



**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA
INDOAMÉRICA**

DIRECCIÓN DE POSGRADO

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

TEMA:

**EL MICROCRÉDITO COMO ALTERNATIVA PARA LA GENERACIÓN
DE NUEVAS FUENTES DE TRABAJO EN LAS UNIDADES
ECONÓMICAS POPULARES DEL SECTOR ARTESANAL DE LA
PRODUCCIÓN – CONFECCIÓN ARTÍCULOS DE CUERO - EN LA
PARROQUIA QUISAPINCHA PROVINCIA DE TUNGURAHUA.**

Trabajo de Investigación previo a la obtención del grado de Magister en:
Administración de las Organizaciones de la Economía Social y Solidaria.

Autora:

Ligña Bravo Betty Verónica

Tutora:

Lcda. Ramírez, Fanny Cumandá Mg.

AMBATO – ECUADOR

2017

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

Yo, Betty Verónica Ligña Bravo , declaro ser autora del Trabajo de Investigación con el nombre **“El microcrédito como alternativa para la generación de nuevas fuentes de trabajo en las unidades económicas populares del sector artesanal de la producción – confección artículos de cuero en la parroquia Quisapincha provincia de Tungurahua.”**, como requisito para optar al grado de **Magister en Administración de las Organizaciones de 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, Diciembre 2017, firmo conforme:

Autora: Betty Verónica Ligña Bravo
Firma

Número de Cédula: 1802843498

Dirección: Tungurahua, Ambato, Huachi Chico/ Sector Universidad Católica

Correo Electrónico: vero.lig@hotmail.com

Teléfono: 0984421354

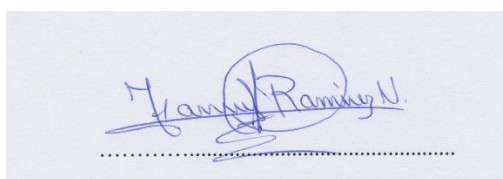
APROBACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutora del Trabajo de Titulación “El microcrédito como alternativa para la generación de nuevas fuentes de trabajo en las unidades económicas populares del sector artesanal de la producción – confección artículos de cuero en la parroquia Quisapincha provincia de Tungurahua” presentado por Betty Verónica Ligña Bravo para optar por el Título de Magíster 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, Diciembre de 2017

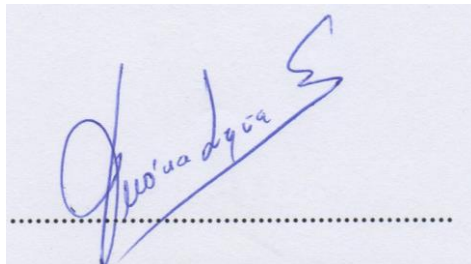


Lcda. Fanny Cumandá Ramírez Naranjo, Mg.

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 Grado de Magister en **Administración de las Organizaciones de la Economía Social y Solidaria**, son absolutamente originales, auténticos y personales y de exclusiva responsabilidad legal y académica de la autora.

Ambato, Diciembre de 2017




Betty Verónica Ligña Bravo


CI 1802843498

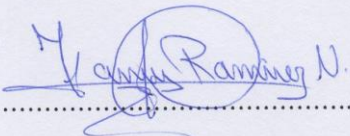
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL

El Trabajo de Titulación, ha sido revisado, aprobado y autorizada para su impresión y empastado, sobre el Tema EL MICROCRÉDITO COMO ALTERNATIVA PARA LA GENERACIÓN DE NUEVAS FUENTES DE TRABAJO EN LAS UNIDADES ECONÓMICAS POPULARES DEL SECTOR ARTESANAL DE LA PRODUCCIÓN – CONFECCIÓN ARTÍCULOS DE CUERO - EN LA PARROQUIA QUISAPINCHA PROVINCIA DE TUNGURAHUA., previo a la obtención del Título de Magister en Administración de las Organizaciones de la Economía Social y Solidaria, reúne los requisitos de fondo y forma para que la estudiante pueda presentarse a la sustentación del trabajo de titulación.

Ambato, Diciembre de 2017


.....
Lic. Cecilia Chacón Castillo Mg.
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL


.....
Dr. Chrystian Celi Portero Mg
EXAMINADOR


.....
Lceda. Fanny Ramírez Naranjo, Mg.
TUTORA

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a Dios que en su inmensa sabiduría sabe ubicarnos en los tiempos correctos y lugares acertados.

A mis hijos Alejandra y Andrés que han sido mi fuente de inspiración y me llenan de coraje para afrontar con valentía los retos diarios, compartiendo siempre mis alegrías y tristezas.

A mi compañero y esposo Juan quien en este período de estudio ha sabido aplaudir mis logros y sostenerme fuerte cuando me ha visto fallar.

A mis hermanos, por ese Sí incondicional, porque a pesar de la diferencia de opiniones siempre encontré un abrazo y el cariño de toda una vida.

Verónica Ligña B.

AGRADECIMIENTO

Gracias mami Ceci por ser ejemplo de arduo trabajo y tenaz lucha en la vida, por siempre darme ánimos aún en mis difíciles días.

Y a ti papi querido por ser ejemplo de perseverancia, valentía y sobre todo un hombre de palabra, gracias por haberme formado con fuerza de carácter para perseguir mis sueños.

A la Universidad Tecnológica Indoamérica, por darme la oportunidad de recibir en sus aulas el conocimiento intelectual de cada uno de los docentes, preparándome para marcar la diferencia en un mercado laboral cada vez más competitivo y exigente, un agradecimiento especial a Fanicita Ramírez por su entrega en el proyecto brindándome en todo momento su apoyo y guía.

A ustedes por siempre mi corazón y gratitud.

Verónica Ligña B.

Gracias.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Portada	i
AUTORIZACIÓN	ii
APROBACIÓN DEL TUTOR.....	iii
DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD.....	iv
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL.....	v
DEDICATORIA	vi
AGRADECIMIENTO	vii
ÍNDICE DE CONTENIDOS	viii
ÍNDICE DE TABLAS	xi
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xii
ÍNDICE DE CUADROS.....	xiv
RESUMEN EJECUTIVO	xv
ABSTRACT.....	xvi
INTRODUCCIÓN	1
Planteamiento del problema.....	4
Análisis crítico	4
Justificación	7
Objetivo general	10
Objetivos específicos	10

CAPÍTULO I MARCO TEÓRICO

1.1 Antecedentes de la investigación	11
1.2 Marco teórico variable independiente.....	14
Administración crediticia.....	14
Otorgamiento del crédito	14
El microcrédito.....	14
Características de los micro-créditos	15
Concesión del microcrédito	16
Disciplina del microcrédito.....	16
Impacto de los microcréditos	17

Políticas de crédito	17
Los elementos de la política de crédito	17
Objetivos de la política de crédito.....	18
Las etapas en la concesión de crédito	18
Clases de créditos.....	19
Entorno de las políticas de crédito	22
La carta de crédito.....	22
El acreditamiento (L' accreditatif).....	22
Los Cinco C's del Crédito.....	22
Ponderación de 5 C's	24
Carácter y capacidad	25
Carácter y capacidad débiles.....	25
Carácter y capacidad saludables	26
Procedimiento operativo y contabilidad para el registro de operaciones.....	27
1.3 Marco teórico variable dependiente	27
Régimen de propiedad y empleo.....	28
Competencia como la base en el trabajo.....	28
Las ventajas para la economía	28
La contribución al desarrollo humano y social	29
Políticas económicas y empleo	29
El capital humano y el trabajo.....	30

CAPÍTULO II

DISEÑO METODOLÓGICO

2.1 Paradigma y tipo de investigación	31
2.2 Procedimiento para la búsqueda y procesamiento de datos	32
Población.....	32
Muestra.....	33
Operacionalización de variables	34
Operacionalización de variables	35
Encuestas.....	36

Plan de procesamiento y análisis de la información	37
2.3 Resultado del diagnóstico	38

CAPÍTULO III

PRODUCTO (PROPUESTA DE SOLUCIÓN)

3.1 Propuesta de solución al problema.....	62
Nombre de la propuesta	62
Objetivos	62
Objetivo general	62
Objetivos específicos	62
Desarrollo del modelo operativo.....	65
3.2 Validación teórica	76
Cultura financiera.....	76
Paradigma de la cultura organizacional	77
Intervención de la cultura.....	77
El proceso de inversión	78
Análisis del mercado	78
Capital de trabajo	79
Costos reales	79
Gastos.....	80
Ventas.....	81
Validación por el método de expertos.....	81
Validaciones.....	84
Conclusiones	90
Recomendaciones.....	90
Glosario.....	92
Bibliografía	95
Anexos	98

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 01 Población	32
Tabla N°02 Edad.....	38
Tabla N°03 Género	39
Tabla N°04 Personas en convivencia.....	40
Tabla N°05 Nivel de educación	41
Tabla N°06 Acceso al crédito	42
Tabla N°07 Obtención de crédito.....	43
Tabla N°08 Montos.....	44
Tabla N°09 Tiempo recibido del micro-crédito.....	45
Tabla N°10 Plazo otorgado	46
Tabla N°11 Tasa de interés anual	47
Tabla N°12 Tasas altas.....	48
Tabla N°13 Uso del microcrédito	49
Tabla N°14 mejorar condiciones.....	50
Tabla N°15 Inconvenientes.....	51
Tabla N°16 Tipos de inconvenientes	52
Tabla N°17 Facilidades para obtener un microcrédito.....	53
Tabla N°18 Local.....	54
Tabla N°19 Artesano calificado.....	55
Tabla N°20 Tiempo de actividad económica.....	56
Tabla N°21 Número de trabajadores.....	57
Tabla N°22 Ingreso mensual aproximado.....	58
Tabla N°23 Requisitos	59
Tabla N°24 Fuentes de trabajo.....	60
Tabla N°25 Desarrollo económico actual	61

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N°01 Árbol de problemas.....	6
Gráfico N°02 Volumen de Crédito.....	7
Gráfico N°03 Estructura crediticia.....	8
Gráfico N°04 Evolución del crédito.....	9
Gráfico N°05 Las Cinco C'S del Crédito.....	23
Gráfico N°06 Edad.....	38
Gráfico N°07 Género.....	39
Gráfico N°08 Personas en convivencia.....	40
Gráfico N°09 Nivel de educación.....	41
Gráfico N°10 Acceso al crédito.....	42
Gráfico N°11 Obtención del crédito.....	43
Gráfico N°12 Montos.....	44
Gráfico N°13 Tiempo recibido del micro-crédito.....	45
Gráfico N°14 Plazo otorgado.....	46
Gráfico N°15 Tasa de interés anual.....	47
Gráfico N°16 Tasas altas.....	48
Gráfico N°17 Uso del microcrédito.....	49
Gráfico N°18 Mejorar condiciones.....	50
Gráfico N°19 Inconvenientes.....	51
Gráfico N°20 Tipos de inconvenientes.....	52
Gráfico N°21 Facilidades para obtener un microcrédito.....	53
Gráfico N°22 Local.....	54
Gráfico N°23 Artesano calificado.....	55
Gráfico N°24 Tiempo de actividad económica.....	56
Gráfico N°25 Número de trabajadores.....	57
Gráfico N°26 Ingreso mensual aproximado.....	58
Gráfico N°27 Requisitos.....	59
Gráfico N°28 Fuentes de trabajo.....	60
Gráfico N°29 Desarrollo económico actual.....	61
Gráfico N°30 Modelo operativo.....	64
Gráfico N°31 Empoderamiento.....	65

Gráfico N°32 Mejora Continua	68
Gráfico N°33 Información y Capacitación.....	69
Gráfico N°34 Esquema de servicio al cliente para los artesanos	74
Gráfico N°35 Vinculación social	75

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro N°01 Etapas en la concesión de crédito.....	19
Cuadro N°02 Clases del crédito	20
Cuadro N°03 Carácter	23
Cuadro N°04 Capacidad.....	24
Cuadro N°05 Capital	25
Cuadro N°06 Colateral	26
Cuadro N°07 Condiciones.....	26
Cuadro N°08 Variable independiente: Microcrédito.....	34
Cuadro N°09 Variable dependiente: Fuentes de trabajo	35
Cuadro N°10 Control de inventario.....	70
Cuadro N°11 Control de adquisiciones a proveedores.....	70
Cuadro N°12 Control de gastos de producción.....	71
Cuadro N°13 Control de gastos administrativos y financieros	71
Cuadro N°14 Registro de ingreso por ventas	72
Cuadro N°15 Registro de pago a proveedores	72
Cuadro N°16 Conciliación de ingreso y egresos.....	73
Cuadro N°17 Pasantías.....	75

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA

DIRECCIÓN DE POSGRADO

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

TEMA: EL MICROCRÉDITO COMO ALTERNATIVA PARA LA GENERACIÓN DE NUEVAS FUENTES DE TRABAJO EN LAS UNIDADES ECONÓMICAS POPULARES DEL SECTOR ARTESANAL DE LA PRODUCCIÓN – CONFECCIÓN ARTÍCULOS DE CUERO - EN LA PARROQUIA QUISAPINCHA PROVINCIA DE TUNGURAHUA

AUTORA: Betty Verónica Ligña Bravo

TUTORA: Lcda. Fanny Ramírez Naranjo, Mg.

RESUMEN EJECUTIVO

El proceso de dinamización económica determina el progreso de los sectores productivos, comerciales y sociales. Bajo este contexto, el manejo de las micro finanzas es un factor importante de inclusión financiera y social, ya que permite estimular el crecimiento del sector artesanal. Así; se considera al microcrédito como elemento fundamental en el desenvolvimiento de la cadena productiva, permitiendo generar un mejor nivel de vida personal, familiar y ser tomado como posibilidad ante el desempleo a través de la generación de nuevas fuentes de trabajo. Mediante la investigación de campo se determinó que en las unidades económicas populares del sector artesanal de la producción – confección artículos de cuero - en la parroquia Quisapincha existe la necesidad de acceder de una manera más ágil al beneficio del micro crédito; debido a que ello le permite tener un capital de trabajo oportuno para promover sus talleres y comercializar sus productos. Además , se determinó como resultado la necesidad imperante de fomentar capacitaciones sobre cultura financiera enfocada en la adecuada utilización de recursos económicos, humanos y materiales que potencialicen el sector productivo en función de alcanzar la eficiencia y competitividad de dichas unidades económicas.

DESCRIPTORES: calidad de vida, capacitación, competitividad, dinamización, economía, inclusión financiera, micro crédito, micro finanzas, productividad, trabajo.

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA
DIRECCIÓN DE POSGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE LAS ORGANIZACIONES DE
LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA


THEME: MICROCREDIT AS AN ALTERNATIVE TO GENERATE EMPLOYMENT IN POPULAR ECONOMIC UNITS OF ARTISANAL PRODUCTION -LEATHER GOODS MAKING- IN THE QUISAPINCHA PARISH, TUNGURAHUA PROVINCE.

AUTORA: Betty Verónica Ligña Bravo
TUTORA: Lcda. Fanny Ramírez Naranjo, Mg.

ABSTRACT

The economic development process determines the improvement of productive, commercial and social sectors. In this context, the management of microfinance is an important financial and social integration factor because it allows to stimulate the growth of the artisanal sector. Thus, microcredit is considered as a fundamental element in the development of the productive chain promoting a better personal and familiar lifestyle. Also, it is taken as a possibility in face of unemployment through the generation of new sources of work. Therefore, thanks to field research as an information gathering tool, it was determined that, in popular economic units of the artisanal production sector - manufacturing of leather goods - in Quisapincha there is an immediate necessity of access to microcredit benefits because it allows people to have adequate money in order to empower their workshops and handle the products. As a result, it was determined an essential necessity to offer training about financial culture which is focused on the proper use of economic, human and material resources. Consequently, it will stimulate the productive sector in terms of achieving the efficiency and competitiveness of these economic units.

KEYWORDS: competitiveness , dynamization, economy, financial integration lifestyle, micro credit, micro finance, productivity, training and work.



The image shows a handwritten signature in blue ink on the left. To the right is a logo for 'UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA CENTRO DE IDIOMAS'. The logo features a stylized graphic of a sail or a fan above the text.

INTRODUCCIÓN

Las micro finanzas se convierten en el instrumento dinamizador de la economía, es así que la estrategia de inclusión financiera del Ecuador es parte de la inclusión social y eje central de la política del gobierno desde que este pusiera en marcha amplias reformas constitucionales en 2008.

El gobierno se ha focalizado en el segmento denominado “Economía Popular y Solidaria” que fue definido por la Constitución en 2008 y que busca incluir a los sectores, cooperativistas, asociativos y comunitarios, el marco normativo para este sector fue establecido por la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria (LOEPS) de 2010, que indica “El sistema económico se integrará por las formas de organización económica pública, privada, mixta, popular y solidaria y las demás que la Constitución determine”; mientras que el Código Orgánico Monetario y Financiero en su artículo 309, dispone que el sistema financiero nacional se compone de tres sectores: público, privado, popular y solidario que intermedian recursos del público.

En este contexto en Ecuador, se presenta un cambio, en el Sector Financiero de la Economía Popular y Solidaria, el cual está integrado por 783 organizaciones distribuidas en: 770 cooperativas de ahorro y crédito, 1 caja central, 1 corporación y 11 organismos de integración. Por otro lado, el sector no financiero de la economía popular y solidaria (EPS) se registran 8.159 organizaciones activas y supervisadas, entre asociaciones, cooperativas, organismos de integración y organizaciones comunitarias, distribuidas de acuerdo al tipo de organización. (SEPS, 2016).

Uno de los servicios del sector financiero popular y solidario de innegable impacto económico y social, es la concesión de créditos, ya que con esos recursos las personas, organizaciones y empresas pueden financiar sus emprendimientos, y con ello, producir y generar trabajo.

Cabe señalar que en los últimos cinco años, la utilización de servicios financieros en Ecuador ha avanzado de forma moderada según los datos del Global Findex del Banco Mundial 2014, por tanto se establece que el crecimiento y desarrollo de las pequeñas empresas está orientado a fortalecer emprendimientos para el mejoramiento de la calidad de vida de este sector.

En este sentido las personas pasan de ser sujetos de desarrollo a clientes, considerados como un mercado importante para las cooperativas de ahorro y crédito encaminándolos a la financiación de pequeños comercios y bajo este sustento generar unidades productivas altamente participativas en el desarrollo económico que permita generar un cambio de vida, en su estilo de vida, y la integración laboral, lo cual de paso a nuevas fuentes de trabajo, las mismas que promuevan dinamicen y reactiven el entorno económico.

Importancia y actualidad

Línea de investigación

Bienestar Humano

Sub línea de investigación

Economía Social para el Desarrollo.

En Ecuador el desarrollo de la microempresa ha sido considerado como una de las alternativas para la generación de trabajo y la mitigación de la emigración de la población, en este sentido se ha dirigido a fortalecer el micro- finanzas como instrumento de lucha contra la pobreza y como estímulo para nuevos pequeños emprendimientos.

Si bien la bancarización y profundización del microcrédito ha sido importante, el endurecimiento de la pobreza y los flujos de emigración muestran que ello no ha sido suficiente para convertirse en soporte del desarrollo local.

El manejo financiero que se da a los recursos estratégicos del estado está enmarcado en el desarrollo sinérgico de cada sector, es así que dinamizar la fuentes de trabajo permitirá generar no sólo sostenibilidad de la economía, sino también se promoverá una mejor calidad de vida debido a que cada unidad económica contará con un perfil de competitividad el cual se refleje en el área económica y entonces poder acceder a un mejor desarrollo comunitario.

En el enfoque del Buen Vivir, las finanzas toman nuevos roles y estrategias de gestión en función de buscar impulsar la descolonización del capital y de situarse en el contexto de nuevas relaciones entre el Estado, el mercado y la sociedad, donde se demanda una mayor intervención del Estado y una mejor interacción con la sociedad civil, en el fortalecimiento de un mercado justo, con producción y consumo responsables, dentro de una nueva economía social y solidaria que incluye las finanzas éticas e inclusivas. Se busca una nueva organización y gestión de las finanzas, para que provean los servicios necesarios para el vivir bien de la población en equilibrio y respeto con la naturaleza y donde la población se empodere de sus propias finanzas.

En este contexto se reconoce al ser humano como sujeto y fin; propende a una relación dinámica y equilibrada entre sociedad, de tal manera que en el sistema económico permite integrar las formas de organización económica pública, privada, mixta, popular y solidaria, y las demás que la Constitución determine y el sector financiero popular y solidario genera entidades asociativas lo cual promoverá iniciativas de servicios, dando lugar a fuentes de trabajo en las micro, pequeñas y medianas empresas, las mismas que recibirán un tratamiento diferenciado y preferencial para generar un desarrollo comunitario integral.

El perfil productivo de las unidades económicas, especialmente de los artesanos es bajo, en la actualidad debido, a que muchos no pueden acceder a microcréditos que les permita obtener a una fuente de financiamiento que fortalezca su actividad, siendo importante establecer un marco de trabajo operativo en la generación de un modelo de trabajo sustentado en la captación de recursos que permitan la

sostenibilidad financiera y productiva. Fortalecer el perfil productivo y comercial del artesano es vital mediante acciones estratégicas que permitan incrementar su competitividad y generar productividad, la misma que se encamine al incremento de fuentes de trabajo, que permitan desarrollar la economía y por ende que las condiciones de vida de quienes se encuentran en estas unidades productivas sean óptimas.

Por tanto para que éste sector pueda ser competitivo se necesita producir con calidad, y para ello se hace imperante tanto el dinero como la capacitación, de esta manera la innovación se centra en establecer para los artesanos un marco de referencia sistemático para la obtención de microcréditos, los mismos que mediante un análisis de su fuerza productiva, asegure y garantice el cumplimiento con las responsabilidades adquiridas y así que la fuerza laboral no sea solo sostenida, sino potencializada en función de un marco productivo de calidad y eficiencia.

Planteamiento del problema

¿Cómo el acceso limitado al microcrédito afecta el desarrollo de nuevas fuentes de trabajo en las unidades económicas populares del sector artesanal de la producción - confección artículos de cuero - en la parroquia Quisapincha provincia de Tungurahua?

