



**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA  
INDOAMÉRICA**

**DIRECCIÓN DE POSGRADO**

**MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE LAS ORGANIZACIONES DE  
LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA.**

**TEMA:**

---

**PRODUCTO FINANCIERO PARA EL DESARROLLO DEL  
EMPRENDIMIENTO PRODUCTIVO COMUNITARIO EN LA  
COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO SIMIATUG LTDA.**

---

Trabajo de Investigación previo a la obtención del Grado Académico de Máster en  
Administración de las Organizaciones de la Economía Social y Solidaria.

**Autor:**

Ángel Medardo Chanaguano Azogue

**Tutor:**

Ing. Mauricio Santiago Quiroga López, MBA.

AMBATO – ECUADOR

2020

**AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL AUTOR PARA LA CONSULTA,  
REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN  
ELECTRÓNICA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN**

Yo, Ángel Medardo Chanaguano Azogue, declaro ser autor del Trabajo de Titulación con el nombre “PRODUCTO FINANCIERO PARA EL DESARROLLO DEL EMPRENDIMIENTO PRODUCTIVO COMUNITARIO EN LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO SIMIATUG LTDA.”, como requisito para optar al grado de Máster en Administración de las Organizaciones se la Economía Social y Solidaria, y autorizo al Sistema de Bibliotecas de la Universidad Tecnológica Indoamérica, para que con fines netamente académicos divulgue esta obra a través del Repositorio Digital Institucional (RDI-UTI).

Los usuarios del RDI-UTI podrán consultar el contenido de este trabajo en las redes de información del país y del exterior, con las cuales la Universidad tenga convenios. La Universidad Tecnológica Indoamérica no se hace responsable por el plagio o copia del contenido parcial o total de este trabajo.

Del mismo modo, acepto que los Derechos de Autor, Morales y Patrimoniales, sobre esta obra, serán compartidos entre mi persona y la Universidad Tecnológica Indoamérica, y que no tramitaré la publicación de esta obra en ningún otro medio, sin autorización expresa de la misma. En caso de que exista el potencial de generación de beneficios económicos o patentes, producto de este trabajo, acepto que se deberán firmar convenios específicos adicionales, donde se acuerden los términos de adjudicación de dichos beneficios.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Ambato, enero de 2020.  
firmo conforme:

Autor: Ángel Medardo Chanaguano Azogue

Firma: .....

Número de Cédula:

Dirección:

Correo Electrónico:

Teléfono:

## **APROBACIÓN DEL TUTOR**

En mi calidad de Tutor del Trabajo de Titulación **“PRODUCTO FINANCIERO PARA EL DESARROLLO DEL EMPRENDIMIENTO PRODUCTIVO COMUNITARIO EN LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO SIMIATUG LTDA.”**, presentado por Ángel Medardo Chanaguano Azogue, para optar por el Título de Máster en Administración de las Organizaciones de la Economía Social y Solidaria.

### **CERTIFICO**

Que dicho trabajo de investigación ha sido revisado en todas sus partes y considero que reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del Tribunal Examinador que se designe.

Ambato, enero de 2020

.....  
Ing. Mauricio Quiroga

## **DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD**

Quien suscribe, declaro que los contenidos y los resultados obtenidos en el presente trabajo de investigación, como requerimiento previo para la obtención del Título de Máster en Administración de las Organizaciones de la Economía Social y Solidaria, son absolutamente originales, auténticos y personales y de exclusiva responsabilidad legal y académica del autor.

Ambato, enero de 2020

.....  
Ángel Medardo Chanaguano Azogue  
C.I.

## **APROBACIÓN TRIBUNAL**

El trabajo de Titulación, ha sido revisado, aprobado y autorizada su impresión y empastado, sobre el Tema: “PRODUCTO FINANCIERO PARA EL DESARROLLO DEL EMPRENDIMIENTO PRODUCTIVO COMUNITARIO EN LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO SIMIATUG LTDA.”, previo a la obtención del Título de Máster en Administración de las Organizaciones de la Economía Social y Solidaria, reúne los requisitos de fondo y forma para que el estudiante pueda presentarse a la sustentación del trabajo de titulación.

Ambato, enero de 2020

.....  
Ing.  
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

.....  
Ing.  
VOCAL

.....  
Ing.  
VOCAL

## **DEDICATORIA**

La concepción de este proyecto está dedicada a Dios porque ha estado conmigo a cada paso que doy, cuidándome y dándome fortaleza para continuar, a mis padres, mi esposa Domitila, mis hijos Alexis, Ángelo Sebastián por ser pilares fundamentales en mi vida, quienes a lo largo de mi vida han velado por mi bienestar y educación siendo mi apoyo en todo momento.

Depositando su entera confianza en cada reto que se me presentaba sin dudar ni un solo momento en mi inteligencia y capacidad. Sin ellos, jamás hubiese podido conseguir lo que, hasta ahora, su tenacidad y lucha insaciable han hecho de ellos el gran ejemplo a seguir y destacar, no solo para mí, sino para mis hermanos y mi familia en general.

**Ángel Medardo Chanaguano azogue**

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a nuestro tutor Ing. Mauricio Quiroga, a mis compañeros de MAOES cohorte “4” y amigos quienes de una u otra forma me han apoyado para alcanzar los objetivos trazados a lo largo del proyecto. A mis padres, mi esposa Domitila, mis hijos Alexis Medardo, Ángelo Sebastián quienes a lo largo de toda mi vida han apoyado y motivado mi formación académica. A mis hermanos por siempre brindarme su apoyo, tanto sentimental, como económico.

Creyeron en mí en todo momento y no dudaron de mis habilidades a mis profesores a quienes les debo gran parte de mis conocimientos, gracias a su paciencia, enseñanza y finalmente un eterno agradecimiento a esta prestigiosa Universidad Tecnológica Indoamericana la cual abrió sus puertas.

**Ángel Medardo Chanaguano azogue**

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

PORTADA.....	i
AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL AUTOR PARA LA CONSULTA, REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN .....	ii
APROBACIÓN DEL TUTOR.....	iii
DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD.....	iv
APROBACIÓN TRIBUNAL .....	v
DEDICATORIA .....	vi
AGRADECIMIENTO .....	vii
ÍNDICE DE CONTENIDOS .....	viii
ÍNDICE TABLAS.....	x
ÍNDICE GRÁFICOS .....	xi
ÍNDICE FIGURAS .....	xii
ÍNDICE ANEXOS .....	xii
RESUMEN EJECUTIVO .....	xiii
ABSTRACT.....	xiv
INTRODUCCIÓN .....	1
Importancia y actualidad.....	1
Justificación de la investigación .....	6
Planteamiento de problema.....	9
Objetivos .....	13
CAPITULO I.....	14
MARCO TEÓRICO.....	14
Antecedente de la investigación .....	14
Desarrollo teórico del objeto y campo .....	17
CAPÍTULO II .....	44
DISEÑO METODOLÓGICO .....	44
Paradigma, modalidad y tipo de investigación.....	44
Procedimiento para la búsqueda y procesamiento de los datos.....	46



Población y muestra.....	46
Operacionalización de las variables. ....	48
Procedimiento de recolección de la información.....	50
Resultados del diagnóstico de la situación actual.....	52
Resumen de las principales insuficiencias detectadas .....	76
CAPÍTULO III.....	77
PRODUCTO/RESULTADO .....	77
Nombre de la propuesta. ....	77
Explicación de cómo la propuesta contribuye a solucionar las insuficiencias identificadas en el diagnóstico. ....	77
Objetivos. ....	78
Elementos que la conforman.....	79
Premisas para su implementación .....	83
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	116
BIBLIOGRAFÍA .....	118
ANEXOS .....	123

## ÍNDICE TABLAS

Tabla 1: Tipos de emprendimiento .....	24
Tabla 2: Dificultades de emprender .....	28
Tabla 3: Productos financieros para emprendedores .....	38
Tabla 4: Operacionalización variable – Productivo Financiero/Desarrollo Social .....	48
Tabla 5: Análisis de contenido .....	72
Tabla 6: Definición de subcategorías .....	73
Tabla 7: Líneas de crédito y tasa de interés .....	83
Tabla 8: Montos de crédito .....	83
Tabla 9: Socios Activos .....	85
Tabla 10: Clientes potenciales .....	85
Tabla 11: Mercado meta.....	86
Tabla 12: Tabla de amortización del monto mínimo para financiamiento de activos fijos .....	93
Tabla 13: Tabla de amortización del monto máximo para financiamiento de activos fijos .....	94
Tabla 14: Tabla de amortización del monto mínimo para financiamiento de capital de trabajo.....	95
Tabla 15: Tabla de amortización del monto máximo para financiamiento de capital de trabajo .....	96
Tabla 16: Ingresos por interés .....	106
Tabla 17: Costo personal.....	106
Tabla 18: Equipos de oficina .....	107
Tabla 19: Muebles y enseres .....	107
Tabla 20: Servicios Básicos .....	107
Tabla 21: Inversión inicial .....	107
Tabla 22: Plan de financiamiento.....	108
Tabla 23: Estado de resultados.....	109
Tabla 24: Flujo de caja.....	110
Tabla 25: Tasa de descuento .....	111

Tabla 26: Cálculo del VAN.....	111
Tabla 27: Cálculo del TIR.....	112

## ÍNDICE GRÁFICOS

Gráfico 1: Árbol de problemas.....	12
Gráfico 2: categorización de variables.....	17
Gráfico 3: Categorización de variables.....	18
Gráfico 3: Proceso del emprendimiento productivo.....	26
Gráfico 5: Fuente de ingresos.....	52
Gráfico 6: Competencia.....	53
Gráfico 7: Emprendimiento al que se dedica.....	54
Gráfico 8: Satisfacción de las necesidades según los ingresos de los emprendimientos.....	55
Gráfico 9: Conocimiento sobre el tipo de negocio.....	56
Gráfico 10: Sostenibilidad del negocio.....	57
Gráfico 11: Estudio técnico para iniciar el negocio.....	58
Gráfico 12: Factores limitantes.....	59
Gráfico 13: Acceso a Crédito.....	60
Gráfico 14: Tipo de crédito.....	61
Gráfico 15: Relación con el sector turístico.....	62
Gráfico 16: Relación con el sector turístico.....	63
Gráfico 17: Emprendimiento en el sector turístico.....	64
Gráfico 18: Sector del turismo.....	65
Gráfico 19: Emprendimiento productivo.....	66
Gráfico 20: Iniciativa de emprendimiento productivo comunitario.....	67
Gráfico 21: Experiencias en emprendimiento productivo comunitario.....	68
Gráfico 22: Factores que han impedido la iniciativa turística.....	69
Gráfico 23: Punto de equilibrio.....	115

## ÍNDICE FIGURAS

Figura 1: competencias de un emprendedor.....	30
Figura 2: Desarrollo del producto financiero .....	84
Figura 4: Proceso de canalización de crédito.....	101
Figura 5: Gestión de recuperación de cartera .....	105

## ÍNDICE ANEXOS

Anexo 1: Formato encuesta.....	123
Anexo 2: Entrevista.....	127
Anexo 3: Carta de Aceptación de la Propuesta.....	129

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMERICA**  
**DIRECCIÓN DE POSGRADO**  
**MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE LAS ORGANIZACIONES DE**  
**LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA.**

**TEMA:** PRODUCTO FINANCIERO PARA EL DESARROLLO DEL EMPRENDIMIENTO PRODUCTIVO COMUNITARIO EN LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO SIMIATUG LTDA.

**AUTOR:** Ángel Medardo Chanaguano Azogue

**TUTOR:** Ing. Mauricio Santiago Quiroga López, MBA.

**RESUMEN EJECUTIVO**

Uno de los limitantes del emprendimiento comunitario del país es el escaso al sector social y solidario, especialmente en el financiamiento por ello el presente trabajo toma relevancia técnica y práctica, dotando iniciativas orientadas al fortalecimiento del sector mediante de la obtención de líneas de crédito y prestamos no obstante, la escasa iniciativa de apoyo financiero refleja especialmente que no existen productos de este tipo y los que existen no están diseñados para empresa pequeñas y menos aún para productos intangibles con alto componente de riesgo. La presente investigación tiene como objetivo diseñar un producto financiero que permita el desarrollo del emprendimiento productivo comunitario en la Cooperativa de Ahorro y Crédito Simiatug Ltda. Este sentido fue necesario fijar un marco teórico que fundamente científicamente la contextualización histórica y conceptual de este tipo de financiamiento; por otra parte, la metodología utilizada se adoptó un enfoque mixto, es decir cuali y cuantitativo, por cuanto el trabajo desarrollado se basó en la investigación básica con un alcance descriptivo. Para la recolección de datos se empleó investigación de campo a los socios de la cooperativa obteniendo el interés en un tipo de producto financiero para apoyar a los emprendimientos productivos, especialmente a los solidarios o asociativos, el gerente de la institución aportó con información a través de una entrevista que permitió observar aristas necesarias en la formulación de una propuesta que satisfaga las necesidades del socio, en cuanto a la generación de nuevas iniciativas de negocios y así aportar más información a la indagación. La propuesta identifica el mercado objetivo, atributos del producto, características básicas y el proceso operativo, adjunto a esto se verificó la factibilidad financiera, a través de un análisis financiero del cual se comprobó que la creación del producto financiero es totalmente factible.

**DESCRIPTORES:** emprendimiento productivo comunitario, producto financiero

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMERICA**  
**DIRECCIÓN DE POSGRADO**  
**MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE LAS ORGANIZACIONES DE**  
**LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA.**

**THEME:** FINANCIAL PRODUCT FOR THE DEVELOPMENT OF COMMUNITY PRODUCTIVE ENTREPRENEURSHIP AT SIMIATUG CREDIT UNION

**AUTHOR:** Ángel Medardo Chanaguano Azogue

**TUTOR:** Ing. Mauricio Santiago Quiroga López, MBA.

**ABSTRACT**

One of the limitations of community entrepreneurship in the country is the scarcity of the social and solidarity sector, especially in financing. This work is of technical and practical relevance, providing initiatives aimed to strengthening the sector through obtaining credit lines and loans, however, the scarce financial support initiative, especially reflects that there are no products of this type, and those that exist are not designed for small businesses and even less for intangible products and with a high risk component. The purpose of this research is to design a financial product that allows the development of community productive entrepreneurship at ‘Simiatug Ltda.’ credit union. In this sense, it was necessary to establish a theoretical framework that is scientifically based on the historical and conceptual contextualization of this financing method; on the other hand, the methodology used was qualitative and quantitative that is, a mixed approach, since the work developed was created on basic research with a descriptive scope. For the data collection, field research was applied to the members of the association, obtaining interest in a type of financial product to support productive ventures, especially solidarity and associative; the institution manager provided information through an interview that allowed to observe the necessary edges in the formulation of a proposal that meets the needs of the client, regarding the generation of new business initiatives and thus providing more information to the inquiry. The proposal identifies the target market, product attributes, basic characteristics and the operational process, attached to this the financial feasibility was verified, through a financial analysis of which it was verified that the creation of the financial product is fully achievable.

**KEYWORDS:** community productive entrepreneurship, financial product.

## **INTRODUCCIÓN**

### **Importancia y actualidad**

La presente investigación se basa la Asociatividad y Productividad y con una sublínea de Finanzas en las EPS. Al referirse sobre la asociatividad y productividad quiere decir que la investigación se orienta a la formación y desarrollo de la productividad de alguna asociación comunitaria en pro del beneficio a la comunidad.

A la vez, al mencionar las finanzas en Economía Popular y Solidaria (EPS) se relaciona a la forma de organización económica como herramienta de desarrollo social y económico a través de la adquisición de un determinado capital. Por otra parte, el alcance de esta investigación es aportar de manera directa y a la vez contribuir al desarrollo productivo de la organización comunitaria a través de un producto financiero que facilita el desarrollo del emprendimiento productivo comunitario en la parroquia de Simiatug, todo esto, en favor de colaborar al mejoramiento fructífero de las OESS (Organizaciones de la Economía Social y Solidaria).

Esta investigación mantiene una estrecha relación con el Plan de Desarrollo Nacional (2017-2021), denominada “Toda una Vida” que según Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (2019), es un plan que consolida todas las capacidades de la población, y reduce las brechas sociales y territoriales, consolida el Estado democrático, propone potenciar el talento humano a través de procesos integrales, y generar capacidades productivas a través de grandes inversiones en diversas áreas de la infraestructura y los sectores estratégicos para el desarrollo.

Es importante indicar, que dentro del Plan de Desarrollo Nacional se fijan tres ejes de los cuales se precisan tres objetivos nacionales de desarrollo por cada eje. Estos ejes se dividen en: el primero trata de los “Derechos para todos durante toda

la vida”, el segundo eje hace relación a la “Economía al servicio de la sociedad” y el tercer eje se denomina “Más sociedad, mejor estado”.

El presente trabajo se fundamenta en el segundo eje del plan de desarrollo con el objetivo 5, el mismo que hace referencia a “Impulsar la productividad y competitividad para el crecimiento económico sostenible de manera redistributiva y solidaria”; este objetivo en relación al tema planteado sobre el producto financiero para el desarrollo del emprendimiento productivo comunitario en la cooperativa de ahorro y crédito Simiatug Ltda., ayudará al desarrollo de las asociaciones comunitarias que pertenecen al segmento de la economía popular y solidaria, de esta manera se tratará de cumplir con el objetivo 5 antes indicado.

Por otra parte, el desarrollo del emprendimiento productivo comunitario se basa en la actividad emprendedora se ha afianzado como uno de los principales motores de desarrollo económico en todas las economías del mundo, principalmente por su función en la creación de empleo y en la expansión de sectores económicos y regiones emergentes. A lo largo de su historia, América Latina ha experimentado importantes cambios en la estructura de su aparato productivo, haciendo emerger nuevas oportunidades para impulsar diversas y novedosas fuentes de crecimiento económico sostenible, que beneficien a las comunidades de manera integral. (Hidalgo, Kamiya, & Reyes, 2014, p. 13)

En relación a lo antes mencionado, para que se genere un emprendimiento productivo comunitario es necesario el apoyo permanente a la promoción de emprendimientos socios productivos e inclusivos que surjan de las empresas del sector de la economía social y solidaria a través del soporte financiero que debería provenir de la esfera cooperativa y del sector público.

Además, los emprendimientos productivos pueden ser respaldados a través de la obtención de líneas de crédito y préstamos importantes con instituciones financieras nacionales e internacionales.



Para algunos autores “las diferentes modalidades de financiamiento colectivo también permiten acceder a inversión a un mayor número de personas con requerimientos de montos menores, logrando de esa forma una mayor democratización de la inversión” (Hidalgo, Kamiya, & Reyes, 2014, p. 13).

Por otra parte, “los emprendedores no cuentan con el suficiente capital de inversión y en pocas ocasiones es propio, por lo que acuden a un préstamo bancario o deuda con terceros, obteniendo de esta manera una obligación de deuda y una obligación financiera” (Flores , 2014).

Para poder iniciar un emprendimiento productivo los montos dentro de cada país son bastante variables por lo cual se ha optado por usar la mediana para hacer comparaciones. El promedio en Europa (\$17.200), Asia y Oceanía (\$15.200), y América del Norte (\$18.500) supera al global, principalmente porque en estas regiones se concentran las economías basadas en innovación, es decir, la economía es coordinada por el gobierno, los empresarios y la sociedad civil en general, para crear productos comerciables que alcancen el éxito en el mercado.

Por otra parte, el promedio de África está en \$4.900, compuesta principalmente de economías basadas en factores que es una propuesta económica en la cual no se utilizan recursos monetarios, sino, los recursos disponibles; y el de América Latina y El Caribe (economías de eficiencia, se trata de emplear la capacidad y el trabajo para obtener un equilibrio social) en \$2.600. El monto para iniciar un negocio también varía entre los países de Latinoamérica y El Caribe, desde \$257 en Uruguay hasta \$6.418 en Colombia, pasando por \$2.000 en Ecuador, según Chávez, et al. (2017).

“Con respecto al apoyo financiero, faltan fuentes de financiamiento dedicadas a emprendedores. Los créditos actuales no están diseñados para empresas pequeñas y menos aún para productos intangibles o innovadores con alto componente de riesgo” según (Chávez, et al., 2017, p. 72). Esto como parte de las problemáticas existentes para los emprendimientos productivos comunitario tanto

a nivel de Latinoamérica como para aquellos que se encuentran en los países subdesarrollados a nivel mundial.

Obtener financiación suficiente es un recurso importante para todas las empresas especialmente para aquellas nuevas y en crecimiento. El promedio de la región para este EFC11 (3.4) es relativamente débil, debajo de la media de 4.2 del GEM. Existe un consenso entre los expertos de la región en que los emprendedores en general carecen de capital propio suficiente para financiar sus negocios, la mayoría financia sus empresas a través de familiares y amigos, u otros inversionistas informales que no se asocian o toman alguna participación en la empresa. (Chávez, et al., 2017, p. 74)

Ecuador se encuentra en una etapa de desarrollo media, puesto que todavía depende de la explotación de recursos naturales no renovables, pero con grandes potencialidades de desarrollo dada su riqueza natural y mega diversidad.

En relación a ello, transforma su matriz productiva para depender menos de recursos naturales; es de ahí que se desarrollan los emprendimientos de productivos comunitarios que hasta el día de hoy son parte fundamental en el desarrollo socio económico del país; razón por la cual, se ha puesto mayor énfasis en apoyar a este sector que surge de la economía popular y solidaria.

Según diario (El Universo, 2018) Ecuador es líder en la región por aportar al índice de Actividad Emprendedora Temprana (TEA). Acorde a estudio realizado el 2017, existe alrededor de 3 millones de negocios emprendidos mismo que representa el 29,6%. Por otra parte, entre las características que sobresalen del emprendedor ecuatoriano es que tiene un promedio 36 años, su emprendimiento está orientado al consumidor, proviene de hogares con ingreso mensual entre \$ 375 y \$ 750, y el 33.4% tiene un empleo adicional a su negocio.

A su vez, “la tasa de los que emprenden por oportunidad en el país supera a la de quienes lo hacen por necesidad (57,31% vs. 42,33%), según un estudio de la

Escuela de Negocios de la Espol” según lo publicado en el diario (El Universo, 2018). La pequeña y mediana empresa es un sector clave dentro del desarrollo productivo de la economía ecuatoriana.

En la que alrededor de 99 de cada 100 establecimientos se encuentran dentro de la categoría de emprendimientos comunitarios, aportando directamente a la generación de fuentes de trabajo permanente. “Por tanto, se convierte este sector empresarial en un espacio de la producción nacional que requiere de apoyo sinérgico tanto financiero como no financiero de todos los actores públicos y privados” según (Mendoza, Boza, & Tachong, 2018, p. 212).

No obstante, los emprendimientos regularmente no tienen acceso a créditos financieros. Esto emprendimientos surgen por necesidad y apenas cuentan con un capital para crear el negocio y sostenerse. Y los que cuentan con negocios rentables emplean los recursos financieros, en la mayoría de los casos, para ampliar el negocio, (Mendoza, Boza, & Tachong, 2018).

Es también importante mencionar que, la situación con relación a las pocas posibilidades de recibir financiamiento, el 76% no reciben financiamiento y el 24% recibe financiamiento de fuentes no tradicionales, cayendo en ocasiones en situaciones desesperantes financieramente hablando al acudir a fuentes de financiamiento no bancario, (Escobar, Mendoza, Boza, Tachong, & Alcívar, 2015).

A lo antes indicado refleja la misma situación en la parroquia Simiatug del cantón Guaranda, que se encuentra ubicada en la parte noroeste de la provincia Bolívar, a 74 km de la ciudad de Guaranda; en la cual, existen emprendimientos comunitarios que por diversas situaciones no consiguen obtener recursos financieros para dar inicio al negocio o a su vez mejor lo que ya tienen.

Es importante recalcar que, el emprendimiento es una de las bases fundamentales del desarrollo socioeconómico de la ciudad y de cada una de las parroquias, por lo que en Simiatug se desarrolla un Programa “Emprendimientos en Simiatug”, con el fin de un desarrollo-económico y perspectivas para la juventud de sus comunidades; los emprendimientos comunitarios son Agroindustriales, turismo, conectividad y tecnología, mismos que necesitan de un apoyo financiero para desarrollarse de mejor manera.

### **Justificación de la investigación**

Las cooperativas de ahorro y crédito a nivel mundial se manejan acorde Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito (WOCCU, 2014) quien realiza informes estadístico reciente, en la cual se determinan datos financieros y de las cooperativas de ahorro y crédito y las cooperativas financieras a escala mundial. Dicho informe incluye información de 56,904 cooperativas de ahorro y crédito que prestan servicios a casi 208 millones de asociados en 103 países.

En este mismo contexto, WOCCU (2014) también promueve el crecimiento sustentable de las cooperativas de ahorro y crédito y otras cooperativas financieras en todo el mundo a fin de facultar a las personas para que mejoren su calidad de vida a través del acceso a servicios financieros asequibles y de alta calidad. Por otra parte, los programas de asistencia técnica introducen nuevas herramientas y tecnologías para fortalecer el desempeño financiero de las cooperativas de ahorro y crédito y profundizar su alcance comunitario. Este último aspecto es considera como uno de los más importante para el desarrollo socioeconómica de una comunidad en general.

En Latinoamérica las cooperativas de ahorro y crédito contribuyen al desarrollo sostenible. En este sentido Mora (2012) “las cooperativas tienen una larga historia y son parte del presente de los países de América Latina, generando ingresos para sus miembros y fuentes de empleo, y contribuyendo con importantes aportes al desarrollo económico y social de cada país”.

No obstante, según Mogrovejo, Mora, y Vanhuynegem (2012) en la región Latinoamérica:

El sistema financiero es poco profundo y tiene un nivel de desarrollo menor que el que se esperaría en función del PIB. Así, presenta debilidad en la oferta de crédito a largo plazo y la presencia de tasas variables, indexación y dolarización en los mercados de deuda y de mayor duración. Los mercados financieros están muy segmentados y solo las grandes empresas tienen acceso a los mercados de bonos corporativos o a los mercados externos, en tanto que las pequeñas firmas y las familias enfrentan un nivel significativo de racionamiento. (p.37)

A pesar de lo antes indicado, la prioridad de estas organizaciones es ofertar servicios financieros que satisfagan las necesidades de las personas u otras instituciones empresariales. Para la Organización de Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (2012):

El sistema cooperativo se encuentra bastante difundido en América Latina, donde además se establecen redes de colaboración que van más allá del ámbito de trabajo de las propias cooperativas. El objetivo es que el movimiento cooperativo sea un elemento dinámico que ayude a mejorar las condiciones de vida en el mundo rural, a través de la creación de redes de colaboración e intercambio de conocimiento. (p.1)

Por otra parte, en Ecuador el sector cooperativo está regulado por la Superintendencia de la Economía Popular y Solidaria, entidad que controla el comportamiento de las cooperativas de ahorro y crédito, entre otras entidades que pertenecen al mismo sistema. Según Araque presidente de la Red de Instituciones Financiera de Desarrollo, indica en un informe del Diario El Comercio (2019) que “la expansión del sector cooperativo tiene mayor presencia en poblaciones rurales, sus productos y servicios se han diversificado y colocan más del 60% del microcrédito en el país”.

La evolución del crédito en Ecuador se ha evidenciado en todo el sistema financiero, al igual que la evolución de las captaciones y las colocaciones de las cooperativas de ahorro y crédito, lo que muestra la importancia que este sector ha adquirido en los últimos años, hasta llegar a abarcar una cuarta parte de los depósitos del sistema financiero nacional y casi una quinta parte de los créditos (Corporación de Estudios para el Desarrollo, 2018).

Sin embargo, en la actualidad los servicios financieros no están correctamente destinados a los emprendimientos asociativos productivos por lo que es conveniente desarrollar un estudio que permita determinar esta situación y a la vez dar una solución por medio de la oferta de productos financieros que cubran las necesidades de los emprendedores.

En tal sentido, la Cooperativa de Ahorro y Crédito Simiatug Ltda. que encuentra ubicada en la provincia de Bolívar, cantón Guaranda, es la entidad crediticia que en la actualidad posee varios socios que en su mayoría son indígenas, los cuales necesitan de una fuente de financiamiento crediticio. “Las cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación con el público, están sometidas a la aplicación de esta Ley, regulados por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS), bajo sus disposiciones y previos requisitos” según SEPS (2017). Esta cooperativa está inmersa dentro de la Economía Popular y solidaria (EPS) y Sistema Financiero Popular y Solidario (SFPS).

Esta entidad brinda los servicios como es el apoyo a los pequeños agricultores de Simiatug, la comercialización directa de productos agroecológicos con valor agregado, el fomento de la agroindustria, la capacitación en las diferentes áreas y servicios financieros como: micro créditos para la producción y consumo.

Además, se constituye gracias a la iniciativa de un grupo de trabajadores del pueblo de Simiatug en donde buscan ahorrar parte de sus ingresos y obtener de manera rápida préstamos; pero el objetivo principal que tenían estas personas era

lograr que sus compañeros de trabajo eviten acceder a préstamos con usureros, razón por la cual, se creó la necesidad de formar una Cooperativa que ayude a satisfacer necesidades sociales y humanas, para lo cual se requirió del aporte integral de sus socios fundadores. Esta cooperativa cuenta con la participación de 3700 socios.

El segmento al que desee llegar la cooperativa de forma más directa es aquellos pobladores que inician o tienen un emprendimiento productivo comunitario, que de cierta manera coadyuba al desarrollo socioeconómico de la población de la parroquia de Simiatug, no obstante, se ha determinado que en esta cooperativa hace falta un producto financiero que solvete las necesidades de este tipo de emprendimientos.

Por otra parte, el desarrollo de los emprendimientos productivos comunitarios a través del apoyo financiero por parte de las entidades financieras es parte fundamental para el mejoramiento de los actores que forman parte de la Economía Popular y Solidaria; lo que motiva, la realización de la presente investigación.

