnico sí pudieran constituirse y funcionar.

Actualmente, el gobierno tiene un marco jurídico y normativo que sí promueve el cooperativismo como una forma de contribuir al desarrollo económico bajo principios de equidad social y solidaridad. Esto es lo que se conoce como Economía Popular y Solidaria cuyo objetivo es mejorar la producción, comercialización y financiamiento considerando el bienestar del ser humano sobre los fines de lucro y acumulación de capital. Con esta finalidad se crea la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria que pasa a ser el ente regulador de las Cooperativas de Ahorro y Crédito quienes deberán reportar periódicamente los balances financieros y lista de socios (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2017).

Cooperativas de Ahorro y Crédito en Guayaquil

De acuerdo a datos consultados en el portal de estadísticas de la Superintendencia de Economía Popular y Solidario (SEPS), organismo que se encarga de regular a las Cooperativas de Ahorro y Crédito en el Ecuador, existen 24 cooperativas en la ciudad de Guayaquil, las cuales se muestran en la figura 6.

CORPORACION NACIONAL DE FINANZAS POPULARES Y SOLIDARIAS
 JUVENTUD ECUATORIANA PROGRESISTA LTDA
 JARDIN AZUAYO LTDA
 SAN JOSE LTDA
 RIOBAMBA LTDA
 SANTA ROSA LTDA
 PILAHUIN TIO LTDA
 VICENTINA MANUEL ESTEBAN GODOY ORTEGA LTDA
 ANDALUCIA LTDA
 COOPROGRESO LTDA
 29 DE OCTUBRE LTDA
 POLICIA NACIONAL LTDA
 OSCUS LTDA
 SAN FRANCISCO LTDA
 EL SAGRARIO LTDA
 CAMARA DE COMERCIO DE AMBATO LTDA
 MUSHUC RUNA LTDA
 DE LA PEQUEÑA EMPRESA BIBLIAN LTDA
 PABLO MUÑOZ VEGA LTDA
 FERNANDO DAQUILEMA
 15 DE ABRIL LTDA
 CONSTRUCCION COMERCIO Y PRODUCCION LTDA
 AMBATO LTDA
 CHIBULEO LTDA

Figura 6. Cooperativas de la Ciudad de Guayaquil. Adaptado de SEPS (2019).

Estas cooperativas pertenecen a la clasificación de segmento 1. Clasificación realizada por la SEPS y que se muestra en la figura 7. Son cooperativas con activos superiores a los 80 millones de dólares, es decir son las cooperativas más sólidas dentro del sector.

Segmento	Activos (USD)
1	Mayor a 80'000.000,00
2	Mayor a 20'000.000,00 hasta 80'000.000,00
3	Mayor a 5'000.000,00 hasta 20'000.000,00
4	Mayor a 1'000.000,00 hasta 5'000.000,00
5	Hasta 1'000.000,00
	Cajas de Ahorro, bancos comunales y cajas comunales

Figura 7. Clasificación de las Cooperativas. Tomado de SEPS (2019).

Productos Crediticios de las Cooperativas de Ahorro y Crédito

Los productos financieros ofrecidos por las Cooperativas de Ahorro y Crédito del Ecuador son muy parecidos, entre los principales tenemos a los préstamos prendarios, crédito de consumo, hipotecarios, microcréditos, garantizados con depósito a plazos fijos y préstamos emergentes. En la tabla 7 se describe la esencia de cada uno de estos productos financieros.

Tabla 7
Productos Crediticios de las Cooperativas en Ecuador

Tipo	Descripción
Prendarios	Se conceden cuando se dan garantía a cambio, en especial de bienes inmuebles.
De Consumo	Se otorgan para la compra del algún bien de consumo o pago de servicios. Este tipo de crédito se enfoca a personas naturales con relación de dependencia. Un requisito que se solicita es la afiliación al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IEES).
Hipotecario	Son préstamos dados para la mejora, ampliación o adquisición de una vivienda, bien que queda como garantía del crédito.
Microcréditos	Son préstamos concedidos a personas naturales o jurídicas que tengan un monto de ventas anuales menores o iguales a \$100.000 y se dan para financiar la producción o comercialización en pequeña escala. La garantía del crédito son las ventas del negocio.
Garantizados con depósitos a plazos fijos	Son créditos que tienen como garantía depósitos a plazo fijo o cuentas de ahorro.
Emergentes	Son préstamos de corta duración que se dan en caso de una emergencia, tiene garantías que puede ser prendaria o hipotecaria.

Nota: Adaptado de Corporación de Estudios para el Desarrollo (CORDES) (2018).

Requerimientos para Obtener un Préstamo

Para conocer cuáles son los requisitos que se piden al momento de solicitar un crédito en una cooperativa, se realizó una visita a diez cooperativas de la ciudad de Guayaquil, que son las que mayor número de operaciones crediticias registran a diciembre de 2018. En la tabla 8 se puede ver cuáles fueron estas cooperativas y el número de operaciones de crédito realizadas. La cooperativa de la Policía Nacional es la que más ha

otorgado créditos, seguida de Jardín Azuayo y la de Juventud Ecuatoriana Progresista (JEP) en tercer lugar.

Tabla 8
Lista de Cooperativas Visitadas

Cooperativa	Número de Operaciones de Crédito a Dic 2018
Policía Nacional Ltda.	9,730
Jardín Azuayo Ltda.	5,519
Juventud Ecuatoriana Progresista Ltda.	3,936
29 De Octubre Ltda.	2,710
Cooprogreso Ltda.	2,705
Andalucía Ltda.	2,231
De La Pequeña Empresa Biblian Ltda.	2,090
Mushuc Runa Ltda.	2,058
San Jose Ltda.	1,720
Oscus Ltda.	1,537

Nota: Adaptado del portal de estadísticas de la SEPS (2019)

Todas las cooperativas que se visitaron colocan como requisito principal para acceder a un crédito el que el solicitante sea miembro de la cooperativa y que por tanto tenga abierta y activa una cuenta de ahorros en la institución. En algunas cooperativas se puede abrir una cuenta de ahorros donde es necesario realizar un aporte inicial, el cual se conoce como encaje y aplicar de inmediato al crédito, mientras que en otras se requiere esperar un lapso de tiempo que fluctúa de 15 a 30 días.

Para que el socio de la cooperativa sea calificado como sujeto de crédito debe cumplimentar un formulario inicial en caso de ser un socio nuevo o sino actualizar los datos personales. Los datos solicitados son la dirección del domicilio, actividad económica del socio y del cónyuge, nivel de ingresos extras, bienes que posee, monto de deudas en tarjetas de crédito. También debe completar el formulario que certifica el origen lícito de los recursos, sobre todo en operaciones superiores a diez mil dólares. Debe tener un garante con capacidad para afrontar la deuda en caso de que el socio no pueda. Asimismo, se debe tener estabilidad laboral, tener bienes y en caso de no ser así que el garante sí los tenga. En la figura 8 se observa una recopilación de los requisitos solicitados para acceder a un crédito.

DOCUMENTOS PERSONALES
SOLICITUD DE CREDITO
COPIA DE CEDULA DEUDOR Y CONYUGUE A COLOR
CERTIFICADO DE VOTACION DEUDOR Y CONYUGUE A COLOR (ULTIMAS ELECCIONES)
PLANILLA DE SERVICIO BASICO (AGUA, LUZ O TELEFONO)
SOPORTE DE INGRESOS DEPENDIENTES
CERTIFICADO LABORAL (ORIGINAL Y ACTUALIZADO)
3 ROLES DE PAGO (SELLADOS)
MECANIZADO DEL IESS
SOPORTE DE INGRESOS INDEPENDIENTES
RUC O RISE (ACTUALIZADO)
DECLARACIONES IVA
DECLARACIONES DEL IMPUESTO A LA RENTA
FACTURAS DE COMPRAS
FACTURAS DE VENTAS (Si tuviese)
OTROS INGRESOS
CONTRATOS DE ARRIENDO LEGALIZADOS
SOPORTE DE JUBILACION
SOPORTE PATRIMONIAL
MATRICULA DE VEHICULO (Si tuviese)
IMPUESTO PREDIAL (Si tuviese)
ADICIONALES
FOTOS DEL NEGOCIO
INSPECCION A DOMICILIO O NEGOCIO
ESTADOS DE CUENTAS BANCARIAS Y TARJETAS DE CREDITO (Si tuviese)
GARANTE (S)

Figura 4. Requisitos para Acceder a un Crédito en Cooperativas Investigadas.

El Microcrédito en Ecuador

La aparición del Microcrédito en el Ecuador data de 1986, cuando el Gobierno Nacional de León Febres Cordero promovió la realización de préstamos dirigidos a personas de pocos recursos económicos que poseían negocios y micro emprendimientos que, dada su situación, en muchos casos de informalidad más una serie de requisitos solicitados por las instituciones financieras, no podían acceder a préstamos de la banca.

Instituciones como el Banco Nacional de Fomento, el extinto Banco la Previsora y el Banco de Loja fueron los primeros en otorgar microcréditos, los cuales lograron colocar casi un millón de dólares en la siguiente década. Por otro lado, la banca privada no otorgaba ese tipo de crédito sobretodo porque debido a los montos pequeños de los créditos, no se compensaban los costos administrativos y en consecuencia no tenían una rentabilidad atractiva. Es así que la banca privada se mantenía alejada de este sector hasta

el punto de instalar ventanillas aisladas para atender a las personas de bajos recursos o vendedores ambulantes quienes frecuentemente eran los que solicitaban microcréditos.

La situación de alejamiento de la banca privada respecto a los microcréditos continuó hasta inicios de la década del 90. En 1992, el gobierno que seguía empeñado en apoyar a micro empresarios decidió convertir a la Corporación Financiera Nacional (CFN) de banca de primer piso a segundo piso, esto es que iba a disponer de un fondo proporcionado por el Gobierno para el desarrollo del sector en particular.

Con el pasar de los años y debido a la intensa demanda de microcréditos, los bancos dirigieron sus ojos a este sector desatendido y comenzaron a ofrecer alternativas para obtener un crédito. No obstante, los requisitos solicitados y las altas tasas de interés constituyeron un problema para los micro empresarios nacientes, muchos de ellos no cumplían los requisitos y aún no tenían un capital suficiente para afrontar los pagos de la deuda. En este contexto, la aparición en escena de las Cooperativas hizo que este sector se volcará hacia este tipo de instituciones cuyo enfoque estaba más en beneficio del socio de la cooperativa que en generar una alta rentabilidad.

En la actualidad, los micro empresarios tienen varias alternativas para obtener financiamiento: instituciones financieras públicas, privadas y cooperativas. A continuación, se utilizarán datos estadísticos proporcionados por la Superintendencia de Bancos en su página web para describir la situación actual del microcrédito en Ecuador en relación a las operaciones de crédito efectuadas por la banca pública y la banca privada. Respecto a las cooperativas, la descripción se hará considerando los datos estadísticos extraídos de la página WEB de las SEPS.

Microcrédito en la Banca Privada

En la tabla 9 se puede observar el volumen de crédito dado por la banca privada en el periodo 2016 a noviembre de 2018, como se puede ver el destino de crédito más importante ha sido el comercial prioritario corporativo, crédito que otorga a empresas con ventas anuales mayores a los cinco millones de dólares y se brindan con la finalidad de que adquieran bienes o servicios para realizar sus actividades productivas y comerciales. El comercial prioritario Pymes se ubica en segundo lugar con un volumen de crédito de casi 2.500 millones de dólares en el 2018, estos son créditos que se dan a compañías que venden anualmente entre cien mil a 1 millón.

El Microcrédito aparece en séptimo lugar, con un volumen de 882.9 millones de dólares. El Microcrédito puede ser minorista, de acumulación simple o de acumulación ampliada dependiendo del monto solicitado. En microcréditos minorista el monto solicitado en el préstamo es inferior a \$1,000, en el de acumulación simple está en el rango de 1,000 hasta 10,000 y en el ampliada supera los 10,000. De los tres tipos de Microcrédito, el minorista es el que recibe menores montos de la banca privada, de enero a noviembre de 2018 recibió 57.6 millones de dólares en comparación a 589 y 882 que fueron dados a los Microcréditos de acumulación simple y ampliada.

Tabla 9

Monto de Crédito Otorgado en los Bancos Privados en Ecuador (Millones de Dólares)

Tipo de Crédito	2016	2017	Ene. - Nov. 2018	Total general
Comercial Prioritario Corporativo	13,797.9	12,887.7	13,891.8	40,577.4
Comercial Prioritario Pymes	1,976.7	2,261.9	2,471.1	6,709.7
Consumo Prioritario	1,896.6	2,183.2	2,330.0	6,409.8
Comercial Prioritario Empresarial	1,927.2	2,160.2	2,173.0	6,260.3
Comercial Ordinario	1,160.2	1,535.2	1,639.6	4,335.0
Productivo Corporativo	552.7	1,044.5	896.6	2,493.7
Microcrédito De Acumulación Ampliada	313.4	299.6	882.9	1,495.8
Inmobiliario	437.7	575.8	591.1	1,604.6
Microcrédito De Acumulación Simple	1,071.6	1,169.2	589.8	2,830.5
Consumo Ordinario	146.4	227.8	272.2	646.3
Productivo Empresarial	106.9	209.1	235.5	551.5
Vivienda Interés Publico	90.9	142.9	163.4	397.2
Productivo Pymes	82.0	120.1	159.7	361.9
Microcrédito Minorista	63.8	72.1	57.6	193.6
Educativo	41.8	57.9	48.8	148.5
Inversión Publica	0.3	0.0	0.0	0.3
Microcrédito	0.0	4.5	0.0	4.5
Consumo	0.0	0.0	0.0	0.0
Total general	23,666.1	24,951.6	26,403.1	75,020.8

Nota. Adaptado de Superintendencia de Bancos (2019)

En la figura 9 se puede ver la composición por tipo de crédito proveniente de la banca privada en el periodo enero a noviembre de 2018 en el Ecuador, se refleja que la mayor parte de los préstamos se enfocan al crédito comercial, un 76%. El siguiente crédito con preferencia por la banca privada es el de consumo con un 10%. En tercer lugar, se ubica el microcrédito con un 6% seguido del productivo con un 5%.

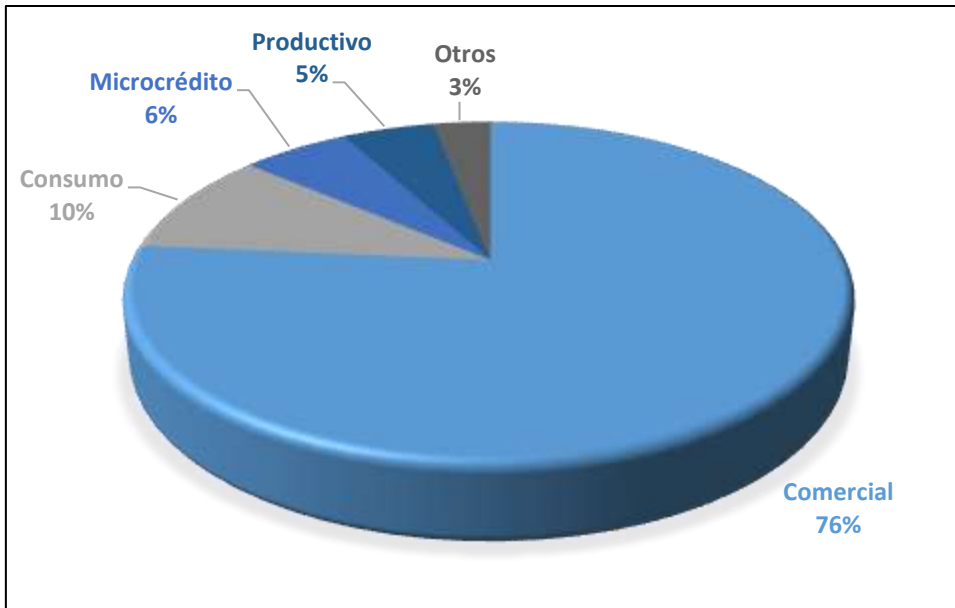


Figura 9. Composición por Tipo de Crédito Ene – Nov 2018.

Al desglosar la información por tipo de Microcrédito, se puede notar en la figura 10 un aumento del Microcrédito de acumulación ampliada, el mismo que pasa de 313 millones de dólares en el 2016 a 883, un crecimiento de 82% en este tipo de préstamos cuyos montos superan los 10,000 dólares. En cambio, el Microcrédito minorista se ha mantenido relativamente estable y en bajos montos si lo comparamos con los otros tipos de Microcréditos.