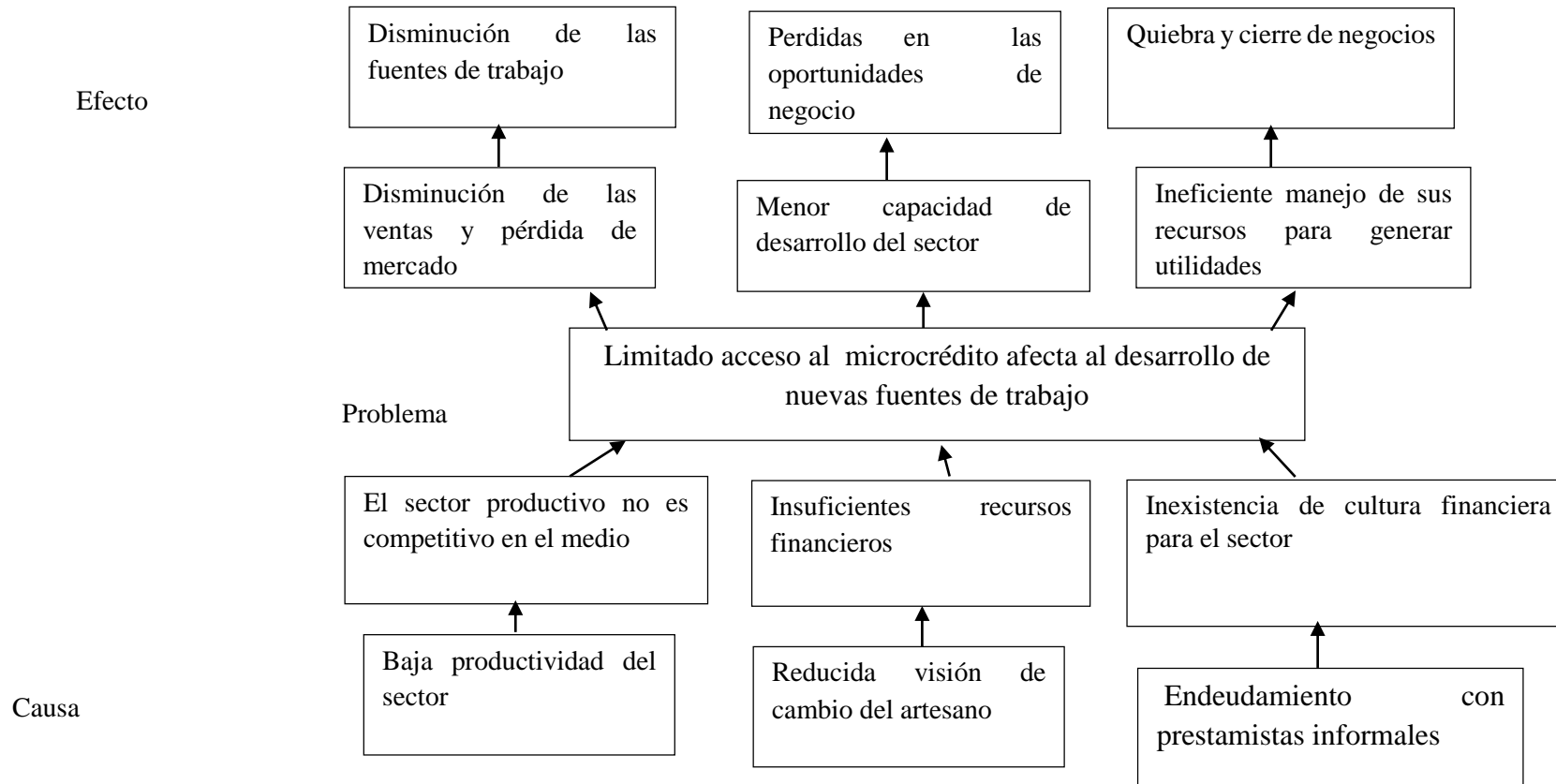
Análisis crítico

Existen varios factores que generan un desarrollo y crecimiento productivo, pero el actual cambio del entorno económico y la globalización, ha evidenciado que una de las causas para la problemática, es que el sector productivo no es competitivo en el medio debido a que no se potencializa la utilización de los recursos organizacionales, lo cual ha originado la disminución de las ventas y pérdida de mercado bajo el perfil de baja productividad lo que ha dado paso a la disminución de las fuentes de trabajo en la localidad.

Otro factor importante es los escasos recursos financieros lo que delimita la menor capacidad de desarrollo del sector, también se observa que la falta de visión del artesano a mejorar procedimientos ha ocasionado la pérdida en las oportunidades de negocio y potencializar el perfil económico.

Finalmente una de las causas de la problemática es la inexistencia de cultura financiera para el sector orientada a un control interno, lo que ha generado un ineficiente manejo de los recursos para generar utilidades, se evidencia también que existe una determinada preferencia al endeudamiento con prestamistas informales generando en el tiempo la quiebra y cierre de negocios en el sector.

Gráfico N° 01 Árbol de problemas



Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Verónica Ligña

Justificación

Para (Pinaya, Hernán, 2015). Actualmente el Sector Financiero Popular y Solidario está conformado por cinco segmentos según Resolución No. 038-2015-F del 13 de febrero del 2015, emitida por la Junta de Regulación de Política y financiera. Sin embargo, el presente estudio examina el riesgo de crédito del segmento 4 de las cooperativas de ahorro y crédito, conforme a la clasificación anterior establecida con Resolución No.JR-STE-2012-003 de la Junta de Regulación del Sector Financiero Popular y Solidario del 29 de octubre de 2012, Se tomó en consideración este único segmento debido a la importancia de participación en el total activos, pasivos y patrimonio del sistema Financiero Popular y Solidario y la disponibilidad de la información enviada por las organizaciones controladas por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria; garantizando de este modo la representatividad del sector.

De tal manera que el segmento 4 del sector cooperativo del Ecuador presenta una clara concentración de créditos en los segmentos de consumo y microempresa lo que representa poco más del 90% del volumen de crédito otorgado por el sistema financiero privado y de la economía popular y solidaria se ubicó en USD 1,973.7 millones, registrando 536,143 operaciones. (BCE, 2016)

Gráfico N° 02 Volumen de Crédito

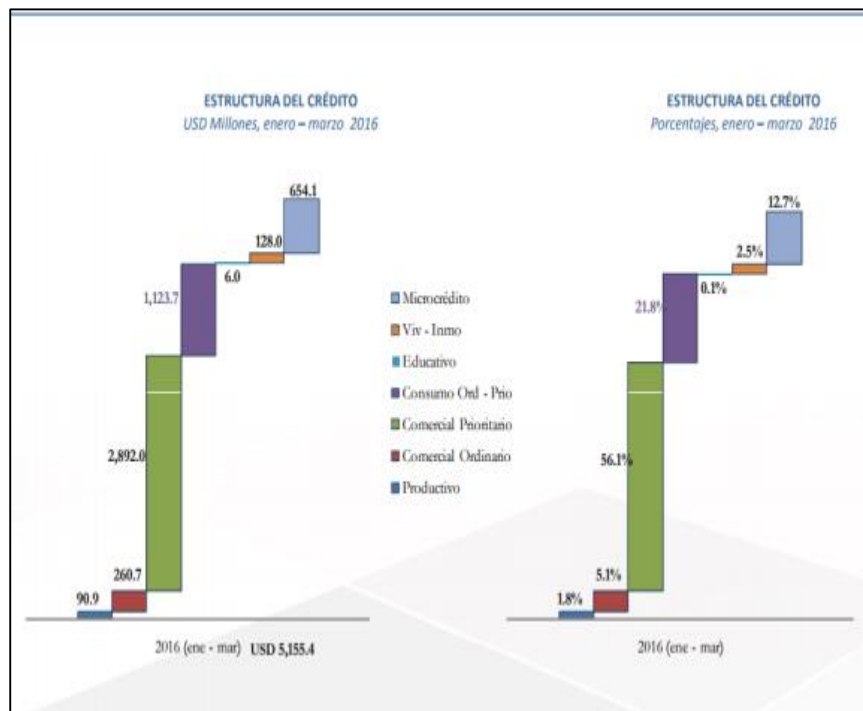
Segmentos de Crédito	Volumen de crédito (Millones USD)		Variación Mensual	
	feb-16	mar-16	Abosulta	Relativa (porcentajes)
Prod. Corporativo	14.0	31.9	18.0	↑ 128.25%
Prod. Empresarial	3.4	3.8	0.4	↑ 10.75%
Prod. PYMES	7.3	8.2	0.9	↑ 12.03%
Comercial Ordinario	75.7	92.0	16.4	↑ 21.65%
Com. Prioritario Corporativo	868.9	865.5	-3.4	↓ -0.40%
Com. Prioritario Empresarial	86.2	122.9	36.7	↑ 42.57%
Com. Prioritario PYMES	66.7	86.6	20.0	↑ 29.92%
Consumo Ordinario	18.9	22.2	3.3	↑ 17.69%
Consumo Prioritario	344.5	433.8	89.3	↑ 25.94%
Educativo	0.8	2.7	1.9	↑ 232.61%
Vivienda Interés Público	6.0	8.1	2.1	↑ 34.15%
Inmobiliario	30.7	43.4	12.7	↑ 41.32%
Micr. Minorista	10.1	12.0	1.9	↑ 18.65%
Micr. Acum. Simple	142.7	168.6	25.9	↑ 18.17%
Micr. Acum. Ampliada	61.1	71.8	10.7	↑ 17.55%
Total Volumen de Crédito	1,737.0	1,973.7	236.6	↑ 13.62%
Número de Operaciones	469,705	536,143	66,438	↑ 14.14%

Fuente: (BCE, 2016)

Elaborado por: (BCE, 2016)

Se observa entonces que el volumen de crédito se ha destinado principalmente a actividades productivas (segmentos de crédito productivos, comercial prioritario y microcréditos), los que representaron alrededor del 70.55% de volumen de crédito otorgado (USD 3,637.30 millones. (BCE, 2016).

Gráfico N° 03 Estructura crediticia

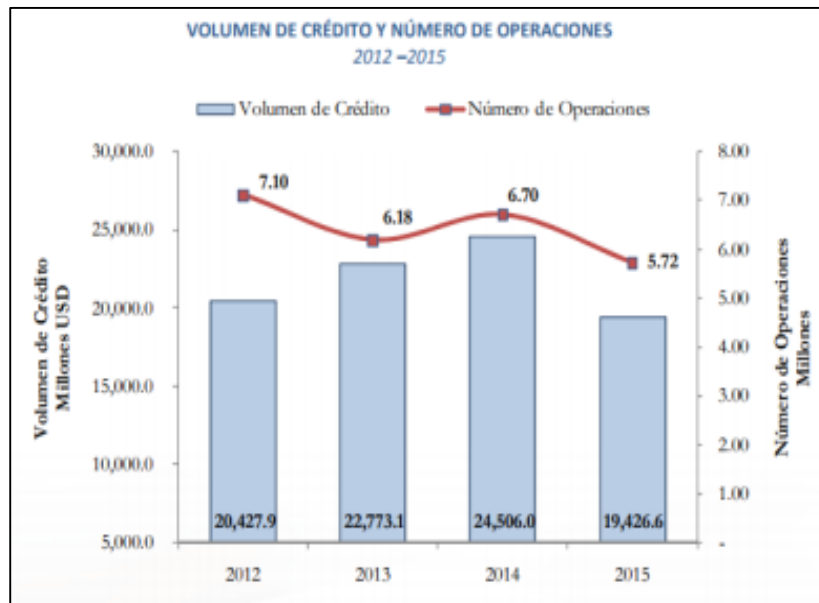


Fuente: (BCE, 2016)

Elaborado por : (BCE, 2016)

Se evidencia entonces que a nivel nacional, el micro crédito ha sido factor esencial de crecimiento económico. En este sentido se determina que el sector micro financiero ha generado un marco de desarrollo creciente, pero debido a las fuerzas del entorno, como la baja en el precio del petróleo, menores depósitos de corto y largo plazo, se ha evidenciado una disminución en la captación de microcréditos, los cuales afectan al desarrollo económico y social, el mismo que se refleja en la disminución de fuentes de trabajo. Por tanto el volumen de crédito decreció, para 2015 se situándose en USD 19,426.6 millones, USD 5,079.4 millones menos que 2014. De igual manera, el número de operaciones se redujo en 0.98 millones de operaciones con relación al año 2014. (BCE, 2016).

Gráfico N° 04 Evolución del crédito



Fuente: (BCE, 2016)

Elaborado por : (BCE, 2016)

Alejada de esta realidad no se encuentran los artesanos de Tungurahua, quien desde un perfil competitivo a menor escala aportan al progreso económico y social del país, quienes atraviesan una serie de dificultades que van desde el ingreso de productos de otros países, hasta la falta de ventas, pedidos y el costo de la materia prima. En esta provincia operan 35 gremios artesanales, contando con 3.000 afiliados. El presidente de la Junta de Defensa del Artesano de Tungurahua, Carlos Herrera, manifestó que las salvaguardias decretadas por el Gobierno han traído dos efectos negativos: el primero es el aumento del contrabando, y el segundo es que la materia prima que era utilizada para producir sus productos, ya no ingresa al país por los altos costos. (Peña, Carlos, 2015).

De esta manera es importante que se genere un cambio en el financiamiento de estas unidades productivas, ya que al no tener un fácil acceso a los microcréditos en algunos casos ha limitado la producción y la comercialización de los productos, por ende no se puede mejorar la cobertura en el mercado, lo cual afecta al sostenimiento de las fuentes de trabajo en el sector, en algunas ocasiones al no generar un manejo integral de las micro finanzas ha ocasionado también el cierre operativo.

Uno de los sectores más turísticos de Ambato vive una crisis profunda. Las calles que antes eran llenas de visitantes hoy se muestran desérticas. Los comerciantes de artículos de cuero de Quisapincha afirmaron verse afectados por la recesión económica que atraviesa el país, la misma que se ha visto reflejada en la baja de sus ventas. Varios locales permanecen cerrados entre semana y esperan hasta el sábado para brindar atención a los clientes, debido a la poca afluencia de personas de lunes a viernes. (Ramirez, Fernando, 2016).

Como se observa la baja participación comercial ha sido ocasionada por muchos factores, uno de ellos es no contar con capital de trabajo, el mismo que promueva dinamización productiva, debido a que nos e puede acceder a microcréditos que permitan generar productividad, este es el reto de los artesanos, lo cual se ha evidenciado en el despido de sus trabajadores, afectando a la calidad de vida de quienes colaboran en estas unidades productivas.

Objetivo general

Determinar el microcrédito como alternativa para la generación de nuevas fuentes de trabajo en las unidades económicas populares del sector artesanal de la producción -confección artículos de cuero - en la parroquia Quisapincha provincia de Tungurahua.

Objetivos específicos

- Desarrollar los fundamentos teóricos del microcrédito como alternativa para el desarrollo organizacional del sector artesanal de la localidad.
- Delinear los factores que generan el fortalecimiento de las fuentes de trabajo para mejorar la calidad de vida de las personas en el sector artesanal.
- Diseñar un modelo de cultura financiera para potencializar la generación de nuevas fuentes de trabajo en las unidades económicas populares del sector artesanal de la producción - confección artículos de cuero - en la parroquia Quisapincha provincia de Tungurahua.

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO

1.1 Antecedentes de la investigación

En referencia al microcrédito se encontró el siguiente trabajo de (Gutiérrez, Begoña, 2012), quien concluye:

- El desarrollo de las finanzas mediante la entrega de microcréditos ayuda a potencializar la asociatividad, de manera que se trabaje en función del bien común como único fin para acceder a una mejor calidad de vida.
- La colocación de microcréditos en el mercado financiero permite dinamizar el sistema económico, lo cual permite aprovechar las oportunidades de mercado y así poder acceder a mejor sistema de inversión.

Es sumamente importante establecer un sistema económico inclusivo que agrupe a la población con menos ingresos y que de ésta manera se genere oportunidades de desarrollo socio-económico en función de inversiones sostenibles. Dicho en sentido inverso la exclusión financiera representa un obstáculo principal para el crecimiento económico y el mejoramiento de la calidad de vida de la población.

Se encontró una investigación acorde al tema la cual indica según (Rodríguez, Patricia, 2014), quien manifiesta en sus resultados que:

- La solicitud de un microcrédito, permite a la pequeña empresa generar sostenibilidad en el mercado, ya que estos recursos son direccionados tanto al capital como al trabajo.

- Es importante que se dinamicen los programas de microcréditos y que, estos se ajusten a la realidad social de la empresa y al entorno en el que se desenvuelve, ya que esto asegura su retorno y viabilidad de los mismos.

Sin duda hoy en día el microcrédito es considerado como un producto financiero con tecnología y procedimientos administrativos específicos que ya no busca solo los sectores rurales o urbano marginales, sino a la microempresa de donde emerge el empresario individual; es decir la persona emprendedora.

Con el mismo enfoque se encontró otro trabajo de (Montoya, Verónica, 2012), quien hace referencia a que:

- Las micro finanzas son un componente fundamental en el desarrollo y mejora de condiciones de vida de sectores históricamente excluidos, lo que permite mejores resultados siempre que la orientación de este segmento sea bajo principios de solidaridad por encima de la rentabilidad.
- Mediante la investigación realizada a los microcréditos que ofrecen la banca del segundo piso en relación a la banca del primer piso vemos que el mayor crédito otorgado a los microempresarios es dado por la banca del segundo piso (cooperativas, mutualistas, sociedades financieras).

Es a partir de la crisis del sistema bancario acaecida en nuestro país durante 1998-2000 que las COACs se constituyeron en el soporte financiero para las pequeñas economías y la población en general, desarrollando su labor bajo los enfoques de mercado, buscando tanto la mejora en competitividad y rentabilidad financiera no dejando de preocuparse de mantener una eficiente gestión de riesgos permitiéndoles posicionarse como líderes para los sectores micro-empresariales.

Se encontró también el trabajo de (Salinas, Juanita, 2011), quien indica:

- El desarrollo del sistema financiero está ajustado al crecimiento del sistema económico y solidario, el cual genera el libre acceso a la entrega y provisión de

microcréditos, como fuente de trabajo para potencializar el sistema económico de la localidad.

- La política de manejo del sistema económico y solidario facilita la obtención de efectivo para la inyección de capital en el sector productivo, lo cual promueve dinamización empresarial.

De ésta manera el fortalecimiento y profundización de los servicios financieros se han convertido en una estrategia crucial para potencializar el desarrollo de los grupos de menores ingresos especialmente en los sectores rurales, teniendo en cuenta que un mayor acceso a los servicios financieros no solo dinamiza las actividades de las pequeñas economías sino que genera la capacidad de aprovechar de manera óptima sus recursos lo que deriva en la mejora de sus niveles de ingresos.

En el contexto del desarrollo de trabajo, se encontró de (Neffa, Julio, 2010), quien en sus resultados indica y nos hace analizar sobre:

- En el contexto social, la creación de trabajo y empleo permite mejorar las condiciones de vida de las personas, ya que se convierte en el instrumento que permite acceder a la satisfacción de sus necesidades.
- El desarrollo de trabajo como un eje motivador que promueve a las personas ejercer una actividad para generar socialización en el medio y acceder a una remuneración que les permite valorizarse en el entorno.

Para mejorar las capacidades productivas aumentando las posibilidades de acceso al mercado o cualquier otra mejora en su economía familiar o de pequeña empresa, aportando autonomía a la economía de muchos hogares para asentar una actividad de generación de ingresos sostenible.

En esta evolución se encuentra también el trabajo de (Samaniego, Aurora Fernanda, 2014), del cual se puede resumir:

- Se evidencia que en los últimos cinco años el microcrédito ha ido en crecimiento, lo cual está reflejado en el emprendimiento de los sectores que necesitan de apoyo financiero.
- Se ha cambiado el perfil de las personas que acceden a un microcrédito, lo cual se convierte en una estrategia para impulsar el desarrollo local mediante la generación de nuevas plazas de trabajo.

1.2 Marco teórico variable independiente

Administración crediticia

De esta manera, generando una gestión de crédito eficiente permitirá el trabajo financiero para (Galvan, José, 2011) "Es gestionar, administrar eficientemente los recursos financieros de una institución financiera a través de un proceso de control de ingresos, gastos basados en estrategias alternativas de control para satisfacer las necesidades internas y externas". Por lo tanto, establecer una gestión integral promoverá un acceso más competitivo al medio.

Otorgamiento del crédito

La concesión de crédito permite la generación de una entrega de efectivo satisfactoria. (Añez, Manfredo, 2009). Es un proceso en el cual el banco otorga a un cliente que satisface los requisitos y condiciones indicadas como recursos financieros obligatorios para generar una responsabilidad de retorno voluntario a esa institución". Por lo tanto, es vital para acceder a un proceso de calificación integral como parte de una operación de crédito de acuerdo con los requisitos del medio ambiente.

El microcrédito

El micro crédito permite mejorar las condiciones de vida de los más desfavorecidos, constituyen una herramienta para reducir las diferencias en el acceso a los recursos financieros, son préstamos que deben ser reembolsados (el principal más los

intereses) y se caracterizan por ayudar a pequeños microempresarios a crear su propio negocio. (Lacalle, Maury, 2010)

También se puede manifestar que a menudo el término microcrédito se asocia a pequeños préstamos de capital de trabajo destinados a los microempresarios. Sin embargo, según el CGAP (Consultative Group to Assist the Poor), “Los clientes (del microcrédito) no son solo microempresarios buscando financiar su negocio; por lo general los clientes (del microcrédito) son quienes usan los servicios financieros para manejar emergencias, para adquirir bienes para la familia, mejorar sus hogares, consumo fluido, y fondos de obligaciones sociales.”

Los microcréditos indica (Gutiérrez-Nieto, 2005), son pequeños préstamos que se conceden a personas pobres, con tipos de interés por encima de los de la banca comercial y a unos plazos igualmente más cortos que en dicha banca tradicional. Son pequeñas cantidades que se conceden a microempresas formadas en gran número de casos por una sola persona o por un grupo nuclear familia.

El microcrédito se sustenta sobre la idea de que para los pequeños productores ya no es importante el coste del dinero, sino el acceso al crédito, y éstos están dispuestos a cubrir los costos de transacción de las intermediarias financieras.

En este contexto (Jubeto, Yolanda y otros, 2017), manifiesta Las tasas de interés sobre el microcrédito en Europa y Estados Unidos son del 6% de promedio, mientras que en América Latina las tasas activas de las micro finanzas superan el 30% en promedio.

Características de los micro-créditos

Las características de los microcréditos según (Lacalle, Maury, 2010)son:

- Los reducidos importes son quizá la característica más llamativa de los microcréditos.

- La cuantía media de los préstamos es diferente según el continente en el que se realice la operación. Así, en Asia está entre los 100 y 200 dólares, en Latinoamérica alrededor de los 1.000 dólares, en África ronda los 100 dólares y en Europa ascienden aproximadamente y por término medio a 10.000 euros.