### **Planteamiento de problema**

La importancia del emprendimiento productivo se está experimentando en la actualidad, y se radica fundamentalmente en que por medio de la ejecución de estas iniciativas de negocios se abren paso a un sin número beneficios y oportunidades, para diversos agentes como el estado, la empresa, la sociedad y para beneficio personal. En razón de ello, la economía se dinamiza y se abren nuevas posibilidades y alternativas de generar crecimiento y desarrollo, así como un mejor bienestar para los habitantes de una determinada región (Robalino, Correa, & Vizúete, 2014).

El emprendimiento productivo comunitario forma parte del desarrollo de un sector determinado desempeñando un rol importante dentro de una economía, no solamente impulsando el desarrollo y crecimiento económico sostenido, sino que son promotores y generadores de fuentes de empleo, y a la vez fomentando el

mejoramiento de la calidad de vida de los habitantes de la parroquia de Simiatug, constituyendo alternativas innovadoras, que presentara un impacto positivo en el adelanto económico, financiero y social del país; todo ello a través del apoyo constante del sector público y privado de las entidades financieras por medio de los productos financieros que ayudan al desarrollo de dichos emprendimientos.

No obstante, existen varios factores que impiden un adecuado financiamiento por medio de productos financieros a los emprendimientos productivos, tales como:

- La limitada o inexistencia de oferta de capital semilla para el emprendimiento y la innovación, nuevas alternativas financieras tecnológicas,
- La oferta de productos financieros es inadecuada para el emprendimiento y la innovación (enfocado en microempresas o empresas grandes), prestamos basados en rendimiento,
- Las regulaciones financieras dificultan la existencia de fondos de capital de riesgo, análisis y reforma de regulaciones financieras,
- Falta de incentivos para la creación de redes de inversionistas, inexistencia de fondos de garantía enfocados en emprendedores e innovadores (recursos destinados a garantizar el crédito) (AEI, 2014).

Esto podría ser la consecuencia de la falta de desarrollo de productos de crédito adecuados por parte del sistema financiero para las empresas en etapa temprana de emprendimiento; donde el acceso a créditos para estos negocios es limitado impidiendo su crecimiento o incluso llevándolos al cierre por no poder superar alguna pérdida financiera. (Chávez, et al., 2017, p. 78)

En general, la falta de acceso a los recursos financieros o la disposición inadecuada de ellos obstaculizan los esfuerzos de emprendimiento, reducen el potencial de inversión y crecimiento de las pequeñas empresas. Los problemas de financiamiento se consideran uno de los más críticos para los emprendimientos.



La poca disponibilidad de capitalistas de riesgo es uno de los factores que afectan al emprendedor.

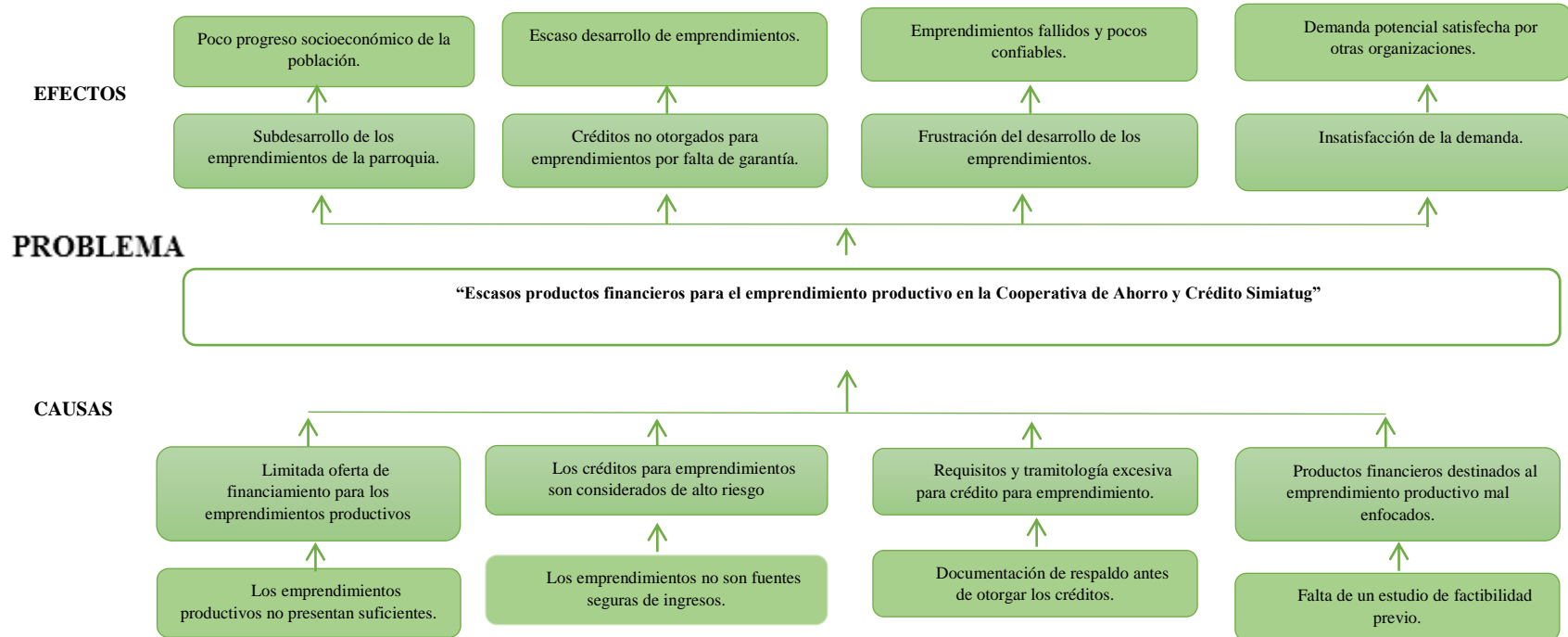
En mercados en esta problemática, la presente investigación propone diseñar un producto financiero para el desarrollo del emprendimiento productivo comunitario en la Cooperativa de Ahorro y Crédito Simiatug Ltda., con el fin de solventar las necesidades de los emprendedores comunitario de la población de parroquia Simiatug del cantón Guaranda.

En relación a lo antes iniciado se llega a la siguiente interrogante:

¿Cómo el producto financiero productivo impacta en el desarrollo de los emprendimientos comunitarios y servicios en la Cooperativa de Ahorro y Crédito Simiatug Ltda.?

Para realizar el análisis crítico se va a emplear el método del árbol de problemas que va a permitir determinar los problemas existentes identificando sus causas posibles, así como las consecuencias que pueden originar los mismos, como se presenta en el siguiente gráfico:

## CAUSA – EFECTO



**Gráfico 1:** Árbol de problemas

**Elaborado por:** Ángel Chanaguano

**Fuente:** Investigación.

## **Objetivos**

### **Objetivo general**

Diseñar un producto financiero que permita el desarrollo del emprendimiento productivo comunitario en la cooperativa de ahorro y crédito Simiatug Ltda.

### **Objetivos específicos.**

- Sustentar de forma teórica el estado del emprendimiento productivo y sus alternativas de desarrollo comunitario.
- Diagnosticar las condiciones actuales que la Cooperativa de Ahorro y Crédito Simiatug Ltda. brinda apoyo para el crédito para emprendimientos productivos.
- Diseñar un producto financiero orientado a la satisfacción de las necesidades económicas de financiamiento de los emprendimientos productivos comunitarios.

## **CAPÍTULO I**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **Antecedente de la investigación**

Es necesario plasmar los antecedentes previos a la estructuración de la investigación con el fin de fundamentar la presente indagación a través de otras investigaciones ya realizadas sobre los productos financieros que benefician a los emprendimientos productivos comunitarios, por ende, es preciso hacer una revisión de investigaciones relacionados a este trabajo con el objetivo de tomarlos como referencia y poder encaminar apropiadamente el estudio.

Según Heredia (2014) en su investigación titulada “Cooperativas de Ahorro y Crédito (COAC) del Ecuador: el nuevo marco jurídico y su rol económico y social” tuvo como objetivo, analizar el rol económico y social de las COAC con el nuevo marco jurídico institucional, para lo cual se desarrolló un análisis minucioso desde la perspectiva de la Economía Popular y Solidaria y el Buen Vivir hacia la importancia de las Cooperativas de Ahorro y Crédito, puesto que, las mismas pertenecen a la base de la pirámide financiera, debido a su cercanía a los clientes que a su vez son sus socios, y que en la mayoría de los casos son personas con ingresos bajos y por esta razón se les dificulta el acceso a los servicios financieros.

En relación a la investigación realizada por se concluye que las cooperativas de ahorro y crédito gozan de una posición excepcional gracias a que su demanda está dada por un mercado propio, el cual está necesitado de servicios de calidad y en cantidad, colaborando con el Objetivo Estatal del Buen Vivir y que a su vez son soporte financiero para los pequeños productores.

Por otro lado, en la investigación de Oña (2011) titulada creación del producto financiero innovador de captación para la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 DE OCTUBRE Ltda., tuvo como objetivo demostrar que la utilización de un producto novedoso e innovador de financiamiento permite el apalancamiento de la Cooperativa de Ahorro y Crédito; a través de la generación y diferenciación del producto de captación con los que tiene la competencia y posicionar el producto innovador de captaciones en la mente de los consumidores.

Así también, se define como conclusión que el producto de captaciones propuesto, con montos de inversión entre 1.000 y 2.000, impacta positivamente en la rentabilidad de la Cooperativa, inclusive en condiciones “pesimistas”; es necesario recalcar que producto debe tener la opción de renovación y está dirigida al segmento de emprendimientos. Por otra parte, se aplicó estrategias del marketing mix al producto en relación con las características mixtas que posee un depósito a la vista y una inversión a plazo; en cuanto al precio se relaciona con la tasa de interés atractiva; los canales de distribución son las agencias de la institución, y el mix de la comunicación para lograr posicionamiento del producto.

Por su parte, Sánchez (2014) en su investigación sobre el “Estudio de factibilidad para la creación de nuevos productos financieros para implementarse en FODEMI (Fondo de Desarrollo Microempresarial) de la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura” en la cual el objetivo principal fue analizar el servicio otorgado por FODEMI a sus clientes dentro de la ciudad de Ibarra a nivel de matriz principal y agencias, a fin de establecer la situación actual de cobertura, su nivel de servicios y posibles alternativas de innovación en torno a la implantación de nuevos productos financieros en relación a los clientes actuales y meta.

Para identificar de mejor manera los productos financieros como parte importante se desarrolló un estudio de mercado en la cual se definió el mercado meta, la segmentación del mismo, un análisis de la demanda y oferta de productos financieros, el precio y comercialización de estos productos.

Llegando a concluir que esta institución trata de llegar a la población más necesitada, apoyándoles mediante créditos y capacitaciones para que adquieran un activo inicial y utilicen su capital humano y productivo de manera rentable, y que a la vez los principales clientes son las mujeres del sector urbano marginal y rural, las mismas que se dedican a la actividad agropecuaria, artesanal, comercial y de servicio como parte de la generación de emprendimientos.

Finalmente, Vallmitjana (2013) en su investigación doctoral titulada “La actividad emprendedora de los graduados IQS” se determinó que para los emprendedores en su etapa inicial es la obtención de recursos externos cuando el valor activo de su empresa es intangible y se basa en el conocimiento.

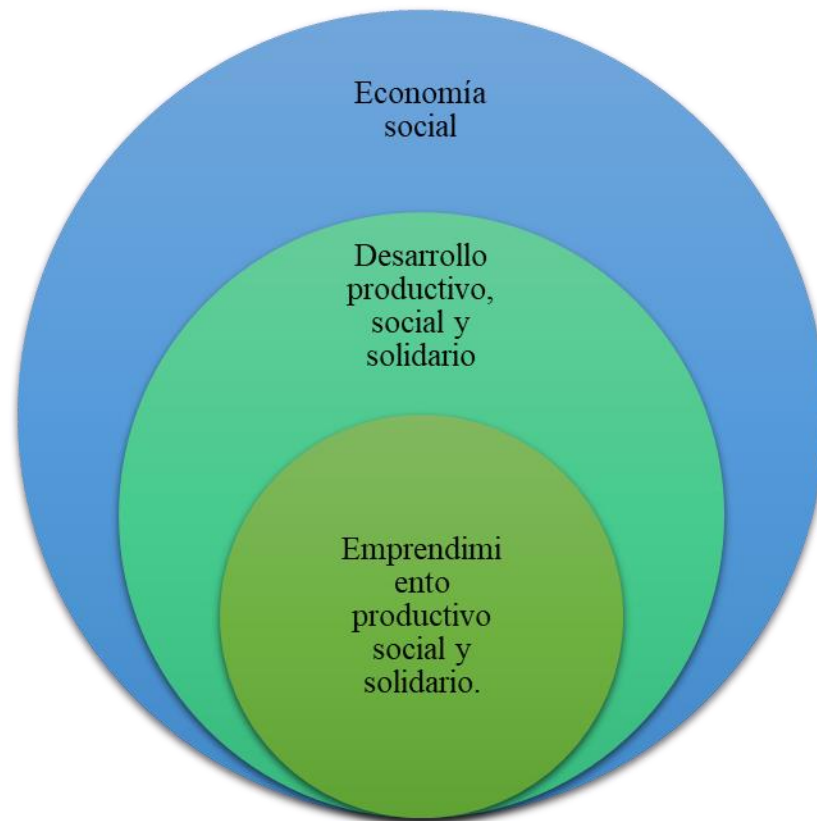
Las diversas alternativas para la obtención de los recursos iniciales incluyen la obtención de ayudas públicas y las aportaciones de inversores privados. No obstante, las actuaciones gubernamentales para promover el mercado financiero se engloban en: la Subvenciones a fondo perdido, préstamos y créditos y; capital riesgo y otros fondos de capital.

De dicha investigación se llegó a la conclusión de que la razón principal para apoyar los emprendimientos sería el hecho de que las inversiones podrían ser consideradas como un desperdicio de dinero en un principio, y un ataque al principio de libre competencia de los mercados, además de generar un apoyo económico por parte de entidades financieras a través de préstamos o créditos.

## Desarrollo teórico del objeto y campo

**Variable de investigación:** Emprendimiento Productivo Comunitario

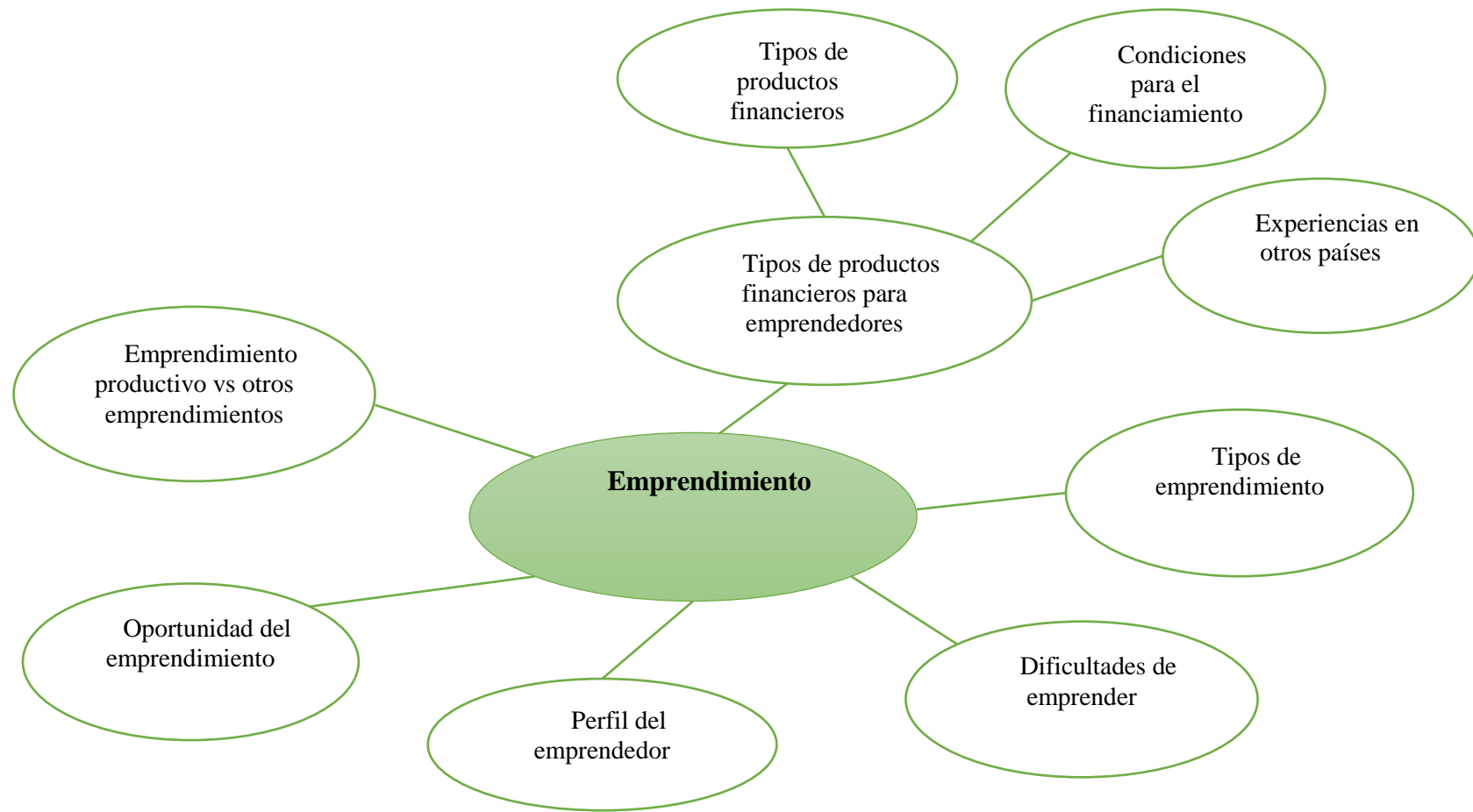
- **Categorización de variable**



**Gráfico 2:** categorización de variables

**Elaborado por:** Ángel Chanaguano

**Fuente:** Investigación.



**Gráfico 3:** Categorización de variables

**Elaborado por:** Ángel Chanaguano

**Fuente:** Investigación.



## **ESTADO DEL ARTE**

- **Economía Social**

Giménez, González, y Pina (2013) manifiestan que “la economía es la ciencia de tomar decisiones cuando los recursos son escasos. Los recursos son, sencillamente, cualquier cosa que se utilice para producir un bien o servicio o, en términos más generales, para alcanzar una meta” (p.3).

En contexto, por medio de la economía se estudia la producción, distribución, y consumo de bienes y servicios que la sociedad consume y necesita para sobrevivir, es decir, la economía engloba la utilidad que da la sociedad a cada uno de los recursos para producir bienes de valor.

En tal sentido, la Red de Redes de Economía Alternativa y Solidaria (2018) indica que la económica social es un “conjunto heterogéneo de concepciones y enfoques teóricos, realidades socio-económicas e institucionales, y prácticas empresariales y asociativas desarrolladas desde un creciente sentido de pertenencia a una forma diferente de entender el papel de la economía y los procesos económicos” (p.14).

Por otra parte, Fajardo (2018) asume que la economía social es un “conjunto de las actividades económicas y empresariales, que en el ámbito privado llevan a cabo aquellas entidades que persiguen bien el interés colectivo de sus integrantes, bien el interés general económico o social, o ambos” (p.101).

Campo (2013) indica que la economía social está formada por:

Conjunto de empresas organizadas formalmente, con autonomía de decisión y libertad de adhesión, creadas para satisfacer las necesidades de sus socios a través del mercado, produciendo bienes y servicios, asegurando o financiando y en las que la eventual distribución entre los socios de beneficios o

excedentes, así como la toma de decisiones, no están ligados directamente con el capital o cotizaciones aportadas por cada socio, correspondiendo un voto a cada uno de ellos. (p.6)

En contexto la economía social está formada por un conjunto de empresas las mismas que tienen iniciativas socioeconómicas, formales o informales que tienen como prioridad satisfacer las necesidades de las personas, además, estos negocios que están inmersas en este ámbito orientan sus actividades por medio de valores como la solidaridad, sostenibilidad, inclusión, participación y compromiso con la comunidad, es por ello que se considera que la economía social es un promotor para el cambio social comunitario.

Entre los principios de la Economía Social y Solidaria determinados por la Red de Redes de Economía Alternativa y Solidaria (2018) son los siguientes:

- **Principio de Equidad**

La equidad introduce un principio ético o de justicia en la igualdad. Este valor reconoce a todas las personas como sujetos de igual dignidad sea cual sea su condición social, género, edad, etnia, origen, capacidad, etc.

- **Principio de Trabajo**

El trabajo como elemento clave en la calidad de vida de las personas, de la comunidad y de las relaciones económicas entre la ciudadanía, los pueblos y los Estados.

- **Principio de Sostenibilidad Ambiental**

Buena relación con la naturaleza es una fuente de riqueza económica, y de buena salud para todos y todas, es decir, para la empresa y los que se encuentran involucrados.

- **Principio de Cooperación**

La cooperación en lugar de la competencia, es decir que la empresa busca la colaboración con otras entidades y organismos públicos y privados.

- **Principio “Sin fines lucrativos”**

El modelo económico tiene como finalidad el desarrollo integral, colectivo e individual de las personas y, como medio, la gestión eficiente de proyectos viables, sostenibles e integralmente rentables, cuyos beneficios se reinvierten y redistribuyen.

- **Principio de Compromiso con el Entorno**

Este principio hace referencia a la participación en el desarrollo local sostenible y comunitario del territorio, además de establecer alianzas con otras organizaciones del tejido social y económico cercano.

- **Desarrollo productivo, social y solidario**

Jiménez J. (2016) indica que para alcanzar el fomento de la economía social y solidaria se debería “avanzar hacia el desarrollo de otras economías integradas en la sociedad sobre la base de relaciones de solidaridad, de justicia y de igualdad, orientadas por el criterio común de la reproducción ampliada de la vida” (p.111).

Por otra parte, Puig, y otros (2016) indican que:

Con la nueva Constitución se promueve un nuevo modelo de desarrollo centrado en el ser humano y la naturaleza, que visibiliza las prácticas solidarias, manifestando que la economía del país es Social y Solidaria. Se trabajó para institucionalizar la ESS a través de un marco normativo, como la

Ley de Economía Popular y Solidaria del Ecuador y la creación de instituciones para su implementación. (p.11)

El desarrollo económico, productivo, social y solidario se puede definir como “un proceso de crecimiento y cambio estructural que, mediante la utilización del potencial de desarrollo existente en el territorio, conduce a elevar el bienestar de la población de una localidad o una región” (Ruiz, 2015).

En contexto a lo antes mencionado, se puede determinar que el desarrollo productivo, social y solidario obliga a incorporar programas de fortalecimiento de los gobiernos locales hacía el sector productivo con el fin de fomentar la creación de microempresas y PYMES y por medio de ello acrecentar el desarrollo socioeconómico de un territorio.

Para impulsar el desarrollo productivo, social y solidario es importante precisar y utilizar mejor los recursos endógenos y aprovechar las oportunidades del dinamismo de los territorios productivos, por otra parte, para favorecerse de dichas oportunidades es importante aplicar estrategias de desarrollo definida por los diferentes actores locales.

- **Emprendimiento productivo, social y solidario.**

“El emprendimiento se avizora desde hace varios años atrás, desde cuando el ser humano en busca de supervivencia, mediante sus propios recursos ha logrado crear soluciones ante cualquier tipo de necesidad que se le ha presentado” (Estrella, 2018, p. 3).

Es por ello que, el emprendimiento al día de hoy, es un factor de gran importancia que se genera a partir de la necesidad de varias personas y que las mismas tratan de satisfacer dichas necesidades y lograr con ello la independencia y estabilidad económica. A esto se adjuntan varios elementos que impulsan a las

personas a iniciar sus propios negocios, y pasar de ser empleados a ser empleadores.

El proceso del emprendimiento consiste en la creación de la riqueza, dado que un gestor llamado emprendedor combinado a un grupo de personas, quienes por medio de recursos monetarios y materiales son capaces de generar nuevas organizaciones destinadas a cumplir objetivos determinados (Palma, Arroba, Murillo, & Pico, 2018).

En contexto, el emprendimiento hace referencia a la capacidad que posee una persona para realizar un esfuerzo en alcanzar una meta; a través de la creación de una nueva empresa o proyecto. Así mismo, se refiere a la aptitud y actitud de la persona que intenta emprender nuevos retos, nuevos proyectos, que va más allá, de sus propias expectativas.

Para dar inicio al emprendimiento es necesario que este sea dirigido por un emprendedor que es una persona capaz de aprovechar las situaciones de insatisfacción del mercado, los momentos de rutina, de poco crecimiento personal y laboral para desencadenar situaciones de satisfacciones, nuevos logros. Una de las grandes características de este tipo de personas es que constantemente se encuentran en la búsqueda de cambios, y enfrentar nuevos retos.

### **Importancia del emprendimiento**

Para Zamora (2017) la importancia del emprendimiento radica en:

La formación de emprendedores y nuevas empresas es una prioridad cuando se trata de promover el desarrollo económico y social de los países, por ello es necesario determinar cuáles sus contribuciones a estos objetivos. El emprendimiento resulta importante por sus efectos positivos en la generación de empleos y en el crecimiento económico. (p.16)

El emprendimiento es el mejor camino para crecer económicamente, para ser independiente y para tener una calidad de vida acorde a las expectativas de cual implica desarrollar una cultura del emprendimiento encaminada a vencer la resistencia de algunas personas a dejar de ser dependientes (Grasso, 2014).

Según Iturbide (2018) “el emprendimiento es comenzar con un nuevo negocio, aprovechando la oportunidad de convertir las ideas en negocios creativos, proactivos, e innovadores”.

En contexto, el emprendimiento se hay coinvertido en un camino para que las personas puedan generar ingresos en beneficio de los mismo. A su vez, las personas que ven una oportunidad de negocio en algo que no existe o por lo cual no se ha apostado de la manera adecuada, son las que se convierten en emprendedores, quienes son los que dirigen el emprendimiento y según su gestión, este tendrá éxito o fracaso.

- **Tipos de emprendimiento**

Existen diferentes medios donde se pueda iniciar un emprendimiento, tales como se muestra a continuación:

**Tabla 1:** Tipos de emprendimiento

---

<b>Emprendimiento Empresarial</b>	Este tipo de emprendimiento cuenta generalmente con personas emprendedoras que proporcionan una serie de habilidades, actitudes, valores y características, esta generalmente orientada a negocios con fines de lucro de tipo productivo de bienes o de servicios
<b>Emprendimiento Público</b>	Entidades públicas que tratan de establecer ciertas iniciativas con una motivación fundamentalmente política. Generalmente reciben el apoyo logístico y académico del propio gobierno.
<b>Emprendimiento</b>	Tipo de empresa en la que su razón social es en primer

---

---

<b>Social</b>	lugar satisfacer necesidades de la sociedad en la que se desenvuelven.
<b>Emprendimiento Artístico Cultural</b>	Promover y organizar actividades que permitan el acceso y el fomento de la cultura. Son modelos y herramientas empresariales con la finalidad de establecer creatividad artística y cultural.
<b>Emprendimiento Religioso</b>	Actividades relacionadas directamente a labores espirituales.
<b>Emprendimiento Comunitario</b>	Promover y organizar actividades y acciones para una determinada población o grupos de personas, con el objetivo de lograr el desarrollo de sus comunidades.

---

**Fuente:** (Cantos, 2016, p. 14)

### **Emprendimiento productivo**

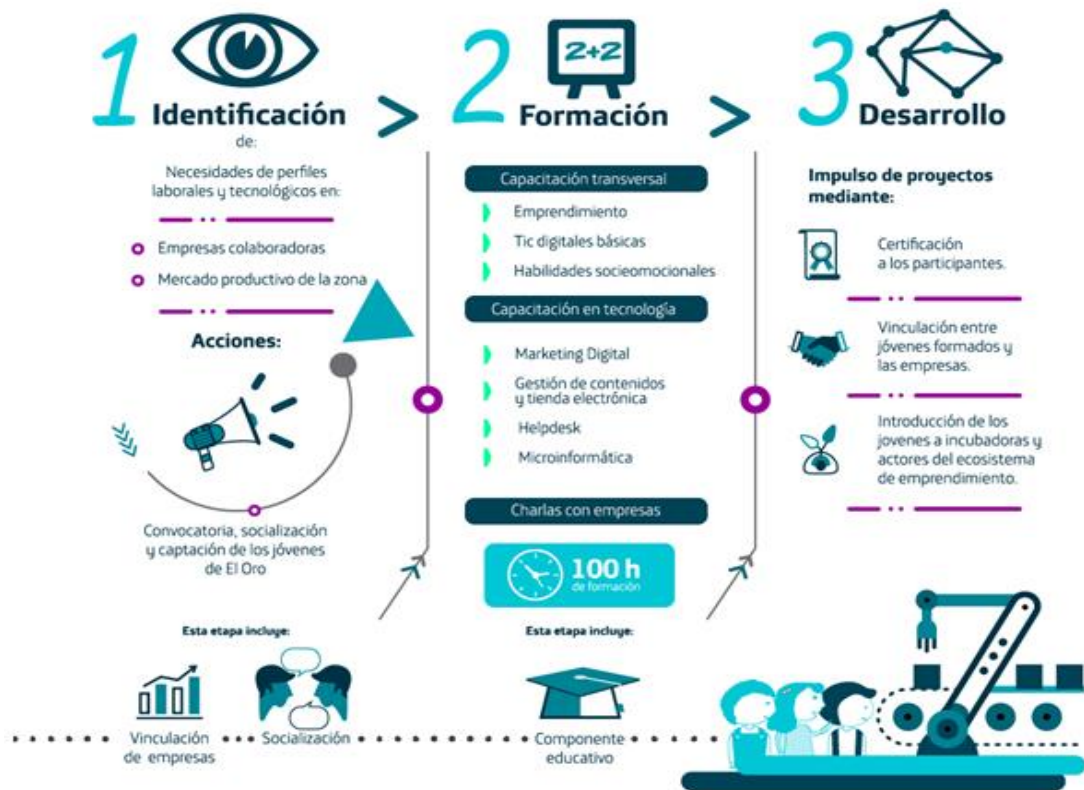
Un emprendimiento productivo “es una iniciativa de un individuo que asume un riesgo económico o que invierte recursos con el objetivo de aprovechar una oportunidad que brinda el mercado” (Flores , 2014).