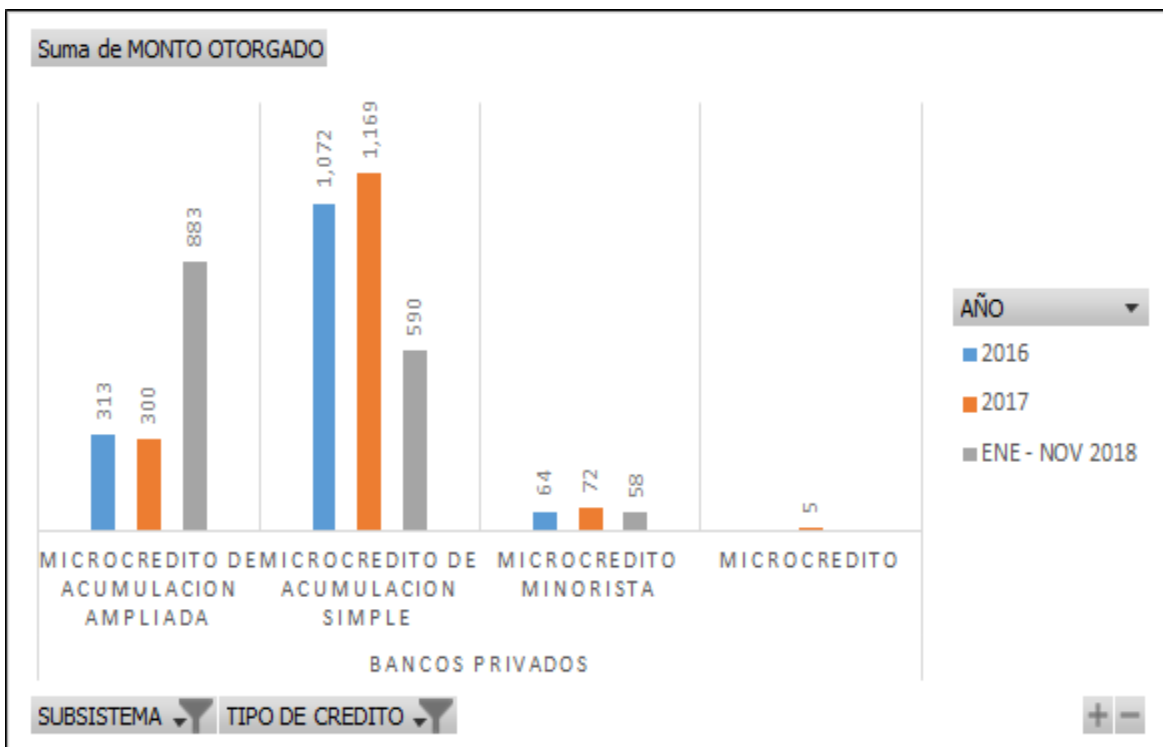


Figura 10. El Microcrédito en la Banca Privada (Millones de Dólares), periodo 2016 – nov. 2018. Adaptado de Superintendencia de Bancos (2019).

En el Ecuador, el Microcrédito alcanzó un valor de 1,530 millones de dólares en el periodo enero a noviembre de 2018, las cinco instituciones bancarias que más otorgaron este tipo de créditos fueron el Banco del Pichincha, Solidario, Guayaquil y D-Miro y Visionfund. En conjunto suman aproximadamente un 88% del Microcrédito dado en el periodo citado. Ver la tabla 10.

Tabla 10

Ranking de Instituciones que han Otorgado Microcréditos en Ecuador (Millones de Dólares)

Institución Bancaria	2016	2017	Ene. - Nov. 2018	Total general
Pichincha	748.9	842.5	824.7	2,416.1
Solidario	270.5	261.7	269.3	801.5
Guayaquil	79.6	82.7	99.4	261.7
D-Miro S.A.	75.9	75.3	76.6	227.8
Visionfund	46.4	63.7	72.7	182.8
Finca	41.8	56.5	60.2	158.6
Bancodesarrollo	47.3	53.0	36.7	136.9
Procredit	67.0	28.7	22.8	118.5
Loja	17.9	21.5	19.8	59.2
Coopnacional	24.0	32.2	19.0	75.2
Produbanco	8.9	8.9	9.6	27.5
Pacifico	0.1	1.7	5.7	7.5
Machala	5.1	4.4	5.1	14.7
Comercial De Manabi	4.4	4.5	4.6	13.5
Internacional	3.2	4.0	1.9	9.1
Austro	4.1	2.3	1.7	8.2
Litoral	0.1	0.4	0.2	0.8
Amazonas	0.2	0.0	0.2	0.4
Delbank	0.9	0.5	0.1	1.5
Capital	2.3	0.8	0.0	3.2
Total general	1,448.8	1,545.4	1,530.3	4,524.5

Nota. Adaptado de Superintendencia de Bancos (2019)

En Guayaquil, de acuerdo a la tabla 11, los bancos que más brindaron Microcréditos fueron el Solidario en primer lugar, seguido de D-Miro, Pichincha,

Coopnacional y Guayaquil, los cinco bancos antes mencionadas representaron un total de 88.3% del total de Microcrédito concedido en Guayaquil.

Tabla 11

Ranking de Instituciones que han Otorgado Microcréditos en Guayaquil (Millones de Dólares)

Institución Bancaria	2016	2017	Ene. Nov. 2018	Total general
Solidario	62.4	55.0	56.1	173.6
D-Miro S.A.	47.1	45.1	42.7	134.9
Pichincha	35.2	43.7	42.1	121.0
Coopnacional	22.0	30.0	17.6	69.6
Guayaquil	13.0	13.1	12.9	39.0
Finca	7.4	9.7	11.2	28.3
Produbanco	2.7	2.7	3.3	8.7
Machala	1.4	2.1	2.5	6.0
Pacifico	0.0	0.4	1.9	2.3
Bancodesarrollo	0.0	0.2	1.7	1.9
Procredit	4.4	1.9	1.0	7.3
Internacional	0.5	0.8	0.6	2.0
Austro	0.5	0.2	0.2	0.9
Litoral	0.1	0.3	0.2	0.5
Delbank	0.6	0.3	0.1	1.0
Amazonas	0.1	0.0	0.0	0.2
Comercial De Manabi	0.0	0.0	0.0	0.1
Capital	0.4	0.1	0.0	0.5
Total general	198.0	205.7	194.1	597.8

Nota. Adaptado de Superintendencia de Bancos (2019)

Microcrédito en las Instituciones Financieras Públicas

En el caso de las instituciones financieras públicas, el tipo de crédito que más se otorga, al igual que en la banca privada, también es comercial. Sin embargo, es el crédito comercial prioritario empresarial, es decir, aquel que se da a empresas que venden anualmente entre 1 a 5 millones de dólares. En el periodo enero a noviembre de 2018 se dieron 618,5 millones de dólares a este tipo de crédito. En segundo y tercer lugar y en esto sí hay diferencia con la banca privada, aparece el Microcrédito de acumulación

ampliada y simple con montos de 446,2 y 343 millones de dólares. El Microcrédito minorista tiene un volumen de 32,1 millones dólares en el periodo enero a noviembre de 2018. Ver tabla 12.

Tabla 12

Monto de Crédito Otorgado por Instituciones Financieras Públicas (Millones de Dólares)

Tipo de Crédito	2016	2017	Ene. - Nov. 2018	Total general
Comercial Prioritario Empresarial	85.8	216.1	618.5	920.4
Microcrédito De Acumulación Ampliada	250.5	388.9	446.2	1,085.5
Microcrédito De Acumulación Simple	236.1	353.4	343.0	932.5
Comercial Prioritario Corporativo	310.4	440.8	254.7	1,005.9
Inversión Publica	188.3	313.7	115.4	617.4
Comercial Prioritario Pymes	75.7	74.7	89.9	240.3
Productivo Corporativo	77.8	74.5	73.2	225.5
Productivo Empresarial	36.7	54.6	61.3	152.7
Productivo Pymes	23.5	38.1	51.1	112.7
Microcrédito Minorista	44.5	38.9	32.1	115.5
Consumo Prioritario	2.4	8.2	12.7	23.4
Comercial Ordinario	0.0	0.0	0.1	0.1
Consumo Ordinario	0.0	0.0	0.0	0.0
Total General	1,332.0	2,001.9	2,098.2	5,432.1

Nota. Adaptado de Superintendencia de Bancos (2019)

En la figura 11 se puede observar que el enfoque de las instituciones financieras públicas es notoriamente distinto al de la banca privada, se puede ver un enfoque más social al notar que el Microcrédito es el segundo tipo de crédito en importancia, únicamente el comercial lo supera con un 46% de participación al 2018.

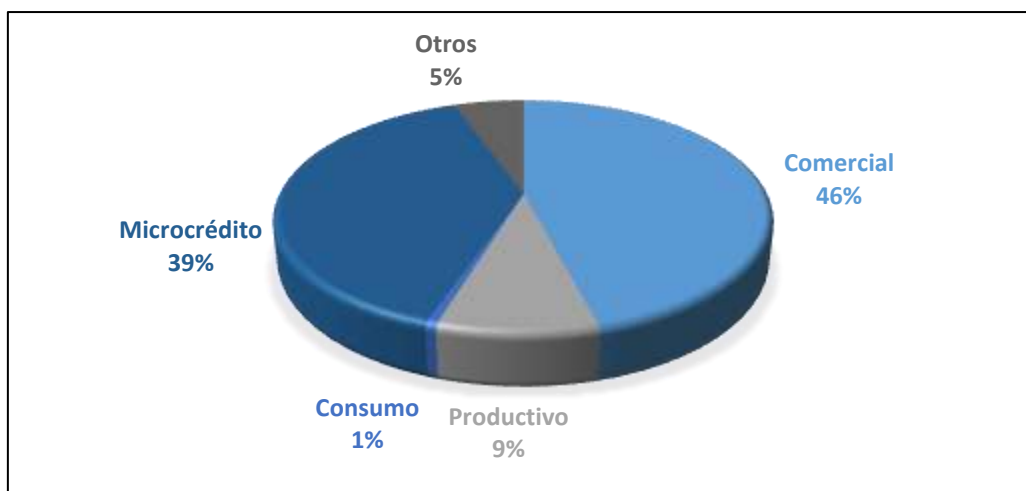


Figura 11. Composición por Tipo de Crédito en Instituciones Financieras Públicas, periodo Ene – Nov 2018.

En la figura 12, se muestra el comportamiento de los distintos tipos de Microcréditos en el periodo 2016 a noviembre 2018. El Microcrédito de acumulación ampliada ha crecido desde el 2016 al pasar de 251 millones de dólares a 446, un aumento de 77.6%. El Microcrédito de acumulación simple tiene un volumen ligeramente inferior al del 2017 pero esto puede deberse a que la información completa del 2018 aún no está disponible en el portal estadístico de la SEPS. El Microcrédito minorista se mantiene estable en los últimos tres años.

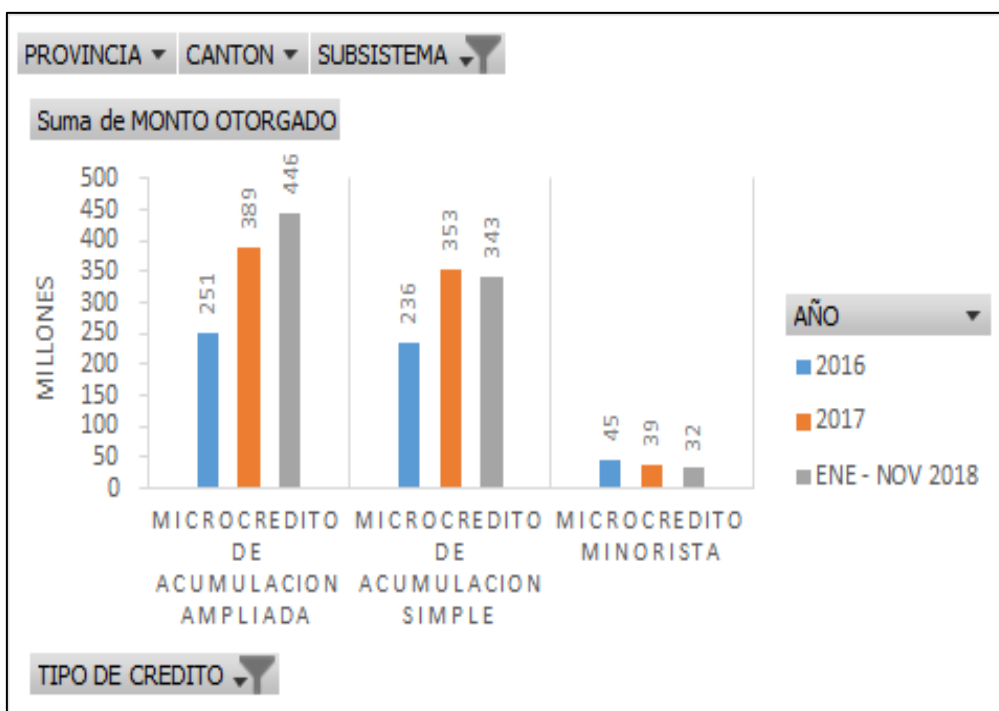


Figura 12. El Microcrédito en las Instituciones Financieras Públicas (Millones de Dólares), periodo 2016 – nov. 2018. Adaptado de Superintendencia de Bancos (2019).

En los datos que se muestran en la tabla 13 se puede ver que básicamente hay dos instituciones financieras públicas que los conceden: BanEcuador y Corporación Financiera Nacional (CFN). BanEcuador es la entidad que más otorga Microcréditos, se puede ver que el volumen de crédito colocada por esta entidad va en aumento desde 418 millones de dólares en el 2016 a 814.4 en el 2018. BanEcuador se ha centrado en los microcréditos de acumulación ampliada con un total de 439 millones seguido del microcrédito de acumulación simple con 343 millones. El microcrédito minorista representa 32 millones de dólares para el mismo banco.

CFN ha dado casi 7 millones de dólares en el periodo enero a noviembre de 2018 y se centra en los Microcréditos de acumulación ampliada.

Tabla 13

Ranking de Instituciones Financieras Públicas que han Otorgado Microcréditos en Ecuador (Millones de Dólares)

Instituciones Financieras Públicas	2016	2017	Ene - Nov. 2018	Total general
BanEcuador B.P.	418.0	775.2	814.4	2,007.5
Microcrédito De Acumulación Ampliada	201.6	382.9	439.3	1,023.8
Microcrédito De Acumulación Simple	190.5	353.4	343.0	886.8
Microcrédito Minorista	25.9	38.9	32.1	96.8
Corporación Financiera Nacional	13.3	6.0	6.9	26.2
Microcrédito De Acumulación Ampliada	13.3	5.9	6.9	26.1
Microcrédito De Acumulación Simple	0.0	0.0	0.0	0.1
Banco Nacional De Fomento	99.9	0.0	0.0	99.9
Microcrédito De Acumulación Ampliada	35.6	0.0	0.0	35.6
Microcrédito Minorista	18.7	0.0	0.0	18.7
Microcrédito De Acumulación Simple	45.6	0.0	0.0	45.6
Total General	531.2	781.1	821.3	2,133.5

Nota. Adaptado de Superintendencia de Bancos (2019)

En Guayaquil, BanEcuador se mantiene en primer lugar respecto a la concesión de Microcréditos, dio un total de 20.2 millones de dólares para esta finalidad. El mayor porcentaje corresponde al tipo acumulación simple, luego acumulación ampliada y finalmente el Microcrédito minorista. Ver la tabla 14.

Tabla 14

Ranking de Instituciones Financieras Públicas que han Otorgado Microcréditos en Guayaquil (Millones de Dólares)

Instituciones Financieras Públicas	2016	2017	Ene - Nov. 2018	Total general
BanEcuador B.P.	11.3	18.3	20.2	49.8
Microcrédito De Acumulación Simple	6.5	10.2	10.4	27.1
Microcrédito De Acumulación Ampliada	3.5	6.2	7.9	17.6
Microcrédito Minorista	1.3	2.0	1.9	5.2
Corporación Financiera Nacional	5.5	1.7	0.6	7.9
Microcrédito De Acumulación Ampliada	5.5	1.7	0.6	7.8
Microcrédito De Acumulación Simple	0.0	0.0	0.0	0.0
Banco Nacional De Fomento	3.5	0.0	0.0	3.5
Microcrédito De Acumulación Ampliada	0.2	0.0	0.0	0.2
Microcrédito Minorista	1.1	0.0	0.0	1.1
Microcrédito De Acumulación Simple	2.3	0.0	0.0	2.3
Total general	20.3	20.1	20.9	61.3

Nota. Adaptado de Superintendencia de Bancos (2019)

Microcrédito en las Cooperativas de Ahorro y Crédito

En esta sección se revisan la situación respecto al Microcrédito ofrecido por las Cooperativas de Ahorro y Crédito del segmento 1 y 2. Cabe mencionar que se consideran Cooperativas de Segmento 1 a aquellas con activos que superan los 80 millones de dólares y del Segmento 2 a las que tienen activos entre 20 a 80 millones. Cuando se revisa la situación de las instituciones que forman parte de la Economía Popular y Solidaria tales como las Cooperativas de Ahorro y Crédito, se puede ver en la tabla 15 un cambio de enfoque respecto al sector de la banca privada y también público. El mayor volumen de crédito está destinado al consumo prioritario, este tipo de crédito se refiere al que se da a los individuos para la adquisición de bienes, servicios o gastos que no estén relacionadas con una actividad productiva. En el 2018 se dio 2,884 millones de dólares en esta clase de crédito. En segundo lugar, se encuentra el Microcrédito de acumulación ampliada seguido del de acumulación simple.