Concesión del microcrédito

Siguiendo a (Nieto, Byron, 2012), la concesión de los microcréditos no debe estar únicamente guiada por la búsqueda de rentabilidad, sino que también se ha de obtener una utilidad social adicional. Parece razonable considerar que los microcréditos se conceden a personas que, de acuerdo con algún criterio generalmente aceptado, pueden considerarse “pobres”, “muy pobres” o “indigentes”.

Sin embargo, vale indicar que el microcrédito hoy en día se establece como un producto financiero con tecnología y procedimientos administrativos específicos ya que no busca anclarse a programas de desarrollo para sectores rurales ni urbano marginales, si no a la microempresas, donde emerge el empresario individual, es decir la persona emprendedora.

Disciplina del microcrédito

Ahora bien, para que este sistema funcione se dan una serie de condiciones que deben cumplir las partes. En primer lugar, desarrollar una disciplina tanto por parte del cliente como de la institución (Parker, J., & Pearce, D, 2011), disciplina del cliente en utilizar el crédito en lo acordado y disciplina de responsabilizarse de que esta inversión implique trabajar y desarrollar el proyecto. También disciplina en el gasto, cumpliendo las cantidades y períodos de devolución acordados. El pago de los intereses y las cuotas convenidas es uno de los puntos neurálgicos de las microfinanzas en general y los microcréditos en particular. La disciplina por parte de la institución implica el estudio de los intereses que se van a cobrar en cada sector y operación (de ello depende la sostenibilidad del sistema), el seguimiento de dichas operaciones y de las devoluciones. También es su responsabilidad cubrir en lo

posible las demandas generadas en el entorno que se mueve y la creación de los productos que puedan necesitar los clientes en el devenir de sus microempresas.

Impacto de los microcréditos

Se ha dicho, los objetivos de las microfinanzas en general son erradicar la pobreza a través de la recuperación económica de los más necesitados y lograr que tengan acceso a los servicios de salud, educación y promoción básicos. Ello implica una mejora de la renta familiar, la seguridad de una atención sanitaria suficiente y la posibilidad de que los hijos tengan, a través de la educación, un mejor futuro. (Martínez, A. D, 2008).

Políticas de crédito

Las políticas de crédito son actividades que permiten la direccionalidad eficiente del crédito indicado, como política general, la entidad garantizará que las operaciones de crédito se lleven a cabo sobre la base de conocimientos adecuados del cliente, fuentes de pago y garantías; Evitar la concentración de riesgos y el estricto cumplimiento de las disposiciones legales, sobre los límites de crédito. Los límites de crédito establecidos para los diferentes niveles de la institución son los incluidos en este procedimiento y serán revisados periódicamente o siempre que las condiciones del mercado y el estado general de los Activos de Riesgo lo justifiquen; Así como la entrada o salida de nuevos funcionarios o la implementación de nuevos productos. Los Límites de Crédito serán aprobados por escrito por el Consejo de Administración de la entidad, expresamente expresado en el acta correspondiente. Por lo tanto, el área de operaciones debe estar enmarcada en políticas que son evaluadas y monitoreadas permanentemente. (Chiriboga, Luis Alberto, 2010).

Los elementos de la política de crédito

En este contexto, se presentan los siguientes ítems:

- La segmentación del mercado;
- Definir los tipos de crédito que se otorgarán;

- Definición de las condiciones de crédito;
- Una definición clara del proceso de crédito;
- La gestión del riesgo de crédito;
- Informes y sistemas de información;
- Gestión de préstamos problemáticos. (Castro, Alfonso, 2002)

Objetivos de la política de crédito

Indica (Castro, Alfonso, 2002) Por lo tanto, los objetivos son generar menos riesgo, los principales objetivos de la política de crédito, se refieren a:

- Minimizar el riesgo de impago;
- Establecer sistemas que ofrecen una concesión ágil;
- Asegurar los planes de inversión de crédito de alta seguridad, la seguridad y la rentabilidad de los socios;
- Generar relaciones de crédito durable y fuerte con los socios.

Estos pasos para generar seguridad en el sistema de crédito, lo que ayuda a establecer una gestión integrada.

Las etapas en la concesión de crédito

Estos pasos se utilizan entonces los préstamos garantizados por los subsidios en su recuperación, dijo (Chiriboga, Luis Alberto, 2010). Teniendo en cuenta la existencia de un mercado para los clientes que necesitan recursos de manera continua para el desarrollo de la producción, comercialización, ventas, construcción, etc., la empresa debe definir su estrategia con el fin de llegar a tantos clientes como sea posible, siempre dentro de los parámetros y límites seguridad establecidas por las leyes. Por lo tanto, las medidas que se consideran son:

Cuadro N° 01 Etapas en la concesión de crédito

Evaluación y visita a solicitantes:	<ul style="list-style-type: none"> • Recepción de la solicitud de crédito. • Recolección de información, para realizar los análisis como económico, financiero, de moralidad del solicitante, entre otros. • Verificar la consistencia y veracidad de la información obtenida.
Propuesta y recomendación para aprobación de créditos:	<p>Si el encargado de colocación. (El Oficial de crédito, Jefe de crédito, Responsable de crédito) recomienda la aprobación del mismo, realizará la propuesta al correspondiente nivel de aprobación. Si el él encargado de colocación no recomienda la aprobación de la solicitud, entonces finaliza el proceso.</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Análisis de la información financiera y capacidad de pago, presentada por el solicitante. ➤ Determinación de la voluntad de pago ➤ Historial Crediticio
Decisión de aprobación	La aprobación o negación de las solicitudes se realizará de acuerdo a los niveles establecidos.
Seguimiento y recuperación:	Se deberán realizar las gestiones de seguimiento y recuperación de las operaciones concedidas de forma permanente, evitando el vencimiento de las cuotas pactadas en los plazos establecidos.

Fuente: (SEPS, 2015)

Elaborado por: La autora

Clases de créditos

Para (Castro, Alfonso, 2002). Las clases de crédito se definen para generar el acceso a todas las áreas de varios créditos, de manera que se pueda acceder a un marco de trabajo operativo integral para la entrega de dicho crédito en el mercado financiero:

Por tanto en el perfil crediticio para la Junta Reguladora, máximo ente de control del sector monetario y financiero de Ecuador, se mantiene la siguiente segmentación de los créditos de las entidades financieras del país:

Cuadro N° 02 Clases del crédito

Crédito Productivo:	Es el otorgado a personas naturales obligadas a llevar contabilidad o personas jurídicas por un plazo superior a un año para financiar proyectos productivos cuyo monto, en al menos el 90%, sea destinado para la adquisición de bienes de capital, terrenos, construcción de infraestructura y compra de derechos de propiedad industrial.
Crédito de Consumo.	Ordinario: Es el otorgado a personas naturales destinado a la adquisición o comercialización de vehículos livianos de combustible fósil Prioritario: Es el otorgado a personas naturales, destinado a la compra de bienes, servicios o gastos no relacionados con una actividad productiva, comercial y otras compras y gastos no incluidos en el segmento de consumo ordinario, incluidos los créditos prendarios de joyas.
Crédito Comercial	Ordinario: Es el otorgado a personas naturales obligadas a llevar contabilidad o a personas jurídicas que registren ventas anuales superiores a USD 100.000, destinado a la adquisición o comercialización de vehículos livianos de combustible fósil, incluyendo los que son para fines productivos y comerciales. Prioritario: Es el otorgado a personas naturales obligadas a llevar contabilidad o a personas jurídicas que registren ventas anuales superiores a USD 100.000 destinado a la adquisición de bienes y servicios para actividades productivas y comerciales, que no estén categorizados en el segmento comercial ordinario
Crédito Educativo:	Comprende las operaciones de crédito otorgadas a personas naturales para su formación y capacitación profesional o técnica y a personas jurídicas para el financiamiento de formación y capacitación profesional o técnica de su talento humano.
Crédito de Vivienda de Interés Público	Es el otorgado con garantía hipotecaria a personas naturales para la adquisición o construcción de vivienda única y de primer uso, concedido con la finalidad de transferir la cartera generada a un fideicomiso de titularización con participación del Banco Central del

	Ecuador o el sistema financiero público, cuyo valor comercial menor o igual a USD 70.000 y cuyo valor por metro cuadrado sea menor o igual a USD 890.00.
Crédito Inmobiliario	Es el otorgado con garantía hipotecaria a personas naturales para la construcción, reparación, remodelación y mejora de inmuebles propios; para la adquisición de terrenos destinados a la construcción de vivienda propia; y, para la adquisición de vivienda terminada para uso del deudor y su familia no categorizada en el segmento de crédito Vivienda de Interés Público.
Microcrédito	Es el otorgado a una persona natural o jurídica con un nivel de ventas anuales inferior o igual a USD 100.000, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria, destinado a financiar actividades de producción y/o comercialización en pequeña escala, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades, verificados adecuadamente por la entidad del Sistema Financiero Nacional. Para el Microcrédito se establecen los siguientes sub-segmentos de crédito: <ul style="list-style-type: none"> a. Microcrédito Minorista.- Operaciones otorgadas a solicitantes de crédito cuyo saldo adeudado en microcréditos a la entidad del sistema financiero, sea menor o igual a USD 1.000, incluyendo el monto de la operación solicitada. b. Microcrédito de Acumulación Simple.- Operaciones otorgadas a solicitantes de crédito cuyo saldo adeudado en microcréditos a la entidad del sistema financiero sea superior a USD 1.000 y hasta USD 10.000, incluyendo el monto de la operación solicitada. c. Microcrédito de Acumulación Ampliada.- Operaciones otorgadas a solicitantes de crédito cuyo saldo adeudado en microcréditos a la entidad del sistema financiero sea superior a USD 10.000, incluyendo el monto de la operación solicitada.

Fuente: (SEPS, 2015)

Elaborado por: La Autora

De esta manera la modalidad del crédito está determinada acorde a las necesidades, la misma que permite establecer un acceso garantizado a su obtención, cumpliendo todos los requerimientos.

Entorno de las políticas de crédito

Las condiciones para la concesión del crédito destinado a la creación de los aspectos legales, sectoriales, por lo que dice (Castro, Alfonso, 2002). En entono políticas de crédito se basan en:

- Factores económicos específicos
- Los factores políticos específicos
- Factores sociales específicos
- Factores tecnológicos específicos

La carta de crédito

Indica (Tobar, José María, 2003), las cartas de crédito son: una garantía de un banco o una institución de crédito para pagar una cierta cantidad de dinero; pagar contra la presentación de documentos que confirman un acto o acción legal; su fecha límite para el uso de la carta de crédito debe ser por defecto propio.

El acreditamiento (L' accreditif)

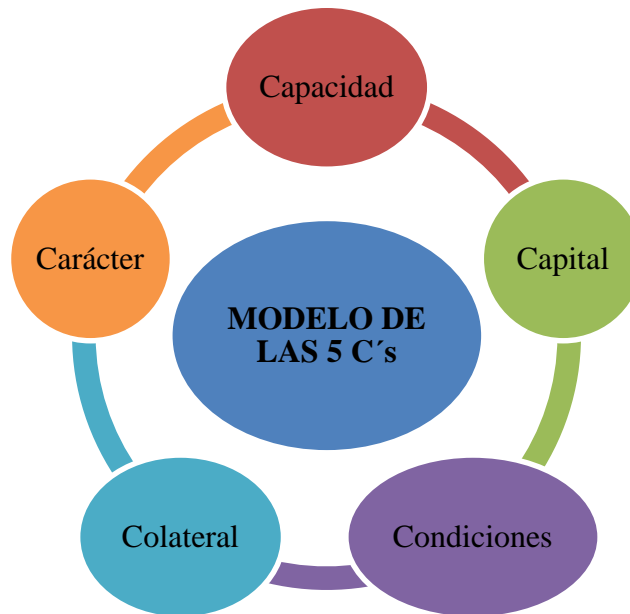
Crédito de entrega se centra en el proceso de crédito, para (Tobar, José María, 2003), estados, a través del cual el banco permite que un tercero (persona o entidad) para tener una cierta cantidad en un plazo determinado, en una de sus ramas o uno de sus corresponsales. Se diferencia de la carta de crédito por escrito no se le da "acreditación" al cliente, pero se envía a la sucursal o corresponsal. Puede ser simple o permanente. Por lo tanto, el efectivo se apoya en la evaluación, proceso de entrega y se asegura de que el cliente debe responder.

Los Cinco C's del Crédito

Es importante establecer un proceso basado en un análisis sistemático, para ello (Castro, Alfonso, 2002). En su mayor parte, los criterios incluidos en el proceso de

aprobación de crédito se han incluido dentro de la clásica cifra de los 5 C's de crédito. Esta concepción es útil y fácil de recordar, vamos a verlo:

Gráfico N° 05 Las Cinco C'S del Crédito



Fuente: (Castro, Alfonso, 2002)
Elaborado por: La Autora

Carácter.- La integridad moral del cliente. Considerada la más importante de las Ces, Nada reemplaza a la honestidad del cliente.

Cuadro N° 03 Carácter

C del crédito	ASPECTOS concretos del proceso de aprobación del crédito
Carácter	a)
Capacidad	b), c), d)
Capital	b)
Colateral	a)
Condiciones	f)

Fuente: Castro, Alfonso, 2002
Elaborado por: La Autora

De esta manera estas cinco C'S permite generar una evaluación anclada a las necesidades internas y externas, lo que permitirá generar una entrega integral del dinero al mercado y poder fomentar de mejor manera el desarrollo socio-económico.

Capacidad.- Por capacidad debe entenderse la habilidad que tiene el prestatario para el manejo de su empresa y por tanto, para la redención de sus adeudos.

Ponderación de 5 C's

Por otro lado, es conveniente hacer un Scorecard para evaluar el análisis basado en los Códigos de Crédito, como los siguientes:

Cuadro N° 04 Capacidad

“C” del crédito	Ponderación (W)	Puntaje (pj) (sobre 10)	Pj Ponderado (W*PJ)	Posición (fuerte, débil)	Observaciones
Carácter	30 %				
Capacidad	25%				
Capital	20%				
Colateral	15%				
Condiciones	10%				
Pj total					

Fuente: (Castro, Alfonso, 2002)

Elaborado por: La Autora

La ponderación se la ha elaborado de modo que un puntaje inferior a la proximidad de 7 puntos ponderados no merezca crédito. De esta forma traducimos, numéricamente, el hecho de que Carácter y Capacidad ganan el derecho a crédito, pero en adición, al menos parcial, a las otras tres variables.

Carácter y capacidad

A) Carácter y capacidad óptimos y las demás variables débiles ($P_j < 7$: no se concede).

Capital.- Es el aporte de capital hecho por los inversionistas, revela su adhesión a la empresa, su compromiso

Cuadro N° 05 Capital

Variable	Ponderación (W)	Puntaje (pj) (sobre 10)	Pj Ponderado (W*PJ)	Observaciones
Carácter	30 %	10	3	
Capacidad	25%	10	2.5	
Capital	20%	2	0.4	
Colateral	15%	2	0.3	
Condiciones	10%	2	0.2	
Pj total			6.4	

Fuente: (Castro, Alfonso, 2002)

Elaborado por: La Autora

Carácter y capacidad débiles

B) Carácter y capacidades débiles y las demás variables óptimas ($P_j \geq 7$: no se concede).

Los colaterales.- constituyen las garantías que ofrecerá el prestatario. Los colaterales no hacen de un prestatario malo, uno bueno, simplemente mejoran un buen crédito.

Cuadro N° 06 Colateral

Variable	Ponderación (W)	Puntaje (pj) (sobre 10)	Pj Ponderado (W*PJ)	Observaciones
Carácter	30 %	2	0.6	
Capacidad	25%	2	0.5	
Capital	20%	10	2	
Colateral	15%	10	1.5	
Condiciones	10%	10	1	

Fuente: (Castro, Alfonso, 2002)

Elaborado por: La Autora

Carácter y capacidad saludables

C) Carácter y capacidad saludable y las demás variables medias (Pj 7: si se concede).

Condiciones.- Se trata de evaluar el impacto del contexto global, dentro del que se desarrolla la empresa, tanto en la industria de la cual forma parte, como en la economía.

Cuadro N° 07 Condiciones

Variable	Ponderación (W)	Puntaje (pj) (sobre 10)	Pj Ponderado (W*PJ)	Observaciones
Carácter	30 %	8	2.4	
Capacidad	25%	9	2.25	
Capital	20%	5	1	
Colateral	15%	5	0.75	
Condiciones	10%	5	0.5	
Pj total			6.9	

Fuente: (Castro, Alfonso, 2002)

Elaborado por: La Autora

Procedimiento operativo y contabilidad para el registro de operaciones de crédito.

Declara (Chiriboga, Luis Alberto, 2010), el procedimiento es:

- Entrada y contabilidad del sistema de la operación: El oficial de operaciones de la cartera ingresa al sistema los datos y valores del préstamo concedido y envía a la contabilidad los formularios que el sistema imprime una vez que se ingresa la operación de crédito.
- Registro mensual de provisión por intereses ganados: Los intereses generados por los préstamos otorgados deben registrarse mensualmente en las cuentas de ingresos correspondientes, según lo dispuesto en el catálogo de cuentas de la Superintendencia de Bancos y Seguros.
- Vencimiento de la operación: Si el cliente se acerca a cancelar al final de la operación: Se realiza la liquidación del pago, desagregando: capital, intereses, número de días cobrados, registro del nombre y firma del gerente de crédito que produce el pago se ingresa en el sistema de cartera y el documento impreso se envía a contabilidad para el registro contable respectivo.

1.3 Marco teórico variable dependiente

Desde el punto de vista de la política de ordenamiento tal como la interpreta la economía social de mercado, no se requiere de una política de empleo y de mercado laboral especial. (Ernste, Dominik, 2009).

La mejor política de empleo consiste en crear condiciones generales competitivas, ya que los puestos de trabajo son creados por empresas y no por una política estatal de mercado laboral. Los puestos de trabajo surgen o se conservan cuando los costos laborales en el largo plazo no son superiores a la ganancia realizable. Es conveniente que el estado cree ante todo condiciones generales que promuevan las inversiones para incrementar el empleo.

Régimen de propiedad y empleo

Una estructura económica eficaz y conforme con la sostenibilidad debe basarse en un régimen de propiedad privada que pone el poder dispositivo sobre los bienes en manos de empresas privadas y de los hogares.

Indica (Eucken, Walter, 2010). La propiedad privada genera el impulso decisivo para obtener ingresos a través del trabajo y es la base de un empresariado innovador. Sólo un orden económico que se basa en la propiedad privada asegura sosteniblemente el empleo. La propiedad incluye una obligación social. Su uso debe servir al mismo tiempo para el bien de la comunidad, lo que implica un desempeño empresarial medido y sostenible y ayuda a evitar un afán de lucro superficial y con perspectiva a corto plazo.

Es importante entonces generar un marco de regulación económica que permita establecer las oportunidades para todos, de manera que se pueda incluir a todos los sectores de la sociedad y poder mejorar la calidad de vida.

Competencia como la base en el trabajo

Un orden de competencia a escala mundial basado en la libre formación de los precios optimiza la asignación de los escasos recursos.

Declara (Hasse, Rolf H, 2008). “La competencia con capacidad funcional es el motor que impulsa una economía sostenible, fomenta la eficiencia y el progreso, fortalece el actuar responsable e impide el surgimiento de un poder unilateral de mercado.”. Entonces se debe fomentar un proceso de asignación de recursos en base a la optimización de los mismos.

Las ventajas para la economía

Es importante que en las ventajas económicas se minimice los riesgos, indica también (Herzog, Bodo, 2009). “Con las inversiones privadas directas, que además

no insumen erogaciones en divisas, no se corren riesgos económicos. Estos los soporta el inversor en todo su peso. El carga con la responsabilidad de la propiedad, la administración, el empleo de los fondos y el control.”

La contribución al desarrollo humano y social

El aporte material encuentra su necesario y razonable complemento en un sistema de educación de amplio alcance.

Por tanto declara (Resico, Marcelo, 2010) En la actualidad, podemos decir que en la mayor parte de los países en desarrollo, vive un número relativamente pequeño de personas que han recibido una instrucción adecuada, capaces de pensar en términos económicos y así mostrarse activos y productivos. Hay que excluir la posibilidad de aumentar este número de un día para otro, o de exigir al estado que lo haga, a pesar de que ésta debería ser su tarea, siendo así parte integrante del proceso de desarrollo.

En este contexto en la mayor parte de las áreas del sector social se debe impulsar las capacidades idóneas de desarrollar progreso económico y así poder aumentar las posibilidades de mejor acceso al medio.

Políticas económicas y empleo

Las políticas económicas están orientadas acorde al desarrollo, indica (Herzog, Bodo, 2009) creció la producción, los salarios reales y empleo, y las políticas macroeconómicas tuvieron éxito. Es decir, la economía alcanzó la primera fase de la economía populista. En el largo plazo, el importante incremento en el gasto público, que ha absorbido gran parte de los mayores ingresos, genera inquietud sobre: a) la vulnerabilidad del sector público ante caídas en el valor de las exportaciones que principalmente depende de un producto que es el gas y dos mercados, el de Brasil y Argentina y b) la posibilidad de incrementar la inversión pública en la magnitud que se requiere para compensar la caída en la inversión privada.

Por tanto las políticas económicas, están encaminadas al desarrollo y crecimiento de la sociedad, de manera que optimizarlas se convierte en el eje de crecimiento económico, de manera que el empleo es el indicador que permite visualizar el desarrollo.

El capital humano y el trabajo

Es importante tomar en consideración que la fuente de crecimiento social es el ser humano para (Álvarez, Julio, 2010). El desarrollo se basa en el empleo del capital humano, hay que destacar lo siguiente:

- Las incidencias que el desarrollo tiene en el medio
- Las incidencias que las políticas económicas y sociales tienen sobre el desarrollo en la búsqueda de una maximización de ese desarrollo,
- La integración de esas variables en todos los modelos con la finalidad de generar más empleo en las actividades vinculadas con el desarrollo

CAPÍTULO II

DISEÑO METODOLÓGICO

2.1 Paradigma y tipo de investigación

La utilización del paradigma cualitativo o método no tradicional, de acuerdo con Bonilla y Rodríguez, se orienta a profundizar casos específicos y no a generalizar. Su preocupación no es prioritariamente medir, sino cualificar y describir el fenómeno social a partir de rasgos determinantes, según sean percibidos por los elementos mismos que están dentro de la situación estudiada. (Bernal, César Augusto, 2012).

Por tanto en la investigación se utilizó este método para conocer los rasgos importantes de la generación de los microcréditos y como estos promueven dinamización del trabajo en el contexto de desarrollo socio-económico.