Abramovich (2014) indica que los emprendimientos productivos sociales tienen la siguiente función:

Ayudar a construir o reconstruir circuitos de producción y circulación de bienes y servicios, enriqueciendo el entramado social, sirviendo de punto de incorporación de los sectores marginales y excluidos, ampliando el acceso al trabajo, captando y potenciando las capacidades y energías sociales existentes, colaborando en la emergencia de nuevas fuerzas emprendedoras, facilitando la autonomía de las personas al producir promoción laboral autosustentable, mejorando la formación para el trabajo en equipo, produciendo lazos de solidaridad y cooperación. (p.224-225)

A continuación, se presenta un proceso fácil para poder genera un emprendimiento productivo:

## EMPRENDIMIENTO PRODUCTIVO



**Gráfico 4:** Proceso del emprendimiento productivo.

**Fuente:** (Fundación telefonica, 2018)

Como se observa en el grafico anterior, se puede identificar que un emprendimiento productivo nace de una idea de satisfacer las necesidades de las personas y provechar esta necesidad, una vez identificado esta oportunidad se prepara todos los recursos necesarios para poder iniciar con el negocio y cuando se obtenga todo disponible se empieza con la ejecución de la actividad económica.

Según Tomellini (2016) los emprendimientos productivos generan sus propios ingresos. “este emprendimiento pretende colaborar en el desarrollo de las capacidades laborales y productivas de los sectores más desfavorecidos de la población y excluidos del mercado de trabajo; a fin de garantizarles un ingreso mínimo y mejorar su calidad de vida” (p.2).



El emprendimiento productivo empieza a partir de una idea que es la que va a generar la acción; es necesario analizarla con la finalidad de cometer una menor cantidad de riesgos de fracaso posible. El inicio de la idea debe transitar el desarrollo del proyecto en el cual se fijan claramente cuáles son los objetivos y metas a conseguir.

### **Emprendimiento comunitario**

Según Ledesma, Peñaloza, y Gálvez (2018) “se ejecuta ya sea desde la comunidad o de manera particular desde los miembros de una comunidad se debe interiorizar que es un emprendimiento productivo y como tal debe visualizarse un proceso administrativo delineado a través de un modelo de negocio” (p.146).

La tarea de las organizaciones de economía popular y solidaria se caracteriza por el trabajo comunitario y su objetivo primordial es cubrir y garantizar las necesidades de los socios e integrantes de las cajas solidarias no solo en aspectos de agronegocios sino de emprendimientos comunitarios, pero al no tener conocimientos técnicos para desarrollar emprendimientos estos no surgen (Veintimilla, Sarzosa, & Hidalgo, 2018).

Por otro lado, se define al emprendimiento comunitario como un conjunto de esfuerzos que realizan un grupo de personas que integran una organización, asociación, comunidad u otro tipo de entidad con el fin de mejorar la situación tanto social como económica de cada uno de los integrantes en un entorno local.

- **Dificultades de emprender**

Según Núñez (2012):

El endurecimiento del acceso al crédito puede suponer una dificultad para invertir, pero no es un impedimento. Si un proyecto es atractivo o se presenta de una forma seductora puede motivar la entrada de socios que deseen invertir conjuntamente, o mismo facilitar la financiación ajena, no necesariamente bancario. (p.53)

En relación a lo antes indicado, la situación económica de un país se ha convertido en una de las dificultades que enfrentan los emprendedores, pues se genera, un empeoramiento de las condiciones de acceso al crédito y el endurecimiento de las condiciones del mismo.

La financiación de la inversión de un emprendimiento puede ser llevado a cabo íntegramente con los recursos propios en algunos proyectos y en algunas circunstancias particulares de los inversores; pero en otros casos no es así y se debe recurrir a fórmulas que incluyan la financiación ajena, según las investigaciones realizadas por (Núñez, 2012). Según la investigación de Marulanda y Morales (2016) las dificultades más sobresalientes para emprender son las siguientes:

**Tabla 2:** Dificultades de emprender

<b>Dificultades</b>
Falta de financiación/capital
Acceso a mercados.
Idiosincrasia/mentalidad.
Poca agremiación y trabajo en equipo
Tramitología
Burocracia
Canibalismo
Contrabando
Demasiado énfasis en plan de negocios.
Falta acompañamiento
Miedo a asociarse.
Monopolio
Mucha competencia.
Pereza
Poca información.
Poco reconocimiento de la experiencia.
Proveedores no se ajustan a pedidos.
Uno mismo se crea obstáculos.

**Fuente:** (Marulanda & Morales, 2016)

Así también, Andrade (2012) indica que otras de las dificultades latentes que el emprendedor enfrenta a la hora de iniciar un negocio o poner en marcha una idea

emprendedora es el ambiente en donde se va desenvolver, es decir, que el ambiente debe ser idóneo para empezar a emprender, sin dejar a un lado, la característica principal que es la falta de financiamiento.

- **Perfil del emprendedor**

“Si la personalidad y las cualidades de la persona emprendedora son tan importantes para el éxito de la empresa, no queda más remedio que abrir la discusión sobre el perfil de la persona que quiere implementar un nuevo proyecto empresarial” (Jiménez J. , 2017).

Para poner en marcha un proyecto o a su vez un emprendimiento es importante que la persona quien va a liderar y dirigir tenga características personales y profesionales específicas, es decir, debe ser un individuo que motive y guie el proyecto con el fin de alcanzar los objetivos propuestos.

Según Sung y Duarte (2015) el perfil del emprendedor puede “resumir en las cualidades esenciales que debe tener dicho empresario, como ser:

- Asunción de riesgos,
- Autonomía, Autoestima,
- Autoconfianza,
- Creatividad,
- Enérgico,
- Flexibilidad,
- Independencia de juicio,
- Iniciativa,
- Motivación/necesidad de logro,
- Perseverancia,
- Responsabilidad,
- Tolerancia a la ambigüedad y
- Visión optimista” (p.300).

También es importante considerar las competencias de los emprendedores como parte del perfil, según (Monsalve, 2016) las competencias más relevantes son las siguientes:



**Figura 1:** competencias de un emprendedor

**Fuente:** (Monsalve, 2016)

Desde esta perspectiva general, las competencias son esencialmente significativas en el desempeño de los emprendedores. Cada una se desarrolla en espacios y escenarios específicos de aplicación a lo largo de la vida del proceso emprendedor del empresario.

- **Oportunidad del emprendimiento**

Según Monsalve (2016) es importante:

Saber aprovechar las oportunidades que se presentan en el camino. Aprovechar las oportunidades implica varias acciones. En primer lugar, saber qué es lo que se pretende, tener claras las metas que se persiguen. Inmediatamente, se debe filtrar la información que resulte significativa para alcanzar estas metas. Y, finalmente, adoptar decisiones. Abordar el tema de saber adoptar decisiones más adelante. (p.52)

En síntesis, es importante aprovechar las oportunidades que se presentan en el emprendimiento, pues al tener clara las ideas y los objetivos que persigue es más fácil cumplir con el cometido, además, puede garantizar el éxito del mismo por medio de la utilización de los recursos necesarios.

Cuando se aprovecha la oportunidad que se presenta se generan “los emprendimientos por estilo de vida, los cuales, si bien no influyen de forma directa en el crecimiento económico regional, sí generan ambientes positivos de emprendimiento, lo que trae desarrollo y bienestar a largo plazo en una comunidad” (Díaz & Cancino, 2014).

Así también, es esencial determinar emprendimientos innovadores con el fin de que los productos a ofertar sean atractivos y de total interés para el mercado objetivo, en este sentido, las oportunidades del emprendimiento se encuentran en todas partes, sin embargo, no todas las personas lo saben aprovechar.

Por otra parte, Reinoso y Sánchez (2014) manifiestan que la importancia de la capacidad emprendedora en la persona (creatividad, actitud hacia el riesgo, liderazgo, compromiso, autoconfianza, orientación a metas, motivación al logro, autoestima) es más evidente en ambientes complejos, dinámicos, en los que las personas requieren idear alternativas para enfrentar situaciones en las que la incertidumbre y el riesgo están presentes y, respecto a las cuales no hay experiencias previas similares.

Una de las oportunidades del emprendimiento es independencia tanto laboral como económica, pues, el convertirse en emprendedor, a más de ser independiente este puede generar fuentes de empleo y aportar a la productividad de la región.

- **Emprendimiento productivo vs otros emprendimientos**

Como se tiene conocimiento, el emprendimiento productivo se genera a partir de la idea de un negocio o se inicia como una pequeña empresa por propia iniciativa que generalmente es la producción y comercialización de bienes. Estos emprendimientos se pueden desarrollar de forma individual o con el apoyo de otras personas, es decir, formar sociedades colectivas o asociaciones que contribuyan al emprendimiento, de ahí nace el emprendimiento productivo

comunitario, que, a más de producir un producto, bien o servicio, se lo hace a través de la ayuda de otros emprendedores.

Este tipo de emprendimiento productivo se diferencia con lo demás emprendimientos en:

- Forma organizativa,
- Tamaño
- Forma legal
- Capital de inversión
- Producción
- Segmentación de mercado

Entre las características diferenciadoras del emprendimiento productivo con los demás son parte esencial a la hora de fijar y definir a qué tipo de emprendimiento se va a dar vida.

- **Tipos de productos financieros para emprendedores**

En los últimos años, los productos financieros se han diversificado acorde a las necesidades del mercado. Para Asociación de Jóvenes Empresarios de Zaragoza (2013) el producto financiero:

Satisface la demanda de financiación externa de las empresas y que representa la oferta de las instituciones financieras. Es decir, un producto financiero es todo servicio de financiación que las entidades financieras ofrecen a sus clientes, las empresas, con la finalidad de proporcionarles los fondos precisos para el desarrollo de su actividad y la cobertura de sus necesidades de inversión. (p.18)

Así mismo, según Sánchez (2014) los productos financieros “son los instrumentos derivado, los cuales generan derechos u obligaciones para las partes

involucradas. Su objetivo principal consiste en eliminar o reducir los riesgos financieros que la administración de la institución financiera no puede controlar” (p.79).

En contexto, los productos financieros serian todos aquellos elementos que las entidades financieras ponen al servicio de las empresas para captar su ahorro y rentabilizarlo. Según Pérez (2015) los productos se clasifican en tres:

- Productos de activo (préstamo a clientes);
- Productos de pasivo (inversiones), y
- Servicios (atención al cliente).

No obstante, para la presente investigación se hará solo referencia a los productos de créditos, es decir los productos de activo, como se detalla a continuación:

#### **Productos de activo.**

Préstamos: Pérez (2015) indica que el préstamo “se genera cuando el banco facilita al cliente un capital determinado y este capital produce intereses fijos o variables de forma periódica” (p.18).

Créditos: El banco concede efectivo al cliente y éste cobra intereses por el dinero prestado. (Pérez, 2015, pp. 18-19)

Préstamo Hipotecario: “se genera cuando una persona entrega un bien inmueble de su propiedad en garantía del cumplimiento de una obligación prestataria” (Pérez, 2015).

## **Condiciones de crédito**

Vallado (2014) indica que “las condiciones del crédito especifican el periodo durante el cual se extiende el crédito, el descuento si existe por pago de contado o pago anticipado y el tipo de instrumento de crédito” (p.27).

En relación a lo antes indicado se puede determinar que las condiciones en las cuales se contabilizan la operación crediticia como son:

- Monto,
- Plazo,
- Periodicidad,
- Tasa de interés,
- Valor de la Cuota,
- Fecha de Pago y
- Deducciones,

Además, se reflejan otras condiciones en el plan de Liquidación, misma que pueden acceder los socios y demás directivos de la entidad financiera.

## **Formas de crédito**

Las operaciones de crédito se clasifican normalmente siguiendo los siguientes criterios: su destino; las garantías que se otorgan para su obtención; la personalidad del prestatario y, finalmente, su duración según lo manifestado por (Morales & Morales, 2014):

- **Por su destino**

Un crédito se otorga a la producción o para el consumo. El primero permite financiar las inversiones productivas y proporciona a los empresarios recursos para el capital de trabajo, para las inversiones en maquinaria y equipo, lo cual ayuda a la producción de bienes y servicios. También se puede clasificar el



crédito a la producción de acuerdo con el rubro específico de su aplicación, como puede ser la agricultura, la pesca, el comercio, la industria, el transporte, la construcción, etc. (Morales & Morales, 2014, p. 56)

- **Por las garantías otorgadas**

Se distingue el crédito con garantía real, que pudiera ser uno de los bienes del deudor, y el crédito con garantía personal, el cual es avalado/asegurado por el conjunto del patrimonio del prestatario, sin afectar ningún bien en especial.

- **Por su duración**

Según el tiempo, pueden distinguirse los créditos a corto, mediano y largo plazos. Sin que exista una limitación precisa en cada uno, la distinción esencial reside en la función económica que van a desempeñar.

### **Perfil del crédito**

En la investigación de Marquéz (2014) indica que el perfil básico del sujeto de crédito (Deudor Principal) es el siguiente:

- **Persona Natural:** propietario de una microempresa, la misma que constituye su principal fuente generadora de ingresos.
- **Edad:** Aplica para deudor principal:

Mínimo 21 años para créditos de hasta USD 5.000

Mínimo 25 años para créditos superiores a USD 5.000

Clientes con edad igual o mayor a 70 años deben tener un Co-deudor solidario con edad menor a 70 años para que el crédito este amparado con seguro de desgravamen.

Para el cónyuge del deudor principal la edad mínima aceptada será 18 años.

- **Nacionalidad:** ecuatoriana

- **Estabilidad Laboral** en el negocio actual, en calidad de propietario:

Ecuatorianos: mayor o igual a 1 año. Para créditos mayores a 5.000 USD se requiere mínimo de 18 meses.

- **Ubicación:** el negocio debe tener una ubicación fija caso contrario se considera al cliente semiambulante.

- **Tiempo en el Local:** en primer ciclo al menos 6 meses y para otros ciclos al menos 3 meses

- **Patrimonio:**

Los clientes deben tener el patrimonio mínimo requerido para cumplir lo establecido en el Art. 72 de la Ley de Instituciones Financieras de tal forma que los pasivos del cliente, incluyendo el nuevo crédito, no superen el 200% del patrimonio.

- **Teléfono:** Deben tener teléfono convencional en el domicilio o lugar de trabajo al menos teléfono celular.

### **Estrategias de productos de crédito.**

Para Quinaluisa, Ortega, Guzmán, y Toro (2017) las estrategias de crédito:

Se caracterizan por ser creadas a la medida y que deben ser adaptables; se da esto porque el estado de cada empresa es único, en el que si existe un cambio se deben ir adaptando sin ningún problema. Tradicionalmente, las funciones de crédito y cobranza, están vinculadas en un solo departamento; pues existe una persona que es responsable de adecuada aplicación de las normas, políticas y técnicas establecida, pudiendo ser director, gerente, jefe, etc., dentro de la estructura organizacional. (p.63)

En contexto, las estrategias de créditos permiten alcanzar los objetivos y metas propuestos por las entidades de crédito, a su vez, las estrategias encaminan a la organización a satisfacer a un mercado y generar riqueza orientadas a la propia empresa y al mercado por medio de la generación de riqueza, el retorno de inversión de socios o accionistas.

- **Importancia de las estrategias de crédito**

Quinaluisa, Ortega, Guzmán, y Toro (2017) manifiesta que “las estrategias de créditos son de suma importancia, ya que permite prevenir riesgo y problemas al transcurso del tiempo, y para ellos las organizaciones implementan nuevos proyectos, nuevas estrategias de financiamiento para así llevar a cabo sus objetivos y metas” (p.64).

Por otra parte, actualmente varias organizaciones no acuden a estos créditos por falta de desconocimiento y el acceso de fuentes de financiamiento, o muchos por la cantidad de requisitos que exigen las entidades crediticias. No obstante, la falta de misión gerencial para exponer estrategias de crédito, ha obstaculizado a las empresas crediticias a ampliar sus operaciones y logros en el desarrollo de la misma.

Así también, es importante indicar que el departamento de cobranza también es parte influyente en la aplicación de estrategias de crédito pues también utiliza los instrumentos de financiamiento a corto plazo para los proveedores, y en algunos casos préstamos bancarios.

### **Objetivos de las estrategias de crédito**

- Mantener niveles relativamente bajos de un riesgo crediticio, además que permitan tener una buena rentabilidad y permanencia del mismo.

- Es muy importante mantener al personal con capacitación constante sobre las tendencias de las economías en el país y tener constante capacitación en el tema de finanzas y decisiones financieras.
- Es importante que los departamentos de tener a mano estudios de mercado y estudios sectoriales.
- Crear sistemas estándares de evaluación de créditos.
- Realizar estudios de segmento.
- Detectar aquellos créditos con riesgos superiores a lo normal para hacerles seguimiento más minucioso.
- Preparar un sin número de análisis para futuros ejecutivos de cuentas.
- Realizar estudios sectoriales.
- Contar con información bibliográfica al alcance para posibles consultas, además de estar al tanto y al día de las publicaciones de la prensa en lo que se refiere al movimiento macroeconómico y las tendencias políticas y monetarias. (Quinaluisa, Ortega, Guzmán, & Toro, 2017, p. 64)

### **Productos financieros para emprendedores y Pymes en Ecuador**

“Ecuador tiene diversas vías de acceso a un crédito, y estas pueden ser privadas o públicas. Los créditos oscilan entre \$500 a \$2.000 como mínimo y desde \$50.000 hasta \$25 millones como máximos, dirigidos a emprendedores, microempresarios y empresarios” según el informe de (Zapata , 2018).

A continuación, se presentan los siguientes productos financieros:

**Tabla 3:** Productos financieros para emprendedores

<b>Microcréditos</b>	Va dirigido para quienes deseen incrementar el volumen de los negocios de los trabajadores autónomos o para impulsar un modelo de comercio social. Enfocado en apoyar a las asociaciones, organizaciones comunitarias, emprendedores, sobre todo de zonas rurales y urbano.
<b>Pymes</b>	Para quienes tienen pequeñas y medianas empresas, por lo

general, su apego en líneas de créditos es más elevado con otro tipo de plazos, periodos de gracia y por supuesto, tasa de interés.

---

Fuente: (Zapata , 2018).

### **Condiciones y garantías para el financiamiento**

Entre las condiciones que un emprendedor debe presenta a una entidad financiera para poder ser acceder a un préstamo financiero para iniciar un impedimento o mejorarlo, son:

- Presentar un plan de negocios: indicar un estudio técnico que analice si es factible o no.
- Escrituras, comodato, contrato o certificado de arrendamiento o documentos que justifiquen el uso del lugar de inversión.
- Las garantías, sean estas: hipotecarias, personal, certificados de inversión, garantía solidaria, etc.

A su vez las condiciones que una entidad financiera antepone a un emprendedor, dependen de si el solicitante es una persona natural o jurídica. Estos son:

- Cédula de ciudadanía del deudor
- Entregar datos sobre sus balances, estado de pérdidas, ganancias y flujo de caja proyectado.
- Plan de negocios.
- El usuario debe presentar información de la empresa como escrituras y actas de Junta de Accionistas.
- Indicar las referencias bancarias, comerciales y personales tanto de la empresa como de la persona natural. (Zapata , 2018)

- **Tasas de interés**

Según la Corporación Financiera Nacional otorga créditos al 8,95% de interés para capital de trabajo y proyectos de inversión de firmas pequeñas y medianas (pymes) estas podrán acceder a nuevas líneas de financiamiento con una tasa de interés preferencial del 8,95%, así mismo, según el Banco Central del Ecuador (BCE), la tasa de interés para créditos productivos para pymes vigente varía entre el 10,54% y 11.83%; según lo indicado por él (El Telegrafo, 2019). Por otra parte, el BanEcuador oferta sus tasas de interés desde el 9,76 % al 11%.

- **Experiencias en otros países (casos de éxito)**

Desde hace poco tiempo el emprendimiento social se ha convertido en un foco de mayor atención, optimismo y esperanza para gobiernos emergentes y sus diferentes agentes sociales. Por otra parte, los estados gubernamentales son quienes implementan las políticas públicas socioeconómicas y de emprendimiento como factor natural en sus agendas, de tal manera que se brinden las condiciones necesarias para que el emprendimiento sea tema de práctica real motivando e incentivando a hacer empresa a través de diversos modelos asociativos, especialmente en torno a las cooperativas y a la economía social.

Al involucrar el sector social en estos procesos de emprendimiento, se fortalecen los niveles de competitividad empresarial, contribuyendo al desarrollo de la región o del país, así queda demostrado, que las empresas creadas desde el enfoque social, genera no sólo una forma de empleo y de concepción de la empresa, también brinda bienestar a la comunidad involucrada reduciendo los niveles de exclusión social (Salinas & Osorio, 2012).

Varios países Latinoamericanos, han adoptado políticas públicas para promover el desarrollo social, mediante el impulso de los sectores comunitarios, asociativos, cooperativos y más organizaciones populares para incidir en los indicadores socioeconómicos con una mirada diferente y renovada.

Casi todos los países de la Región han estrechado su participación en la economía solidaria como alternativa del desarrollo social e independientes de intereses internacionales, algunas prácticas adoptadas son los Fondos Rotativos Solidarios, el Microcrédito solidario, las Cooperativas, las Ferias y centros de comercialización, la Agricultura familiar, el desarrollo comunitario entre otros, actividades socialmente excluidas del mundo laboral asalariado (León, 2019).

El financiamiento para los emprendimientos en otros países es de América Latina es fácil. Eso queda evidenciado por una mirada al índice Doing Business (Haciendo Negocios) del Banco Mundial, que les otorga un puntaje a más de 180 países según el ambiente de negocios, según este índice, las cinco naciones latinoamericanas que sobresalen como las que más facilidad ofrecen son México, Chile, Perú, Colombia y Costa Rica (BBC Mundo, 2018).

Herrera y Brown (2018) manifiestan que “cuando un modelo se valida a través de un prototipo, los trámites, la financiación y todos los recursos que faltan serán mucho más fáciles de conseguir. Por eso, nunca se debe arriesgar lo que no se tiene sin haber probado la validez del modelo de negocio”. En relación a esto, se pudo identificar que México se encuentra entre las cinco mejores economías del mundo para obtener crédito.

Es así también que Colombia ha mejorado el acceso al crédito de emprendimientos productivos, ampliando el listado de bienes que pueden ser usados como garantías. También, Costa Rica ha mejorado el financiamiento a través de la implantación de reformas.

Uno de los más notables caso de éxito es de la empresa Therabel Pharma S.A. es una Pyme argentina de base tecnológica dedicada al desarrollo y provisión de soluciones y productos para la salud. En la Argentina ha habido una ausencia de incentivos de fomento a las actividades de innovación tecnológica. Sin embargo, a fines de la década pasada, con la creación de la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica (ANPCyT), dependiente del Ministerio de Ciencia y

Tecnología e Innovación, se abrió una oferta de instrumentos y productos de financiación que favoreció de forma notable a esta empresa (Amorós , Gutierrez, & Varela, 2014).

Otro de los casos de éxito, es la empresa BARJA JC dedicada a la joyería en Bolivia, que, gracias al crédito otorgado proporcionado por OREX para que pudiera adquirir maquinaria de segunda mano para todos los procesos, pudo progresar en su emprendimiento. “Con las máquinas listas para iniciar operaciones, lo único que faltaba era el personal adecuado para operarlas.

En ese momento solamente contaba con soldadores muy bien capacitados, careciendo de otro tipo de trabajadores para los demás procesos” (Amorós , Gutierrez, & Varela, 2014). El crecimiento de la empresa ha sido continuo. El taller de joyería empezó facturando US \$30.000 anuales en el 2000. En 2010 la empresa ya ha facturado por más de US \$200.000. El 40% del total de sus ventas son destinadas a joyerías en Bolivia, mientras que el 60% están dirigidas al exterior, principalmente a Brasil y EEUU.

Por último, la empresa Amerikan Estofados dedicada a la producción de tapices en Brasil, empezó su negocio aprovechando su experiencia y los conocimientos adquiridos en la empresa de su padre, no obstante, no fue fácil, puesto que al ser una empresa nuevo no tuvo facilidad de crédito ni clientes ni experiencia administrativa, sin embargo, el negocio fue creciendo, ahora con más experiencia empresarial a su favor, se hizo más fácil abrir nuevos negocios en la misma rama.

Los beneficios generados por la tapicería fueron invertidos en la apertura de nuevas tiendas, en un principio en la misma ciudad, y con un posterior despliegue a los pueblos cercanos con un buen potencial de clientes. Por estos días, no es el propietario de la empresa quien debe acudir a las instituciones financieras para pedir crédito, pues son ellas quienes lo visitan para ofrecerle préstamos.



En contexto, a todos los casos de éxito expuesto en esta investigación, se pudo denotar que la oferta de créditos a emprendimientos es parte fundamental para que los mismos puedan desarrollarse y aprovechar las oportunidades que les brinda el mercado, además se identificó que los créditos ofertados a estas empresas fueron esenciales para solventar varias necesidades de las mismas.

## **CAPÍTULO II**

### **DISEÑO METODOLÓGICO**

#### **Paradigma, modalidad y tipo de investigación**

- **Paradigma**

El paradigma aplicado la presente investigación tiene una modalidad cualitativa, es decir, un paradigma positivista que según Zayas (2010) con este paradigma “se encuentran la orientación nomotética de la investigación, la formulación de hipótesis, su verificación y la predicción a partir de las mismas, la sobrevaloración del experimento, el empleo de métodos cuantitativos y de técnicas estadísticas para el procesamiento de la información” (p.15).

De lo antes indicado, se puede determinar que la investigación mediante este paradigma podrá identificar de mejor manera las necesidades de aquellas personas que tiene sus emprendimientos productivos comunitarios en relación a las facilidades de obtener recursos económicos a través de la Cooperativa de Ahorro y crédito Simiatug por medio de un producto financiero que solvete dichas necesidades.

- **Modalidad**

La modalidad a ser aplicada tiene un enfoque mixto, es decir, es cuantitativa y a la vez cualitativa. Al referirse a cuantitativa, quiere decir que “parte siempre desde la formulación de un problema, en forma de pregunta de investigación, que se pretende resolver con el desarrollo de la investigación” según (Navarro, Jiménez, Rappoport, & Thoilliez, 2017, p. 48).

Mientras que la investigación cualitativa “surge como reacción al enfoque positivista de investigación. Este enfoque se interesa por las vivencias de los individuos y las organizaciones en su contexto natural e histórico, por la «realidad» tal como es construida e interpretada” según lo manifestado por (Navarro, Jiménez, Rappoport, & Thoilliez, 2017, p. 139).

Es decir, que a través esta modalidad se podrá recolectar la información más relevante en relación al tema en investigación y sobre todo se podrá obtener datos que permitan conocer la situación actual en la que se desenvuelve la cooperativa de ahorro y crédito Simiatug Ltda. y a partir de ello definir y diseñar un producto financiero que ayude al desarrollo productivo de los emprendimientos comunitarios.

- **Tipo de investigación**

En referencia a lo antes indicado, se puede determinar que el tipo de investigación a utilizarse es básico, ya que, también recibe el nombre de investigación pura, teórica o dogmática. “Se caracteriza porque parte de un marco teórico y permanece en él; la finalidad radica en formular nuevas teorías o modificar las existentes, en incrementar los conocimientos científicos o filosóficos, pero sin contrastarlos con ningún aspecto práctico” (Soto, 2014).

Adicional a ello, se utilizó una investigación bibliográfica documental que según Díaz y Gonzáles (2017) “la investigación documental consiste en el análisis

de la información escrita sobre un determinado tema, son el propósito de establecer relaciones, diferencias, etapas, posturas o estado actual del conocimiento respecto al tema objeto de estudio” (p.23). Con esta investigación se permitió desarrollar de forma adecuada el marco teórico que es fundamental en el desarrollo de la investigación a través de la conceptualización de algunos términos relevantes en la indagación.

La investigación descriptiva “consisten fundamentalmente en describir un fenómeno o una situación, mediante el estudio del mismo en una circunstancia temporal-espacial determinada” Diaz y Gonzáles (2017). Esta investigación permitirá describir de forma clara y concisa los datos alcanzados y a la vez por analizar e interpretar la información obtenida sobre la necesidad de diseñar un producto financiero para los emprendimientos productivos comunitarios.

## **Procedimiento para la búsqueda y procesamiento de los datos**

### **Población y muestra**

Según Suárez (2014) la población es un “conjunto de individuos al que se refiere la pregunta de estudio o respecto al cual se pretende concluir o estudiar algo” (p.2). En referencia de esto, la población de la presente investigación son las personas que tiene emprendimientos comunitarios dentro de la parroquia de Simiatug, ya que, la información obtenida de esta población se verifica la factibilidad de diseñar un producto financiero en la Cooperativa de Ahorro y Crédito Simiatug y a la vez identificar los beneficios de este producto.

La población está formada por 609 socios de la cooperativa de Cooperativa de Ahorro y Crédito Simiatug que ha solicitado un crédito relacionado al emprendimiento, de esta población es posible extraer la muestra, razón por la cual se aplicará la fórmula de muestreo, para lo cual se procede al cálculo de la misma:

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

Dónde:

**n**= Tamaño de la muestra

**N**= Tamaño de la población

**Z**= Valor obtenido mediante niveles de confianza, en relación al 95% de confianza equivalente a 1,96.

**e**= Limite aceptable de error muestral que en este caso será 0,05.

**σ** = Desviación estándar de la población; valor constante de 0,5.

$$n = \frac{(609)(0.5)^2(1.96)^2}{(609 - 1)(0.05)^2 + (0.5)^2(1.96)^2}$$

$$n = \frac{584,88}{2,48}$$

$$n = 235,80 \cong 236$$

Una vez obtenidos los resultados de la muestra, se puede determinar que se realizara la encuesta a 236 socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Simiatug para obtener datos relevantes acerca de la investigación en desarrollo.