Tabla 25

Monto de Crédito Otorgado por las Cooperativas de Crédito y Ahorro – Segmento 1 y 2 (Millones de Dólares)

Tipo de Crédito	Mar. - Dic. 2016	2017	2018
Consumo Prioritario	1,360.6	2,217.0	2,884.8
Microcrédito De Acumulación Ampliada	498.6	829.4	1,201.3
Microcrédito De Acumulación Simple	666.0	802.3	927.9
Consumo Ordinario	124.2	295.6	359.8
Inmobiliario	66.1	178.5	357.3
Comercial Prioritario Pymes	141.6	198.6	267.3
Comercial Prioritario Corporativo	10.7	23.4	102.0
Microcrédito Minorista	57.9	81.0	80.3
Comercial Prioritario Empresarial	12.4	24.3	30.6
Productivo Pymes	1.4	5.1	3.9
Comercial Ordinario	0.6	1.2	2.0
Vivienda Interés Público	0.0	0.0	0.6
Productivo Empresarial	0.3	0.0	0.4
Educativo	0.0	0.1	0.2
Productivo Corporativo	0.4	0.2	0.0
Vivienda Interés Público	0.0	0.5	0.0
Total General	2,941.0	4,657.2	6,218.4

Nota. Adaptado de Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2019)

En la figura 13, se visualiza que la Cooperativas de Ahorro y Crédito enfocan el crédito hacia los préstamos de consumo, en el año 2018, el 52,1% de los créditos fueron de consumo, el 35,5% Microcréditos, el 6,4% comercial y 5,8% inmobiliario.

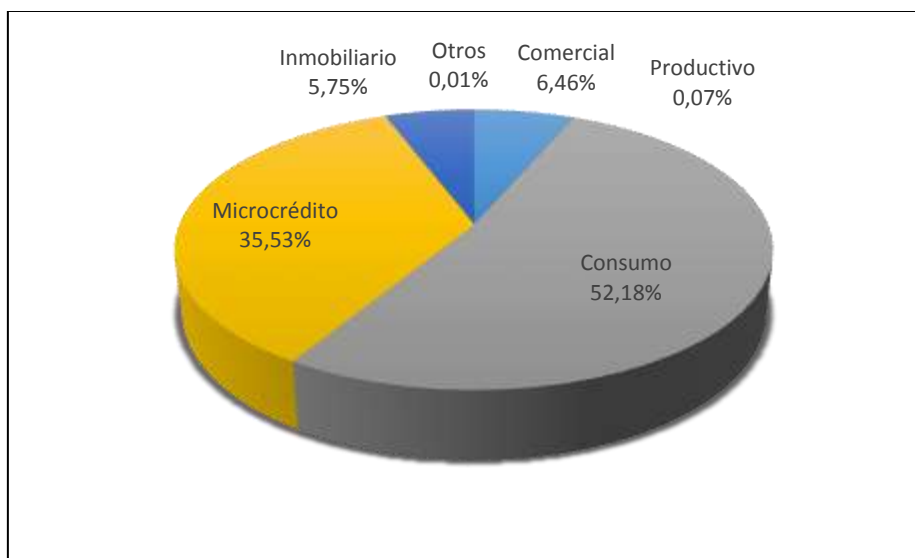


Figura 53. Composición por Tipo de Crédito en Cooperativas de Ahorro y Crédito Segmento 1 y 2, año 2018.

En la tabla 16 se muestra el volumen de crédito otorgado por las Cooperativa a los distintos tipos de Microcrédito, se puede ver un crecimiento de todos los tipos de Microcréditos. El mayor crecimiento porcentual se da en el Microcrédito de acumulación ampliada con un 36,9% seguido del Microcrédito minorista con un 35,3%.

Tabla 16

Volumen de Microcréditos en Guayaquil Cooperativas Segmento 1 y 2 (Millones de Dólares)

Detalle	Mar. - Dic. 2016	2017	2018
Microcrédito De Acumulación Ampliada	10.7	25.7	35.2
Microcrédito De Acumulación Simple	14.6	19.1	24.3
Microcrédito Minorista	0.9	1.7	2.3
Total General	26.2	46.5	61.7

Nota. Adaptado de Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2019)

Las ocho Cooperativas que más ofrecen Microcréditos se pueden ver en la tabla 17. El primer lugar está ocupado por la Cooperativa Juventud Ecuatoriana Progresista (JEP) que colocó 20,6 millones dólares en el 2018. Las ocho Cooperativas de la tabla 17, representaron un porcentaje de 91.4% respecto al total del Microcrédito colocado.

Tabla 17

Microcrédito por Cooperativas en Guayaquil Segmento 1 y 2 (Millones de Dólares)

Cooperativa	2018
Juventud Ecuatoriana Progresista Ltda.	20.6
Fernando Daquilema	16.6
Oscus Ltda.	5.1
Cooprogreso Ltda.	4.7
Jardín Azuayo Ltda.	4.3
29 De Octubre Ltda.	1.9
Policía Nacional Ltda.	1.7
Construcción Comercio y Producción Ltda.	1.4
Total	56.4

Nota. Adaptado de Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2019)

En la tabla 18 se puede observar el Microcrédito solicitado por actividad económica. La gran mayoría de Microcréditos, están relacionados a actividades de transporte, almacenamiento y comercio, en conjunto representan un 73,2% de los Microcréditos. La industria manufacturera ocupa el tercer lugar con volumen de Microcrédito de 3,8 millones de dólares.

Tabla 18

Microcrédito por Actividad Económica Cooperativas Segmento 1 y 2 (Millones de Dólares)

Actividad Económica	2018
Transporte y Almacenamiento	22.8
Comercio Al Por Mayor y Al Por Menor; Reparación De Vehículos Automotores y Motocicletas	22.4
Industrias Manufactureras	3.8
Actividades De Servicios Administrativos y De Apoyo	3.7
Actividades Profesionales, Científicas y Técnicas	1.9
Otras Actividades De Servicios	1.7
Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca	1.7
Actividades De Alojamiento y De Servicio De Comidas	1.5
Enseñanza	0.8
Actividades De Atención De La Salud Humana y De Asistencia Social	0.4
Información y Comunicación	0.3
Construcción	0.3
Artes, Entretenimiento y Recreación	0.1
Actividades Financieras y De Seguros	0.1
Consumo - No Productivo	0.1
Total General	61.7

Nota. Adaptado de Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2019)

El Emprendimiento en Ecuador

El Global Entrepreneurship Monitor (GEM) es el punto de referencia para estudiar el emprendimiento en todo el mundo. Consiste en un estudio que se realiza en más de 100 países desde 1999, su propósito es evaluar los niveles de emprendimiento. En la actualidad, la investigación es coordinada por la GEM que a su vez es patrocinada por la Universidad del Desarrollo de Chile, el Tecnológico de Monterrey, el Babson College y la Universidad Abdul Razak. El GEM es útil porque identifica los aspectos que podrían ser clave para elevar los niveles de emprendimiento en un país (Lasio, Ordeñana, Caicedo, Samaniego, & Izquierdo, 2017).

Los últimos resultados disponibles respecto al emprendimiento en Ecuador datan del año 2017, el estudio fue realizado a 2,060 individuos y 37 expertos nacionales. Los principales resultados se mencionan a continuación:

- En el 2017, 3 millones de personas iniciaron un negocio o tenían uno con menos de 4 años de antigüedad.
- La edad promedio del emprendedor en Ecuador es de 36 años y normalmente proviene de familias con un ingreso mensual promedio inferior a \$750.
- Una tercera parte de los emprendedores tiene un empleo adicional a su negocio.
- En relación al clima para emprender, los expertos encuestados señalaron que hay avances positivos en el país respecto al acceso a infraestructura física, educación y formación superior. En la parte negativa, mencionan la falta de políticas públicas destinadas al apoyo del emprendedor, así como el acceso a financiamiento. De hecho, en el apoyo financiero, el Ecuador obtiene un puntaje en la evaluación de 3.15 inferior al promedio regional donde Chile tiene el valor más alto con 3.62.

Programas de Financiamiento para Emprendedores en el País (57)

Existen programas específicos que apoyan al emprendedor con formación profesional, construcción del plan de negocios e incluso financiamiento. A continuación, en la figura 14 se indican los principales programas en el Ecuador, la mayor parte de ellos son impulsados por el sector público.



Figura 14. Programas Públicos y Privados de Ayuda al Emprendedor. Adaptado de Montero (2017).

El Emprendimiento y el Cooperativismo

El emprendimiento empresarial es un proceso basado en la iniciativa de un individuo o grupo de ellos, con el propósito de llevar a cabo un proyecto de negocio generador de ingresos. Este tema despertó el interés de muchos autores en el siglo pasado asociado en especial la actividad emprendedora y al crecimiento económico. La naturaleza de la relación se basa en el conocimiento como factor determinante, ya que se atribuye al emprendedor la capacidad de transformarlo en conocimiento con valor económico, convirtiéndolo en engranaje indispensable en la economía moderna.

En el estudio realizado por el Banco Mundial (2014) se definen a los emprendedores de éxito como los individuos que tienen la capacidad de transformar una idea en iniciativa rentable. En este proceso están presentes talentos especiales: capacidad para innovar, desarrollar o introducir nuevos productos, o explorar nuevos mercados. Junto a estas acompañan otras habilidades como: liderazgo, organizar tareas priorizando la eficiencia productiva y dar uso óptimo al empleo de los recursos.

En la medida que se quiera relacionar el emprendimiento y cooperativismo, se debería recurrir a la visión de Joseph Alon Schumpeter (1888-1950), en su obra

“Capitalismo, Socialismo y Democracia” (1934), sobre el empresariado como función económica y analizar los puntos en común o las áreas compartidas, enfocados en el fenómeno de los emprendimientos colectivos.

Como consecuencia se analizará las investigaciones y políticas que provienen de la conexión entre cooperativismo y empresariado. Una justificación que permite argumentar que el fortalecimiento empresarial, es una reformulación de la misión tradicional del cooperativismo donde varían las circunstancias y demandas. Se debe recurrir a la interpretación de los ciclos económicos dentro del desarrollo del capitalismo, del cual Schumpeter, define como un sistema generador de cambios cualitativos, que no se distribuyen de manera regular a lo largo del tiempo, lo hace a ritmo disparejo, en forma discontinua y ondulatoria, para el corto y largo plazo.

Esta cadencia da origen a la teoría del emprendedor y las innovaciones. La acción innovadora del emprendedor da la razón de ser del desarrollo económico y justifica la falta de regularidad en la aparición periódica en bandadas, que el mencionado autor responde de manera muy simple “exclusivamente por el hecho de que la aparición de uno o más emprendedores facilita la de otros, y éstos a su vez la de los nuevos grupos, cada vez en mayor número” Podría afirmarse, también que la periodicidad se corresponde con la madurez del conocimiento sobre el descubrimiento de un principio científico y su aplicación técnica en la práctica, como ha sido el caso de las computadoras personales o de los aparatos de telefonía móvil o una nueva manera de desarrollar un mercado a través de las franquicias u otorgamiento de licencias de fabricación, que de pronto cambian la fisonomía de los negocios, volviéndose viral o por bandadas.

Schumpeter no describe una forma determinada de emprendedor, solamente lo llama así; para él, el empresario es aquella persona que tiene capacidad e iniciativa para proponer y realizar nuevas combinaciones de medio de producción; no es aquel inversionista propietario del capital, ni el gestor de la constitución de una empresa; también, se puede recurrir a algunas definiciones de importantes autores para describirlo. El emprendimiento puede ser individual o colectivo siempre que esté basado en acciones innovadoras, la forma de emprendedor debe definirse por otros parámetros según el objetivo de desarrollo que la sociedad que lo contenga se propone.

Como ya quedara expresado en ítems anteriores, las características principales del cooperativismo fueron determinadas en el siglo XIX en Rochdale, Inglaterra, cuando un

grupo de 28 trabajadores fueron separados de sus puestos por solicitar mejoras laborales. A través de una serie de reuniones decidieron unir sus esfuerzos, conocimientos y recursos para resolver su problema de desocupación. El grupo inicial lo componían entre otros: un sastre, un sombrerero, un vendedor ambulante, un mecánico, un clasificador de maderas y un almacenista. Reunieron 28£ y decidieron abrir una pequeña tienda y con el tiempo lograron poseer una modesta fábrica.

Esta iniciativa despertó el interés de diversos grupos dentro de Europa, como en Alemania donde se organizaron las Cajas Raiffeissen, destinada a prestar servicios de ahorro y crédito a los pequeños agricultores. En la actualidad es incesante el crecimiento de las cooperativas y la motivación es la misma que en su génesis: la ayuda mutua. Las cooperativas ponen su acento en la resolución de problemáticas sociales, pero como afirma Stryjan (1999) las compañías o empresas tienen también responsabilidades sociales y las asumen, por lo cual afirma que hay muchas áreas de acción o elementos que son compartidas.

Los cooperativistas fundadores, encajan perfectamente en el concepto de Schumpeter, de emprendedor, como aquellos que toman acciones innovadoras que tienen una incidencia positiva en el desarrollo económico tanto nacional como local, y surge inmediatamente un efecto de demostración, como ejemplo se puede citar lo ocurrido en toda Europa, que luego de Rochdale, se generó una bandada de emprendedores cooperativistas en diferentes áreas de la economía como la financiera, industrial o de servicios.

Se han desarrollado largas discusiones si las organizaciones colectivas son capaces de generar innovación, que para algunos teóricos son privativas del individuo, pero no hay una fundamentación teórica, ni experimental que demuestre que esto es así (Stryjan, 1999). Otra discusión presente, cuando se hace referencia al cooperativismo, es que tratan de identificarlo con diversas formas ideológicas por lo general de izquierda y atribuyen que su creación es alentada por las mismas.

Estas suposiciones quedan sin fundamento cuando se analiza el proceso de formación de una cooperativa donde se pone de manifiesto que los miembros fundadores comparten una suerte de prehistoria común, que caracteriza, delimita y consolida el círculo de potenciales participantes. Por lo tanto, la confianza tiene una importancia real y deja de ser una probabilidad y pasa a formar parte de la dinámica grupal.

Históricamente comprobable a través del anecdotario que rodea la creación de las cooperativas sea la de Rochdale o la de Mondragón o cualquier otra. Los orígenes de las cooperativas son altamente diversos, provienen de grupos de estudios, de agricultores, de artesanos, de intelectuales, de actores y de muchos otros colectivos que tratan de dar solución a una problemática común.

Marco Conceptual

En este punto se colocan los conceptos que se consideran fundamentales para la lectura de esta investigación. En este caso se expondrán los conceptos de microcrédito, microemprendimiento y microfinanzas.

- **Microcrédito:** son créditos concedidos para promover los negocios pequeños o micro negocios. El monto negociado en un Microcrédito es pequeño es comparación a otros tipos de crédito. En esta clase de crédito, la amortización suele hacerse mediante pagos pequeños incluso semanales. El microcrédito debe ser una alternativa viable para aquellos que no puedan acceder a créditos otorgados por el sistema bancario tradicional (García, Zapata , Valtierra, & Garza, 2014).
- **Microemprendimiento:** empresa de tamaño pequeño que normalmente surge de un emprendedor que normalmente se encarga de su administración. El calificativo de micro se da porque está compuesta de poco personal y demanda una pequeña inversión para iniciar la empresa. A las personas que colocan este tipo de negocio se les suele denominar microempresario o microemprendedores (Espinoza, 2015).
- **Microfinanzas:** prestación de servicios financieros a personas con bajos ingresos mediante créditos, ahorro, modalidades de seguros. El servicio distintivo de las microfinanzas es el microcrédito (Choque & Mamani, 2017).

Marco Legal

En el marco legal se indican las leyes y normativas que tienen estrecha relación con esta investigación. En este proyecto se considera a la Constitución Política del Ecuador, El Plan Nacional de Desarrollo y la Ley de la Economía Popular y Solidaria. En la tabla 19 se señalan los cuerpos legales, el artículo relacionado al objeto de estudio y una breve descripción.

Tabla 39
Marco Legal

Cuerpo Legal	Descripción
<p>Constitución Política de Ecuador (Art. 283, 284,302,304 y 306)</p>	<p>Los artículos hacen mención a que el sistema económico debe ser social y solidario y se debe garantizar una distribución equitativa del ingreso y riqueza nacional. Asimismo, el Estado buscará la forma de que el sistema económico y financiero opere con eficiencia.</p>
<p>Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021. (Objetivo 4: Consolidar la sostenibilidad del Sistema Económico, Social y Solidario...)</p>	<p>El Gobierno promueve el acceso de la población a los productos y servicios financieros para lograr la inclusión financiera, de esta manera se impulsa el desarrollo de distintos programas que apoyen al emprendedor y financien sus iniciativas.</p>
<p>Ley de Economía Popular y Solidaria (Art- 311)</p>	<p>Indica que el sector financiero popular y solidario se compondrá de cooperativas de ahorro y crédito, entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales, cajas de ahorro y que las iniciativas de servicios del sector financiero popular y solidario y de las micro, pequeñas y medianas unidades productivas, recibirán un tratamiento diferenciado y preferencial del Estado, en la medida en que impulsen el desarrollo de la economía popular y solidaria.</p>

Capítulo II

Metodología

En este capítulo se describe la metodología que se utilizó para efectuar la presente investigación respecto al diseño, tipo, técnicas de investigación empleadas, explicación de la encuesta a usar, así como la determinación del tamaño muestral.

Diseño de la Investigación

En este proyecto se utilizó la investigación exploratoria y descriptiva. De acuerdo a Baena (2014) la investigación exploratoria busca adquirir un mayor conocimiento sobre un tema con el propósito de definir planteamientos o hipótesis. Bajo esta línea, el método exploratorio se ve reflejado en esta investigación mediante la obtención de datos a través de encuestas dirigidas a micro emprendedor en relación a las condiciones de financiamiento y otros aspectos que enfrentaron al iniciar su negocio. La investigación además es descriptiva porque mediante el análisis de los datos de las encuestas representa en tablas y figuras la situación de los micros emprendedores en cuanto a la obtención de recursos para financiar sus operaciones.