El método tiene que ver con la metodología que, de acuerdo con Cerda, se examina desde dos perspectivas: a) la metodología como parte de la lógica que se ocupa del estudio de los métodos, que, en palabras de Kaplan, es “el estudio (descripción, explicación y justificación) de los métodos de investigación y no los métodos en sí”; y b) la metodología entendida como el conjunto de aspectos operativos del proceso investigativo, y que es la concepción más conocida en el ambiente académico en general. (Muñoz, Carlos, 2012)

Se considera como investigación descriptiva aquella en que, como afirma Salkind, “se reseñan las características o rasgos de la situación o fenómeno objeto de estudio”. (Hernández, Roberto, 2011).

Bajo este contexto en el proceso investigativo se utilizó la investigación descriptiva ya que se da a conocer las causas y efectos de la problemática ocasionada en el sector financiero y económico con referencia a los microcréditos.

Investigación correlacional, para (Bernal, César Augusto, 2012), la investigación correlacional tiene como propósito mostrar o examinar la relación entre variables o resultados de variables. De acuerdo con este autor, uno de los puntos importantes respecto de la investigación correlacional es examinar relaciones entre variables o sus resultados, pero en ningún momento explica que una sea la causa de la otra.

De esta manera se genera una investigación correlacional, por cuanto se establece la relación de variables, es decir como la variable independiente: El microcrédito genera un cambio en la variable dependiente: fuentes de trabajo en el proceso investigativo.

2.2 Procedimiento para la búsqueda y procesamiento de datos

Población

Una población es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones. (Hernández, Roberto, 2011), de esta manera la población está determinada por los artesanos de la localidad determinada de la siguiente manera:

Tabla N° 01 Población

Tipo de confección	Cantidad
Madera, muebles y acabados en la construcción	211
Curtiduría terminados en cuero	102
Confección artículos de cuero	113
Talabartería	8
Calzado	279
Partes de calzado, hormas	17
Camisería	24
Confección de ropa deportiva	38
Confección de ropa interior	37
Confección de ropa niño, niña, bebe	26

Prendas de vestir en general, sastrería, modistería	377
Productos alimenticios	177
Manualidades	25
Metalmecánica	73
Carrocerías metálicas	29
Chapistería, partes y piezas de fibra de vidrio	18
Muebles metálicos	11
Cocinas industriales	8
Cerámica	11
Bloques, tubos, marmolería, baldosas	34
Cortinas, edredones, alfombras	25
Productos diversos	88
Total	1735

Fuente: (CORFOPYM, 2013)

Elaborado por: La Autora

En este contexto entonces se determina que en la rama artesanal existen 113 artesanos en la confección de artículos de cuero, a quienes irán direccionado la encuesta para conocer los requerimientos de las variables de estudio.

Muestra

De modo más científico, se pueden definir las muestras como una parte de un conjunto o población debidamente elegida, que se somete a observación científica en representación del conjunto, con el propósito de obtener resultados válidos. (Valderrama, Santiago, 2010). Bajo este contexto se determina entonces que la muestra será probabilística regulada, en la cual la misma población se convierte en la muestra, es decir al ser 113 los artesanos de la confección de artículos de cuero a ellos se les direccionara la encuesta.

Operacionalización de variables

Cuadro N° 08 Variable independiente: Microcrédito

Conceptualización	Dimensiones	Indicadores	Ítems Básicos	Técnicas e instrumentos
Conjunto de operaciones de crédito con destino productivo que se otorgan a microempresas.	Operaciones de crédito	Evaluación: Aprobación: Documentación: Desembolso	5.-¿Alguna vez tuvo acceso al crédito? 6 ¿En dónde ha obtenido con más frecuencia un crédito? 7.- ¿Cuál es el monto que recibió del micro-crédito para el negocio? 8 ¿Hace qué tiempo recibió un microcrédito? 9.- ¿Cuál fue el plazo otorgado para el microcrédito que recibió? 10.- ¿Cuál es la tasa de interés anual que pagó por su microcrédito? 11.-¿Considera usted que estas tasas son altas? 12.-¿En qué usó el microcrédito otorgado? 13.-¿El microcrédito le permitió mejorar las condiciones económicas para su negocio? 14.- ¿Tuvo inconvenientes para obtener el microcrédito? 15.- ¿Cuáles fueron esos inconvenientes? 16.- ¿Considera usted desde su punto de vista que existe en el entorno financiero las facilidades para obtener un microcrédito?	Encuesta dirigida a las personas que tienen unidades económicas populares del sector artesanal de la producción - confección artículos de cuero - en la parroquia Quisapincha provincia de Tungurahua.
	Productivo	Capital de trabajo Inversión		
	Micro empresas			

Operacionalización de variables

Cuadro N° 09 Variable dependiente: Fuentes de trabajo

Conceptualización	Dimensiones	Indicadores	Ítems básicos	Técnicas e instrumentos
Es frecuente que las microempresas no logren asegurar el capital que requieren y pierdan las oportunidades para el crecimiento del negocio, por lo tanto el acceso a capital permitiría a estos microempresarios realizar inversiones que generarían nuevas fuentes de trabajo	condiciones generales Puestos de trabajo Mercado laboral	Políticas económicas capital humano Desarrollo Especialización	17.- ¿El local en el cual funciona su actividad económica es? 18.- ¿Es usted artesano calificado? 19.- ¿Qué tiempo usted se mantiene en esta actividad económica? 20.- ¿Cuántos empleados forman parte de su negocio? 21.- ¿Cuál es el ingreso mensual aproximado que genera su actividad económica? 22.- ¿Qué requisitos considera que debe tener una persona para acceder a una fuente de trabajo en el sector productivo y comercial? 23.- ¿Cuántas fuentes de empleo generó su actividad económica con el otorgamiento del microcrédito? 24.- ¿El desarrollo económico actual en el sector productivo y comercial le permite a usted acceder a?	Encuesta dirigida a las personas que tienen unidades económicas populares del sector artesanal de la producción - confección artículos de cuero - en la parroquia Quisapincha provincia de Tungurahua.

En cuanto al plan de recolección de la información, una vez que seleccionamos el diseño de investigación apropiado y la muestra adecuada (probabilística o no

probabilística), de acuerdo con el problema de estudio, la siguiente etapa consiste en recolectar los datos pertinentes sobre los atributos, conceptos o variables de las unidades de análisis o casos (participantes, grupos, organizaciones, etcétera). (Hernández, Roberto, 2011).

De esta manera para la recolección de la información se utilizará como plan de recolección primaria la técnica de la encuesta, la misma que se aplicará a la muestra detallada.

Este plan contendrá.

- a) ¿Cuáles son las fuentes de donde se obtendrán los datos? Es decir, los datos van a ser proporcionados por personas, se producirán de observaciones o se encuentran en documentos, archivos, bases de datos, etcétera.
- b) ¿En dónde se localizan tales fuentes? Regularmente en la muestra seleccionada, pero es indispensable definir con precisión.
- c) ¿A través de qué medio o método vamos a recolectar los datos? Esta fase implica elegir uno o varios medios y definir los procedimientos que utilizaremos en la recolección de los datos. El método o métodos deben ser confiables, válidos y objetivos.
- d) Una vez recolectados, ¿de qué forma vamos a prepararlos para que puedan analizarse y respondamos al planteamiento del problema? (Hernández, Roberto, 2011).

Encuestas

Indica (Muñoz, Carlos, 2012). Es la información que se obtiene a través de cuestionarios y sondeos de opinión masiva, generalmente en anonimato, con el propósito de conocer comportamientos y conocer tendencias de los encuestados sobre el hecho o fenómeno a estudiar.

De esta manera la encuesta se dirigirá a las 133 personas que tienen unidades económicas populares del sector artesanal de la producción - confección artículos de cuero - en la parroquia Quisapincha provincia de Tungurahua.

Plan de procesamiento y análisis de la información

Es la forma de captura y almacenamiento de los datos para la recopilación, tabulación y cálculo de la información obtenida con cualquiera de las herramientas antes indicadas. El propósito es concentrar la información, tabular los datos y concentrar sus resultados en cifras estadísticas, diagramas, tablas, gráficas, cuadros representativos y demás elementos necesarios para hacer la interpretación adecuada del fenómeno en estudio. Entre algunas formas de procesamiento de estos datos encontramos las siguientes. (Muñoz, Carlos, 2012).

De tal manera que utilizando las técnicas estadísticas, matemáticas y de cálculo que se aplican en la recolección, tabulación y clasificación de la información recopilada, se presenta los resultados recabados en la encuesta aplicada.

2.3 Resultado del diagnóstico

Datos informativos:

1. ¿Qué edad tiene usted?

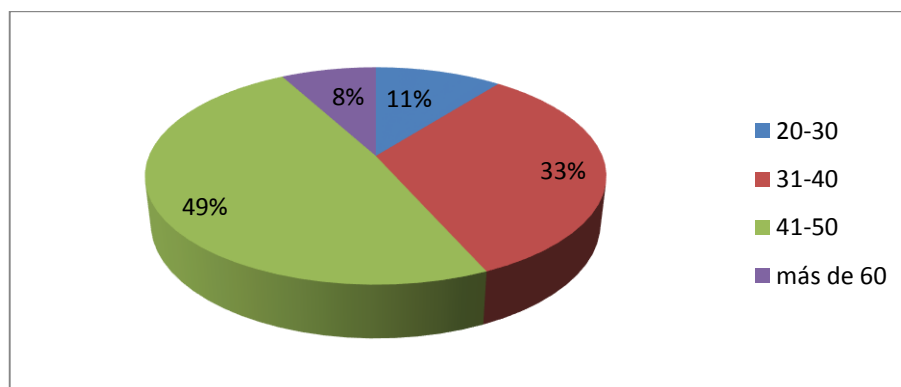
Tabla N°.02- Edad

X	F	%
20-30	12	11
31-40	37	33
41-50	55	49
más de 60	9	8
Total	113	100

Fuente: La investigación

Elaborado por: La Autora

Gráfico N°06 – Edad



Fuente: La investigación

Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación:

Un primer 11% de personas están comprendidas entre las edades de 20 a 30 años, seguido de un 33% que contestó encontrarse entre los 31 a 40 años, un tercer 49% en cambio respondió estar entre los 41 a 50 años, en tanto que el restante 8% asegura tener más de 60 años.

La mayoría de personas a las que está dirigida esta encuesta están comprendidas entre los 41 a 50 años, el cual le sigue en cantidad las personas de 31 a 40 años, lo que demuestra que la mayoría se comprende en personas de mediana edad y adultos con criterio formado.

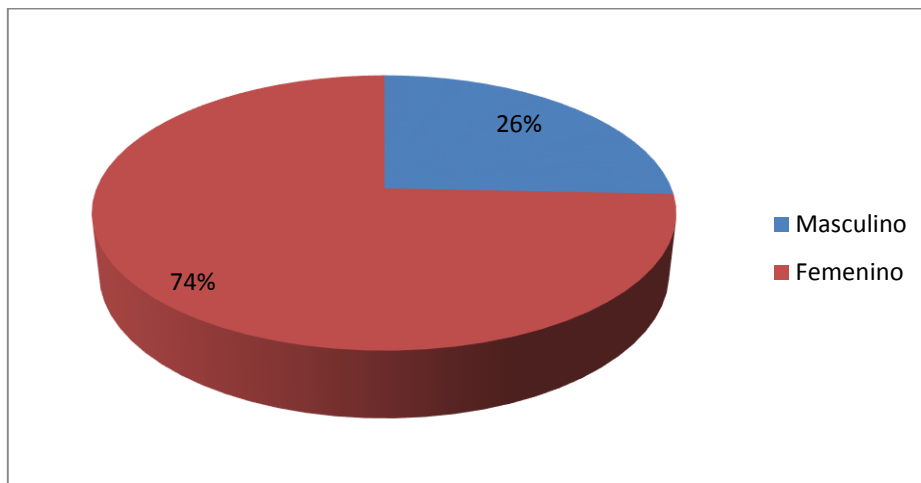
2. ¿Género al que pertenece?

Tabla N°.03- Género

X	F	%
Masculino	29	26
Femenino	84	74
Total	113	100

Fuente: La investigación
Elaborado por: La Autora

Gráfico N°.07- Género



Fuente: La investigación
Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación:

Un primer 26% del total de encuestados contestó pertenecer al género masculino, en tanto que la mayoría del 74% respondió ser del género femenino.

La mayoría de personas resultaron ser mujeres, pues abarcan casi tres cuartas partes de la población encuestada, y solo una pequeña parte pertenece a la población masculina.

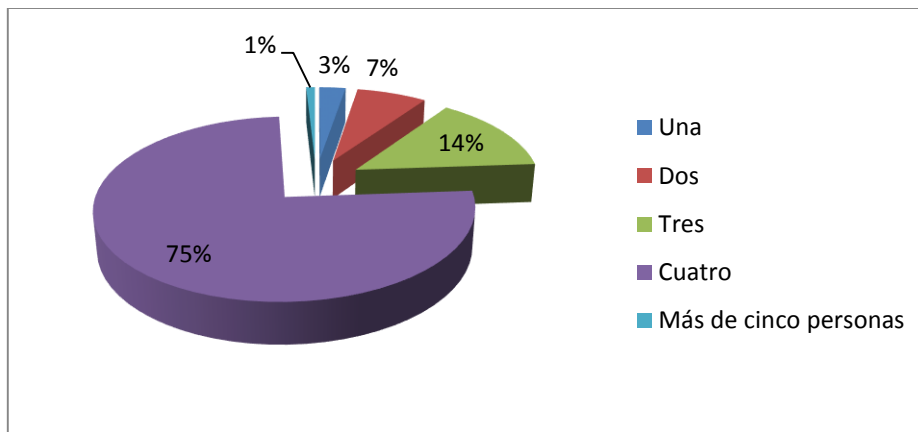
3.- ¿Cuántas personas viven con usted?

Tabla N° -04 Personas en convivencia

x	f	%
Una	3	3
Dos	8	7
Tres	16	14
Cuatro	85	75
Más de cinco personas	1	1
total	113	100

Fuente: La investigación
Elaborado por: La Autora

Gráfico N° .08 Personas en convivencia



Fuente: La investigación
Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación:

Un 3% inicial contestó que vive con una sola persona, seguido de otra minoría del 7% que asegura vivir con dos personas a parte de ellos, un 14% respondió que vive con tres personas adicionales, seguido de un cuarto 75% que en cambio dice que vive con cuatro personas, mientras que la pequeña parte del 1% asegura vivir con más de cinco personas más.

La media de personas con las que viven los encuestados se encuentra mayormente en 4, ya que muy pocas personas viven con más de cinco y con menos de cuatro.

4¿Cuál es su nivel de educación concluido?

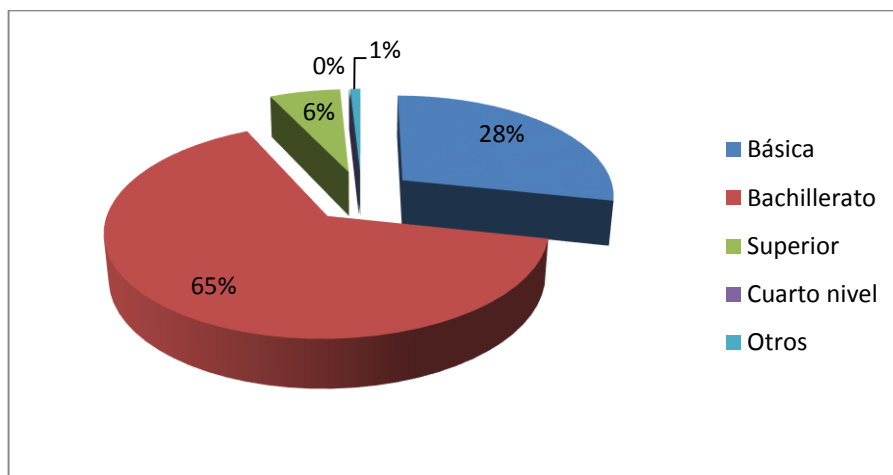
Tabla N°.-05 Nivel de educación

x	f	%
Básica	32	28
Bachillerato	73	65
Superior	7	6
Cuarto nivel	0	0
Otros	1	1
total	113	100

Fuente: La investigación

Elaborado por: La Autora

Gráfico N°.09 Nivel de educación



Fuente: La investigación

Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación:

Un primer 28% de personas respondió que su nivel de educación no pasa de la básica, seguido de la mayoría del 65% que contestó tener un nivel de bachillerato, un tercer 6% en cambio dice tener nivel de educación superior, y solo el 1% de personas afirma tener otro tipo de educación.

La mayoría de personas tienen un nivel medio de educación, es decir, de bachillerato, muy pocas personas tienen nivel superior de estudios al igual que muy pocas que solo quedaron en la educación básica, sin embargo, nadie tiene estudios de cuarto nivel.

CONTENIDO

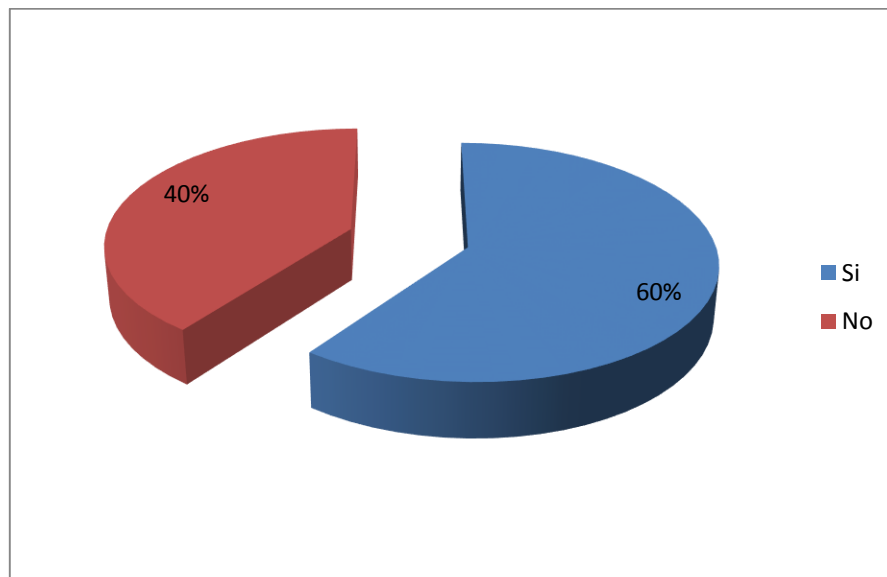
5.-¿Alguna vez tuvo acceso al crédito?

Tabla N°.-06 Acceso al crédito

x	F	%
Si	68	60
No	45	40
total	113	100

Fuente: La investigación
Elaborado por: La Autora

Gráfico N° .10 Acceso al crédito



Fuente: La investigación
Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación:

El 60% de personas respondió que sí ha tenido acceso al crédito en algún momento de su actividad, mientras que el 40% afirma no haber tenido acceso a ninguno.

Es importante recalcar que una gran parte del sector necesita contar con la inclusión financiera para ser entes de desarrollo.

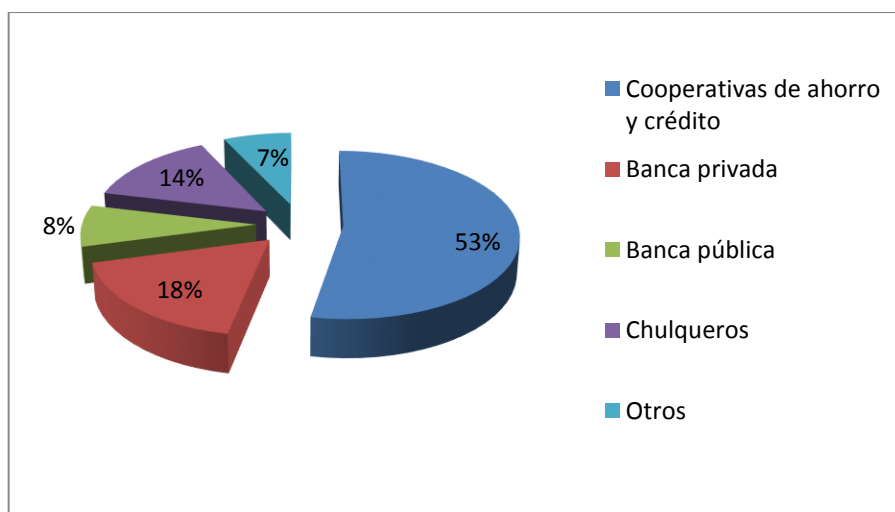
6 ¿En dónde usted ha obtenido con más frecuencia el crédito?

Tabla N°.07 Obtención de crédito

X	F	%
Cooperativas de ahorro y crédito	60	53
Banca privada	20	18
Banca pública	9	8
Chulqueros	16	14
Otros	8	7
Total	113	100

Fuente: La investigación
Elaborado por: La Autora

Gráfico N°.-11 Obtención del crédito



Fuente: La investigación
Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación:

El 53% respondió que obtienen un crédito con mayor frecuencia a través de una cooperativa de ahorro y crédito, seguido de un segundo 18% que en cambio respondió que los obtiene mediante una banca privada, un tercer 8% asegura obtener estos créditos a través de la banca pública, un 14% que le sigue afirma obtenerlos mediante chulqueros y el último 7% en cambio asegura obtenerlos mediante otros medios.

La mayoría de gente opta por obtener algún tipo de crédito mediante cooperativas de ahorros y crédito ya que parece ser la mejor opción a diferencias de bancos privados o públicos, a pesar de que ciertas personas optan por otros medios como chulqueros y de otras fuentes

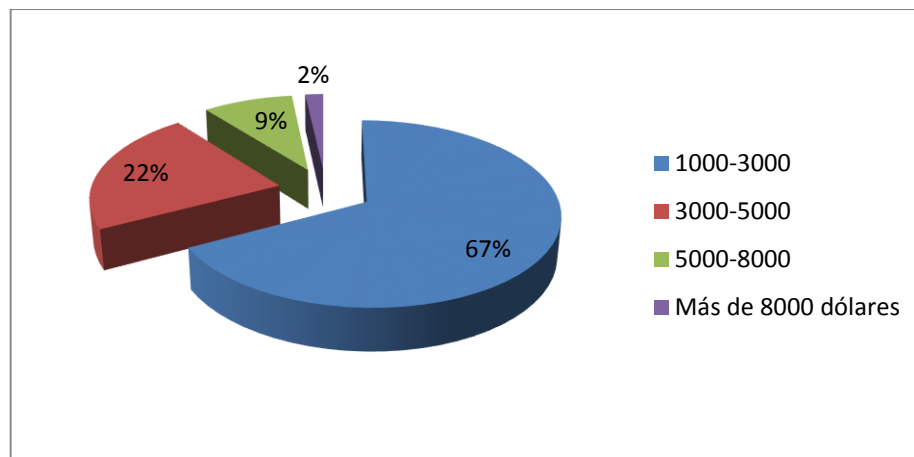
7.- ¿Cuál es el monto que recibió de micro-crédito para el negocio?