### Operacionalización de las variables.

**Tabla 4:** Operacionalización variable – Productivo Financiero/Desarrollo Social

CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORÍAS	INDICADORES	ÍTEMS	TÉCNICAS E INSTRUMENTO
<p><b>Producto financiero</b></p> <p>Satisface la demanda de financiación externa de las empresas y que representa la oferta de las instituciones financieras. Es decir, un producto financiero es todo servicio de financiación que las entidades financieras ofrecen a sus clientes, las empresas, con la finalidad de proporcionarles los fondos precisos para el desarrollo de su actividad y la cobertura de sus necesidades de inversión.</p>	Demanda de financiación.	# de servicios financieros.	¿La fuente de ingreso que usted tiene viene de?: ¿Cómo considera la competencia para su negocio?:	<p><b>Instrumento:</b> cuestionario</p>
	Producto financiero colocados	# de emprendimientos en la parroquia	¿El tipo de emprendimiento que usted tiene es?: ¿Considera que los ingresos que viene de su emprendimiento?:	
	Necesidades de inversión	# de emprendimientos con necesidades de inversión.	¿El emprendimiento productivo lo haría?: ¿En qué sector que tipo de emprendimiento le gustaría emprender?	

**Elaborado por:** Ángel Chanaguano

CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORÍAS	INDICADORES	ÍTEMES	TÉCNICAS E INSTRUMENTO
<b>Desarrollo productivo</b> El desarrollo productivo, social y solidario se puede definir como, un proceso de crecimiento y cambio estructural que, mediante la utilización del potencial de desarrollo existente en el territorio, conduce a elevar el bienestar de la población de una localidad o una región	Proceso de crecimiento	# de emprendimientos nuevos.	¿Qué factor ha sido en mayor grado limitante para crecimiento y expansión de su emprendimiento? ¿Ha realizado algún crédito? ¿Qué tipo de crédito ha realizado? ¿Conoce bien su tipo de negocio? ¿Cuánto tiempo usted posee su negocio? ¿Hizo algún estudio antes de colocar su negocio? ¿Ha estado relacionado usted alguna vez con el sector turístico?	<b>Instrumento:</b> cuestionario
	Aprovecha Oportunidades	Cantidad de ingresos obtenidos por emprendimiento	¿Si respondió que sí ha considerado iniciar emprendimiento en el sector turístico? ¿En qué sector que tipo de emprendimiento le gustar emprender? ¿La comunidad está de acuerdo con impulsar una iniciativa de emprendimiento productivo comunitario?: ¿La comunidad tiene experiencia en emprendimientos productivos comunitarios? ¿Qué factor le ha impedido a la comunidad impulsar una iniciativa de emprendimiento productivo comunitario?	
	Bienestar de la población	# de participantes en la formación de emprendimientos. # miembros de la comunidad.		<b>Técnica:</b> encuesta socios

**Elaborado por:** Ángel Chanaguano

## **Procedimiento de recolección de la información**

- **Método**

La recolección de la información se la realizó a través del método deductivo que, mediante este procedimiento, se organizan hechos conocidos y se extraen conclusiones mediante una serie de perspectivas teóricas, es decir, se pasa de un conocimiento general a otro de menor nivel de generalidad, según lo indicado por (Rodríguez & Pérez, 2017).

- **Técnicas e instrumentos**

En relación a la recolección de datos se utilizó la técnica de investigación la encuesta que es una de las técnicas de diseño más utilizadas por su versatilidad, eficiencia y generalidad; además, permite la formulación de una variedad de preguntas para recolectar información, (Rosado, 2016). Esta encuesta se aplicará a las personas que tiene emprendimientos productivos comunitario en la parroquia de Simiatug.

Es importante mencionar que para la aplicación de esta técnica se utilizará como instrumento el cuestionario “para registrar la información que proviene de las personas que participan en una encuesta, en una entrevista o en otros procedimientos” (Pobea , 2015).

Por otro lado, también se realizó una entrevista que se “una de las herramientas para la recolección de datos más utilizadas en la investigación cualitativa, permite la obtención de datos o información del sujeto de estudio mediante la interacción oral con el investigador” (Troncoso & Amaya, 2016, p. 330). Esta entrevista se la realizará al Gerente General de la cooperativa de ahorro y crédito Simiatug Ltda.



- **Validez y confiabilidad de los instrumentos empleados**

El instrumento de medición debe reflejar la validez y confiabilidad de la presentación del contenido; a través de indicadores que miden la variable correspondiente. Para determinar la confiabilidad y la validez del instrumento de medición es necesario realizar una prueba piloto a una muestra seleccionada.

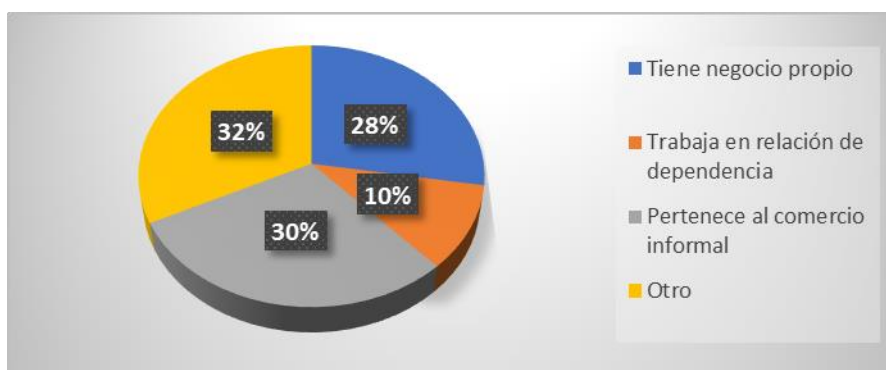
“Este proceso de validación es relativamente complejo y requiere el conocimiento teórico claro de los aspectos que se quieren medir, así como poseer conocimientos estadísticos y saber operar programas informáticos para realizar los análisis estadísticos” (López, González, & Álvarez, 2017, p. 38).

## Resultados del diagnóstico de la situación actual

### ENCUESTA

Una vez realizada las encuestas a diferentes socios de la Cooperativa de ahorro y crédito Simiatug Ltda. se obtuvieron los siguientes resultados:

#### 1. ¿Su fuente de ingreso provienen de?



**Gráfico 5:** Fuente de ingresos

**Elaborado por:** Ángel Chanaguano

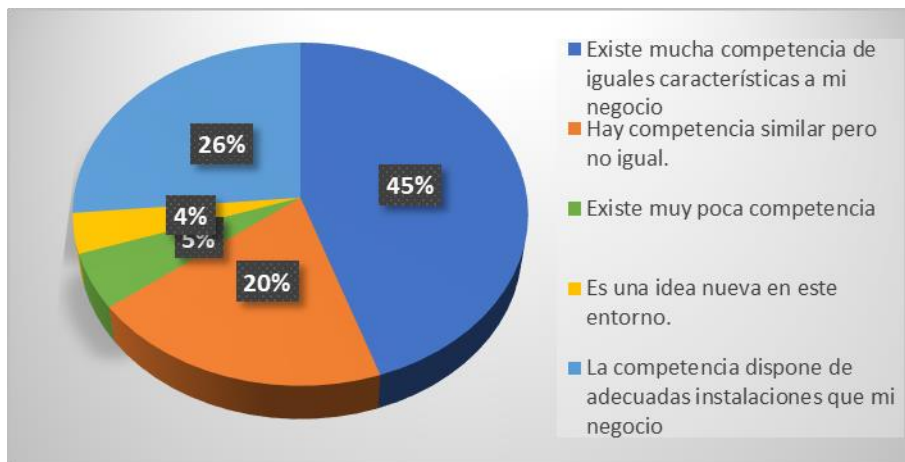
**Fuente:** Encuesta

#### Análisis e interpretación

Según los datos de la encuesta, el 28% (66 personas) indicaron que, la fuente de ingresos económicos para su sustento diario proviene de sus propios negocios, el 10% (24 personas) dice tener ingresos por que trabajan en relación de dependencia, el 30% (71 personas) trabaja en el comercio informal para tener ingresos, mientras que el 32% (75 personas) indican que otras fuentes de ingresos son: la venta de productos agrícolas y animales menores (gallinas, ganado, cerdos, conejos, ovejas, etc.).

Acorde a los resultados obtenidos se puede verificar que la mayor parte de las personas tiene sus negocios propios como fuente de ingresos económicos para sus hogares, así también de otras fuentes de ingresos como la comercialización de productos agrícolas y animales menores, lo que permite determinar que la mayor parte de personas tiene trabajos independientes.

## 2. ¿Cómo considera la competencia para su negocio?:



**Gráfico 6:** Competencia

**Elaborado por:** Ángel Chanaguano

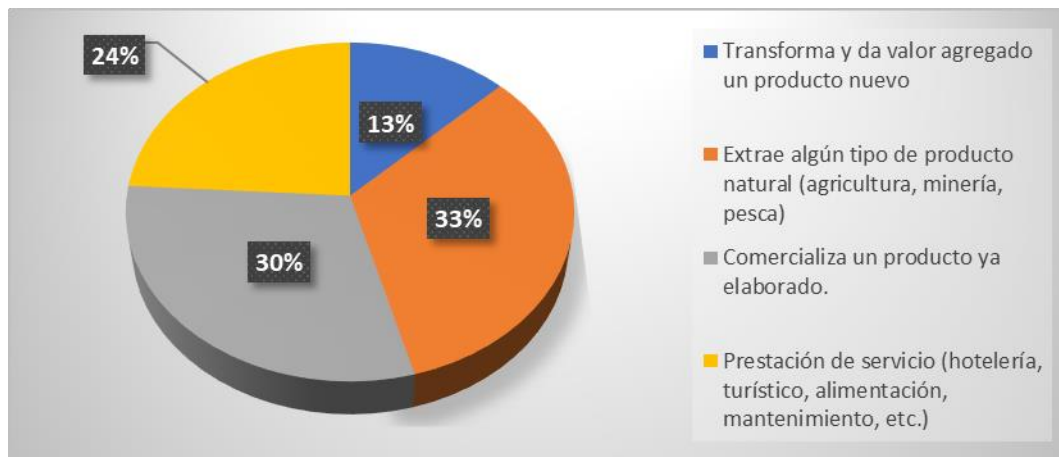
**Fuente:** Encuesta

### **Análisis e interpretación**

De la totalidad de los encuestados, el 45% (95 personas) manifiestan que existe demasiada competencia similar al de los negocios que cada uno tiene, por otra parte, el 26% (56) considera que la competencia tiene mejores condiciones que los negocios que ellos poseen, el 20% (42 personas) indica que hay competencia similar pero no igual, el 5% (11 personas) manifiesta que hoy poca competencia, y el 4% (8 personas) considera que no tiene competencia pues su negocio es una idea nueva que nadie más la tiene.

Acorde a los datos obtenidos, se puede verificar que dentro del mercado en el que se desenvuelven los negocios si existe competencia debido a la existencia de negocio similares o a su vez, la competencia dispone de mejores adecuaciones e instalaciones que los negocios de los pequeños comerciantes motivo por el cual varios de estos negocios no hay podido surgir o desarrollarse de forma adecuada.

### 3. El emprendimiento que usted tiene se dedica a:



**Gráfico 7:** Emprendimiento al que se dedica

**Elaborado por:** Ángel Chanaguano

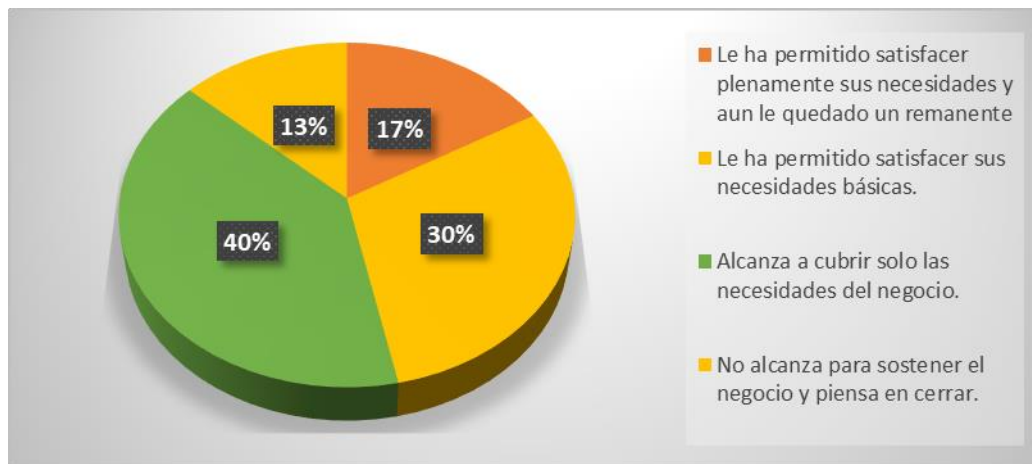
**Fuente:** Encuesta

#### **Análisis e interpretación**

Acorde a los resultados el 33% (70 personas) de los encuestados manifestaron que los emprendimientos que ellos tienen se dedican a extraer algún tipo de producto natural (agricultura, minería, pesca), mientras que el 30% (64 personas) indicaron que se dedican a comercializar productos ya elaborados, el 24% (51 personas) indican que sus emprendimientos se dedican a la prestación de servicio como: hotelería, turismo, alimentación, mantenimiento, etc., y el 13% (27 personas) manifiestan que sus negocios se dedican a producir o transformar productos a partir de materias primas.

Según la información obtenida se pudo verificar que los emprendimientos que más desarrollan las personas son de tipo agrícola, seguido de los negocios que comercializan los productos ya elaborados. Es importante tener en consideración estos emprendimientos productivos para poder crear productos financieros dentro de la Cooperativa de ahorro y crédito Simiatug Ltda.

#### 4. ¿Qué necesidades puede satisfacer con los ingresos provenientes de su emprendimiento?



**Gráfico 8:** Satisfacción de las necesidades según los ingresos de los emprendimientos

**Elaborado por:** Ángel Chanaguano

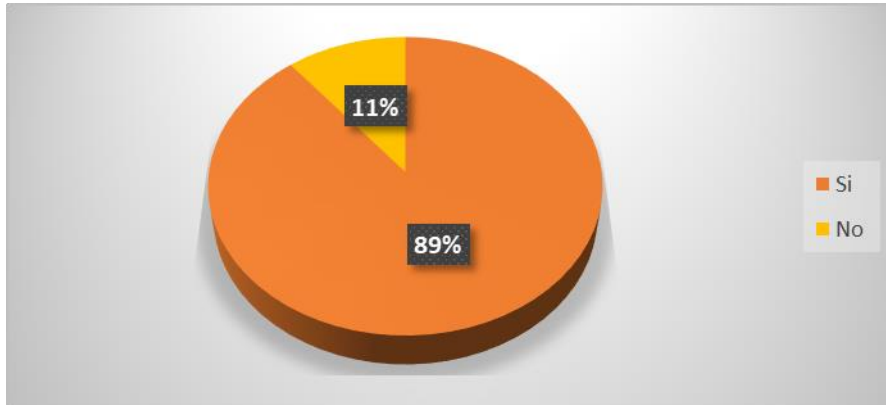
**Fuente:** Encuesta

#### **Análisis e interpretación**

El 40% (85 personas) manifestaron que los ingresos provenientes de los emprendimientos alcanza a cubrir solo las necesidades del negocio, mientras que, el 30% (64 personas) indica que los ingresos les permite satisfacer las necesidades básicas, el 17% (35 personas) consideran que los ingresos les permite satisfacer plenamente sus necesidades y también obtienen ingresos extras para ahorrar o invertir en otras actividades, y el 13% (28 personas) indica que dichos ingresos no alcanzan para sostener el negocio por lo que varios de ellos se han visto obligados a cerrar.

De los resultados obtenidos se puede verificar que un porcentaje considerable de los individuos consideran que los ingresos que obtienen de los emprendimientos solo alcanzan a cubrir las necesidades del negocio, por lo que, se debería promover una capacitación para el adecuado manejo de los emprendimientos, además de ofertar un apoyo a los mismos para que puedan invertir en los negocios con el fin de que puedan surgir y aprovechar las oportunidades que se presentan.

## 5. ¿Conoce bien su tipo de negocio?



**Gráfico 9:** Conocimiento sobre el tipo de negocio

**Elaborado por:** Ángel Chanaguano

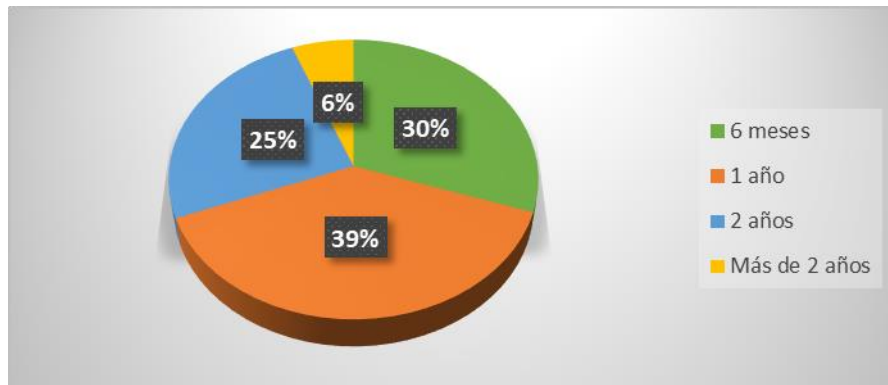
**Fuente:** Encuesta

### **Análisis e interpretación**

De la totalidad de los encuestados, se pudo identificar que el 89% (189 personas) si conocen muy bien de que se trata su negocio y cómo manejarlo, no obstante, el 11% (23 personas) indica que no conocen muy bien la movilidad del negocio sin embargo lo manejan de la mejor manera que pueden por el simple hecho de ser la única fuente de ingresos.

Acorde a los datos obtenidos se puede determinar que la mayor parte de las personas si conocen muy bien el tipo de negocio que manejan por lo que sería importante incentivar a los propietarios a invertir más en sus emprendimientos a través de préstamos para emprendimientos productivos con tasa de interés acorde a las necesidades de los emprendedores.

## 6. ¿Cuánto tiempo usted tiene su negocio?



**Gráfico 10:** Diferenciación de la Sostenibilidad en un emprendimiento

**Elaborado por:** Ángel Chanaguano

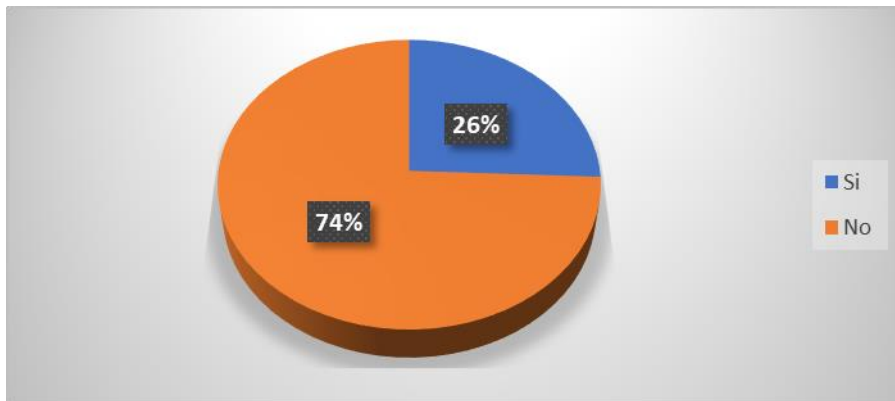
**Fuente:** Encuesta

### **Análisis e interpretación**

Del 100% de los encuestados, el 30% (64 personas) indican tener 6 meses de actividades comerciales en sus negocios, el 39% (83 personas) manifiesta que ya tiene sus negocios alrededor de 1 año, el 25% (53 personas) indica que sus negocios ya tienen 2 años, y el 6% (12 personas) manifiesta que sus negocios ya tienen más de 2 años en el mercado.

Acorde a los datos obtenidos se puede determinar que existe un porcentaje significativo de personas que tienen ya un año manejando el negocio, es decir que algunos de estos negocios se están desarrollando de una manera apropiada y a la vez responden positivamente a las adversidades del entorno del mercado. Por otra parte, también existen negocios que ya se encuentran posicionados por más de dos años, es decir, que ya se encuentran totalmente establecidos dentro del mercado.

## 7. ¿Hizo algún tipo de estudio antes de iniciar su negocio?



**Gráfico 11:** Estudio técnico para iniciar el negocio

**Elaborado por:** Ángel Chanaguano

**Fuente:** Encuesta

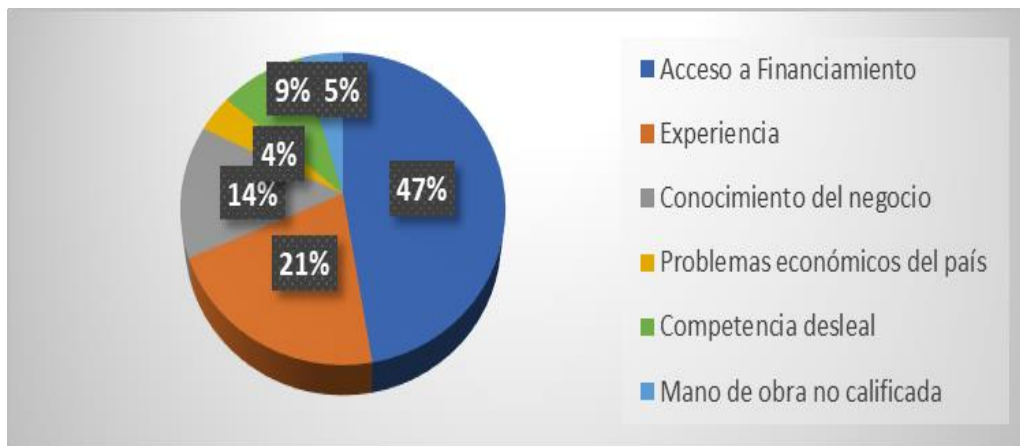
### **Análisis e interpretación**

Según los resultados alcanzados de la encuesta realizada se pudo verificar que el 74% (157 personas) de los emprendedores no han realizado ningún estudio técnico antes de iniciar con el negocio, mientras que el 26% (55 personas) indica si haber realizado un estudio minucioso antes de empezar con las actividades comerciales de un negocio.

De la información obtenida se puede determinar que la mayor parte de emprendimientos no tienen un estudio técnico previo a la iniciación del mismo, es decir, que estos negocios empezaron de forma empírica, por recomendaciones, o por necesidad, motivo por el cual no existió un estudio previo, no obstante, se debería realizar dicho estudio antes de iniciar con un negocio con el fin de identificar la viabilidad de la misma.



**8. ¿Qué factor ha sido en mayor grado limitante para el crecimiento y expansión de su emprendimiento?:**



**Gráfico 12:** Factores limitantes

**Elaborado por:** Ángel Chanaguano

**Fuente:** Encuesta

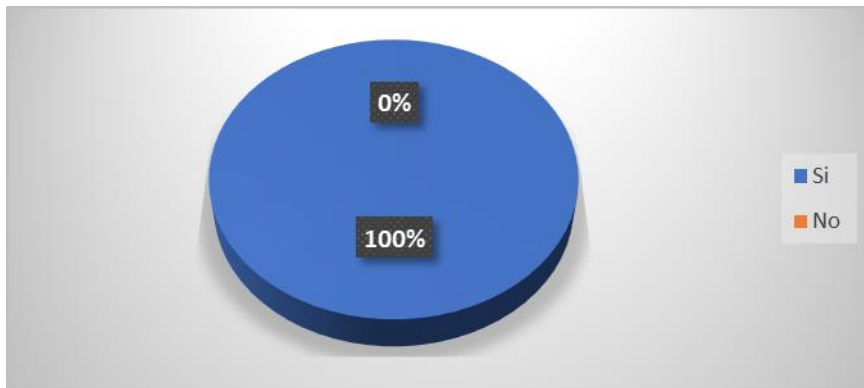
**Análisis e interpretación**

De la totalidad de los encuestados, el 47% (100 personas) manifiestan que el principal factor limitante para que los emprendimientos puedan crecer y expandirse es la falta de acceso a un financiamiento, mientras que el 21% (45 personas) considera que la mayor limitante es la poca experiencia que tienen los emprendedores, el 14% (29 personas) dice que la falta de conocimiento del negocio es otro factor que limita el crecimiento de los emprendimientos, el 4% (8 personas) manifiesta que los problemas económicos del país también son factores que afectan al crecimiento de los negocios, por otra parte, el 9% (19 personas) indica que la competencia en el que se desenvuelven los negocios es desleal y el 5% (11 personas) alude que la mano de obra no calificada es un factor que también limita al desarrollo progresivo de los negocios.

El factor con mayor grado limitante para que los emprendimientos no tengan un apropiado crecimiento y expansión, se ha podido verificar que es la falta de acceso al financiamiento según los datos obtenidos en la encuesta y en base a ello se determinó que es necesario que exista un producto financiero que apoye al desarrollo de los emprendimientos productivos y este producto se puede desarrollar en la Cooperativa de ahorro y crédito Simiatug Ltda. misma que está

dispuesta a crear un producto financiero que coadyuve al desarrollo de los negocios.

### 9. ¿Ha realizado algún crédito?



**Gráfico 13:** Acceso a Crédito

**Elaborado por:** Ángel Chanaguano

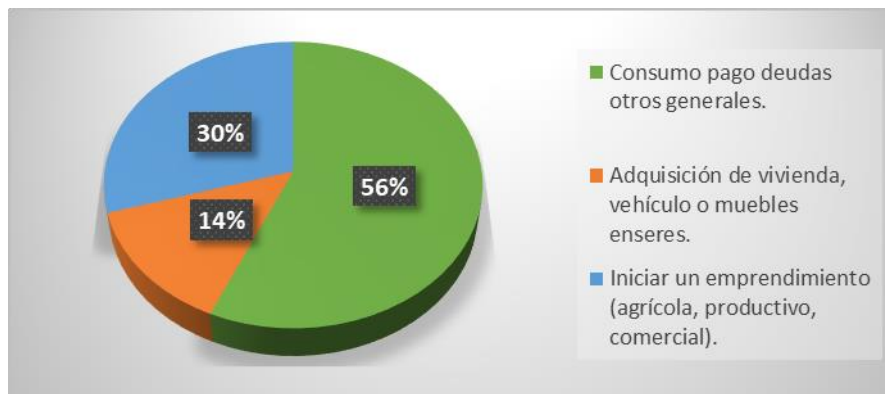
**Fuente:** Encuesta

### **Análisis e interpretación**

El 100% de los encuestados, es decir, 212 personas manifestaron que si tiene un crédito vigente en la Cooperativa de ahorro y crédito Simiatug Ltda. algunos de estos créditos están destinados a la inversión de sus emprendimientos o a su vez son para satisfacer algunas de sus necesidades como vestimenta, consumo, compra de electrodomésticos, entre otros.

Por su parte, varios de los encuestados manifestaron que, si es necesario que existo un tipo de crédito específicamente destinado a los emprendimientos productivos comunitarios, pues, pues en la actualidad existen muchos de estos negocios y que sería de mucha ayuda sobre todo para los que recién van a iniciar con esas actividades comerciales.

## 10. ¿Qué tipo de crédito ha realizado?



**Gráfico 14:** Tipo de crédito

**Elaborado por:** Ángel Chanaguano

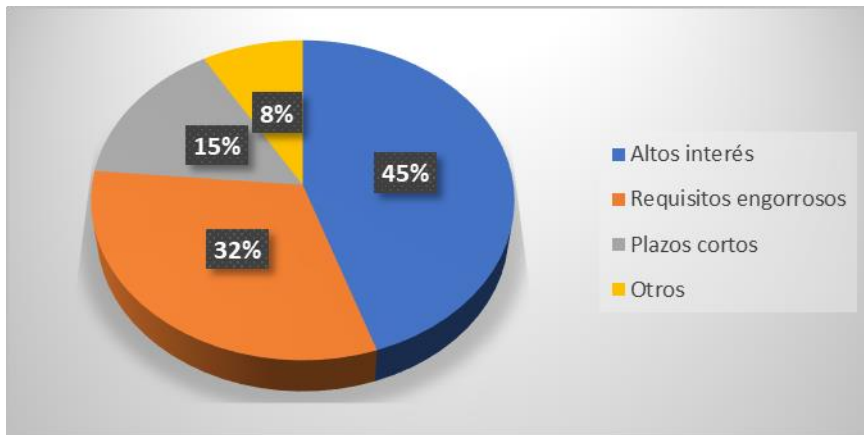
**Fuente:** Encuesta

### **Análisis e interpretación**

Según los datos obtenidos, el 56% (118 personas) manifestaron que el crédito que ha realizado fue para cubrir el pago de deudas, para consumo, y otras actividades generales, mientras que el 14% (30 personas) indicó que ha realizado un crédito para adquirir una vivienda, vehículo o muebles enseres, y el 30% (64 personas) ha solicitado un crédito para iniciar un emprendimiento, sea este de tipo agrícola, productivo, comercial, etc.

La otorgación de crédito se los realiza en un mayor porcentaje a personas que desean cubrir el pago de sus deudas o la ejecución de otras actividades, seguido de los individuos que realizan un crédito para iniciar un emprendimiento o a su vez para acrecentar o expandir el mismo. Con esta información se verifica que es más que necesario la creación de un producto financiero destinado específicamente al emprendimiento.