Tipo de Investigación

La investigación realizada en el presente estudio fue de campo y se efectuó a través de encuestas porque es un instrumento valioso para recopilar información del fenómeno o realidad que se va a investigar. Además, se aplicó el método inductivo, el cual según Cruz, Olivares & González (2014) es aquel que extrae conclusiones generales a partir del análisis de casos particulares, lo cual se evidencia en esta investigación donde se tomó una muestra de micro emprendedores a fin de extrapolar la problemática de financiamiento a nivel general.

Técnicas e Instrumentos de Investigación

Técnicas de Investigación

En esta investigación se utilizó como técnica la encuesta. De acuerdo a Lenin (2014) la encuesta es una técnica fundamental para la recolección de información a través de un conjunto de interrogantes bien diseñadas que garanticen la fiabilidad y calidad de la información recogida, información que puede ser procesada mediante métodos cuantitativos que consideren determinado nivel de confianza y tamaño de error en la muestra.

Instrumentos de Investigación: Encuestas

Para la obtención de la información necesaria para esta investigación se diseñó una encuesta estructurada en dos partes, la primera trata de la recolección de los datos generales del encuestado y la segunda sobre aspectos específicos del negocio y financiamiento.

En la sección de datos generales se recoge la información general del encuestado tales como el género, edad, edad a la cual inició su negocio y nivel de educación. Estas variables son importantes porque permiten relacionar estos aspectos generales con alguno más específicos, por ejemplo, saber si existe alguna relación entre la edad a la inició el negocio versus problemas de financiamiento o también el nivel de educación y su relación con la obtención de los recursos financieros para iniciar el negocio. La segunda sección de la encuesta contiene preguntas más direccionadas al tema de estudio de la investigación, se indaga acerca del tipo de negocio que se emprendió, los obstáculos que tuvo al iniciar, el monto de capital inicial requerido y el financiamiento. En los apéndices A y B se muestran las preguntas de la encuesta.

Población y Muestra

Población

Tabla 20
Parroquias Urbanas de la Ciudad de Guayaquil

Parroquia	Población (Millones)	Porcentaje
Ayacucho	11,976	0.6%
Bolívar - SAGRARIO	9,149	0.5%
Carbo - Concepción	13,462	0.7%
Febres Cordero	341,334	17.2%
García Moreno	60,255	3.0%
Letamendi	101,615	5.1%
9 de Octubre	6,680	0.3%
Olmedo - San Alejo	9,516	0.5%
Roca	7,296	0.4%
Rocafuerte	8,761	0.4%
Sucre	15,071	0.8%
Tarqui	835,486	42.1%
Urdaneta	25,323	1.3%
Ximena	500,076	25.2%
Chongón	39,379	2.0%
Total	1,985,379	100.0%

Nota. Adaptado de INEC (2010)

Para el presente estudio, se consideró como población a los micros empresarios de la ciudad de Guayaquil que tengan un negocio propio en funcionamiento. Se estudiaron todas las parroquias urbanas de la ciudad. En la tabla 20 se muestran las parroquias urbanas de Guayaquil y la respectiva población según el censo del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC).

Muestra

El método de muestreo que se utilizó fue el muestreo aleatorio estratificado, es decir se encuestaron micros emprendedores dentro de cada parroquia urbana de Guayaquil de forma aleatoria y en proporción al tamaño poblacional de cada parroquia respecto a la población total, porcentaje que puede ser visualizado en la tabla 20. A continuación, en la Figura 15 se expone la fórmula usada para dimensionar el tamaño muestral, dado que la población es superior a 100,000 elementos, se utilizó la fórmula para población infinita.

$$n = \frac{Z^2 pq}{e^2}$$

Figura 15. Fórmula de Cálculo de la Muestra

Donde, Z es el valor normalizado de una variable según la distribución normal, en este caso, dado el nivel de confianza de 95%, Z es igual a 1.96. p es la proporción de micro empresarios en la población y q es la proporción de no microempresarios. González (2012) señala que cuando no se conoce con exactitud el valor de p se puede usar el 0,5 como una estimación. En la figura 16 se puede observar el cálculo del tamaño muestral, la muestra es de 384.

n=?	$n = \frac{Z^2 pq}{e^2}$
p =0.5	
q = 0.5	$n = \frac{(1.96)^2(0.5)(0.5)}{(0.05)^2}$
Z=1.96	
e= 0.05	n = 384

Figura 16. Cálculo de la muestra

Capítulo III

Análisis de Resultados

En este capítulo se presentan y analizan los resultados obtenidos en las encuestas realizadas a los micro emprendedores en lo relativo a la experiencia que tuvieron con el financiamiento para empezar su negocio, inconvenientes que se presentaron, requisitos que fueron solicitados, entre otros temas.

Datos Generales de las Encuestas

1. Género de los Encuestados

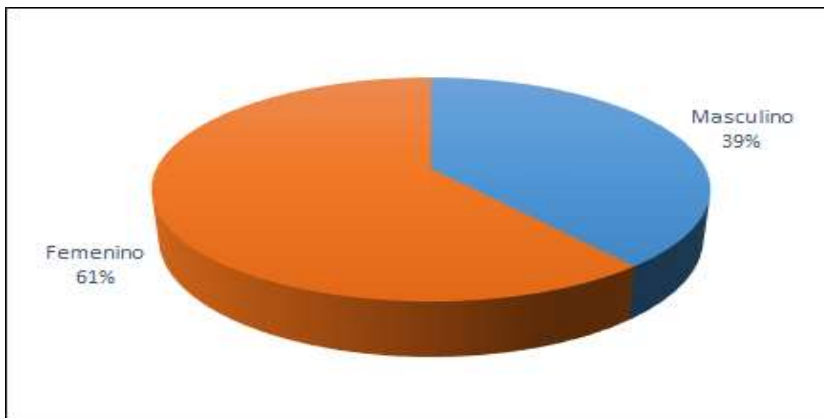


Figura 67. Género de los Encuestados.

Análisis: Al realizar las encuestas, se evidenció que la mayoría de los dueños de negocios en la ciudad de Guayaquil eran mujeres, de hecho, el 61% de la muestra son mujeres mientras que el 39% son hombres. Este porcentaje refleja un alto nivel de emprendimiento por parte de las mujeres, muchas de las cuales expresaban que tuvieron que iniciar su negocio para mantener a sus hijos dado que eran madres solteras.

2. Edad

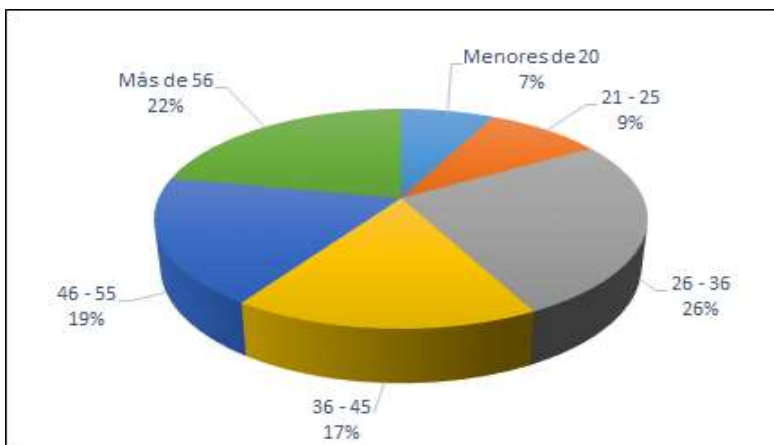


Figura 18. Edad

Análisis: Un 26% de los microempresarios encuestados tienen una edad comprendida entre 26 a 36 años. El segundo mayor porcentaje, un 22% corresponde a las personas que tienen más de 56 años.

3. Edad a la que empezó el emprendimiento

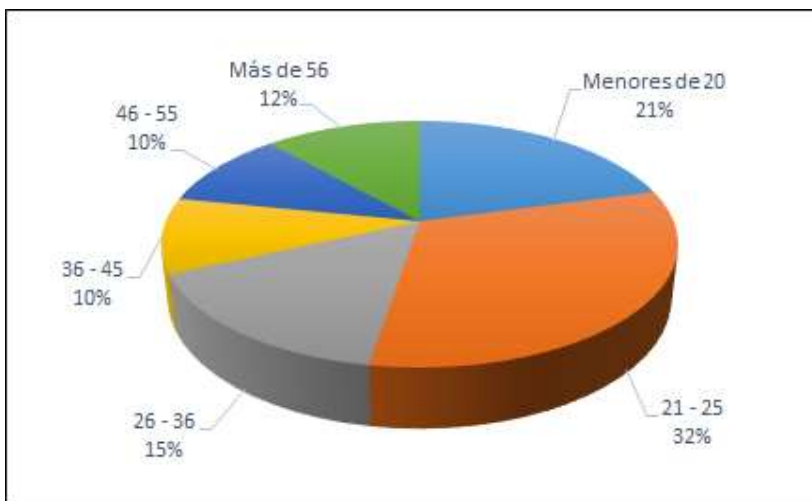


Figura 19. Edad a la que inició el Negocio

Análisis: El 32% de los microempresarios han empezado con su negocio entre los 21 a 25 años, solo un 12% lo inicia después de los 56 años. Es interesante observar que el porcentaje de personas que inicia un negocio antes de los 20 años es significativo, un 21%. Como se explicó en la pregunta sobre el género, la mayor parte de las mujeres microemprendedores señalaron que necesitaban mantener a sus hijos, en el caso de los hombres se buscaba la independencia económica y generar ingresos lo antes posible.

4. Educación

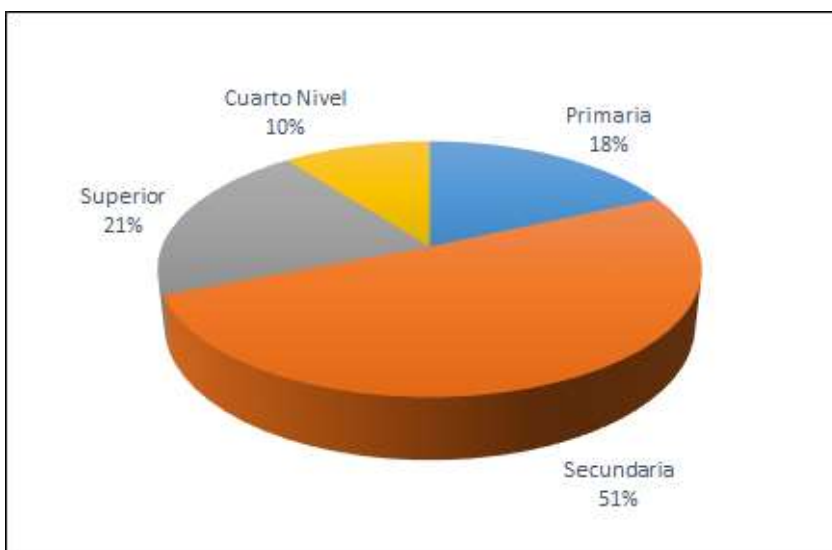


Figura 70. Educación

Análisis: El 51% de los microempresarios encuestados sólo han terminado la secundaria. El 21% ha completado la educación superior. Solo un 10% ha obtenido un título de cuarto nivel.

5. ¿Qué tipo de negocio tiene?

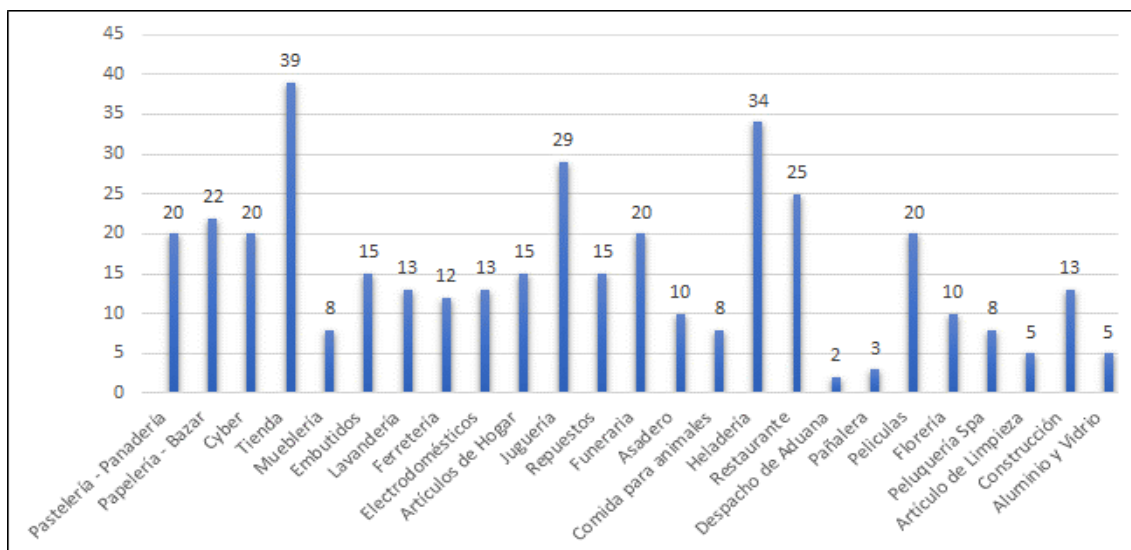


Figura 81. Tipo de Negocio Emprendido

Análisis: Los cinco tipos de negocio más frecuentes son la tienda de víveres (11%), la heladería (8.9%), un puesto de jugos (6.6%), restaurante (6.5%) y papelería (5.7%), en conjunto representan el 38.7% de todos los tipos de negocios. Los negocios menos comunes son las pañaleras, ventas de artículos de limpieza y aluminio y vidrio. Se puede observar que los negocios más comunes están relacionados a la venta de alimentos.

6. ¿Qué problemas tuvo al empezar su negocio?

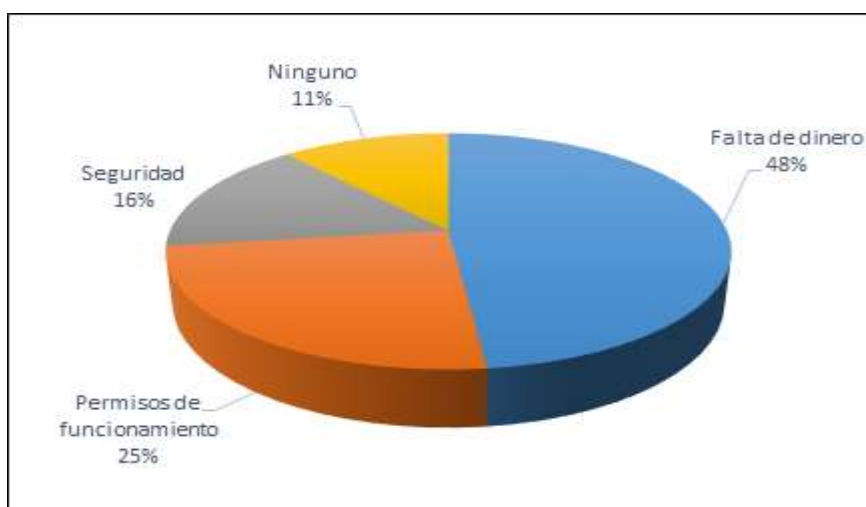


Figura 92. Problemas que tuvo al empezar el negocio

Análisis: La falta de capital para empezar con el negocio, así como el tema de obtener los permisos de funcionamiento son los inconvenientes más frecuentes que afronta el micro emprendedor naciente que es aquel que por primera vez pone un negocio. El 48% de los encuestados afirmaron que su principal problema fue no tener dinero para iniciar con el negocio, el 25% toda la tramitología de los permisos municipales y un 16% la seguridad del negocio.

7. ¿Con cuánto dinero empezó su negocio?

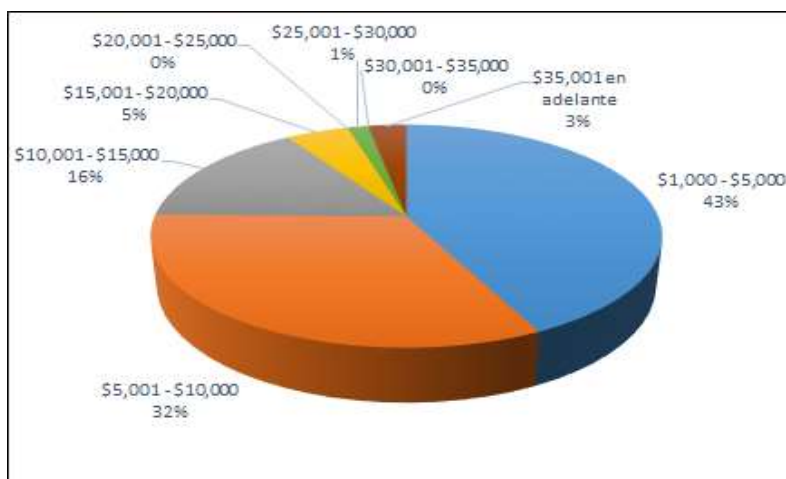


Figura 103. Capital inicial del negocio

Análisis: La mayoría de los microempresarios encuestados, un 43%, empezaron su negocio con un capital de \$1,000 a \$5,000. En segundo lugar, 32% de los microemprendedores iniciaron con \$5,000 a 10,000. A partir de los datos levantados se puede expresar que casi un 75% de las personas que van a poner un pequeño negocio tienen necesidades de financiamiento que pueden ir hasta los 10,000 dólares.