Tabla N°.08 Montos

X	f	%
1000-3000	76	67
3000-5000	25	22
5000-8000	10	9
Más de 8000 dólares	2	2
Total	113	100

Fuente: la investigación
Elaborado por: la Autora

Gráfico N° .12 Montos



Fuente: La investigación
Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación:

Un primer 67% de personas respondió que el monto que recibió de sus microcréditos fue de 1000 a 3.000 dólares, por otro lado, un segundo 22% asegura que recibió una cantidad de entre 3000 a 5000 dólares, un tercer 9% en cambio afirma que recibió un monto entre 5000 a 8000 dólares, mientras que el último 2% contestó que recibió más de 8000 dólares para su microcrédito.

La mayoría de personas optan por acudir a un microcrédito no tan alto, esto puede tratarse debido a las facilidades en las cuotas en función de su accesibilidad. Algunas personas optan por montos un poco más elevados, pero sin sobrepasar los 3000 dólares, y muy pocas personas sobrepasan este valor.

8 ¿Hace qué tiempo recibió un microcrédito?

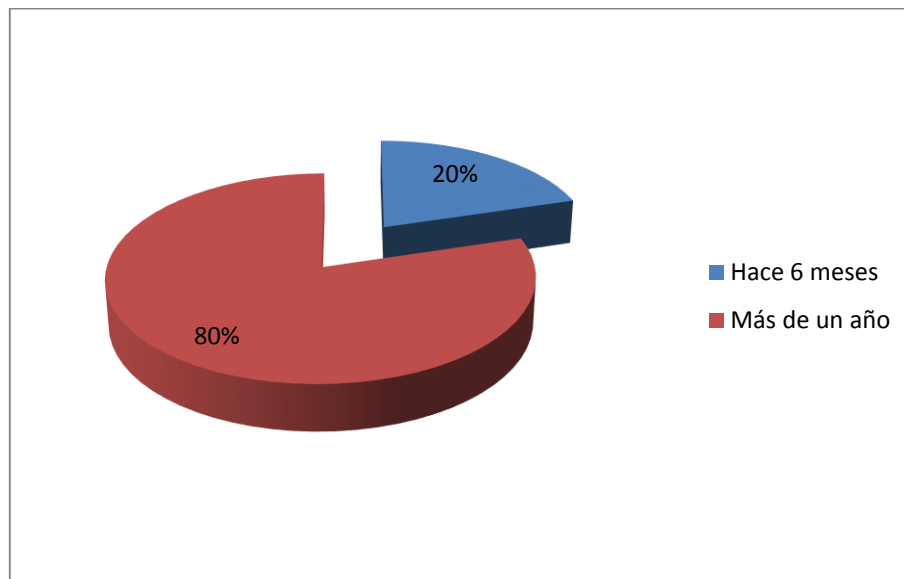
Tabla N°.09 Tiempo recibido del micro-crédito

X	f	%
Hace 6 meses	23	20
Más de un año	90	80
Total	113	100

Fuente: La investigación

Elaborado por: La Autora

Gráfico N°.13 Tiempo recibido del micro-crédito



Fuente: La investigación

Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación:

El 20% inicial afirma que recibió su microcrédito hace aproximadamente 6 meses, en tanto que el 80% complementario respondió que lo recibió hace más de un año.

La mayoría de personas ha recibido sus microcréditos hace más de un año, por lo que se puede deducir que hace falta más movilidad en este ámbito, y el temor a endeudarse con las ventas relativamente bajas.

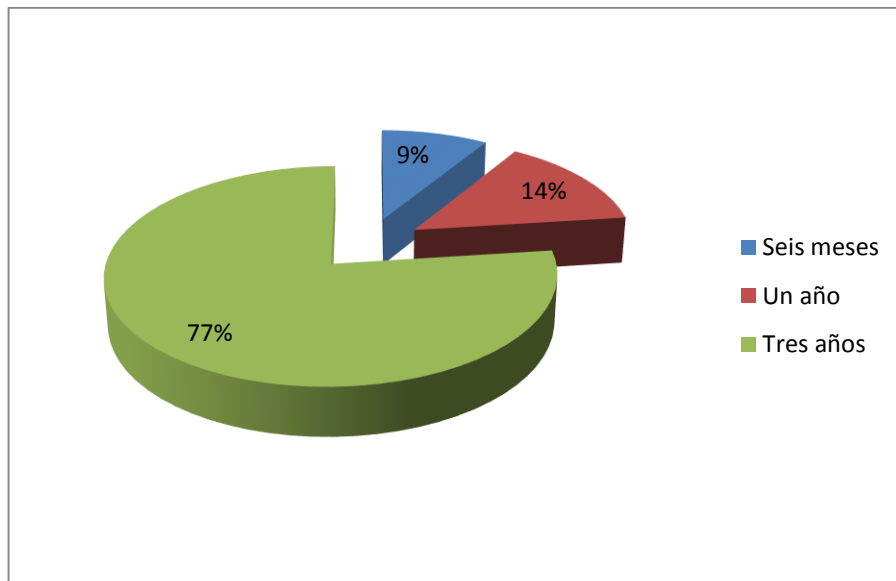
9.- ¿Cuál fue el plazo otorgado para los microcréditos que recibió?

Tabla N° .10 Plazo otorgado

x	F	%
Seis meses	10	9
Un año	16	14
Tres años	87	77
Total	113	100

Fuente: La investigación
Elaborado por: La Autora

Gráfico N° .14 - Plazo otorgado



Fuente: La investigación
Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación:

El 9% del total respondió que el plazo otorgado para los microcréditos que recibió fue de 6 meses, seguido de un 14% que asegura que este plazo fue de un año, por otro lado, la mayoría del 77% asegura que este plazo otorgado fue de 3 años.

Un período de 3 años es un tiempo accesible para poder realizar los pagos de los microcréditos obtenidos, es lo que se puede deducir de la información obtenida ya que la mayoría de personas han tenido este plazo para cancelarlo por resultarles beneficioso en cuanto a su cuota.

10.- ¿Cuál es la tasa de interés anual que pagó por su microcrédito?

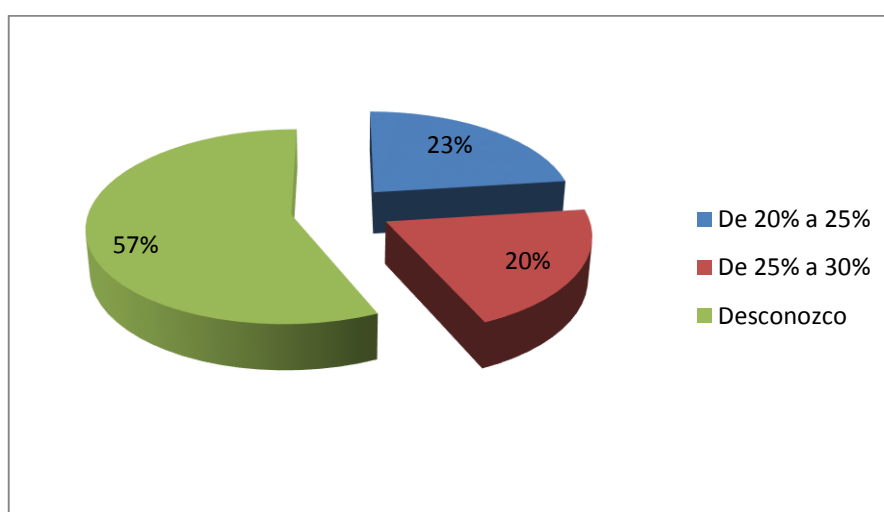
Tabla N° .11 Tasa de interés anual

x	f	%
De 20% a 25%	26	23
De 25% a 30%	23	20
Desconozco	64	57
total	113	100

Fuente: La investigación

Elaborado por: La Autora

Gráfico N° .15 Tasa de interés anual



Fuente: La investigación

Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación:

Un primer 23% del total de personas respondió que el interés anual que pagó por su último microcrédito fue de 20% a 25%, seguido de un 20% que asegura que la tasa de interés fue del 29% anual, en tanto que el último 57% dice desconocer el monto de esta tasa de interés.

La mayoría de personas no sabe que tasa de interés anual está condicionado el microcrédito y de los que saben, esta tasa se encuentra entre el 20 y 30 por ciento anual.

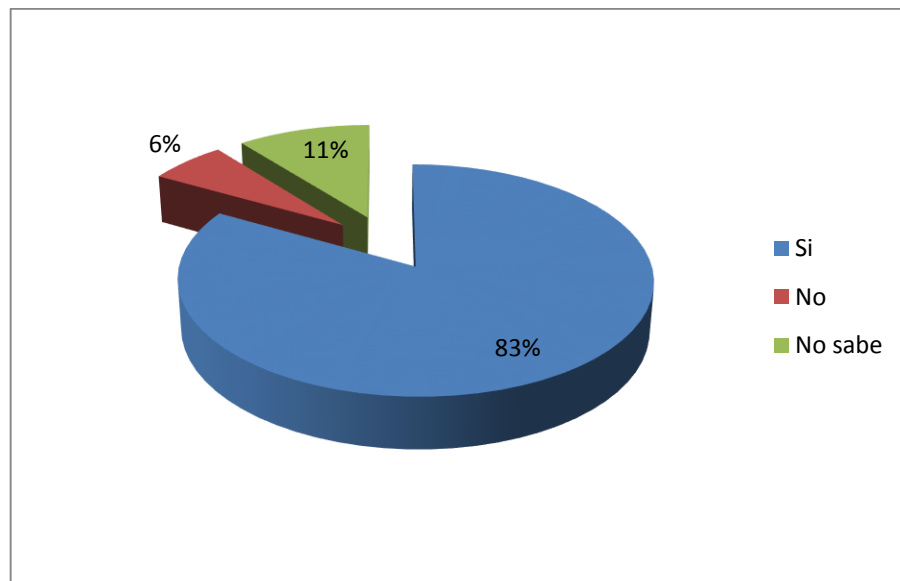
11.-¿Considera usted que estas tasas son altas?

Tabla N°.12 Tasas altas

x	f	%
Si	94	83
No	7	6
No sabe	12	11
Total	113	100

Fuente: La investigación
Elaborado por: La Autora

Gráfico N°.16 Tasas altas



Fuente: La investigación
Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación:

La mayoría del 83% de personas considera que las tasas de interés anteriormente mencionadas son altas, mientras que un segundo 6% considera que no lo son, en tanto que el restante 11% desconoce sobre si son altas o no.

Los montos actuales de las tasas de interés anual son demasiado altas por lo que deja reflejar la opinión de la población, muy pocos consideran que no son elevados estos valores, y los que no saben, corren riesgos en el microcrédito.

12.-¿En qué usó el microcrédito otorgado?

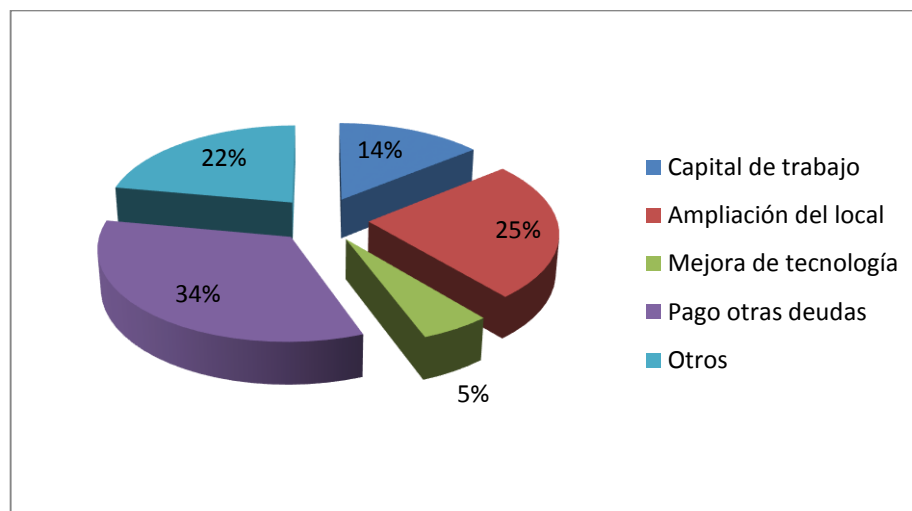
Tabla N° .13 Uso del microcrédito

X	f	%
Capital de trabajo	16	14
Ampliación del local	28	25
Mejora de tecnología	6	5
Pago a terceros	38	34
Otros	25	22
Total	113	100

Fuente: La investigación

Elaborado por: La Autora

Gráfico N° .17 Uso del microcrédito



Fuente: La investigación

Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación:

Un 14% inicial respondió que usó el microcrédito como capital de trabajo, seguido de un 25% que dice haberlo aplicado para la ampliación del local, un tercer 5% en cambio lo usó para mejorar la tecnología que tenían, seguido de un 34% que lo aplicó para pagar a terceros y el último 22% que fue usado para otros fines.

La mayoría de personas usó el monto de sus microcréditos para otros fines no especificados, sin embargo, otro grupo considerable dice haberlo usado para pagar otras deudas, y muy pocas personas lo usaron para mejorar su lugar de trabajo.

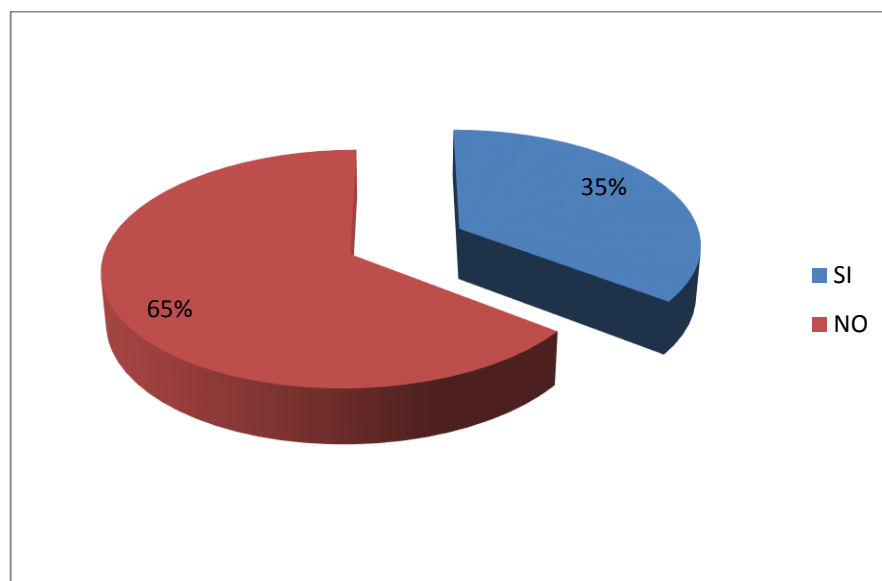
13.- ¿El microcrédito le permitió mejorar las condiciones económicas para su negocio?

Tabla N°.14 mejorar condiciones

X	f	%
SI	40	35
NO	73	65
Total	113	100

Fuente: La investigación
Elaborado por: La Autora

Gráfico N°.18 Mejorar condiciones



Fuente: La investigación
Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación:

Un primer 35% de personas respondió que el dinero del microcrédito si ayudo a mejorar las condiciones económicas para su negocio, en tanto que el 65% complementario respondió que no sirvió para mejorar sus condiciones de negocio.

La mayoría de gente no sintió ninguna utilidad del microcrédito para mejorar las condiciones económicas de sus negocios, esto puede deberse a mala inversión o que el dinero se usó para otros fines ajenos al negocio.

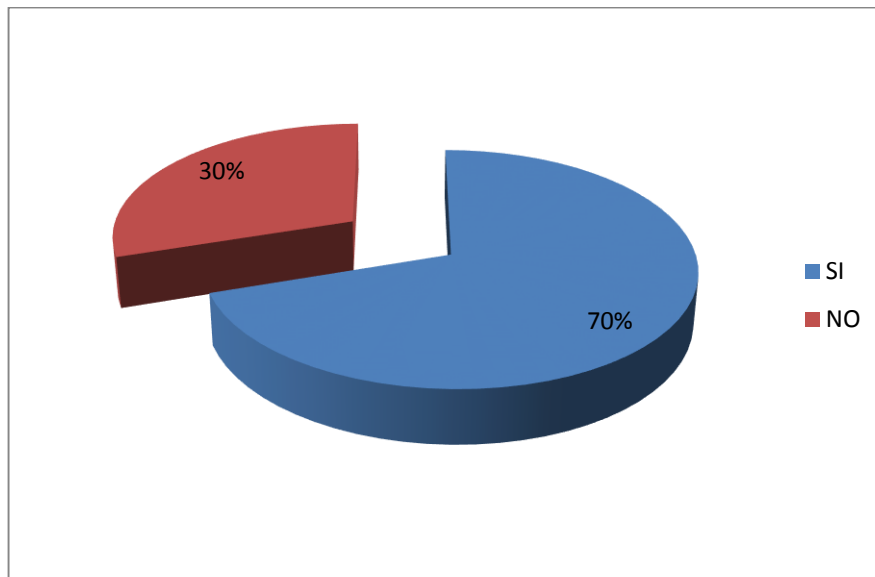
14.- ¿Tuvo inconvenientes para obtener el microcrédito?

Tabla N° .15 Inconvenientes

x	f	%
SI	79	70
NO	34	30
total	113	100

Fuente: La investigación
Elaborado por: La Autora

Gráfico N° .19 Inconvenientes



Fuente: La investigación
Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación:

La mayoría del 70% de personas concuerda con que han tenido algún tipo de inconveniente al momento de solicitar algún microcrédito, y solo una tercera parte del 30% responde no haber tenido ningún tipo de problema.

La mayoría de personas han tenido algún tipo de inconveniente al momento de solicitar un microcrédito, sea a nivel personal o por las restricciones organizacionales.

15.- ¿Cuáles fueron esos inconvenientes?

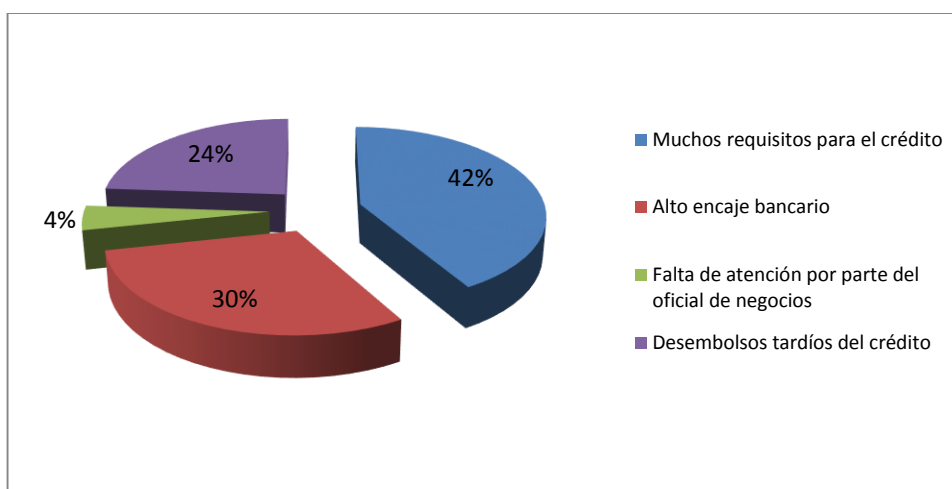
Tabla N°.16 Tipos de inconvenientes

X	f	%
Muchos requisitos para el crédito	47	42
Alto encaje bancario	34	30
Falta de atención por parte del oficial de negocios	5	4
Desembolsos tardíos del crédito	27	24
Total	113	100

Fuente: La investigación

Elaborado por: La Autora

Gráfico N°.20 Tipos de inconvenientes



Fuente: la investigación

Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación:

Un 42% inicial dice que uno de los inconvenientes que surgieron para solicitar un microcrédito fueron los numerosos requisitos que solicitaban, seguido de un segundo 30% que en cambio respondieron que fue el alto encaje bancario, un tercer 4% asegura que un inconveniente fue la falta de atención por parte del oficial de negocios y el último 24% en cambio afirma que un inconveniente fue el desembolso tardío del crédito.

El inconveniente más común que han tenido las personas para solicitar un microcrédito es la excesiva cantidad de requisitos que se piden para hacerlo, en segundo lugar de inconvenientes se posiciona el desembolso tardío de dicho crédito, lo que refleja que hay varios impedimentos para obtener un microcrédito y si se lo obtiene, este tarda en llegar.

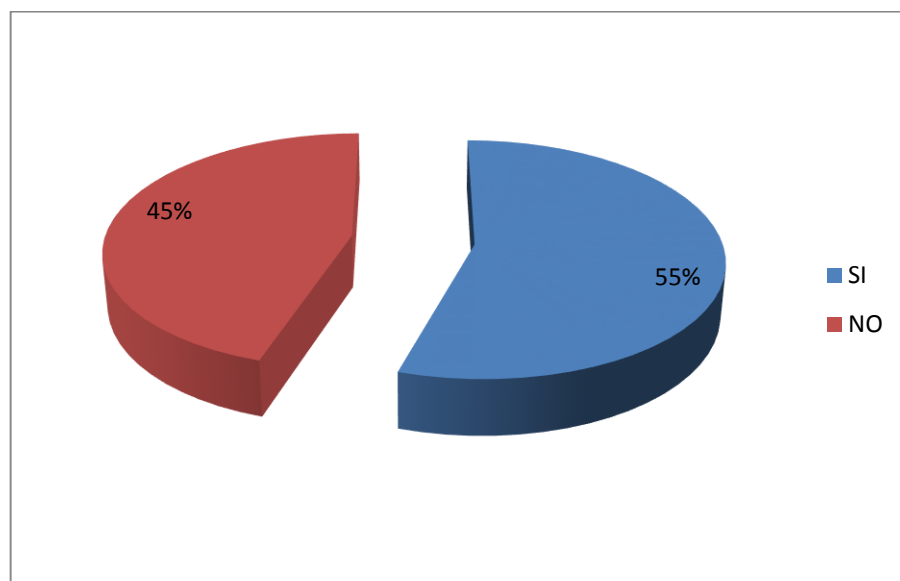
16.- ¿Considera usted que existe en el contexto financiero las facilidades para obtener un microcrédito?