## 11. Qué ha impedido a usted hacer un crédito para emprendimiento?



**Gráfico 15:** Relación con el sector turístico

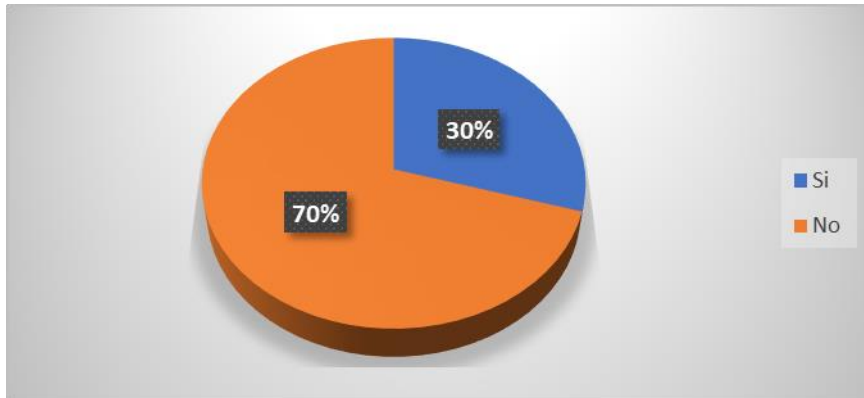
**Elaborado por:** Ángel Chanaguano

**Fuente:** Encuesta

### **Análisis e interpretación**

De la totalidad de los encuestados el 45% (95 personas) indican que el mayor impedimento para poder realizar un crédito son las altas tasas de interés, por otra parte, el 32% (67 personas) manifiestan que los requisitos engorrosos son los que desmotivan a los individuos a realizar un crédito, el 15% (32 personas) indican que los plazos cortos de pago impiden hacer un crédito de emprendimiento y el 8% (18 personas) indica que existen otros aspectos que impiden hacer crédito tales como: la documentación excesiva, el tiempo de demora en otorgar el crédito, la garantías descomunales, no tener historial crediticio o declaraciones tributarias impide otorgar un crédito a las personas que recién empiezan con un emprendimiento.

## 12. ¿Conoce usted sobre el turismo comunitario de la parroquia Simiatug?



**Gráfico 16:** Conocimiento de turismo comunitario

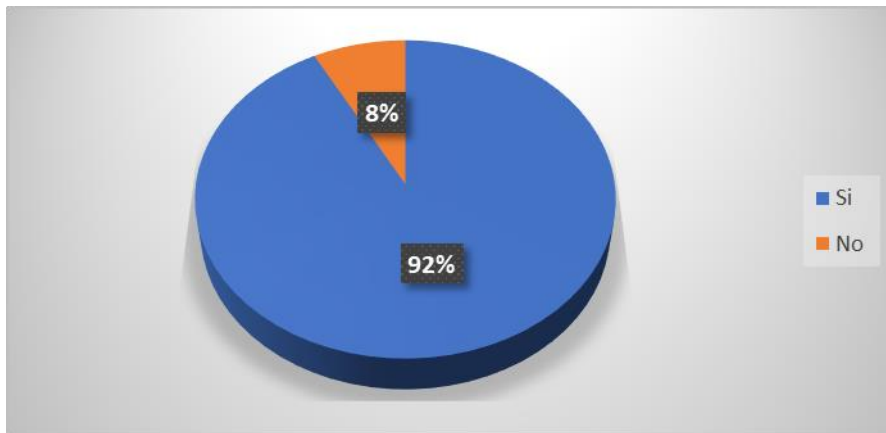
**Elaborado por:** Ángel Chanaguano

**Fuente:** Encuesta

### **Análisis e interpretación**

Acorde a los datos alcanzados, el 70% (148 personas) manifestó que no conoce sobre el turismo comunitario de la parroquia, ya sea de forma individual o mediante sus negocios, mientras que el 30% (64 personas) indicó que en algún momento escuchado que, si hay comunidades que practican el turismo comunitario pues, varios de estos han colaborado con sus emprendimientos al desarrollo turístico de la zona, es decir que han formado parte de las asociaciones de turismo comunitario. En relación a ello, se puede decir que, sería importante fomentar emprendimientos que apoyen de forma directa al desarrollo del sector turístico.

**13. ¿Si respondió que sí ha considerado iniciar emprendimiento en el sector turístico?**



**Gráfico 17:** Emprendimiento en el sector turístico

**Elaborado por:** Ángel Chanaguano

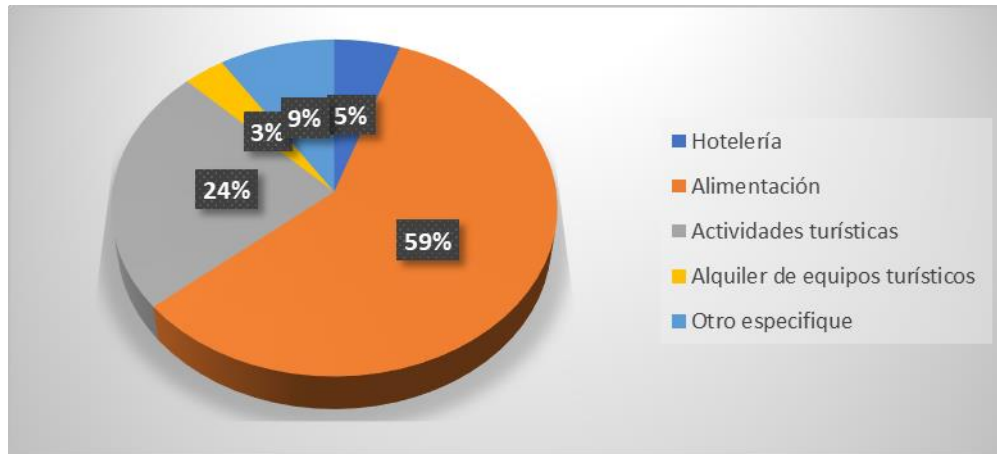
**Fuente:** Encuesta

**Análisis e interpretación**

De las personas que en la anterior interrogante dieron su respuesta afirmativa, el 92% (59 personas) indica que, si ha considerado iniciar emprendimientos en el sector turístico, mientras que, el 8% (5 personas) manifiesta que no están dispuesto a iniciar algún tipo de negocio en este sector pues consideran que no es muy rentable esta parte del mercado.

Acorde a estos datos se puede fijar que existe un gran porcentaje de individuos que están dispuesto a crear emprendimientos que ayuden a fortalecer el desarrollo turístico, no obstante, estas personas insisten que falta un apoyo a la ejecución de estas ideas, al igual que la falta de un adecuado financiamiento para iniciar el mismo.

#### 14. ¿En qué sector del turismo le gustaría emprender?



**Gráfico 18:** Sector del turismo

Elaborado por: Ángel Chanaguano

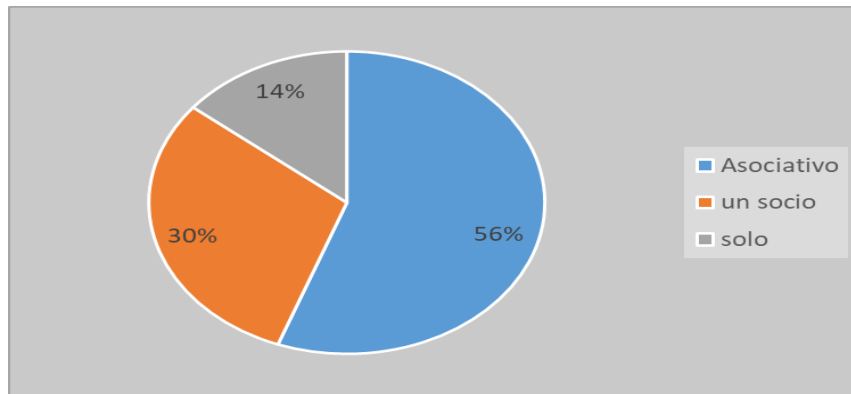
Fuente: Encuesta

#### Análisis e interpretación

En relación a los resultados obtenidos, el 59% (38 personas) están dispuestas a crear un emprendimiento en el sector turístico, manifiesta que les gustaría emprender en el sector de la alimentación, el 24% (15 personas) indicó que es conveniente emprender en actividades turísticas, el 9% (6 personas) en actividades como transporte turístico y guías turísticos, el 5% (3 personas) les gustaría emprender en hotelaría, el 3% (2 personas) preferiría emprender en el alquiler de equipos turísticos.

Con respecto, a las actividades a emprender, la mayor parte de personas están dispuestas a iniciar su negocio en la preparación de alimentos como actividad importante para desarrollar el sector del turismo, así también están las personas que les gustaría emprender en el desarrollo de actividades turísticas como caminatas, cabalgatas, excursiones, entre otras actividades. No obstante, las personas indican que para poder iniciar con cualquier tipo de emprendimiento es necesario tener un mayor conocimiento de lo que se va a emprender y sobre todo tener el apoyo de diferentes entidades tanto particulares como públicas.

### 15. ¿El emprendimiento productivo lo haría?:



**Gráfico 19:** Emprendimiento productivo

**Elaborado por:** Ángel Chanaguano

**Fuente:** Encuesta

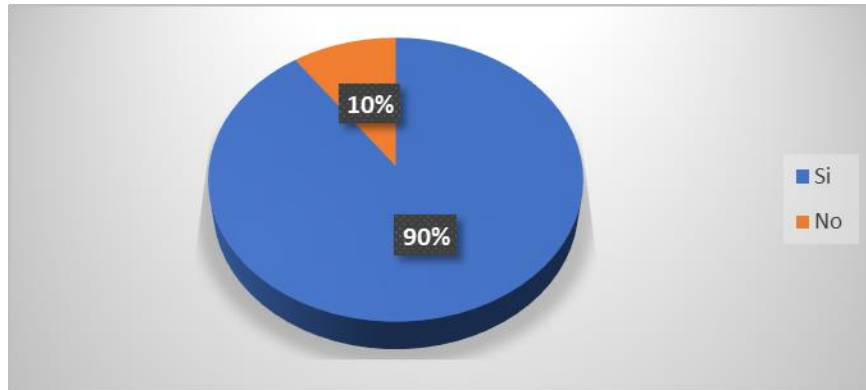
#### **Análisis e interpretación**

Acorde a los resultados obtenidos, el 56% (118 personas) manifestaron que si se realizaran los emprendimientos productivos lo iniciarían de manera asociativo, mientras que el 30% (64 personas) manifiesta que, para poder iniciar un emprendimiento de manera individual, y el 14% (30 personas) indica que realizaría un emprendimiento solo con un socio.

En relación a los datos obtenidos se pudo evidenciar que la mayor parte de personas están dispuesta a iniciar su emprendimiento de manera individual, sin embargo, también existe un porcentaje de personas que desearían formas emprendimientos asociativos, es decir, reunir a un conjunto de individuos para generar un producto con valor agregado.



**16. ¿Está de acuerdo con impulsar una iniciativa de emprendimiento productivo comunitario?:**



**Gráfico 20:** Iniciativa de emprendimiento productivo comunitario

**Elaborado por:** Ángel Chanaguano

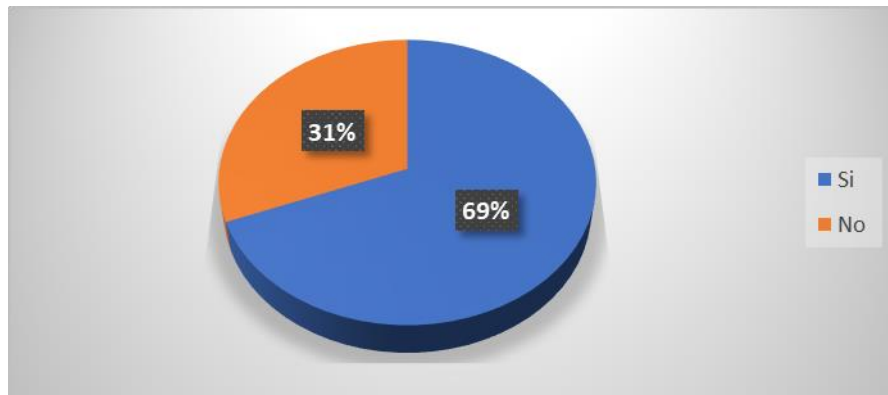
**Fuente:** Encuesta

**Análisis e interpretación**

De la totalidad de los encuestados, el 90% (191 personas) manifiesta que, si están de acuerdo en impulsar la iniciativa de ejecutar un emprendimiento productivo comunitario, mientras que, el 10% (21 persona) indica que no está de acuerdo en fomentar dicha iniciativa pues consideran que los emprendimientos no tienen un ciclo de vida duradero.

La mayor parte de personas están de acuerdo en que se impulsen los emprendimientos productivos comunitarios como parte importante del desarrollo socioeconómico de la población; en tal razón, es importante apoyar a todo emprendimiento, con el fin de que estos surjan y sean prósperos en el futuro.

## 17. ¿La comunidad tiene experiencia en emprendimientos productivos comunitarios?



**Gráfico 21:** Experiencias en emprendimiento productivo comunitario

**Elaborado por:** Ángel Chanaguano

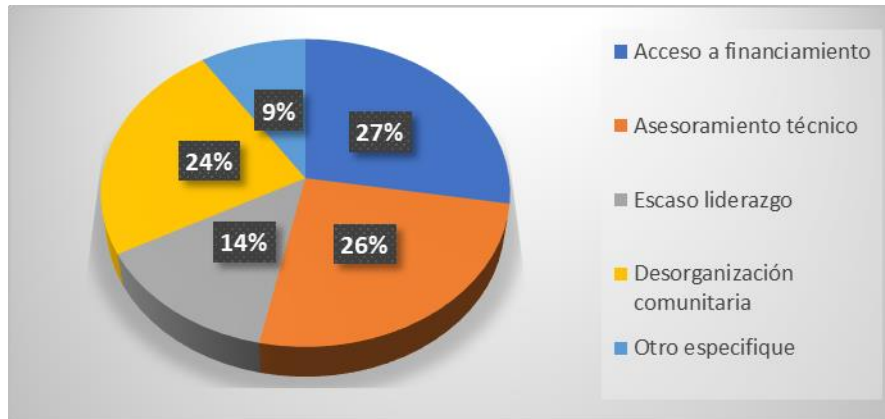
**Fuente:** Encuesta

### **Análisis e interpretación**

Según los resultados, el 69% (146 personas) de los encuestados manifestaron que, si tienen experiencia en emprendimientos productivos comunitarios, mientras que, el 31% (66 personas) indica no tener experiencia en este ámbito, no obstante, manifiestan estar interesados en participar en emprendimientos de este tipo.

Un gran porcentaje de personas si tienen experiencia en iniciar un negocio o a su vez tiene emprendimientos productivos comunitarios, lo que facilita la generación de nuevos negocios que se forman a través de la asociación o integración de varios emprendimientos; a la vez se puede fomentar e incentivar a las demás personas a que se integren a estas actividades productivas.

**18. ¿Qué factor le ha impedido a la comunidad impulsar una iniciativa turística en su sector?**



**Gráfico 22:** Factores que han impedido la iniciativa turística

**Elaborado por:** Ángel Chanaguano

**Fuente:** Encuesta

**Análisis e interpretación**

En relación a los resultados obtenidos en la encuesta realizada, el 27% (57 personas) manifestaron que el acceso al financiamiento es uno de los factores que han impedido a la comunidad impulsar una iniciativa turística en el sector, el 26% (55 personas) manifestaron que la falta de asesoramiento técnico a imposibilitado a la comunidad a desarrollar iniciativas dentro del sector turístico, el 24% (51 personas) indica que la desorganización comunitaria afecta de manera directa a la iniciación de actividades turísticas en la zona, el 14% (30 personas) indica que el escaso liderazgo también es otro elemento que obstaculiza un adecuado desarrollo turístico y el 9% (19 personas) considera que el desconocimiento de las diversas actividades turísticas que se pueden generar dentro del sector es otro factor que ha impedido impulsar una iniciativa turística.

## ENTREVISTA

Los resultados de la entrevista realizada al gerente de la Cooperativa de ahorro y crédito Simiatug Ltda. Se determinan en el siguiente análisis:

### **1. ¿Qué hace que se limita el crédito para los emprendimientos nuevos?**

Uno de los limitantes que se ha presentado para la otorgación de créditos a los emprendimientos nuevos es el conocimiento de la inversión de un proyecto. Para lo cual la cooperativa ofrece líneas de créditos acorde a la necesidad de los socios con la finalidad de mejorar la calidad de vida de la familia en general. Se espera generar confianza entre los socios y la cooperativa.

### **2. ¿Cómo reducir el riesgo que otorga un crédito para capital semilla (de un emprendimiento)?**

Según la opción del señor gerente de la cooperativa, indica que para reducir el riesgo al momento de otorgar una capital semilla es importante brindar una capacitación adecuada sobre el manejo de una inversión y el seguimiento de todo el proceso del emprendimiento.

### **3. ¿Dentro de la cooperativa ha existido interés por un producto financiero para emprendimientos turísticos?**

Recientemente la cooperativa ha realizado un análisis con la posibilidad de implementar una línea de crédito para apoyar el emprendimiento turístico, por lo que, la cooperativa si está dispuesta a crear un producto financiero con el propósito de colaborar con el desarrollo de emprendimientos.

### **4. ¿Qué factores desde el punto de vista facilitarían la otorgación de créditos para emprendimientos nuevos de tipo turístico?**

El primer factor que se tomaría en cuenta es el estudio de factibilidad de proyecto, donde existan los resultados positivos proyectados a corto plazo y largo plazo, es decir, el retorno de la inversión, con el fin de que el crédito otorgado sea cancelado sin mayor dificultad por parte de los emprendedores.

## **5. ¿Cuáles son los factores de riesgo de un emprendimiento nuevo?**

Entre los factores de riesgo de un emprendimiento están:

- La competencia del mercado
- Desconocimiento del producto o servicio
- Falta de comunicación o promoción (publicidad)

## **6. ¿Qué limita el desarrollo turístico en el sector?**

- Asesoría y seguimiento
- Fuentes de comunicación con el cliente
- Fuentes de financiamiento
- Desorganización de los dirigentes

## **7. ¿Existe apoyo de la comunidad para el turismo comunitario?**

Se ha evidenciado que en varias comunidades ya ha empezado algunas actividades productivas, pero muchos se han quedado estancados, por lo que la cooperativa se ha puesto como objetivo ayudar a fortalecer el sector del turismo comunitario.

## **8. ¿Cuántos emprendedores turísticos existen en la parroquia Simiatug?**

Según la opinión vertida por el señor gerente de la cooperativa existen 5 comunidades que ha empezado a realizar algunas actividades de servicio turístico, no obstante, si es recomendable perfeccionarlos con el fin de que sean productivos y beneficios para toda la comunidad.

## **9. ¿Considera que se ha aprovechado el potencial turístico de la parroquia?**

Se ha evidenciado que hace mucha falta aprovechar el potencial turístico de la parroquia Simiatug, por lo que no existe un apoyo contante por parte de los gobiernos parroquiales e instituciones privadas.

**10. ¿A su juicio de quien es la responsabilidad de impulsar el potencial turístico de la zona?**

La responsabilidad de impulsar el potencial turístico de la zona es del gobierno provincial, gobierno cantonal, Gad parroquial de acuerdo a sus competencias y más actores que existen en la parroquia como son las unidades educativas, cooperativas de ahorro y crédito, entre otras entidades.

Para centrar de mejor manera el análisis e interpretación de los datos cualitativos alcanzados en la entrevista ejecutada al señor gerente de la Cooperativa de ahorro y crédito Simiatug Ltda., se determinan los siguientes resultados:

**Tabla 5:** Análisis de contenido

<b>Categoría</b>	<b>Código</b>	<b>Subcategorías</b>
Capacitación	<b>CP</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Como emprender</li> <li>• Emprendimientos nuevos</li> <li>• Manejo de la inversión</li> <li>• Seguimiento del emprendimiento</li> </ul>
Producto financiero	<b>PF</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Análisis</li> <li>• Línea de crédito</li> <li>• Desarrollo de emprendimientos</li> </ul>
Estudio de factibilidad del proyecto	<b>EFP</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Resultados viables</li> <li>• Retorno de inversión</li> </ul>
Emprendimiento	<b>EPR</b>	Factores de riesgo: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Competencia de mercado</li> <li>• Desconocimiento del productos o servicio.</li> <li>• Falta de publicidad desarrollo turístico.</li> </ul>

Turismo comunitario	TC	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Asesoría y seguimiento</li> <li>• Fuentes de comunicación con el cliente.</li> <li>• Fuentes de financiamiento</li> <li>• Desorganización de los dirigentes.</li> </ul>
Potencial turístico	PT	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividades turísticas</li> <li>• Apoyo institucional</li> </ul>

**Elaborado por:** Ángel Chanaguano

**Fuente:** Entrevista

Los resultados e interpretación de las entrevistas se realizarán en base a un análisis desde la perspectiva de las diferentes categorías y subcategorías que se encontraron en la entrevista, mismas que se especifican a continuación:

**Tabla 6:** Definición de subcategorías

<b>1. Capacitación (CP)</b>	
<b>Subcategorías</b>	<b>Definición</b>
Como emprender	El emprendimiento nace de una idea innovadora, pero antes de emprender es importante averiguar cuál es el potencial que tiene, cuál es su producto o servicio y si existe la posibilidad de hacer dinero a largo plazo.
Emprendimientos nuevos	Los emprendimientos nuevos son aquellos que inician con una nueva idea, es decir, con una idea que tiene poca competencia y es poco o nada escuchada en el mercado.
Manejo de la inversión	Es la manera adecuada para manejar y gestionar los recursos económicos de un proyecto, emprendimiento o empresa, con el fin de que estos recursos sean productivos.
Seguimiento del emprendimiento	Es importante que el emprendimiento tenga su respectivo seguimiento pues de eso depende de éxito de la empresa y que en la cual las características internas y externas

podrían poner en riesgo el éxito de la organización.

<b>2. Producto financiero (PF)</b>	
<b>Subcategorías</b>	<b>Definición</b>
Análisis	Antes de definir un producto financiero es importante realizar un análisis minucioso del mismo con el fin de conocer los procedimientos y contra de dicho producto, es decir, si es factible o no ofertarlo al mercado financiero.
Desarrollo de emprendimiento	En muchos de los sectores se ha determinado que los productos financieros han sido de utilidad para el desarrollo de los emprendimientos, pues les ha permitido solventar los gastos y costos que necesariamente incurren en el desarrollo de un negocio.
<b>3. Estudio de factibilidad del proyecto (EFP)</b>	
<b>Subcategorías</b>	<b>Definición</b>
Resultados viables	Para que un proyecto sea implementado es importante realizar con anterioridad un estudio de factibilidad con el fin de determinar si es viable o no, es decir, si el estudio arroja resultados positivos es posible implementar el proyecto caso contrario no.
Retorno de la inversión	El retorno de la inversión permite conocer las ganancias financieras que obtendrá el proyecto en todas las actividades realizadas.
<b>4. Emprendimiento (EPR)</b>	
<b>Subcategorías</b>	<b>Definición</b>
Competencia de mercado	La competencia se determina en un entorno en el cual existe un sin número de compradores y vendedores, que intentan maximizar su beneficio o satisfacer sus necesidades.
Desconocimiento del productos o servicio	Cuando se desconoce con exactitud el producto o servicio que va a emprender es más que seguro que no va a tener éxito.
Falta de publicidad	La publicidad, promoción y comunicación interna y externa, es poco probable que el



producto o servicio se dé a conocer al mercado externo y por ende el emprendimiento no podrá surgir.

---

## **5. Desarrollo turístico (TC)**

---

Asesoría y seguimiento	El desarrollo turístico se desenvuelve a través de una asesoría técnica para aquellos que desean intervenir en emprendimientos turísticos y de los cuales también se realizar un control y seguimiento con el fin de que estos sean puntos referenciales para el crecimiento turístico.
Fuentes de comunicación con el cliente	La comunicación es uno de los factores muy importantes para que exista una interrelación entre turistas y personas que brindar servicios o productos turísticos.
Fuentes de financiamiento	Las fuentes de financiamiento son muy importantes, pues a través de ellas se puede otorgar un crédito que incentive a la creación o fortalecimiento de algún emprendimiento o negocio ya establecido.
Desorganización de los dirigentes	La poca coordinación de los dirigentes de algunas comunidades ha provocado que no se desarrolle de la mejor manera el turismo en esta zona.

---

## **6. Turismo comunitario**

---

Actividades turísticas	Son acciones a ejecutar para satisfacer las necesidades turísticas de los turistas que se desplazan a diferentes lugares turísticos.
------------------------	--

---

## **7. Potencial Turístico**

---

Apoyo institucional	Ayuda económica, técnica y tecnológica que realizan las instituciones públicas o privadas a diversos organismos u asociaciones sociales, benéficas o lucrativas que pertenezcan al sector de la inclusión económica y social.
---------------------	---

---

**Elaborado por:** Ángel Chanaguano

**Fuente:** Entrevista

## **Resumen de las principales insuficiencias detectadas**

En concordancia con los resultados obtenidos de la encuesta y entrevista se pudo detectar que la mayor deficiencia es el desarrollo de los emprendimientos productivos comunitario en la zona relacionados al sector turístico, y según los datos conseguidos, estos se deben a la falta de apoyo de entidades tanto públicas como privadas, además del desconocimiento que tienen algunas personas sobre dichos emprendimientos y de las oportunidades que se pueden generar al iniciar con estos.

Actualmente, existen pocos programas o entidades financieras que apoyen al desarrollo turístico, mucha más si se trata de ofertar un crédito para el desarrollo de este sector, pues algunos consideran que los emprendimientos comunitarios turísticos son pocos viables y que, con el pasar el tiempo se van deteriorando hasta el punto de desaparecer. No obstante, con una adecuada capacitación y apropiado estudio de factibilidad se puede cambiar el panorama de estos emprendimientos.

Por otra parte, se ha verificado que la mayor parte de personas tienen ya establecido un negocio o están dispuestos a emprender en alguno tipo de emprendimiento, sin embargo, también se ha identificado que no se pueden cristalizar estas ideas precisamente por la falta de financiamiento y la poca experiencia en la realización de estos emprendimientos, adicional a la poca capacitación que reciben los mismos antes de empezar con el negocio.

En relación a lo antes mencionado, se llegó a la conclusión de que la mejor forma de aportar al desarrollo de los emprendimientos productivos comunitarios es la oferta de un producto financiero destinado específicamente a solventar las necesidades de estos emprendimientos a través de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Simiatug Ltda. misma que después de varios análisis realizados tiene la posibilidad de implementar una línea de crédito como apoyo al sector emprendedor, a su vez, apoyar al desarrollo socioeconómico de las comunidades que están inmersas en la fomentación de los emprendimientos.

## **CAPÍTULO III**

### **PRODUCTO/RESULTADO**

#### **Nombre de la propuesta.**

Producto financiero para el desarrollo de los emprendimientos productivos comunitarios en la Cooperativa de Ahorro y Crédito Simiatug Ltda.

#### **Explicación de cómo la propuesta contribuye a solucionar las insuficiencias identificadas en el diagnóstico.**

Como se ha venido mencionando en apartados anteriores, un producto financiero forma parte de un servicio que satisface la demanda de financiación externa de las empresas, organizaciones, negocios, emprendimientos, entre otros, y que representa la oferta de las instituciones financieras y bancarias. Es decir, que un producto financiero es todo servicio de financiación que las entidades financieras ofrecen a sus clientes, con la finalidad de proporcionarles los fondos precisos para el desarrollo de su actividad económica o a su vez la cobertura de sus necesidades de inversión.

De la misma manera los productos financieros son todos aquellos elementos que las entidades financieras ponen al servicio de las empresas para captar su ahorro y rentabilizarlo. De esta manera se puede determinar que los productos financieros son muy importantes a la hora de solventar las necesidades de las empresas o negocios.

Acorde a la investigación realizada se identificó que no existe un apoyo adecuado, ni la debida incentivación a los emprendimientos productivos comunitario en la parroquia Simiatug, y mucho menos a los emprendedores que quieren incursionar en el sector turístico, por lo que, la Cooperativa de Ahorro y Crédito Simiatug Ltda. está dispuesta a implementar un producto financiero que cumpla con todas las necesidades de dichos emprendedores.

El diseño del producto financiero contribuirá a solucionar de mejor manera el desarrollo de los emprendimientos productivos comunitarios de la parroquia Simiatug. La oferta este producto financiero estará destinado a apoyar y cubrir las necesidades de los emprendimientos que están en desarrollo o están por dar inicio a sus actividades comerciales.

### **Objetivos.**

#### **General**

Establecer un producto financiero para mejorar el desarrollo del emprendimiento productivo comunitario en la Cooperativa de Ahorro y Crédito Simiatug Ltda.

#### **Específicos**

- Determinar los elementos necesarios para la estructura del producto financiero que beneficiará a los emprendimientos productivos comunitarios del sector turístico.
- Diseñar el producto financiero acorde a las necesidades de los emprendimientos productivos y en relación a las facilidades de la cooperativa de ahorro y crédito Simiatug Ltda.
- Establecer la factibilidad económica del producto financiero a través de un análisis financiero.

## **Respaldo legal**

Para la estructuración del producto financiero de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Simiatug Ltda., se respalda en varias normativas legales estructurada por la propia entidad financiera y que esta a su vez se sustenta de la normativa legal expandida por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS) en:

- Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria,
- Código Orgánico Monetario y Financiero
- Norma de Servicios Financieros de las Entidades del Sector Financiero Popular y Solidario

Por otra parte, la cooperativa establece normativas internas para poder asignar, controlar y dar seguimiento a los productos financieros que oferta, estas son las siguientes:

- Manual de políticas y administración de crédito
- Manual de cobranzas
- Manual de procedimientos

## **Elementos que la conforman.**

- **Descripción de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Simiatug Ltda.**

La Cooperativa de Ahorro y Crédito Simiatug Ltda., es la entidad crediticia matriz, que para el buen funcionamiento se acoge Ley General de Instituciones Financieras y Normativas de la Economía Popular y Solidaria, y el Sistema Financiero Popular y Solidario que están regulados por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, bajo sus disposiciones y previos requisitos.

La Cooperativa de Ahorro y Crédito Simiatug Ltda., está inmersa dentro de la EPS y SFPS. Por otra parte, esta COAC brinda los servicios financieros en apoyo a los pequeños agricultores de la parroquia Simiatug, la comercialización directa

de productos agroecológicos con valor agregado, el fomento de la agroindustria, la capacitación en las diferentes áreas y servicios financieros como: micro créditos para la producción y consumo.