8. ¿Cómo consiguió el dinero para empezar su negocio?

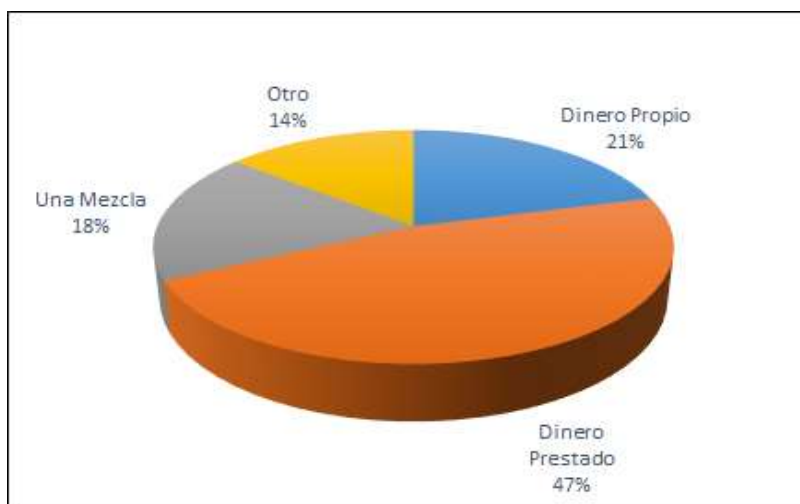


Figura 24. Origen del capital inicial

Análisis: Solo el 21% de las personas han empezado un negocio utilizando su capital propio. El resto ha obtenido su dinero de otra forma, el 47% de un préstamo, el 18% de una mezcla entre dinero propio y algo prestado y el 14% de otras fuentes como son donaciones o herencias.

9. ¿Quién le prestó el dinero?

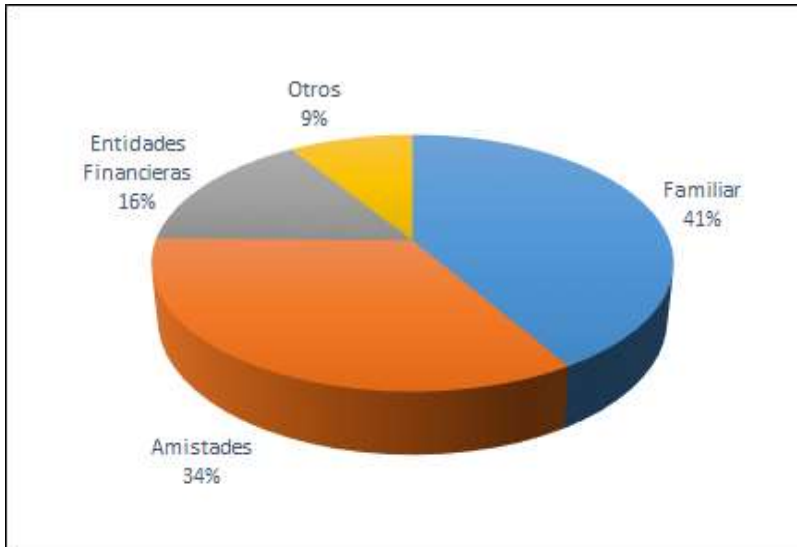


Figura 25. Origen del préstamo.

Análisis: De las personas que requirieron un préstamo para poder iniciar su negocio, el 41% lo obtuvo de familiares, el 34% de amistades, el 16% de instituciones financieras y el 9% de otras fuentes. Es interesante observar el poco porcentaje de personas que han recibido un crédito por parte de las entidades financieras, menos de la quinta parte de los encuestados.

10. ¿Fue a una entidad financiera a pedir un préstamo?

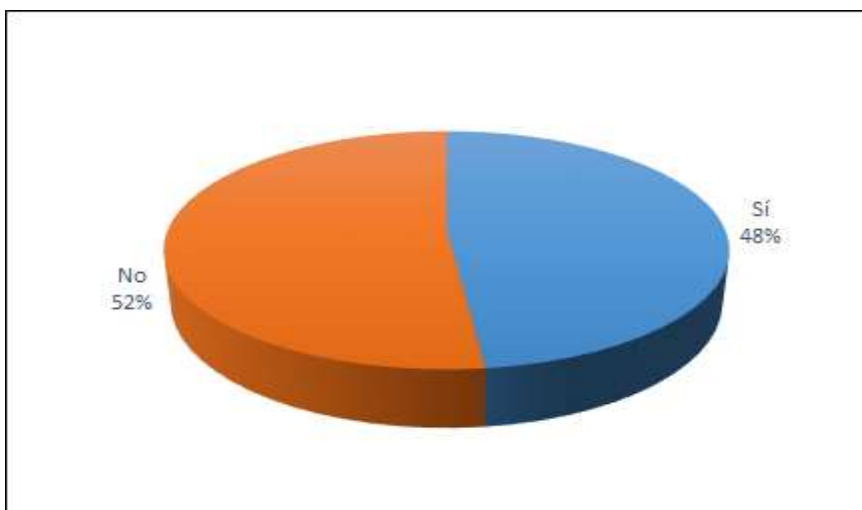


Figura 26. ¿Pidió un préstamo en una entidad financiera?

Análisis: Cuando se preguntó si algún momento habían solicitado un crédito a una institución financiera, un 48% dijo que sí y un 52% que no. De acuerdo a los encuestados ellos prefieren pedir dinero a amistades y familiares porque los bancos solicitan demasiados documentos.

11. ¿A qué clase de entidad financiera fue?

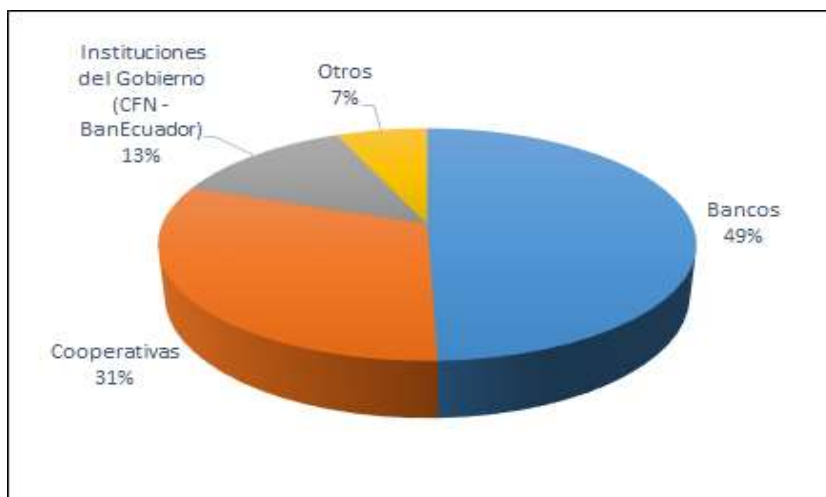


Figura 27. ¿A qué clase de entidad financiera se acercó a pedir un crédito?

Análisis: Del 48% de personas que se acercaron a pedir un préstamo a una entidad financiera, la primera opción para solicitar un préstamo son los bancos, el 49% acudió a esta clase de institución. En segundo lugar, están las cooperativas con un 31%. En tercer lugar, las instituciones públicas como CFN o BanEcuador con un 13%. Algunos encuestados señalaron que prefieren las instituciones privadas a las públicas debido a que las perciben como más ágiles al dar un préstamo.

12. ¿Cómo fue su experiencia al momento de gestionar el préstamo?

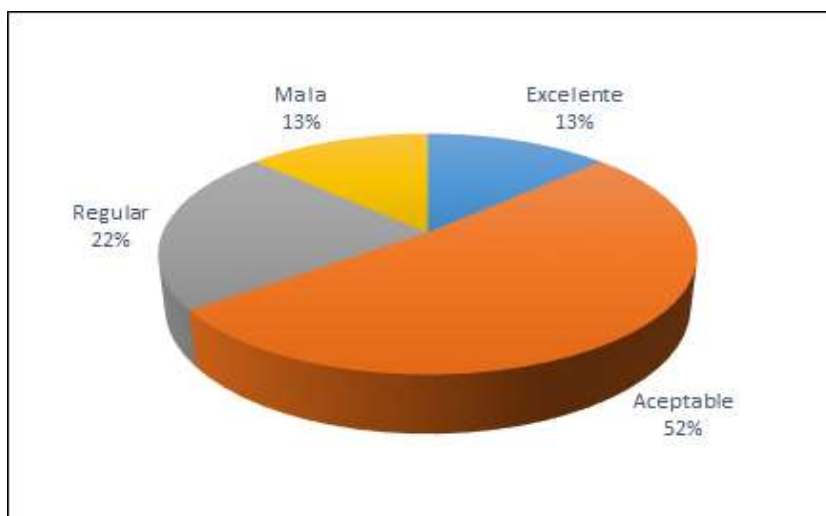


Figura 28. ¿Cómo fue su experiencia en la gestión del crédito?

Análisis: La mayoría de los encuestados, un 52%, calificaron la experiencia de gestionar un crédito en la institución a la que se acercaron como aceptable. El porcentaje de personas que calificaron como excelente o mala a la experiencia de pedir un préstamo es igual a un 13%.

13. ¿Obtuvo el crédito solicitado?

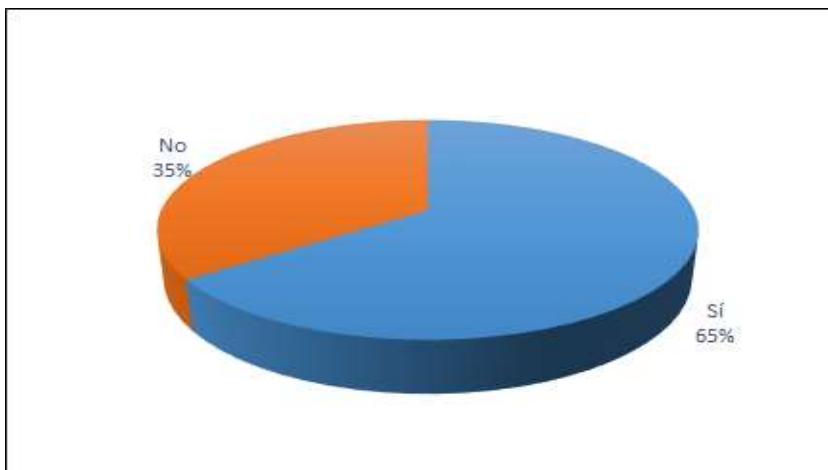


Figura 29. ¿Obtuvo el crédito solicitado?

Análisis: Un 65% de los encuestados dijeron que sí habían obtenido el crédito solicitado. De los que no obtuvieron el crédito, el mayor porcentaje de negación, 65% proviene de los bancos, seguido por las cooperativas con un 28% y las instituciones financieras públicas con un 7%.

14. ¿Piensa que los requisitos de las entidades financieras le provocaron dificultades para acceder al préstamo?

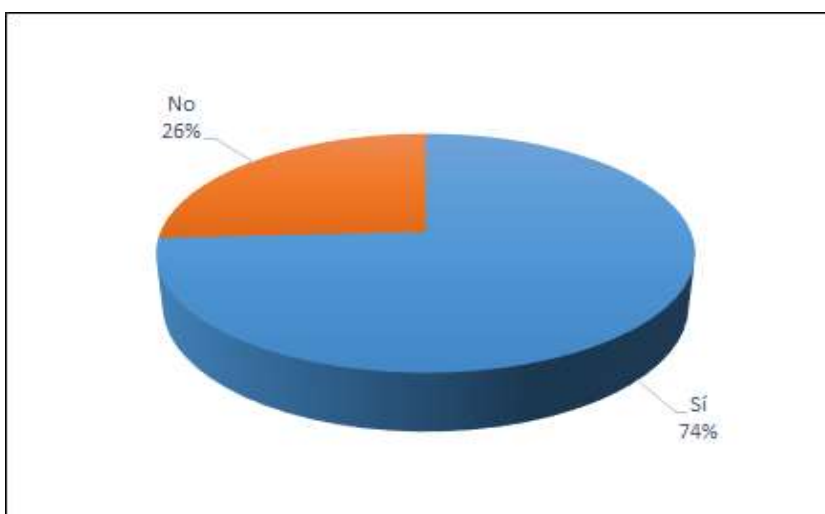


Figura 110. ¿Piensa que los requisitos de las entidades financieras le provocaron dificultades para acceder al préstamo?

Análisis: El 74% de los encuestados señalaron que los numerosos requisitos que colocan las entidades financieras al momento de solicitar un crédito constituyeron una dificultad para conseguirlo.

15. Indique qué requisitos considera que obstaculizan el acceso a un crédito

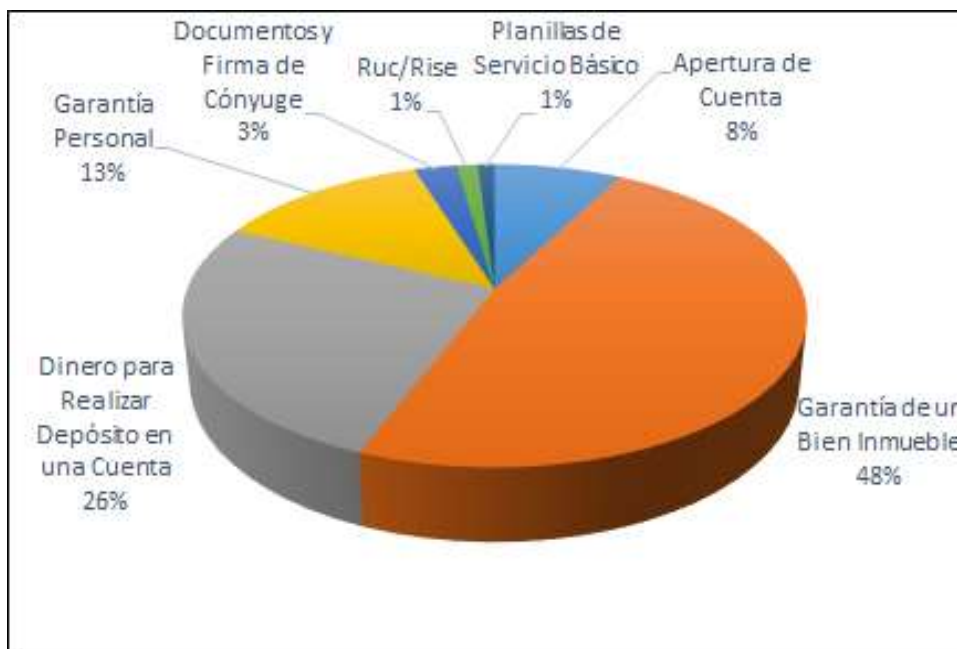


Figura 121. Requisitos que obstaculizan el acceso a un crédito en opinión de encuestados

Análisis: La mayoría de los encuestados indicaron que el hecho de no poseer algún bien inmueble para darlo como garantía afecta a la obtención del crédito, lo cual muchas veces termina en una negación. Varias de las instituciones financieras solicitan el impuesto predial como prueba de que se posee un bien inmueble. Otro requisito que afecta la obtención de un crédito es la necesidad de tener dinero para depositar en una cuenta ya que los solicitantes del crédito normalmente son personas de escasos recursos que no disponen de dinero para cumplir con este requisito.

Resumen de los Resultados

En la tabla 21 se presenta un resumen de los resultados obtenidos en la encuesta para cada interrogante. Se incluyen todas las variables analizadas en el estudio: género, edad de los encuestados, edad en que inició el negocio, nivel de educación, tipo de negocio, problemas para empezar el negocio, monto de dinero con que inició su actividad, cómo consiguió ese dinero, quién le prestó, a qué entidad financiera se acercó, cómo fue la experiencia al momento de gestionar el crédito, si obtuvo el crédito solicitado, si los requisitos que piden las instituciones financieras obstaculizan la obtención del crédito y

cuáles son esos requisitos que lo impiden. Solo se muestran los resultados relevantes para cada aspecto.