Tabla N°.17 Facilidades para obtener un microcrédito

x	F	%
SI	62	55
NO	51	45
total	113	100

Fuente: la investigación
Elaborado por: La Autora

Gráfico N°.21 Facilidades para obtener un microcrédito



Fuente: la investigación
Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación:

La mayoría del 55% considera que, si existen ciertas facilidades para obtener un microcrédito desde el punto de vista financiero, en tanto que el 45% complementario asegura que dichas facilidades no existen al menos percibidas de manera personal.

Bajo el contexto financiero se puede decir que hay una cantidad equiparable sobre si existen o no facilidades para obtener un microcrédito, ya que la población está casi dividida en dos con respecto a esta opinión.

17.- ¿El local en el cual funciona su actividad económica es?

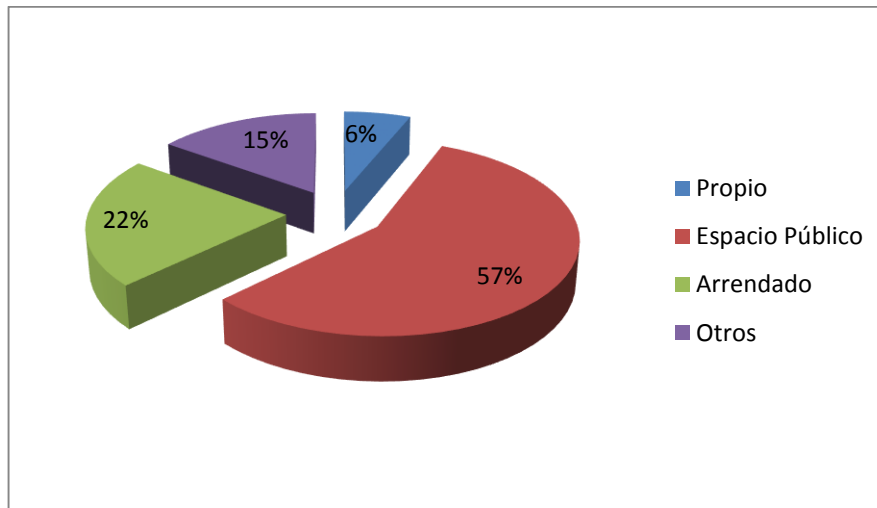
Tabla N°.18 Local

X	F	%
Propio	7	6
Espacio Público	64	57
Arrendado	25	22
Otros	17	15
Total	113	100

Fuente: la investigación

Elaborado por: La Autora

Gráfico N°.22 Local



Fuente: La investigación

Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación:

Un primer 6% del total asegura que el local donde ejercen su actividad económica es propio, seguido de un 57% que dice que es espacio público, un tercer 22% afirma que el local es arrendado y el último 15% dice que el local es de otro tipo.

La mayoría de personas respondieron que el espacio en el que trabajan es público, seguido de un segundo grupo mayoritario que dice que el local es arrendado.

18.- ¿Es usted artesano calificado?

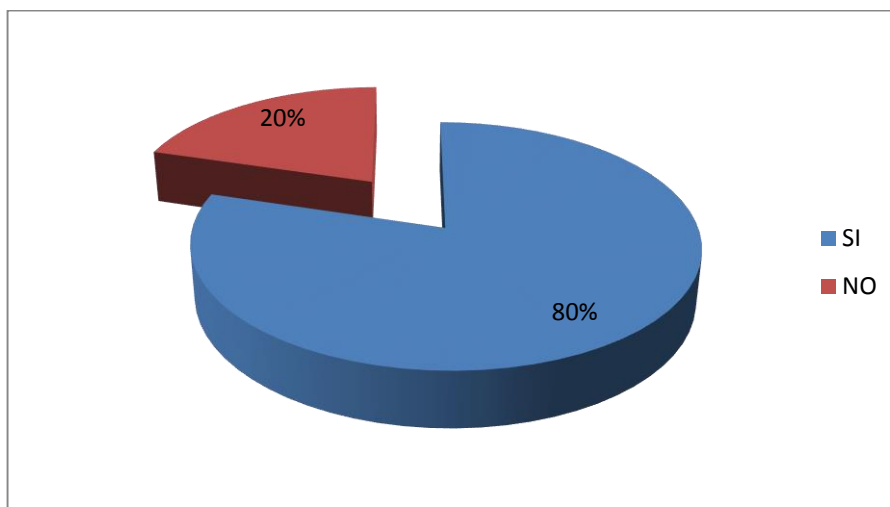
Tabla N°.19 Artesano calificado

X	f	%
SI	90	80
NO	23	20
Total	113	100

Fuente: La investigación

Elaborado por: La Autora

Gráfico N°.23 Artesano calificado



Fuente: La investigación

Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación:

La mayoría del 80% de personas asegura ser un artesano calificado, en tanto que el 20% complementario dice no serlo.

Tres cuartas partes de la población encuestada es un artesano nacional con calificación, lo que le permite generar una gestión empresarial con ventajas, en tanto que los que no han accedido a la calificación artesanal han limitado su operatividad productiva y comercial.

19.- ¿Qué tiempo usted se mantiene en esta actividad económica?

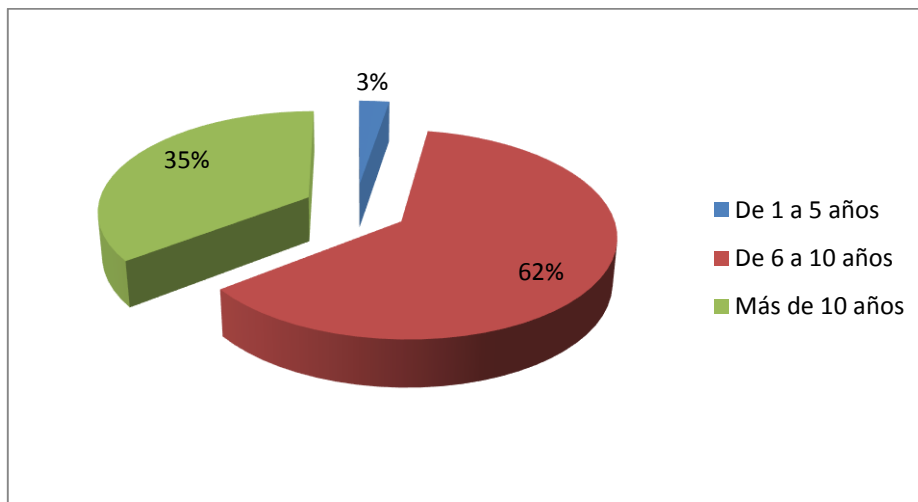
Tabla N°.20 Tiempo de actividad económica

X	f	%
De 1 a 5 años	3	3
De 6 a 10 años	70	62
Más de 10 años	40	35
Total	113	100

Fuente: La investigación

Elaborado por: La Autora

Gráfico N .24 Tiempo de actividad económica



Fuente: La investigación

Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación:

La minoría del 3% respondió que va ejerciendo esta actividad alrededor de 1 a 5 años, seguido del 62% que respondió que lo hace entre 6 a 10 años y el último 35% respondió que lo hace por más de 10 años.

La mayoría de gente ha mantenido sus actividades laborales por más de 5 años, pero menos de 10, lo que significa que ya tienen experiencia y seguridad laboral, lo cual puede influir al momento de requerir un microcrédito.

20.- ¿Cuántas personas trabajan en su negocio?

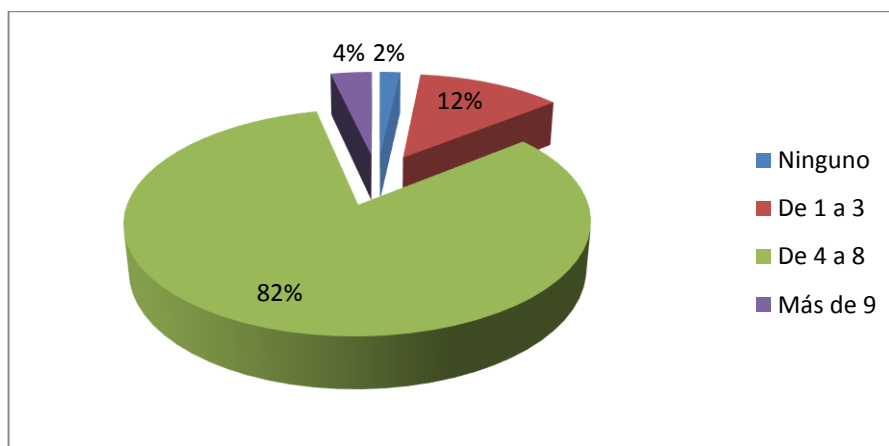
Tabla N° .21 Número de trabajadores

x	f	%
Ninguno	2	2
De 1 a 3	14	12
De 4 a 8	93	82
Más de 9	4	4
total	113	100

Fuente: La investigación

Elaborado por: La Autora

Gráfico N° .25 Número de trabajadores



Fuente: La investigación

Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación:

El 2% asegura no tener a ningún trabajador a su disposición, un 12% dice tener de 1 a 3 trabajadores bajo su mando, la mayoría del 82% afirma disponer de entre 4 a 8 trabajadores en sus negocios, y el último 4% asegura tener a más de 6 trabajadores.

El número promedio de trabajadores en el negocio va entre 4 a 8 personas por local, eso se ve reflejado en la opinión mayoritaria de la población ya que muy pocas personas difieren de estos números.

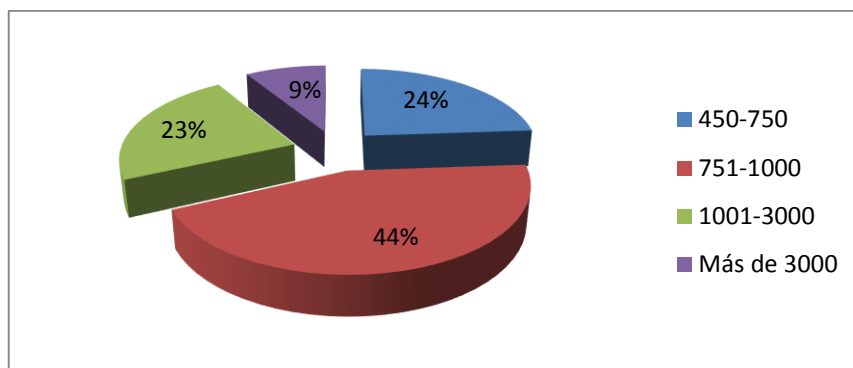
21.- ¿Cuál es el ingreso mensual aproximado que genera su actividad económica?

Tabla N° .22 Ingreso mensual aproximado

X	F	%
450-750	27	24
751-1000	50	44
1001-3000	26	23
Más de 3000	10	9
total	113	100

Fuente: La investigación
Elaborado por: La Autora

Gráfico N°.26 Ingreso mensual aproximado



Fuente: La investigación
Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación:

El 24% de encuestados respondió que su ingreso mensual aproximado varía de 450 a 750 dólares, el 44% en cambio dice que sus ingresos van desde los 751 hasta los 1000 dólares, mientras que el 23% dice que estos ingresos fluctúan entre 1001 a los 3000 dólares, mientras que la mayoría del 9% asegura que sus ingresos superan los 3000 dólares al mes.

La mayoría de personas ganan más de 751 a 1000 dólares al mes, superando incluso los \$3000, lo que se deduce es que tienen buena entrada de capital, con esto también se puede decir que están aptos y capaces de pagar un microcrédito.

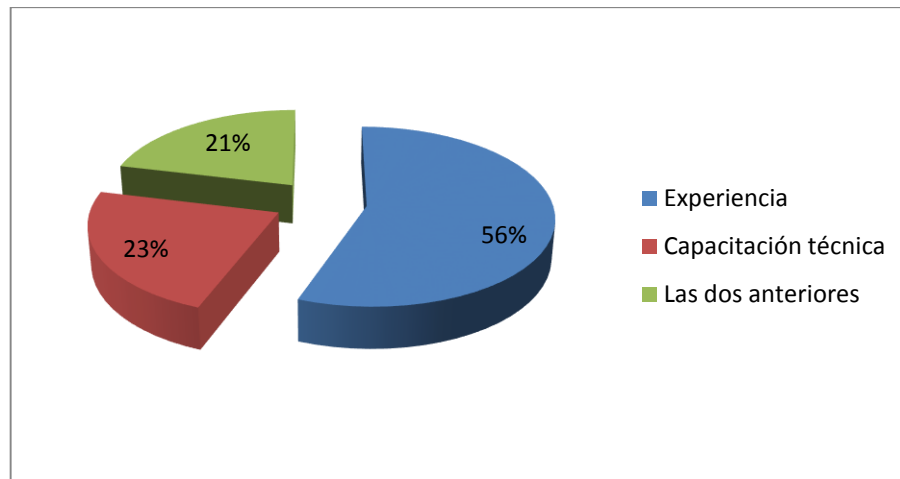
22.- ¿Qué requisitos considera que debe tener una persona para acceder a una fuente de trabajo en el sector productivo y comercial?

Tabla N° .23 Requisitos

X	f	%
Experiencia	63	56
Capacitación técnica	26	23
Las dos anteriores	24	21
Total	113	100

Fuente: La investigación
Elaborado por: La Autora

Gráfico N° .27 Requisitos



Fuente: La investigación
Elaborado por: La autor

Análisis e interpretación:

La mayoría del 56% de personas asegura que la experiencia es un requisito para que una persona pueda acceder a una fuente de trabajo en el sector productivo y comercial, el 23% menciona que la capacitación técnica es el requisito más necesario y el 21% dice apoyar a las dos opciones anteriores.

Los dos requisitos son sumamente necesarios para acceder a una fuente de trabajo en el sector productivo y comercial, sin embargo, la experiencia es más importante ya que tiene más conocimientos que alguien que solo sabe por medio de capacitaciones.

23.- ¿Cuántas fuentes de trabajo generó su actividad económica con el otorgamiento del microcrédito?

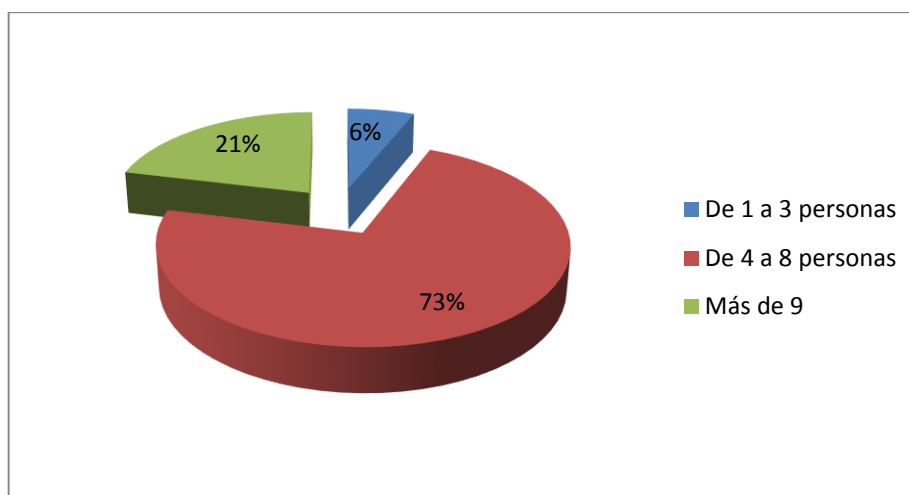
Tabla N°.24 Fuentes de trabajo

X	f	%
De 1 a 3 personas	7	6
De 4 a 8 personas	82	73
Más de 9	24	21
Total	113	100

Fuente: La investigación

Elaborado por: La Autora

Gráfico N°.28 Fuentes de trabajo



Fuente: La investigación

Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación:

El 6% respondió que la actividad económica que ejecutan ayudó a generar de 1 a 3 fuentes de trabajo gracias al microcrédito, la mayoría del 73% en cambio dice que ayudó de 4 a 8 personas con fuentes de trabajo, en tanto que el 21% asegura que se abrieron fuentes de trabajo para más de 9 personas.

El valor promedio de fuentes de trabajo generadas gracias a la ayuda de microcréditos se mantiene entre 4 a 8 personas por actividad económica, sin embargo, estos resultados muestran que el microcrédito siempre ayudará con fuentes de trabajo aunque sea a una sola o a más de 9 personas.

24.- ¿El desarrollo económico actual en el sector productivo y comercial le permite a usted acceder a?

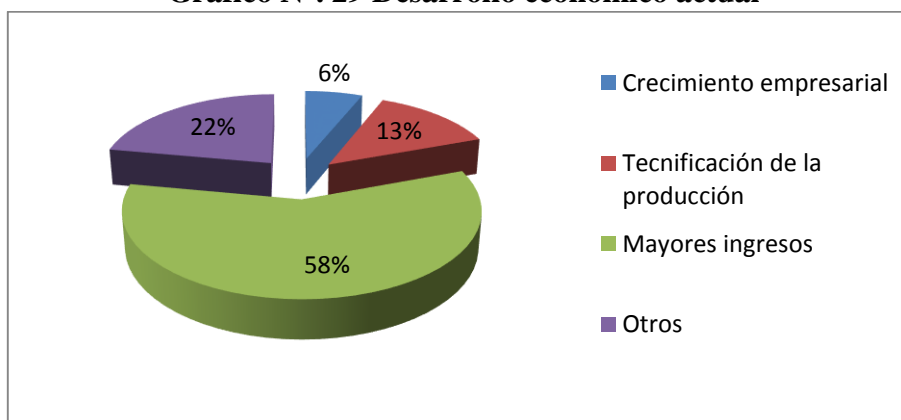
Tabla N° .25 Desarrollo económico actual

X	f	%
Crecimiento empresarial	7	6
Tecnificación de la producción	15	13
Mayores ingresos	66	58
Otros	25	22
Total	113	100

Fuente: La investigación

Elaborado por: La Autora

Gráfico N°. 29 Desarrollo económico actual



Fuente: La investigación

Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación:

El desarrollo económico actual en el sector productivo y comercial han permitido al 6% de encuestados acceder al crecimiento empresarial por otro lado, al 13% le han permitido acceder a la tecnificación de la producción, sin embargo, un tercer 58% del total ha accedido a mayores ingresos, en tanto que 22% han accedido a otros tipos de beneficios.

La mayoría de personas han logrado obtener mayores ingresos por sus actividades económicas gracias al desarrollo económico actual en el sector productivo y comercial, sin embargo, un segundo grupo de mayorías han accedido a otros beneficios no mencionados, se puede observar que todas las personas han obtenido algún tipo de ayuda o gratificación, sea del tipo que sea.

CAPÍTULO III

PRODUCTO (PROPUESTA DE SOLUCIÓN)

3.1 Propuesta de solución al problema

Nombre de la propuesta

Diseño de un modelo de cultura financiera para potencializar la generación de nuevas fuentes de trabajo en las unidades económicas populares del sector artesanal de la producción - confección artículos de cuero - en la parroquia Quisapincha provincia de Tungurahua.

Objetivos

Objetivo general

Diseñar un modelo de cultura financiera para potencializar la generación de nuevas fuentes de trabajo en las unidades económicas populares del sector artesanal de la producción - confección artículos de cuero - en la parroquia Quisapincha provincia de Tungurahua.

Objetivos específicos

- Generar una cultura organizacional responsable en base a un sistema de administración para los artesanos del sector del cuero.
- Establecer programas de capacitación financiera para el fortalecimiento de los negocios.
- Determinar el mejoramiento de atención al cliente para la generación de fidelidad y crecimiento de la unidad productiva.

- Promover la vinculación social al acceso de nuevas fuentes de trabajo en el sector de Quisapincha.

En este enfoque de la cultura financiera es importante tomar en consideración los beneficios que pueden traer los microcréditos a la sociedad, ya que ellos impulsan la inclusión financiera de grupos que de otra manera no podrían tener acceso a ciertos servicios de la banca o a diferentes tipos de financiamiento. Además, al contar con un microcrédito sus usuarios tienen la posibilidad de iniciar un historial crediticio, que más adelante puede convertirse en la carta de presentación para obtener préstamos de otro tipo, sin mencionar que puede ayudar a muchos pequeños negocios a encontrar estabilidad económica, garantizar su trabajo como el trabajo de terceros. Si se acompañaran de una buena cultura financiera, el uso de microcréditos se adecuaría con la habilidad en el manejo de las finanzas personales.

La presente propuesta es importante porque pretende generar en el entorno productivo artesanal la utilización de una cultura financiera enfocada en la administración organizacional hacia la potencialización de sus negocios de manera que se pueda generar una mejor rentabilidad económica; que mediante el uso de microcréditos se fomentará una habilidad en el manejo de las finanzas personales y así contribuir al desarrollo de fuentes de trabajo mediante elementos que contribuyan al bienestar social y al mejoramiento de la calidad de vida de los habitantes y de la región de influencia.

El interés se sustenta en generar en los empresarios artesanales una nueva educación financiera, la misma que les permita contar con recursos gerenciales para liderar eficientemente sus negocios y así posicionar sus productos en el mercado para ser referentes de calidad y eficiencia, a la vez fomentar el bienestar socio económico de la localidad ya que el incremento de la productividad genera más demanda laboral.

Los beneficiarios de la propuesta será en primera instancia los artesanos debido a que al acceder a un perfil técnico del manejo de sus finanzas se podrá establecer

eficiencia organizacional en el uso de sus recursos, posteriormente los beneficiarios serán la colectividad de la localidad ya que se generará nuevas fuentes de trabajo, lo que permitirá un mejoramiento sostenible de sus forma de vida accediendo a un perfil de desarrollo comunitario integral.

De esta manera la propuesta pretende generar un cambio de cultura en los artesanos en el ámbito empresarial, de manera que sus unidades de negocio sean fuente de desarrollo económico, comercial, y productivo para así poder acceder a fomentar nuevas fuentes de trabajo como parte del desarrollo socio económico en la localidad.