La Cooperativa de Ahorro y Crédito Simiatug Ltda. se constituye gracias a la iniciativa que poseía un grupo de trabajadores del pueblo de Simiatug en donde buscan ahorrar parte de sus ingresos y obtener de manera rápida préstamos; pero el objetivo principal que tenían estas personas era lograr que sus compañeros de trabajo eviten acceder a préstamos con usureros, razón por la cual, se creó la necesidad de formar una Cooperativa que ayude a satisfacer necesidades sociales y humanas, para lo cual se requirió del aporte integral de sus socios fundadores.

Cabe mencionar que la Cooperativa de Ahorro y Crédito Simiatug Ltda., cuenta con la participación de 5142 socios, y además es necesario recalcar que la directiva de la cooperativa está conformada por:

- Gerente
- Presidente del consejo
- Secretario
- Contador General
- Consejo de Administración
- Comisión de Asuntos Sociales
- Contador
- Auxiliar de contabilidad
- Cajeros

**Datos importantes:**

**Razón Social:** Cooperativa de Ahorro y Crédito Simiatug Limitada

**Ruc:** 0291500994001

**Ubicación:** Parroquia Simiatug, Cantón Guaranda, Provincia de Bolívar

**Segmento:** Segmento 4.

## **Visión**

Ser un ente de referencia financiera y el mejor aliado de nuestros socios, generando soluciones financieras integrales de calidad, basadas en prácticas éticas, transparentes y sustentables.

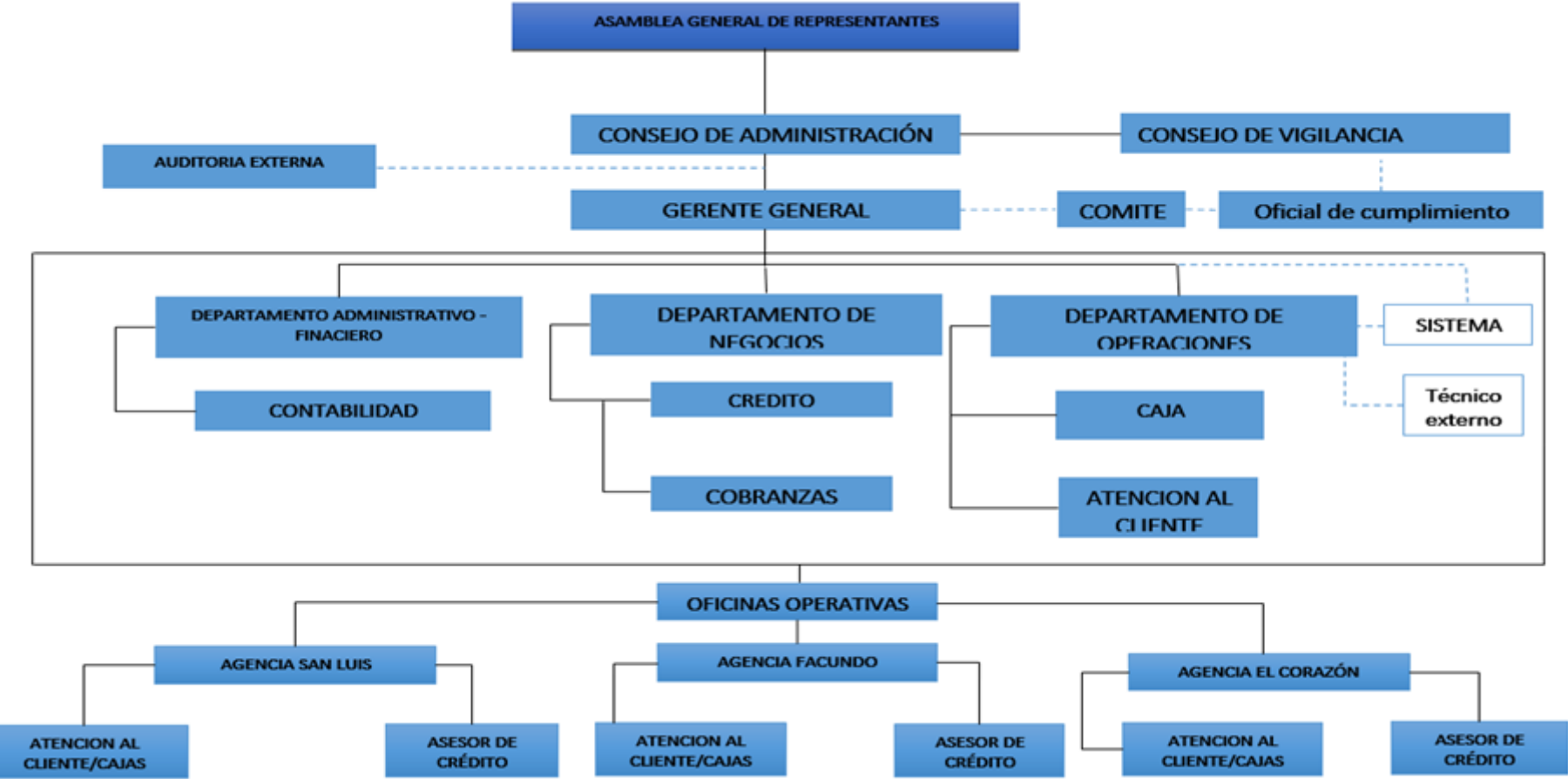
## **Misión**

Ser una cooperativa cimentada en principios, orientada a ofrecer servicios financieros y no financieros bajo los estándares de calidad, para contribuir al bienestar de nuestros socios, clientes y la sociedad en general

## **Valores Institucionales**

- **Confianza:** Mantenemos credibilidad ante nuestros socios y clientes mediante un trabajo íntegro, responsable, comprometido y transparente.
- **Integridad:** Toda relación y comunicación la realizaremos con honestidad, transparencia y respeto mutuo.
- **Compromiso:** Realizamos nuestro trabajo con responsabilidad y cumplimiento, dando más de lo esperado y convencidos e identificados con nuestra institución.

**Organigrama Cooperativa de Ahorro y Crédito Simiatug. Ltda.**



Fuente: Cooperativa de Ahorro y Crédito Simiatug. Ltda.



- **Líneas de crédito y tasas de interés**

**Tabla 7:** Líneas de crédito y tasa de interés

<b>Líneas de créditos – microcréditos</b>	<b>Tasa de interés</b>
Credi-Inversión:	21%
Credi- Unifica	21%
Credi- Auto	21%
Credi- Grupal	21%
Credi-Rol Anticipo Sueldo	22%
Credi-Emergente	22%
Credi- Consumo	17.30%

**Fuente:** Cooperativa de Ahorro y Crédito Simiatug. Ltda.

- **Monto mínimos y máximos en créditos**

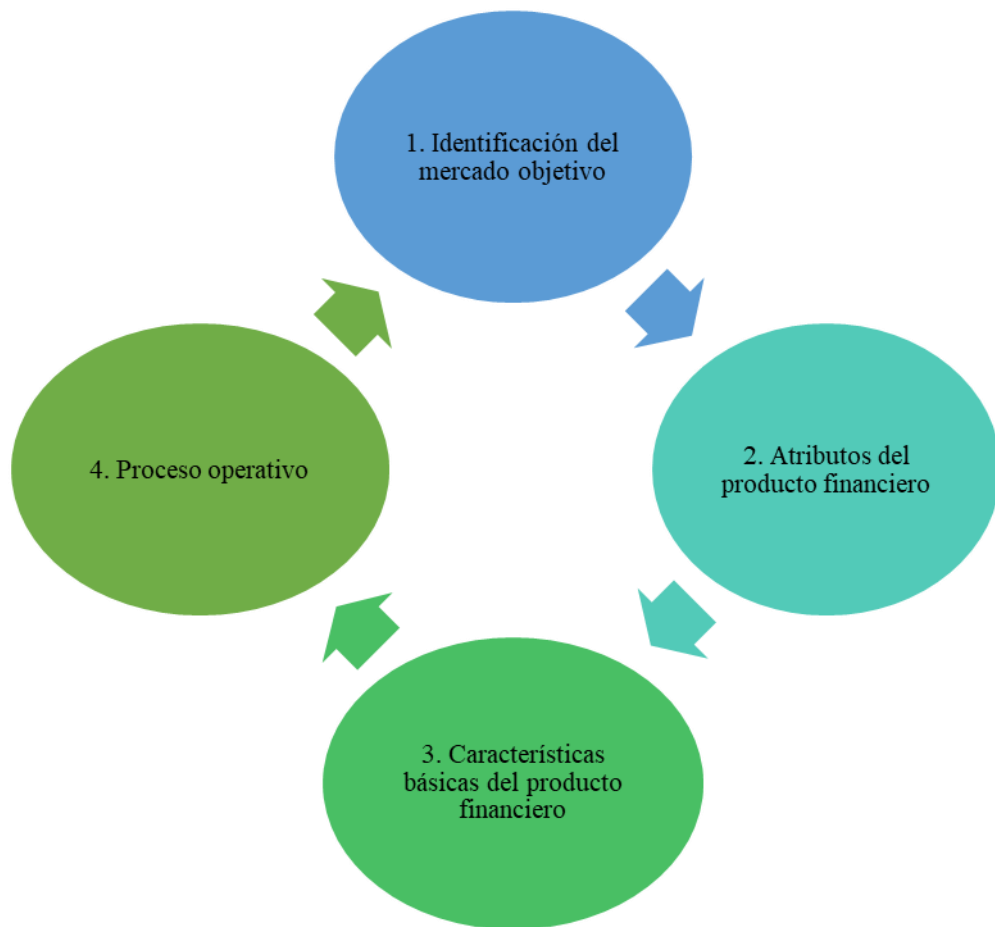
**Tabla 8:** Montos de crédito

<b>Tipo de crédito</b>	<b>Monto mínimo</b>	<b>Monto máximo individual año</b>	<b>Interés</b>	<b>Plazo máximo</b>
Microcréditos	\$50	\$20.000	21%	36-48-60 MESES
Consumo	\$50	\$3.000	17.30%	36 MESES

**Fuente:** Cooperativa de Ahorro y Crédito Simiatug. Ltda.

### **Premisas para su implementación**

El diseño del producto financiero además de buscar satisfacer las necesidades de solvencia de los usuarios, este se basa en procedimientos cooperativos planteados como el manual de administración de crédito, manual de cobranzas, y el manual de procedimientos, no obstante, el procedimiento a seguir será el siguiente:



**Figura 2:** Desarrollo del producto financiero

**Elaborado por:** Ángel Chanaguano

**Fuente:** Investigación

## 1. Identificación del mercado objetivo

### Mercado objetivo

Cooperativa de Ahorro y Crédito Simiatug. Ltda., como principal objetivo, pretende introducir ampliamente sus servicios en la línea de productos financieros para la captación de ahorros en la matriz y de sus principales agencias. El mercado objetivo sería en primera instancia los socios de la cooperativa que estén inmiscuidos en impedimentos comunitarios, siendo:

**Tabla 9:** Socios Activos

<b>SOCIOS</b>	<b>CANTIDAD</b>
<b>Activos</b>	5.142
<b>Total</b>	<b>5.142</b>

**Fuente:** Investigación

Del total de los socios activos de la cooperativa de ahorro y crédito, según la investigación de campo el 30%, es decir, los 1.542 socios están considerando iniciar emprendimientos en el sector turístico o están involucrados en este sector, por lo que a este número de socios se los ha estimado como mercado meta más cercano de la entidad.

Así mismo, se identificó los siguientes potenciales clientes que ya tienen emprendimientos y han solicitado créditos en la cooperativa:

**Tabla 10:** Clientes potenciales

<b>Descripción</b>	<b># potenciales clientes</b>
Emprendimientos comunitarios en área de turismo que existe en 10 comunidades	10
Emprendimientos comunitario familiar que es administrado de manera individual en área de turismo que existes en varias comunidades.	20
Granjas integrales comunitarias que son administrados por miembros de comunidad	30
Huertos familiares comunitarios	100
Restaurantes existentes en las parroquias.	10
Talleres de artesanías que son administrado por grupos de mujeres.	10
Futuros emprendedores en varias actividades	200
<b>TOTAL</b>	<b>380</b>

**Elaborado por:** Ángel Chanaguano

**Fuente:** Investigación

Existen alrededor de 380 personas y/o emprendimientos que se desarrollan en la parroquia Simiatug de los cuales se esperan que en un 10% (38

personas/emprendimientos) se soliciten este nuevo producto financiero para desarrollar emprendimientos turísticos.

### **Mercado meta**

Acorde a la investigación de campo realizada se pudo determinar que el mercado objetivo a cubrir serán las personas que tienen sus negocios ya establecidos o están empezando en emprendimientos productivos comunitarios dentro del sector turístico para poder cubrir sus necesidades de inversión o a su vez fortalecer su emprendimiento ya establecido.

En contexto, el mercado meta será los emprendimientos de la comunidad cuya actividad principal se desenvuelve en el área de influencia del sector productivo y turístico, esto es en el sector la parroquia de Simiatug y sus alrededores, por lo que se ha llegado a determinar que existen alrededor de 190 emprendedores considerados como posibles clientes potenciales que ya tiene emprendimientos y 1.542 socios que han considerado solicitar un crédito para iniciar o fortalecer los emprendimientos en el sector turístico.

**Tabla 11:** Mercado meta

<b>Descripción</b>	<b>Personas/emprendimientos</b>
Socios activos	1.542
Emprendedores	380

**Fuente:** Investigación

El total del mercado meta es de 1.542 socios de la cooperativa y 380 personas que ya tiene emprendimientos establecidos. No obstante, el mercado meta de la cooperativa serán de los clientes potenciales que están involucrados en emprendimientos por lo que la entidad espera cubrir el 10% de 380 emprendimientos es decir capta 38 crédito con la nueva línea.

### **Características del producto financiero**

La Cooperativa de Ahorro y Crédito Simiatug. Ltda. por medio de su accionar, ha considerado plantear una nueva línea de productos financieros, siendo el

crédito su principal actividad crediticia, esta empresa ha creído necesario la implementación de productos financieros en captación de ahorro e inversión, el mismo que facilite la posibilidad de acceso a financiamiento adecuados a los flujos excedentarios temporales de ingresos de los pequeños emprendedores, que sirvan como respaldo para operaciones de crédito.

Es importante indicar que el principal producto que el proyecto generará dentro de la línea de crédito serán los créditos para emprendimientos comunitarios, este mecanismo permitirá a los emprendimientos a solventar algunas necesidades financieras que tengan, además dentro de esta línea de crédito la cooperativa prevé ofertar capacitaciones sobre como encaminar adecuadamente un negocio comunitario, puesto que la entidad no puede otorgar un préstamo a quien no conoce o no desarrolla de forma apropiada un emprendimiento.

Dentro de la línea de crédito para emprendimientos comunitarios se financiarán las necesidades de capital de trabajo y la adquisición de activos fijos de los microempresarios, mismo que se dividen en:

- Capital de trabajo

Monto: De acuerdo a la capacidad de pago del socio.

Plazo: 48 meses cuotas fijas

- Adquisición de activos fijos

Monto mínimo: De acuerdo a la capacidad de pago del socio.

Plazo: 60 meses

## **2. Atributos del producto financiero**

Los atributos o características que tendrá el nuevo producto financiero serán las siguientes:

- El nuevo producto financiero tiene ventajas tangibles que es proveer de recursos económicos a los nuevos emprendimientos con tasa de interés y

condiciones inferiores a los que cobra el sistema bancario o las empresas ilegales que proveen recursos económicos.

- Este producto puede reactivar el aparato productivo microempresarial, incrementando la oferta de bienes y servicios producidos por los mismos.
- Las tasas de interés a aplicar en este producto serán competitivas acorde al mercado, además se tendrá en cuenta la experiencia con los sujetos de crédito y los riesgos que se representen al momento de la colocación de los recursos para iniciar una nueva actividad económica, es decir, que los nuevos emprendimientos no tienen recursos para garantizar o no son conocidos en el medio.
- Los montos máximos y mínimos del crédito se fijarán en función de las políticas de crédito de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Simiatug. Ltda.
- Se garantiza la agilidad en los procesos operativos; del nuevo producto.
- El producto se complementará al resto de la oferta de créditos directos que se ofertan a los socios.

### **3. Características básicas del producto financiero**

Entre las características básicas del producto financiero que ofertará la Cooperativa de Ahorro y Crédito Simiatug. Ltda. están:

#### **a) Clientes Habilitados**

Todos los emprendimientos comunitarios dedicados a diversas actividades, tales como:

- Extrae algún tipo de producto natural (agricultura, minería, pesca)
- Comercializa un producto ya elaborado.
- Prestación de servicio (hotelería, turístico, alimentación, mantenimiento, etc.)

#### **b) Montos**

Para el financiamiento de Activos Fijos:

Mínimo 500 hasta 20.000 dólares

Para el capital de trabajo:

Mínimo 300 hasta 50.000 dólares

Se financiará máximo el 80% del valor del plan de inversiones en los emprendimientos comunitarios nuevos o de ampliación de los mismos. Por otra parte, el financiamiento se hará dentro de los límites establecidos por la política crediticia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Simiatug. Ltda.

**c) Destino**

En la Cooperativa de Ahorro y Crédito Simiatug. Ltda. las actividades a financiar son:

- Construcción, instalación o ampliación del emprendimiento para el desarrollo de la actividad microempresarial.
- Adquisición de maquinaria, equipos, repuestos, herramientas, muebles y enseres.
- Adquisición de materia prima, materiales y suministros necesarios para el iniciar con el proyecto.
- Asistencia técnica para el desarrollo de emprendimientos comunitarios.

**d) Desembolsos**

- Los desembolsos se efectuarán por etapas o en un solo desembolso directo a la cuenta del socio.
- Se girará el cheque a nombre del proveedor del bien o servicio a fin de controlar el destino de los recursos de los emprendimientos.

**e) Plazos**

- Para el financiamiento de activos fijos, mínimo 3 meses máximo 60 meses.
- Para capital de trabajo, mínimo 2 meses, máximo 48 meses.

**f) Forma de Pago**

- Trimestral
- Semestral
- Anual
- **Costos**

**Interés**

Los créditos que conceda la cooperativa se las ejecuta en base a las tasas de interés determinadas el Banco Central del Ecuador y serán definidas por el Consejo de Administración de la cooperativa, las mismas que podrán ser variables o ajustadas por cambios que experimente el mercado financiero nacional. Las tasas de interés deberán cubrir los siguientes costos:

- El costo financiero real de ahorros captados a corto, mediano y largo plazo.
- El costo operativo causado en la actividad de intermediación financiera que ejerce la Cooperativa.
- El costo de las provisiones para proteger la cartera de préstamos

En relación a los intereses de mora se procederá a cobrar mensualmente como se detalla a continuación:

**Intereses de mora**

La Cooperativa aplicará el interés de mora sobre la porción del principal vencido y será el máximo permitido por la Ley, cuando un socio se encuentre en mora, al primer día de no haberse cancelado totalmente el dividendo se aplicará las siguientes condiciones:

- La Cooperativa no efectuará ningún nuevo desembolso.



- Es responsabilidad del oficial de crédito realizar las negociaciones con los prestatarios, además de realizar un seguimiento exhaustivo a los términos acordados a fin de que estos se cumplan.

#### **g) Seguros**

Dentro de la normativa de la Cooperativa se exige una póliza de seguros que se establece en la Ley del Sistema Financiero, Seguro de desgravamen, al prestamista y a los garantes del crédito, en el caso de los emprendimientos, la entidad busca asegurar el negocio contra robo, incendio, inundación, desastres naturales, etc. por lo que la Cooperativa brindará el servicio de intermediación con una aseguradora y los costos asumirá el socio.

#### **h) Requisitos**

El emprendimiento deberá tener un estudio de factibilidad donde existan los resultados positivos proyectados a corto plazo y largo plazo, es decir, el retorno de la inversión o tener un emprendimiento comunitario ya establecido como mínimo un año y seis meses, con documento certificado de dicha permanencia.

- Copia de certificado actualizado de existencia legal de la asociación u organización comunitaria emitido por la institución competente en la que esté registrada.
- Presentación de la cédula de identidad y del certificado de votación del representante legal, el presidente y el secretario.
- Registro de directiva emitido por la institución competente en la que esté registrada.
- Acuerdo ministerial o resolución de otorgamiento de personería jurídica y estatutos de la asociación u organización comunitaria.
- Acta de la Junta de socios de la organización en la que se aprueba solicitar el crédito, detallar garantías y autorizar al representante legal que lo tramite.

- Copia de la planilla de cualquier servicio básico con una antigüedad no mayor a 3 meses de la fecha de presentación de la solicitud de crédito.
- Plan de inversión del proyecto, con flujo de caja proyectado (para créditos superiores a \$5.000 hasta \$20.000 para activos fijos; y de 5.000 hasta \$50.000 en capital de trabajo).
- Proyecto de factibilidad con flujo de caja proyectado (para créditos de más de \$10.000).
- Copia de escrituras, comodato, contrato o certificado de arrendamiento, o documento que justifique el uso del lugar de inversión.
- Para emprendimientos comunitarios nuevos se presentarán la información del plan de negocios.

#### **i) Capacitación**

Las facilidades crediticias para financiar las economías microempresariales e informales han cobrado un auge creciente en los últimos años, pues los emprendimientos se han convertido en una alternativa para elevar el nivel de vida de la población.

Motivo por el cual según la Cooperativa de Ahorro y Crédito Simiatug. Ltda. se encuentra en la obligación de capacitar a los emprendedores en la autogestión financiera, sobre el manejo de una inversión y el seguimiento de todo el proceso del emprendimiento aprovechando las instalaciones existentes que dispone la cooperativa. Por otro lado, se deberá especializar y capacitar al personal de crédito en el manejo de este nuevo producto financiero.

#### **j) Garantías**

Las clases de garantía que la Cooperativa puede aceptar a fin de dar una cobertura adecuada al riesgo crediticio son:

- Garantía Prendaria, constituida por bienes muebles y en las condiciones del préstamo se definirá si es o no aceptable como garantía.
- Garantía Hipotecaria, constituida por bienes inmuebles que en este caso únicamente se aceptará el local o establecimiento en donde se formará el emprendimiento.

#### k) Tabla de amortización

La tabla de amortización muestra un calendario de pago acorde a la cantidad concedida de préstamo. Para el presente caso se reflejan las tablas de amortización de los montos máximos y mínimos del nuevo producto financiero que la Cooperativa va a ofertar.

#### Tablas de amortización para el financiamiento de Activos Fijos:

- Mínimo \$500,00 hasta \$20.000 dólares

**Tabla 12:** Tabla de amortización del monto mínimo para financiamiento de activos fijos

CUOTAS DECRECIENTES						
<b>MONTO</b>	\$500.00					
<b>PLAZO:</b>	12	meses			<b>Pagos por año:</b>	12
<b>FRECUENCIA</b>	30	días			<b>INT.PERIODO:</b>	1.42%
<b>CUOTAS</b>	12				<b>INT.DIARIO:</b>	0.0472%
<b>INT.ANUAL:</b>	17.00%					

CUOTA	CAPITAL	INTERÉS	A PAGAR	SALDO	INT. ACUM.
				500.00	
1	41.67	7.08	48.75	458.33	
2	41.67	6.49	48.16	416.67	
3	41.67	5.90	47.57	375.00	
4	41.67	5.31	46.98	333.33	24.79
5	41.67	4.72	46.39	291.67	
6	41.67	4.13	45.80	250.00	33.65
7	41.67	3.54	45.21	208.33	
8	41.67	2.95	44.62	166.67	
9	41.67	2.36	44.03	125.00	
10	41.67	1.77	43.44	83.33	
11	41.67	1.18	42.85	41.67	
12	41.67	0.59	42.26	0.00	46.04

**Fuente:** Investigación

El monto mínimo del préstamo para el financiamiento de activos fijos es de \$500,00 a un plazo de 12 meses con el 17% anual. De este préstamo los valores a pagar de forma mensual serán variables.

**Tabla 13:** Tabla de amortización del monto máximo para financiamiento de activos fijos

<b>CUOTAS DECRECIENTES</b>			
<b>MONTO</b>	<b>\$20,000.00</b>		
<b>PLAZO:</b>	<b>48 meses</b>	<b>Pagos por año:</b>	<b>12</b>
<b>FRECUENCIA</b>	<b>30 días</b>	<b>INT.PERIODO:</b>	<b>1.42%</b>
<b>CUOTAS</b>	<b>48</b>	<b>INT.DIARIO:</b>	<b>0.0472%</b>
<b>INT.ANUAL:</b>	<b>17.00%</b>		

TIPO: CAPITAL  
DE TRABAJO

	CUOTA	CAPITAL	INTERÉS	A PAGAR	SALDO	INT. ACUM.
					20,000.00	
	1	416.67	283.33	700.00	19,583.33	
	2	416.67	277.43	694.10	19,166.67	
	3	416.67	271.53	688.19	18,750.00	
	4	416.67	265.63	682.29	18,333.33	1,097.92
	5	416.67	259.72	676.39	17,916.67	
	6	416.67	253.82	670.49	17,500.00	1,611.46
	7	416.67	247.92	664.58	17,083.33	
	8	416.67	242.01	658.68	16,666.67	
	9	416.67	236.11	652.78	16,250.00	
	10	416.67	230.21	646.88	15,833.33	
	11	416.67	224.31	640.97	15,416.67	
	12	416.67	218.40	635.07	15,000.00	3,010.42
	13	416.67	212.50	629.17	14,583.33	
	14	416.67	206.60	623.26	14,166.67	
	15	416.67	200.69	617.36	13,750.00	
	16	416.67	194.79	611.46	13,333.33	
	17	416.67	188.89	605.56	12,916.67	
	18	416.67	182.99	599.65	12,500.00	
	19	416.67	177.08	593.75	12,083.33	
	20	416.67	171.18	587.85	11,666.67	
	21	416.67	165.28	581.94	11,250.00	
	22	416.67	159.38	576.04	10,833.33	
	23	416.67	153.47	570.14	10,416.67	
	24	416.67	147.57	564.24	10,000.00	5,170.83
	25	416.67	141.67	558.33	9,583.33	
	26	416.67	135.76	552.43	9,166.67	
	27	416.67	129.86	546.53	8,750.00	
	28	416.67	123.96	540.63	8,333.33	
	29	416.67	118.06	534.72	7,916.67	
	30	416.67	112.15	528.82	7,500.00	
	31	416.67	106.25	522.92	7,083.33	
	32	416.67	100.35	517.01	6,666.67	

33	416.67	94.44	511.11	6,250.00	
34	416.67	88.54	505.21	5,833.33	
35	416.67	82.64	499.31	5,416.67	
36	416.67	76.74	493.40	5,000.00	6,481.25
37	416.67	70.83	487.50	4,583.33	
38	416.67	64.93	481.60	4,166.67	
39	416.67	59.03	475.69	3,750.00	
40	416.67	53.13	469.79	3,333.33	
41	416.67	47.22	463.89	2,916.67	
42	416.67	41.32	457.99	2,500.00	
43	416.67	35.42	452.08	2,083.33	
44	416.67	29.51	446.18	1,666.67	
45	416.67	23.61	440.28	1,250.00	
46	416.67	17.71	434.38	833.33	
47	416.67	11.81	428.47	416.67	
48	416.67	5.90	422.57	0.00	6,941.67

**Fuente:** Investigación

Como se observa en la tabla anterior el monto máximo del préstamo para financiar los activos fijos es de \$20.000.00 el mismo que se puede capitalizar hasta 48 meses con un interés anual de 17%, además, los valores a pagar cada mes serán de forma variables, es decir, los valores serán cambiantes de forma descontente hasta el último pago, por ejemplo; la primera letra de pago será de \$700,00 y la última tendrá un valor de \$422,00.

#### **Tablas de amortización para el capital de trabajo:**

Mínimo \$300,00 hasta \$50.000,00 dólares

**Tabla 14:** Tabla de amortización del monto mínimo para financiamiento de capital de trabajo

<b>CUOTAS DECRECIENTES</b>					
<b>MONTO</b>	<b>300.00</b>				
<b>PLAZO:</b>	<b>8 meses</b>			<b>Pagos por año:</b>	<b>12</b>
<b>FRECUENCIA</b>	<b>30 días</b>			<b>INT.PERIOD</b>	<b>0:</b> 1.42%
<b>CUOTAS</b>	<b>8</b>			<b>INT.DIARIO:</b>	<b>0.0472%</b>
<b>INT.ANUAL:</b>	<b>17.00%</b>				

	<b>CUOTA</b>	<b>CAPITAL</b>	<b>INTERÉS</b>	<b>A PAGAR</b>	<b>SALDO</b>	<b>INT. ACUM.</b>
					300.00	
	1	37.50	4.25	41.75	262.50	
	2	37.50	3.72	41.22	225.00	
	3	37.50	3.19	40.69	187.50	
	4	37.50	2.66	40.16	150.00	13.81

5	37.50	2.13	39.63	112.50	
6	37.50	1.59	39.09	75.00	17.53
7	37.50	1.06	38.56	37.50	
8	37.50	0.53	38.03	0.00	

Fuente: Investigación

Acorde a la tabla de amortización antes indicada se puede verificar que el monto mínimo del préstamo para financiar el capital de trabajo para emprendimientos es de \$300,00 a un plazo de 8 meses con un interés del 17% anual a través del pago de cuotas variables.