Tabla 21
Resumen de Resultados

Aspecto Investigado	Resultado más Significativo
Género	62% de los microempresarios son de género femenino.
Edad de Encuestados	El mayor porcentaje de microemprendedores, 26% tienen una edad entre 26-36 años.
Edad de Inicio del Negocio	El 32% inició su negocio entre los 21 a 25 años de edad.
Nivel de Educación	El 51% solo han terminado la educación secundaria.
¿Qué tipo de negocio tiene?	Los negocios más frecuentes son la tienda de víveres (11%), heladería (8.9%) y venta de jugos (6%).
¿Qué problemas tuvo al empezar su negocio?	48% de los microempresarios tuvieron como problema inicial la falta de dinero.
¿Con cuánto dinero empezó su negocio?	43% de los microemprendedores empezaron su negocio con un capital de entre \$1,000 a \$5,000.
¿Cómo consiguió el dinero para empezar su negocio?	47% de los microempresarios empezaron su negocio con dinero prestado.
¿Quién le prestó el dinero?	41% de las personas recibieron el dinero de los familiares, un 16% de las entidades financieras.
¿Fue a una entidad financiera a pedir un préstamo?	48% de los microempresarios se acercaron a una institución financiera a solicitar un crédito.
¿A qué clase de entidad financiera fue?	49% se acercaron un banco y 31% a una cooperativa a pedir un préstamo.
¿Cómo fue su experiencia al momento de gestionar un préstamo?	13% calificó la experiencia como excelente, el mismo porcentaje la evaluó como mala.
¿Obtuvo el crédito solicitado?	65% de las personas que se acercaron a solicitar un préstamo sí lo obtuvieron.
¿Piensa que los requisitos de las entidades financieras le provocaron dificultades para acceder al crédito?	74% de los encuestados opinan que sí tuvieron dificultades en solicitar el crédito debido a los requisitos impuestos por la entidad financiera.
¿Indique qué requisitos considera que obstaculizan el acceso a un crédito?	Los dos requisitos más mencionados por los encuestados que dificultan acceder a un crédito fueron la garantía de un bien inmueble y el dinero para abrir una cuenta

Discusión de los Resultados

De los resultados obtenidos puede decirse que la fuente principal de financiamiento de los microempresarios son los familiares y las amistades. Son muy pocos, los que se acercan a una entidad financiera a solicitarlos, en primer lugar, acuden a los bancos y en segundo a las cooperativas. El 65% de las personas obtienen el préstamo solicitado, el porcentaje restante no lo obtiene generalmente por incumplir un requisito de la institución, de hecho, el 74% de los microempresarios encuestados afirman que tuvieron dificultades para acceder al crédito debido a los requisitos impuestos, en especial el de tener una garantía y poseer dinero para abrir una cuenta. Este resultado coincide con lo expresado en el artículo publicado por diario el Telégrafo (2018) donde textualmente se menciona:

“Para las personas que desean iniciar un pequeño negocio conseguir un microcrédito puede resultar una tarea bastante complicada. Las dificultades empiezan en los requisitos de las instituciones financieras privadas y que son difíciles de cumplir cuando no se cuenta con un historial crediticio o / declaraciones tributarias, comentó Roberto Vallejo, de la Sociedad de Divulgación Científica Quinto Pilar. No registrar historial crediticio impide definir el comportamiento del cliente frente a las obligaciones, explica la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS). Otros dos factores que limitan el acceso a crédito a emprendedores es que no disponen de las garantías adecuadas y no poseen estudios de factibilidad que cumplan con los requisitos”

Como se puede observar de lo expresado en el Telégrafo, adicional a las garantías solicitadas para dar el préstamo, tener historial crediticio y realizar el estudio de factibilidad conforme al requerimiento de la institución también son factores que limitan conseguir un crédito.

Capítulo IV

Propuesta

En este capítulo se presenta la propuesta de financiamiento para microemprendedores a través de las Cooperativas de Ahorro y Crédito en la ciudad de Guayaquil, la cual se sustentará en la investigación realizada sobre las Cooperativas, así como los datos levantados en las encuestas. Cabe mencionar que la propuesta se enfocará hacia microempresarios nacientes, es decir aquellos que se encuentran involucrados en la creación de un nuevo negocio. Para una mayor claridad en este punto, en la figura 32 se ilustra las distintas etapas de la actividad emprendedora, el enfoque estará dirigido al emprendedor naciente porque es en definitiva quien enfrenta los mayores inconvenientes para conseguir el financiamiento que necesita para empezar el negocio.

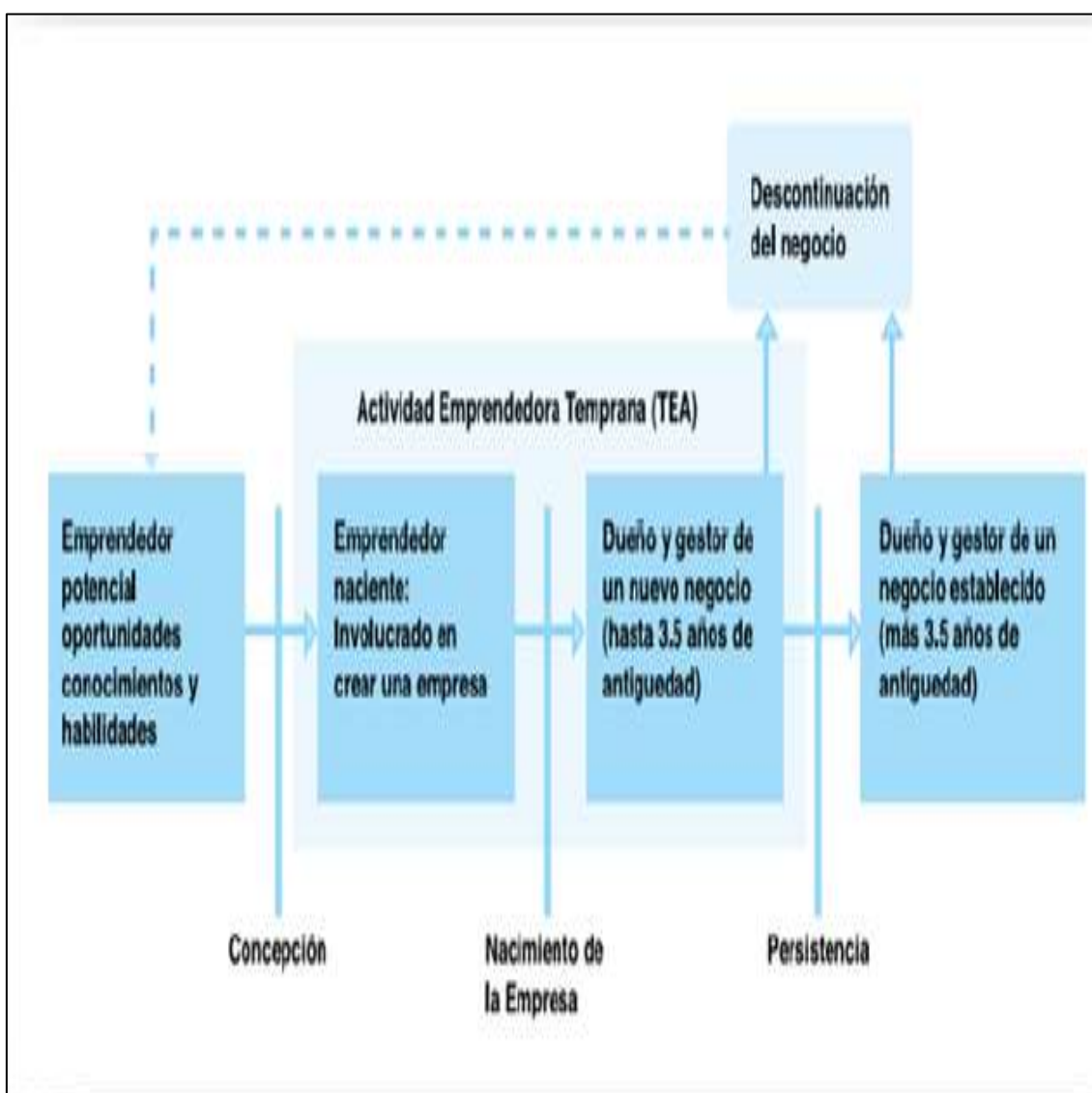


Figura 132. Etapas de la Actividad Emprendedora. Tomado de Lasio, Ordeñana, Caicedo, Samaniego & Izquierdo (2017).

Objetivo

Delinear una propuesta de financiamiento dirigida hacia los microemprendedores por parte de las Cooperativas de Ahorro y Crédito de Guayaquil, que a la vez sea beneficiosa para los microempresarios y que no sea riesgosa para la institución financiera dado que esta clase de clientes normalmente no suelen disponer de historial crediticio y colaterales para garantizar el crédito.

Justificación

Este estudio se efectuó en Guayaquil, ciudad que cuenta con más de dos millones de personas, en la cual, a diciembre de 2018, la tasa de empleo adecuado fue de 52.6% a diciembre de 2018, el subempleo se ubicó en 18.9% y el desempleo en 3.1%. Del total de personas subempleadas, el 46.7% fueron asalariados y el 53,3% independientes (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2018). Las cifras anteriores demuestran que existe un gran número de personas que se dedican a ser independientes a través de un negocio, de ahí radica la importancia de que existan formas de financiar a esas personas que al no poder encontrar un empleo adecuado o simplemente tener el deseo de prosperar de forma independiente se deciden a poner un negocio. De hecho, el Banco Mundial (2016) sostiene que los emprendedores y las pequeñas empresas promueven el crecimiento económico de un país y crean empleos.

Matriz FODA y Estrategias de Marketing Mix

Previa a la elaboración de la propuesta, se considera útil el realizar una matriz FODA que contemple los principales aspectos encontrados en este estudio. Se puede observar en la figura 37 las estrategias FO-FA-DO-DA elaboradas a partir de las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de las Cooperativas de Ahorro y Crédito. Las estrategias planteadas servirán como fundamento de la propuesta a realizar, así como las recomendaciones a dar en este estudio.

Tabla 22
Matriz Foda

<i>Matriz Foda</i>	<i>Fortalezas</i>	<i>Debilidades</i>
	<ol style="list-style-type: none"> Las Cooperativas de Ahorro y Crédito Tienen Experiencia en Análisis y Concesión de Crédito Socios Potenciales Recursos Económicos Disponibles 	<ol style="list-style-type: none"> Veracidad de la Información Créditos en Mora Desviación de los Recursos
<i>Oportunidades</i>	F-O	D-O
<ol style="list-style-type: none"> Propuesta Innovadora Mercado no Explotado 	Otorgar créditos a emprendedores nacientes ya que las políticas actuales suelen pedir como mínimo de 6 meses a 1 año de experiencia.	<p>Seguimiento continuo del negocio</p> <p>Otorgar charlas de capacitación y concientización a los emprendedores nacientes</p>
<i>Amenazas</i>	F-A	D-A
<ol style="list-style-type: none"> Cambio de Políticas Gubernamentales que Afecte a las Cooperativas Desviación de Fondos Incremento de Tasas de Interés 	Solicitar comprobantes, proformas, cheques a nombre de los proveedores con la finalidad de realizar el seguimiento a los fondos prestados.	<p>Realizar la validación y confirmación de los datos proporcionados por el solicitante.</p> <p>Realizar inspecciones en el lugar donde está o estará el negocio.</p>

En la tabla 22 se considera como fortaleza que las Cooperativas tienen los recursos financieros para prestar dinero, así como la experiencia en conceder créditos; como debilidades se puede citar a la veracidad de la información que reciben de los posibles clientes y el tipo de comprobación que se realizan de los datos, así como los créditos en mora. Como amenaza al sector se puede dar el cambio de leyes y normas que puedan afectar a su desempeño. Finalmente, una oportunidad es diseñar una propuesta de financiamiento para el sector de microempresario naciente, sector que aún no ha sido debidamente atendido por las instituciones financieras.

Adicional a la matriz FODA, se presenta en la figura 33, el marketing mix del nuevo micro crédito a ofrecer. Como se puede ver la idea del servicio es conceder los préstamos a un plazo adecuado con un precio acorde al mercado. Asimismo, el producto estará destinado a todas los habitantes de las parroquias urbanas de Guayaquil. En el aspecto promocional, se dará la posibilidad de renovar el préstamo cuando se haya cancelado al menos el 50% del crédito y además no haya habido un retraso superior a los 5 días en el pago de las cuotas. La comunicación de este tipo de crédito se hará a través de algunas vías como redes sociales, radios, volantes entre otros.



Figura 143. Marketing Mix.

Lineamientos de la Propuesta

De acuerdo a la investigación efectuada, se ha encontrado que las Cooperativas de Guayaquil no tienen un producto específicamente diseñado para los microemprendedores nacientes, tienen una serie de requisitos para otorgar un microcrédito que no consideran la situación inicial de los microemprendedores, en la mayoría de aquellas es requisito

ineludible el tener actividad comercial de al menos 6 meses, algo que muchos microemprendedores no pueden cumplir.

También se encontró que existe un producto ofrecido por la Cooperativa COOPCCP que sí financia a personas que van a empezar su negocio siempre y cuando aquella tenga un trabajo en relación de dependencia. Esta Cooperativa también concede créditos sin garante, pero en todos los casos solicita tener un patrimonio tal como puede verse en la figura 34.

Montos	Plazos	Observación	
DE 300 A 1.000 USD	HASTA 12 MESES	El socio obligatoriamente deberá justificar patrimonio (casa, terreno, maquinaria, vehículo o capital de trabajo)	SIN GARANTE
Más de 1.000 Hasta 3.000 USD	HASTA 24 MESES	El socio obligatoriamente deberá justificar patrimonio (casa, terreno, maquinaria, vehículo o capital de trabajo)	SIN GARANTE
Más de 3.000 Hasta 10.000 USD	HASTA 36 MESES	*Para socios antiguos el monto puede llegar a 15.000 USD. El socio obligatoriamente deberá justificar patrimonio (casa, terreno, maquinaria, vehículo o capital de trabajo)	SIN GARANTE

Figura 154. Microcréditos sin Garante ofrecidos por la Cooperativa COOPCCP

En la figura 35 se expone un resumen de las características principales que ofrecen algunas cooperativas de la ciudad de Guayaquil. La intención es analizar esta información para que la propuesta que se diseñe tenga elementos diferenciadores que la hagan atractiva ante los potenciales clientes.

Juventud Ecuatoriana Progresiva (JEP)	<p>Crédito con Ahorro Tener ahorrado el 10% del monto a solicitar Plazo 7 años Tasa 12.2% anual Monto de acuerdo a la política de la Cooperativa</p> <p>Crédito sin Ahorro No requiere ahorro previsto Plazo 7 años Tasa 14.5% anual Monto de acuerdo a la política de la Cooperativa</p> <p>Crédito Emergente Fondos solo para salud, educación o calamidad Plazo 48 meses Tasa 11.22% Monto hasta \$5.000</p>
29 de Octubre	<p>Minoristas Monto mínimo \$100 Monto máximo a otorgar \$1000 Plazo máximo 12 meses Tasa de interés 26.40%</p> <p>Acumulación Simple Monto mínimo \$1.001 Monto máximo a otorgar \$10.000 Plazo máximo 36 meses Tasa de interés 24%</p> <p>Crédito Emergente Monto mínimo \$10.001 Monto máximo a otorgar \$30.000 Plazo máximo 48 meses Tasa de interés 22.40%</p>
Oscus	<p>RUC (Obligado a llevar Contabilidad) Justificativos de ingresos extraordinarios y cónyuge de al menos 6 meses continuos.</p>
Cooprogreso	<p>Montos: 300- \$4.000 Tasa de interés 28.5% efectiva anual Máximo 12 meses</p>
Andalucía	<p>Crédito para personal naturales y jurídicas que registren ventas inferiores a \$100.000 Monto de hasta \$50.000 Plazo de 40 meses para activos y 36 para capital de trabajo Dependientes: certificado de ingresos con firma y 3 últimos roles de pago. Profesionales independientes: última declaración de impuesto a la renta y facturas de compras y ventas de los últimos 3 meses Jubilado: Copia de carné de jubilación y libreta de ahorros con depósitos de los últimos 3 meses. Operación con garantía: original del gravamen e hipoteca, escritura pública de adquisición de inmueble y original de regulación metropolitana.</p>

Figura 165. Características principales de Microcréditos ofrecidos por Cooperativas.

Como se puede apreciar en la figura anterior, las condiciones del crédito son distintas según las Cooperativas; no obstante, el punto en común es que ninguna ofrece condiciones favorables para el microempresario naciente, todas asumen que la persona solicitante del crédito ya tiene un negocio o posee fuentes de ingresos adicionales. En caso de que no sea así solicitan una garantía prendaria o hipotecaria además documentación adicional para sustentar el crédito.

Con la información sobre los créditos en las Cooperativas más los datos levantados en las encuestas a microempresarios se proceden a continuación a esbozar la propuesta de financiamiento dirigida a microempresarios nacentes. En la figura 40 se exponen cada uno de sus componentes, componentes que fueron diseñados teniendo en

cuenta los hallazgos encontrados en las encuestas realizadas a los micro emprendedores, así como las visitas a las Cooperativas a fin de que el crédito sea más accesible a los solicitantes.

Beneficiario	Individuos que dispongan de un plan de negocio y que no tengan una actividad comercial en marcha. Estas personas serán consideradas como micro empresarios nacies. El propósito del negocio puede ser de producción, comercialización, servicio, compra de bienes muebles para negocios, mercadería, materia prima e insumos que permitan iniciar el negocio.	Sujetos del Crédito	Edad : 21 - 36 años. Se alinea a los resultados de las encuestas. No tener demandas por deudas. Estar en pleno goce de sus derechos civiles. No aparecer en lista de la Secretaria de Drogas. No es necesario tener historial crediticia, si lo tuviera deberá estar al día en sus obligaciones.
Monto	Se dará crédito desde \$500 a \$5,000. Esto es consecuente con los resultados obtenidos en la encuesta, donde el 43% de los encuestados iniciaron su negocio con una inversión de hasta \$5,000.	Amortización	Cuotas fijas o reajustables. Los pagos podrán ser realizados conforme a la negociación pactada: diarios, semanales, mensuales, bimestrales, trimestrales. Todo dependerá del flujo de efectivo que genere el negocio.
Plazo	Se proponen los siguientes plazos de acuerdo al monto del préstamo: \$500 - \$1,000 9 meses \$1,001 - \$ 2,000 12 meses \$2,001 - \$3,000 20 meses \$3,001 - \$4,000 24 meses \$4,001 - \$5,000 28 meses	Seguros	Seguro de desgravamen: 0.5% del valor prestado. Seguro multiriesgo: 5% del valor prestado. Gastos legales: 2.4% del valor prestado.
Depósito Inicial	No se solicitará un depósito inicial. Este fue uno de los obstáculos principales para acceder a un crédito de acuerdo a los datos de las encuestas.	Garantía	Garantía Prendaria o arrendamiento mercantil. Otras garantías que pueda dar el prestatario.
Tasas de Interés	La tasa de interés del crédito y la tasa de interés por mora se fijarán de acuerdo a la normativa vigente.	Periodo de Gracia	Se dará un periodo de gracias de 2 meses para que el micro emprendedor pueda generar el dinero necesario para empezar a pagar el crédito.
Renovación	Una vez que se haya pagado el 50% del capital y no haya existido una mora superior a 5 días, el prestatario podrá solicitar una renovación del crédito para la ampliación del negocio o utilización como capital de trabajo.		