Gráfico N° 30 Modelo Operativo



Elaborado por: La Autora

Desarrollo del modelo operativo

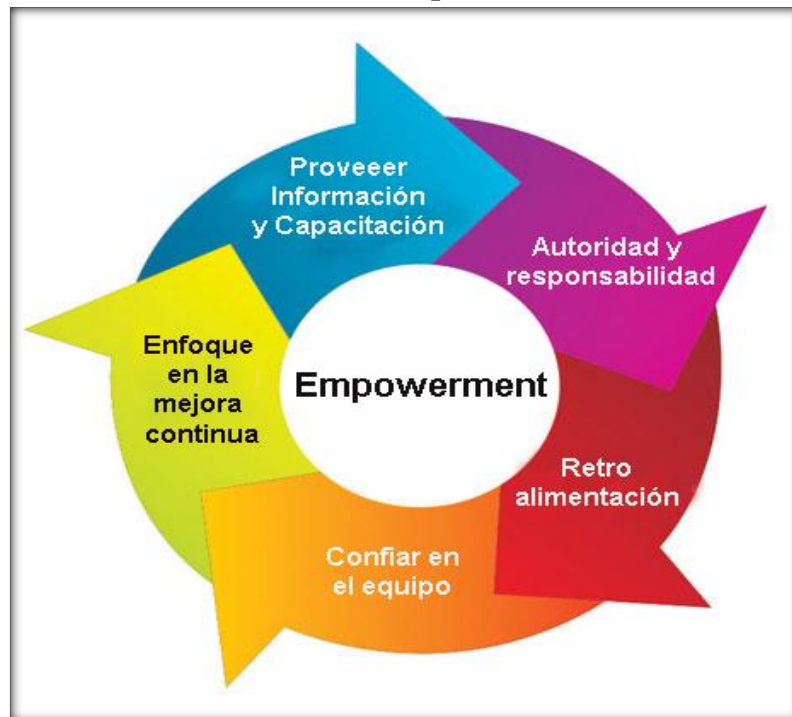
I ETAPA

GENERACIÓN DE UNA CULTURA ORGANIZACIONAL

El propósito de generar una cultura organizacional es la mejora de la eficiencia de los artesanos y su capacidad de adaptación al proceso de auto renovación y el desarrollo de nuevas y creativas soluciones organizativas para en las actuales necesidades de los mercados. Por lo tanto es importante generar la maximización de los factores sociales, la cultura de la organización y el estilo de gestión como eje transversal del desarrollo organizacional.

Por tanto este cambio de cultura tendrá las siguientes acciones:

Gráfico N° 31 Empoderamiento



Elaborado por: La Autora

Autoridad y responsabilidad

Este elemento permitirá generar en los artesanos acciones y mecanismos de trabajo direccionados en:

1. Formulación de objetivos por consenso; el primer paso será que el dueño de la unidad económica genere procesos participativos en que los objetivos se establecen entre el gerente y el personal ya que representará un beneficio para la empresa y una participación directa del personal.
2. Compromiso personal en la consecución de los objetivos fijados en conjunto. Se establecerá un sistema de trabajo integral para caracterizar el acuerdo logrado en cuanto a los objetivos que deben alcanzarse.
3. Desempeño, el comportamiento del personal en la búsqueda de los objetivos fijados estará sustentado en el desempeño ya que constituye la estrategia individual para lograr los objetivos deseados.
4. Medición constante de los resultados y comparación con los objetivos, se determinará la verificación de los costos y beneficios involucrados en el proceso, la medición de los resultados, y los objetivos.

Retroalimentación

Será intensiva con una medición conjunta y continúa, en la cual la información de retorno y, sobre todo, amplio apoyo de la comunicación para reducir los desacuerdos y aumentar la coherencia considerando el eje de trabajo. Este será uno de los aspectos más importantes del sistema, debe tener una percepción de cómo va el funcionamiento, para establecer una relación entre el esfuerzo y el resultado alcanzado por la empresa.

Confianza en el equipo

Los artesanos fomentaran el desarrollo de equipos, la cual será mediante una técnica de modificación del comportamiento en que varios grupos de empleados de

diversos niveles y áreas se reunirán bajo la coordinación del líder, y se analizará mutuamente para buscar un consenso, en que la colaboración sea más fructífera y eliminar las barreras interpersonales de la comunicación mediante la exposición y comprensión de sus causas. Al final, el equipo autoevaluará su comportamiento utilizando determinadas variables. Se trata de transformar grupos de personas en equipos integrados y cohesionados. En el trabajo de equipo se eliminarán las diferencias jerárquicas y los intereses específicos, lo cual proporcionará una disposición saludable a la creatividad y la innovación.

Por ende el desarrollo del equipo permitirá diagnosticar las barreras que se interponen en el desempeño eficaz del grupo, lograr condiciones para superarlas, fortalecer el sentido de unidad entre los miembros, aumentar las relaciones, mejorar el cumplimiento de las tareas y el proceso operativo del grupo.

Enfoque de la mejora continua

Este enfoque estará sustentado en acciones de una gestión administrativa anclada a la empresa artesanal.

- Planificación
- Organización
- Dirección
- Control
- Integración

Gráfico N° 32 Mejora Continua



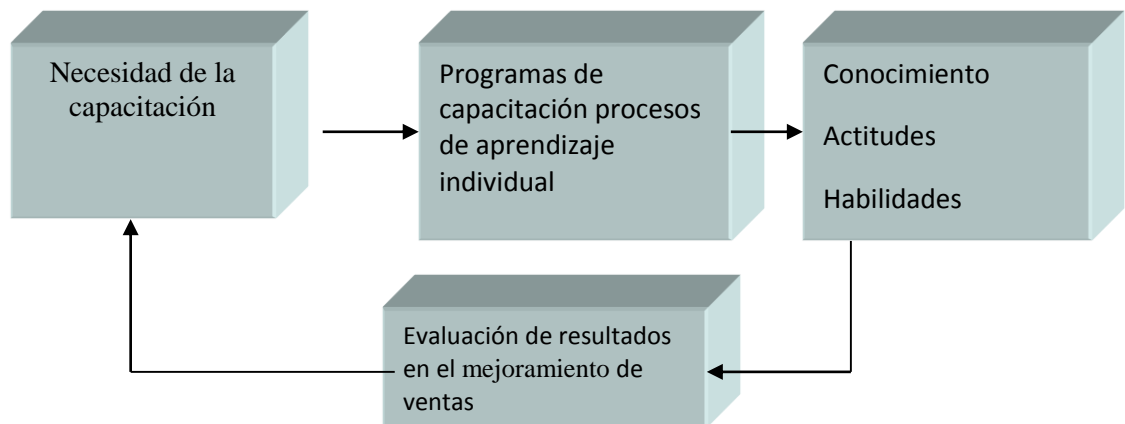
Elaborado por: La Autora

Información y Capacitación

Es importante generar información, de esta manera la capacitación significa educación especializada. Abarca todas las actividades que van desde la adquisición de habilidad motora hasta la obtención de conocimientos técnicos, el desarrollo de aptitudes administrativas y actitudes referentes a problemas sociales, en el cual se apoya el artesano para fortalecer su participación en el mercado.

De esta manera se establecerá en las organizaciones artesanales el siguiente ciclo de entrenamiento y capacitación:

Gráfico N° 33 Información y Capacitación



Elaborado por: La Autora

II ETAPA

Capacitación financiera para el fortalecimiento de los negocios

El microempresario necesita acceder a nuevos conocimientos acorde a la evolución de los mercados, de manera que se pueda establecer una mejor participación comercial y que su unidad económica pueda mejorar la rentabilidad, para ello es de vital importancia que se capaciten en área administrativa y financiera.

Estructura financiera

En este punto, es de vital importancia que el artesano esté dispuesto a generar disciplina organizacional basada en la primera etapa de la propuesta debido a que esto permitirá generar la maximización económica, de esta manera se les instruirá en lo siguiente:

- Eficiente utilización del capital de trabajo
- Acceso a fuentes de financiamiento
- Determinación de costos y gastos

En esta etapa al acceder al perfil del microcrédito el artesano deberá aprender a manejar los recursos financieros sustentado en acciones como:

Poseer un registro de control de sus inventarios, pagos a proveedores gastos e ingresos propios de la actividad económica.

Cuadro N° 10 Control de inventario

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	TOTAL (USD)
	ACTIVO FIJO		
	Maquinaria		
	Herramientas		
	TOTAL ACTIVO FIJO		
	Inventario (materia prima e insumos)		
	TOTAL GENERAL		

Elaborado por. La Autora

Cuadro N° 11 Control de adquisiciones a proveedores

PROVEEDOR	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	TOTAL (USD)

Elaborado por. La Autora

Cuadro N° 12 Control de gastos de producción

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	TOTAL (USD)
REMUNERACIÓN (operarios)		
SERVICIOS DE MANTENIMIENTO DE LA MAQUINARIA		
TOTAL		

Elaborado por. La Autora

Cuadro N° 13 Control de gastos administrativos y financieros

GASTOS ADMINISTRATIVOS	CANTIDAD
Gastos de oficina (notas de venta, facturas)	
Servicios básicos	
Remuneración	
Arriendo	
Pago de cuota de créditos	
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	
GASTOS FINANCIEROS	CANTIDAD
Pago de cuota de créditos	
Obligaciones otros pasivos financieros	
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	

Elaborado por. La Autora

Cuadro N° 14 Registro de ingreso por ventas

		TOTAL	
		Detalle	Observación
CANTIDAD			
PRECIO			
TOTAL INGRESO VENTAS			

Elaborado por. La Autora

Cuadro N° 15 Registro de pago a proveedores

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	TOTAL (USD)

Elaborado por. La Autora

Cuadro N° 16 Conciliación de ingreso y egresos

INGRESOS	CANTIDAD
Ventas de productos	
Otro ingresos (alquiler de maquinaria)	
Cuentas por cobrar	
TOTAL INGRESOS	
EGRESOS	
Compra de materia prima e insumos	
Pago de servicios básicos	
Gastos administrativos	
Gastos financieros	
Gastos de producción	
TOTAL EGRESOS	

Elaborado por. La Autora

De esta manera establecer una cultura financiera basado en el registro y control, el artesano no solo que accederá a un perfil educativo financiero de su financiamiento, sino que podrá acceder a una nueva cultura en al cual el control sea la base del desarrollo organizacional y entonces poder generar un proceso de cambio y más oportunidades de acceso a nuevos negocios basado en un proceso financiero sólido.

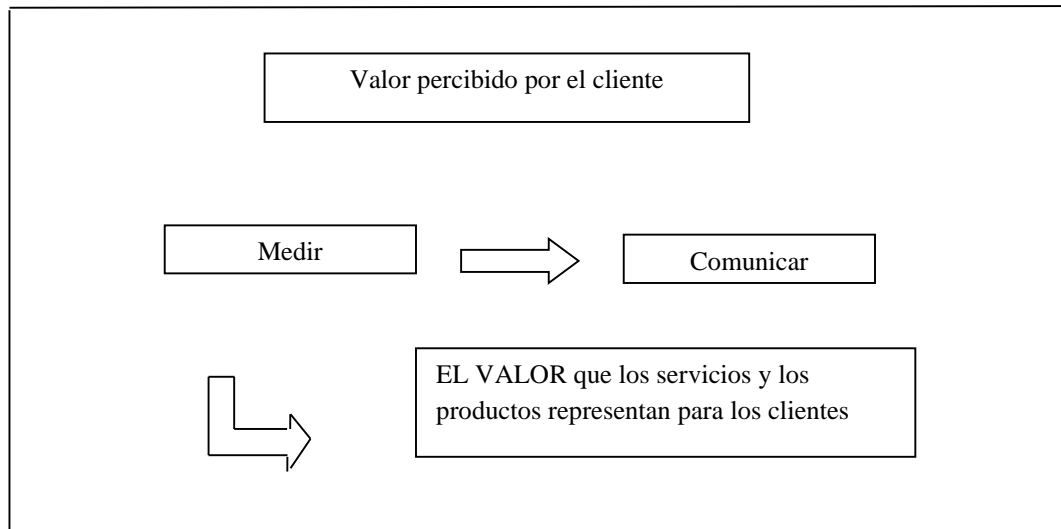
III ETAPA

Mejoramiento de atención al cliente y entrega de valor agregado

Es importante generar un cambio de idea en el artesano de que el servicio es un gasto, hay que promover la idea de que es inversión y por ende invertir en conocimiento, significa conseguir información que garantice mejorar la toma de decisiones; es decir, que a través de las investigaciones sea posible determinar *qué quiere* el cliente, *qué espera* del servicio y *cómo percibe* el servicio. Cuando se mide el valor percibido por el cliente, será posible establecer una estrategia basada en lo que realmente tiene significado e importancia para el cliente, de esta manera

el valor percibido por el cliente, será preciso comunicarle en la publicidad, los puntos de valor que buscan los clientes y así acceder a su fidelización.

Gráfico N° 34 Esquema de servicio al cliente para los artesanos



Elaborado por: La Autora

IV ETAPA

Factores de vinculación social al fortalecimiento acceso de nuevas fuentes de trabajo

En este punto es de vital importancia que el artesano promueva en el mercado laboral una imagen e cumplimiento mediante estrategias y factores de involucramiento social al aprendizaje de la actividad, para lo cual se puede promover una vinculación comunitaria para que exista la creación de trabajos dignos, para ello el artesano realizará las siguientes actividades:

Gráfico N° 35 Vinculación social



Elaborado por. La Autora

Pasantías

El artesano generará la apertura de pasantías a personas que están en etapa de formación profesional en áreas administrativas y productivas, para así formar un vínculo no solo laboral, sino social, estas pasantías enmarcarán las siguientes acciones:

Cuadro N° 17 Pasantías

Área	Actividad
área administrativa	Atención al cliente
Área operativa	aprendizaje de la elaboración de productos de cuero
Área comercial	distribución de productos (ventas)

Elaborado por. La Autora

Oportunidad de trabajo temporal

La generación de trabajo temporal permitirá al propietario generar una relación de compromiso, debido a que el artesano crea el trabajo, el trabajador genera una fuerza laboral estable y por ende la imagen de la organización será promovida como referente de cambio empresarial.

Generar conciencia y diversidad

La zona de Quisapincha tiene una población campesina e indígena enmarcada en la realidad local, de manera que ellos contemplan una cultura productiva diferente, de esta manera es importante que el artesano promueva en su empresa la integración de sus coterráneos al aprendizaje de manera que se mejore la calidad de vida y se limite la migración a las grandes ciudades para ello se establecerá:

- Exhibiciones permanentes de cómo elaborar los productos y procesos productivos
- Asociación para la comercialización de los productos

3.2 Validación teórica

Cultura financiera

La cultura financiera se la define como el conjunto de conocimientos, practicas, hábitos y costumbres que cada individuo posee para administrar, incrementar y proteger su patrimonio en las diferentes etapas de la vida. (Amezcuca, 2014).

Una sociedad que no posee una cultura financiera pierde el equilibrio para mantener un manejo adecuado de los ingresos y gastos que percibe su actividad, así también una carencia en los conocimientos, de los servicios financieros que ofrecen las instituciones financieras, como una manera de mitigar el poder adquisitivo y mantener una calidad de vida acorde al desarrollo del país. (Espinoza, 2014).

Paradigma de la cultura organizacional

El paradigma de la cultura organizacional valora el crecimiento de los individuos y la organización, los procesos de colaboración y participación y un espíritu de indagación" El agente de cambio puede ser impositivo, pero se pone un acento fuerte en la colaboración. Los siguientes puntos sintetizan los valores en que se fundan las iniciativas de la cultura:

1. Respeto por las personas. Se considera que los individuos son responsables, conscientes y cuidadosos. Deben ser tratados con dignidad y respeto.
2. Confianza y apoyo. La organización eficaz y saludable se caracteriza por su ambiente de confianza, autenticidad, franqueza y apoyo.
3. Distribución del poder. Las organizaciones eficaces restan importancia al control y la autoridad jerárquica.
4. Confrontación. Los problemas no se esconden, sino que deben ser enfrentados abiertamente.
5. Participación. Cuanto más participen los afectados por un cambio en las decisiones que lo rodean, más se comprometerán a echar a andar esas decisiones. (Daf, 2014).

Intervención de la cultura

La intervención. Es lo que hace el agente de cambio en representación del cliente. El agente de cambio se puede emplear en una amplia gama de actividades, como las enumeradas aquí:

- Actividades de diagnóstico: averiguar el estado del sistema, el estado del problema, la "manera cómo están las cosas"
- Actividades intergrupales: mejorar la eficiencia de los grupos interdependientes
- Actividades de educación y formación: mejorar las habilidades, aptitudes y conocimientos.
- Actividades de preparación y asesoramiento: trabajar con personas para ayudarles a definir las metas de aprendizaje, aprender cómo ven otros su

conducta y aprender una nueva conducta para saber si ayuda a la consecución de metas.

- Actividades de planificación de la vida y carrera profesional: permitir a los individuos centrarse en objetivos de la vida y carrera profesional y cómo podrían conseguirlos. (Muschinsky, 2014).

El proceso de inversión

Bajo el esquema del proceso de inversión se emplea una clasificación de cuatro grandes etapas sucesivas, a saber:

- Planeación
- Pre inversión
- Inversión
- Operación (Araujo, David, 2014).

Análisis del mercado

Se entiende por mercado el conjunto de demandantes y oferentes que se interrelacionan para el intercambio de un buen servicio en un área determinada. Esa concurrencia puede ser de forma directa o indirecta. Por esta razón es importante detectar las formas que pueden caracterizar al mercado en el que se pretende desarrollar el proyecto. (Araujo, David, 2014).

- **Análisis de la demanda.**- La demanda debe entenderse como la cuantificación en dinero y en volumen de las necesidades reales y psicosociales de cierto producto o servicio de un mercado o población. Aquí conviene hacer una distinción del tipo de demanda que usualmente se presenta en un mercado: puede ser demanda potencial y demanda efectiva.
- **Análisis de la oferta.**-La oferta es el volumen de bienes y servicios que los productores actuales colocan en el mercado para ser vendido, o sea, es la cuantificación de los productos, en unidades y dinero, que actualmente las

empresas que constituyan la competencia están vendiendo en el mercado en estudio. La determinación de la oferta es importante para el proyecto, porque, en función del dominio y control actual del mercado existente en poder de los competidores, el proyecto podrá aprobarse y con ello tener la oportunidad de participar con éxito o no en el mercado elegido. David Araujo Arévalo, 2012, pág. 43.

Capital de trabajo

Declara (Manual de la Corporación Financiera Nacional, 2010). El capital de trabajo (requerimiento de caja) es el “combustible” que permite funcionar el aparato productivo de la compañía, si no se disponen de los recursos necesarios para movilizar los insumos, transformarlos en productos terminados y “financiar” a los clientes otorgándoles crédito (de acuerdo a las condiciones de comercialización que imperen en el mercado), el proyecto no podrá operar, restringiéndole completamente su capacidad de competir en el mercado. Si el proyecto fuese un vehículo, podrá ser el modelo más lujoso y caro; sin gasolina no podrá moverse.

- **Capital de trabajo operativo.** Comprende los recursos necesarios para financiar los desembolsos vinculados al proceso de producción durante su fase inicial: materia prima, materiales indirectos, suministros y servicios, mano de obra directa, mano de obra indirecta, mantenimiento y seguros de los activos fijos operativos.
- **Capital de trabajo de administración y ventas.** Corresponde a los recursos destinados a cubrir los requerimientos de administración y ventas en el principio de operaciones

Costos reales

Indica (Baca, Gabriel, 2012), los costos son:

- **Costos de materia prima.**

Como se definió en el capítulo de ingeniería, materia prima (materiales directos) es un conjunto de bienes tangibles y fungibles que sufren algún grado de transformación hasta convertirse en producto terminado, incorporándose al mismo.

- **Costo de materiales indirectos.**

Representan los bienes tangibles, fungibles, que no se incorporan o no pueden identificarse plenamente en el producto terminado.

- **Costos de suministros y servicios.**

Constituye la provisión (uso) de servicios básicos como es el agua potable, energía eléctrica, alcantarillado, combustibles utilizados en la producción (gasolina, diésel, gas, bunker), arrendamiento de la planta industrial, transporte del producto terminado.

Costos contables

- **Depreciación de los activos fijos operativos.**

Cuando un inversionista emprende en un nuevo proyecto se percibe un divorcio entre en el monto de recursos comprometidos en la inversión inicial y los resultados en el estado de pérdidas y ganancias.

Gastos

Para (Ocampo, Eliseo, 2012). Los valores reales o contables, en los que se debe incurrir el proyecto para apoyar el plan de producción, sin que formen parte integrante del mismo. La clasificación de gastos es la siguiente:

- **Gastos de administración.**-Los valores que representan desembolso (reales) comprenden las remuneraciones de la plana admirativa, gastos de oficina, auditoria externa, movilización y viáticos, honorarios profesionales, dietas a Directivos, arriendos de oficinas y, los rubros contables, son las depreciaciones de los activos administrativos y las amortizaciones de los activos diferidos relacionados con la administración (gastos de constitución, gastos preoperacionales).

- **Gastos de ventas.**-Los rubros que correspondan a las remuneraciones del área de mercadeo, movilización y viáticos, comisiones sobre ventas, investigaciones de mercado, actividades promocionales y mercadeo (publicidad, material, ferias, eventos), transporte y, los gastos contables, son las depreciaciones de los activos fijos de ventas.

Ventas

Para (Manual de la Corporación Financiera Nacional, 2010). Representa la cuantificación monetaria de los productos/servicios demandados por los clientes a precio de mercado.

Validación por el método de expertos

UNIVERSIDAD INDOAMÉRICA
VALIDACIÓN DE LA PROPUESTA

FICHA TÉCNICA
Nombre validador:
Profesión:
Ocupación
Dirección domiciliaria:
Teléfono:

Escala de valoración factores	Muy Adecuada	Adecuada	Medianamente Adecuada	Poco Adecuada	Nada Adecuada
Introducción	5	4	3	2	1
Objetivos					
Pertinencia					
Modelo operativo					
Profundidad					
Alcance					
Creatividad					
Impacto					

Observación:.....

Fecha:.....

Firmas:.....