**Tabla 15:** Tabla de amortización del monto máximo para financiamiento de capital de trabajo

CUOTAS DECRECIENTES					
<b>MONTO</b>	<i>50,000.00</i>				
<b>PLAZO:</b>	<i>60</i>	meses		<b>Pagos por año:</b>	12
<b>FRECUENCIA</b>	<i>30</i>	días		<b>INT.PERIOD</b>	O: 1.42%
<b>CUOTAS</b>	<i>60</i>			<b>INT.DIARIO:</b>	0.0472%
<b>INT.ANUAL:</b>	<i>17.00%</i>				

CUOTA	CAPITAL	INTERÉS	A PAGAR	SALDO	INT. ACUM.
				50,000.00	
1	833.33	708.33	1,541.67	49,166.67	
2	833.33	696.53	1,529.86	48,333.33	
3	833.33	684.72	1,518.06	47,500.00	
4	833.33	672.92	1,506.25	46,666.67	2,762.50
5	833.33	661.11	1,494.44	45,833.33	
6	833.33	649.31	1,482.64	45,000.00	4,072.92
7	833.33	637.50	1,470.83	44,166.67	
8	833.33	625.69	1,459.03	43,333.33	
9	833.33	613.89	1,447.22	42,500.00	
10	833.33	602.08	1,435.42	41,666.67	
11	833.33	590.28	1,423.61	40,833.33	
12	833.33	578.47	1,411.81	40,000.00	7,720.83
13	833.33	566.67	1,400.00	39,166.67	
14	833.33	554.86	1,388.19	38,333.33	
15	833.33	543.06	1,376.39	37,500.00	
16	833.33	531.25	1,364.58	36,666.67	
17	833.33	519.44	1,352.78	35,833.33	
18	833.33	507.64	1,340.97	35,000.00	
19	833.33	495.83	1,329.17	34,166.67	
20	833.33	484.03	1,317.36	33,333.33	
21	833.33	472.22	1,305.56	32,500.00	
22	833.33	460.42	1,293.75	31,666.67	
23	833.33	448.61	1,281.94	30,833.33	
24	833.33	436.81	1,270.14	30,000.00	13,741.67
25	833.33	425.00	1,258.33	29,166.67	

26	833.33	413.19	1,246.53	28,333.33	
27	833.33	401.39	1,234.72	27,500.00	
28	833.33	389.58	1,222.92	26,666.67	
29	833.33	377.78	1,211.11	25,833.33	
30	833.33	365.97	1,199.31	25,000.00	
31	833.33	354.17	1,187.50	24,166.67	
32	833.33	342.36	1,175.69	23,333.33	
33	833.33	330.56	1,163.89	22,500.00	
34	833.33	318.75	1,152.08	21,666.67	
35	833.33	306.94	1,140.28	20,833.33	
36	833.33	295.14	1,128.47	20,000.00	18,062.50
37	833.33	283.33	1,116.67	19,166.67	
38	833.33	271.53	1,104.86	18,333.33	
39	833.33	259.72	1,093.06	17,500.00	
40	833.33	247.92	1,081.25	16,666.67	
41	833.33	236.11	1,069.44	15,833.33	
42	833.33	224.31	1,057.64	15,000.00	
43	833.33	212.50	1,045.83	14,166.67	
44	833.33	200.69	1,034.03	13,333.33	
45	833.33	188.89	1,022.22	12,500.00	
46	833.33	177.08	1,010.42	11,666.67	
47	833.33	165.28	998.61	10,833.33	
48	833.33	153.47	986.81	10,000.00	20,825.00
49	833.33	141.67	975.00	9,166.67	
50	833.33	129.86	963.19	8,333.33	
51	833.33	118.06	951.39	7,500.00	
52	833.33	106.25	939.58	6,666.67	
53	833.33	94.44	927.78	5,833.33	
54	833.33	82.64	915.97	5,000.00	
55	833.33	70.83	904.17	4,166.67	
56	833.33	59.03	892.36	3,333.33	
57	833.33	47.22	880.56	2,500.00	
58	833.33	35.42	868.75	1,666.67	
59	833.33	23.61	856.94	833.33	
60	833.33	11.81	845.14	0.00	21,604.17

**Fuente:** Investigación

Por otra parte, en la tabla de amortización antes descrita se fija el monto máximo para el financiamiento de capital de trabajo, el cual es de un valor de \$50.000,00 mismo que se podrá cancelar en un plazo de 60 meses con el 17% anual, es importante indicar que las cuotas de pago serán de forma variable.

#### **4. Proceso operativo del producto financiero.**

El proceso operativo se establecerá en tres etapas: inicio, seguimiento y cobranza.

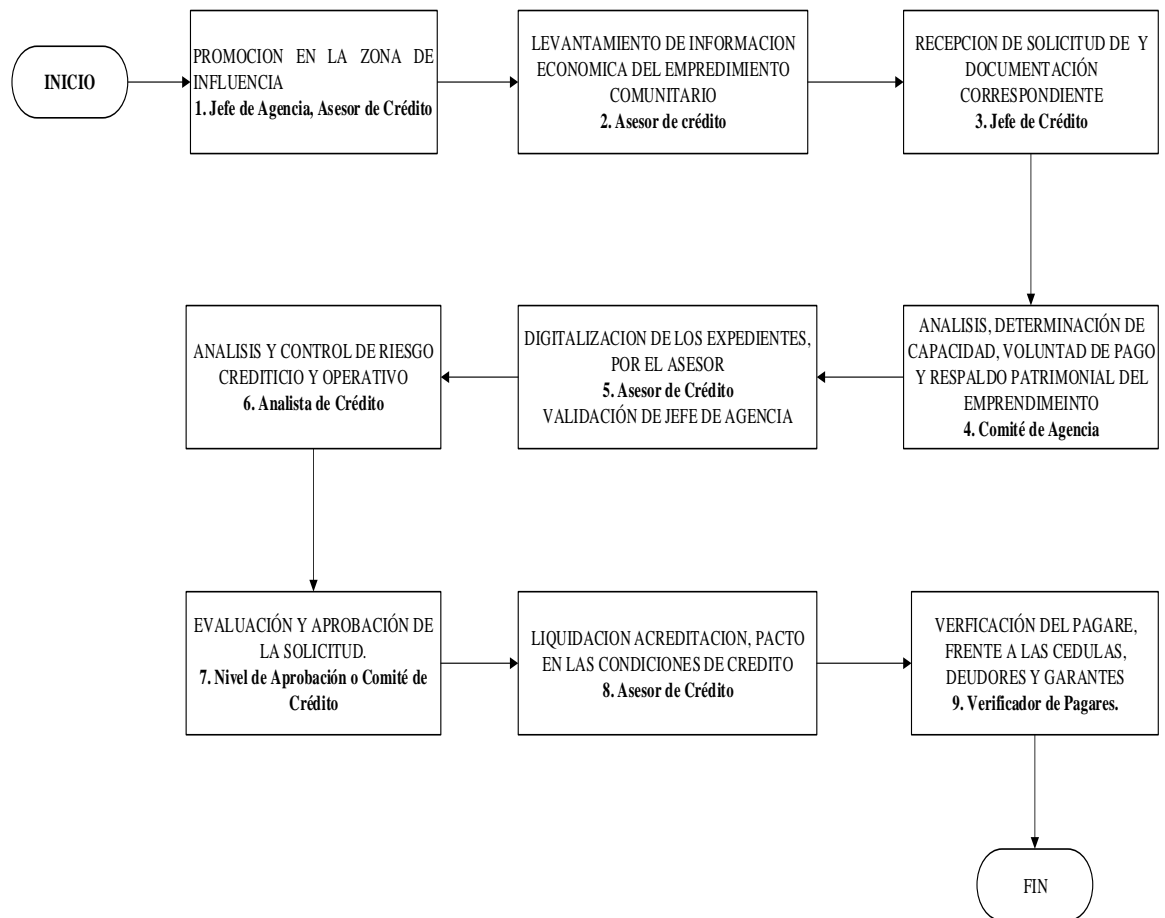
- **INICIO**

En la etapa de inicio se incluye todas las actividades que se llevan a cabo antes de autorizar el desembolso de fondos provenientes de un crédito. El proceso de inicio contiene la determinación del tipo de socio hasta los criterios específicos de análisis y aprobación crediticia para préstamos.

La metodología consiste en que los créditos deben ser aprobados después de un repaso cuidadoso de las características del emprendimiento comunitario y los factores que se pretenden evaluar, como son: la capacidad de pago y la experiencia del emprendedor dentro del mercado.

Según lo planteado por la Cooperativa de Ahorro y Crédito Simiatug. Ltda. en el Art.48. la metodología de crédito comprende las actividades, tareas, políticas de selección y evaluación de socios y los formatos aplicados por la Cooperativa en el proceso de otorgar créditos.





**Figura 3:** Metodología de crédito

**Elaborado por:** Medardo Chanaguano

**Fuente:** Manual de Políticas y Procedimiento de Créditos de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Simiatug. Ltda.

El en proceso de aprobación de crédito se define claramente en la política de crédito, esta política “debe ser implementada a través de procedimientos que sean del conocimiento de todas las personas involucradas en el proceso de crédito” (Tamayo, 2013). Por otra parte, se debe tener un adecuado proceso para la aprobación con el fin de que facilite un mayor nivel de revisión conforme el nivel de riesgo.

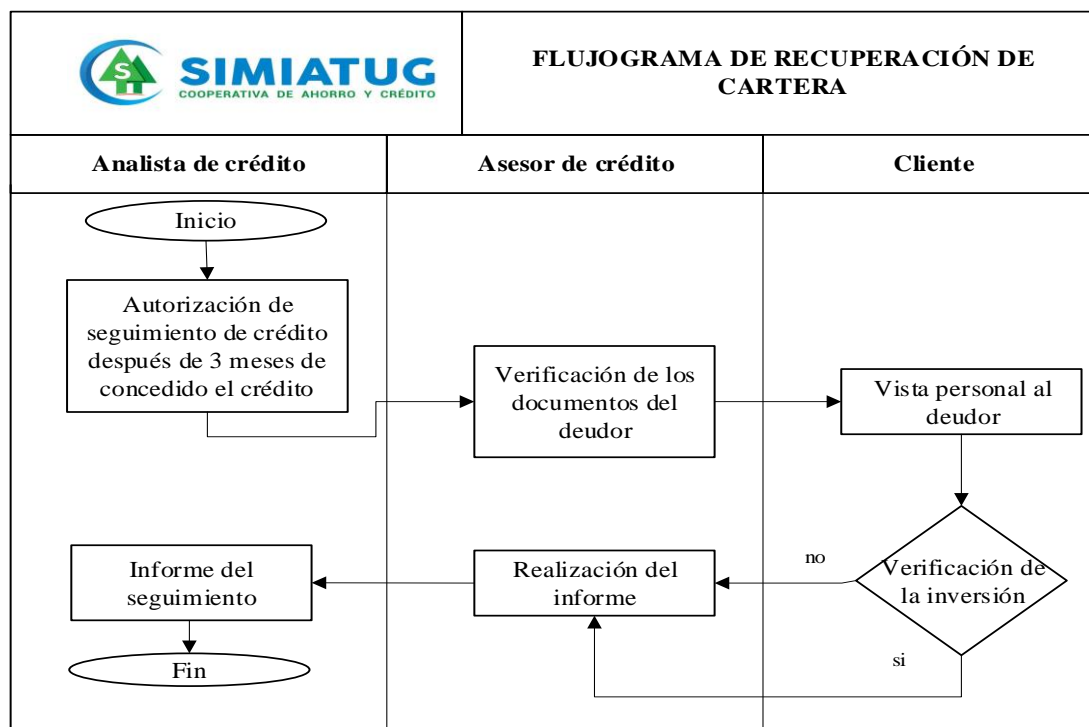
Después de un análisis minucioso de los requisitos para la otorgación de crédito a los emprendimientos comunitarios, se debe asegurar que la tasa de

interés esté calculada con base al riesgo, costo de fondos, y otros requisitos establecidos por la política.

El desembolso de fondos es el paso final en esta etapa por lo que este proceso debe estar vigilado de forma contante por el jefe de crédito puesto que esto servirá como un punto de control interno de la cooperativa. Antes de otorgar cualquier cantidad de fondos, el responsable debe asegurarse que toda la documentación se encuentre completa y en su respectivo archivo, que contenga todas las firmas necesarias. Además, el responsable debe verificar si el crédito está de acuerdo con lo establecido por la política de la Cooperativa. En este sentido, el analista de crédito evalúa, revisa, aprueba y desembolsa un crédito en un plazo promedio de 48 horas.

### **Proceso de canalización de crédito**

El procedimiento de canalización debe darse por el analista de crédito para conocer la realidad del destino de crédito para lo cual solicita al asesor de crédito a que se verifique de forma personal la inversión que realiza el emprendedor a través de una visita particular a las instalaciones del emprendimiento con el fin de constatar la correcta inversión del crédito concedido por parte de la cooperativa.



**Figura 4:** Proceso de canalización de crédito

**Elaborado por:** Medardo Chanaguano

**Fuente:** Manual de Políticas y Procedimiento de Créditos de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Simiatug. Ltda

- **SEGUIMIENTO**

El seguimiento de la deuda en el proceso crediticio es fundamental para una buena administración del riesgo de crédito, en razón a ello, la cooperativa aplica tres niveles de seguimiento:

- Los asesores de crédito tienen la facultada de realizar una visita frecuente a los emprendimientos comunitarios a los que la entidad otorga crédito con el fin de asegurar la continuidad de la actividad económica de los emprendimientos.
- Se debe realizar un informe permanente sobre la cartera de crédito con el propósito de mantener informado a la administración y la junta sobre la movilidad de la cartera de créditos y tendencias de pagos y cobros.

- Se deben monitorear los créditos otorgados para asegurarse de que los niveles de riesgo son razonables y de acuerdo con la política de la Cooperativa.

- **COBRANZA**

Acorde a las políticas y normativas de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Simiatug. Ltda. el seguimiento y recuperación de cartera en mora se procede de la siguiente manera:

1. El jefe de crédito y asesores de créditos es 100% responsable de la gestión de recuperación de la cartera que haya colocado o se le haya heredado.
2. Gerencia podrá establecer rangos de gestión de recuperación de la cartera tanto en días como en nivel de responsabilidad, para soporte a la gestión de cobranzas que realice el Oficial de crédito, de acuerdo a la estrategia de recuperación que establezca la Gerencia basada en el comportamiento de la cartera improductiva.

Todas las gestiones de recuperación y sus hojas de reporte de notificaciones serán adjuntadas en cada file de crédito del socio.

Los compromisos de pago se realizarán en el formato establecido por la Cooperativa. Los Niveles de gestión de recuperación establecidos por la Cooperativa son:

- a. Gestión preventiva:
- b. Gestión extrajudicial
- c. Gestión Judicial
- d. Gestión de cobranza externa.

### **Descripción de la gestión de recuperación de cartera:**

- **Gestión preventiva:** El asesor de crédito está en la obligación de realizar llamadas telefónicas, y mensajes de texto de recordatorio al deudor/codeudor para el pago de la cuota que le corresponde, al menos dos días antes de la fecha de pago del crédito se realizará una llamada telefónica de recordación en caso de socios con retrasos recurrentes.

Para respaldo de la gestión, contarán con el documento de soporte de gestión en base a registro de llamadas telefónicas realizadas y notificaciones.

- **Gestión extrajudicial:** Para la recuperación de la cartera improductiva, la Cooperativa agotará todos los esfuerzos con el deudor, codeudor y garantes de ser el caso, para la recuperación de la cuota (s) vencida. Para soporte de gestión de cobranzas realizada por el asesor de crédito, jefe de créditos y se contará con el acompañamiento del asesor jurídico de la cooperativa, en base a la criticidad de la cartera improductiva según lo que defina el Consejo de Administración y gerencia.

El Documento de soporte de gestión se basará en el registro de llamadas telefónicas, compromisos de pago, notificaciones entregadas y firmadas por el deudor o familiares hasta tercer grado de afinidad o parentesco.

La cobranza extrajudicial hará uso de los medios necesarios para la gestión de cobranzas como: vía telefónica, notificaciones domiciliarias o negocio, entrevista personal, mensajes a celular y notificaciones a direcciones electrónicas, con 1 o más cuotas vencidos es decir de 30, 60 días de vencidos de las cuotas de créditos.

Si no es localizado el deudor principal se comunicará al cónyuge, garantes y referencias, informándoles la obligación de cumplir con los pagos adeudados.

El Consejo de Administración fijara periódicamente y/o revisara los plazos y costos a seguir en los procesos de cobranzas. En cada paso se debe generar

“compromisos de pago”. (Archivar en carpetas de crédito). Todas las actividades de cobranzas y recuperación deberán estar sustentadas en la Hoja de Planificación y pueden ser sujetos de verificación.

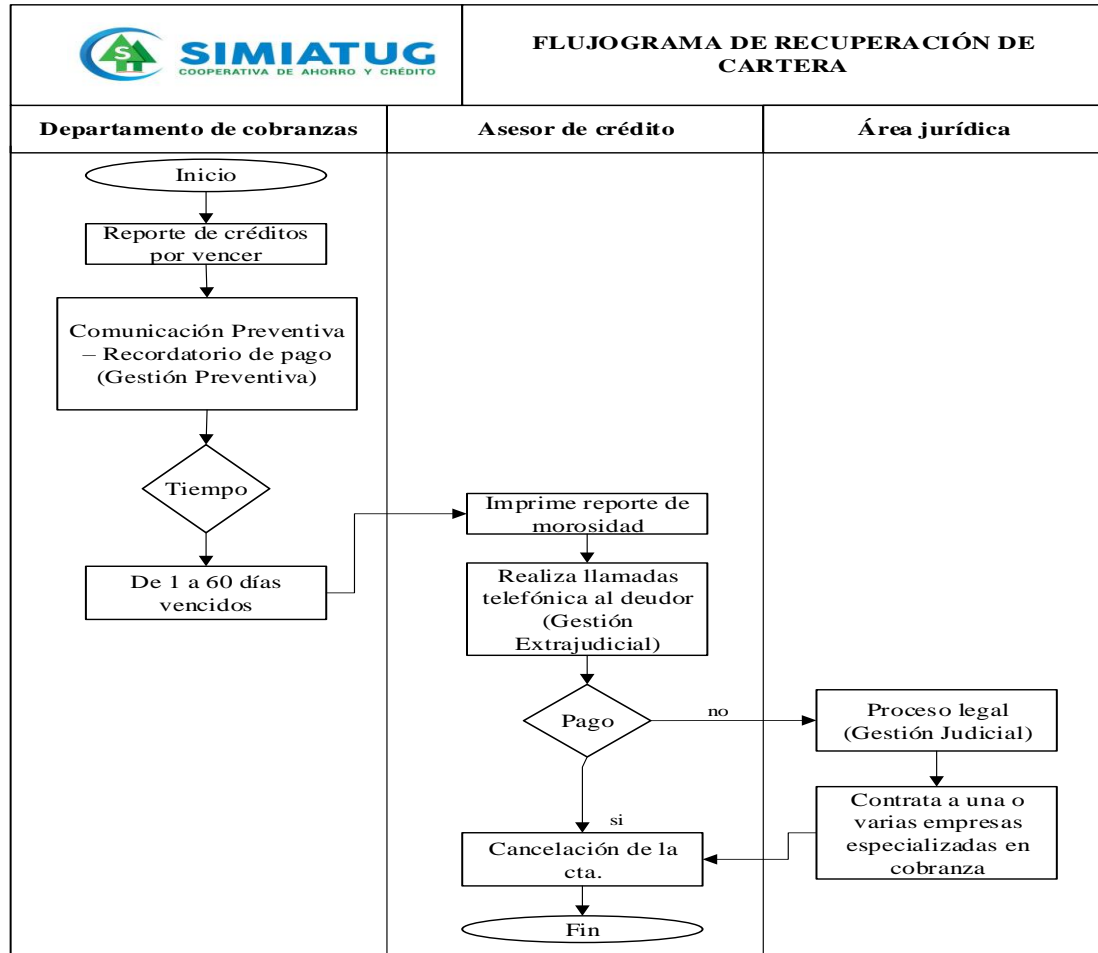
- **Gestión Judicial:** Agostadas todas las acciones extrajudiciales realizadas por los niveles de gestión de recuperación de la cartera a los que hayan caído por más de 90 días en pagar las cuotas, es decir 3 letras vencido la cooperativa podrá solicitar el pago total mediante demanda judicial a través del abogado patrocinador contratado por la cooperativa Simiatug, tal como está establecido en el pagaré para dar por vencido la totalidad del crédito y considerando la normativa legal, la Cooperativa a través de Gerencia procederán a realizar las respectivas acciones judiciales para la recuperación de dichos créditos, en el sistema informático el secretario del comité de crédito procederá a cambiar de estado la cartera según el informe general y documentación de respaldo enviado por el asesor, jefe de crédito o jefe de agencias.

Todo crédito en el cual se ha iniciado una acción judicial con presentación de demanda y donde se ha asignado un número de juicio y juzgado no podrá ser cambiado de estado judicial ha vencido/resolución, el proceso legal se mantendrá hasta la cancelación total de la operación.

Se podrán realizar convenios de pago entre las partes, en caso de incumplimiento se continuará con el trámite legal, para respaldo el responsable deberá documentar toda la gestión realizada.

- **Gestión de cobranza externa:** de acuerdo a la madurez de la cartera improductiva la Cooperativa podrá contratar a una o varias empresas especializadas en la cobranza para la recuperación masiva de créditos o podrá optar por la contratación de abogados externos para gestionar la recuperación de casos según listados que entregue la Gerencia.

El Documento de soporte de gestión se basará en los informes periódicos que entregue la empresa de cobranzas o los abogados externos según formatos establecidos por la Cooperativa de ser el caso que la Cooperativa contrate.



**Figura 5:** Gestión de recuperación de cartera

**Elaborado por:** Medardo Chanaguano

**Fuente:** Manual de Políticas y Procedimiento de Créditos de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Simiatug. Ltda

## EVALUACIÓN ECONÓMICA

### Rendimientos financieros

- Intereses

La fuente de ingresos está dada por el costo financiero (intereses), la tasa debe constituirse en un atractivo comercial, se tomará como tasa el 12,36% durante toda la evaluación. Esta Tasa puede coincidir con la Tasa Máxima Convencional calculada por el Banco Central del Ecuador y representa el techo de tasas en el

mercado legal. A continuación, se presenta el interés distribuido por producto y el total anual:

**Tabla 16:** Ingresos por interés

<b>Años</b>	<b>Volumen de crédito emprendimientos comunitarios</b>	<b>Interés 17%</b>	<b>Concentración de obligaciones 3,05%</b>	<b>Documentación 8%</b>	<b>Rendimiento anual</b>
<b>2019</b>	672.600	114.342	20.514	53.808	188.664
<b>2020</b>	682.016	115.943	20.802	54.561	191.306
<b>2021</b>	691.565	117.566	21.093	55.325	193.984
<b>2022</b>	701.247	119.212	21.388	56.100	196.700
<b>2023</b>	711.064	120.881	21.687	56.885	199.453

**Elaborado por:** Medardo Chanaguano

Es importante indicar que el volumen de crédito está dado por el mercado meta multiplicado por el promedio del monto de crédito. Por otra parte, la proyección de datos se realizó en base a los puntos porcentuales de crecimiento del Participación Crédito al Sector Productivo que es del 1,4% anual según (Asobanca, 2019).

### **Inversión**

El programa crediticio contempla pocas adecuaciones a la infraestructura existente de la Cooperativa; por otra parte, es importante determinar algunos costos en los que se incurrirá para la implementación del nuevo producto financiero en la cooperativa, mismos que se detallan a continuación:

**Tabla 17:** Costo personal

<b>N°</b>	<b>Cargo</b>	<b>Sueldo Mensual</b>	<b>Total mensual</b>	<b>Total Anual</b>
<b>1</b>	Analista de crédito	\$ 550,00	\$ 550,00	\$ 6.600,00
<b>1</b>	Asesor de crédito	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 6.000,00
				<b>\$ 12.600,00</b>

**Elaborado por:** Medardo Chanaguano



**Tabla 18:** Equipos de oficina

N°	Descripción	V. Unitario	V. Total
1	Computador	\$ 330,00	\$ 330,00
1	Impresora	\$ 196,42	\$ 196,42
1	Teléfono	\$ 57,99	\$ 57,99
1	Calculadora	\$ 25,00	\$ 25,00
			<b>\$ 609,41</b>

Elaborado por: Medardo Chanaguano

**Tabla 19:** Muebles y enseres

N°	Descripción	V. Unitario	V. Total
1	Escritorio	\$ 95,00	\$ 95,00
1	Silla	\$ 55,00	\$ 55,00
1	Archivador	\$ 69,00	\$ 69,00
			<b>\$ 219,00</b>

Elaborado por: Medardo Chanaguano

**Tabla 20:** Servicios Básicos

Descripción	V. Mensual	V. Anual
Energía	\$ 10,00	\$ 120,00
Teléfono e internet	\$ 25,00	\$ 300,00
		<b>\$ 420,00</b>

Elaborado por: Medardo Chanaguano

**Tabla 21:** Inversión inicial

Descripción	V. Anual
Costos del personal	\$ 12.600,00
Equipo Oficina	\$ 609,41
Muebles y Enseres	\$ 219,00
Servicios Básicos	\$ 420,00
Capital de trabajo	\$ 672.600,00
	<b>\$ 686.448,41</b>

Elaborado por: Medardo Chanaguano

Para poder solventar la implementación del producto financiero en la cooperativa de ahorro y crédito fue necesario recurrir a un financiamiento externo adicional a los recursos ya disponibles de la propia entidad, esto se detalla en la siguiente tabla:

**Tabla 22:** Plan de financiamiento

<b>Descripción</b>	<b>Total (usd)</b>	<b>(%)</b>
<b>Recursos propios</b>	\$ 652.125,99	95%
<b>Recursos terceros</b>	\$ 34.322,42	5%
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 686.448,41</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Medardo Chanaguano

**Tabla 23:** Estado de resultados

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingreso por servicios de colocación	\$ 861.264,30	\$ 873.322,00	\$ 885.548,51	\$ 897.946,19	\$ 910.517,43
(-) Egresos por captación	\$ 672.600,00	\$ 682.016,40	\$ 691.564,63	\$ 701.246,53	\$ 711.063,99
<b>(=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>	<b>\$ 188.664,30</b>	<b>\$ 191.305,60</b>	<b>\$ 193.983,88</b>	<b>\$ 196.699,65</b>	<b>\$ 199.453,45</b>
(-) Gastos de venta	\$ 250,00	\$ 253,50	\$ 257,05	\$ 260,65	\$ 264,30
<b>(=) UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>\$ 188.414,30</b>	<b>\$ 191.052,10</b>	<b>\$ 193.726,83</b>	<b>\$ 196.439,01</b>	<b>\$ 199.189,15</b>
(-) Gastos Financieros	\$ 3.864,49	\$ 3.184,08	\$ 2.416,62	\$ 1.550,97	\$ 574,56
(-) Gastos administrativos	\$ 13.848,41	\$ 14.042,29	\$ 14.238,88	\$ 14.438,22	\$ 14.640,36
(-) Gasto Provisión (0,2% de colocaciones)	\$ 1.345,20	\$ 1.364,03	\$ 1.383,13	\$ 1.402,49	\$ 1.422,13
(-) Otros Egresos	\$ 420,00	\$ 425,88	\$ 431,84	\$ 437,89	\$ 444,02
<b>(=) UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES</b>	<b>\$ 168.936,20</b>	<b>\$ 172.035,82</b>	<b>\$ 175.256,36</b>	<b>\$ 178.609,43</b>	<b>\$ 182.108,08</b>
(-) 15% Participación trabajadores	\$ 25.340,43	\$ 25.805,37	\$ 26.288,45	\$ 26.791,42	\$ 27.316,21
<b>(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>\$ 143.595,77</b>	<b>\$ 146.230,45</b>	<b>\$ 148.967,91</b>	<b>\$ 151.818,02</b>	<b>\$ 154.791,87</b>
(-) Impuesto a la renta	\$ 35.898,94	\$ 36.557,61	\$ 37.241,98	\$ 37.954,50	\$ 38.697,97
<b>(=) UTILIDAD O PERDIDA DEL EJERCICIO</b>	<b>\$ 107.696,83</b>	<b>\$ 109.672,84</b>	<b>\$ 111.725,93</b>	<b>\$ 113.863,51</b>	<b>\$ 116.093,90</b>

Elaborado por: Medardo Chanaguano

**Tabla 24:** Flujo de caja

DESCRIPCIÓN	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>A. INGRESOS OPERACIONALES</b>	<b>\$ 652.125,99</b>	<b>\$ 861.264,30</b>	<b>\$ 873.322,00</b>	<b>\$ 885.548,51</b>	<b>\$ 897.946,19</b>	<b>\$ 910.517,43</b>
Bienes/efectivo	<b>\$ 652.125,99</b>					
Ingresos		\$ 861.264,30	\$ 873.322,00	\$ 885.548,51	\$ 897.946,19	\$ 910.517,43
<b>B. EGRESOS OPERACIONALES</b>	<b>\$ 0,00</b>	<b>\$ 690.312,90</b>	<b>\$ 699.242,77</b>	<b>\$ 708.220,13</b>	<b>\$ 717.235,72</b>	<b>\$ 726.278,91</b>
Egresos por captación		\$ 672.600,00	\$ 682.016,40	\$ 691.564,63	\$ 701.246,53	\$ 711.063,99
Gastos Financieros		\$ 3.864,49	\$ 3.184,08	\$ 2.416,62	\$ 1.550,97	\$ 574,56
Gastos administrativos		\$ 13.848,41	\$ 14.042,29	\$ 14.238,88	\$ 14.438,22	\$ 14.640,36
<b>C. FLUJO OPERACIONAL (A-B)</b>	<b>\$ 652.125,99</b>	<b>\$ 170.951,40</b>	<b>\$ 174.079,23</b>	<b>\$ 177.328,38</b>	<b>\$ 180.710,46</b>	<b>\$ 184.238,53</b>
<b>D. INGRESOS NO OPERACIONALES</b>	<b>\$ 0,00</b>	<b>\$ 0,00</b>	<b>\$ 0,00</b>	<b>\$ 0,00</b>	<b>\$ 0,00</b>	<b>\$ 0,00</b>
		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
<b>E. EGRESOS NO OPERACIONALES</b>	<b>\$ 34.322,42</b>	<b>\$ 5.318,14</b>	<b>\$ 5.998,55</b>	<b>\$ 6.766,01</b>	<b>\$ 7.631,66</b>	<b>\$ 8.608,06</b>
Otros financieros	\$ 34.322,42	\$ 5.318,14	\$ 5.998,55	\$ 6.766,01	\$ 7.631,66	\$ 8.608,06
<b>F. FLUJO NO OPERACIONAL (D-E)</b>	<b>-\$ 34.322,42</b>	<b>\$ 5.318,14</b>	<b>\$ 5.998,55</b>	<b>\$ 6.766,01</b>	<b>\$ 7.631,66</b>	<b>\$ 8.608,06</b>
<b>G. FLUJO NETO GENERADO (C-F)</b>	<b>\$ 686.448,41</b>	<b>\$ 165.633,26</b>	<b>\$ 168.080,69</b>	<b>\$ 170.562,37</b>	<b>\$ 173.078,80</b>	<b>\$ 175.630,46</b>
<b>H. SALDO INICIAL DE CAJA</b>		<b>\$ 686.448,41</b>	<b>\$ 852.081,67</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$ 1.363.803,54</b>
				<b>1.020.162,36</b>	<b>1.190.724,73</b>	
<b>I. SALDO FINAL DE CAJA (G+H)</b>	<b>\$ 686.448,41</b>	<b>\$ 852.081,67</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$ 1.539.434,00</b>
			<b>1.020.162,36</b>	<b>1.190.724,73</b>	<b>1.363.803,54</b>	

Elaborado por: Medardo Chanaguano

## Indicadores económicos

El Valor Actual Neto (VAN) se genera por medio de la diferencia de los ingresos y los egresos, y el resultado del mismo permite identificar si se acepta o se rechaza el proyecto, pues, según los criterios de evaluación se acepta el proyecto cuando VAN es  $> 0$  y se rechaza si  $VAN < 0$ .

Para calcular el VAN es necesario calcular la Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento (TMAR) como se muestra a continuación:

**Tabla 25:** Tasa de descuento

Costo promedio ponderado de capital					
Concepto	Inversión	%	Tasa Pasiva	Tasa Activa	TASA DE DESCUENTO
Recursos propios	\$ 652.125,99	95%	6,03%		5,73%
Recursos ajenos	\$ 34.322,42	5%		12,10%	0,61%
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 686.448,41</b>	<b>100%</b>			<b>6,33%</b>

Elaborado por: Medardo Chanaguano

Como se puede observar que la TMAR para el cálculo del VAN será de 6,33%.

## Fórmula para el cálculo del VAN

$$VAN = -Inversión\ Inicial + \frac{FNE_1}{(1+i)^1} + \frac{FNE_2}{(1+i)^2} + \frac{FNE_3}{(1+i)^3} + \frac{FNE_4}{(1+i)^4} + \frac{FNE_5}{(1+i)^5}$$

**Tabla 26:** Cálculo del VAN

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
FLUJO NETO GENERADO (C-F)	-\$ 686.448,41	\$ 165.633,26	\$ 168.080,69	\$ 170.562,37	\$ 173.078,80	\$ 175.630,46
VAN	\$ 22.962,41					

Elaborado por: Medardo Chanaguano

La implementación del producto financiero tendrá un VAN de \$ 22.962,41 es decir, que la ejecución del proyecto es aceptable, puesto que al ser un valor mayor que cero puede ser aceptado por la cooperativa.

## Tasa Interna de Retorno

La tasa interna de retorno es la tasa que la empresa espera obtener si decide llevar a cabo un proyecto.

**Tabla 27:** Cálculo del TIR

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>Flujo Neto Generado (C-F)</b>	-\$ 686.448,41	\$ 165.633,26	\$ 168.080,69	\$ 170.562,37	\$ 173.078,80	\$ 175.630,46
<b>TIR</b>	7,63%					

**Elaborado por:** Medardo Chanaguano

Acorde a los resultados obtenidos se identificó que la TIR del proyecto será 7,63%, lo que es aceptable, puesto que, este porcentaje es mayor a la Tasa de Descuento del 6,33%, por ende, se acepta la inversión.

## Beneficio Costo

La relación Beneficio/Costo (B/C) se genera del total de gastos menos los beneficios obtenidos por las actividades económicas del proyecto con el objetivo de conocer si hay o no un beneficio a favor.

$$\begin{aligned} B/C &= \frac{\Sigma \text{Ingresos}}{\Sigma \text{Costos}} \\ B/C &= \frac{861.264,30}{686.448,41} \end{aligned}$$

$$B/C = 1,25$$

El beneficio costo del proyecto será de \$1,25; es decir, que por cada dólar invertido se obtendrá un beneficio de \$0,25 ctvs.

## Punto de equilibrio

El punto de equilibrio permite determinar el límite en el cual los ingresos son iguales que los costos totales. Por otra parte, el punto de equilibrio se genera

cuando el negocio alcanza a cubrir todos sus gastos. Ante de calcular el punto de equilibrio es importante conocer los costos fijos y variables, mismo que se presentan a continuación:

### Datos

DETALLE DE VARIABLES	TOTALES
Ingresos	\$ 861,264.30
Costos Fijos	\$ 16,464.49
Costos Variables	\$ 673,270.00
Costos totales	\$ 689,734.49
Número de unidades	38
Precio Unitario de venta	<b>\$ 20,709.00</b>
Costo Variable Unitario	<b>\$ 17,717.63</b>

Descripción	Costo fijo	Costo variable	Costo total
Gastos de Administración	\$ 12,600.00	\$ 420.00	\$ 13,020.00
Gastos de Ventas		\$ 250.00	\$ 250.00
Gastos Financieros	\$ 3,864.49		\$ 3,864.49
costos de operación		\$ 672,600.00	
<b>SUMAN</b>	<b>\$ 16,464.49</b>	<b>\$ 673,270.00</b>	<b>\$ 689,734.49</b>

- **Punto de Equilibrio Unidades**

$$P.E.U = \frac{\text{Costos Fijo}}{\text{Precio de venta unitario} - \text{Costo variable unitario}}$$

$$P.E.\$ = \frac{\$ 16,464.49}{\$20709 - \$17717.63}$$

El punto de equilibrio en unidades será de 5.5 captación de crédito.

- **Punto de Equilibrio en Colocaciones**

$$P.E.\$ = \frac{\text{Costos Fijo}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ingresos Totales}}}$$

$$P.E.\$ = \frac{\$ 16,464.49}{1 - \frac{\$673270.00}{\$861264.30}}$$

$$P.E.\$ = \$ 75.429,28$$

Acorde con el cálculo realizado se puede determinar que la empresa tendrá un punto de equilibrio cuando tenga ingresos de \$ 75.429,28

- **Punto de equilibrio Porcentaje**

$$P.E.\% = \frac{\text{Costos Fijo}}{\text{Ventas totales} - \text{Costo variable}} * 100$$

$$P.E.\% = \frac{\$ 16,464.49}{861264.30 - 673270.00} * 100$$

$$P.E. n= \text{unidades} \quad 5.50$$

$$P.E. \% = 9\%$$

El porcentaje obtenido indica que, de las ventas totales, el 9% será empelado para el pago de los costos fijos y variables, mientras que el porcentaje restante es la utilidad neta que obtendrá la cooperativa.

Una vez obtenido los datos con el propósito de comprobar el punto de equilibrio para nuestro proyecto de inversión se utilizó regla de tres simple directa.

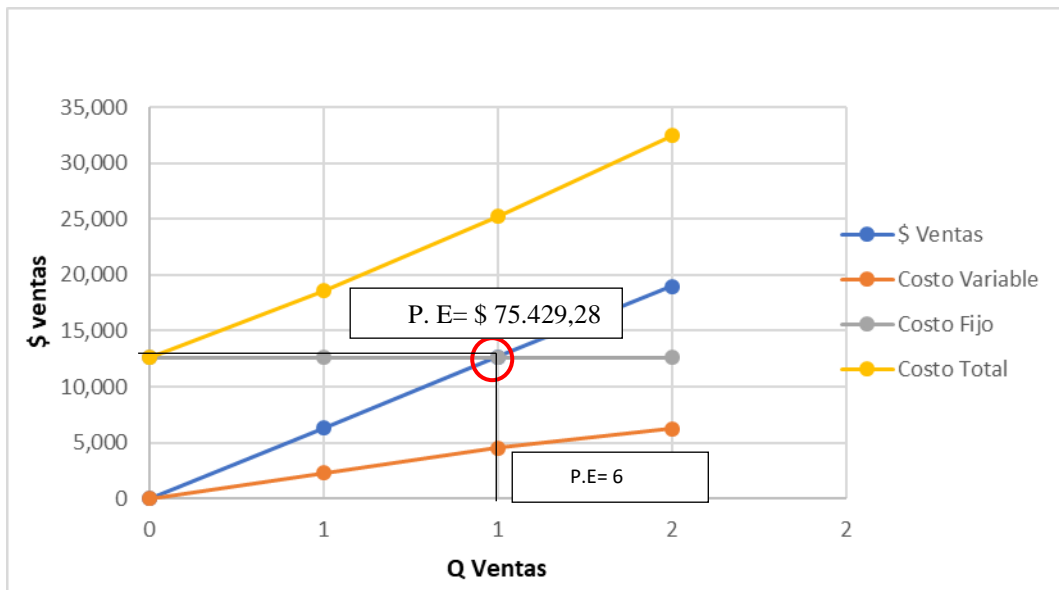
38 operaciones de créditos representan el 100% y 5,5 operación de créditos cuanto en porcentaje representara?



$$\begin{array}{r}
 \begin{array}{ccc}
 38 & \leftarrow & 100 \\
 & & \nearrow x \\
 5.5 & & X
 \end{array} \\
 X = \frac{5.5 \cdot 100}{38} = 14.47 \\
 X = 14.47\%
 \end{array}$$

**P.E. % = 14.47%**

El porcentaje obtenido mediante la aplicación de regla de tres indica que, de las ventas totales, el 14.47% será empelado para el pago de los costos fijos y variables, mientras que el porcentaje restante es la utilidad neta que obtendrá la cooperativa es decir que al mes debe colocar en crédito 5.5 operaciones para mantener el punto de equilibrio.



**Gráfico 23:** Punto de equilibrio

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Medardo Chanaguano

Acorde a los datos obtenidos se verificó que el punto de equilibrio que obtendrá la cooperativa es cuando tenga ingresos de \$ 75.429,28 y la colocación de crédito de por lo menos 5 al mes.

## **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **Conclusiones**

En la presente investigación se concluye que el emprendimiento productivo comunitario en la parroquia de Simiatug forma parte del desarrollo del sector socioeconómico desempeñando un rol importante dentro de la economía, además de ser promotores y generadores de fuentes de empleo, brindando el mejoramiento de la calidad de vida de los habitantes de la parroquia, es por ello que también es esencial el apoyo constante del sector público y privado de las entidades financieras a través de los productos financieros que ayudan al desarrollo de dichos emprendimientos.

Actualmente la Cooperativa de Ahorro y Crédito Simiatug Ltda. cuenta con varias líneas de crédito, sin embargo, no cuenta con un producto financiero que de soporte a los emprendimientos productivos comunitarios direccionados al sector turístico que además el 92% de la población investigada está interesada en incursionar en este sector. No obstante, a través de la recolección de datos se verifico que la entidad se encuentra en la disponibilidad de poder implementar este producto y que existen posibles socios de la cooperativa que están dispuestos a solicitar este producto para fortalecer o iniciar con un emprendimiento productivo comunitario turístico.

El diseño del producto se estructuró acorde a las necesidades de los emprendedores comunitarios por lo que fue necesario evaluar varias características del mismo, y una vez estructurado se verifico que la factibilidad económica de implementar este producto financiero para emprendimientos productivos comunitarios es aceptable pues se obtendrá un VAN de \$ 22.962,41; un TIR de 7,63% y una Relación Beneficio/Costo de \$1,25, es decir que por cada dólar invertido se obtendrá como beneficio 0,25 ctvs.

## **Recomendaciones**

Se recomienda a la Cooperativa de Ahorro y Crédito Simiatug Ltda. implementar el nuevo producto financiero en sus líneas de crédito para emprendimientos productivos comunitarios con el fin de aportar al desarrollo de la misma cooperativa y de los emprendedores de la zona que requiere de un soporte financiero.

Así también, la cooperativa debería socializar este nuevo producto con todos los asesores de crédito, además de dar a conocer a todos los socios que se encuentren interesados en este nuevo producto sobre los beneficios y características del mismo, a su vez incentivar a los emprendedores a solicitar este apoyo económico.

Antes de implementar el producto financiero es importante que este sea revisado de forma minuciosa por parte de la alta directiva de la cooperativa, al igual que el consejo administrativo y de vigilancia, con el fin de tomar la mejor decisión, puesto que los valores que se presentan en la presente investigación están sujetas a cambios.

## BIBLIOGRAFÍA

- Abramovich, A. (2014). *Emprendimientos productivos de la economía social en Argentina: funcionamiento y potencialidades*. Buenos Aires: CLACSO, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales .
- AEI. (2014). *Ecuador, un país emprendedor e innovador en el 2020*. Quito, Ecuador: Alianza para el emprendimiento e innovación .
- Amorós , J., Gutierrez, I., & Varela, C. (2014). *Emprender desde la pequeña y mediana empresa: Nueve casos de éxito de emprendedores latinoamericanos*. Santiago de Chile: Universidad del Desarrollo.
- Andrade, X. (2012). Las trabas al emprendimiento en Ecuador. *Retos II*, 189-199.
- Asobanca. (Septiembre de 2019). *Evolución de las Cooperativas*. Obtenido de Asobanca: <https://www.asobanca.org.ec/publicaciones/evoluci%C3%B3n-de-las-cooperativas/evoluci%C3%B3n-de-las-cooperativas-septiembre-2019>
- Asociación de Jóvenes Empresarios de Zaragoza. (2013). *Productos financieros y alternativas de financiación*. Zaragoza: Grupo Milán, S.L.
- BBC Mundo. (2018). *Los países que más le prestan dinero a los emprendedores*. BBC Mundo, Finanzas.
- Campo, I. (2013). *Las cláusulas sociales y su influencia en la economía social*. España: Universidad del País Vasco.
- Cantos, F. (2016). *Estrategia de emprendimiento comunitario para fomentar el desarrollo socioeconómico del barrio José Tipan Niza, Cantón Santa Elena*. La Libertad, Ecuador: Universidad Estatal Península de Santa Elena.
- Chávez, K., Traverso, P., Merizalde, D., Espinoza, D., Solis, J., Reyes, N., & Giler, L. (2017). *El Empredimiento en Ecuador: Visión y Perspectivas*. Samborondón, Ecuador: Universidad Ecotec.
- Delfín, F., & Acosta , M. (2016). Importancia y análisis del desarrollo empresarial. *Pensamiento y gestión*, 186-202.
- Díaz, C., & Gonzáles, J. (2017). *Métodos de investigación en educación. Research*.
- Díaz, D., & Cancino, C. (2014). *De emprendimientos por necesidad a emprendimientos por oportunidad: casos rurales exitosos*. Santiago de Chile: Universidad de Chile.

- El Telegrafo. (17 de Mayo de 2019). *Tasa de interés baja para negocios*. Obtenido de <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/4/banca-publica-tasa-interes-competitiva>
- El Universo. (07 de Octubre de 2018). *Ecuador, líder regional en emprendimiento, por sexto año consecutivo*. Obtenido de <https://www.eluniverso.com/guayaquil/2018/10/07/nota/6986654/ecuador-lider-regional-empredimiento-sexto-ano-consecutivo>
- Escobar, H., Mendoza, E., Boza, J., Tachong, L., & Alcívar, M. (2015). *Análisis estructural y dinámica de los emprendimientos en la provincia de Los Ríos - Zona norte*. Quevedo: Universidad Técnica Estatal de Quevedo.
- Estrella, R. (2018). *Panorama de los emprendimientos en Ecuador*. Quito: Universidad de la Americas.
- Fajardo, G. (2018). La identificación de las empresas de economía social en España. Problemática jurídica. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, 99-126 .
- Fernández, J., & Luna, L. (2014). *Introducción a la Economía de la empresa*. Cantabria, España: Universidad de Cantabria.
- Flores , M. (2014). *Emprendimientos productivos*. Sucre - Bolivia: Fundación Educación para el Desarrollo FAUTAPO.
- Fundación telefonica. (2018). *Emprendimiento Productivo* . Quito: Fundación telefonica.
- Giménez, J., González, C., & Pina, M. (2013). *Economía de la empresa*. Madrid, España: McGraw-Hill/Interamericana de España.
- González , J. (2014). Aproximaciones conceptuales al desarrollo empresarial. *AGLALA*, 86-106.
- Grasso, J. (2014). *Importancia del emprendimiento*. Mexico: Finanzas digital.
- Heredia, S. (2014). *Cooperativas de ahorro y crédito del Ecuador: el nuevo marco jurídico y su rol económico y social.* Guayaquil, Ecuador: Univerdidad de Guayaquil.
- Herrera, H., & Brown, D. (2018). *El espíritu emprendedor en América Latina*. España: Emprendedores.
- Hidalgo, G., Kamiya, M., & Reyes, M. (2014). Emprendimientos dinámicos en América Latina. *Serie Políticas Públicas y Transformación Productiva*, 88.
- Iturbide, L. (2018). *La importancia de emprendimiento*. Mexico: Instituto de desarrollo Empresarial Anáhuac.

- Jiménez, J. (2016). Movimiento de economía social y solidaria de Ecuador. Circuitos económicos solidarios interculturales. *Revista de la Academia*, 101-128.
- Jiménez, J. (2017). Perfil del emprendedor y fomento del emprendimiento: un enfoque personalista. *Instituto Europeo para el emprendimiento (EIE)*, 165-180.
- Ledesma, M., Peñaloza, A., & Gálvez, P. (2018). Turismo Comunitario vs. Emprendimientos Comunitarios. *Universidad y Sociedad*, 143-149.
- León, L. (2019). Economía Popular y Solidaria: Base para el Desarrollo Asociativo y Buen Vivir. *Revista Espacios*, 25.
- López, Z., González, O., & Álvarez, Y. (2017). Validación de instrumento de medición para el diagnóstico del proceso de formación de pregrado. *RECUS. REVISTA ELECTRÓNICA COOPERACIÓN*, 37-42.
- Marquéz, F. (2014). *Propuesta de un plan de administración de riesgo crediticio en la cooperativa de ahorro y crédito de la cámara de comercio de loja, basado en el análisis del portafolio de crédito del año 2013*. Cuenca: UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA SEDE CUENCA .
- Marulanda, F., & Morales, S. (2016). Entorno y motivaciones para emprender . *Revista EAN*, 12-28.
- Mendoza, E., Boza, J., & Tachong, L. (2018). Principales barreras para el desarrollo de emprendimientos familiares en el Canton Quevedo, provincia de los Rios. *Revista Arjé*, 210-219.
- Monsalve, J. (2016). *Jóvenes, talento y perfil emprendedor*. España: Instituto de la Juventud.
- Morales, A., & Morales, J. (2014). *Credito y Cobranza*. Mexico: GRUPO EDITORIAL PATRIA.
- Navarro, E., Jiménez, E., Rappoport, S., & Thoilliez, B. (2017). *Fundamentos de la investigación y la innovación educativa*. España: Universidad Internacional de La Rioja, S. A.
- Núñez , A. (2012). Emprender en tiempos de crisis. *Manuales practicos de gestión*, 72.
- Oña, A. (2011). *Creación del producto financiero innovador de captación para la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 DE OCTUBRE Ltda*. Quito: Escuela Politécnica Nacional.
- Palma, H., Arroba, H., Murillo, M., & Pico, F. (2018). La generación de emprendimientos productivos, aporte al desarrollo económico local. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*, 26.

- Pérez, E. (2015). *Productos Financieros y el control de la entidades reguladoras. Estudio de caso: lanzamiento de un producto financiero para una oficina de Valencia*. Valencia, España: Universidad Politecnica de Valencia.
- Pobea , M. (2015). *La Encuesta*. Cuba: Sala de lectura digital David Wald.
- Puig, C., Coraggio, J., Laville, J., Hillenkamp, I., Farah, I., Jiménez, J., . . . Pérez , J. (2016). *Economía Social y Solidaria: conceptos, prácticas y políticas públicas*. Bolivia, Ecuador y Perú: Hegoa.
- Quinaluisa, N., Ortega, X., Guzmán, M., & Toro, W. (2017). Estrategias De Crédito En Las Empresas Privadas. *International Journal of Humanities and Social Science Invention*, 62-66.
- Red de Redes de Economía Alternativa y Solidaria. (2018). *La economía social y solidaria en el contexto educativo. Guía para el profesorado*. Madrid: Asamblea de Cooperación por la Paz (ACPP).
- Reinoso, J., & Sánchez, S. (2014). *De la oportunidad al emprendimiento: un ambiente presencial y virtual para el aprendizaje del emprendimiento* . Mexico: Portal educativo.
- Resico, M. (2015). *Introducción a la Economía Social de Mercado*. Alemania: Fundación Konrad Adenauer.
- Robalino, A., Correa, D., & Vizuete, F. (2014). *Iniciativas de emprendimiento de los egresados de la carrera de Administración de Empresas de la Universidad Politecnica Salesiana sede en Quito*. Quito, Ecuador: Universidad Politecnica Salesiana.
- Rodríguez, A., & Pérez, A. (2017). Métodos científicos de indagación y de construcción del conocimiento. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, 1-26.
- Rosado, A. (2016). Encuestas y desarrollo de cuestionarios. *ResearchGate*.
- Ruiz, E. (2015). *La Economía Social y Solidaria como modelo de desarrollo emergente en el Ecuador*. Quito: Pontificia Universidad Católica del Ecuador.
- Salinas, F., & Osorio, L. (2012). Emprendimiento y Economía Social, oportunidades y efectos en una sociedad en transformación. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 128-151.
- Sánchez, C. (2014). *Estudio de factibilidad para la creación de nuevos productos financieros para implementarse en FODEMI en la ciudad de Ibarra, Provincia de Imbabura*. Ibarra: Universidad Técnica del Norte.
- Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. (11 de 03 de 2019). <http://plan.senplades.gob.ec/presentacion>. Obtenido de <http://www.planificacion.gob.ec/wp->

- Soto, L. (2014). *Definición de investigación y tipos de investigación*. Guatemala: Universidad Pontificia de Salamanca.
- Suárez, P. (2014). *Población de estudio y muestra*. Asturias, España: Curso de Metodología de la Investigación, Unidad Docente de MFyC.
- Sung, S., & Duarte, S. (2015). El perfil del emprendedor y los estudios relacionados a los emprendedores Iberoamericanos. *Rev. Int. Investig. Cienc. Soc*, 291-314.
- Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (2017). *Superintendencia de Economía Popular y Solidaria*. Obtenido de Sector Cooperativo: <http://www.seps.gob.ec/estadisticas?sector-cooperativo>
- Tamayo, A. (2013). *Propuesta de desarrollo de productos de crédito para el sector microempresarial en general en la Cooperativa de ahorro y crédito Cotocollao Ltda*. Quito: Escuela Politecnica Nacional.
- Tomellini, M. (2016). *El desarrollo de emprendimientos productivos "autogestionados" en una realidad local concreta, en el marco de implementación de un programa social: fundamentos y sentidos*. Argentina: I jornadas nacionales de investigación en ciencias sociales de la UnCuyo.
- Troncoso, C., & Amaya, A. (2016). Entrevista: guía práctica para la recolección de datos cualitativos en investigación de salud. *Rev. Fac. Med.*, 329-32.
- Vallado, R. (2014). *Administración financiera de las cuentas por cobrar*. Mexico: Universidad Autonoma de Yucatán.
- Vallmitjana, N. (2013). *La actividad emprendedora de los graduados IQS*. Barcelo, España: Univertat Ramon Llull.
- Veintimilla, J., Sarzosa, M., & Hidalgo, M. (2018). Empredimiento comunitario desde la academia. *MEMORALIA*, 27-31.
- Zamora, C. (2017). La importancia del emprendimiento en la economía: el caso de Ecuador. *Revista Espacios*, 15.
- Zapata, B. (2018). *Créditos para emprendedores y Pymes en Ecuador*. Guayaquil: Diario El Universo.
- Zayas, P. (2010). *El Rombo de las investigaciones de la Ciencias Sociales*. Mexico: Biblioteca virtual de Derecho, Economía y Ciencias Sociales.



## ANEXOS



### Anexo 1: Formato encuesta

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA “INDOAMÉRICA”  
CENTRO DE ESTUDIO DE POSGRADO  
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE LAS ORGANIZACIONES DE  
LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA.**

### ENCUESTA

**OBJETIVO:** Diseñar un producto financiero para el desarrollo del emprendimiento productivo comunitario en la cooperativa de ahorro y crédito Simiatug Ltda.

**INSTRUCCIONES:** Lea detenidamente las preguntas y responderlas acorde a su opinión, marcar con una X una sola respuesta.

#### 1. ¿Su fuente de ingreso provienen de?

Tiene negocio propio	
Trabaja en relación de dependencia	
Pertenece al comercio informal	
Otro	

#### 2. ¿Cómo considera la competencia para su negocio?:

Existe mucha competencia de iguales características a mi negocio	
Hay competencia similar pero no igual.	
Existe muy poca competencia	
Es una idea nueva en este entorno.	
La competencia dispone de adecuadas instalaciones que mi negocio	

#### 3. El emprendimiento que usted tiene se dedica a:

Produce o transforma un producto.	
Extrae algún tipo de producto natural (agricultura, minería, pesca)	
Comercializa un producto ya elaborado.	
Brinda usted algún servicio (hotelería, turístico, alimentación, mantenimiento, etc.)	

**4. ¿Qué necesidades puede satisfacer con los ingresos provenientes de su emprendimiento?**

Le permitido satisfacer plenamente sus necesidades y aun le quedado un remanente	
Le permitido satisfacer sus necesidades básicas.	
Alcanza a cubrir solo las necesidades del negocio.	
No alcanza para sostener el negocio y piensa en cerrar.	

**5. ¿Conoce bien su tipo de negocio?**

Si	
No	

**6. ¿Cuánto tiempo usted tiene su negocio?**

6 meses	
1 año	
2 años	
Más de 2 años	

**7. ¿Hizo algún tipo de estudio antes de iniciar su negocio?**

Si	
No	

**8. ¿Qué factor ha sido en mayor grado limitante para el crecimiento y expansión de su emprendimiento?:**

Acceso a Financiamiento	
Experiencia	
Conocimiento del negocio	
Problemas económicos del país	
Competencia desleal	
Mano de obra no calificada	

**9. ¿Ha realizado algún crédito?**

Si	
No	

**10. ¿Qué tipo de crédito ha realizado?**

Consumo pago deudas otros generales.	
Adquisición de vivienda, vehículo o muebles enseres.	
Iniciar un emprendimiento (agrícola, productivo, comercial).	

**11.**

**¿Qué ha impedido a usted hacer un crédito para emprendimiento?**

Si	
No	

**12. ¿Conoce usted sobre el turismo comunitario de la parroquia simiatug?**

Si	
No	

**13. ¿Si respondió que sí ha considerado iniciar emprendimiento en el sector turístico?**

Hotelería	
Alimentación	
Actividades turísticas	
Alquiler de equipos turísticos	
Otro especifique	

**14. ¿En qué sector del turismo le gustaría emprender?**

Solo	
Un socio	
Asociativo	

**15. ¿El emprendimiento productivo lo haría?:**

Si	
No	

**16. ¿Está de acuerdo con impulsar una iniciativa de emprendimiento productivo comunitario?:**

Si	
No	

**17. ¿La comunidad tiene experiencia en emprendimientos productivos comunitarios?**

Si	
No	

**18. ¿Qué factor le ha impedido a la comunidad impulsar una iniciativa turística en su sector?**

Acceso a financiamiento	
Asesoramiento técnico	
Escaso liderazgo	
Desorganización comunitaria	
Otro especifique	

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**

**Anexo 2: Entrevista**

**ENTREVISTA**

**OBJETIVO:** Determinar el nivel de aceptación de producto financiero para el desarrollo de emprendimiento comunitario en la Cooperativa Simiatug Ltda.

**DIRIGIDO A:** Gerente General de la cooperativa de ahorro y crédito Simiatug Ltda.

**1. ¿Cuáles fueron los objetivos planteados inicialmente en la cooperativa? ¿Se cumplieron?**

---

---

---

**2. ¿Con que finalidad se creó la cooperativa de ahorro y crédito Simiatug Ltda.?**

---

---

---

**3. ¿Cuáles son las fortalezas que posee la cooperativa?**

---

---

---

**4. ¿Qué productos y servicios financieros ofrece la cooperativa a la comunidad?**

---

---

---

**5. ¿Cuáles son sus principales clientes?**

---

---

---

**6. ¿La cooperativa de ahorro y crédito Simiatug Ltda., oferta créditos que apoyen al desarrollo del emprendimiento en la parroquia?**

---

---

---

---

**7. ¿A considera incrementar un producto financiero a sus líneas de créditos destinadas a los emprendimientos comunitario?**

---

---

---

---

### Anexo 3: Carta de Aceptación de la Propuesta



Guaranda, 10 de diciembre del 2019.

Sr. Licenciado

Ángel Medardo Chanaguano Azogue

Maestría en Administración de las Organizaciones de la Economía Social y Solidaria.

Presente.

De mi consideración;

En calidad de presidente del Consejo de Administración de la Cooperativa de Ahorro y Crédito "SIMIATUG" luego de haber realizado el análisis y socialización al personal administrativo se resolvió mediante el acta N° 175 de sesión ordinaria con fecha 29 de noviembre del 2019, aprobar su propuesta planteada para ser incorporada dentro del plan de mejoramiento de la institución en el año 2020, la misma que se refiere al **PRODUCTO FINANCIERO PARA EL DESARROLLO DE LOS EMPRENDIMIENTOS PRODUCTIVOS COMUNITARIOS EN LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO SIMIATUG LTDA**, siendo este un aporte positivo para el crecimiento económico y financiero de esta institución. Para implementar este servicio se incluirá en los manuales y reglamentos de crédito las políticas de ejecución y administración crediticia.

Atentamente,

Mgs.  Pablo Chimborazo

C.I. 0201074762



**PRESIDENTE DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN**

---

Dirección: Calle Echeandia y Gonzales Suarez  
Telefax No. 032-223073 e-mail: [cooperativasimiatug@yahoo.es](mailto:cooperativasimiatug@yahoo.es)  
Simiátug - Bolívar - Ecuador