Figura 36. Propuesta de Financiamiento

En la figura 36 se mostraron los componentes de la propuesta de financiamiento para micro empresarios, como se pudo ver el micro empresario naciente no tendrá

necesidad de depositar un dinero inicial para acceder a los recursos solicitados, además no será un requisito tener historial de crédito. Estos factores más el hecho de dar dos meses de gracias permitirá que más micro emprendedores nacientes accedan al crédito. Del lado de la Cooperativa esta política más flexible le permitirá colocar más préstamos; no obstante, el riesgo para la institución financiera puede incrementarse por lo que se incluye en la propuesta el aspecto de seguros de desgravamen y multi riesgos a fin de que los recursos otorgados estén protegidos. Adicional a los aspectos revisados en la propuesta, la documentación requerida para acceder al crédito se detalla en la figura 37.

Requisitos	<ul style="list-style-type: none"> * Llenar la solicitud de crédito. * Copia a color del documento de identidad. * Copia color del certificado de votación. * Planilla de servicios básicos. * Hoja de vida del solicitante. * Rise, Ruc, permisos que correspondan. * Entrevista con ejecutivo de crédito para elaborar el flujo de caja y evaluación de la información financiera y proyectada. * Visita a domicilio del solicitante.
-------------------	---

Figura 37. Requisitos para solicitar el Crédito Microempresario Naciente

Sugerencias para el Proceso de Otorgamiento del Micro crédito

Con la finalidad de que el proceso de dar el crédito se desarrolle favorablemente tanto para las cooperativas como para los clientes, es necesario cumplir con una serie de medidas para cada parte del proceso; no obstante, antes de especificar las medidas, primero se presenta el diagrama del proceso de otorgamiento de este tipo de crédito en la figura 38.

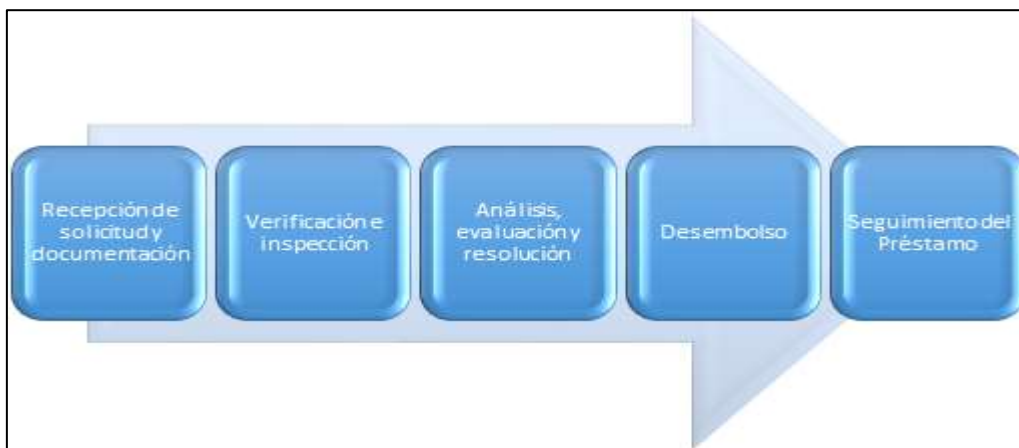


Figura 38. Proceso de Otorgamiento del Micro crédito.

En la figura 38 se puede apreciar, cada una de las partes del proceso de otorgamiento del micro crédito, la construcción del diagrama se basa en la investigación que realizó el autor en cada cooperativa visitada, donde se pudo observar que todas seguían este proceso. La primera parte trata sobre recibir la solicitud y los documentos requeridos. En este punto se sugiere que se sigan las medidas indicadas en la figura 39.

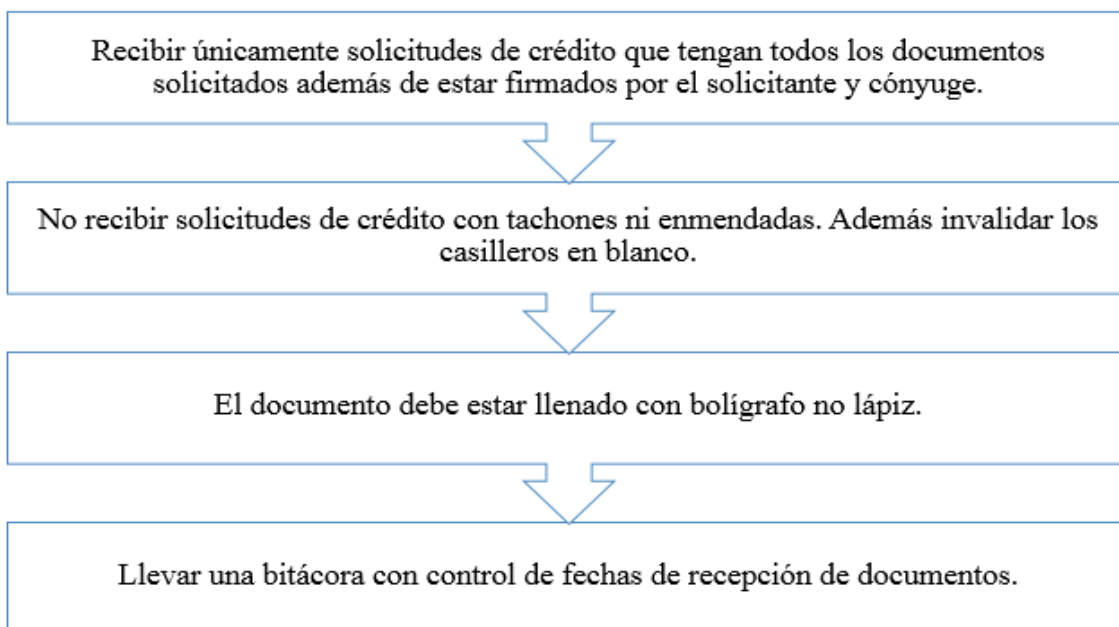


Figura 39. Medidas para el correcto desempeño en la recepción de la solicitud

La segunda parte del proceso es la verificación e inspección. En este punto, el oficial de crédito es el encargado de constatar los datos ingresados en la solicitud de crédito. Las medidas que aplican para esta parte del proceso se muestran en la figura 40.

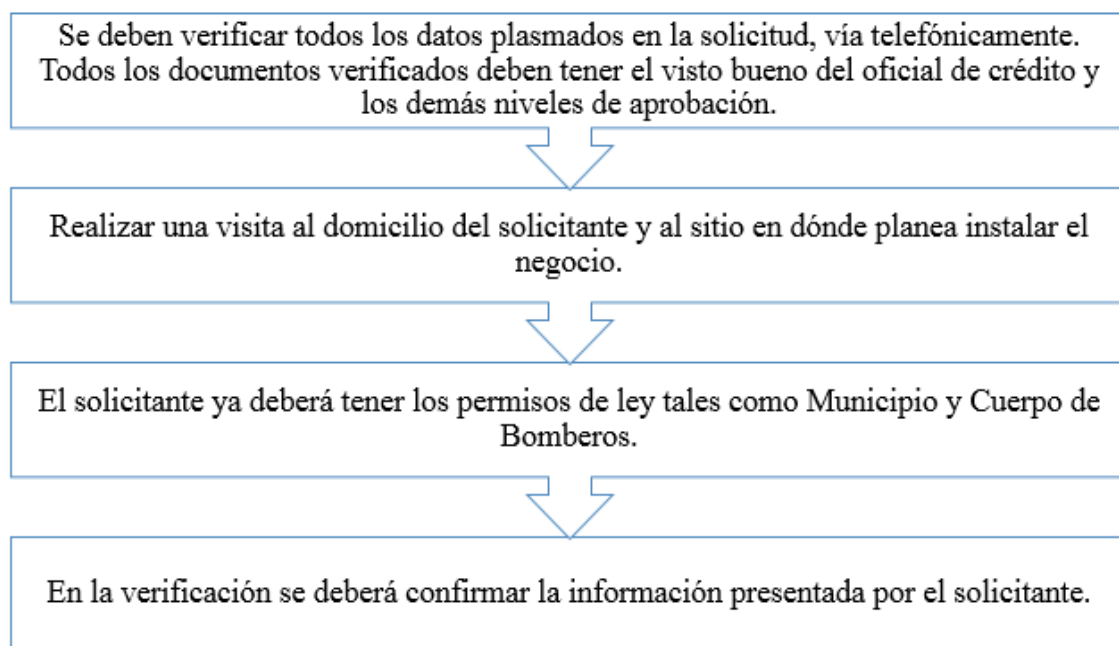


Figura 170. Medidas para el correcto desempeño en la verificación e inspección.

En la cuarta medida presentada en la figura 5, es útil especificar más acciones a realizar para asegurarse de que la verificación e inspección sea la correcta, se recomienda:

- El solicitante debe entregar el RUC o RISE.
- Se debe realizar un croquis del domicilio del cliente, así como el negocio y visitarlos.
- Se debe confirmar todas las referencias entregadas.
- En caso de que se entreguen documentos de garantía, se debe confirmar su validez.
- En toda verificación a realizar se deberá poner la firma del verificador y del solicitante.
- Se debe revisar la página judicial para constatar que el solicitante no tenga ningún problema legal.
- Se debe consultar en la página WEB del Registro Civil el número de cédula del solicitante para verificar si tiene validez.
- Si el solicitante presenta una planilla de servicios básicos, se debe constatar en la página WEB de la institución que los datos sean reales.

La tercera parte del proceso es el análisis, evaluación y resolución del Micro crédito, aquí dado que los solicitantes son emprendedores nacientes y por consiguiente no tienen historial de ingresos, se sugiere pedir el currículum vitae y realizar una confirmación de lo escrito en el documento. Para el análisis del Micro crédito se tomará en cuenta el flujo del proyecto, el cual será elaborado por el oficial de crédito con los datos proporcionados por el solicitante, obviamente teniendo en cuenta la razonabilidad de las cifras presentadas.

La cuarta parte del proceso es el desembolso. El cliente recibe el dinero solicitado según procedimiento de la Cooperativa que puede ser por depósito directo a la cuenta del cliente o por cheque. Es importante que la entrega se haga de manera formal y se facilite la tabla de amortización al cliente de tal manera que no exista ninguna duda sobre la cuota que debe pagar periódicamente.

Para el seguimiento del préstamo se debe contratar a asesores de campo para que visiten a los negocios, den soporte a los micros emprendedores y evalúen cómo le está yendo. La persona que sea contratada para esta función deberá tener conocimientos al

menos de finanzas, economía, administración y temas afines. A continuación, se describe en la figura 41 cuál debería ser el perfil de un asesor de campo.

<p>Perfil:</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Profesional graduado o que curse los últimos años de carreras de Economía, Ingeniería en Administración de Empresas, comercial o afines.✓ Tener entre 25 y 30 años.✓ Sexo: Masculino.✓ Vehículo propio.✓ Experiencia en análisis de crédito, riesgo crediticio, manejo de cartera de clientes y cobranzas.✓ Que conozca la ciudad de Guayaquil.✓ Disponibilidad de tiempo completo. <p>Funciones:</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Realizar visita a la cartera de socios asignada.✓ Visitar 2 veces al mes al cliente.✓ Reporta al Jefe de Agencia.✓ Elaborar informe de visitas.✓ Dar asesoramiento al dueño de negocio.✓ Realizar actualizaciones del flujo de caja del negocio.
--

Figura 181. Perfil de Asesor de Campo.

Beneficios del Micro crédito para Emprendedores Nacientes y la Cooperativa

Existen dos beneficios que puede obtener el micro emprendedor al solicitar un crédito en una Cooperativa, el más obvio es poder acceder a un préstamo diseñado para este segmento, es decir que tome en cuenta sus necesidades, que no imponga restricciones diversas como el exceso de documentación solicitada. El otro beneficio es el hecho de disponer de una asesoría continua en su negocio, esta labor será realizada por la Cooperativa a través de los asesores.

Por el lado de la Cooperativa, la implementación de esta propuesta requiere invertir en capacitación del personal de la cooperativa y el diseño de una campaña de comunicación de este nuevo tipo de préstamo. En el rubro de gastos se debería poner el sueldo del asesor de campo y sus gastos de movilización. También existen los gastos de fondeo, que son aquellos que se generan por utilizar los recursos provenientes de las cuentas de ahorro de los socios de la cooperativa, y la provisión que hay que incluir por incobrabilidad de la cartera. En los ingresos lo que debe contemplarse es el interés ganado por colocar este tipo de préstamos. A continuación, se detalla los rubros considerados en

la inversión, ingresos y gastos. Posteriormente se arma el flujo del proyecto y se evalúa el beneficio financiero que puede obtener la Cooperativa si implementa la propuesta del micro crédito para emprendedores nacientes.

En la tabla 23 se muestra la inversión requerida en la propuesta, se señalan dos rubros, el de capacitación y comunicación. Dentro de la capacitación se incluyen a los cargos que están directamente relacionadas con el otorgamiento del crédito. El valor incluye la impresión de material de apoyo, así como los refrigerios. En el rubro de comunicación, se plantea realizar volantes, publicidad en radios populares de Guayaquil, enviar cartas a asociaciones y utilizar la página WEB de la institución. El monto total de la inversión asciende a \$1,835.

Tabla 23
Inversión requerida en la propuesta

Rubros	Cantidad	Valor Unitario	Total
<i>Capacitación</i>			\$ 900.00
Por persona (Material de Apoyo y Coffe Break)	6	\$ 150.00	\$ 900.00
Jefe de Crédito y Cobranza	1		
Jefe de Riesgos	1		
Oficial de Crédito	1		
Asesor Legal	1		
Asistente Jefe de Crédito	1		
Asesor de Campo	1		
<i>Comunicación</i>			\$ 935.00
Volantes	10,000	\$ 0.04	\$ 400.00
Publicidad medio radial popular	12	\$ 30.00	\$ 360.00
Cartas de Presentación a Asociaciones	500	\$ 0.35	\$ 175.00
Página WEB de la Institución	0	\$ 0.00	\$ 0.00
Total			\$ 1,835.00

Respecto a los ingresos, de las visitas realizadas a las Cooperativas se pudo averiguar que aproximadamente reciben un promedio de 5 visitas diarias que se pueden clasificar en el segmento objetivo de esta investigación. Se escogió como tasa de interés la de 14,5% porque fue la mejor tasa de interés cobrada en las cooperativas visitadas. En la tabla 24 se muestra el estimado del ingreso.

Tabla 44
Estimación de ingresos mensuales

Rubros	Solicitudes por Día	Solicitudes por Mes	% de Aprobación	Monto del Crédito	Monto Colocado
Cartera de Clientes	5	100	50%	\$ 5,000.00	\$ 250,000.00
Tasa de Interés del Préstamo (14.5%)					\$ 36,250.0
Total de Ingresos					

Al realizar los cálculos respectivos, la implementación de la propuesta puede generar ingresos mensuales a la Cooperativa por un monto de \$36,250. Esto es considerando una probabilidad del 50% de aceptación de las solicitudes ingresadas.

Los gastos se especifican en la tabla 25, se incluye el sueldo del asesor de campo dado que esta sería la única persona que se contrataría para dar vida a la propuesta. Además, se registran los gastos de fondeo y un porcentaje de incobrabilidad del 5% debido al riesgo que existe de no poder recuperar el préstamo. Los gastos mensuales ascienden a \$27,875.

Tabla 25
Estimación de gastos mensuales

Rubros	Cantidad	Valor Unitario	Total
Gastos de Personal			\$ 1,200.00
Asesor de Campo	1	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00
Sueldo		\$ 1,000.00	
Gastos de Movilización		\$ 200.00	
Gastos de Fondeo			\$ 26,675.00
Tasa Pasiva Referencial (5.67%)			\$ 14,175.00
Provisión 5%			\$ 12,500.00
Total			\$ 27,875.00

Del análisis de las tablas 24 y 25, se desprende que la propuesta deja una utilidad mensual de \$8,375. Si se llevan todos los datos a anuales y se construye un flujo de cinco años, el resultado sería el siguiente. Vea la tabla 26.

Tabla 56
Flujo de Beneficios de la Propuesta

Rubros	Periodo 0	Periodo 1	Periodo 2	Periodo 3	Periodo 4	Periodo 5
Inversión	\$ 1,835.00					
Ingresos (Crecimiento 5% anual)		\$ 435,000.00	\$ 456,750.00	\$ 479,587.50	\$ 503,566.88	\$ 528,745.22
Egresos (Crecimiento 2% anual)		\$ 334,500.00	\$ 341,190.00	\$ 348,013.80	\$ 354,974.08	\$ 362,073.56
Beneficio	-\$ 1,835.00	\$ 100,500.00	\$ 115,560.00	\$ 131,573.70	\$ 148,592.80	\$ 166,671.66
Costo de Oportunidad		35%				
VAN		\$ 271,400.55				

Como se puede ver en la tabla 26, la propuesta requiere muy poca inversión para empezar, esto es porque la infraestructura y la experiencia de la cooperativa en dar créditos ya existen por lo que en realidad sería como una extensión de sus servicios lo que haría. Se ha supuesto que los gastos crecerán en un 2% anual, esto es un porcentaje más alto que la inflación anual, pero se ha preferido colocarlo así para estar cubiertos de otros riesgos no contemplados que podrían afectar a la economía del país. Los ingresos crecerán un 5% anual, esto se sustenta en que poco a poco aumentarán el número de clientes y debido a la experiencia que se va ganando en analizar a este tipo de emprendedores nacieses muy probablemente el porcentaje de aprobación de los créditos se eleve. El valor actual neto de la propuesta utilizando un costo de oportunidad del 35% arroja una cifra de \$271,400.55 lo que quiere decir que la propuesta es viable.

Conclusiones

La presente investigación permite extraer las siguientes conclusiones:

- Los micro emprendedores nacientes requieren de financiamiento para iniciar sus operaciones, un 48% de estas personas han tenido problemas de dinero como impedimento inicial para empezar el negocio.
- A pesar de que existen alternativas de financiamiento para el micro emprendedor naciente, el financiamiento no se está dando en una forma que sea accesible, el 74% de estas personas señalan que sí tuvieron dificultades al obtener el préstamo, los dos obstáculos principales fueron la solicitud de una garantía y el excesivo número de requisitos.
- Las alternativas de financiamiento para el micro emprendedor provienen tanto de las instituciones financieras privadas como los bancos y las cooperativas, así como el sector público financiero como BanEcuador a través de los créditos para minoristas, de acumulación simple y ampliada. No obstante, estos productos no son adecuados para el micro emprendedor naciente debido a las condiciones que se imponen, las mismas que se revisaron en la investigación.
- Existen componentes de los microcréditos actuales como beneficiarios, monto, plazo, depósito inicial, tasas de interés, renovación del crédito, sujetos del crédito, amortización, seguros, garantía y periodo de gracia que no se ajustan a la realidad de los micro emprendedores nacientes, por ejemplo, el caso de solicitar una garantía inmueble.

Recomendaciones

- Las instituciones financieras tanto públicas como privadas deben segmentar de mejor manera el sector micro emprendedor y darse cuenta de que el nicho de micro emprendedores nacies es importante y requiere condiciones de crédito distintas que los micro créditos que actualmente se ofrecen.
- Una vez dado el préstamo, la institución financiera debe realizar un constante monitoreo a los negocios de los microemprendedores nacies con la finalidad de asegurar la rentabilidad del dinero prestado además de que el micro emprendedor esté consciente de que debe hacer un buen uso de los recursos facilitados.
- Asimismo, las instituciones financieras deben dictar periódicamente charlas de capacitación a los micro emprendedores sobre administración, control de gastos, planeación estratégica y temas que sean necesarios para lograr un mejor desempeño del negocio.
- También se debe instruir al dueño del negocio para que separe sus gastos personales de los del negocio, la mejor forma de hacer esto es que el dueño reciba un ingreso fijo como sueldo.
- Otro aspecto importante es solicitar al dueño del negocio para que no dé crédito al menos hasta que el negocio empiece a superar el punto de equilibrio.
- Finalmente, pedir al dueño del negocio que reinvierta al menos un 20% de las ganancias en el crecimiento del negocio.

Referencias Bibliográficas

- Andrade, R. (2003). *Legislación Económica del Ecuador*. Quito: Abya Yala.
- Asamblea Nacional del Ecuador. (2014). *Código Orgánico Monetario y Financiero*. Quito.
- Asamblea Nacional del Ecuador. (2014). *Código Orgánico Monetario y Financiero*. Quito.
- Baena, G. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: Patria.
- Banco Central del Ecuador. (2015). *Instructivo de Tasas de Interés*. Quito.
- Banco Central del Ecuador. (2017). *Boletín Estadístico Mensual Agosto*. Guayaquil: B.C.E.
- Banco Central del Ecuador. (2019). *Estadísticas Económicas*. Guayaquil.
- Banco Mundial. (20 de Junio de 2016). *Banco Mundial*. Obtenido de <http://www.bancomundial.org/es/news/feature/2016/06/20/entrepreneurs-and-small-businesses-spur-economic-growth-and-create-jobs>
- Banco Mundial*. (17 de 04 de 2017). Obtenido de <http://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.CD/countries/CL?didi spl=default>
- (2013). *Basilea III: Coeficiente de Cobertura de Liquidez y Herramientas de Seguimiento del Riesgo de Liquidez*. Union Europea.
- Brachfield, P. (28 de Diciembre de 2012). *Brachfield Credit & Risk Consultant*. Obtenido de <http://perebrachfield.com/blog/riesgos-de-credito/contenidos-de-las-politicas-de-credito-y-cobro/>
- Brun, X., Larraga, P., & Moya, M. (2010). *Cómo interpretar la situación económica. Análisis de mercados financieros: coyuntura económica, sistema financiero, política monetaria*. Barcelona: Bresca.
- Bustarviejo, A. (2017). *Sistema Financiero en Perspectiva*. Barcelona: UNED.
- Carballo, N. (2016). *El Microcrédito*. España: San Cristóbal.
- Caro, E. (2013). *Cooperativismo y Complejidad*. Bogotá: Universidad del Rosario.

- CFN. (julio de 2018). Obtenido de <https://www.cfn.fin.ec>
- Checo, G. (2014). La Gestión del Riesgo del Crédito como herramienta para una Administración Financiera Eficiente. *UCSA*, 24-32.
- Chiriboga Rosale, L. A. (2007). *Sistema Financiero*. Quito.
- Choque, I., & Mamani, S. (2017). *Impacto de las Microfinanzas en el Desarrollo de los Emprendedores de la Asociación de Comerciantes de la Feria del Altiplano de Arequipa*. Arequipa: Universidad Nacional de San Agustín.
- Congreso Nacional. (2001). *Ley Orgánica de Instituciones del Sistema Financiero*. Quito.
- CORDES. (2018). *Análisis sobre el Sector de Cooperativas de Ahorro y Crédito en el Ecuador*. Quito: CORDES.
- Córdoba, M. (2017). *Gestión Financiera*. Colombia: Ecoe.
- Corporación de Estudios para el Desarrollo (CORDES). (2018). *Análisis sobre el Sector de Cooperativas de Ahorro y Crédito en el Ecuador*. Quito: CORDES.
- Creswell, J. (2003). *Diseño de Investigación*. California: Sage.
- Cruz, C., Olivares, S., & González, M. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: Patria.
- Diulio, E. (1991). *Macroeconomía*. México: McGraw Hill.
- Economía, R. (18 de Enero de 2017). La tasa de desempleo se mantiene como la más baja de la región. *El Telégrafo*.
- Erhardt, W. (2017). *Quiero un Crédito*. México: Selector.
- Escoto, R. (2007). *Banca Comercial*. Costa Rica: Euned.
- Espín, D., & Campoverde, A. (2018). *Diseño del Manual de Políticas de Crédito y Cobranzas para Livestravel S.A.* Guayaquil: Universidad de Guayaquil.
- Espinoza, M. (2015). *El Microcrédito como Motor de Desarrollo de la Microempresa en Guayaquil*. Universidad de Guayaquil, Guayaquil.

- FMI. (10 de Marzo de 2017). FMI: El Impacto de la Crisis Financiera en el Comercio Mundial. *El Comercio*.
- Freire, A. (2012). *Pasión por Emprender*. Buenos Aires: Aguilar.
- Freire, A., & Sena, S. (2017). *Emprender para Cambiar el Mundo*. Buenos Aires: Aguilar.
- Fuentes, B. (2016). *Diseño de un Modelo de Crédito y Cobranza para Automercado S.A.* Guayaquil: Universidad de Guayaquil.
- García, J., Zapata, E., Valtierra, P., & Garza, L. (2014). El microcrédito como estrategia para atenuar la pobreza de las mujeres. *Estudios Fronterizos*.
- García, V. (2014). *Introducción a las Finanzas*. México: Patria.
- Gitman, L., & Joehnk, M. (2005). *Fundamentos de Inversión*. Madrid: Pearson.
- Gonzalez, M. (2012). *Estadística Aplicada*. Bogotá: Díaz de Santos.
- Gregorio, J. (2007). *Macroeconomía: Teorías y Políticas*. México: Pearson.
- Horne, V., & Wachowicz, J. (2002). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: Pearson.
- Inglada, M., Sastre, J., & Bilbao, M. (2015). Importancia de los Microcréditos como instrumento de financiación en el desarrollo social. *Revista Científica Guillermo de Ockham*, 89-100.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2018). *Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU)*. GUAYAQUIL: INEC.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2010). *Censo Poblacional*. Guayaquil: INEC.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2010). *Censo Poblacional Ecuador*. Guayaquil: INEC.
- Krugman, P. (2007). *Introducción a la Economía: Macroeconomía*. Barcelona: Reverté.
- Kuehl, R. (2001). *Diseño de Experimentos*. México: Thomson Learning.

- Larraín, F., & Sachs, J. (2002). *Macroeconomía en la Economía Global*. Buenos Aires: Pearson.
- Lasio, V., Ordeñana, X., Caicedo, G., Samaniego, A., & Izquierdo, E. (2017). *Global Entrepreneurship Monitor Ecuador*. Guayaquil: Abad.
- Lenin, J. (2014). *Epistemología y Metodología*. México: Patria.
- Mankiw, G. (2014). *Macroeconomía*. Barcelona: Antoni Bosch.
- Miño, W. (2013). *Historia del Cooperativismo en Ecuador*. Quito: Grijalva.
- Montero, P. (2017). *Creación de una Consultora Especializada en Microemprendimiento*. Guayaquil.
- Morales, A. (2018). El sistema cooperativo de ahorro y crédito del Ecuador a través de la historia. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*, 27-34.
- Morales, A., & Morales, J. (2014). *Finanzas*. México: Patria.
- Morales, J., & Morales, A. (2014). *Crédito y Cobranza*. México: Patria.
- Núñez, L. (2016). *Finanzas*. México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos.
- Pampillón, F., De la Cuesta, M., Ruza, & Paz Curbera, C. (2009). *Introducción al Sistema Financiero*. Madrid: UNED.
- Porto, Z. (2013). *Crédito para Principiantes*. Estados Unidos: Palibrio.
- Quivy, R., & Carnpenhoudt, L. V. (2006). *Manual de Investigación en Ciencias Sociales*. México: Limusa.
- Ruza, C., & Curbera, Paz. (2013). *El Riesgo del Crédito en Perspectiva*. Madrid: UNED.
- Saravia, F. (2018). *Emprender para Transformar*. Colombia: Ecoe.
- Tasas y Requisitos Limitan el Acceso a Microcréditos. (2 de Julio de 2018). *El Telégrafo*.
- Telégrafo, D. e. (2 de julio de 2018). Tasas y requisitos limitan el acceso a microcréditos.
- Universidad Nacional Autónoma de México. (2017). *Crédito y Cobranzas*. México.

Universo, D. E. (18 de Octubre de 2018). Cifras de empleo reflejan lentitud de la economía en Ecuador.

Villamar, J., & Zuñiga, E. (2014). *Análisis de las políticas de crédito aplicadas por las Cooperativas de Ahorro y Crédito en la ciudad de Guayaquil*. Guayaquil.

Apéndices

Apéndice A. Datos Generales de la encuesta, realizada a los micros emprendedores de las parroquias urbanas, en la ciudad de Guayaquil.

NOTA: SÍRVASE A ELEGIR UNA DE LAS ALTERNATIVAS MARCANDO CON UNA X LA RESPUESTA SEGÚN SU CRITERIO.

1. Género

Masculino Femenino Otros

2. Edad Actual

Menores de 20 Entre 26-35 Entre 46-55

Entre 21-25 Entre 36-45 Más de 56

3. ¿A qué edad inició su negocio?

Menores de 20 Entre 26-35 Entre 46-55

Entre 21-25 Entre 36-45 Más de 56

4. Nivel de Educación

Primario Secundaria Superior Cuarto Nivel

Apéndice B. Datos específicos de la encuesta, realizada a los micros emprendedores de las parroquias urbanas, en la ciudad de Guayaquil.

5. ¿ Qué tipo de negocio tiene?

6. ¿ Qué problemas tuvo al empezar su negocio?

7. ¿ Con cuánto dinero empezó su negocio?

8. ¿ Cómo consiguió el dinero para empezar su negocio?

Dinero Propio

Dinero Prestado

Una Mezcla

Otro

Si responde dinero prestado a esta pregunta, continúe a la 9, caso contrario a la 10.

9.¿Quién le prestó el dinero?

Familiar

Amistades

Entidades Financieras

Otros

10.¿Fue a una entidad financiera a pedir un préstamo?

Sí

No

Si la respuesta es negativa dirijase a la pregunta 13.

11.¿A que clase de entidad financiera fue?

Bancos

Cooperativas

Instituciones del Gobierno (CFN, BanEcuador)

Otros

12. ¿Cómo fue su experiencia al momento de gestionar el préstamo?

Excelente

Aceptable

Regular

Mala

13. ¿Obtuvo el crédito solicitado?

Sí

No

14. ¿Piensa que los requisitos de las entidades financieras le provocaron dificultades para acceder al préstamo?

Sí

No

15. Indique qué requisitos considera que obstaculiza el acceso a un crédito

Copia de Cédula

Facturas de adquisiciones

Certificado de Votación

Planillas de Servicios Básicos

Dinero para realizar depósito en una cuenta

Impuesto predial

Garantía de un Bien Inmueble

Declaraciones del Servicio de Rentas Internas

Garantía Personal

Antigüedad del Negocio

Apertura de Cuenta

Facturas de Ventas

RUC o Rise

Documentos y firma de cónyuge



Presidencia
de la República
del Ecuador



Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes



SENESCYT

Secretaría Nacional de Educación Superior,
Ciencia, Tecnología e Innovación

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, Estrella Elizabeth Arzube Barreto, con C.C: # 0925364440 autora del trabajo de titulación: **“Propuesta de Financiamiento para Micro Emprendimientos a través de Cooperativas de Ahorro y Crédito en Guayaquil”**, previo a la obtención del grado de **MAGISTER EN FINANZAS Y ECONOMÍA EMPRESARIAL** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de graduación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de graduación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 25 de octubre del 2019

f. _____

Ing. Estrella Elizabeth Arzube Barreto

C.C: 0925364440



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE GRADUACIÓN

TÍTULO Y SUBTÍTULO:	Propuesta de Financiamiento para Micro Emprendimientos a través de Cooperativas de Ahorro y Crédito en Guayaquil.		
AUTOR(ES) (apellidos/nombres):	Estrella Elizabeth Arzube Barreto		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES) (apellidos/nombres):	<i>Heredia Acevedo, Christian Acevedo, Idrovo Wilson, Christian Octavio Garcés Silva, Magaly Noemí</i>		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
UNIDAD/FACULTAD:	Sistema de Posgrado		
MAESTRÍA/ESPECIALIDAD:	Maestría en Finanzas y Economía Empresarial		
GRADO OBTENIDO:	Magister en Finanzas y Economía Empresarial		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	25 de octubre del 2019	No. DE PÁGINAS:	83
ÁREAS TEMÁTICAS:	Micro emprendimiento, Micro crédito, Finanzas		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Micro crédito, Micro emprendedor naciente, Política de Crédito, Tasa de Interés, Riesgo.		
RESUMEN/ABSTRACT:			
<p>La investigación efectuada tuvo como objetivo realizar una propuesta de financiamiento para micros emprendimientos nacientes, es decir aquellos que se encuentran involucrados en la creación de un nuevo negocio. La metodología que se usó consistió en la realización de una visita a las cooperativas más importantes de Guayaquil con la finalidad de indagar sobre los tipos de créditos que ofrecen a micros emprendedores y sus requisitos. Además, se realizaron encuestas a los micros emprendedores con el propósito de conocer su situación actual y otros aspectos relacionados a la obtención de dinero para empezar sus negocios. La investigación permitió identificar como resultados más relevantes que a pesar de que existen productos de crédito destinados a los micro emprendedores tales como el micro crédito, el simple y de acumulación ampliada, estos productos contemplan condiciones que dificultan el acceso al financiamiento, el 74% de los micro emprendedores señalaron que las condiciones del crédito afectaron su obtención de recursos, indicaron que el tipo de garantía y la solicitud de tener dinero para abrir una cuenta, fueron los mayores impedimentos para conseguir el crédito. Dado lo anterior, se concluyó que el Ecuador existe actualmente para las instituciones financiera públicas o privadas una oportunidad para atender al sector de micro emprendedores nacientes siempre y cuando se diseñe una propuesta más acorde a lo que estas personas necesitan, propuesta que se diseñó en la investigación.</p>			
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: +593-9-82953576	E-mail: estrellaarzube@hotmail.com	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN:	Nombre: Alcívar Avilés Teresa		
	Teléfono: +593-4-3804600 ext 5065		
	E-mail: maria.alcivar10@cu.ucsg.edu.ec		