Instrucciones de validación

1. Lea la propuesta detenidamente
2. Efectué su criterio sobre la introducción, objetivos, pertinencia, modelo operativo, profundidad, alcance, creatividad, impacto en el manejo y potencialización del microcrédito y las fuentes de empleo de los artesanos del sector del Calzado de Quisapincha.
3. Utilice la siguiente escala:

Muy de acuerdo: MD

Medianamente de acuerdo: MDA

De acuerdo: DA

En desacuerdo hay que mejorar: EDM

Marque con una X lo correcto

Valoración de elementos	Muy de acuerdo: MD	Medianamente de acuerdo: MDA	De acuerdo: DA	En desacuerdo hay que mejorar: EDM
La propuesta genera alternativas de mejora en el sector				
El contenido genera cambio de la problemática				
Existe coherencia en los elementos				
Su aplicación y alcance cumple con los objetivos				

Nombre y apellido	
Cargo	
Teléfono	
Fecha	

Validaciones

Validación N° 01

Instrucciones de validación

1. Lea la propuesta detenidamente
2. Efectué su criterio sobre la introducción, objetivos, pertinencia, modelo operativo, profundidad, alcance, creatividad, impacto en el manejo y potencialización del microcrédito y las fuentes de empleo de los artesanos del sector del Calzado de Quisapincha.
3. Utilice la siguiente escala:

Muy de acuerdo: MD

Medianamente de acuerdo: MDA

De acuerdo: DA

En desacuerdo hay que mejorar: EDM

Marque con una X lo correcto

Valoración de elementos	Muy de acuerdo: MD	Medianamente de acuerdo: MDA	De acuerdo: DA	En desacuerdo hay que mejorar: EDM
La propuesta genera alternativas de mejora en el sector	X			
El contenido genera cambio de la problemática	X			
Existe coherencia en los elementos	X			
Su aplicación y alcance cumple con los objetivos	X			

Nombre y apellido	Romulo Johnny Alvarez Miranda
Cargo	Superintendente de Mantencimiento B61
Teléfono	0992069111
Fecha	09 Agosto 2017

Firma



UNIVERSIDAD INDOAMÉRICA
VALIDACION DE LA PROPUESTA

FICHA TÉCNICA
Nombre validador: <i>Rómulo Johnny Álvarez Miranda</i> Profesión: <i>Ingeniero Mecánico - Magister en Administración y Marketing</i> Ocupación: <i>Superintendente de Mantenimiento B61 - Petroamozonas</i> Dirección domiciliaria: <i>Pillaro</i> Teléfono: <i>0992069111</i>

Escala de valoración	MUY ADECUADA	ADECUADA	MEDIANAMENTE ADECUADA	POCO ADECUADA	NADA ADECUADA
factores					
Introducción	5	4	3	2	1
Objetivos	X				
Pertinencia		X			
Modelo operativo	X				
Profundidad	X				
Alcance	X				
Creatividad	X				
Impacto	X				

Observación: *la propuesta es muy buena especialmente para realizar su aplicación y obtener la mejor continua*

Fecha *09 Agosto 2017*

Firmas *[Firma]*

.....
.....

Validación N° 02

UNIVERSIDAD INDOAMÉRICA VALIDACION DE LA PROPUESTA


FICHA TÉCNICA
Nombre validador: Verónica Antonieta Tubón Iata Profesión: Dra. en Contabilidad y Auditoría Ocupación Empleada Privada – Jefe de Centro de Servicios Banco ProCredit. Dirección domiciliaria: Ambato: 12 de octubre y Alcegas esq. Teléfono: 032841697-0999230411

Escala de valoración	MUY ADECUADA	ADECUADA	MEDIANAMENTE ADECUADA	POCO ADECUADA	NADA ADECUADA
factores	A	A		A	A
Introducción	X				
Objetivos	X				
Pertinencia	X				
Modelo operativo	X				
Profundidad	X				
Alcance	X				
Creatividad	X				
Impacto	X				

Observación: *Dentro de los objetivos, considero la capacitación "Educación Financiera" es la que más ayudará a las microempresas a crecer. Por eso, considero que es muy adecuada.*

Fecha: 07-08-2017

Firmas



 Verónica Tubón

 Jefe de Centro de Servicios Banco ProCredit.

Instrucciones de validación

- 1. Lea la propuesta detenidamente
- 2. Efectúe su criterio sobre la introducción, objetivos, pertinencia, modelo operativo, profundidad, alcance, creatividad, impacto en el manejo y potencialización del microcrédito y las fuentes de empleo de los artesanos del sector del Calzado de Quisapincha.
- 3. Utilice la siguiente escala:

Muy de acuerdo: MD

Medianamente de acuerdo: MDA

De acuerdo: DA

En desacuerdo hay que mejorar: EDM

Marque con una X lo correcto

Valoración de elementos	Muy de acuerdo: MD	Medianamente de acuerdo: MDA	De acuerdo: DA	En desacuerdo hay que mejorar: EDM
la propuesta genera alternativas de mejora en el sector	X			
El contenido genera cambio de la problemática	X			
Existe coherencia en los elementos	X			
Su aplicación y alcance cumple con los objetivos	X			

Nombre y apellido	Verónica Curbós
Cargo	Jefe Centro de Servicios Banco Procebl
Teléfono	0999730411
Fecha	07/08/2017

Firma



Validación N° 03

Instrucciones de validación

1. Lea la propuesta detenidamente
2. Efectué su criterio sobre la introducción, objetivos, pertinencia, modelo operativo, profundidad, alcance, creatividad, impacto en el manejo y potencialización del microcrédito y las fuentes de empleo de los artesanos del sector del Calzado de Quisapincha.
3. Utilice la siguiente escala:

Muy de acuerdo: MD

Medianamente de acuerdo: MDA

De acuerdo: DA

En desacuerdo hay que mejorar: EDM

Marque con una X lo correcto

Valoración de elementos	Muy de acuerdo: MD	Medianamente de acuerdo: MDA	De acuerdo: DA	En desacuerdo hay que mejorar: EDM
la propuesta genera alternativas de mejora en el sector	X			
El contenido genera cambio de la problemática	X			
Existe coherencia en los elementos	X			
Su aplicación y alcance cumple con los objetivos	X			

Nombre y apellido	CARLOS HERRERA SORDAN
Cargo	PRESIDENTE
Teléfono	0998098518
Fecha	31-07-2017

Firma



UNIVERSIDAD INDOAMÉRICA
VALIDACION DE LA PROPUESTA

FICHA TÉCNICA	
Nombre validador:	CARLOS HERRERA JORDAN
Profesión:	ARTESANO - EN HORNERIA EN GENERAL
Ocupación:	PRESIDENTE
Dirección domiciliar:	ERNESTO ALBON # 7 Y MARCOS MONTALVO
Teléfono:	0938098518

Escala de valoración factores	MUY ADECUAD A	ADECUAD A	MEDIANAMENT E ADECUADA	POCO ADECUAD A	NADA ADECUAD A
	Introducción	5 X	4	3	2
Objetivos	X				
Pertinencia	X				
Modelo operativo	X				
Profundidad		X			
Alcance	X				
Creatividad	X				
Impacto		X			

Observación:.....

Fecha 31/07/2017

Firmas 



Conclusiones

- En el marco del desarrollo investigativo se determina la utilización de la fundamentación teórica que avala las variables de estudio, las mismas que permitieron generar un proceso de trabajo integral.
- En la generación de las fuentes de trabajo es importante establecer los factores que inciden en el desarrollo en las unidades económicas populares y como éstas son parte del progreso comunitario y el mejoramiento de la calidad de vida.
- Es necesario que exista un modelo de cultura financiera en las unidades económicas populares, de manera que se pueda maximizar la educación financiera en este segmento de mercado estudiado.
- Se determina entonces que no existe en la localidad un proceso de capacitación artesanal direccionada al manejo financiero lo cual limita el desarrollo organizacional y genera estancamiento en el mercado.
- Se afecta también al desarrollo de fuentes de empleo, debido que no se conoce el eficiente direccionamiento del capital de trabajo, lo que no promueve dinamización empresarial y laboral en el entorno.

Recomendaciones

- Bajo el marco referencial del desarrollo de micro-créditos se debe establecer un sustento bibliográfico siempre en evolución para poder generar un proceso de referencial integral ante los cambios del medio financiero.
- Es importante que se tome en consideración factores de educación y capacitación de los propietarios de las unidades económicas populares, ya que ellos dinamizan el sector económico de la localidad, dicha educación debe estar enmarcada en el eficiente manejo de los recursos financieros a los que acceden.
- El modelo de cultura financiera debe estar enfocado a la potencialización del capital de trabajo que el artesano pueda acceder, desde el enfoque de la

educación, de manera que se pueda promover un interés social en el manejo eficiente de estos recursos, ya que de ello depende la creación de nuevas fuentes de empleo, el sostenimiento de la unidad económica en el entorno y en función a esto se puede acceder a una mejor calidad de vida en la localidad y a un desarrollo comunitario que viene a ser integral.

- Es importante generar en el medio artesanal un proceso de capacitación permanente con la finalidad que exista información de cambios y adaptaciones financieras permanentes para manejare eficientemente los recursos que adquieren de su microcrédito
- Es importante que se fomente tácticas de adaptabilidad laboral en el entorno, para lo cual dinamizar la gestión económica interna permitirá y garantizará el trabajo local como base del desarrollo social.

Glosario

Amortización

Pago total o parcial del valor nominal (capital) de una deuda o préstamo.

Aval

Compromiso de una persona (natural o jurídica) de responder por la obligación de otra en caso de que ésta la incumpla.

Capital

Grupo del balance que registra las aportaciones de los socios o accionistas de la entidad

Costo financiero

Costo derivado de la financiación mediante recursos ajenos. Comprende intereses y otro tipo de remuneraciones que deben pagarse al prestamista de los fondos

Crédito

Es el uso de un capital ajeno por un tiempo determinado a cambio del pago de una cantidad de dinero que se conoce como interés./

Deuda

Obligación que se ha contraído con un tercero y que se ha de satisfacer. Generalmente, obligación de pagar cierta cantidad de dinero, así como puede ser mercancías o servicios, en virtud de un convenio

Garante

Es quien se compromete solidariamente con el deudor al pago de una deuda.

Interés

Cantidad de dinero que debe pagarse al final de períodos determinados de tiempo como compensación al dinero prestado, depositado o invertido

Línea de Crédito

Acuerdo de crédito entre una institución financiera y un cliente, por el cual el cliente tiene un monto máximo autorizado durante un período dado de tiempo, que usa y reintegra según sus necesidades.

Microcréditos

Es todo préstamo concedido a un prestatario, sea persona natural o jurídica, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria, destinado a financiar actividades en pequeña escala, de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal

de pago la constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades, adecuadamente verificados por la institución del sistema financiero, que actúa como prestamista.

Monto

Cantidad, generalmente, medida en términos monetarios.// Financieramente, la suma del capital y los intereses. Monto efectivo: La cantidad de dinero que, como efectivo o depósito a la vista, el cliente obtiene cuando efectúa un crédito. No es igual al valor contratado.

Patrimonio

Representa la participación de los propietarios en los activos de la empresa. Es igual a la diferencia entre activos y pasivos.

Plazo

Es el tiempo por el cual se ha concedido la operación de crédito. Póliza: Documento público, en el que se especifica que los valores reseñados en el mismo son de propiedad de determinado titular.

Préstamo

Obligación contractual en que un prestamista entrega dinero a un prestatario a cambio de un interés y/o comisiones (estas últimas regularmente para préstamos de mediano y largo plazo), al cabo de un tiempo determinado

Trabajo

Es todo tipo de acción realizada por el hombre independientemente de sus características o circunstancias, significa toda la actividad humana que se puede o se debe reconocer como trabajo.

Emprendimiento

Es una iniciativa de un individuo que asume un riesgo económico o que advierte recursos con el objetivo de aprovechar una oportunidad de mercado.

Calidad de vida

Se entiende por calidad de vida el nivel de ingresos y comodidades de una persona, una familia o un colectivo.

Unidades economicas populares

Son unidades economicas populares las que se dedican ala economia d cuidado, los empresndimeintos unipersonales, familiares, domesticos, coemrciantes minoristas y talleres artesanales; que realizan activiaddes economicas de produccion, comercializaciond e bienes y prestaciond e servicios que seran promovidas fomentanto la asosicion y la solidaridad.

Inclusion financiera

La inclusion financiera se refiere al acceso que tienen las personas y las empresas a una variedad de productos y servicios financieros utiles y acsequibles que satisfacen sus nevesidades como pagos y transferencias ahorros, seguros y credito y que son prestados de una manera responsable y sostenida.

Bibliografía

- Álvarez, J. (2010). *Nociones de crecimiento y desarrollo económico*. Vigo: Departamento de Derecho Público Especial, Comunicación Audiovisual y Publicidad.
- Amezcuca, E. (2014). *Hacia un cambio de la cultura financiera en México, Capítulo del libro docencia en las aulas a la investigación*. México: Gasca.
- Añez, Manfredo. (2009). *Aspectos básicos del análisis de crédito*. México: Trillas.
- Araujo, David. (2014). *Proyectos de inversión*. México: Trillas.
- Baca, Gabriel. (2012). *Evaluación de proyectos*. México: Mc Graw Hill.
- BCE. (2016). *Boletín del Banco Central del Ecuador*. Quito: Banco Central del Ecuador.
- BCE. (2017). *REPORTE TRIMESTRAL DE OFERTA Y DEMANDA DE CRÉDITO*. Quito: Banco Central del Ecuador.
- Bernal, C. A. (2012). *Metodología de la investigación*. México: Mac Graw Hill.
- Castillo, M. (2014). *Un estudio del Microcrédito en Colombia Bolivia y Mexico*. 2014: Universidad Militar Nueva Granada.
- Castro, Alfonso. (2002). *Manual de administración financiera*. Quito: IMPRESORES MYL.
- Coraggio, J. L. (2009). *La economía popular solidaria en el Ecuador*. Argentina: Universidad Nacional de General Sarmiento (Argentina).
- CORFOPYM. (2013). CORFOPYM-HGTP-CIT.
- Curto, M. (2012). La responsabilidad social interna de las empresas. *Cuadernos de la Cátedra "La Caixa"*.
- Chiriboga, Luis Alberto. (2010). *Sistema Financiero*. Quito: Publigráficas Jokama.
- Daf, R. (2014). *Diseño organizacional*. México: Mc Graw Hill.
- Ernste, Dominik. (2009). *Una perspectiva ordoliberal de la Economía Social de Mercado*. Revista: Buenos Aires Diálogo Político.
- Erráz, J. (2017). *Evolución de la Banca*. Quito: ASOBANCA.
- Erráz, Juan. (2017). *Evolución de la Banca*. Quito: ASOBANCA.
- Espinoza, A. y. (2014). *Contexto de educación financiera en México*. México.
- Eucken, Walter. (2010). *El problema político de la ordenación*. Madrid: Sociedad de Estudios y Publicaciones.
- Galvan, José. (2011). *Fundamentos de la administración financiera*. Quito: CECSA.
- Gutiérrez, Begoña. (2012). *Microcréditos y reducción de la pobreza: La experiencia de la AOD española*. Madrid: Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales.
- Gutiérrez-Nieto, B. (2005). *Antecedentes del microcrédito*. México: Revista de economía pública.

- Hasse, Rolf H. (2008). *Diccionario de Economía Social de Mercado, Política Económica de la A a la Z, 3ra. Ed.* Buenos Aires: Fundación Konrad Adenauer.
- Hernández, R. (2011). *Métodología de la investigación.* México: Mc Graw Hill.
- Herrán, J. (2014). *Microcrédito y desarrollo local.* Quito: Universidad Politécnica Salesiana.
- Herzog, Bodo. (2009). *60 años de la Economía Social de Mercado.* Buenos Aires: Revista Diálogo Político.
- Inglada, María. (s.f.). *Importancia de los microcréditos como instrumento de financiación en el desarrollo social.* 2015: Revista Científica Guillermo de Ockham.
- Jubeto, Yolanda y otros. (2017). *Dialogos sobre Economía Social y Solidaria en Ecuador.* Quito: Lankopi, S.A.
- Lacalle, Maury. (2010). *Microcréditos y pobreza: De un sueño al novel de la paz.* Madrid: Turpial.
- Lideres. (2015). La economía popular y solidaria gana participación. *Lideres.*
- Manual de la Corporación Financiera Nacional. (2010). *Formulación y Evaluación de Proyectos.* Quito: Corporación Financeira Nacional.
- Martínez, A. D. (2008). *El microcrédito como instrumento para el alivio de la pobreza.* Bolivia: Cuadernos de desarrollo rural.
- Méndez, A. (2011). Evaluación del impacto de las Microfinanzas sobre los ingresos y la generación de empleo en Colombia. *Universidad los Libertadores.*
- Montoya, Verónica. (2012). *Estudio comparativo de contraer créditos con instituciones de segundo piso que actúan como banca de primer piso y su impacto en el microcrédito en la provincia del Guayas.* Quito: Universidad San Francisco de Quito.
- Muñoz, C. (2012). *Metodología de la investigación.* México: Pearson.
- Muschinsky, P. (2014). *Psicología aplicada al trabajo.* México: Mc Graw Hill.
- Neffa, Julio. (2010). Actividad, trabajo y empleo: algunas reflexiones sobre un tema en debate. *Scielo.*
- Nieto, Byron. (2012). *La financiación socialmente responsable: el microcrédito en España.* España: Thomsom.
- Ocampo, Eliseo. (2012). *Costos y Evaluación de proyectos.* México: CECSA.
- Parker, J., & Pearce, D. (2011). *Microfinanzas, donaciones y respuestas no financieras para la reducción de la pobreza.* México: CGAP.
- Peña, Carlos. (20 de 12 de 2015). El sector artesanal siente la crisis. *La Hora.*
- Peréz, C. (2015). *Evolución del Volumen de Crédito y terés del Sistema Financiero Nacional.* Quito: Banco Central del Ecuador.

- Pinaya, Hernán. (2015). *Análisis de riesgo de crédito del Sector Financiero Popular y Solidario*. Quito: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.
- Ramirez, Fernando. (06 de 03 de 2016). Ventas bajaron hasta en un 90% en Quisapincha. *La hora*.
- Resico, Marcelo. (2010). *La estructura de una economía humana*. Buenos Aires: Revista Diálogo Político.
- Rodríguez, Patricia. (2014). Evaluación del impacto del programa de microcréditos en República Dominicana. *XIII REUNION DE ECONOMIA MUNDIAL*.
- Ruíz, V. (2015). *El Empleo y las Microfinanzas en el Ecuador*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil.
- Saavedra, L. (2014). La PYME como generadora de empleo en México. *Revista Clío América*.
- Salinas, Juanita. (2011). Ecuador, microcrédito: ¿negocio o inclusión financiera. *Revista de la Universidad Politécnica Salesiana del Ecuador*.
- Salinas, Juanita. (2011). *Ecuador, microcrédito: ¿Negocio o inclusión financiera?* Quito: Universidad Politécnica Salesiana del Ecuador.
- Samaniego, Aurora Fernanda. (2014). GÉNERO Y MICROCRÉDITO; SUS IMPLICACIONES EN EL DESARROLLO SOCIOECONÓMICO EN LA COMUNIDAD MALACATOS DE LA REPUBLICA DEL ECUADOR. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*.
- Sanhueza, P. (2013). Las Microfinanzas como Instrumento de Apoyo al Sector Microempresarial en Chile: Estado y Desafíos. *Scielo*.
- SEPS. (2015). *Manual de Crédito de Cooperativas de Ahorro y Crédito*. Quito: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.
- SEPS. (2016). *Economía Popular y Solidaria*. Quito: SEPS.
- Serrano, M. I. (2013). Estrategias de microfinanciamiento por la banca privada en Venezuela y Colombia. *Económicas CUC*.
- Tobar, José María. (2003). *El crédito y los bancos*. España : Deusto.
- Valderrama, S. (2010). *Tutoria de investigación científica*. Lima: San Marcos.

Anexos

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE ORGANIZACIONES DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA

Formulario de encuestas direccionado a los propietarios de las unidades económicas populares del sector artesanal de la producción - confección artículos de cuero - en la parroquia Quisapincha provincia de Tungurahua.

Objetivo. Recabar información acerca del microcrédito como alternativa para la generación de nuevas fuentes de trabajo en la parroquia Quisapincha provincia de Tungurahua.

Datos informativos:

A ¿Qué edad tiene Usted?

- 20-30 ()
- 31-40 ()
- 41-50 ()
- Más de 60 ()

B ¿Género al que pertenece?

- Masculino ()
- Femenino ()

C ¿Cuántas personas viven con usted?

- Una ()
- Dos ()
- Tres ()
- Cuatro ()
- Más de cinco personas ()

D ¿Cuál es su nivel de educación concluido?

- Básica ()
Bachillerato ()
Superior ()
Cuarto nivel ()
Otras ()

CONTENIDO

5.-¿Alguna vez tuvo acceso al crédito?

- Si ()
No ()

6 ¿En dónde usted ha obtenido con más frecuencia el crédito?

- Cooperativas de ahorro y crédito ()
Banca privada ()
Banca pública ()
Chulqueros ()
Otros ()

7.- ¿Cuál es el monto que recibió de micro-crédito para el negocio?

- 1000-3000 ()
3000-5000 ()
5000-8000 ()
Más de 8000 dólares ()

8 ¿Hace qué tiempo recibió un microcrédito?

- Hace 6 meses ()
Más de un año ()

9.- ¿Cuál fue el plazo otorgado para los microcréditos que recibió?

Seis meses ()

Un año ()

Tres años ()

10.- ¿Cuál es la tasa de interés anual que pagó por su microcrédito?

De 20% a 25% ()

De 25% a 30% ()

Desconozco ()

11.-¿Considera usted que estas tasas son altas?

Si ()

No ()

No sabe ()

12.-¿En qué usó el microcrédito otorgado?

Capital de trabajo ()

Ampliación del local ()

Mejora de tecnología ()

Pago a terceros ()

Otros ()

13.- ¿El microcrédito le permitió mejorar las condiciones económicas para su negocio?

SI ()

NO ()

14.- ¿Tuvo inconvenientes para obtener el microcrédito?

SI ()

NO ()

15.- ¿Cuáles fueron esos inconvenientes?

Muchos requisitos para el crédito ()

Alto encaje bancario ()

Falta de atención por parte del oficial de negocios ()

Desembolsos tardíos del crédito ()

16.- ¿Considera usted que existe en el contexto financiero las facilidades para obtener un microcrédito?

SI ()

NO ()

17.- ¿El local en el cual funciona su actividad económica es?

Propio ()

Espacio Público ()

Arrendado ()

Otros ()

18.- ¿Es usted artesano calificado?

SI ()

NO ()

19.- ¿Qué tiempo usted se mantiene en esta actividad económica?

De 1 a 5 años ()

De 6 a 10 años ()

Más de 10 años ()

20.- ¿Cuántas personas trabajan en su negocio?

Ninguno ()

De 1 a 3 ()

De 4 a 8 ()

Más de 9 ()

21.- ¿Cuál es el ingreso mensual aproximado que genera su actividad económica?

450-750 ()

751-1000 ()

1001-3000 ()

Más de 3000 ()

22.- ¿Qué requisitos considera que debe tener una persona para acceder a una fuente de trabajo en el sector productivo y comercial?

Experiencia ()

Capacitación técnica ()

Las dos anteriores ()

23.- ¿Cuántas fuentes de trabajo generó su actividad económica con el otorgamiento del microcrédito?

De 1 a 3 personas ()

De 4 a 8 personas ()

Más de 9 ()

24.- ¿El desarrollo económico actual en el sector productivo y comercial le permite a usted acceder a?

Crecimiento empresarial ()

Tecnificación de la producción ()

Mayores ingresos ()

Otros ()

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN