

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO



FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

MAESTRÍA EN DIRECCIÓN FINANCIERA DE EMPRESAS

Tema: LA INCLUSIÓN FINANCIERA COMO ENTE GENERADOR DEL
DESARROLLO SOSTENIBLE EN LOS EMPRENDIMIENTOS DEL
CANTÓN AMBATO

Trabajo de Titulación, Previo a la obtención del Grado Académico de Magíster en
Dirección Financiera de Empresas

Autora: Ingeniera María Esthela Flores Fernández

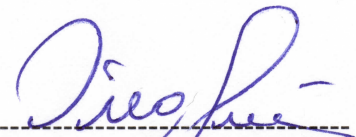
Director: Doctor Lenyn Geovanny Vásconez Acuña, Doctor

Ambato-Ecuador

2019

A la unidad Académica de Titulación de la Facultad de Contabilidad y Auditoría

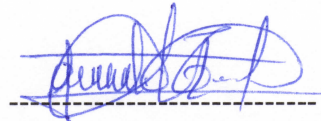
El tribunal receptor del Trabajo de Titulación, presidido por el Economista Telmo Diego Proaño Córdova Magíster, e integrado por las señoras Doctora Mary Elizabeth Cruz Lascano Doctora, Ingeniera Erika Paulina Tapia Panchi Magíster, designadas por la Unidad Académica de Titulación de la Universidad Técnica de Ambato, para receptor el Trabajo de Titulación con el tema: LA INCLUSIÓN FINANCIERA COMO ENTE GENERADOR DEL DESARROLLO SOSTENIBLE EN LOS EMPRENDIMIENTOS DEL CANTÓN AMBATO, elaborado y presentado por la señora Ingeniera María Esthela Flores Fernández, para optar por el Grado Académico de Magíster de Dirección Financiera de Empresas; una vez escuchada la defensa oral del Trabajo de Titulación el Tribunal aprueba y remite el trabajo para uso y custodia en las bibliotecas de la UTA.



Econ. Telmo Diego Proaño Córdova, Mg.
Presidente del Tribunal



Dra. Mary Elizabeth Cruz Lascano, Dra.
Miembro del Tribunal



Ing. Erika Paulina Tapia Panchi, Mg.
Miembro del Tribunal

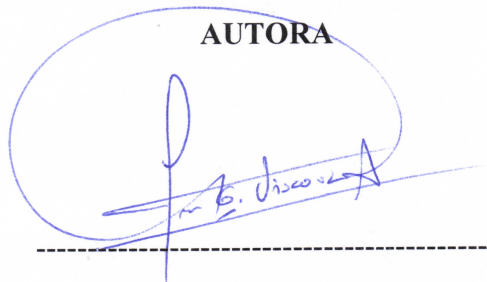
AUTORÍA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

La responsabilidad de las opiniones, comentarios y críticas emitidas en el Trabajo de Titulación presentado con el tema: LA INCLUSIÓN FINANCIERA COMO ENTE GENERADOR DEL DESARROLLO SOSTENIBLE EN LOS EMPRENDIMIENTOS DEL CANTÓN AMBATO, le corresponde exclusivamente a: Ingeniera María Esthela Flores Fernández, Autora bajo la Dirección del Doctor Lenyn Geovanny Vásconez Acuña Doctor, Director del Trabajo de Titulación; y el patrimonio intelectual a la Universidad Técnica de Ambato.



Ing. María Esthela Flores Fernández

AUTORA



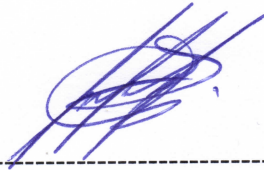
Dr. Lenyn Geovanny Vásconez Acuña Dr.

DIRECTOR

DERECHOS DE AUTOR

Autorizo a la Universidad Técnica de Ambato, para que el Trabajo de Titulación, sirva como un documento disponible para su lectura, consulta y procesos de investigación, según las normas de la Institución.

Cedo los derechos de mi Trabajo de Titulación, con fines de difusión pública, además apruebo la reproducción de este, dentro de las regulaciones de la Universidad.



Ing. María Esthela Flores Fernández

c.c. 1720124989

ÍNDICE GENERAL

PORTADA.....	i
A la Unidad Académica de Titulación de la Facultad de Contabilidad y Auditoría...ii	
Autoría del Trabajo de Titulación.....	iii
Derechos de Autor.....	iv
Índice General.....	v
Índice de Tablas.....	viii
Índice de Gráficos.....	xii
Índice de Figuras.....	xiv
Índice de Anexos.....	xv
Agradecimiento.....	xvi
Dedicatoria.....	xvii
Resumen Ejecutivo.....	xviii
Executive Summary.....	xx
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I.....	2
EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	2
1.1. Tema de investigación.....	2
1.2. Planteamiento del problema.....	2
1.2.1. Contextualización.....	2
1.2.2. Análisis crítico.....	21
1.2.3. Prognosis.....	24
1.2.4. Formulación del problema.....	26
1.2.5. Preguntas directrices.....	26
1.2.6. Delimitación.....	27
1.3. Justificación.....	27
1.4. Objetivos.....	30
1.4.1. Objetivo general.....	30
1.4.2. Objetivos específicos.....	30
CAPÍTULO II.....	31
MARCO TEÓRICO.....	31
2.1. Antecedentes investigativos.....	31

2.2.	Fundamentación filosófica.....	36
2.3.	Fundamentación legal.....	37
2.4.	Categorías fundamentales.....	39
2.4.1.	Visión dialéctica de conceptualizaciones que sustentan las variables del problema	39
2.4.2	Gráfico de inclusión interrelacionados.....	68
2.5.	Hipótesis.....	70
2.6.	Señalamiento de variables.....	70
CAPÍTULO III.....		71
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....		71
3.1.	Enfoque de la investigación.....	71
3.2.	Modalidad básica de la investigación.....	72
3.3.	Tipo de investigación.....	74
3.4.	Población y muestra.....	75
3.4.1.	Población.....	75
3.4.2.	Muestra.....	77
3.5	Operacionalización de las variables.....	80
3.6	Plan de recolección de la información.....	84
3.7	Plan de procesamiento de la información.....	88
3.7.1.	Plan de procesamiento de la información.....	88
3.7.2.	Plan de análisis e interpretación de resultados.....	86
CAPÍTULO IV.....		87
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....		87
4.1.	Análisis de los resultados.....	87
4.2.	Verificación de hipótesis.....	124
CAPÍTULO V.....		129
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....		129
5.1	Conclusiones.....	129
5.2	Recomendaciones.....	135
CAPÍTULO VI.....		138
PROPUESTA.....		138
6.1.	Datos informativos.....	138
6.2.	Antecedentes de la propuesta.....	139

6.3.	Justificación.....	142
6.4.	Objetivos.....	143
6.4.1.	Objetivo general.....	143
6.4.2.	Objetivos específicos.....	144
6.5	Análisis de factibilidad.....	144
6.5.1.	Factibilidad política.....	144
6.5.2.	Factibilidad socio-cultural.....	145
6.5.3.	Factibilidad económica financiera.....	145
6.5.4.	Factibilidad legal.....	146
6.6	Fundamentación.....	147
6.7	Metodología.....	156
6.8	Administración de la propuesta.....	244
6.9	Evaluación de la propuesta.....	244
	BIBLIOGRAFÍA.....	245
	ANEXOS.....	256

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Población Económicamente Activa – Tungurahua 2017	16
Tabla 2. Población Económicamente Activa en Tungurahua 2019	18
Tabla 3. Tasa de empleo y desempleo en Tungurahua	19
Tabla 4. Productos y servicios bancarios	43
Tabla 5. Servicios Financieros	45
Tabla 6. Productos financieros	45
Tabla 7. Códigos considerados para la población	76
Tabla 8. Población Total	76
Tabla 9. Muestras por estrato de acuerdo al sector	78
Tabla 10. Operacionalización de la variable independiente: Inclusión Financiera	80
Tabla 11. Operacionalización de la variable dependiente: Desarrollo Sostenible	81
Tabla 12. Título con idea principal de la pregunta	85
Tabla 13. Estado civil del emprendedor	88
Tabla 14. Edad del emprendedor	89
Tabla 15. Género	90
Tabla 16. Nivel de educación	91
Tabla 17. Factores importantes para emprender	92
Tabla 18. Limitante para emprender	93
Tabla 19. Financiamiento utilizado	94
Tabla 20. Recurso externo utilizado	95
Tabla 21. Accesibilidad a productos y servicios financieros	96
Tabla 22. Conocimiento de los derechos financieros	97
Tabla 23. Uso de los productos y servicios financieros	98
Tabla 24. Percepción de la calidad de la información financiera disponible	99
Tabla 25. Tipo de cuenta bancaria	100
Tabla 26. Acceso a un crédito formal	101
Tabla 27. Créditos aprobados.....	102
Tabla 28. Limitantes para acceder a productos y servicios financieros	103
Tabla 29. Criterios para adquirir un producto o servicio financiero	104

Tabla 30. Capacitación financiera recibida	105
Tabla 31. Nuevas formas de financiamiento	106
Tabla 32. Nivel de inclusión financiera	107
Tabla 33. Efecto de emprender	108
Tabla 34. Tiempo para obtener beneficios económicos	109
Tabla 35. Nivel de calidad de vida.....	110
Tabla 36. Apreciación de la responsabilidad social	111
Tabla 37. Fuentes de Trabajo	112
Tabla 38. Relevancia del negocio frente al cuidado del medio ambiente	113
Tabla 39. Estrategias para evitar la contaminación ambiental	114
Tabla 40. Aspectos que promueven el cuidado del medio ambiente	115
Tabla 41. Característica necesaria para tener un emprendimiento sostenible.....	116
Tabla 42. Nivel de desarrollo sostenible	117
Tabla 43. Capacitación necesaria antes de emprender.....	118
Tabla 44. Beneficios económicos obtenidos	119
Tabla 45. Indicadores para medir el nivel de inclusión financiera	120
Tabla 46. Calculo del nivel de inclusión Financiera	121
Tabla 47. Indicadores para medir el nivel de desarrollo sostenible	122
Tabla 48. Calculo del nivel del desarrollo sostenible	123
Tabla 49. Indicadores para medir el nivel de desarrollo sostenible	124
Tabla 50. Hipótesis Nula e Hipótesis Alterna	125
Tabla 51. Frecuencias observadas	126
Tabla 52. Frecuencias esperadas	127
Tabla 53. Calculo Chi cuadrado.	127
Tabla 54. Recursos materiales propuesta	139
Tabla 55. Modelo Operativo	156
Tabla 56. Cooperativa de Ahorro y Crédito Ambato Ltda.	166
Tabla 57. Tasas de interés vigentes de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Ambato Ltda.....	167
Tabla 58. Cooperativa de Ahorro y Crédito Cámara de Comercio de Ambato.	168

Tabla 59. Tasa de Interés de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Cámara de Comercio de Ambato Ltda..	169
Tabla 60. Cooperativa de Ahorro y Crédito Chibuleo Ltda.	170
Tabla 61. Costo del Crédito y tasa de interés Chibuleo.	171
Tabla 62. Cooperativa de Ahorro y Crédito El Sagrario Ltda.	172
Tabla 63. Determinación de cargos asociados por tipo de crédito El Sagrario.	173
Tabla 64. Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda.	174
Tabla 65. Costo de Crédito Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda	175
Tabla 66. Cooperativa de Ahorro y Crédito Oscus Ltda.	176
Tabla 67. Costos determinación de cargos asociados y otros por tipo de crédito - Oscus.	177
Tabla 68. Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco ltda.	178
Tabla 69. Costo del Crédito Cooperativa San Francisco Ltda.	179
Tabla 70. Créditos otorgados por el Banco pichincha	180
Tabla 71. Créditos Microempresarios – Banco Pichincha	181
Tabla 72. Requisitos para acceder al crédito comercial Banco del Pacífico.	184
Tabla 73. Créditos otorgados a personas – Banco Procredit.	186
Tabla 74. Créditos otorgados a Empresas Bco. Procredit	186
Tabla 75. Créditos Banca Minorista Bco Produbanco	188
Tabla 76 Créditos otorgados por el BIESS.	192
Tabla 77. Créditos otorgados por BanEcuador a ciudadanos	194
Tabla 78. Créditos de BanEcuador para emprendimientos y organizaciones	195
Tabla 79. Tasa Nominal – Cooperativas Cantón Ambato.	196
Tabla 80. Tasa Nominal – Bancos del Cantón Ambato	197
Tabla 81. Otras fuentes de financiamiento del Ecuador	198
Tabla 82. CorpoAmbato	199
Tabla 83. Necesidades de un emprendimiento - WorkingUp	200
Tabla 84. Programa de Emprendimineto - WorkingUp	200
Tabla 85. Objetivos del programa de aceleración - IMPAQTO LAB	203
Tabla 86. Programa de Incubación - PRENDHO	207
Tabla 87. Tipos de Aceleración - PRENDHO	208

Tabla 88. Fases del programa de investigación y prototipado - PRENDHO	209
Tabla 89. Entidades aliadas a CRISFE	209
Tabla 90. Programas CRISFE	210
Tabla 91. MIPRO – Capital Semilla	212
Tabla 92. Proyecto INNOVACyT – Banco de Ideas	213
Tabla 93. Beneficios de 593 Capital Partners	215
Tabla 94. Beneficios y requisitos para Emprendedores – Ángeles EC.....	216
Tabla 95. Mentoría en Mercadeo y Ventas - Ángeles EC	217
Tabla 96. Programa de mentorías – Apoyo Mujeres Emprendedora	
Buen Trip	218
Tabla 97. Beneficios otorgados por Startups Ventures	219
Tabla 98. Fases de emprendimiento para AEI	225
Tabla 99. Créditos CFN- Capital de Trabajo	227
Tabla 100. Crédito CFN – Activo Fijo.....	228
Tabla 101. CFN – Fondo Nacional de Garantía.....	229
Tabla 102. Requisitos Emprendedor Pacífico	232
Tabla 103. Programa Empretec- Conquito.....	233
Tabla 104. Creditos VisionFund	240
Tabla 105. Cronograma de la socialización de la propuesta.	243
Tabla 106. Evaluación de la Propuesta	244

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Etapas de tubería del Emprendimiento.	3
Gráfico 2. Actitudes socio-culturales hacia el emprendimiento en los países de ALC.	4
Gráfico 3. Países con tea más alto en la región	8
Gráfico 4. Evolución del TEA en Ecuador	9
Gráfico 5. Motivos de cierre de negocios 2017 TEA y establecidos	10
Gráfico 6. Percepción de la competencia según la etapa del negocio.	11
Gráfico 7. Porcentaje de discontinuación de empresas en los países de ALC.	13
Gráfico 8. Árbol de problemas	21
Gráfico 9. Componentes de inclusión financiera	48
Gráfico 10: Superordinación de variables	68
Gráfico 11: Subordinación de variables	69
Gráfico 12. Presentación Gráfica	85
Gráfico 13. Estado civil del emprendedor	88
Gráfico 14. Edad del emprendedor	89
Gráfico 15. Género	90
Gráfico 16. Nivel de educación	91
Gráfico 17. Factores importantes para emprender	92
Gráfico 18. Limitante para emprender	93
Gráfico 19. Financiamiento utilizado	94
Gráfico 20. Recurso externo utilizado	95
Gráfico 21. Accesibilidad a productos y servicios financieros	96
Gráfico 22. Conocimiento de los derechos financieros	97
Gráfico 23. Uso de los productos y servicios financieros	98
Gráfico 24. Percepción de la calidad de la información financiera disponible	99
Gráfico 25. Tipo de cuenta bancaria	100
Gráfico 26. Acceso a un crédito formal	101
Gráfico 27. Créditos aprobados.....	102
Gráfico 28. Limitantes para acceder a productos y servicios financieros.....	103
Gráfico 29. Criterios para adquirir un producto o servicio financiero	104
Gráfico 30. Capacitación financiera recibida	105

Gráfico 31. Nuevas formas de financiamiento.....	106
Gráfico 32. Nivel de inclusión financiera	107
Gráfico 33. Efecto de emprender	108
Gráfico 34. Tiempo para obtener beneficios económicos	109
Gráfico 35. Nivel de calidad de vida.....	110
Gráfico 36. Apreciación de la responsabilidad social	111
Gráfico 37. Fuentes de Trabajo	112
Gráfico 38. Relevancia del negocio frente al cuidado del medio ambiente	113
Gráfico 39. Estrategias para evitar la contaminación ambiental.....	114
Gráfico 40. Aspectos que promueven el cuidado del medio ambiente	115
Gráfico 41. Característica necesaria para tener un emprendimiento sostenible.....	116
Gráfico 42. Nivel de desarrollo sostenible.....	117
Gráfico 43. Capacitación necesaria antes de emprender.....	118
Gráfico 44. Beneficios económicos obtenidos.....	119
Gráfico 45. Campana de Gauss,	130
Gráfico 46. Fases del Emprendimiento	158
Gráfico 47. Necesidades de emprendedores	160
Gráfico 48. Fases de emprendimiento según Impacto	205
Gráfico 49. Procesos de Aceleración de Startups - KrugerLabs.....	222
Gráfico 50. Cadena de valor – Economía Popular y Solidaria - Conquito	234
Gráfico 51. Beneficiarios de la EPS- Conquito.....	235
Gráfico 52. Funcionalidad Banco Comunal Pastoral Social Caritas – Diócesis de Ambato.	238

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Provincia de Tungurahua	15
Figura 2. Esquema de las funciones del estado frente a las políticas públicas. ...	58
Figura 3. Dimensiones del desarrollo sostenible	63
Figura 4. Creación de un Negocio - Emprendimiento con propósito.....	165
Figura 5. Evolución de Otras Fuentes de Financiamiento	241

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Muestra código CIU.....	256
Anexo 2. Cuestionario	260
Anexo 3. Siglas	266

AGRADECIMIENTO

A Dios en primera instancia, por darme la fortaleza y sabiduría necesaria para culminar un objetivo más en vida.

A mis padres y hermanos, por guiar mi vida y ser siempre mi fuente de inspiración, porque gracias a ellos soy una persona de bien, por todos los sacrificios realizados durante mi vida estudiantil, por su amor y apoyo incondicional.

A mi esposo, mi compañero de vida, a quien conocí en el transcurso de estos dos años de estudio, por cada día alentarme para cristalizar un sueño más en mi vida, por su infinito amor, paciencia, apoyo y constante motivación.

Mi profundo reconocimiento al Dr. Lenyn Váscondez por su dedicación y tiempo para guiarme en el desarrollo y culminación del presente trabajo de investigación y a mi amiga Mafer N. que tuve la bendición de conocer en este largo proceso, por su calidad humana, sencillez y apoyo incondicional.

Y a todos las personas y amigos que con una palabra de aliento me animaron a culminar esta meta.

Esthela.

DEDICATORIA

El presente trabajo de investigación dedico en primer lugar a Dios, quien conoce el propósito y ha permitido que este objetivo se haga realidad.

A mis padres por su comprensión y apoyo incondicional, a mi amado esposo por compartir mis alegrías y tristezas, a mis hermanos por ser parte de mi vida y siempre confiar en mí, pero sobre todo se lo dedico a mi madre Rosita, por ser la que me impulso a seguir la maestría, por todas sus enseñanzas para aprender a aceptar mis errores y valorar mis triunfos con sencillez, por su ejemplo y virtudes, que han hecho de mí y por medio de Dios una mujer sabia.

Esthela.

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
MAESTRÍA EN DIRECCIÓN FINANCIERA DE EMPRESAS

TEMA:

LA INCLUSIÓN FINANCIERA COMO ENTE GENERADOR DEL
DESARROLLO SOSTENIBLE EN LOS EMPRENDIMIENTOS DEL CANTÓN
AMBATO

AUTORA: Ingeniera María Esthela Flores Fernández

DIRECTOR: Doctor Lenyn Geovanny Vásquez Acuña Doctor

FECHA: 31 de mayo 2019

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo se ha orientado en analizar el nivel de Inclusión Financiera y como este influye en el desarrollo sostenible de los emprendimientos del cantón Ambato, por ser un sector que en la actualidad carece de leyes y reglamentos, y aún falta fomentar programas gubernamentales que generen un impacto positivo en aquellas personas que toman la decisión de emprender.

Evidentemente el propósito de la investigación está en determinar la relación existente entre las variables de estudio y su afectación, para una vez obtenidos los resultados, proponer sugerencias y alternativas de solución que permitan a la población en estudio la satisfacción de las necesidades primordiales, brindando así, una mejor calidad de vida.

Para la realización de este proyecto, se empleó una metodología de investigación con un enfoque predominantemente cuantitativo, siendo en primera instancia utilizada el tipo de investigación bibliográfica que permitió encontrar información secundaria y que se complementó con una investigación de campo, por medio de encuesta dirigidas a los emprendedores del cantón Ambato, que luego de haber analizado e interpretado los resultados, permitió obtener la información necesaria para

determinar los principales factores que limitan y deterioran el ecosistema emprendedor.

Por otro lado, para la comprobación de la hipótesis de la presente investigación se realizó la aplicación de la técnica estadística Chi- Cuadrado, relacionando de forma directa los resultados obtenidos de las variables de estudio inclusión financiera y desarrollo sostenible, para posteriormente determinar las conclusiones y recomendaciones que coadyuva al problema que originó la investigación.

Finalmente, se propone una guía de fuentes de financiamiento existentes en el cantón Ambato, siendo esta una herramienta con información al alcance de las manos de los emprendedores, puesto que, de forma resumida, concreta y de fácil entendimiento, presenta las diversas alternativas de financiamiento a las que el emprendedor puede recurrir para cubrir sus necesidades, desarrollo empresarial, mejorar sus ingresos y por ende su calidad de vida.

Descriptor: crecimiento económico, desarrollo sostenible, ecosistema emprendedor, emprendimiento, inclusión financiera, instituciones financieras, productos financieros, responsabilidad social, servicios financieros, sistema financiero, sostenibilidad medioambiental.

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
MAESTRÍA EN DIRECCIÓN FINANCIERA DE EMPRESAS

THEME

FINANCIAL INCLUSION AS A GENERATOR OF SUSTAINABLE
DEVELOPMENT IN ENTREPRENEURSHIPS OF AMBATO CANTON

AUTHOR: Ingeniera María Esthela Flores Fernández

DIRECTED BY: Doctor Lenyn Geovanny Vásquez Acuña, Doctor

DATE: May 31st, 2019

EXECUTIVE SUMMARY

The present work has focused on analyzing the level of Financial Inclusion and how it influences the sustainable development of the Ambato canton, as it is currently lacking laws and regulations, and there is still a lack of government programs that generate a positive impact on those people who make the decision to undertake.

Obviously the purpose of the research is to determine the relationship between the study variables and their impact, once the results are obtained, propose suggestions and alternative solutions that allow the population under study to satisfy the basic needs, thus providing, a better quality of life.

For the realization of this project, a research methodology with a predominantly quantitative approach was used, being used in the first instance the type of bibliographic research that allowed to find secondary information and that was complemented with a field investigation, through a survey directed to the entrepreneurs of the Ambato canton, who after having analyzed and interpreted the results, obtained the necessary information to determine the main factors that limit and deteriorate the entrepreneurial ecosystem.

On the other hand, for the verification of the hypothesis of the present investigation, the Chi-Cuadrado statistical technique was applied, directly relating the results obtained from the study variables financial inclusion and sustainable development, to later determine the conclusions and recommendations that contribute to the problem that originated the investigation.

Finally, a guide of sources of financing existing in the Ambato canton is proposed, this being a tool with information at the reach of the hands of the entrepreneurs, since in a summarized, concrete and easily understood way, it presents the different financing alternatives to those that the entrepreneur can use to cover their needs, business development, improve their income and therefore their quality of life.

Keywords: economic growth, entrepreneur ecosystem, entrepreneurship, environmental sustainability, finance system, financial inclusion, financial institutions, financial products, financial services, social responsibility, sustainable development.

INTRODUCCIÓN

Según organismos de referencia mundial la inclusión financiera es un factor clave para reducir la pobreza e impulsar la prosperidad de manera responsable y sostenible, razones por la cual se enfocó en estudiar la inclusión financiera y el desarrollo sostenible de los emprendimientos del cantón Ambato. El desarrollo de la investigación se detalla en los capítulos que se mencionan a continuación:

En el **Capítulo I**, se realiza el planteamiento del problema, el cual incluye el análisis crítico, la prognosis, la justificación, preguntas directrices y se definen los objetivos que guiarán el desarrollo de la investigación.

En el **Capítulo II**, constituye la base teórica del presente trabajo de investigación, donde se detallan los antecedentes de la investigación, la categorización de las variables y la formulación de las hipótesis.

En el **Capítulo III** se encuentra la metodología utilizada, es decir la modalidad y el tipo de investigación, se define la población y muestra, se realiza la operacionalización de las variables y se detalla el proceso de recolección, procesamiento y análisis de la información.

En el **Capítulo IV** se desarrolla el análisis e interpretación de resultados, que son expuestos mediante tablas y gráficos estadísticos, que servirán para el análisis y relación de las variables y la comprobación de las hipótesis.

En el **Capítulo V** se presentan las conclusiones que respaldan los objetivos planteados, además se establecen recomendaciones dirigidas a la población en estudio.

En el **Capítulo VI** se desarrolla la propuesta, como solución al problema abordado, que consiste en un manual de fuentes de financiamiento para emprendedores, misma que contiene datos informativos, antecedentes, justificación, objetivos, análisis de análisis de factibilidad, fundamentación, y la parte más importante la metodología y modelo operativo.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. TEMA DE INVESTIGACIÓN

“La inclusión financiera como ente generador del desarrollo sostenible en los emprendimientos del cantón Ambato”.

1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.2.1. Contextualización

Contexto macro

El Proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM), inició como una iniciativa en el año 1999 al asociarse la London Business School y del Babson College, con la finalidad de analizar de manera mundial, regional y local, la relación que hay entre la actividad emprendedora y su influencia con el desarrollo económico de los países, el impacto del fenómeno emprendedor, sus oportunidades, condiciones y debilidades, también relacionadas con la creación de empleo y la innovación.

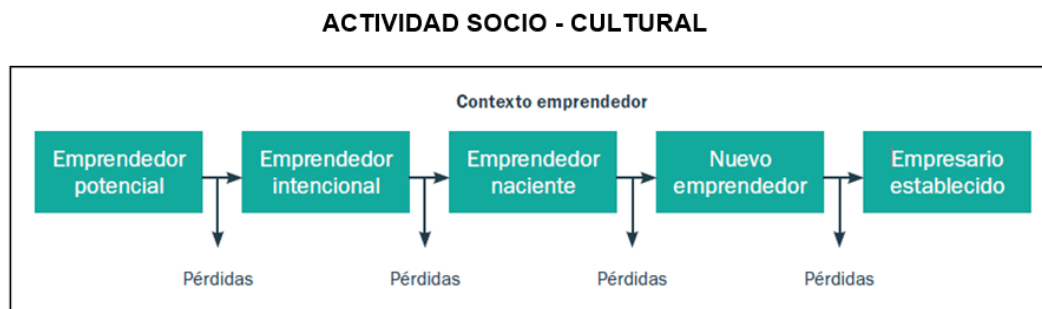
El GEM fomenta y delibera las oportunidades y los desafíos que implica financiar este tipo de modelos de negocios (emprendimientos) en América Latina y el Caribe (ALC), a través de Condiciones Marco Nacionales (CMN) y las Condiciones Marco Emprendedoras (CEM).

Las CMN hace referencia al desarrollo económico basado en el nivel de Producto Interno Bruto (PIB) per cápita, es decir, cuanto es el ingreso que recibe por los bienes o servicios producidos, dentro de un determinado tiempo. (Valera, y otros, 2015)

Las CEM hace referencia específicamente a la calidad del ecosistema de apoyo al emprendimiento que comprende el financiamiento para emprendimientos, políticas gubernamentales, programas de gobierno para promoción y asistencia al emprendimiento, educación emprendedora, transferencia de investigación y desarrollo, infraestructura comercial y legal, dinámica del mercado interno, regulaciones de ingreso, infraestructura física y normas sociales y culturales. (Valera, y otros, 2015)

Como actividad y proceso del emprendimiento según el GEM 2015, tiene seis etapas, los mismos que se ilustran en el siguiente gráfico:

Gráfico 1. Etapas de tubería del Emprendimiento.



Fuente: GEM

Elaborado por: Global Entrepreneurship Monitor (2015)

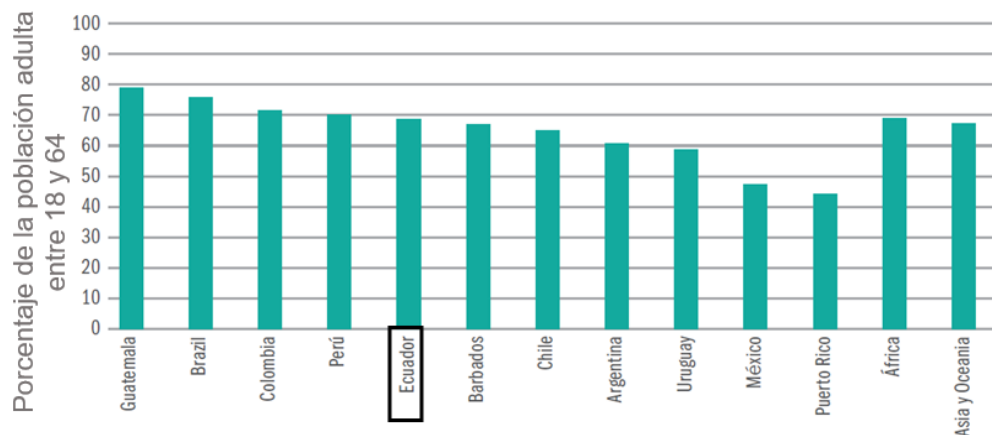
Las etapas del emprendimiento están relacionadas directamente con el marco de condiciones emprendedoras, las mismas que hacen referencia a los recursos necesarios y factores políticos, económicos, sociales, nichos de mercado, entre otros, el apoyo de instituciones financieras y empresas públicas y privadas que contribuyan al crecimiento económico y sostenible del contexto emprendedor.

La información otorgada por el GEM es el punto de partida para abordar la realidad del emprendimiento en un contexto general. El GEM internacional proporciona una extensa base de datos donde se ve reflejado el estudio y análisis de las características

de las personas con respecto al inicio y a la puesta del negocio en marcha, los factores limitantes al emprendimiento como el entorno regulatorio, político y social y lo más importante, la determinación del fomento al emprendimiento, que en ALC surge principalmente por necesidad, por escasas de empleo, y no, por las oportunidades que se presentan en el mercado, en tal virtud, las necesidades y los altos índices de desempleo motivan a la sociedad a instalarse con productos o servicios sin un previo estudio, capacitación y análisis de la oferta y la demanda, provocando que los negocios se estanquen o lleguen únicamente al nivel de emprendimientos intencionales, que con el transcurrir del tiempo desaparecen, por no generar los suficientes ingresos para el sostenimiento de la nueva empresa. (GEM, 2015)

Por consiguiente, mediante una Encuesta de Población Adulta (APS) se evalúa la aceptación socio cultural que mide el porcentaje de positivismo que tienen las personas sobre el emprendimiento.

Gráfico 2. Actitudes socio-culturales hacia el emprendimiento en los países de ALC.



Fuente: GEM

Elaborado por: Global Entrepreneurship Monitor (2015)

Según el GEM (2015), los cinco primeros lugares con una aceptación socio cultural positiva al emprendimiento son Guatemala (79%), Brasil (76%), Colombia (71%), Perú (70%) y Ecuador (68%), en comparación a años anteriores donde el emprendimiento no era considerado como un ente generador de las microeconomías, hoy, en la actualidad se ha generado un gran cambio, efectivamente el nivel socio-cultural de las personas ha generado un impacto positivo al emprendimiento.

En ALC el 59% de la población adulta tiene niveles positivos de emprendedores potenciales, es decir, que tienen la intención y están dispuestos a evaluar las oportunidades lucrativas que se observan en el mercado, para en un tiempo fomentar nuevos negocios, pero no es suficiente tener potencialidades e intenciones, en general se contempla una inadecuada valoración al emprendimiento, sobre todo temor y poca tolerancia al fracaso, por tal motivo existe una limitada proyección para crecer. (GEM, 2015)

Pese a la buena aceptación socio-cultural en ALC, el 33% pertenece a emprendedores intencionales, que, haciendo una relación con los emprendedores potenciales (59%), existe una diferencia del 26% en la región de ALC, demostrando que las personas desisten del emprendimiento mucho antes de tomar decisiones empíricas; los países en la actualidad deberían concientizarse para mejorar el ecosistema del emprendedor, procurando que el emprendimiento no surja por necesidad, con intenciones sin bases ni fundamentos, al contrario, motivar a la sociedad a la creación de empresas que generen valor, aportando con políticas para mejorar el acceso a la gama de productos y servicios que ofrece el sector financiero, que tanto hace falta al momento de emprender. (GEM, 2015)

Los emprendedores nacientes en ALC tienen un porcentaje del 13%, mayor en comparación a otros grupos económicos o geográficos, pese a esto, es relevante manifestar que existe un decline porcentual entre emprendedores intencionales y nacientes (33%). La disminución del porcentaje podría darse por las altas exigencias burocráticas y políticas, así como también, costos elevados, restringido acceso financiero, inadecuado estudio de mercado, y competitividad desleal, entre otras, todo esto conlleva a la sociedad a la desmotivación y miedo a emprender, provocado el estancamiento económico de las personas y atacando directamente al espíritu motivador del emprendedor. (GEM, 2015)

Es importante recalcar que no es suficiente ser un emprendedor potencial o intencional, que para operar y dar inicio una actividad económica, se necesita más allá del deseo o los recursos primarios para lograr la sostenibilidad y desarrollo de las nuevas empresas.

Los nuevos emprendedores (7.5%) que son quienes operan entre 3 y 45 meses consecutivos, es decir, los que ya se encuentran en operación y desarrollo de sus actividades presentan una impactante disminución en relación a los emprendedores nacientes (13%), lo que demuestra que el emprendedor de ALC requiere de la intervención del Gobierno con políticas de apoyo, capacitación constante y el continuo asesoramiento financiero y económico, necesario para que las personas puedan desarrollar y sostener su nueva empresa, con servicios o productos de calidad. (GEM, 2016)

Para entender de mejor manera, el GEM mide el porcentaje de adultos que se encuentran en los inicios empresariales, como son emprendimientos nacientes y nuevos emprendedores, utiliza un indicador denominado Actividad Emprendedora Temprana (TEA), donde participa una muestra a nivel de cada país, los resultados: Ecuador (33,6%) tiene la mayor tasa de TEA en la región y la segunda más alta en todo el mundo. Chile (25,9%), Colombia (22,7%), Perú (22,2%), Barbados (21,1%), México (21%) y Brasil (21%) están todos por encima de la cifra de 20%, con un buen posicionamiento a nivel mundial. (Valera, y otros, 2015).

Es trascendental resaltar que este indicador muestra estadísticas iniciales de la puesta en marcha de una empresa; en ALC se tiene un TEA relevante en comparación a otras regiones, pero a su vez, es importante analizar que pasa al transcurrir el tiempo, realmente todas las empresas nacientes logran su desarrollo económico, pues no, de hecho la mayoría no se establecen como empresas sostenibles por motivos generales como desinterés de las entidades públicas y privadas, limitados recursos e insumos, mercados que por un inadecuado análisis no brindan el apoyo al desarrollo de nuevas empresas o emprendimientos y sobre todo no existe la total asistencia y asesoramiento legal, económico, contable y financiera.

Al transcurrir el tiempo el emprendedor se encuentra con restricciones como acceder a financiamiento, infraestructura inadecuada, problemas para innovar el producto o servicio por desconocimiento y escasa capacitación, requisitos y procesos con una elevada burocracia, etc. por todos estos factores es importante el apoyo de

sociedades, instituciones financieras, empresa pública y privada, entidades de gobierno, que contribuyan al reconocimiento y valorización de las iniciativas o proyectos con altos niveles de crecimiento. (GEM, 2016)

Hoy por hoy, la mayoría de emprendimientos surge de la carencia de alternativas de empleo, que en muchas ocasiones no logran mantenerse en el mercado, ni impactan de manera positiva en la generación de riqueza, por no brindar productos que generen valor.

Abordar todos los problemas que afectan directamente al emprendedor es de vital importancia, existen factores internos y externos que deterioran el ecosistema emprendedor y bloquean el desarrollo sostenible de las nuevas empresas; factores internos como características de la empresa, habilidades, destrezas, espíritu del emprendedor, nivel de formación y capacidad de endeudamiento; y, factores externos relacionados al entorno que rodea a la empresa como su ubicación, instituciones financieras, mercado, competencia, gobierno, políticas de estado, entre otras.

Para que los emprendimientos no fracasen o desistan con el tiempo, es necesario que todos estos factores estén cimentados sobre oportunidades que cubran la necesidad y el potencial del mercado, identificado sectores que se encuentren en pleno crecimiento para garantizar de esta manera la demanda y por ende la sostenibilidad de las empresas. (Sepúlveda y Reina, 2016)

Para lograr la sostenibilidad de las nuevas empresas en ALC es inevitable que dentro del ecosistema emprendedor se considere a la inclusión financiera, que es un factor determinante para el cumplimiento de los objetivos institucionales y sobre todo para el exitoso desarrollo empresarial. Los emprendimientos se ven afectados por las barreras de acceso a los productos y servicios financieros, limitando la inversión para el crecimiento de la empresa; al no tener un historial que permita justificar el retorno de dinero, las instituciones financieras o intermediarias, en su mayoría, no otorgan capital de riesgo, afectando una vez al desarrollo del emprendimiento.

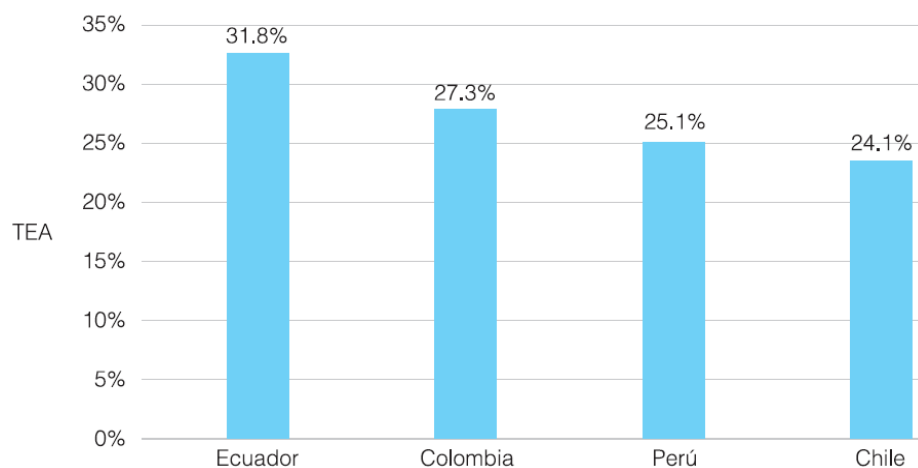
De manera global es de mucha relevancia hacer énfasis en todos los factores limitantes que se mencionaron anteriormente, en vista de que no permiten el desarrollo sostenible en el tiempo y su crecimiento económico, provocando el deterioro del ecosistema emprendedor.

Contexto meso

En el informe anual del GEM (2016), realizado por la Escuela de Negocios de la Espol (Espae), Ecuador tiene el Índice de Actividad Emprendedora Temprana del 31.8% ocupando el primer lugar en ALC, que en comparación al año 2015 representa una ligera disminución en la TEA con un porcentaje del 33.6%. (Ver Gráfico 4)

Pese a los indicadores antes mencionados, Ecuador sigue siendo el país con la TEA más alta y ocupa el segundo lugar entre los 66 países participantes del GEM, superando a países vecinos como Colombia, Perú y Chile que tienen una cifra del 27,3%, 25,1% y 24.1 consecutivamente. (GEM, 2016)

Gráfico 3. Países con TEA más alto en la Región



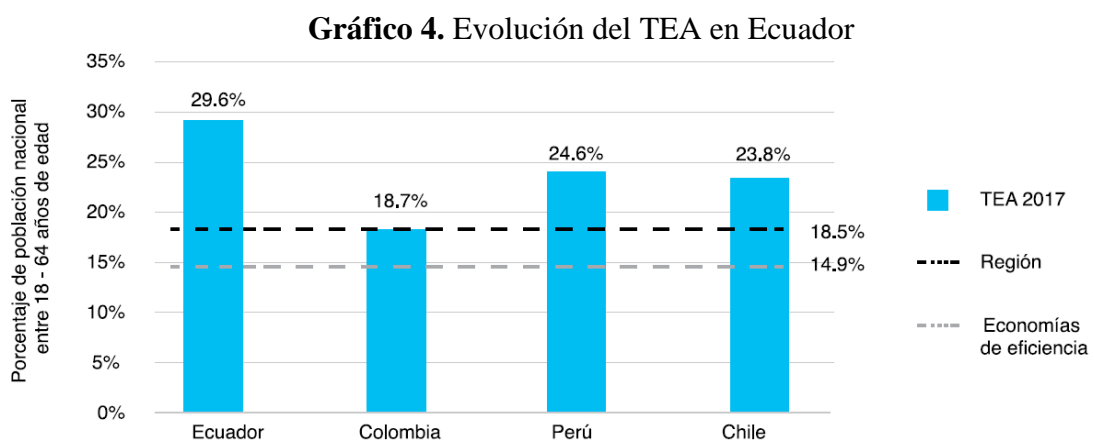
Fuente: GEM

Elaborado por: Global Entrepreneurship Monitor (2016)

Según los datos presentados por los profesores Guido Caicedo y Xavier Ordeñana, en el año 2016 el 22.4 % de la población fue emprendedora naciente (crea una nueva

empresa), mientras que el 11% son nuevos emprendedores (no supera los 42 meses de actividad empresarial) y el 14.2% de la población adulta poseía un negocio establecido (más de 42 meses de operación). Además, el 20,8% de la población adulta habría emprendido aprovechando una oportunidad y que por necesidad lo realizaron el 8,9%. (El Telégrafo, 2017)

Entre los emprendedores por oportunidad, el 22.5% lo hizo para mejorar ingresos actuales, el 35.2% para obtener mayor independencia y el 42.3% por ambos motivos; cabe recalcar que los emprendimientos en el Ecuador no son considerados como una fuente de generación de empleo, ya que el 72.8% de los emprendimientos son unipersonales, es decir, aquella en la cual el propietario es una sola persona, responsable de cumplir con los derechos y obligaciones del negocio en marcha; para Ecuador como para la región, el entorno al emprendimiento no ha sido favorable a lo largo del tiempo, el financiamiento, políticas gubernamentales, infraestructura, educación, investigación y desarrollo, son factores que bloquean y no permiten el desarrollo sostenible de la actividad emprendedora temprana, dando como resultado para el año 2017 un TEA inferior al 2016, con una disminución porcentual del 2.20%, sin embargo, ha tenido una creciente a lo largo del tiempo como se observa en el grafico 5. (GEM, 2017)



Fuente: GEM

Elaborado por: Global Entrepreneurship Monitor (2019)

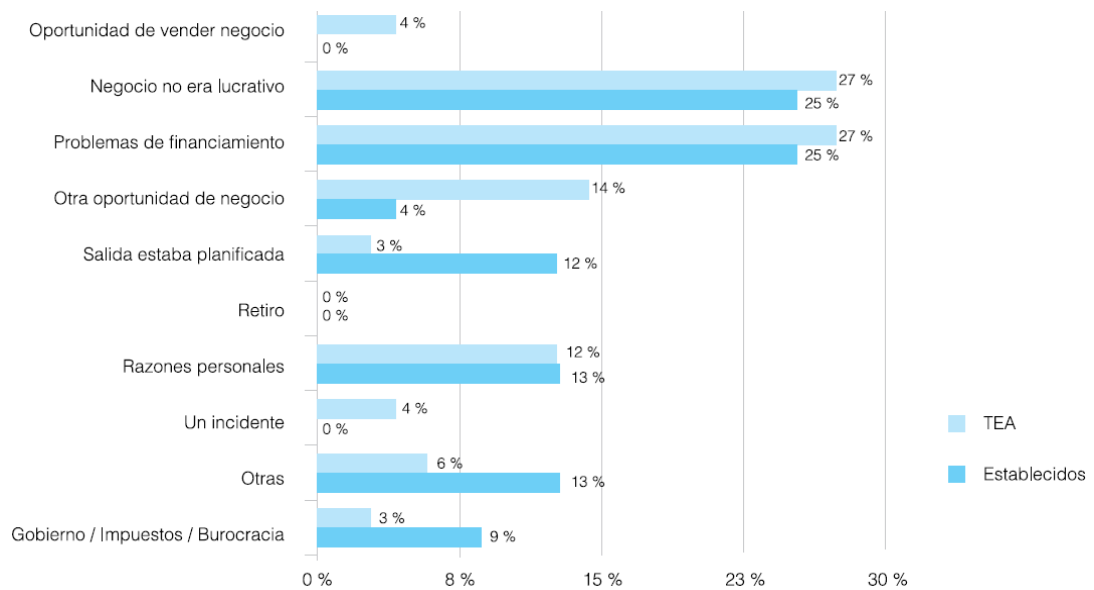
Para un verdadero desarrollo emprendedor en el país es necesario focalizar esfuerzos y realizar un trabajo integrado entre el gobierno, la empresa privada y la academia,

para que en el mediano plazo comiencen a exhibirse los frutos esperado, de tal manera que los emprendimientos no desistan al poco tiempo de haber empezado.

En el 2017, para el reporte emitido por el GEM fueron participes 54 economías, donde se determina que el emprendedor ecuatoriano tiene en promedio 36 años, con un negocio que se encuentra orientado hacia los consumidores como restaurantes, servicios profesionales, bares, manufactura, gabinetes de belleza, construcción, etc. con una sumatoria de 11 años de escolaridad, donde el 48.8% proceden de hogares con un ingreso mensual entre \$375 y \$750, para los emprendedores ecuatorianos en el año 2017 el 25% de negocios establecidos indicaron que los problemas de financiamiento y la falta de rentabilidad han sido las principales causas de discontinuación por cierre o por abandono de la actividad y el 14% mencionaron que migraron a una mejor oportunidad de negocio. (GEM, 2017)

El financiamiento es primordial para el desarrollo de los negocios, como se observa una vez más, según los datos estadísticos el 27% y el 25% de la TEA y Establecidos, consecutivamente, mencionan que existe una limitación al acceso de financiamiento formal, lo que provoca una restricción a la motivación emprendedora. (GEM, 2017)

Gráfico 5. Motivos de cierre de negocios 2017 TEA y establecidos



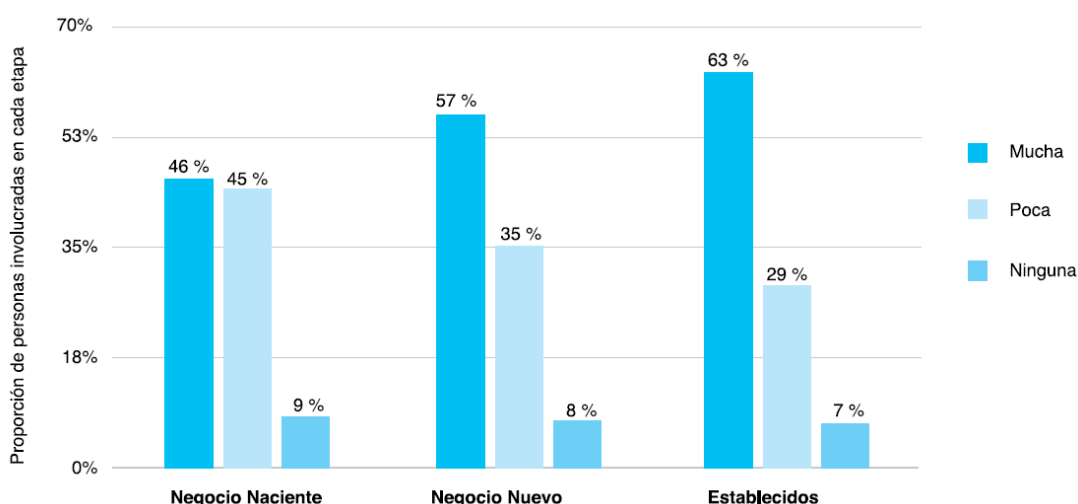
Fuente: GEM

Elaborado por: Global Entrepreneurship Monitor (2019)

En vista de que los emprendimientos en el Ecuador han tenido un avance en el desarrollo de sus nuevas empresas, cabe recalcar que también presentan serios inconvenientes con la competencia, ya que en su mayoría los propietarios de los negocios nacientes, nuevos y establecidos, tienen como criterio de que los productos o servicios ofrecidos a los consumidores no requieren de innovación.

Esta información es otra de las causas principales para que los negocios nacientes deserten de su emprendimiento, para el año 2017 el 50% de los negocios nacientes iniciaron en un mercado donde la competencia fue numerosa y donde se incursionó más por necesidad que por oportunidad de mercado y el otro 50% restante, manifestó que tenía poca o ninguna competencia, como se observa en el gráfico 6 los propietarios de los negocios nuevos percibieron una competencia mayoritaria del 56.6%, mientras que los negocios ya establecidos indican que su competencia es aún más elevada, llegando así al 63%. (GEM, 2017)

Gráfico 6. Percepción de la competencia según la etapa del negocio.



Fuente: GEM

Elaborado por: Global Entrepreneurship Monitor (2017)

Otro causal para deteriorar el ecosistema emprendedor es la entrada al mercado comercial, muchos de los pequeños negocios enfrentan costos elevados que no pueden asumir; previo a dar inicio a un negocio, se debería realizar un estudio de mercado, donde se analice las fortalezas y oportunidades versus las debilidades y amenazas presentadas, para evitar que la pequeña empresa no desaparezca en el tiempo.

A su vez, las políticas gubernamentales en el Ecuador también forman parte de los aspectos críticos para el emprendimiento, en su mayoría no brindan un ambiente favorable óptimo para su desarrollo empresarial.

Para sustentar que se debe mejorar el ecosistema emprendedor se menciona a Begoña (2014) en su tema de investigación “El fomento del emprendimiento y el apoyo a la Pyme” donde indica:

En este contexto el fomento de la iniciativa emprendedora constituye un actor clave para el desarrollo económico, Tomar conciencia de este hecho, de la trascendencia que el espíritu emprendedor representa para la evolución económica de cualquier país es una condición propia de países avanzados. (p. 10)

Salinas y Osorio (2012), en su estudio sobre “Emprendimiento y Economía social, oportunidades y efectos en una sociedad de transformación” concluye:

Las experiencias del emprendimiento empresarial ponen en evidencia que la Economía social-solidaria son nuevas formas de organizar el trabajo y la empresa, se comprometen con la comunidad, crean empleo, generan riqueza, bienestar y calidad de vida de la población en riesgo de exclusión social. (p. 23)

De ahí que se reconoce la importancia del emprendimiento, pese a que muchos nacen por motivos de desempleo, necesidad económica y subempleo, los emprendimientos son una base principal para la generación de riqueza de las regiones, pero hoy por hoy se ven limitados por las altas exigencias y restricciones del entorno que no les permite crecer, los factores de financiamiento, rentabilidad, el poco acceso y uso de la inclusión financiera formal hacen que las empresas nacientes no logren ser sostenibles en el tiempo.

Los datos recolectados sobre la tasa de discontinuación de empresas (medidor de muertes) es otro indicador potencial de la sostenibilidad empresarial en una economía, y ALC muestra la segunda tasa de discontinuación más alta con relación a las demás agrupaciones geográficas y económicas; en el Gráfico 7 se observa la situación del Ecuador frente a la discontinuación de las empresas. (Valera, y otros, 2015)

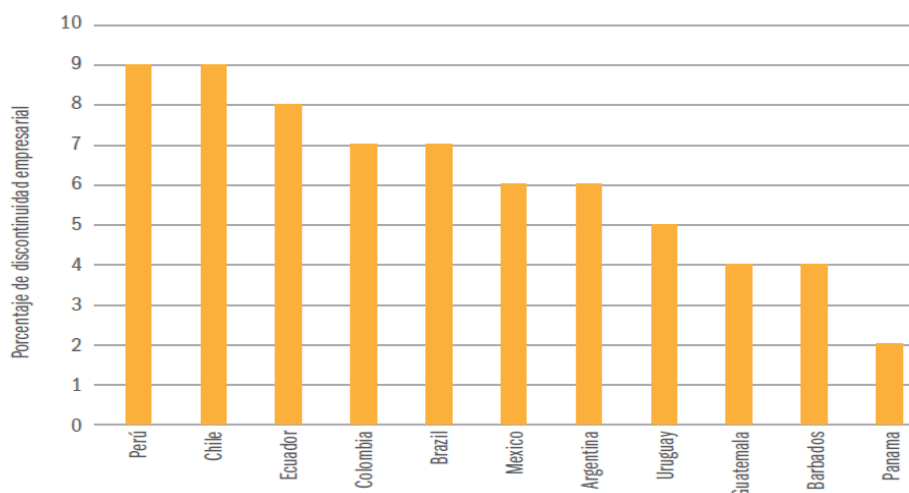
El Ecuador en el ámbito de emprendimiento presentan serias dificultades que inducen a la discontinuación de las empresas, la falta de financiamiento y rentabilidad son las principales barreras que no permiten que los emprendimientos perduren en el tiempo, adicional a esto, el ecosistema donde se desarrollan no es favorable, debido a las altas regulaciones y todos los trámites necesarios para que el negocio inicie sus actividades operativas, es decir, no tienen un ambiente idóneo que les permita desarrollar sus potenciales.

Por lo anterior, es necesario facilitar las mejores condiciones para que el emprendedor pueda desarrollar sin restricción alguna, cada una de sus actividades, logrando de esta manera el cumplimiento óptimo de sus objetivos.

Las normas deben ser eficientes y lograr un equilibrio entre la preservación de ciertos aspectos importantes del entorno empresarial y la eliminación de distorsiones que impongan un costo desproporcionado sobre las empresas. Si la regulación empresarial es gravosa y la competencia limitada, el éxito de la iniciativa empresarial depende más de los contactos del emprendedor que de sus capacidades. En cambio, si las regulaciones son fáciles de cumplir y accesibles a todo el que quiera cumplirlas, cualquier persona con talento y buenas ideas puede ser capaz de crear y desarrollar una empresa en el sector formal. (Banco Mundial, 2012: 1).

Los emprendimientos en Ecuador crecen en gran medida y cada vez más toma mayor importancia la formación de auténticos emprendedores en nuestro país, sin embargo, hay situaciones que se escapan de las manos de los empresarios y que muchas veces impiden su mejor desempeño, sobre todo de aquellos que desean empezar un negocio. (Espinoza,2012, p. 189-199)

Gráfico 7. Porcentaje de discontinuación de empresas en los países de ALC.



Fuente: GEM

Elaborado por: Global Entrepreneurship Monitor (2015)

Perú, Chile y Ecuador reportaron las tasas más altas de discontinuación de empresas, con un porcentaje del 8%, sin embargo, como región (ALC) muestra una relación favorable entre la TEA que es el medidor de nacimientos y la tasa de discontinuación de empresas que hace relación al cese de actividades o muertes empresariales, pues por cada persona que descontinuo una empresa, tres se dedicaron a la actividad emprendedora de fase temprana.

En este punto considero interesante mencionar a la Asociación de Emprendedores de Latinoamérica (ASELA), donde manifiesta que el ecosistema emprendedor está prosperando, sin embargo, los países que conforman el GEM en ALC aún presentan niveles porcentuales dispares de desarrollo, crecimiento y sostenibilidad.

ASELA ha identificado que las principales problemáticas que afrontan los emprendedores latinoamericanos (especialmente los países con un alto índice de TEA y discontinuidad de empresas) al constituir y poner en marcha una microempresa son las siguientes:

- Limitado acceso al financiamiento: menos de un 20% de las pymes tienen acceso al sistema financiero, sin considerar que, debido a las altas exigencias burocráticas, el financiamiento formal para muchas microempresas prácticamente ha sido negado, afectando de forma directa a la sostenibilidad del emprendimiento y como consecuencia de esto acuden a los inversionistas informales como familiares, amigos, vecinos, entre otros.
- Igualdad de Interés financiero: a nivel general a las microempresas les otorgan tasas de interés 5 o 6 veces más altas que las grandes empresas ya establecidas, debido a que son emprendimientos nacientes, carecen de historial crediticio o no tienen las suficientes garantías financieras, a su vez, se ven obligados a recibir pagos a 90 o 120 días siendo proveedores del Estado, obstruyendo así el desarrollo y crecimiento económico de las pymes.
- Desarrollo sostenible: Las empresas nacientes deberían garantizar que todas las nuevas empresas mantengan el equilibrio entre el crecimiento económico,

el cuidado del medio ambiente y el bienestar social, sobre todo que no exista consecuencias negativas para las futuras generaciones.

- Políticas y regulaciones gubernamentales: las políticas públicas deberían coadyuvar al desarrollo sostenible de los emprendimientos, a través de reformas y regulaciones que permitan mejorar el ecosistema emprendedor. (Asela, 2018)

Contexto micro

La Secretaría Nacional de planificación y Desarrollo situó a la provincia de Tungurahua dentro de la Zona de Planificación 3 - Centro. Cuenta aproximadamente con 584.114 habitantes, donde el 59.1% se encuentran en la zona rural; y el 40.9% en zonas urbanas. La provincia está constituida por 9 cantones, 19 parroquias urbanas y 44 parroquias rurales. (Agenda Tungurahua, 2017)

Figura 1. Provincia de Tungurahua



Fuente: Dirección de Planificación
Elaborado por: HGP-Tungurahua (2017)

Mediante los datos obtenidos por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos y una proyección del Honorable Gobierno Provincial de Tungurahua, las actividades económicas que predomina en la provincia de Tungurahua son agrícola (26.96% de la PEA), industrias manufactures (18.51%), comercio al por mayor y menor (16.59%). También se puede observar que los servicios como transporte y almacenamiento, construcción y seguros, representan en promedio un 3.72% de la Población Económicamente Activa, siendo las actividades más declinantes de la provincia de Tungurahua. (Agenda Tungurahua, 2017-2019)

Tabla 1. Población Económicamente Activa – Tungurahua 2019

PEA Según Rama de actividad (Primer nivel)	PEA PROYECCIÓN 2019	
	POBLACIÓN PEA	% PEA
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	79.486	26,96%
Industrias manufactureras	54.571	18,51%
Comercio al por mayor y menor	48.889	16,59%
Construcción	15.722	5,33%
Transporte y almacenamiento	13.727	4,66%
Seguros	3.438	1,17%
Servicios Varios	40.202	13,64%
Otras actividades	38.750	13,14%
TOTAL	294.796	100,0%

Fuente: INEC - Dirección de Planificación

Elaborado por: HGP-Tungurahua - Dirección de Planificación (2017-2019)

Galo Naranjo, rector de la Universidad Técnica de Ambato (UTA), manifiesta que hoy en día los nuevos profesionales tienen el perfil para crear sus propias empresas, mediante planes de negocio y proyectos innovadores, los estudiantes tienen las habilidades y aptitudes para generar empleo. (Líderes, 2016)

Sin embargo, atraviesan por ciertas dificultades que bloquean el desarrollo en la creación de nuevas empresas, limitaciones con altas exigencias burocráticas, papeleos y requisitos que provocan la tardanza de la puesta en marcha del negocio, se ven afectados de una manera relevante por no poseer capital propio que les permita adquirir los recursos necesarios para la producción de su empresa, y por no contar con la suficiente garantía o experiencia, las instituciones financieras a manera general, no se arriesgan a otorgar financiamiento, motivos

por los cuales los nuevos profesionales pese a contar con toda la motivación y capacidad de emprender, desisten desde los inicios del proyecto de negocio.

Hay que mencionar, además que en la provincia de Tungurahua el incremento de la informalidad se acentuó principalmente en la economía central, implicando de forma directa a las autoridades en busca de solucionar esta problemática; los precios elevados para generar la formalidad de los negocios (permisos de funcionamiento) y los escasos ingresos económicos de los habitantes de las zonas rurales marginales, conllevan a que las personas salgan a las calles a ofrecer sus productos de manera informal, afectando la movilidad, la productividad y la economía, situación similar atraviesan los negocios de la ciudad que se incursionan como emprendimientos nacientes.

Dicho lo anterior, el economista Diego Proaño director del Observatorio Económico y Social de Tungurahua (OBEST) de la Universidad Técnica de Ambato, manifestó para un artículo de diario La Hora, que, pese a los problemas económicos en la provincia, existe un incremento de emprendimientos con proyectos visionarios, personas que tienen una idea, buscan un poco de capital y emprenden su sueño, incluso de manera informal. (La Hora, 2018)

En general, Tungurahua es considerada como una provincia netamente comercial; conocida por promover emprendimientos, ya sea por oportunidades presentadas en el mercado, por necesidad o desempleo, con la finalidad de satisfacer sus necesidades y generar ingresos y productos que les permita ser competitivos en el mercado.

En la actualidad hay instituciones sin fines de lucro como Corporación Civil para el Desarrollo Económico de Ambato y Tungurahua (CorpoAmbato), que impulsa el desarrollo sostenible mediante el crecimiento y la creación de pequeñas y medianas empresas en los sectores económicos más estratégicos de la provincia como son agrícolas, manufactureras y comerciales; promoviendo la generación de empleo, otorgando información de fuentes de financiamiento para emprendedores, capacitación en gestión empresarial, motivación al emprendimiento, entre otros. En el año 2015 recibió la acreditación para trabajar en la incubación de empresas, es

la primera incubadora de Sierra Centro, es decir, esta organización apoya al crecimiento y éxito de los proyectos emprendedores aportando con planes de negocio, asistencia legal, espacio físico, equipos, logística, financiamiento, etc. (Líderes, 2015)

A diferencia del resto del país, la autogestión de empleo es una característica importante de los habitantes de la provincia de Tungurahua; según datos emitidos por el Instituto de Estadísticas y Censos (INEC), el 53.6% no trabaja en relación de dependencia: Somos primeros en producción avícola, frutícola, calzado, carrocías y de gran variedad de productos agrícolas. (Agenda Tungurahua, 2017)

Tabla 2. Población Económicamente Activa en Tungurahua 2019

Categoría de ocupación	PROYECCION AL 2019	
	POBLACIÓN	% PEA
Empleado u obrero del Estado, Municipio o Consejo Provincial	23.591	8,0 %
Empleado u obrero privado	93.632	31,8 %
Jornalero o peón	27.019	9,2 %
Patrono	11.716	4,0 %
Socio	2.990	1,0 %
Cuenta propia	111.558	37,8 %
Trabajador no remunerado	4.760	1,6 %
Empleado(a) domestico(a)	6.857	2,3 %
No declarado / trabajo nuevo	12.675	4,3 %
Total	294.796	100%

Fuente: INEC - Dirección de Planificación

Elaborado por: HGP-Tungurahua - Dirección de Planificación (2017-2019)

Los habitantes de la provincia no tienen una satisfacción plena de empleo, es decir, que se cumpla con las expectativas de mejora y superación en el ámbito económico, productivo, competitivo y profesional; si bien es cierto el desempleo es un factor que motiva a las personas, pese a los riesgos, a incluirse en el mundo del emprendimiento, pero al verse limitado para acceder a financiamiento y al no contar con suficiente capital, desisten en los primeros pasos para la puesta en marcha del negocio, pese a ser una provincia donde existe la autogestión de empleo, mediante la Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria Continua (ESPAC) en el año 2016, en comparación a nivel nacional (2.9%); Tungurahua

presenta estadísticas porcentuales que se encuentran por debajo en el desempleo abierto (1.80%), mientras que en el subempleo global (65.40%) y el subempleo bruto (64.10%) sobre pasa al promedio nacional, lo que es sumamente preocupante. (ESPAC, 2016)

Tabla 3. Tasa de empleo y desempleo en Tungurahua

Tungurahua	2016	Nacional
Tasa de desempleo abierto	1,80 %	2,9%
Tasa de subempleo global	65,40%	55,2%
Tasa de subempleo bruta	64,10%	53%
Ingreso laboral personal promedio	\$413,80	\$469,40

Fuente: INEC – ESPAC

Elaborado por: HGP-Tungurahua - Dirección de Planificación (2016)

Al no cumplir y satisfacer sus principales necesidades para el desarrollo personal, profesional y económico, no se aprovecha la capacidad humana y el potencial para lo que está calificado, muchas de las veces se ven obligados a buscar otros empleos con la finalidad de mejorar su calidad de vida.

Por lo antes mencionado, se puede decir que el subempleo representa un impacto relevante para la provincia, y es ahí, donde nacen los emprendedores potenciales, intencionales, emprendedores nacientes; pero muchos de ellos surgen por necesidad, sin un previo estudio de mercado o de producto o servicio a ofertar, no realizan un análisis de la demanda y por tal motivo no avanzan a consolidarse como nuevos emprendedores y más aún a lo que se conoce como empresarios establecidos.

Un factor principal que afecta de una manera directa al ecosistema emprendedor es la limitada disponibilidad de recursos financieros para dar inicio al nuevo negocio o empresa, siendo así que existe un limitado capital semilla, que muchas de las veces no les permiten llegar al objetivo de ser una empresa ya establecida. Otra razón es por la burocracia que existe al acceder a financiamiento formal.

En la Revista Emprendedoras publicado por la ESPAE Graduate School of Management menciona que el 76% de los emprendimientos están liderados por mujeres y se dedican a brindar servicios al consumidor final, el mercado es altamente competitivo, pero tienen muchas barreras en relación al capital de ingreso o inicio de la actividad, por la excesiva competencia que pone en riesgo la sostenibilidad de los negocios. (Lasio, 2015)

A su vez, en la empresa la investigación y desarrollo juntamente con la innovación son factores favorables que ayudan a combatir la competencia caracterizando el producto o servicio, agregando valor y mejorando a mediano plazo la economía de la empresa y región, pero los emprendedores tienen temor al fracaso ante cualquier cambio y más que eso no disponen de los recursos necesarios para todos los gastos incurridos en la innovación del producto o servicio.

Existen emprendimientos desarrollados por hombres y mujeres que a lo largo del proceso han atravesado dificultades (constitución legal y formal de las nuevas empresas) y limitaciones (financiamiento, políticas y regulaciones gubernamentales, capital limitado, educación básica, escasa capacitación, etc.) cuando la idea de negocio se pone en marcha, los problemas principales se da por la alta burocracia y la carencia de capital propio, el negocio tiene que pasar por varias etapas donde muchas veces la restricción principal es el financiamiento, siendo éste un pilar fundamental para el desarrollo y crecimiento de la pequeña empresa .

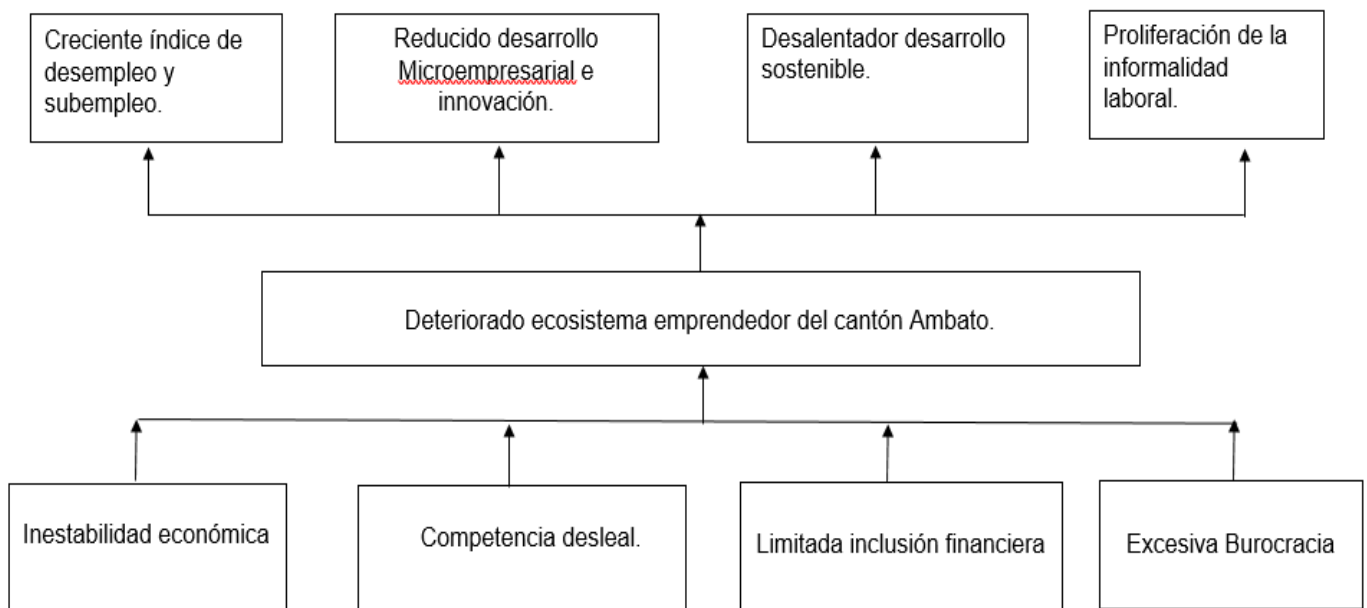
Las políticas y programas gubernamentales también son factores que afectan de manera directa al ecosistema emprendedor, ya que a través de regulaciones y reformas deben brindar un ambiente que sea factible para dar inicio con la empresa y sobre todo mantener la sostenibilidad de la misma, impidiendo la expansión y permanencia en el tiempo.

Por último, la educación y capacidad para emprender es muy importante, sin estas habilidades la nueva empresa no podrá superar los obstáculos que se presenten en

el mercado, como factor principal la competencia desleal que relaciona de forma directa a la sostenibilidad y rentabilidad del negocio, conseguir clientes leales y proveedores confiables es otro inconveniente, la falta de asesoramiento y orientación no permite tener una idea clara de los objetivos empresariales.

1.2.2. Análisis crítico

Gráfico 8. Árbol de problemas



Elaborado por: La Autora (2018)

Fuente: Investigación de campo y bibliográfica (2018)

Toda empresa inicia a través de un emprendimiento, con el pasar del tiempo, al superar etapas, obstáculos y cumplir con sus objetivos iniciales, se convierte en una empresa establecida y sostenible en el tiempo, para lograr esto la principal limitante que han tenido las personas con la idea de crear una pequeña o mediana empresa es la falta de capital de los propios inversionistas, es decir, se tiene el plan de negocio pero no se cuenta con los suficientes recursos económicos para su ejecución y continuidad; aquí es donde nace el financiamiento informal, los propietarios acuden a familiares, amigos, vecinos y otras fuentes informales; por esta razón los negocios no cristalizan sus proyectos innovadores.

En Tungurahua existe un elevado número de instituciones financieras, las mismas que proveen todo tipo de créditos, sin embargo, para poder acceder a un préstamo, se requiere como garantía de fiel cumplimiento de pago un sustento mueble o inmueble, que muchas de las veces al ser proyectos nuevos limita significativamente la presentación y cumplimiento de todos los requisitos, por más que sean ideas de negocio innovadoras se ven impedidos de financiarlas, negándoles a los emprendedores una mejor calidad de vida, provocando sentimientos de fracaso y decepción.

En los últimos tiempos el desempleo y subempleo en la ciudad de Ambato y la provincia de Tungurahua, según datos estadísticos impartidos por el INEC y Revista Tungurahua 2017, ha ido creciendo de forma considerable, por tal razón la mayoría de emprendimientos surge de una necesidad al no tener la satisfacción de un empleo neto. Al cristalizar una idea por necesidad existe mayor riesgo de no lograr los resultados esperados y por ende no se crean fuentes de trabajo para los pobladores de la zona, contribuyendo a que se mantenga el índice de desempleo en el sector.

La existencia de excesiva burocracia es otro factor que no favorece del todo al ecosistema emprendedor. El GEM (2016), manifiesta que las políticas gubernamentales son de vital importancia para potencializar la actividad y el ambiente emprendedor. En el Ecuador el apoyo del Gobierno está calificado como moderado, más sin embargo se observa que a nivel de instituciones financieras son muchos los requisitos para acceder a financiamiento formal, provocando desánimo y negatividad al emprendedor.

A su vez, para dar inicio a sus actividades o servicios, existen requisitos que limitan la creación o constitución de la nueva empresa, provocando el bloqueo del inicio de las actividades empresariales por el tiempo y costos excesivos que se requiere para que el negocio pueda desarrollarse de manera productiva.

La formación educativa es muy importante para despertar toda la capacidad del emprendedor y no dejarse llevar solo por intuición. En la actualidad la educación que se está impartiendo en las universidades apoyan al emprendimiento, pero no existe

toda la concientización y motivación necesaria por parte de los estudiantes de lo que significa ser generadores de su propio negocio, de tal manera que al iniciar su proyecto empresarial no existe una correcta metodología para elaborar ni incursionar en este tipo de procesos, ya que es necesario la planificación, organización, ejecución y control del plan de negocios, que involucre a las áreas tales como administrativas, contables, financieras y económicas. De esta manera se evaluará la factibilidad del negocio, determinando si es viable o no, si contará con la aceptación en el mercado, pero sobre todo si se obtendrá ganancia del mismo.

La innovación es otro factor carente dentro del emprendimiento, las personas temen el proceso de cambio y más aún la modificación del producto o servicio, la escasa capacitación, inexistencia de modelos de negocio y la inadecuada investigación son restricciones que impiden el desarrollo óptimo del emprendimiento. La innovación se caracteriza en marcar el producto o servicio brindado sin perder su esencia, al emprender un negocio, es muy importante seguir renovando o transformando, de tal manera que el consumidor final al tener un comparativo se incline hacia el objetivo deseado, manteniendo a la pequeña empresa estable en el mercado.

Es necesario enfatizar la clase de competencia que enfrentan los pequeños negocios que muchos de ellos son creados por necesidad, sin un previo análisis de mercado, estudio económico, ni socialización alguna de las necesidades primordiales del consumidor final, que en su mayoría son éstos los clientes principales de los emprendimientos.

Esta competencia es sumamente fuerte, especialmente en los emprendimientos de consumo masivo de agricultura, comercio, servicios, construcción, entre otras, donde son guiados en su mayoría por lo visual o instinto, es decir, al ver que un negocio en sus inicios marcha de forma positiva y se observa en el tiempo un crecimiento considerable, llega la competencia desleal, que es una eminente etapa por la que debe pasar toda empresa, es ahí donde se debe caracterizar el producto o servicio, interviniendo de forma directa la aplicación constante de innovación para el reconocimiento de la marca, si perder el enfoque principal por el que fue creada la empresa.

Los pequeños negocios, claro está, atraviesan por varios obstáculos (financiamiento, competencia desleal, carencia de capital, excesiva burocracia, inestabilidad económica, innovación disruptiva, etc.), que la superación de los mismos son realmente un gran reto, aquellos factores provocan inestabilidad económica en los negocios y muchos de ellos toman la decisión del cese de sus actividades al verse afectados por estas limitaciones. Todos los factores negativos mencionados anteriormente impactan negativamente en la economía y espíritu de los emprendedores, restringiendo el correcto desenvolvimiento en el mercado local y regional, acompañada de una inadecuada metodología empresarial y limitados conocimientos técnicos operativos, generándoles de esta manera un escaso desarrollo socioeconómico.

1.2.3. Prognosis

Tungurahua es reconocida a nivel nacional como una provincia específicamente comercial, por tal virtud, pionera en emprendimientos; en la ciudad de Ambato y sus cantones existen grandes industrias que en sus inicios comenzaron con un proyecto o idea de negocio, en muchos de los casos familiar, con el tiempo fueron cristalizando y cumpliendo cada uno de sus objetivos institucionales, pero cabe recalcar que atravesaron por múltiples factores limitantes, que obstaculizaron el desarrollo óptimo del emprendimiento.

En tal virtud, el ecosistema emprendedor es afectado negativamente por ciertos factores que suceden en la provincia de Tungurahua como son políticas y reformas gubernamentales que no coadyuvan al desarrollo sostenible del emprendimiento, acompañado de la alta burocracia para la constitución formal de la nueva empresa que conlleva un tiempo altamente excesivo y el escaso capital propio que bloquea el crecimiento económico y la expansión del lugar donde se ofrece el producto o servicio, todos estos factores vienen a estancar el emprendimiento formal de las personas, frustrando directamente el espíritu del emprendedor y sus capacidades.

De igual manera, para las nuevas microempresas existe un limitado acceso al financiamiento formal que afecta de forma directa a la sostenibilidad del emprendimiento, proliferando así a los inversionistas informales que otorgan dinero fácil, pero con el cobro de intereses elevados; al ser empresas nacientes es necesario la total apertura para la inclusión financiera, de tal manera que se pueda usar todos los productos y servicios que ofrece el sistema financiero, procurando no obstruir el desarrollo y crecimiento económico de las pymes.

A su vez, de no dar la importancia necesaria que requiere el desarrollo sostenible, las empresas nacientes no podrá mantener el equilibrio entre el crecimiento económico, el cuidado del medio ambiente y el bienestar social, sobre todo que no exista consecuencias negativas para las futuras generaciones.

Por otro lado, las políticas y regulaciones gubernamentales no deberían restringir el desarrollo del emprendimiento al contrario deberían coadyuvar al desarrollo sostenible de los emprendimientos, a través de reformas y regulaciones que permitan mejorar el ecosistema emprendedor.

De no dar solución alguna a las restricciones antes mencionadas, existirá principalmente desilusión en aquellas personas que toman la decisión de emprender un negocio, muchas veces son proyectos innovadores que, por no tener suficiente apoyo financiero, desisten; fomentando el desempleo y negándoles ser parte de la población económicamente activa de la provincia.

Al no brindar el suficiente apoyo financiero al emprender, también afectará directamente a la calidad de vida de las personas tungurahueses que están dando sus primeros pasos en el área mercantil, bloqueando el desarrollo y transformación de los proyectos emprendedores, desestabilizando la sostenibilidad y el crecimiento microempresarial, que por no contar con las facilidades necesarias con el transcurrir del tiempo llegan a la quiebra y frustración del emprendedor.

Hay que mencionar, además que al no existir el apoyo que los pequeños negocios necesitan para su expansión y ser más productivos, se limitaría la creación de fuentes

de empleo, dando como resultados índices impactantes de pobreza, la proliferación de la informalidad laboral, en ocasiones la migración a otras ciudades y otros países, perdiendo un importante capital humano; así mismo aumentando los niveles de desempleo del cantón y la provincia.

Al tomar la decisión de llevar a cabo un negocio es relevante tener la suficiente capacidad emprendedora para realizar cada actividad o proceso con iniciativa y motivación, con la finalidad de fortalecer su economía y ofrecer empleos de calidad, si esta motivación es destruida, la inexistencia de emprendedores afectaría la economía de la sociedad.

De no mejorar el ecosistema emprendedor, continuará aumentando la proliferación del comercio informal, el incremento de niveles de desempleo, la informalidad financiera debido a su limitado acceso y burocracia excesiva, que provoca inestabilidad y un escaso desarrollo económico, poniendo en peligro la calidad de vida del emprendedor y el desarrollo sostenible del emprendimiento.

1.2.4. Formulación del problema

¿Cómo incide la inclusión financiera en el ecosistema emprendedor que conlleva al desarrollo sostenible en los emprendimientos del cantón Ambato?

1.2.5. Preguntas directrices

¿Cuál es el nivel de inclusión financiera en los emprendimientos del cantón Ambato?

¿Cuál es la causa para que exista un desarrollo sostenible desalentador en los emprendimientos del cantón Ambato?

¿Qué estrategia de inclusión financiera debería implementarse con el fin de mejorar el Desarrollo sostenible en los emprendimientos del cantón Ambato?

1.2.6. Delimitación

Campo: Dirección Financiera de Empresas

Área: Fundamentos de las Microfinanzas, Planificación y Estrategia Financiera, Creación de Nuevas Empresas.

Aspecto: Emprendimientos Sostenibles.

Temporal: Tiempo de la investigación: año 2019, tiempo del problema: 2018

Espacial: Esta investigación se desarrollará en el Cantón Ambato, Provincia de Tungurahua.

1.3. JUSTIFICACIÓN

El presente proyecto de investigación se encuentra enmarcado en la línea de investigación “Economía y Desarrollo Regional” y “Organización Empresarial y Emprendimientos” del programa de maestría dirección financiera de empresas desarrollada por la facultad de Contabilidad Y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato, por cuanto se enfoca en realizar un análisis situacional del emprendedor y como incide la inclusión financiera en el desarrollo sostenible de los emprendimientos del cantón Ambato. De esta forma, el trabajo busca establecer conclusiones que promuevan la sostenibilidad de los negocios y el diseño de estrategias encaminadas a potencializar el ecosistema emprendedor.

En primera instancia y con el fin de justificar el presente estudio, es necesario enfatizar que el emprendimiento es un factor que impacta en el desarrollo económico, de ahí la importancia de fortalecer el espíritu y la capacidad emprendedora, manteniendo el compromiso social con la colectividad, para la

generación de empleo, riqueza, y el mejoramiento de la calidad de vida de quien toma la decisión de emprender.

Con el transcurrir del tiempo se ha incrementado la creación de microempresas, así que llevar a cabo un trabajo de investigación que tenga relación con esta temática resulta ser motivador y novedoso, al contar con la suficiente información de fuentes primarias que ayudarán de forma directa para cristalizar el proyecto, además el desarrollo de la investigación permite generar un conocimiento más cercano a la realidad del emprendimiento en el cantón Ambato, el desarrollo empresarial, los factores relevantes que aportan al nivel socioeconómico como mercados, capital humano, servicios, cultura, etc.

Por otro lado, es importante mencionar que el sector privado es el más afectado a la hora de emprender, existen muchas barreras que bloquean el surgimiento de la microempresa, tales como, el limitado acceso a servicios y productos financieros, excesiva burocracia para la constitución del emprendimiento, no cuentan con la infraestructura adecuada ni con el capital suficiente que les permita mantener la sostenibilidad del negocio, bloqueando el desarrollo económico y desmotivando al emprendedor al ver que sus objetivos empresariales no pueden ser cristalizados.

Bajo estos antecedentes, la investigación efectuada pretende abordar el estudio de un sector productivo con gran potencial de crecimiento como son los emprendimientos en el cantón Ambato, a la cual lastimosamente no se le ha dado mayor relevancia al momento de establecer las políticas públicas y gubernamentales, tal es así, que en la actualidad se está buscando legalizar el proyecto “Ley orgánica de emprendimiento e innovación” que tiene por objeto establecer una marco normativo que incentive y fomente la creación, desarrollo económico y la expansión de proyectos de emprendimiento a nivel nacional.

A su vez, la información proporcionada en el presente trabajo servirá de referente para posteriores trabajos sobre la temática, así como para el establecimiento a futuro de normas, leyes o estatutos que incentiven la generación de emprendimientos y de esta forma contribuir al desarrollo socioeconómico de los diferentes sectores.

En cuanto a la factibilidad del estudio, cabe mencionar que se cuenta con una extensa base de datos obtenidos mediante la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) de los emprendimientos con menos de dos años, que de forma sistemática se procederá estratificarla, de tal manera que mediante ella se pueda obtener información primaria en base a encuestas.

Además, se dispone de fuentes de información secundaria para el desarrollo del proceso investigativo tales como Global Entrepreneurship Monitor (GEM) que analiza el estado del ecosistema emprendedor a nivel mundial, datos estadísticos e indicadores emitidos por el Global Findex que analiza directamente la inclusión financiera y los objetivos de desarrollo sostenible que son establecidos por la Organización de Naciones Unidas (ONU), y demás entidades afines al tema de investigación.

Se debe agregar que el trabajo de investigación también es de vital importancia para el ámbito educativo, es decir colegios y más aún universidades de la provincia de Tungurahua, donde se debe inculcar a los estudiantes a cultivar el espíritu y la capacidad emprendedora, plasmando ideas que se conviertan en proyectos de negocio innovadores categorizados como viables y sean personas que generen su propio empleo.

En tal virtud, el objetivo de la investigación es ofrecer al emprendedor un instrumento de consulta de las fuentes de financiamiento existentes en el cantón Ambato, cuya finalidad sea dar solución al problema planteado, puesto que mejorar al ecosistema emprendedor donde se desarrollan las microempresas es de vital importancia para el crecimiento empresarial, social y económico. Además, es factible porque se cuenta con la población necesaria para el desarrollo del estudio y con fuentes primarias y secundarias que sustentan la importancia de la investigación.

1.4. OBJETIVOS

1.4.1. Objetivo general

Analizar el impacto de la inclusión financiera en el desarrollo sostenible de los emprendimientos del cantón Ambato, para el mejoramiento del deteriorado ecosistema emprendedor.

1.4.2. Objetivos específicos

Determinar el nivel de inclusión financiera de los emprendimientos del cantón Ambato para la identificación de necesidades respecto a los productos y servicios financieros formales.

Describir la situación actual de los elementos del desarrollo sostenible en los emprendimientos del cantón Ambato para el reconocimiento de debilidades económicas, sociales y ambientales.

Elaborar un instructivo de fuentes de financiamiento que sirva de guía para los emprendedores del cantón Ambato, que potencialice el ecosistema emprendedor y aumente su productividad económica.

CAPÍTULO II

MARCO TEÒRICO

2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

En los últimos años se ha observado que los habitantes del Ecuador mantienen una alta motivación y capacidad para emprender, tal es así, que para el año 2017 según el GEM Ecuador ocupó el primer lugar en el ranking de la Actividad Emprendedora Temprana, lo que demuestra un alto nivel de aceptación social al emprendimiento, resaltando actitudes y percepciones de las oportunidades presentadas frente a la necesidad social y de mercado.

Sin embargo, no es suficiente la decisión, motivación o capacidad para desarrollar un emprendimiento, va más allá de un impulso de surgir frente a una oportunidad, necesidad o crisis financiera a nivel país, es necesario cubrir todos los factores y/o limitantes que rodean al emprendimiento para que éste perdure y sea sostenible en el tiempo, factores como Infraestructura, apertura de mercados, programas y políticas gubernamentales, Innovación y desarrollo, apoyo financiero y demás.

Por tal razón una vez analizado la diferente información disponible tanto en medios digitales como impresos, es oportuno tomar como punto de partida estudios e investigaciones realizadas y relacionadas con el ecosistema emprendedor desde diferentes perspectivas y contextos que tienen como finalidad mantener a los emprendimientos sostenibles.

Para comprender de mejor manera las dificultades del emprendimiento se menciona a varios autores que respaldan la problemática de estudio, los cuales se describen a continuación:

En una publicación de la Revista Ciencias estratégicas con el tema “La Fenomenología y el Emprendimiento” realizado por Orrego (2009), menciona un breve concepto de lo que significa emprender, el mismo que detallo:

Así se comprende el papel de la voluntad en el acto humano de emprender, según el cual el sujeto toma la decisión de realizar una acción, y mediante esta acción afirma su personalidad y despliega sus capacidades y competencias, es decir, se genera un acto de transformación de sí mismo. (p.30)

En primer lugar, es de vital relevancia entender el sentido de emprender, ya que de esta manera se logrará analizar de forma más enfocada todos los aspectos, factores, limitantes y generalidades que envuelven al emprendedor y en sí al emprendimiento.

Cabe recalcar que la educación profesional y académica dentro del ámbito del emprendimiento también es de vital importancia, ya que por medio de conocimientos sólidos se puede fortalecer a la empresa dando valor agregado al servicio o producto, haciendo hincapié en la innovación y desarrollo, obteniendo como resultado el posicionamiento en el mercado y originalidad en la marca.

En este sentido, se puede mencionar el trabajo desarrollado por Formichella (2010) en la Universidad Nacional del Sur en Buenos Aires -Argentina, titulado “Educación y desarrollo: análisis desde la perspectiva de la equidad educativa interna y del mercado laboral”, en el cual se analiza la importancia de la información educativa, donde revela lo siguiente:

Podría pensarse que el ser humano logrará desarrollar un espíritu emprendedor en la medida que su proceso de socialización lo acompañe en ese camino. De esta manera cobra vital importancia la educación. No será igual el comportamiento emprendedor de un individuo que en su proceso de socialización no ha recibido ningún ejemplo de espíritu emprendedor, al de aquel que, si ha podido observar y aprender actitudes propias de un emprendedor, como la búsqueda de caminos alternativos, la toma de riesgos, el aprovechamiento de las oportunidades, el pensar ideas innovadoras, el ser perceptivo y tener motivación (p.20).

Por su parte, Ortega (2012), con su tema de investigación “Medición de impacto socio-económico y evaluación de las políticas públicas de apoyo e impulso a la creación de empresas, aplicación a la red de incubadoras empresariales de la ciudad

de Madrid” realizado en la Universidad Rey Juan Carlos de España, donde manifiesta:

Los emprendedores son el vehículo en que las ideas se implementan en una economía y por ello, los agentes más importantes en la creación de nuevos empleos, lo que les ha convertido en el motor del desarrollo económico-social y progreso de nuestro tiempo [...]. Únicamente uniendo fuerzas y coordinando estrategias por parte de los diferentes agentes implicados (gobiernos, empresas, emprendedores e instituciones educativas) podrá conseguirse un auténtico capital emprendedor que garantice una economía basada en el conocimiento, que crezca, cree empleo y además sea sostenible. (p. 98)

Hoy en día se considera de una forma muy significativa la actividad emprendedora dentro de una nación, de ser apoyada en su totalidad los emprendimientos vendría a ser parte de la población económicamente activa, siendo un pilar fundamental para la creación de nuevas empresas, fomentando de esta manera el pleno empleo y colaborando en la disminución de los niveles de desempleo que presenta cada región.

Para el cumplimiento de lo antes expuesto, es necesario que todos los organismos implicados en el entorno coadyuven al mejoramiento total del ecosistema emprendedor, permitiendo la creación de nuevas empresas, sin excesiva burocracia, que puedan cumplir con sus objetivos y que al presentarse factores limitantes sepan sobresalir de cada uno de ellos, logrando de esta manera ser empresas sostenibles en el tiempo.

Según los autores del estudio “Financiamiento para emprendedores” (Lasio & Zambrano, 2016) en su informe expresa lo siguiente:

Hay mayor emprendimiento, más fuentes de financiamiento, y mejores oportunidades para que individuos y comunidades construyan su futuro económico. Sin embargo, con las comunicaciones globales móviles se vuelve evidente que la desigualdad y el acceso a recursos varían considerablemente en todo el mundo. (p. 2)

Al momento de iniciar un negocio existen limitantes (infraestructura limitada, capital insuficiente, desconocimiento del mercado, reducido apoyo financiero) que bloquean y desilusionan al emprendedor naciente, por tal motivo es necesario el pleno apoyo de las entidades públicas y privadas, para asegurar que cada emprendimiento logre

sus objetivos, sea generador de empleo y coadyuve al crecimiento económico de cada región.

En el estudio “El Emprendimiento en España: Intención Emprendedora, Motivaciones y Obstáculos” desarrollado por Romero y Milone (2016) fundamentan que:

Muchos de los encuestados consideran que el miedo al fracaso es un obstáculo para emprender y que la sociedad española no favorece el emprendimiento. Estos factores dificultan el crecimiento económico y pueden dañar de manera importante el tejido empresarial [...]. Por tal razón el gobierno y las instituciones deben continuar potenciando una cultura emprendedora y apoyando no sólo el emprendimiento por necesidad sino también favoreciendo la aparición y creación de nuevas oportunidades que los futuros emprendedores puedan explotar. Son necesarios programas de emprendimiento que promuevan la actividad emprendedora mediante la educación y las políticas de financiación. (p.105-106)

Así mismo, en lo que respecta a trabajos de grado de la Universidad Técnica de Ambato, cabe mencionar el estudio realizado por Jiménez (2017) sobre el “Ecosistema emprendedor y emprendimiento en la provincia de Tungurahua” en el cual concluyo que:

“Las personas no necesariamente emprenden en función de que se encuentren empleados o desempleados, sino más bien, se ven influenciados por la situación económica que atraviesa el país, es decir, si la economía se encuentra en auge deciden emprender, caso contrario no”. (p. 109)

Se puede decir entonces que el emprendimiento ecuatoriano se asemeja en gran manera a lo sucedido en otros países, a nivel internacional también existen factores limitantes como miedo al fracaso, que provoca la decisión de no incursionar en un negocio propio; se necesita más colaboración del gobierno e instituciones financieras, que permitan motivar el potencial, el desarrollo y la capacidad emprendedora, evitando la frustración y desmotivación de quien toma la decisión de emprender; la creación de una empresa va a depender en muchos casos de la situación económica del país, razón por la cual se debe otorgar todos los recursos necesarios para la viabilidad y sostenibilidad del negocio.

Finalmente, el Observatorio Económico y Social de Tungurahua de la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato en la publicación de su Boletín de Coyuntura No. 18 (Rivera, Morales, & Moposita, 2018), presenta el trabajo denominado “El emprendimiento desde la perspectiva de las incubadoras de empresas: Un análisis comparado por países”, manifestando cuán importante es el emprendimiento para desarrollo económico de cada país y los beneficios de alianzas con incubadoras empresariales; los autores de este ensayo mencionan que:

Para brindar apoyo y acompañamiento a nuevos emprendimientos en el proceso de pre-incubación, incubación y post-incubación de nuevas empresas, nacen las incubadoras, cabe destacar que en la actualidad estos centros constituyen un elemento clave y representativo en el mundo, debido a que coadyuvan a la supervivencia del tejido empresarial [...]. En la última década los países latinoamericanos mejoran sus matrices productivas y consecuentemente sus políticas públicas para el apoyo al emprendimiento, valorado como eje del crecimiento económico. (p 13)

Dicho de otra manera, las incubadoras impulsan el nacimiento de empresas, asegurando el desarrollo económico, la sostenibilidad y el éxito del emprendimiento, analizando la viabilidad técnica, de mercado y financiera del proyecto de negocio, a través de una gama de servicios y recursos como asesoría legal, plan de ventas y mercadotecnia, espacio físico, equipo, logística y lo más importante acceso a financiamiento y capital semilla.

Como se puede evidenciar, con todo lo mencionado anteriormente queda claro que el presente trabajo trata una temática de relevancia actual como es el emprendimiento, contando con el respaldo de estudios, trabajos de grado, artículos y ensayos científicos previos, que permiten sustentar de una manera más objetiva la investigación, aportando con antecedentes relevantes que ayudarán a la comprobación de la hipótesis y el adecuado establecimiento de las conclusiones y recomendaciones.

2.2. FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA

El Paradigma Positivista concede predominio a los hechos ante las ideas, donde la experiencia prima sobre las ideas y la razón, dando relevancia en primer lugar a la comprobación, que emerge como condición necesaria para establecer la validez de lo conocido y sobre todo de aquello que está por conocerse. (Barrerta, 2008)

Es oportuno mencionar las conclusiones a la que llega Tamayo (2004):

En la investigación cuantitativa, al realizar el proceso de prueba de hipótesis, se obtiene un dato, una cifra, a la que se denomina valor hallado que no tiene ningún sentido si no es comparada con otra cifra, llamada valor tabulado. Este valor tabulado, aparece en unas tablas que generalmente se publican como anexos de los libros de estadística inferencial. La tarea del investigador consiste en comparar el valor hallado, que es el que ha encontrado luego de hacer los respectivos cálculos, con el valor tabulado. (p. 43)

En vista de que el trabajo de investigación tiene un enfoque cuantitativo cito a Aguilar (2011), con su tema “El paradigma crítico y los aportes de la investigación acción participativa en la transformación de la realidad social: un análisis desde las ciencias sociales”, manifiesta que el método cuantitativo, se basa en la teoría positivista del conocimiento, el saber y se caracteriza por asegurar la exactitud y la inflexibilidad que requiere la ciencia, conociéndose también, por otras denominaciones como científico naturalista o científico-tecnológico.

La presente investigación se encuentra alineada con el Paradigma Positivista porque el enfoque predominante de la investigación es cuantitativo. A su vez, indica que la investigación tiene sus inicios con la formulación o indagación de un problema y la postulación de una hipótesis, esto, con la finalidad de verificar que las variables de estudio estén estrechamente relacionadas con la problemática de investigación, para el sustento de esto, es necesario hacer énfasis en el marco teórico que prácticamente es ahí donde se interpreta la realidad.

El enfoque cuantitativo pretende entender la realidad del entorno a través del análisis de causa y efecto, que con la ayuda de técnicas estadísticas permita demostrar una semejanza razonable entre las variables de estudio, con este enfoque, lo descrito

anteriormente expresa la realidad de la presente investigación, donde a la estadística permitirá establecer una medición numérica para comprobar la hipótesis que se plantee.

De ahí que esta investigación con enfoque cuantitativo resulta muy importante, puesto que servirá para la toma de decisiones con respecto a la hipótesis y su comprobación, ya que interpretará la realidad del proceso de cambio y dinamismo para los emprendedores de la ciudad de Ambato, de tal manera que contribuirá al desarrollo sostenible de las nuevas empresas, mejorando sus ingresos y por ende su calidad de vida.

2.3. FUNDAMENTACIÓN LEGAL

Los aspectos relacionados con emprendimiento, inclusión financiera y desarrollo sostenible del Ecuador, se encuentran presentes en el marco jurídico vigente y en este sentido se considera ampliar la fundamentación legal que existe al respecto, pues la regulación, control, apoyo, sustento y soporte al emprendimiento debe ser crucial al momento de emerger en el campo empresarial, con lo antes expuesto, cito lo más relevante para el presente estudio.

Desde el punto de vista legal, el presente trabajo de investigación se sustenta en la actual Constitución del Ecuador, expuesta en el Registro Oficial número 449, que fue publicado el 20 de octubre del 2008. Específicamente en el título “Derechos de las personas y grupos de atención prioritaria”, Sección segunda: Jóvenes, artículo 39, el cual señala lo siguiente:

El Estado reconocerá a las jóvenes y los jóvenes como actores estratégicos del desarrollo del país, y les garantizará la educación, salud, vivienda, recreación, deporte, tiempo libre, libertad de expresión y asociación. El Estado fomentará su incorporación al trabajo en condiciones justas y dignas, con énfasis en la capacitación, la garantía de acceso al primer empleo y la promoción de sus habilidades de emprendimiento.

A su vez, en la sección octava sobre “El Trabajo y Seguridad Social”, decreta en el artículo 33:

El trabajo es un derecho y un deber social, y un derecho económico, fuente de realización personal y base de la economía. El Estado garantizará a las personas trabajadoras el pleno respeto a su dignidad, una vida decorosa, remuneraciones y retribuciones justas y el desempeño de un trabajo saludable y libremente escogido o aceptado.

De Igual Manera la investigación se cimienta en la sección primera denominada “Sistema económico y política económica”. Artículo 283, el cual menciona que:

El sistema económico es social y solidario; reconoce al ser humano como sujeto y fin; propende a una relación dinámica y equilibrada entre sociedad, Estado y mercado, en armonía con la naturaleza; y tiene por objetivo garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el buen vivir.

El presente estudio también se fundamenta legalmente en el Art. 284 de la misma publicación, el cual expone que la política económica tendrá como objetivo asegurar la adecuada distribución del ingreso y de la riqueza nacional, así como de promocionar la incorporación del valor agregado con máxima eficiencia, dentro de los límites biofísicos de la naturaleza y el respeto a la vida y a las culturas. Lograr un desarrollo sostenible del territorio nacional, la integración entre regiones, el campo y la ciudad, haciendo énfasis en los factores económicos, sociales y culturales.

La Constitución Política del Ecuador dentro de su Título VI Régimen de desarrollo, Capítulo Cuarto Soberanía Económica Sección Octava Sistema Financiero en el Art. 308 señala que las actividades financieras son un servicio de orden público, y podrán ejercerse, previa autorización del Estado, de acuerdo con la ley; tendrán la finalidad fundamental de preservar los depósitos y atender los requerimientos de financiamiento para la consecución de los objetivos de desarrollo del país. Las actividades financieras intermediarán de forma eficiente los recursos captados para fortalecer la inversión productiva nacional, y el consumo social y ambientalmente responsable. El Estado fomentará el acceso a los servicios financieros y a la democratización del crédito. Se prohíben las prácticas colusorias, el anatocismo y la usura.

Por su parte, en cuanto a la normativa que preside la actividad productiva del Ecuador, se debe mencionar al Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, publicado en el Registro Oficial N° 351 del 29 de diciembre del 2010, mismo que en el Capítulo I, Artículo 5, manifiesta: “La generación de un ecosistema de innovación, emprendimiento y asociatividad mediante la articulación y coordinación de las iniciativas públicas, privadas y populares y solidarias de innovación y transferencia tecnológica productivas, y la vinculación de investigación a la actividad productiva.”

En el Reglamento a Ley Orgánica Economía Popular y Solidaria en el Art. 10. titulado Registro Público, El Ministerio encargado de la inclusión económica y social será el encargado de determinar la forma y los requisitos a través de los cuales los emprendimientos personales, familiares o domésticos se inscribirán en el Registro Público; de igual manera, determinará la periodicidad con la que se verificará el cumplimiento, por parte de las personas inscritas de los requisitos exigidos.

En conclusión, el presente trabajo de investigación cuenta con normativa vigente que sirve como sustento y respaldo para continuar con el desarrollo y ejecución del proyecto, logrando de esta manera el cumplimiento de los objetivos propuestos.

2.4. CATEGORÍAS FUNDAMENTALES

2.4.1. Visión dialéctica de conceptualizaciones que sustentan las variables del problema

2.4.1.1. Marco conceptual variable independiente: Inclusión Financiera

Finanzas

Para Lahoud (2006) las Finanzas son “El conjunto de los conocimientos que permiten estimar, analizar y evaluar las decisiones relativas a los flujos de dinero de una unidad económica en el tiempo”. (p. 39)

Según Bodie y Merton (2003) “las finanzas estudian la manera en que los recursos escasos se asignan a través del tiempo”. (p.2).

“Las finanzas constituyen una parte de la economía que estudia todo lo relacionado con la obtención de fondos y la inversión de los mismos” (p.19), teniendo como objetivos principales el beneficio máximo a los accionistas o propietarios, mantener una liquidez que permita cumplir con todas las responsabilidades y compromisos de pago adquiridos, donde el nivel de riesgo inherente se encuentre controlado por las personas relacionadas con el departamento financiero. (Salas, 2008).

Por medio de las finanzas los directivos de una empresa pueden ir corrigiendo los puntos débiles de una empresa e ir tomando decisiones para prever las amenazas que se pueden presentar en un futuro. Aquellas personas deben ser personas previsibles ante el desarrollo y situación de una empresa en todos los departamentos de la misma, siendo eficaces y eficientes ante diversas situaciones, con el fin de cumplir con los objetivos planteados, ya que serían los principales responsables de la correcta asignación de recursos financieros de la empresa, tal como lo define Levy (2005):

Es el principal responsable de la administración de los recursos financieros de la empresa y, por tanto, miembro del grupo de Dirección de la misma. Como tal, participa en la definición de objetivos y políticas generales de la empresa, a fin de lograr que la asignación de los recursos sea para aquellos proyectos o segmentos de la misma (productos, mercados) que ofrezcan la mejor mezcla de rendimiento y liquidez, promoviendo el uso eficiente de estos recursos para mantener su productividad. (p. 42).

Las Finanzas en efecto consiste en involucrar a todas las áreas empresariales tanto económicas, contables y administrativas, con la finalidad de lograr la correcta toma de decisiones, que coadyuven a la adecuada asignación de recursos.

De manera general, con todo lo expuesto se puede decir finalmente que las finanzas contemplan la asignación de los recursos disponibles de las empresas frente a las obligaciones adquiridas, de tal manera que dichos recursos sean utilizados de la forma más óptima para lograr el desarrollo económico-empresarial, reduciendo riesgos e incrementado la rentabilidad de la empresa.

Sistema Financiero

“El sistema financiero de un país está formado por el conjunto de instituciones, medios y mercados, cuyo fin primordial es canalizar el ahorro que generan las unidades de gasto con superávit, hacia los prestatarios o unidades de gastos con déficit”. (Calvo, Parejo, Sáiz, Cuervo, & Alcalde, 2018, p.1).

Los autores manifiestan que el sistema financiero está comprendido por Instituciones o intermediarias financieras, activos financieros y mercado financiero, esto concuerda a su vez con la opinión de otro autor que define al “sistema financiero como un conjunto de instituciones, instrumentos y mercados a través de los cuales se canaliza el ahorro hacia la inversión”. (López y González ,2010)

El sistema financiero se centra en el conjunto de procesos de financiación que se realizan en la economía, que gozan de una característica común: la utilización de instrumentos de crédito. (Pampillón, Cuesta, Ruza, y Cuerbera, 2012, p. 12)

Dicho de otra manera, el sistema financiero es un conjunto de instituciones, activos y mercados financieros (intermediarios), donde se canaliza el ahorro de quien desea hacerlo (ofertantes) denominado inversión, pues al depositarlo en una institución financiera genera rentabilidad; quien necesita financiamiento (demandantes), se otorgará y pagará de acuerdo al tiempo y a las políticas de la institución financiera.

Finalmente, el sistema financiero dentro de la economía de un país es de mucha relevancia, puesto que genera rentas para los prestamistas e incentiva la creación de empresas otorgando créditos para quien lo necesita, dado lugar al crecimiento del producto interno bruto del país, controlando y regulando las políticas y los procedimientos, a fin de prescindir de la informalidad financiera.

El Sistema financiero ecuatoriano

Ahora es oportuno mencionar al Programa de Educación Financiera impartido por el Banco de Desarrollo del Ecuador que manifiesta: Un sistema financiero es el conjunto de instituciones que tiene como objetivo canalizar el ahorro de las personas. Esta canalización de recursos permite el desarrollo de la actividad económica (producir y consumir) haciendo que los fondos lleguen desde las personas que tienen recursos monetarios excedentes hacia las personas que necesitan estos recursos. (BDE, 2018)

En el “Código Orgánico Monetario y Financiero” (COMF), aprobado por la Asamblea General según resolución No. 332, el 12 de septiembre de 2014, en la sección 3 denominado Superintendencia de Bancos, artículo 60, señala que la Superintendencia de Bancos (SB) efectúa la vigilancia, auditoría, intervención, control y supervisión de las actividades financieras que ejercen las entidades públicas y privadas del Sistema Financiero Nacional, con el propósito de que estas actividades se sujeten al ordenamiento jurídico y atiendan al interés general.

También indica que la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS), se ocupa de la organización, funcionamiento y funciones de control y supervisión a las cooperativas de ahorro y crédito, entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales y cajas de ahorro.

Los productos y servicios financieros ofertados por las instituciones de sector público, privado y el sector financiero popular y solidario, varían mucho de una a otra, cumpliendo con las normas, leyes y estatutos, todas velan y precautelan la captación y fidelización de usuario, pero básicamente están enfocados en la inversión y el financiamiento (ahorro y el crédito). (BanEcuador,2018)

En el sistema financiero ecuatoriano se pueden encontrar los siguientes productos y servicios bancarios:

Tabla 4. Productos y servicios bancarios

PRODUCTOS	SERVICIOS
Cuentas corrientes	Tarjetas de débito
Cuentas de ahorros	Tarjetas de crédito
Depósitos a plazo fijo	Transferencias
Créditos	Remesas

Fuente: BanEcuador B.P.

Elaborado por: Flores (2019)

Productos Financieros

Buján (2018), manifiesta que los productos financieros son todos aquellos que puede utilizar una empresa u organización para captar fondos con los que financiar su actividad, por tanto, algunos de los productos reconocidos como productos de inversión, lo son también de financiación.

Los productos financieros se refieren a instrumentos que ayudan a ahorrar e invertir de formas diversas, adecuadas al nivel de riesgo que cada inversor esté dispuesto a asumir. Por lo general, los productos financieros son emitidos por varios bancos, instituciones financieras, corredores de bolsa, proveedores de seguros, agencias de tarjetas de crédito y entidades patrocinadas por el gobierno. (Bertrán, 2018)

Los productos financieros son instrumentos que se consiguen a través de los bancos o los mercados financieros para conseguir financiación u ofrecerla con el objetivo de obtener una rentabilidad, es decir, invertir. De esta forma se explica cómo funciona el mercado, ya que es el lugar en que se encuentran los diferentes actores que intervienen las operaciones, donde unos necesitan financiación y otros que poseen excedentes la ofrecen para obtener beneficios. (Press, 2016)

Se puede definir el producto financiero como la prestación de servicios que satisfacen las necesidades de las personas que conforman la demanda de financiación externa de las empresas y que constituyen la oferta de las instituciones financieras.

Es decir, un producto financiero es todo servicio de financiación que las instituciones financieras ofrecen a sus clientes, con la finalidad de proveer los recursos necesarios o fondos precisos para el desarrollo y crecimiento de su actividad y la cobertura de

sus necesidades de inversión para quien lo necesite, captando su ahorro y rentabilizarlo.

A continuación, se detalla según el concepto de varios autores la clasificación general de los productos y servicios financieros a nivel general.

Servicios Financieros

Los servicios financieros son los servicios proporcionados por las instituciones financieras, que abarca un amplio rango de organismos que gestionan los fondos, incluidas las cooperativas de crédito, bancos, compañías de tarjetas de crédito, compañías de seguros, compañías de financiación al consumo, brokers de bolsa, fondos de inversión, etc. (Buján, 2018)

Un servicio financiero podría definirse como el proceso de adquirir el bien financiero, es la transacción necesaria para obtener el bien financiero. (Asmundson, 2011)

Finalmente, por servicio financiero se entiende a todo servicio ofrecido por instituciones financieras o cooperativas de ahorro y crédito, a fin de movilizar los recursos de un grupo de personas de manera óptima, a través de movimientos que canalizan los excedentes de dinero de las personas o empresas, hacía la adquisición de servicios que satisfagan y cumplan con las expectativas del cliente.

Estos servicios pueden ser tarjetas de débito, tarjetas de crédito, transferencias, facilidades de pago por medio del portal web o servicios en línea de la institución financiera, pagos de saldo de las tarjetas de crédito y facturas privadas inscritas o no.

Tabla 5. Servicios financieros

AUTOR	SERVICIOS FINANCIEROS			
	Tarjetas de débito	Tarjetas de crédito	Transferencias	Remesas
BanEcuador B.P	Son tarjetas plásticas que una institución financiera da a sus clientes para que, mediante el uso de los cajeros automáticos, realicen depósitos, transferencias, retiros o pagos desde sus cuentas corrientes o de ahorros. También sirven para efectuar pagos en determinados locales comerciales.	Son tarjetas plásticas que una institución financiera da a sus clientes como un complemento del dinero en efectivo que tienen en sus cuentas, permiten realizar compras o retirar dinero en efectivo para ser pagados en el futuro.	Son los depósitos de dinero que realizan los ciudadanos desde una cuenta propia a otra, pudiendo ser o no de la misma institución financiera.	Es el dinero que a través del sistema financiero se envía o se recibe de los migrantes o de otras personas, desde o hacia diferentes países.
AUTOR	Tarjetas de débito	Tarjetas de crédito	Transferencias	Remesas
Banco VisionFund Ecuador	Es una tarjeta de plástico con banda magnética, usada para retirar dinero de un cajero automático y también para pagar los consumos o compras realizadas en establecimientos autorizados.	Documento emitido por una institución financiera, que le permite a su titular, disponer de una línea de crédito para adquirir bienes o servicios.	Mediante una transferencia, es posible enviar dinero fácilmente desde una cuenta a otra, pudiendo ser esta transacción entre cuentas de una misma entidad o hacia cuentas en otras instituciones financieras.	Se habla de remesas cuando el dinero es enviado por parte de compatriotas que trabajan en el extranjero a su país de origen y es cobrado por su familia.

Fuente: Investigación Bibliográfica
Elaborado por: Flores (2019)

Tabla 6. Productos financieros

Autor	Cuentas corrientes	Cuentas de ahorros	Depósitos a plazo fijo	Créditos
BanEcuador B.P	Los ciudadanos depositan su dinero y pueden retirarlo por medio de cheques o mediante el uso de la banca electrónica. Generalmente el dinero de las cuentas corrientes no genera intereses y está disponible para su retiro en cualquier momento.	Los ciudadanos depositan y retiran su dinero con el uso de una libreta en las cajas de la institución financiera o mediante el uso de la banca electrónica. Generan intereses a favor de los depositantes, el dinero se encuentra disponible en todo momento.	No permiten retirar el dinero en cualquier momento sino únicamente cuando se cumpla un plazo acordado con la institución financiera. Genera un interés mayor que el de la cuenta de ahorros en favor de sus beneficiarios.	El dinero que se presta a una persona u organización, bajo determinadas condiciones de devolución.

Torres (2006),	Es un contrato nominado donde el banco se obliga a cumplir todas las órdenes de pago presentadas por el cliente, sobre los depósitos por el realizado, siendo exigible el saldo que resulte en el tiempo de ejecución del contrato y a su finalización del mismo.	No son movilizados por cheques y requieren de una libreta otorgada por la institución financiera, al momento de realizar una transacción donde se registran los depósitos, los retiros, los intereses devengados y cualquier otra operación que haya solicitado el cliente.	Son colocaciones exigibles a una fecha futura determinada, sobretodo mayor a 30 días, pueden o no respaldarse mediante certificados-negociables otorgados por la institución financiera.	El crédito es un capital (dinero) que se da en préstamo a una persona natural o jurídica para que lo devuelva en un plazo determinado.
Banco VisionFund Ecuador	El usuario dispone de sus recursos para pagar productos y servicios utilizando cheques; de esa manera la persona hace uso de los fondos de su cuenta con seguridad sin tener que contar con efectivo.	Permiten guardar el dinero con seguridad, facilita la planificación financiera y el manejo de los recursos en cualquier momento, son cuentas con dinero a la vista, es decir, que pueden ser retirados en cualquier momento por el dueño de la cuenta.	El dinero se puede retirar solo después de un período de tiempo, pactado con la institución financiera al momento de hacer el depósito, generando un interés mismo que es mayor al de las cuentas de ahorro debido a que quedan inmovilizados durante el plazo fijado mínimo de 30 días.	

Fuente: Investigación Bibliográfica
Elaborado por: Flores (2019)

Inclusión financiera

La inclusión financiera se debe conceptualizar de una manera multidimensional, ya que es un amplio concepto que conecta varios elementos complementarios; el Centro para la Inclusión Financiera de ACCION International propone una definición:

La inclusión financiera es tener acceso a toda la gama de productos y servicios financieros que sean útiles y asequibles en el momento que el usuario lo requiera, para satisfacer las necesidades o urgencias que se presenten en el tiempo, los mismos que deben ser otorgados de una manera responsable y sostenible. También contribuirá al mejoramiento de la calidad de vida del usuario, ya que podrá panificar sus objetivos o metas a largo plazo y solventar las emergencias imprevistas. (Mesarina, 2017)

La inclusión financiera alberga la promesa de fomentar el crecimiento y de reducir la pobreza y la desigualdad, en especial canalizando los ahorros y brindando a los sectores de hogares y de empresas mayor acceso a los recursos necesarios para financiar el consumo. Además, la inclusión financiera puede fomentar la formalización del trabajo y de las empresas, lo cual ayudará a la vez a impulsar los ingresos del gobierno y a fortalecer las redes de protección social. (Cemla, 2015)

El Banco Mundial (2018), creado en el año de 1944, conformado en la actualidad por 189 países miembros, en su página web, define como inclusión financiera al: "acceso a productos financieros útiles y asequibles que satisfagan necesidades, (transacciones, pagos, ahorros, crédito y seguro) prestados de manera responsable y sostenible". Sustenta que tener una cuenta bancaria es el primer paso al camino de la inclusión financiera, especialmente en las zonas marginales.

Finalmente se puede decir que la inclusión financiera es el acceso a todos los productos y servicios seguros y transparentes que ofrece el sistema financiero a todos los segmentos de la población, que puedan satisfacer las necesidades que se presenten en el tiempo; la inclusión financiera contribuye al mejoramiento de la calidad de vida, al crecimiento económico, reducción de la pobreza, fomenta la formalización laboral y la generación de empleo.

Importancia de la inclusión financiera

En estas instancias y con la inferencia de los mismos autores es relevante describir la importancia de la inclusión financiera, porque contribuye al crecimiento económico y continuo, ayuda a cumplir los objetivos de desarrollo y reduce los índices de pobreza de las zonas rurales, fomentando la creación de empleo. (Conrado y Gómez, 2017)

“Permitir a las empresas acceder a los mercados de crédito, financiar una mayor participación de la inversión con crédito bancario, aumentar el número de hogares con cuentas bancarias y tarjetas de crédito y utilizar cuentas para recibir transferencias y salarios del gobierno tienen un impacto positivo en el crecimiento.” (Fondo Monetario Internacional, 2017)

Componentes de la inclusión financiera

Según Moya (2011), identifica 5 componentes que inciden directamente en la inclusión financiera; en similitud con un estudio realizado en el Ecuador por el Banco Central (Cueva, Ramos, & Granja, 2012)

Gráfico 9. Componentes de inclusión financiera



Fuente: Moya (2011)
Elaborado por: Moya (2011)

1. Conocimientos financieros básicos

Capacitación y capacidad

Para promover la inclusión financiera es necesario que los usuarios de todas las regiones mantengan una constante capacitación, difusión y cultura financiera, a fin de que tengan conocimiento suficiente de su uso para la satisfacción de sus necesidades. En el Ecuador el Banco Produbanco – Grupo Promerica busca incentivar el uso de servicios financieros:

Somos un grupo de instituciones financieras controladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador que estamos trabajando en forma coordinada para incrementar la capacidad financiera de la sociedad ecuatoriana, implementando de forma técnica, las mejores prácticas internacionales en educación financiera para lograr el mayor impacto en nuestra sociedad. (TusFinanzas, 2018).

Alfabetización y formación financiera

Es necesario la instrucción sobre la utilidad y beneficios de los productos y servicios financieros, con énfasis a los sectores marginados de la sociedad, de tal manera que adquieran conocimientos que les permita desarrollar su capacidad y sobre todo confianza en sí mismos, para la correcta toma de decisiones, que ayuden al mejoramiento de su calidad de vida; existen bancos que mediante un portal web ayudan a gestionar mejor la economía personal de la ciudadanía que desea incluirse en los servicios financieros.

2. Entorno regulatorio propicio

Es de mucha importancia mantener un entorno regulatorio adecuado para fomentar e incentivar la inclusión financiera, que no restrinja ni limite a los sectores más vulnerables, brindándoles todas las posibilidades para que los productos y servicios financieros también sean asequibles para ellos.

3. Adecuada protección al consumidor y transparencia

El usuario tendrá derecho a recibir la protección necesaria y a demandar la adopción de medidas efectivas que garanticen la seguridad de las operaciones financieras, del defensor del cliente, de la Superintendencia de Bancos y Seguros o de otras instancias administrativas o judiciales pertinentes. (Código de Derechos del Usuario Financiero, 2010)

4. Oferta de productos adecuados

Los productos y servicios financieros como pagos, ahorros, créditos, seguros, etc. ofertados por las instituciones financieras legalmente constituidas deben ser elegidos sana y voluntariamente por los usuarios, siempre y cuando se encuentren dentro de los principios de competencia leal y sanas prácticas. La Superintendencia de Bancos y Seguros es quien regula, publica y controla el cumplimiento de las tarifas para las transacciones financieras.

5. Cobertura del Sector Financiero

Es necesaria la cobertura, con acceso a canales transaccionales tradicionales y no tradicionales para recibir servicios de calidad a precios razonables, que permitan realizar transacciones de forma segura y eficiente

Hoy por hoy con la ayuda de la tecnología de la información y la comunicación (TIC), se ha visto beneficiado una parte de la sociedad que no tenía acceso al sistema financiero, como la utilización de la telefonía móvil, facilitando mecanismos innovadores que promueven la inclusión financiera, minimizando costos, brindando servicios de calidad que permitan realizar transacciones de forma segura y eficiente.

En el Seminario Internacional titulado Inclusión y Educación Financiera: “Inclusión Financiera en América Latina: Lecciones Aprendidas y Desafíos”, impartido por el gerente Regional para América Latina y el Caribe de La Alianza para la Inclusión Financiera (AFI) menciona que el entorno regulatorio debe incluir todas las dimensiones de inclusión financiera para las poblaciones vulnerables (Moya, 2017), que en concordancia con Conrado y Gómez (2017), definen también a la inclusión financiera en componentes que respaldan lo antes mencionado.

Entre ellos se encuentra el acceso, uso, calidad y bienestar. El acceso efectivo implica que los otorgamientos de los servicios financieros respondan de manera positiva a las necesidades de los clientes con economía baja, a un menor costo para los usuarios y para los proveedores garantías sostenibles, con barreras mínimas para apertura de cuentas.

El uso indica el grado de utilización de productos y servicios financieros, por ejemplo, la frecuencia de uso de una cuenta bancaria, las transacciones realizadas, inversiones periódicas o un porcentaje de adultos con un crédito vigente, es decir, los productos y servicios financieros que son realmente utilizados. En cuanto a la calidad se refiere a la seguridad de la información y efectividad de los canales de atención y reclamo en la provisión de los productos y servicios financieros que se encuentren acorde a sus necesidades.

También debe existir calidad en el ámbito educativo, es decir, en el conocimiento y el comportamiento financiero y, por último, el bienestar, los efectos y beneficios de la inclusión financiera también deben ser llevados a poblaciones vulnerables, para lograr sobre todo el mejoramiento de la calidad de vida, reducción de pobreza, surgimiento, desarrollo y productividad de negocios.

Impacto de los productos financieros basado en la evidencia de la inclusión financiera

En un estudio realizado por Demirguc-Kunt, Klapper, & Singer (2017), denominado “Financial Inclusion and Inclusive Growth: A Review of Recent Empirical Evidence”, relacionan los productos financieros y el impacto con la inclusión financiera, se presenta a continuación:

Pagos

La transferencia de los pagos en efectivo a las cuentas realizadas por el usuario, incrementa su velocidad; reduce la incidencia de la delincuencia; aumenta la transparencia y crea a las personas un historial de datos de pagos, que puede ser de beneficio para el usuario al momento de solicitar un crédito, a su vez ayuda a la institución financiera a evaluar eficientemente los riesgos crediticios, minimizando su cartera de préstamos en mora.

Ahorros

Para el usuario las ventajas de los ahorros formales son la seguridad contra el robo, el pago seguro de ingresos por intereses y el control de los gastos impulsivos y onerosos, que contribuyen a una administración equitativa del efectivo.

Crédito

La financiación informal es causa de una preocupación relevante en América Latina, ya que no garantizan las seguridades necesarias que se requiere para otorgar un

préstamo. De ahí la importancia de la gama de productos financieros formales, que ayuden al mejoramiento de la calidad de vida al usuario, a la compra de bienes, la oferta de mano de obra.

Seguros

Los usuarios adoptan una tecnología de mayor riesgo y rendimiento si se le proporciona acceso a un seguro agrícola formal, muchas de las veces sin tener un total conocimiento o estudio financiero previo, por lo tanto, los seguros animan a los agricultores a pasar de cultivos de bajo rendimiento y bajo riesgo a cultivos de alto rendimiento y alto riesgo, por esto la importancia de una educación financiera más profunda.

Ventajas de la inclusión financiera

El Banco Mundial en su publicación “La inclusión financiera es un factor clave para reducir la pobreza e impulsar la prosperidad” menciona una de las ventajas principales de la inclusión financiera

- Tecnología financiera digital, facilita el acceso a las microempresas y poblaciones difíciles de alcanzar a servicios financieros a un menor costo y riesgo, tales es el caso de la telefonía móvil que permite el acceso a estos servicios, hasta en las zonas más rurales.

- Mejorar la seguridad de ciudadanos y comerciantes, es decir, si se tiene dinero ahorrado dentro de una institución financiera, es de su responsabilidad velar y salvaguardar todo su dinero, independientemente de las decisiones que tome el usuario; también puede decidir las alternativas de forma de pago, evitando el desplazamiento de dinero en efectivo, ser un blanco de asaltos, arriesgando la vida. Existen también medios de pago electrónicos como tarjetas, que sirven para realizar compras o transferencias vía internet o telefónicamente.

- El sistema de inclusión financiera coadyuva a la prevención, detección y sanción de delitos; al contar con una cuenta bancaria se crea un historial o registro de transacciones que de ser realizadas de forma dolosa podrán ser detectadas como transacciones para el lavado de activos y de delitos como el narcotráfico, fraude fiscal, financiamiento de terrorismo, etc.
- Contribuye a la formalización y regulación laboral, ya que a partir de un monto considerable (de acuerdo a cada país) el pago debe ser bancarizado, terminando con la evasión de aportes y asegurando los beneficios del trabajador como derecho a la salud y seguridad social.
- Cuando existe la necesidad de inversión las instituciones financieras se encargan de administrarlo y custodiarlo de forma responsable, a su vez, de invertirlo en diferentes portafolios. En una institución financiera se tiene la seguridad de recuperar el dinero otorgado.
- Al confiar y acceder a toda la gama de servicios y productos que otorgan las instituciones financieras, reguladas, controladas y custodiadas por las respectivas entidades de control, se crea un historial crediticio, que permitirá acceder al usuario a un mayor capital que podría ser utilizado para un emprendimiento. (Banco Mundial, 2018)

La inclusión financiera es se ha convertido en una condición necesaria para reducir los niveles de pobreza, ya que ofrece a los segmentos más pobres de la población, la posibilidad de incrementar o por lo menos estabilizar sus ingresos. (G20, 2016)

Obstáculos

Los países en desarrollo y que forman parte del grupo del Banco Mundial, se han planteado como objetivo principal fomentar la inclusión financiera más aún en las zonas rurales y marginales de una forma responsable y segura, pero con el transcurrir del tiempo, se han presentado obstáculos que comprenden:

- Garantizar que el acceso a los servicios financieros llegue a todo tipo de población, a zonas rurales y urbanas.
- Ampliar la capacidad y los conocimientos financieros de los ciudadanos para lograr el entendimiento total de todos los productos y servicios financieros.
- Asegurar los ciudadanos tenga documentos válidos para agilizar los trámites a un menor costo, como por ejemplo la apertura de una cuenta bancaria, créditos o inversiones.
- Presentar productos financieros más viables, que estén acorde a las necesidades del usuario.
- Establecer todas las garantías necesarias para de protección al usuario de servicios financieros. (Banco Mundial, 2018)

Es importante mencionar que la bancarización es un pilar de gran relevancia para fomentar la inclusión financiera, ya que se define como el uso masivo de todos los productos y servicios financieros formales que otorgan las instituciones financieras para realizar transacciones económicas, actúan de manera intermediaria entre el usuario y su proveedor.

Bancarización

Para Zahler (2008), la bancarización de los sectores sociales de ingresos medios y bajos de la población se ha vuelto un tema prioritario para las economías emergentes. Los beneficios económicos y sociales asociados al desarrollo de los mercados financieros, dentro de los que se encuentran los servicios bancarios, ha sido de gran relevancia., beneficiando a segmentos de la población de ingresos medios y bajos.

Para mayor sustento me permito citar a Morales y Yanez (2006), que define a “la bancarización como el establecimiento de relaciones estables y amplias entre las

instituciones financieras y sus usuarios, respecto de un conjunto de servicios financieros disponibles” (p.9).

Bancarizar según Tafur (2009) es generar oportunidades, dado que la bancarización está directamente relacionada con el crecimiento económico, ofreciendo a los usuarios de bajas posibilidades económicas la posibilidad de mejorar su calidad de vida, a las microempresas facilita el apalancamiento permitiendo el desarrollar y la sostenibilidad de sus negocios, es decir, la bancarización se constituye en un instrumento fundamental en la lucha contra la pobreza.

Es importante mencionar que la bancarización es un pilar de gran relevancia para fomentar la inclusión financiera, ya que se define como el uso masivo de todos los productos y servicios financieros formales que otorgan las instituciones financieras (intermediaria) para realizar transacciones económicas.

Es decir, la bancarización permite las relaciones a largo plazo entre las instituciones o intermediarias financieras y los usuarios, de tal manera que el uso de los productos financieras no se detenga en el tiempo, al contrario, sean utilizados de forma constante.

Hoy en día la bancarización ya no se centra solo en la creación de una cuenta bancaria, ya que la expansión de su concepto se ha ido incrementando de forma crucial, los usuarios utilizan servicios y productos como cadenas de pago, seguros, instrumentos de ahorro o inversión y lo más importante asesorías financieras y leasing, entre otras, que tienen la misma relevancia como es el acceso al crédito.

Finalmente, Morales y Yanez (2006) enfatizan que la bancarización se desarrolla a través de tres categorías: profundidad, cobertura e intensidad de uso

- **Profundidad:** es la dimensión que asocia la relevancia y desarrollo que existe en el sistema financiero sobre la economía. Los indicadores más habituales que demuestran la profundidad son total de depósitos y créditos sobre PIB y total de activos bancarios sobre PIB.

- **Cobertura:** es la distribución de los servicios financieros entre los distintos grupos de usuarios. Se debe hacer énfasis a los sectores rurales marginados que son los grupos de consumidores de menores ingresos, ya que al tener acceso a los servicios financieros se mejoraría en primera instancia su calidad de vida.
- **Intensidad de uso:** Es la cantidad de transacciones bancaria realizadas por una población de referencia. Para el cumplimiento de las leyes y estatutos es necesario la presencia de organismos de supervisión bancaria (que establezca las mejores condiciones para la bancarización. (Morales y Yáñez, 2006)

2.4.1.2. Marco Conceptual Variable Dependiente: Desarrollo Sostenible

Economía

La economía es la Ciencia que estudia la forma en que las sociedades, con sus recursos escasos y limitados, deciden qué se produce, cómo y para quién; estudia la manera en que la sociedad utiliza los recursos escasos para obtener distintos bienes y distribuirlos entre los miembros de la sociedad para su consumo. (Astudillo, 2012)

Por otra parte, Samuelson y Nordhaus (2004), en su libro “Economía”, definen la economía como: "El estudio de la manera en que las sociedades utilizan los recursos escasos para producir mercancías valiosas y distribuirlas entre los diferentes individuos" (p.4)

En función de las definiciones antes mencionadas nos llevan a concluir la importancia de la economía sobre el estudio de los recursos escasos y limitados, así como de su distribución. Considerando desde el punto de vista del individuo y la sociedad la economía se centraliza en el estudio de la forma de asignación de recursos limitados, que tienen como finalidad satisfacer las necesidades básicas de las personas o aquellas necesidades que sean de su preferencia, así mismo, estudia cómo aprovechar al máximo los recursos existentes.

Microeconomía

Resico (2011), menciona que la microeconomía está constituida por la serie de hipótesis teóricas que explican el funcionamiento de los mercados individuales, está conformada por cuatro partes principales:

- Teoría del mercado
- Teoría de la demanda y el consumidor
- Teoría de la oferta y producción
- Estructuras de los mercados.

El objetivo básico de la microeconomía es la determinación de los precios relativos de las mercancías y factores que se forman en los mercados. Para conocer cómo se forman los precios, la Microeconomía se ocupa de los problemas relativos a las unidades primarias de decisión utilizando el esquema de análisis basado en la oferta y la demanda. (Mochón, 2006)

La microeconomía estudia el comportamiento de los agentes económicos individuales principalmente los consumidores y las empresas, que actúan dentro de un mercado donde existen mecanismos de formación de los precios. Es por esto que también se le conoce como la teoría de los precios, pues se encarga de analizar la oferta, la demanda, los ingresos individuales. (p. 15)

En otras palabras, la microeconomía estudia sobre qué factores los consumidores toman las decisiones sus hogares, las empresas y el sector público, analizando el comportamiento y la forma en que interactúan cada región y no a nivel general, estudia la producción y los precios de mercados de una manera específica.

Es decir, que la microeconomía centra su atención en el procedimiento, conducta, uso y comportamiento de los individuos en mercados específicos en los que se determine cuál es el precio y las cantidades para lograr un equilibrio. Se puede considerar a la microeconomía como el ente que examina las decisiones propias de los consumidores, considerando que existe una infinidad de necesidades, las cuales serán satisfechas de acuerdo a las decisiones del consumidor por medio del uso de bienes y servicios que generan las personas.

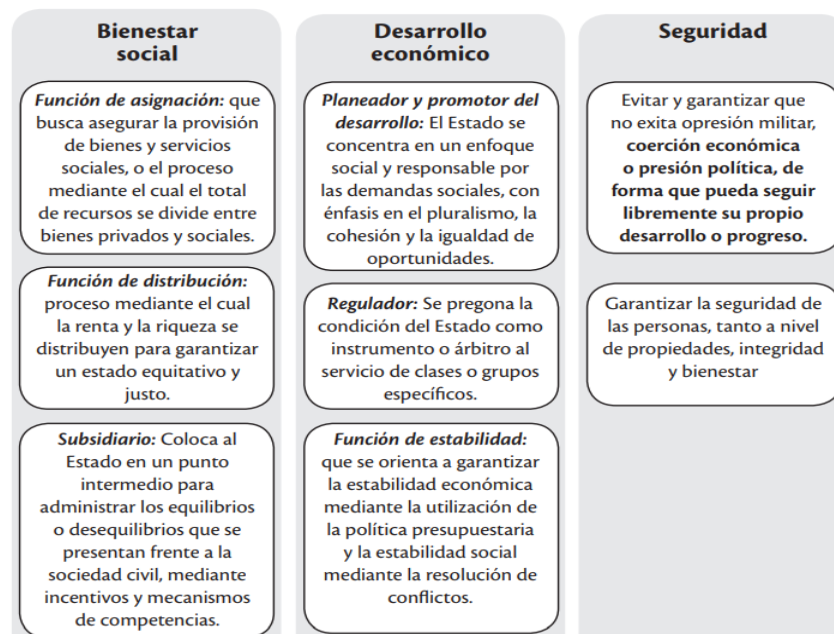
Política Pública

Torres y Santander (2013) determina que las Políticas Públicas se han entendido por todos programas que un gobierno, cualquiera que sea, desarrolla en función de un problema o situación determinada, es decir, el gobierno cumple con funciones principales que ayudan a que las políticas públicas sean desarrolladas y cumplidas frente a cualquier necesidad, a continuación, se presente las principales acciones del estado frente a las políticas públicas.

Para Medellín (2004) en su libro “Las políticas de las políticas públicas” manifiesta como deben estar estructurada las políticas públicas:

La estructuración de las políticas debe ser comprendida como el producto de un intenso proceso político a través del cual emergen y toman forma los proyectos e intereses de agentes (individuos), agencias (instituciones) y discursos (síntesis de la interacción entre agentes y agencias) en pugna por imponer un determinado proyecto de dirección política y de dirección ideológica sobre la sociedad y el estado que son gobernados. (p.93)

Figura 2. Esquema de las funciones del estado frente a las políticas públicas.



Fuente: Introducción a las políticas públicas

Elaborado por: Torres y Santander (2013)

Las políticas públicas reflejan las ideas y los anhelos que tienen la sociedad frente a una necesidad colectiva, buscando con la utilización de los recursos la satisfacción y el bienestar de su ser, así como también, con la intervención pública orientar de mejor manera a la ciudadanía para lograr su desarrollo social y económico, es decir se necesita la actuación con responsabilidad del estado y la ciudadanía.

Las Políticas Públicas se encarga principalmente de resolver problemas concretos que presentan la ciudadanía a lo largo del tiempo, otro factor relevante que promueve la política pública es la inclusión social haciendo que todos tengan los mismo derechos, sin ser denigrados por su estabilidad o situación económica, busca la equidad para todos, ya que las políticas públicas si no son analizadas en su totalidad antes de ser planteadas o establecidas pueden beneficiar a unos y perjudicar a otros, se debe tratar de no menospreciar a sectores marginados.

En el Ecuador, el establecimiento de las políticas públicas se encuentra en la Constitución de la República del Ecuador 2008, en el Art. 85, enunciando que la formulación, ejecución, evaluación y control de las políticas públicas y servicios públicos que garanticen los derechos reconocidos por la Constitución, se regularán de acuerdo con las siguientes disposiciones:

1. Las políticas públicas y la prestación de bienes y servicios públicos se orientarán a hacer efectivos el buen vivir y todos los derechos, y se formularán a partir del principio de solidaridad.
2. Sin perjuicio de la prevalencia del interés general sobre el interés particular, cuando los efectos de la ejecución de las políticas públicas o prestación de bienes o servicios públicos vulneren o amenacen con vulnerar derechos constitucionales, la política o prestación deberá reformularse o se adoptarán medidas alternativas que concilien los derechos en conflicto.
3. El Estado garantizará la distribución equitativa y solidaria del presupuesto para la ejecución de las políticas públicas y la prestación de bienes y servicios públicos. Las Políticas Públicas, deben establecerse luego de un estudio de las necesidades

prioritarias de la población, donde el Gobierno deberá evaluar las diferentes alternativas, para el mejoramiento de la situación, tanto en lo económica como en lo social. (Constitución de la República del Ecuador, 2008)

En fin, el objetivo de las políticas públicas es velar por el bienestar de la ciudadanía, aquel bienestar que se encuentra estipulado o regido mediante normas o disposiciones emitidas por un estado, satisfaciendo las necesidades de la sociedad de forma equitativa.

Políticas Sociales

Se define como un conjunto articulado y temporizado de acciones, mecanismos e instrumentos, conductas por un agente público, explícitamente a mejorar la distribución de oportunidades o corregir la distribución de activos a favor de ciertos grupos o categorías sociales. (Atria, 2005)

El Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de la Organización de Naciones Unidas (ONU) mediante su asesora interregional senior documenta en su artículo científico, la definición de política social:

- La política social es definida a menudo en términos de servicios sociales como la educación, la salud, o la seguridad social. Sin embargo, la política social incluye mucho más: distribución, protección y justicia social.
- La política social consiste en situar a los ciudadanos en el núcleo de las políticas públicas, ya no mediante el suministro de asistencia social residual, sino incorporando sus necesidades y voz en todos los sectores.
- La política social ha sido utilizada pragmáticamente por muchos gobiernos para conseguir el respaldo político de los ciudadanos, generar cohesión social, y potenciar un mayor desarrollo económico, mejorando el capital humano y el empleo productivo.

- Las políticas sociales pueden superar el círculo vicioso de la pobreza y el atraso, y crear un círculo virtuoso en el que el desarrollo humano y el empleo generen una mayor demanda interna y crecimiento económico. (Ortíz, 2007)

“La política social se ha convertido en el medio para transformar individuos, hogares y comunidades en elementos esenciales en el desarrollo nacional”. (Torres & Santander, 2013)

Por lo tanto, según el Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021 las políticas sociales están relacionadas de forma directa con toda la ciudadanía, precautelando el bienestar de la sociedad, tanto en salud, educación, vivienda, alimentación, etc. es decir, las políticas sociales responden a las necesidades básicas que se requiere para lograr una mejor calidad de vida.

Previo a un análisis de los sectores especialmente marginados, las políticas sociales correctamente diseñadas e implementadas promueven la generación de fuentes de empleo y desarrollo económico de estos sectores, erradicando de esta manera en lo posible la pobreza y superando conflictos que afecten a la ciudadanía el Buen Vivir, para lograr lo antes mencionado, es imprescindible la cooperación de las políticas públicas, es decir, el apoyo del estado o gobierno para fomentar de esta manera el desarrollo económico y la igualdad social.

Desarrollo Sostenible

Cruz (2005), señala que la sostenibilidad se ha convertido en un tema fundamental para todas las sociedades:

Una sociedad sostenible busca mantener y mejorar sus características económicas, ambientales y sociales para que sus integrantes tengan una vida grata y productiva; por tal razón todos los actores sociales necesitan información relevante y sistemática sobre el avance o deterioro en la sostenibilidad del medio o entorno en el que se desenvuelva, para actuar con eficiencia en sus procesos de planeación, asignación y manejo racional de recursos y de toma de decisiones en rutadas hacia la equidad y la disposición de ambientes sanos. (p. 14)

Según la Organización de Naciones Unidas (ONU) el desarrollo sostenible es la satisfacción de “las necesidades de la generación presente sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras para satisfacer sus propias necesidades”. Así, mismo el objetivo de desarrollo sostenible es lograr de forma equitativa el desarrollo económico, el desarrollo social y la protección del medio ambiente. (Sepúlveda, 2008)

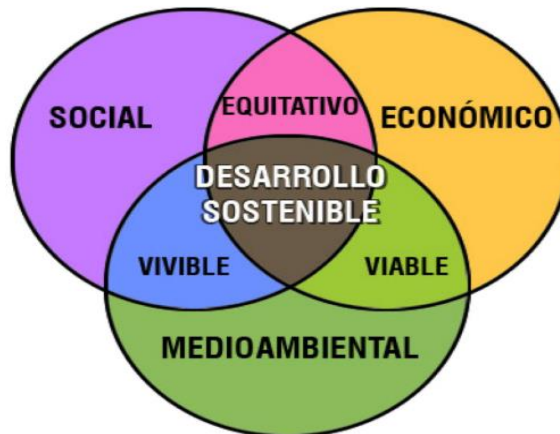
En el año de 1987, en el Informe emitido por la Comisión Mundial sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo (1987), define al desarrollo sostenible como: “un desarrollo que satisface las necesidades del presente sin menoscabar la capacidad de las futuras generaciones de satisfacer sus propias necesidades” (CEPAL, 2011)

A través de un manejo responsable de sostenibilidad se logra satisfacer las necesidades de la sociedad, permitiendo de esta manera el mejoramiento de la calidad de vida, aportando equitativamente al desarrollo económico y social; para el logro de lo mencionado es necesario recalcar que la sociedad debe actuar de forma consiente y comprometida, aplicando todas sus capacidades para el mejoramiento de su economía, además, la humanidad debe precautelar el cuidado del medio ambiente para sobre el generar riqueza sin provocar destrucción territorial.

Finalmente se puede decir que el desarrollo sostenible es un proceso que busca satisfacer todas las necesidades de las presentes generaciones, pero, sin comprometer las necesidades presentadas en el futuro, enfocándose principalmente en dimensiones que están relacionadas con el factor social que hace énfasis a la equidad de la ciudadanía, el factor ambiental que se encuentra a afines con la sostenibilidad y el factor económico relacionado directamente con la competitividad; en la siguiente figura se visualiza el espacio de desarrollo sostenible y sus interacciones.

El desarrollo sostenible tiene en consideración las dimensiones económicos, sociales y ambientales (Figura N. 3), que en conjunto permiten el desarrollo de la sociedad sin causar daño al medio ambiente.

Figura 3. Dimensiones del desarrollo sostenible



Fuente: Las Dimensiones de la Sostenibilidad

Elaborado por: Hurtado (2012)

Sostenibilidad Económica

Esta dimensión se relaciona con la capacidad productiva y el potencial económico especialmente de los territorios rurales o marginales, con el objetivo de generar bienes y riquezas necesarios para el presente y el futuro de las personas. Se reconoce la importancia del trabajo conjunto de todos los sectores productivos para vincular actividades básicas con actividades esenciales del procesamiento y el comercio de productos finales todo en un marco de uso sostenible de los recursos naturales. (Sepúlveda, 2008)

La parte económica es fundamental para un país y sus habitantes, permite determinar el crecimiento y desarrollo económico de una nación y la calidad de vida (Buen Vivir) de sus habitantes; pero cabe recalcar que dentro del término sostenibilidad se considera o relaciona a la producción con el medio ambiente, de manera que éste no se vea afectado por las actividades realizadas por el ser humano.

Se considera importante definir que es el desarrollo (competitividad) y crecimiento económico (PIB), el mercado y sus componentes, en función del desarrollo sostenibilidad.

Desarrollo Económico.

Cruz (2005), indica claramente la diferencia existente entre desarrollo y crecimiento económico; menciona que cuando se habla de desarrollo económico relacionado a sostenibilidad hace referencia a un mejoramiento con dimensiones cualitativas, es decir, la expansión o realización de potencialidades que impliquen el mejoramiento de la calidad de vida, reflejados en indicadores de salud, educación, vivienda, acceso a servicios básicos, etc.

Crecimiento Económico

Se refiere principalmente a un incremento cuantitativo, es decir lograr nuevas adiciones en el tamaño de la economía, mediante el aumento del nivel de ingresos en la actividad económica, la medición del crecimiento económico se realiza a través de la comparación de ingresos de un año a otro, conocido como Producto Interno Bruto. (Cruz, 2005)

Competitividad

Existen varias definiciones para el termino competitividad, pero hemos tomado en cuenta lo que manifiesta el Foro Económico Mundial (1979), ya que engloba a todos los factores incluyentes en su definición: “la competitividad es el conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de un país”.

Dicho de otra manera, una nación competitiva promueve y precautela el bienestar de la humanidad, utilizando todos los recursos necesarios para lograr obtener productos o servicio de calidad que satisfaga las necesidades de la sociedad; se encuentra relacionada con la economía productiva “que refleja que tan bien se están usando los recursos de una economía en la producción de bienes y servicios”, (Felsing y Runza, 2002). Es decir, la relación entre recursos utilizados y productos obtenidos en el mercado, que con eficacia se aumenta los niveles de ingresos e induce al crecimiento económico de un país.

Mercados

La definición de mercado en relación a la economía se define como uno de los diversos sistemas, instituciones, procedimientos, relaciones sociales e infraestructuras en la que las partes (agentes económicos) participan en el intercambio. (Stiglitz, 2009).

Los Autores manifiestan que los mercados son muy importantes pues determinan el tipo de la economía. En sí el mercado es el conjunto de:

1) Compradores que tienen una necesidad relevante, recursos (dinero) para satisfacerlos reales y sobre todo decisión para hacerlo, a todo esto, se denomina demanda.

2) Vendedores son aquellos que ofrecen los servicios o productos para satisfacer las necesidades de los compradores a cambio de un rédito (intercambio) a esta acción se la reconoce como oferta. (Stiglitz, 2009).

La oferta y la demanda son los factores principales que activan, mueven y desarrollan el mercado. Existen varios tipos de mercado: mercado financiero, mercado laboral y Mercado de bienes y servicio; para el trabajo de investigación se hará más énfasis en los mercados de bienes y servicios y mercados financieros.

Mercado de Bienes y servicios

El mercado de bienes y servicios es el más conocido y es en el que muchos piensan al intentar definir qué es el mercado. En éste las empresas ofrecen los productos y servicios que producen a las familias u otras empresas, y éstas a su vez demandan dichos bienes y servicios. (Stiglitz, 2009).

Mercado Financieros

En general cuando se habla del mercado financiero se hace referencia a la compra de bonos y acciones (del tipo de Wall Street), pero en realidad el término es más amplio

pues hace referencia a los mercados en donde se captan, se prestan y se toman los recursos financieros, lo que incluye a bancos y aseguradoras. (Stiglitz, 2009).

Sostenibilidad Social

El grado de desarrollo este directamente vinculado, a dos factores: primero las habilidades y destrezas del recurso humano, su capacidad real de generar excedente y reinvertirlos en esa misma localización, y, segundo el grado de distribución de los beneficios del desarrollo entre los diversos actores privados, y los actores públicos. (Sepúlveda, 2008)

Los agentes sociales y las instituciones desempeñan un papel muy importante en el logro del desarrollo sostenible a través de una correcta organización social, que permita el desarrollo duradero y de las técnicas adecuadas como son las inversiones en capital humano o, por ejemplo, el incremento de la cohesión social. (Cernea, 1993, p. 4)

Penna, (2008), al respecto, señalan que: “La sostenibilidad social se asocia a una distribución del ingreso y de las oportunidades justa, la provisión adecuada de servicios sociales entre los que se incluye: salud, educación, igualdad de género y participación y responsabilidad política.” (p.26)

El aspecto social considera la calidad de vida de los habitantes de un estado, el mismo que va encaminado a mejorar los niveles de vida de todos sus pobladores, pero ahora con una conciencia y valores encaminados a la preservación del medio ambiente.

Sostenibilidad Ecológica

Esta dimensión reconoce al ambiente como base de la vida y, por lo tanto, como fundamento del desarrollo. También reconoce al ser humano como parte integral del ambiente y valora, con especial atención, los efectos positivos y negativos, de su

accionar en la naturaleza, pero también, la forma en que la naturaleza afecta a los seres humanos. (Sepúlveda, 2008)

Penna, (2008), al respecto, señalan que, por sostenibilidad ambiental, debe entenderse la necesidad de mantener una base de recursos, evitando la sobre explotación de recursos renovables o la función de vertedero que ejerce el medio ambiente. A su vez, es admitido el agotamiento gradual de los recursos naturales no renovables en la medida en que la inversión se destine a la generación de sustitutos adecuados.

Es necesario recordar que una estrategia de desarrollo de este tipo debe promover el manejo racional e integral de los recursos naturales, generando acciones que contribuyan a mejorar las condiciones sociales de la población.

Cuando el aspecto económico, social y ecológico actúan en conjunto se obtienen las acciones a seguir para mantener un medio ambiente sostenible en el tiempo, de manera que los recursos ambientales conserven su capacidad de ser generadores de materias primas, alimentos y hogar para todos los seres vivos y garantizar un futuro para las generaciones que se encuentran por venir.

Características del desarrollo sostenible

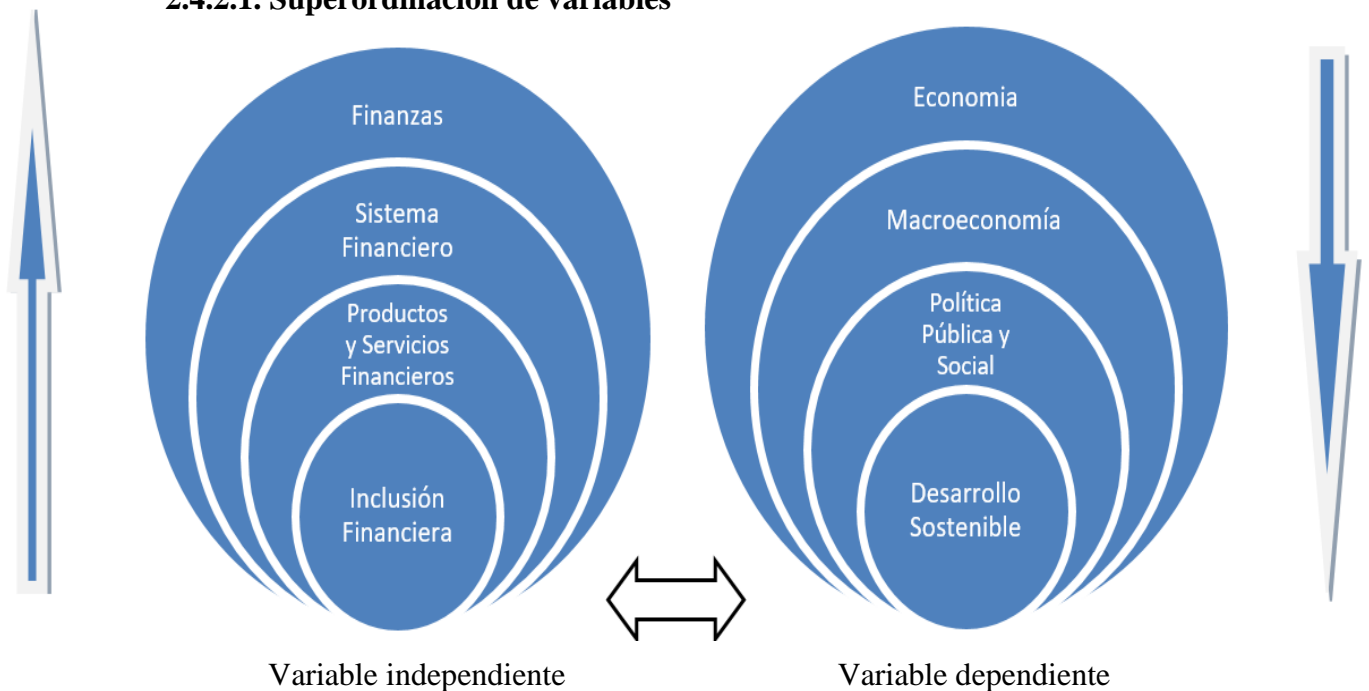
Según Claver (2014), la publicación titulada “El ahorro energético y desarrollo sostenible” menciona varias características fundamentales que fomentan el desarrollo sostenible a continuación, se detalla:

- Busca la manera de que la actividad económica mantenga o mejore el sistema ambiental, de tal manera que con el transcurrir del tiempo se evite el deterioro del ecosistema.
- Asegura que la actividad económica mejore la calidad de vida de todos, no sólo de unos pocos selectos, lo mencionado anteriormente es un derecho de todas las personas, tener los mismos derechos, beneficios y obligaciones de forma equitativa, sin preferencias sectoriales.

- Uso responsable y eficientemente de los recursos, sobre todo de los recursos que no son renovables como los combustibles fósiles, que por el momento son utilizados por la sociedad, sin restricción alguna.
- Promueve el máximo de reciclaje y reutilización de materiales de uso masivo como botellas plásticas, papel, cartón, vidrio, etc. para evitar la degradación del medio ambiente
- Motiva a las empresas la implantación y desarrollo de tecnologías limpia, que disminuyan la contaminación del medio ambiente y coadyuven a su desarrollo económico con la optimización del tiempo y recursos.
- Restaura los ecosistemas dañados, el desarrollo sostenible por medio de especialistas científicos se preocupa por recuperar el ecosistema destruido, para ofrecer a las presentes y futuras generaciones un ambiente sano y seguro. (Claver, 2014).

2.4.2. Gráficos de inclusión interrelacionados

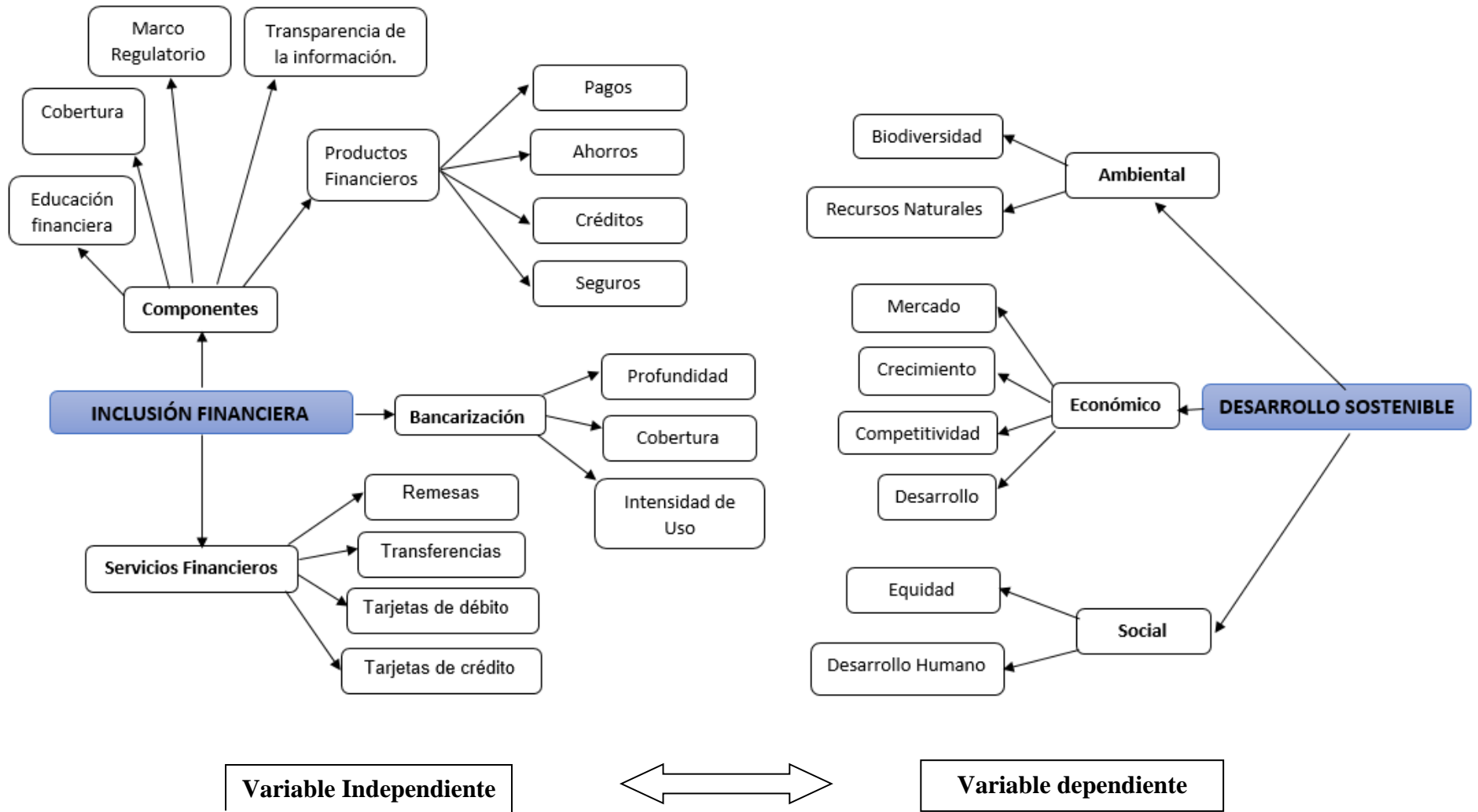
2.4.2.1. Superordinación de variables



Fuente: Investigación bibliográfica
Elaborado por: Flores (2018)

GRÁFICO 10: Superordinación de variables

2.4.2.2 Subordinación de variables



Elaborado por: Flores (2018)

Fuente: Investigación bibliográfica

GRÁFICO 11: Subordinación de variables

2.5. HIPOTESIS

La inclusión financiera, si conlleva a un desarrollo sostenible en los emprendimientos del cantón Ambato.

2.6. SEÑALAMIENTO VARIABLES DE LA HIPOTESIS

Variable independiente: Inclusión Financiera

Variable dependiente: Desarrollo Sostenible

Unidad de observación: Emprendimientos del cantón Ambato

Términos de relación: Si conlleva, a un

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. ENFOQUE

Según Echeverría (2003), menciona que en la investigación cuantitativa se utilizan herramientas estandarizadas como pruebas, cuestionarios, escalas, observación estructurada y análisis de contenido con categorías preestablecidas, ofreciendo la posibilidad de generalizar los resultados más ampliamente, nos otorga control sobre los fenómenos, así como un punto de vista de conteo y las magnitudes de éstos.

Uno de los aspectos importantes del enfoque cuantitativo es que se desarrolla continuando una serie de procesos o etapas secuenciales, pues tal como lo indican Del Canto y Silva (2013), detalla que “las principales características de este enfoque están referidas a su rigurosidad en el proceso de investigación” (p. 28)

Por su parte Gómez (2006), define que un instrumento de medición adecuado es aquel que registra datos observables que representan verdaderamente los conceptos o las variables que el investigador tiene en mente, en términos cuantitativos, se captura verdaderamente la realidad que se desea capturar, aunque no hay medición perfecta, el resultado se acerca todo lo posible a la representación del concepto que el investigador tiene en mente.

De ahí, que la presente investigación es predominantemente cuantitativa, porque permitirá investigar las causas y los hechos para definir correctamente al problema, comenzando de los objetivos claramente definidos.

En la presente investigación este paradigma ayudará a emitir juicios de valor acerca de los fenómenos que se estudian y se trate de estimar, ponderar, puntuar, graduar,

precisar, etc. Empleando este paradigma se interpretará la realidad del proceso de cambio y dinamismo para los emprendimientos del cantón Ambato, contribuyendo al desarrollo y crecimiento económico, mejorando su calidad de vida, buscando alternativas de solución para el correcto desenvolvimiento en el mercado y el logro del desarrollo sostenible de las nuevas empresas.

De ahí que esta investigación con enfoque cuantitativo resulta muy importante ya que servirá para la toma de decisiones con respecto a la Hipótesis y los conceptos de nivel de significación, a su vez permite determinar la relación que existe entre las variables de estudio que son la inclusión financiera y el desarrollo sostenible. Al ser cuantificable los resultados, se justifica la utilización del enfoque mencionado.

3.2. MODALIDAD BÁSICA DE LA INVESTIGACIÓN

3.2.1. Investigación de campo

Morán y Alvarado (2010), indica que esta investigación se caracteriza porque el mismo objeto de estudio sirve de fuente de información para el investigador. Estriba en la observación directa y en vivo de las cosas y la conducta de personas y fenómenos.

La investigación de campo es el estudio sistemático de los hechos en el lugar en que se producen los acontecimientos. En esta modalidad el investigador toma contacto en forma directa con la realidad, para obtener información de acuerdo con los objetivos del proyecto. (Herrera, 2008)

A su vez, es el proceso que permite obtener nuevos conocimientos en el campo de la realidad social o bien estudiar una situación para diagnosticar necesidades y problemas a efectos de aplicar los conocimientos con fines prácticos. (Hernández, 2011).

En la presente investigación se utilizará esta modalidad por cuanto permitirá acudir directamente a los lugares donde se encuentran los emprendimientos del cantón Ambato, es decir el lugar de los hechos "*in situ*", donde los microempresarios

desarrollan su actividad y donde se recolectará la información proporcionada por los emprendedores para el desarrollo y cumplimiento de los objetivos de la investigación.

3.2.2. Investigación bibliográfica documental

La investigación documental es un análisis de la información escrita sobre un determinado tema, con el propósito de establecer relaciones, diferencias, etapas, posturas o estado actual del conocimiento respecto al tema objeto de estudio. (Bernal, 2010).

Herrera (2008), manifiesta que la investigación bibliográfica – documental tiene el propósito de detectar, ampliar y profundizar diferentes enfoques, teorías, conceptualizaciones y criterios de diversos autores sobre una cuestión determinada, basándose en documentos (fuentes primarias), o en libros, revistas, periódicos y otras publicaciones (fuentes secundarias).

La investigación bibliográfica-documental se la empleara para conocer, comparar, profundizar y deducir diferentes criterios de diversos autores que ya han investigado el problema; con la finalidad de fortalecer el marco teórico la originalidad del estudio se refleja en el enfoque, criterios, reflexiones, conclusiones, recomendaciones y, en general, con el pensamiento del autor, para ello se acudirán a libros, archivos, artículos científicos, bibliotecas físicas y virtuales disponibles por la Universidad Técnica de Ambato y otras a nivel internacional, donde se obtendrá información de investigaciones realizadas sobre la inclusión financiera y desarrollo sostenible que son las variables que comprenden este estudio.

Se contará con fuentes primarias, documentos legales como la Constitución de la República del Ecuador, el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, Ley Orgánica Economía Popular y Solidaria, entre otras; y en fuentes secundarias, tales como Internet y algunos libros electrónicos; de esta forma construir teóricamente la información de las variables.

3.3. NIVEL O TIPO DE INVESTIGACIÓN

Investigación Descriptiva

Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido al análisis. Miden o evalúan con la precisión posible diversos aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno a Investigar, seleccionando las características fundamentales del objeto de estudio y de su descripción detallada de las partes, categorías o clases de ese objeto. (Bernal, 2010)

Según Cid, Méndez y Sandoval (2011), indica que describir es caracterizar algo; para describirlo con propiedad, por lo regular se recurre a medir alguna a varias de sus características; de igual manera para Morán y Alvarado (2010), la investigación descriptiva busca especificar las propiedades, las características y los perfiles importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis.

La investigación descriptiva, permite ser más profunda y explícita en el trabajo; es útil en el presente estudio porque a través de esta se detalla las características más importantes del ecosistema emprendedor y que factores provocan su deterioro, tal cual como se manifiesta en su origen, utilizando todos los medios de recolección de información necesarias para describir el problema, a fin de conocer la realidad que acoge las variables de estudio y su relación directa con el problema.

Con lo que antecede, la presente investigación se poya en un estudio descriptivo con método cuantitativo, como instrumento se aplicó un cuestionario tipo encuesta, validando las preguntas mediante el estudio realizado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Cencos (INEC) Sección 15: Acceso y Uso de Servicios y Productos Financieros, código GEPH-ENEMDU-12-2017, la investigación fue ejecutada en el cantón Ambato, el propósito de esta investigación es describir situaciones y eventos en base a los resultados, es decir, como es y cómo se manifiestan determinados fenómenos del problema en estudio. Por tanto, se analizará las causas de los

problemas de la inclusión financiera y el impacto en el desarrollo sostenible en los emprendimientos del cantón Ambato.

3.4. POBLACIÓN Y MUESTRA

3.4.1. Población

Bernal (2010), menciona que la población es el conjunto de todos los elementos a los cuales se refiere la investigación, se puede definir también como el conjunto de todas las unidades de muestreo.

La población o universo es la totalidad de elementos a investigar respecto a ciertas características. Se puede definir como el conjunto de todas las unidades de muestreo. (Herrera, 2008). De igual manera para Toledo (2010), la población es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones.

Para efectos de este estudio, se consideró necesario establecer las actividades económicas que predominan en el cantón Ambato, considerando la información levantada por el INEC y la Agenda Tungurahua publicada por el Honorable Gobierno provincial, identificando las actividades en base a los siguientes resultados: actividad agrícola (26,96% de la PEA), manufacturera (18,51%) y comercial (16,59%); en este sentido la población que se considera para la investigación se plantea bajo el criterio mencionado (Ver Tabla 1) y se identifica mediante la base de datos del Clasificador Industrial Internacional Uniforme (CIIU), que es un sistema de clasificación, mediante códigos, de las actividades económicas, según los procesos productivos, y permite la rápida identificación de cualquier actividad productiva, mediante la base de datos del Servicio de Rentas Internas (SRI) actualizada al 6 de marzo del 2019.

En primer lugar, la clasificación se efectuó por sectores, así, la clasificación A corresponde a la Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura; C a las industrias manufactureras y G al Comercio al Por Mayor y al Por Menor, seguidamente se

procedió con la clasificación por divisiones: Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura (01-03); Industrias manufactureras (10-33) y por ultimo Comercio al por mayor y al por menor (45-47); quedado de la siguiente manera:

Tabla 7. Códigos considerados para la población

Código	Descripción
A (01-03)	Agricultura, ganadería, caza y silvicultura
C (10-33)	Industrias manufactureras
G (45-47)	Comercio al por mayor y al por menor

Fuente: Base de datos SRI-CIIU

Elaborado: Flores (2019)

Según la tabla N. 7 se tiene tres actividades descritas que acogen al 62% de la PEA de la provincia de Tungurahua, pues la diferencia se encuentra clasificada como otras actividades y servicios varios lo que dificulta una adecuada identificación de los mismos, razón por la cual no se considerarán para este estudio; de tal forma, que para el tiempo de investigación del problema se establece analizar a partir del año 2018, reconociendo en esta etapa a los emprendedores nacientes (que están en el mercado menos de tres meses) nuevos (que están en el mercado más de tres meses y menos de tres años).

Tabla 8. Población Total

Sector económico	Número de emprendedores
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	224
Industrias manufactureras	580
Comercio al por mayor y al por menor	1314
TOTAL	2118

Fuente: Base de datos SRI-CIIU

Elaborado: Flores (2019)

3.4.2. Muestra

Para Bernal (2010), la muestra es la parte de la población que se selecciona, de la cual realmente se obtiene la información para el desarrollo de estudio y sobre la cual se efectuarán la medición y la observación de las variables objeto de estudio.

Considerando la complejidad de la investigación, con respecto a la muestra se debe considerar la técnica de muestreo por estratos, ya que los emprendedores comparten características diferentes respecto a su actividad económica y en este sentido Mantilla (2015), menciona que el estrato “es aquel en el que se divide la población de N individuos en K subpoblaciones o estratos, atendiendo criterios que pueden ser importantes en el estudio, por lo que cada elemento de la población debe asignarse a un único estrato, sin omitir algún elemento de la población.” (p. 72)

En este sentido, en el presente trabajo de investigación se determinó la muestra a través la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z^2 P Q N}{e^2 N + Z^2 P Q}$$

En donde:

N = Población

P = Probabilidad de ocurrencia (0,5)

Q = Probabilidad de no ocurrencia (0,5)

E = Error de muestreo (0,09)

Z = Nivel de confiabilidad (95% recomendado = 1,96)

Obteniendo de esta manera los siguientes resultados: 78 emprendedores del sector Agricultura, ganadería, caza y silvicultura, 98 emprendedores del sector manufacturero y 109 emprendedores del sector comercio al por mayor y al por menor del cantón Ambato, obteniendo un total de 285 elementos como muestra para el desarrollo de la investigación en curso.

Tabla 9. Muestras por estrato de acuerdo al sector

Sector	Muestra	Ponderación
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	78	27%
Industrias manufactureras	98	34%
Comercio al por mayor y al por menor	109	39%
TOTAL	285	100%

Fuente: Base de datos SRI

Elaborado: Flores (2019)

Como se puede observar en la Tabla N. 9 la muestra se encuentra establecida; ahora, para seleccionar los elementos de cada estrato se aplicó la técnica de muestreo por conveniencia, en este muestreo, los elementos de la muestra son seleccionados porque son accesibles para el investigador y son elegidos simplemente porque son fáciles de reclutar. (Ochoa, 2017)

En tal virtud, por considerarse limitados los recursos económicos, así como el tiempo y la accesibilidad de los sujetos para realizar la encuesta, se escogió las parroquias principales del cantón. Además, la base de datos se encuentra depurada por parámetros principales como: cantón Ambato, código CIU, RUC o RISE que continúan como contribuyentes ACTIVOS según el SRI, se consideró los negocios que han comenzado sus actividades en el año 2018 denominados emprendimientos nacientes y emprendimientos nuevos, también se delimitó según la parroquia más cercana, de tal manera que facilite el trabajo de campo para el investigador.

3.5. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

El proceso de operacionalización de variables consiste sustancialmente en la reducción progresiva de un concepto relativamente abstracto a cierto número de conceptos menos abstractos y más restringidos en su alcance, hasta hacer posible alcanzar los referentes en la realidad y especificarlos. (Greenwood, 1973, p.87)

Según Herrera (2008) la operacionalización de las variables de la hipótesis es un procedimiento por el cual se pasa del plano abstracto de la investigación a un plano operativo, traduciendo cada variable de la hipótesis a manifestaciones directamente

observables y medibles, en el contexto en que se ubica el objeto de estudio, de manera que oriente la recolección de información.

La operacionalización de las variables es en un proceso metodológico que consiste en descomponer deductivamente las variables que componen el problema de investigación, partiendo desde lo más general a lo más específico; es decir que estas variables se dividen (si son complejas) en dimensiones, áreas, aspectos, indicadores, índices, subíndices, ítems; mientras si son concretas solamente en indicadores, índices e ítems. (Carrasco, 2009)

Dicho de otra manera, la operacionalización de una variable es un proceso que consiste en descomponer una variable, partiendo de lo general a lo más específico, transformando la variable a categorías, las categorías a indicadores y los indicadores a ítem, siendo medibles a través de un instrumento, toda esta transformación facilitará la recolección de información del problema de Investigación y hará que cada una de ellas puedan ser medibles y cuantificables.

Para el caso del presente trabajo, la operacionalización efectuada de las variables es la siguiente:

Tabla 10. Operacionalización de la variable independiente: INCLUSIÓN FINANCIERA

<i>CONCEPTUALIZACIÓN</i>	<i>CATEGORIAS</i>	<i>INDICADORES</i>	<i>ITEMS BÁSICOS</i>	<i>TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN</i>
<p>La inclusión financiera es toda acción que las entidades del sistema financiero formal realizan para brindar acceso a la población a la gama de productos y servicios financieros que ofertan, procurando el uso eficiente de los mismos.</p>	Educación Financiera	% de emprendedores capacitados en temas financieros.	<p>¿En el año 2018, Ud. a recibido capacitación respecto de?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ahorro - Inversión - Otro - Crédito - Seguros - Ninguno 	<p>Técnica: Encuesta Instrumento: Cuestionario (Ver Anexo 2)</p>
	Cobertura bancaria	Nivel de cobertura bancaria	<p>¿Conoce y utiliza los corresponsales, productos y servicios bancarios?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Si - No 	
	Marco Regulatorio	# de emprendedores con conocimiento regulatorio financiero	<p>¿Conoce Ud. lo que es la COSEDE?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Si - No 	
	Transparencia de la Información	% de satisfacción respecto a la transparencia de la información de las IFIS	<p>¿Cómo calificaría la calidad de información que Ud. recibe cuando pretende acceder a un producto o servicio financiero?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Excelente - Regular - Buena - Mala 	
	Productos Financieros	# de emprendimientos que accedieron a un crédito formal.	<p>¿Accedió Ud. a un crédito en una institución financiera formal en el año 2018?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Si - No 	

Fuente: Investigación Documental

Elaborado por: Flores (2019)

Tabla. 11 Operacionalización de la variable dependiente: DESARROLLO SOSTENIBLE

<i>CONCEPTUALIZACIÓN</i>	<i>CATEGORIAS</i>	<i>INDICADORES</i>	<i>ITEMS BÁSICOS</i>	<i>TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN</i>
<p>El desarrollo sostenible es la satisfacción de las necesidades de las presentes generaciones, enfocándose de manera equitativa en las dimensiones económicas, sociales y ambientales, prevaleciendo primordialmente el mejoramiento de la calidad de vida.</p>	Desarrollo Económico	Tiempo estimado en el que crece económicamente su emprendimiento	¿En qué tiempo considera que su emprendimiento ha tenido o tendrá crecimiento económico?	<p>Técnica: Encuesta Instrumento: Cuestionario (Ver Anexo 2)</p>
	Desarrollo Social	# de emprendimientos que implementan la responsabilidad social en su negocio.	¿Considera que establecer planes de responsabilidad social en su negocio es? - Un gasto - Una inversión - No tiene importancia	
	Desarrollo Ambiental	# de emprendimientos con estrategias anticontaminantes	¿Su emprendimiento genera estrategias para evitar la contaminación Ambiental? -Si -No	

Fuente: Investigación Documental

Elaborado por: Flores (2019)

3.6. Plan de recolección de información

El proceso de recolección de datos es la planificación de un instrumento de medición que cumpla con los requisitos técnicos para poder aplicarlo en la muestra de la investigación, que implica elaborar un plan detallado de procedimientos, que nos llevará a reunir datos con un propósito específico. (Gamero, 2014)

Según Herrera (2008) “la construcción de la información se opera en dos fases: plan para la recolección de información y plan para el procesamiento de información”. (p.114)

La obtención de información es la etapa más importante del proceso de la investigación científica, ya que es el fundamento para la definición del problema, planteamiento y la comprobación de las hipótesis, elaboración del marco teórico y del informe de resultados. (Galá, 2009)

Se puede decir que es una parte principal dentro de desarrollo de la investigación ya que mediante el plan para la recolección de la información se obtendrá los mejores resultados que coadyuvaran a la verificación de la hipótesis. Bajo este precedente, el plan para la presente investigación responde a las siguientes preguntas:

a) ¿Para qué? Para determinar el impacto de la inclusión financiera en el desarrollo sostenible de los emprendimientos del cantón Ambato, para el restablecimiento del deteriorado ecosistema emprendedor.

b) ¿De qué personas u objetos? Se aplicará las técnicas e instrumentos para la recolección de la información a los propietarios de los emprendimientos del cantón Ambato que forman parte de la muestra, obtenida mediante la técnica de muestreo probabilístico denominado estratos.

c) ¿Sobre qué aspectos? La recolección de información se orientó a analizar el nivel de inclusión financiera de los emprendimientos del cantón Ambato y de cómo esto influye en el desarrollo sostenible del sector investigado.

d) ¿Quién o quiénes? La información que se obtuvo mediante el trabajo de campo fue responsabilidad exclusiva del investigador, ya que según las particularidades de la investigación no es necesario un mayor número de colaboradores.

e) ¿A quiénes? Las personas que proporcionarán la información requerida para obtener los resultados de la investigación son los propietarios de los emprendimientos del cantón Ambato, pues tienen el conocimiento real de todas las situaciones presentadas en su entorno empresarial, por tal razón constituye una fuente confiable de información.

f) ¿Cuándo? El desarrollo del trabajo de campo se realizó durante el mes de marzo del año 2019.

g) ¿Dónde? El lugar seleccionado para la aplicación de las técnicas e instrumentos de recolección de datos es en los establecimientos donde ejercen la actividad económica los emprendimientos del cantón Ambato.

h) ¿Cuántas veces? La técnica de recolección de información fue aplicada por tres veces, asignando para la obtención de la información un sector por cada día, los mismos que se detallan en el cálculo de la muestra.

i) ¿Cómo? La técnica aplicada en la presente investigación es la encuesta, que facilita la recolección de la información de forma sintetizada, que, al momento de extraer y analizar los resultados obtenidos, garantiza fidelidad y veracidad permitiendo llegar al cumplimiento del objetivo planteado.

j) ¿Con qué? El instrumento que se utilizó en la investigación es un cuestionario previamente estructurado, elaborado con preguntas de tipo cerrado, a fin de que las respuestas proporcionadas por los propietarios de los emprendimientos del cantón Ambato mantengan uniformidad en la información, permitan una correcta tabulación y faciliten la obtención de los resultados que respalden la investigación relacionada con las dos variables de estudio.

El cuestionario elaborado consta de dos partes, la primera el encabezado con la información general relacionada a los emprendimientos y la segunda que relacionan a las variables de estudio. La forma de contestación del cuestionado es escrita y contestadas de forma individual.

3.7 Plan de procesamiento de la información

El plan de procesamiento de la información es “la segunda fase del proceso metodológico para la construcción de la información y comprende la elaboración del plan a utilizarse para el procesamiento y análisis de la información recopilada”. (Herrera, Medina, & Naranjo, 2010, p. 114)

3.7.1. Plan de procesamiento de información

El plan de procesamiento de la información es una etapa muy relevante dentro del proceso de la investigación, en esta instancia se realiza la tabulación y el procesamiento estadístico de la información recolectada, que mediante los resultados obtenidos permite la comprobación de la hipótesis planteada. Se realizó el proceso que los autores citados consideran necesarios en esta etapa y que corresponde a:

- 1.** Revisión crítica de la información recogida, es decir, depuración de información que no contribuye a la investigación.
- 2.** Repetición de la recolección, si amerita, para la corrección respectiva de la información en el caso que existan fallas de contestación
- 3.** Tabulación y análisis estadístico para la presentación de los resultados de cada una de las respuestas que responderán a la comprobación de la hipótesis.

Respecto a la presentación de datos, ésta se realizará mediante tres procesos definidos por los mismos autores:

a. Representación Escrita: debido a que la información obtenida no es mayormente numerosa.

b. Representación Tabular: permitirá ordenar los datos numéricos en filas y columnas para lograr una mejor interpretación de resultados. Ejemplo de tabla a ser utilizada para la cuantificación de los resultados obtenidos.

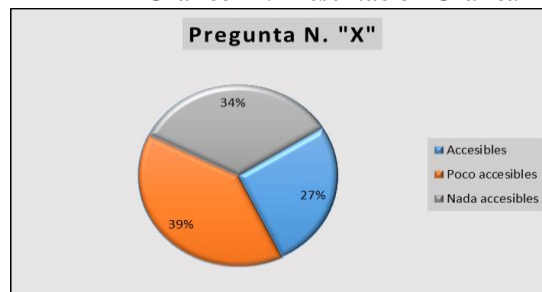
TABLA 12. Título con idea principal de la pregunta

OPCIONES	CANTIDAD	FRECUENCIA, %
Si		
No		
Total		

Fuente: Investigación de campo, entrevistas
Elaborador por: Flores (2019)

c. Representación Gráfica: que facilitará la presentación, visualización y comprensión de la información para los lectores.

Gráfico 12. Presentación Gráfica



Fuente: Investigación de campo, entrevistas
Elaborador por: Flores (2019)

Es importante indicar que, para la tabulación de datos y la presentación de resultados, se utilizará el programa informático Microsoft Excel 2010, permitiendo que la información se pueda procesar de una manera rápida y confiable, mediante la aplicación de fórmulas que arrojan resultados de una forma más precisa.

3.7.2. Plan de análisis e interpretación de resultados

Finalmente, con la recolección y la aplicación del plan de procesamiento de la información, se analizará e interpretará los resultados estadísticos, para emitir juicios de valor que se plasmarán en conclusiones de acuerdo a el cumplimiento de los objetivos establecidos, existirá la comprobación de la hipótesis mediante el método estadístico más efectivo para esta investigación, el cual fue el Chi Cuadrado de Pearson, para Larez (2005), el Test de Chi-cuadrado es muy usual en la necesidad de hacer una comparación global de grupos de frecuencias y se otorgará recomendaciones que finalmente serán de ayuda para solucionar problemas futuros.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACION DE RESULTADOS

4.1. Análisis e interpretación

Una vez que se aplicó el cuestionario a través de la encuesta a los emprendedores del cantón Ambato y se recogió así la información primaria, se continuo con el procesamiento de los datos obtenidos los cuales se presentan en tres bloques, de la siguiente manera:

- El primer bloque consta de información general de los emprendedores encuestados, en el que se preguntó estado civil, edad, actividad económica, tiempo de trabajo en el mercado central y género elementos que permitirán argumentar de mejor manera las conclusiones y recomendaciones que obtengamos de este estudio.

- En el segundo bloque, se presentan primeramente las preguntas relacionadas con la variable dependiente (preguntas de la 1 a la 15) enfocadas en determinar el nivel de inclusión financiera y a continuación (preguntas de la 16 a la 26) enfocadas en determinar el nivel de desarrollo sostenible.

De esta manera el análisis e interpretación de la información recopilada para la presente investigación es la siguiente:

INFORMACION GENERAL

a) Estado civil del emprendedor

Tabla 13. Estado civil del emprendedor

Estado civil del emprendedor	Frecuencia	Porcentaje %
Soltero	46	16.14%
Casado	102	35.79%
Divorciado	56	19.65%
Viudo	7	2.46%
Unión de hecho	74	25.96%
TOTAL	285	100.00%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Flores (2019)

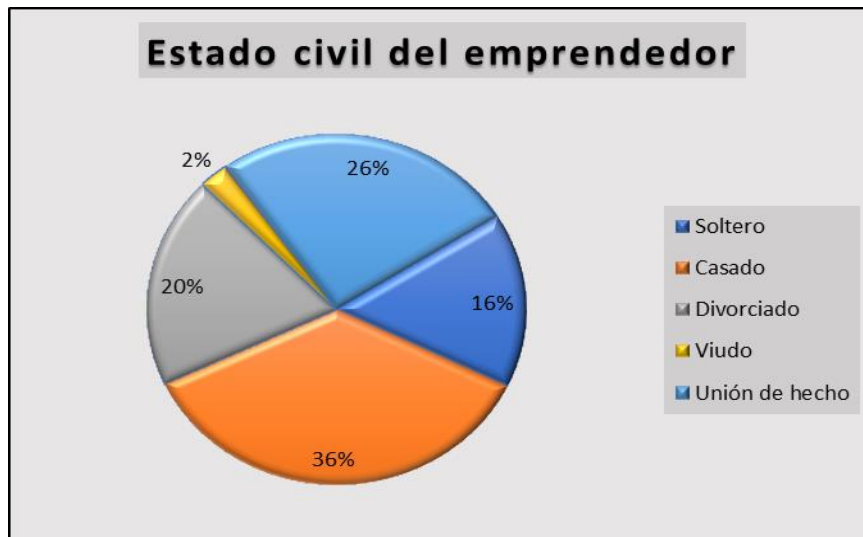


Gráfico 13. Estado civil del emprendedor

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Flores (2019)

Análisis e interpretación

Ante esta interrogante la mayoría de los emprendedores del cantón Ambato son casados (36%), el 26% son personas divorciadas, el 20% quienes han vivido en comunidad por lo menos dos años, a lo que se conoce como unión de hecho, seguidamente el 16% de los emprendedores son solteros y con un porcentaje minoritario del 2% personas que han perdido a su cónyuge, es decir, viudos. Con estos resultados ante el estado civil del emprendedor, se puede apreciar que indistintamente de la situación de las personas se puede dar inicio a un emprendimiento, sin dificultad alguna.

b) Rango de edad del emprendedor

Tabla 14. Edad del emprendedor

Edad del emprendedor	Frecuencia	Porcentaje %
de 18 años a 30 años	87	30.53%
de 31 años a 50 años	121	42.46%
de 51 años a 65 años	68	23.86%
más de 65 años	9	3.16%
TOTAL	285	100.00%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Flores (2019)

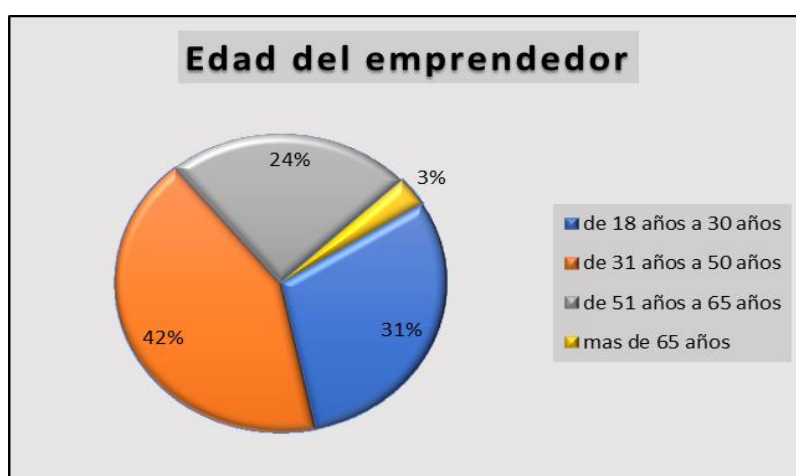


Gráfico 14. Edad del emprendedor

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Flores (2019)

Análisis e interpretación

La mayoría de encuestados, es decir, el 42% se encuentran en un rango de edad de 31 años a 50 años, el 31% oscilan entre los 18 a 30 años de edad, por otro lado, el 24% de emprendedores están en un rango de edad de 51 años a 65 años, y finalmente se puede resaltar que dentro de la población encuestada hay aún personas de la tercera edad que representan el 3%. Con respecto a los resultados ya expuestos, se puede evidenciar que no hay impedimento de edad para emprender, recalcando que el mayor porcentaje se encuentra entre los 31 a 50 años, siendo edades óptimas para trabajar con fuerza y esmero.

c) Género

Tabla 15. Género

Género	Frecuencia	Porcentaje %
Masculino	138	48.42%
Femenino	147	51.58%
TOTAL	285	100.00%

Fuente: Género

Elaborado por: Flores (2019)

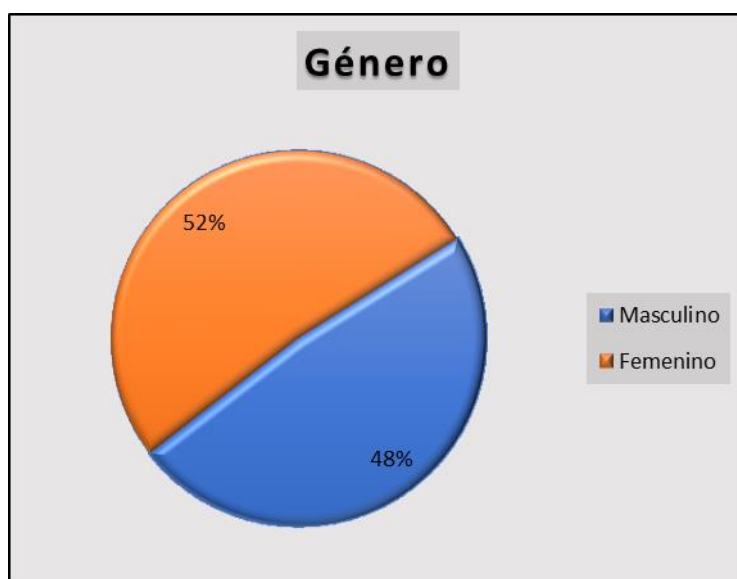


Gráfico 15. Género

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Flores (2019)

Análisis e interpretación

De acuerdo a las personas encuestadas se puede determinar que el 52% corresponden al grupo femenino y el 48% al masculino. Estos resultados respaldan lo detallado en capítulos anteriores, donde se manifiesta con una mínima diferencia, que hoy por hoy tanto mujeres como hombres se encuentran con capacidades óptimas para emprender, destacando que la mayoría de hombres lo hacen detectando una oportunidad, mientras que las mujeres por necesidad, sin embargo, el objetivo es el mismo, incrementar sus ingresos y buscar independencia laboral.

d) Nivel de educación

Tabla 16. Nivel de educación

Nivel de educación	Frecuencia	Porcentaje %
Básico	98	34.39%
Bachillerato	109	38.25%
Tercer nivel	69	24.21%
Cuarto Nivel	9	3.16%
TOTAL	285	100.00%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Flores (2019)

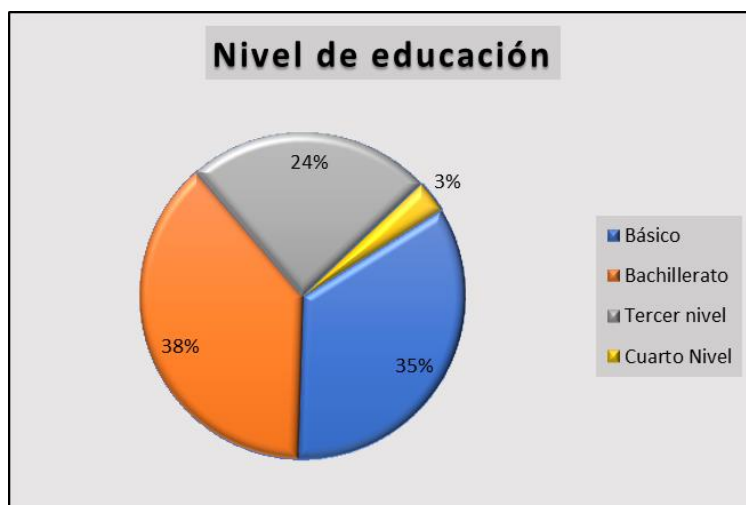


Gráfico 16. Nivel de educación

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Flores (2019)

Análisis e interpretación

En base al nivel de educación que presentan los emprendedores, se puede decir, que 109 de los encuestados, o sea, un 38% son bachilleres, en segundo lugar, se encuentran el nivel de formación básico con un 35%, el tercer nivel que corresponde a estudios universitarios representa el 24%, y finalmente con un porcentaje mínimo (3%) las personas que cuentan con un cuarto nivel, que hace referencia a maestrías y doctorados. Ahora se puede decir que la mayor parte de emprendimientos están siendo forjados por personas que tienen un nivel educacional básico y bachillerato, lo que indica que, el sector educativo universitario debería enfocarse más en potencializar y motivar a los estudiantes para emprender su propio negocio, aplicando las herramientas y estrategias aprendidos a lo largo de toda su vida estudiantil, siendo generadores de riqueza y empleo.

Preguntas sobre inclusión financiera

1) ¿Qué factores considera que son de vital importancia para emprender una actividad económica?

Tabla 17. Factores importantes para emprender

Factores importantes para emprender	Frecuencia	Porcentaje %
Apoyo gubernamental	31	10.88%
Conocimiento de mercado	76	26.67%
Responsabilidad y confianza	34	11.93%
Capital	144	50.53%
Otros	0	0.00%
TOTAL	285	100.00%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Flores (2019)

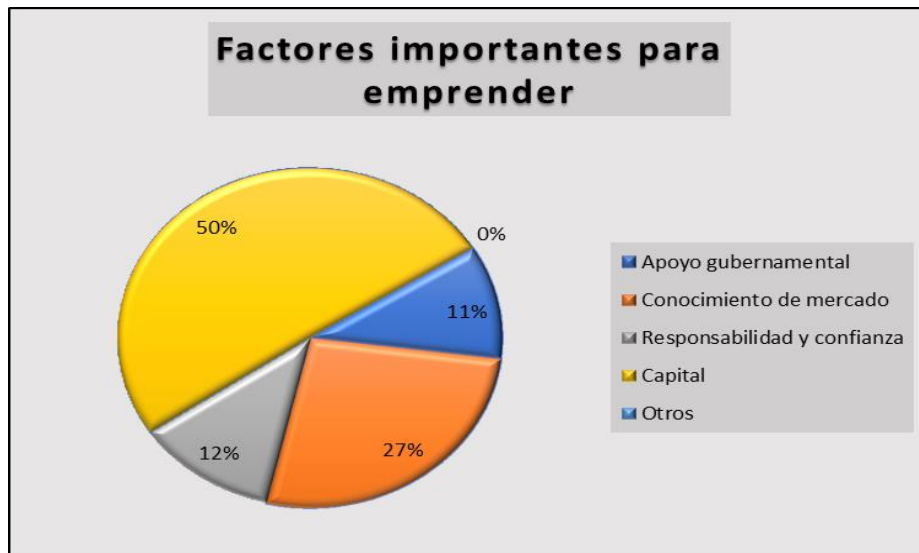


Gráfico 17. Factores importantes para emprender

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Flores (2019)

Análisis e interpretación

El 50% de la población encuestada considera que el factor más importante a la hora de emprender es el capital, mientras que el 27% indican que es relevante el conocimiento de mercado, a su vez, la responsabilidad y confianza ocupa el tercer lugar (12%) dentro de los factores importante para emprender y por último el 11% mencionan que el apoyo gubernamental es fundamental. Al capital se le considera como un factor clave a la hora de emprender, pues demanda de ello para el estudio de factibilidad y puesta en marcha del negocio.

2) ¿Cuál es la principal limitación que ha sentido al momento de emprender?

Tabla 18. Limitante para emprender

Limitante para emprender	Frecuencia	Porcentaje %
Burocracia en el Sist. Bcario.	12	4,21%
Temor al fracaso	21	7,37%
Acceso a financiamiento	85	29,82%
Competencia desleal	10	3,51%
Infraestructura física	17	5,96%
Cumplimiento de normas legales	40	14,04%
Escaso capital	100	35,09%
TOTAL	285	100,00%

Fuente: Limitante para emprender

Elaborado por: Flores (2019)

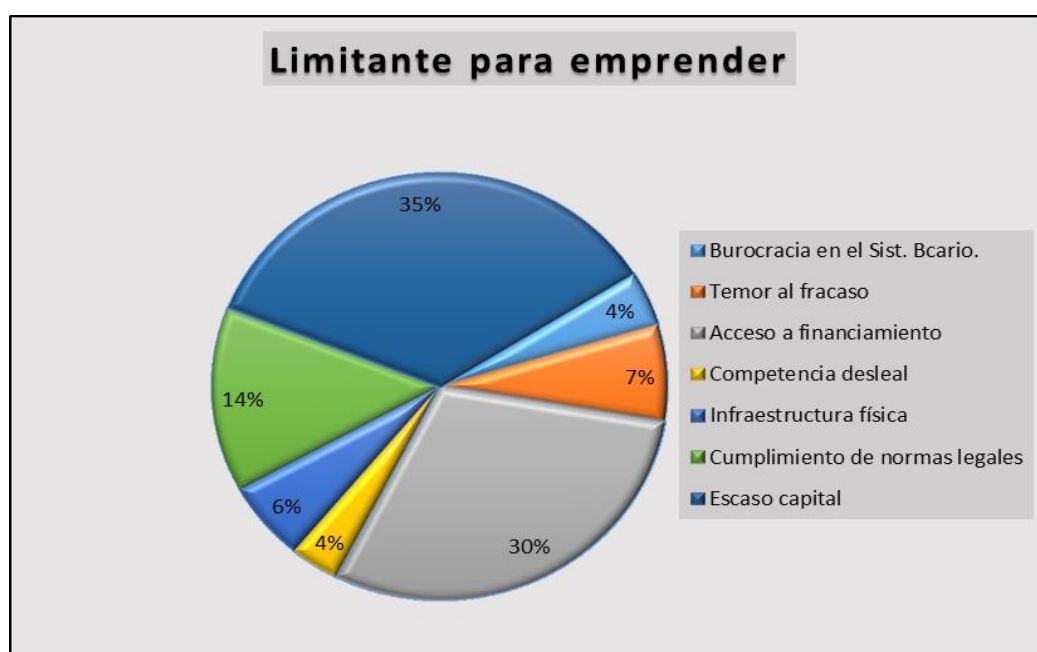


Gráfico 18. Limitante para emprender

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Flores (2019)

Análisis e interpretación

Por otro lado, se consultó acerca de la principal limitación al momento de querer emprender, dando como resultado en primer lugar el escaso capital (35%) que disponen los emprendedores a la hora de poner en marcha su negocio y el limitado al acceso a financiamiento (30%), seguido del cumplimiento de las normas legales (14%). Según los encuestados son estos factores los que limitan el desarrollo del emprendimiento, provocando que desistan aún en la fase temprana del negocio.

3) ¿Qué tipo de recursos utilizó para su emprendimiento?

Tabla 19. Financiamiento utilizado

Financiamiento utilizado	Frecuencia	Porcentaje %
Propio	72	25.26%
Ajenos (familiares, bancos, cooperativas, etc.)	213	74.74%
TOTAL	285	100.00%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Flores (2019)

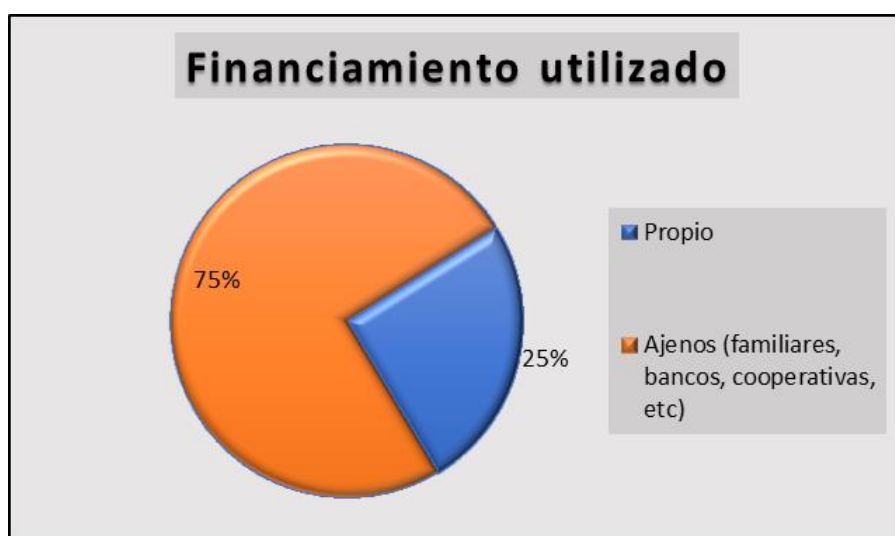


Gráfico 19. Financiamiento utilizado

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Flores (2019)

Análisis e interpretación

Según los datos obtenidos, los emprendedores del cantón Ambato para iniciar con su actividad económica recurrieron a recursos ajenos, siendo este el porcentaje más alto con un 75% en relación a los recursos propios del emprendedor que representan tan solo el 25%. Para la creación de un negocio el factor principal y necesario es el dinero y por los resultados se observa que el recurso monetario es obtenido principalmente por familiares, bancos, cooperativas, entre otros, lo que demuestra que los emprendedores del cantón no cuentan con recursos propios para poder iniciar y continuar con el desarrollo del negocio de una manera trascendental.

4) Si utilizó recursos ajenos ¿Cuál fue la Fuente de Financiamiento que recurrió?

Tabla 20. Recurso externo utilizado

Recurso externo utilizado	Frecuencia	Porcentaje %
Bancos	37	12,98%
Cooperativas	41	14,39%
Instituciones Públicas	6	2,11%
Incubadoras	4	1,40%
Familiares o amigos	197	69,12%
Otros	0	0,00%
TOTAL	285	100,00%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Flores (2019)



Gráfico 20. Recurso externo utilizado

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Flores (2019)

Análisis e interpretación

El 69% de los emprendedores indicaron que la principal fuente de financiamiento a la que acudieron fueron amigos y familiares, por la facilidad para obtener dinero y cubrir sus necesidades, accedieron a bancos y cooperativas el 13% y 14% respectivamente. Estos resultados demuestran que los emprendedores acuden más al financiamiento informal que a la utilización de los productos y servicios que ofrecen las instituciones financieras formales. Es necesario recalcar que tan solo el 3% se acercaron a instituciones públicas, para financiar su emprendimiento.

5) ¿Cómo considera el acceso a los productos y servicios que ofrecen las instituciones financieras?

Tabla 21. Accesibilidad a productos y servicios financieros

Accesibilidad a productos y servicios financieros	Frecuencia	Porcentaje %
Accesibles	83	29,12%
Poco accesibles	115	40,35%
Nada accesibles	87	30,53%
TOTAL	285	100,00%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Flores (2019)



Gráfico 21. Accesibilidad a productos y servicios financieros

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Flores (2019)

Análisis e interpretación

La disponibilidad que tiene los emprendedores a los productos y servicios financieros son poco accesibles, puesto que el 40% de la población encuestada indicaron que los productos y servicios no se encuentran a su alcance, especialmente los negocios ubicados en zonas rurales y el 31% indicaron que en definitiva no tiene acceso a aquellos servicios, finalmente tan solo el 29% manifestaron que tiene acceso a la gama de servicios otorgados por instituciones financieras legalmente constituidas. Estos son resultados realmente preocupantes, considerando prácticamente que la mayoría se ve afectado al no disponer de un acceso fácil y eficiente con respecto a productos y servicios otorgados por el sistema financiero.

6) ¿Conoce los derechos que tiene como ciudadano respecto al sistema financiero?

Tabla 22. Conocimiento de los derechos financieros

Conocimiento de los derechos del usuario financiero	Frecuencia	Porcentaje %
Si	84	29.47%
No	201	70.53%
TOTAL	285	100.00%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Flores (2019)



Gráfico 22. Conocimiento de los derechos del usuario financiero

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Flores (2019)

Análisis e interpretación

De los 285 emprendedores encuestados, 201 personas que representa el 71% indicaron que no tiene conocimiento alguno de los derechos del usuario financiero, un resultado realmente bajo, puesto que solo 84 personas manifestaron conocer sus derechos al ser considerados usuarios del sistema financiero representando así un 29%. Es necesario conocer o estar informados de la existencia del Código de Derechos del Usuario Financiero presentado con resolución No. JB-2010-1782, en la que se establece la libertad e igualdad de acceso a productos y servicios financieros, derecho a la educación financiera, derecho a la información de productos y servicios financieros, derecho a acceder a productos y servicios financieros, derecho a reclamo, entre otras, factores relevantes que nos permiten exigir con propiedad, frente alguna disyuntiva.

7) ¿Utiliza algún punto de atención financiero (agencia bancaria, coop. de ahorro y crédito, cajero automático, corresponsal bancario como Pichincha Mi Vecino) para realizar alguna transacción como depósitos, retiros de dinero o pagos?

Tabla 23. Uso de los productos y servicios financieros

Uso de los productos y servicios financieros	Frecuencia	Porcentaje %
Si	130	45,61%
No	155	54,39%
TOTAL	285	100,00%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Flores (2019)



Gráfico 23. Uso de los productos y servicios financieros

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Flores (2019)

Análisis e interpretación

El 54% de los encuestados indican que desconocen los puntos de atención financiero o corresponsables bancarios, más conocidos como bancos del barrio y el 46% indican que si conocen. Los bancos del barrio son parte de los servicios que otorgan las instituciones financieras y ayudan a los ciudadanos que se encuentran ubicados especialmente en zonas rurales a realizar las transacciones más habituales como depósitos y retiro de dinero, este es uno de los beneficios que se implementó para continuar con la inclusión financiera y llegar de esta manera a las zonas aún más marginales. Con estos resultados se puede evidenciar que se requiere de más información con respecto a estos nuevos servicios y sobre los lugares en donde se encuentran ubicados para mejorar las necesidades de los usuarios financieros.

8) ¿Cómo calificaría la calidad de información que recibe cuando pretende acceder a un producto o servicio financiero?

Tabla 24. Percepción de la calidad de la información financiera disponible

Percepción de la calidad de la información financiera disponible	Frecuencia	Porcentaje %
Excelente	31	10.88%
Buena	47	16.49%
Regular	123	43.16%
Mala	84	29.47%
TOTAL	285	100.00%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Flores (2019)



Gráfico 24. Percepción de la calidad de la información financiera disponible

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Flores (2019)

Análisis e interpretación

Alrededor de la mitad de los emprendedores encuestados indican que la información otorgada al acceder a un producto o servicio financiero es regular representando un 43%. Por otro lado, el 29% mencionan que la información otorgada es mala, puesto que en muchas ocasiones les otorgan un papel donde les indican los requisitos para acceder a un préstamo, sin solventar de forma verbal, las inquietudes o dudas que pueda tener la persona. Tan solo el 17% se encuentran conformes con la información otorgada y el 11% satisfechos. Las personas tienen todo el derecho a obtener información que satisfagan sus necesidades financieras, de tal manera que al adquirir un servicio financiero éste cubra sus necesidades y ayude el cumplimiento de sus objetivos.

9) ¿Qué tipo de cuenta bancaria tiene?

Tabla 25. Tipo de cuenta bancaria

Tipo de cuenta bancaria	Frecuencia	Porcentaje %
Ahorros	121	42,46%
Corriente	13	4,56%
Ninguna	151	52,98%
TOTAL	285	100,00%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Flores (2019)

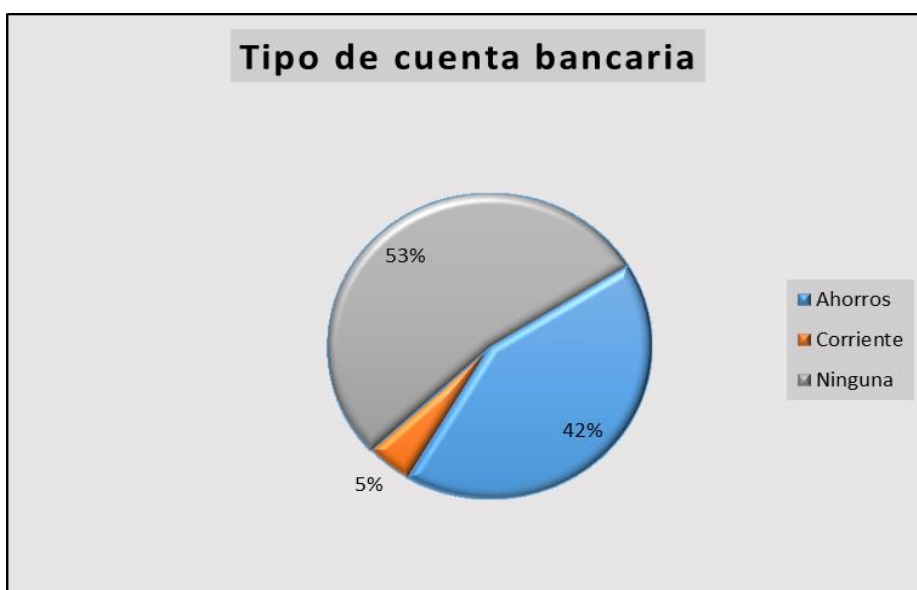


Gráfico 25. Tipo de cuenta bancaria

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Flores (2019)

Análisis e interpretación

Para continuar analizando el nivel de inclusión financiera se consideró relevante preguntar a los encuestados si disponen o no de una cuenta bancaria, para lo cual 121 personas respondieron que si tenían y que era una cuenta de ahorros y 13 personas que representa el 4.56% respondieron que tiene una cuenta corriente y que la misma la utilizaban para hacer pagos a sus proveedores; con un porcentaje mínimo del 52.98% los encuestados indicaron que no tenían ninguna cuenta, puesto que recién estaban iniciando con su negocio y por el momento no les era necesario disponer de una. En sí, se determinó que la mayoría de los emprendedores si utilizan por lo menos una cuenta bancaria ya sea de ahorros con la finalidad de depósitos y custodia del dinero y las personas que tenían una cuenta corriente la utilizaban con fines más comerciales.

10) ¿Accedió a un crédito en una institución financiera formal en el año 2018?

Tabla 26. Acceso a un crédito formal

Acceso a un crédito formal	Frecuencia	Porcentaje %
Si, a una entidad financiera	57	20,00%
Si, a un familiar	135	47,37%
Si, a una persona que cobra intereses	61	21,40%
No, solicitó un crédito	32	11,23%
TOTAL	285	100,00%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Flores (2019)

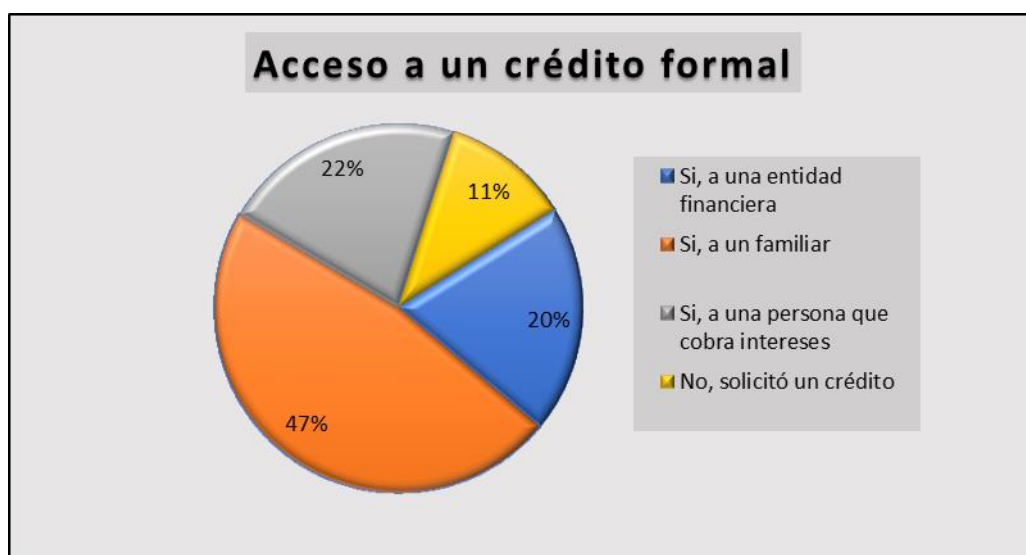


Gráfico 26. Acceso a un crédito formal

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Flores (2019)

Análisis e interpretación

Es importante conocer si las personas han accedido a un crédito, y si ha sido obtenido por medio de instituciones financieras formales, para lo cual 47.37% respondieron que si han accedido a créditos pero que lo han solicitado a familiares y el 21.40% han acudido a personas que cobran intereses, reflejando de manera notoria que de toda la población encuestada solo 57 personas han acudido a una entidad financiera. Razón por la cual se corrobora que los emprendedores aún prefieren recurrir a otras fuentes de financiamiento, fuentes informales como amigos, familiares e incluso usureros.

11) ¿Del último crédito que solicitó en una entidad financiera lo aprobaron?

Tabla 27. Créditos aprobados

Créditos aprobados	Frecuencia	Porcentaje %
Si	93	32,63%
No	192	67,37%
TOTAL	285	100,00%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Flores (2019)



Gráfico 27. Créditos Aprobados

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Flores (2019)

Análisis e interpretación

El 67% de las personas encuestadas indican que han solicitado créditos en entidades financieras, pero que no han tenido una respuesta positiva, mientras que el 33% mencionan que si les han concedido. Estos resultados demuestran que los emprendedores tienen este limitante al momento de requerir financiamiento, bloqueando el desarrollo productivo del negocio. Es importante analizar bajo que parámetros son analizados para conceder o negar créditos formales, de tal manera que se pueda tomar medidas precautelares y solventar de forma inmediata las necesidades de los emprendedores.

12) ¿Por qué no le aprobaron el último crédito que solicitó?

Tabla 28. Limitantes para acceder a productos y servicios financieros

Limitantes para acceder a productos y servicios financieros	Frecuencia	Porcentaje %
Falta de garantías	115	40,35%
Está reportado en la central de riesgos	6	2,11%
No tiene historial crediticio	73	25,61%
No puede comprobar sus ingresos	91	31,93%
TOTAL	285	100,00%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Flores (2019)



Gráfico 28. Limitantes para acceder a productos y servicios financieros

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Flores (2019)

Análisis e interpretación

La falta de garantías (40%) y el no poder comprobar sus ingresos (32%) han sido los mayores factores que limitan el acceso al crédito en entidades formales, seguidos del 26% de la población encuestada que indicaron que no tuvieron las garantías necesarias para cubrir el crédito solicitado. Los emprendimientos atraviesan por este gran obstáculo pues no cumplen con todas las exigencias burocráticas que las instituciones financieras establecen, en pro de garantizar la recuperación del desembolso realizado.

13) ¿Qué criterios consideras importantes para adquirir un producto o servicio financiero?

Tabla 29. Criterios para adquirir un producto o servicio financiero

Criterios para adquirir un producto o servicio financiero	Frecuencia	Porcentaje %
Buenas tasas de interés	128	44,91%
Que no pidan tantos requisitos	114	40,00%
Acceder a varios servicios (crédito, tarjetas, inversiones)	18	6,32%
Entidad quede cerca	25	8,77%
TOTAL	285	100,00%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Flores (2019)

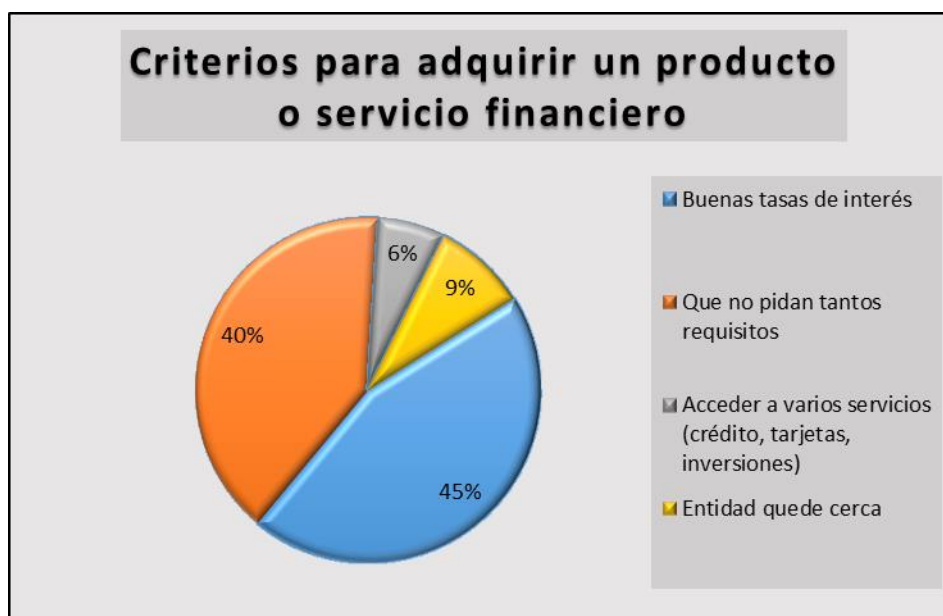


Gráfico 29. Criterios para adquirir un producto o servicio financiero

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Flores (2019)

Análisis e interpretación

Los emprendedores consideran en un 40% que las instituciones financieras no soliciten tantos requisitos a la hora de solicitar un crédito y el 45% observan la mejor tasa de interés, sin dejar de lado que 9% manifiestan que desean que dichas entidades no se encuentren muy lejos de su dependencia. No cabe duda que los emprendedores al momento de adquirir un producto o servicio financiero consideran a las entidades que ofrezcan buenas tasas de interés y que no pidan tantos requisitos que bloqueen el fácil acceso a los productos deseados.

14) ¿Qué tipo de capacitación financiera ha recibido en el año 2018 para la gestión de su negocio?

Tabla 30. Capacitación financiera recibida

Capacitación financiera recibida	Frecuencia	Porcentaje %
Ahorro	74	25.96%
Crédito	42	14.74%
Inversión	31	10.88%
Seguros	18	6.32%
Otro	4	1.40%
Ninguno	116	40.70%
TOTAL	285	100.00%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Flores (2019)



Gráfico 30. Capacitación financiera recibida

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Flores (2019)

Análisis e interpretación

De los encuestados 116 emprendedores indicaron que no han recibido ninguna capacitación representando el 41% del total de la muestra siendo éste el porcentaje más alto, por otro lado, el 26% indicaron que han recibido capacitaciones con respecto a la generación de ahorros y el 15% han asistido a capacitaciones de otorgamiento y tipos de créditos, muy pocos emprendedores se han interesado en temas de inversiones y seguros. Estos resultados nos permiten analizar la falta de capacitación financiera que tienen los emprendedores, motivo por el cual desconocen estrategias que les podrían ayudar al cumplimiento de sus objetivos.

15) ¿Qué términos de financiamiento conoce o ha escuchado?

Tabla 31. Nuevas formas de financiamiento

Nuevas formas de financiamiento	Frecuencia	Porcentaje %
Inversionista ángel	0	0.00%
Capital de riesgo	7	2.46%
Capital semilla	19	6.67%
Todos	0	0.00%
Ninguna	259	90.88%
TOTAL	285	100.00%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Flores (2019)

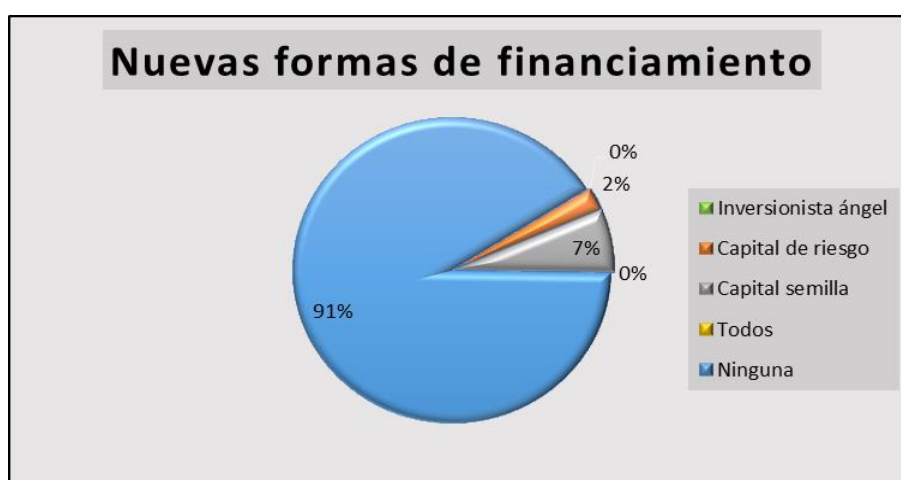


Gráfico 31. Nuevas formas de financiamiento

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Flores (2019)

Análisis e interpretación

Con esta interrogante se conocerá si el emprendedor conoce de otras fuentes de financiamiento, en tal virtud, se obtuvo los siguientes resultados, tan solo 7% conocen el termino capital semilla y con un porcentaje mínimo del 2% capital de riesgo, lo que es impresionante es que la mayoría de las personas encuestadas desconocen en su totalidad los términos mencionados en la interrogante, representando así el 91% del total de la muestra calculada. El desconocimiento de estos términos conlleva a que no se analicen todas las opciones a las que se puede aplicar al momento de requerir financiamiento según el desarrollo del emprendimiento, aquí puede actuar la capital semilla y de riesgo, los inversionistas ángel no solo inyectan capital sino también aportan con sus conocimientos y experiencia para el correcto desarrollo del emprendimiento. Es por tal razón la importancia de conocer la funcionalidad de cada uno de ellos.

16) En base a las preguntas anteriores, ¿cómo calificaría el nivel de inclusión financiera que ha experimentado entorno al desenvolvimiento de su emprendimiento?

Tabla 32. Nivel de inclusión financiera

Nivel de inclusión financiera	Frecuencia	Porcentaje %
Alto	29	10.18%
Medio	157	55.09%
Bajo	99	34.74%
TOTAL	285	100.00%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Flores (2019)

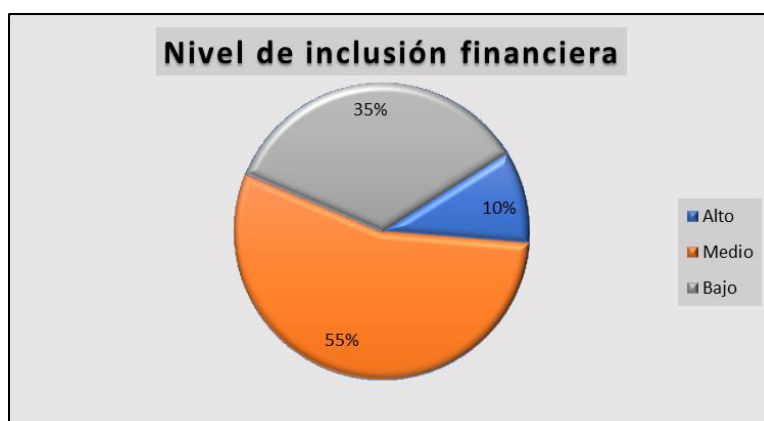


Gráfico 32. Nivel de inclusión financiera

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Flores (2019)

Análisis e interpretación

Con todas las preguntas que anteceden, 157 personas que representan el 55% de los encuestados, mencionan que el nivel de inclusión financiera que han experimentado entorno al desenvolvimiento de su emprendimiento es medio, puesto que el acceso a los servicios y productos que otorgan las instituciones financieras se ven limitados por el desconocimiento, no todos los productos financieros son asequibles cuando recién se desea emprender, ya que no cuentan con las garantías necesarias que exigen las instituciones financieras. Por otro lado, el 35% considera que el nivel de inclusión financiera es bajo, haciendo énfasis a los emprendedores nacientes, ellos manifiestan que existe mucha burocracia dentro del sistema financiero. Finalmente, el 10% de los encuestados respondieron que el nivel de inclusión que manejan dentro de sus negocios es alto, pero son emprendimientos que se han mantenido más de 72 meses en actividad económica y han superado varios obstáculos por medio de la inclusión financiera, permitiendo continuar con el desarrollo de su negocio.

Preguntas sobre desarrollo sostenible

17) ¿Qué ha logrado su emprendimiento?

Tabla 33. Efecto de emprender

Efecto de emprender	Frecuencia	Porcentaje %
Satisfacciones económicas	142	49,82%
Generación de empleo	64	22,46%
Conciencia ambiental	26	9,12%
Compromiso social	18	6,32%
Otros	35	12,28%
TOTAL	285	100,00%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Flores (2019)

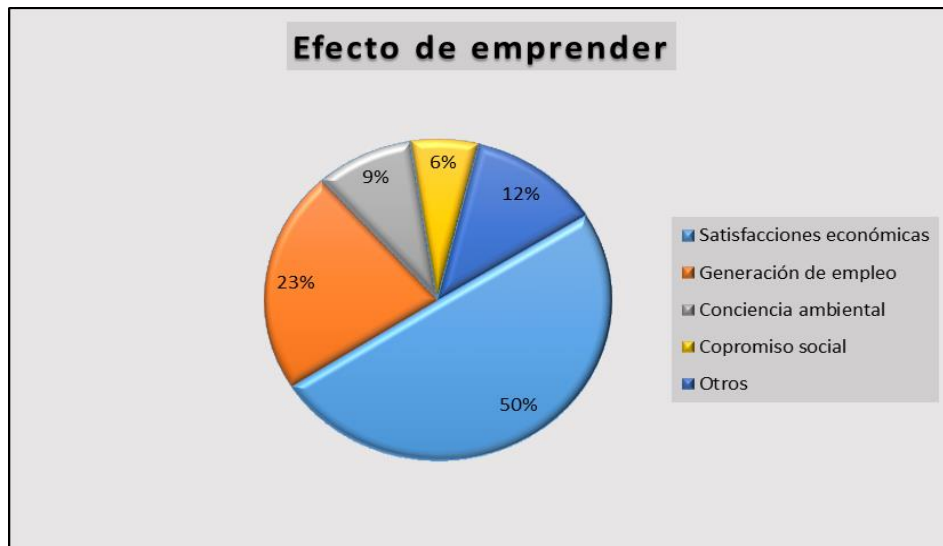


Gráfico 33. Efecto de emprender

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Flores (2019)

Análisis e interpretación

Se ha considerado importante indagar sobre cómo ha impactado el emprendimiento en las personas que toman la decisión de crear un negocio y la mayoría de los encuestados han respondido con un 50% que el emprendimiento ha logrado satisfacciones económicas, en un 23% han promovido la generación de empleo, pocos han logrado fomentar conciencia ambiental y compromiso social. Los resultados obtenidos impactan en gran manera al ver que los emprendimientos no están enfocados en el cuidado del medio ambiente, lugar donde trabajan y más aún fomentar un compromiso social entre la colectividad.

18) ¿En qué tiempo considera que su emprendimiento ha tenido o tendrá crecimiento económico?

Tabla 34. Tiempo para obtener beneficios económicos

Tiempo para obtener beneficios económicos	Frecuencia	Porcentaje %
A partir de 6 meses	72	25.26%
Entre 7 a 12 meses	163	57.19%
Más de 1 año	50	17.54%
TOTAL	285	100.00%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Flores (2019)

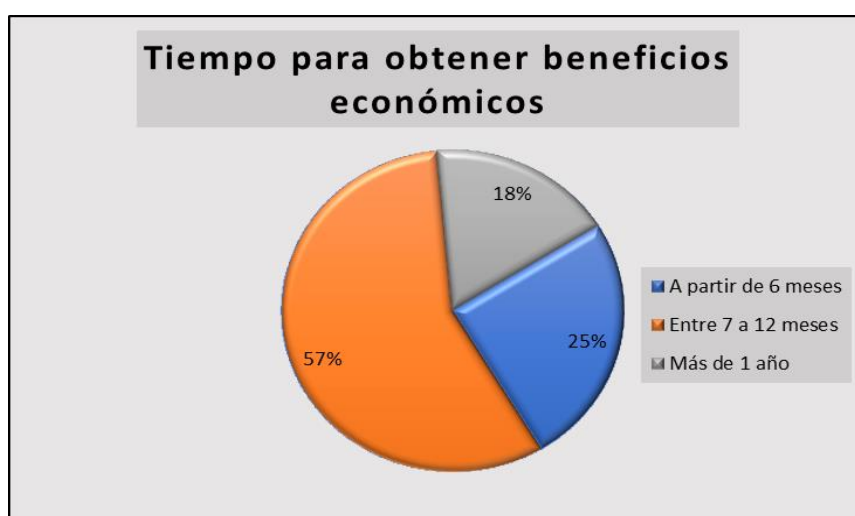


Gráfico 34. Tiempo para obtener beneficios económicos

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Flores (2019)

Análisis e interpretación

De las personas encuestadas se asemejan sus respuestas, puesto que consideran que el crecimiento económico del emprendimiento lo han percibido a partir del séptimo mes, es decir alrededor del 82%, el resto indicaron que debido a la inversión que han realizado en su negocio, ingresos como tal, lo han percibido a partir del año. Los emprendimientos como toda empresa al iniciar su actividad económica, por lo mínimo tratan de recuperar el capital invertido, y cubrir todas las deudas generadas, es por tal razón que las personas indicaron que ingresos netos lo percibieron después de haber transcurrido medio año y que las mismas han servido para seguir invirtiendo en su proceso productivo o innovando el servicio.

19) Por su actividad emprendedora ¿En qué nivel considera que ha mejorado su calidad de vida?

Tabla 35. Nivel de calidad de vida

Nivel de calidad de vida	Frecuencia	Porcentaje %
Alto	84	29,47%
Medio	113	39,65%
Bajo	88	30,88%
TOTAL	285	100,00%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Flores (2019)



Gráfico 35. Nivel de calidad de vida

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Flores (2019)

Análisis e interpretación

Los emprendedores con el 40% han manifestado que su calidad de vida ha mejorado en un nivel medio y el 31% que representa a 88 personas indicaron un nivel bajo, por otro lado, el 29% sienten que su calidad de vida ha mejorado notablemente. Ante este contexto, se puede decir que las personas con nivel bajo y medio son aquellos emprendedores que por factores limitantes no han podido continuar con el desarrollo de su negocio como ellos quisieran, puesto que no cuenta con el suficiente capital para invertir y el negocio aun no genera ingresos que suplan con todas las necesidades presentadas al transcurrir el tiempo. Quienes indicaron que su calidad de vida ha mejorado, indicaron que antes de hacerlo no tenían ningún ingreso y luego haber decidido emprender tienen dinero para suplir sus necesidades primordiales, lo que les motiva a continuar con su negocio.

20) ¿Cómo considera en su negocio a la responsabilidad social (Compromiso de las personas frente a sus decisiones, que genera un impacto en la sociedad)?

Tabla 36. Apreciación de la responsabilidad social

Apreciación de la responsabilidad social	Frecuencia	Porcentaje %
Muy importante	37	12,98%
Poco importante	138	48,42%
No tiene importancia	110	38,60%
TOTAL	285	100,00%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Flores (2019)

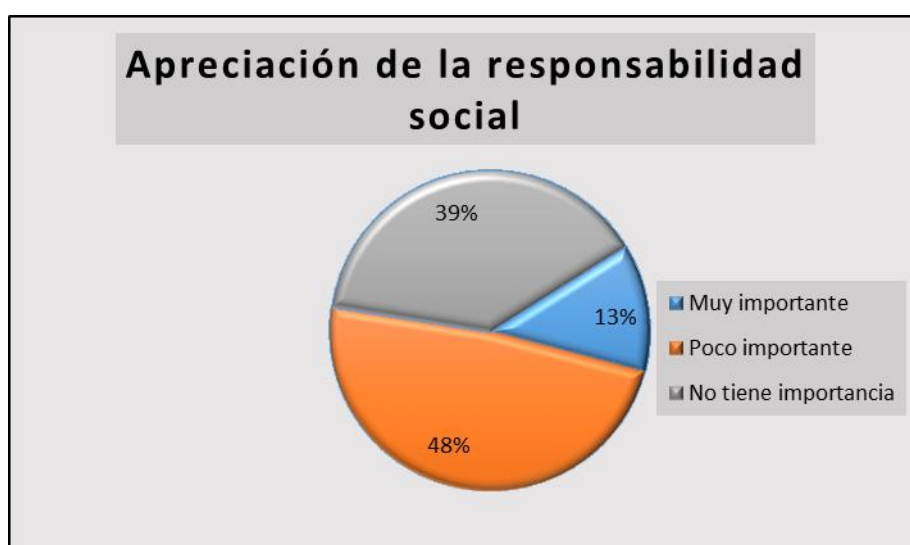


Gráfico 36. Apreciación de la responsabilidad social

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Flores (2019)

Análisis e interpretación

La responsabilidad social hoy en día es un término que se encuentra en auge, se está utilizando para concientizar a las personas en contribuir voluntariamente para lograr una sociedad justa, consciente de cuidar el medio ambiente y mejorar el entorno social y económico de las personas. Pese a esto, los resultados no son alentadores, puesto que el 48% consideran que tiene poca importancia y el 39% indican que no tiene importancia, tan solo el 13% mencionan que la responsabilidad social es importante. Es necesario crear consciencia a las personas en general, sobre la inclusión de responsabilidad social puesto que mejora las aptitudes de los ciudadanos y de las personas que laboran en los emprendimientos frente a aspectos económicos, sociales, ambientales.

21) ¿Con su emprendimiento ha generado fuentes de trabajo?

Tabla 37. Fuentes de Trabajo

Fuentes de Trabajo	Frecuencia	Porcentaje %
Si	101	35,44%
No	192	67,37%
TOTAL	293	102,81%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Flores (2019)

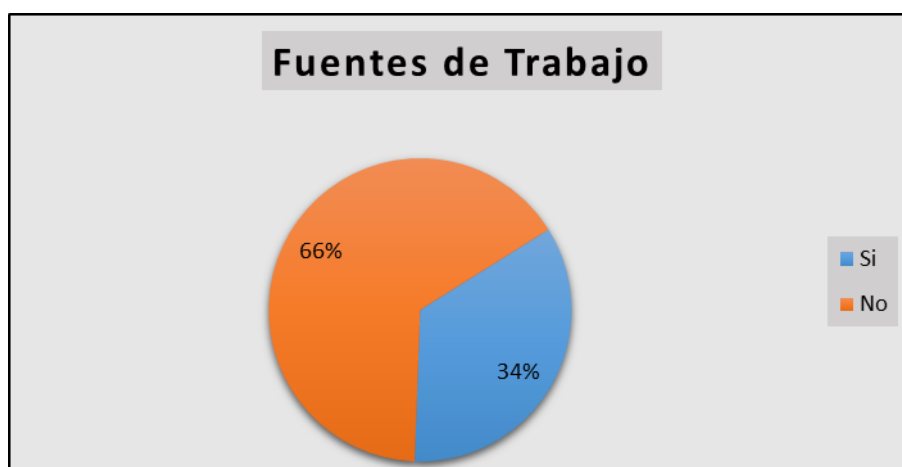


Gráfico 37. Fuentes de Trabajo

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Flores (2019)

Análisis e interpretación

Las fuentes de trabajo creadas por los emprendedores no son tan alentadoras puesto que el 34% indican que no han generado empleo y el 66% manifestaron que sí. Esto es debido a que la mayoría de emprendimientos son familiares y todos trabajan para mejorar su calidad de vida con objetivos comunes, constituidos por hermanos o esposos; el promedio de generación de empleo en los emprendedores que dieron una respuesta positiva fue que máximo han contratado 3 personas, cumpliendo todas las disposiciones que demanda el Ministerio de Trabajo e IESS.

22) ¿Cuál es el nivel de relevancia que le da su negocio frente al cuidado del medio ambiente?

Tabla 38. Relevancia del negocio frente al cuidado del medio ambiente

Relevancia del negocio frente al cuidado del medio ambiente	Frecuencia	Porcentaje %
Muy Importante	72	25,26%
Poco Importante	154	54,04%
Nada Importante	59	20,70%
TOTAL	285	100,00%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Flores (2019)

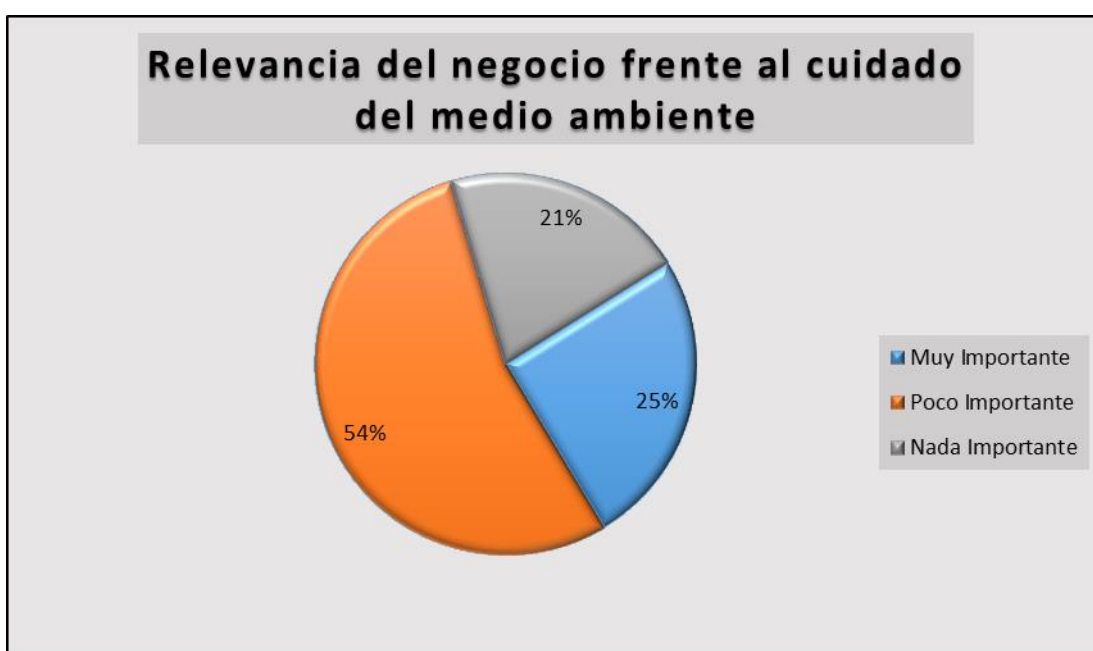


Gráfico 38. Relevancia del negocio frente al medio ambiente

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Flores (2019)

Análisis e interpretación

Como es de conocimiento de todos, el medio ambiente se está deteriorando a causa de todas las actividades y procesos de producción que generan las empresas para obtener un producto terminado, por tal razón, se consideró necesario analizar la relevancia que le dan las personas al cuidado del medio ambiente, donde el 54% de las personas indican poca importancia frente al cuidado ambiental, el 21% no lo considera importante y tan solo el 25% de las personas encuestadas indican un interés por cuidado el lugar donde habitan y trabajan.

23) ¿Su emprendimiento genera estrategias para evitar la contaminación Ambiental?

Tabla 39. Estrategias para evitar la contaminación ambiental

Su emprendimiento genera estrategias para evitar la contaminación Ambiental	Frecuencia	Porcentaje %
Si	132	46,32%
No	153	53,68%
TOTAL	285	100,00%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Flores (2019)



Gráfico 39. Estrategias para evitar la contaminación ambiental

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Flores (2019)

Análisis e interpretación

Del total de las personas encuestadas el 54% respondieron que sus emprendimientos no generan estrategias para evitar la contaminación del medio ambiente y el 46% manifiestan que, si lo hacen, pues consideran relevante cuidar el lugar donde desarrollan su actividad económica. Estos resultados indican claramente que lo primordial para las personas que incursionan en un negocio o desean continuar con el desarrollo del mismo, es la generación de ingresos, sin tener en cuenta si el medio ambiente se ve afectado a consecuencia de dicha actividad. No sirve de nada tener un lugar donde no se puede trabajar ni habitar, es por eso la importancia de cuidar el medio ambiente desde hoy.

24) En base a la pregunta anterior ¿Qué estrategia promueve su negocio respecto al cuidado ambiental?

Tabla 40. Aspectos que promueven el cuidado del medio ambiente

Aspectos que promueven el cuidado del medio ambiente	Frecuencia	Porcentaje %
Reducir la utilización del plástico	27	9,47%
El ahorro de la energía eléctrica	18	6,32%
Consumir responsablemente el agua	31	10,88%
Reciclar	43	15,09%
No ha generado iniciativas	153	53,68%
Otro	13	4,56%
TOTAL	285	100,00%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Flores (2019)



Gráfico 40. Aspectos que promueven el cuidado del medio ambiente

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Flores (2019)

Análisis e interpretación

Los encuestados indicaron un 54% que representan a 153 personas, que no han generado iniciativas para cuidar el medio ambiente, seguidos del reciclaje con un 15%, también manifestaron que han reducido la utilización de plásticos (9%), consumir responsablemente el agua un 11%, por otro lado, el 6% de los emprendedores indican que promueven el cuidado del medio ambiente ahorrando energía eléctrica, mientras que el 5% utilizan sorbetes. Datos que realmente impactan porque no existe responsabilidad y concientización por parte de la colectiva da para cuidar el medio ambiente.

25) ¿Qué característica considera necesaria para mantener el emprendimiento en el tiempo?

Tabla 41. Característica necesaria para tener un emprendimiento sostenible

Característica necesaria para tener un emprendimiento sostenible	Frecuencia	Porcentaje %
Tecnología	18	6,32%
Innovación	32	11,23%
Variedad de productos	34	11,93%
Precios razonables	75	26,32%
Productos de buena calidad	98	34,39%
Satisfacción de necesidades del consumidor	28	9,82%
TOTAL	285	100,00%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Flores (2019)



Gráfico 41. Característica necesaria para tener un emprendimiento sostenible

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Flores (2019)

Análisis e interpretación

El 35% de la población indican que para mantener el emprendimiento en el tiempo es necesario otorgar productos de calidad y el 26% manifiestan que esos productos deben tener un precio razonable, mientras que variedad de productos e innovación ocupan el 11% y 12% consecutivamente. Es alarmante el saber que tan solo el 10% procuran emprender productos o servicios que satisfagan las necesidades del consumidor, lo que significa que un producto por más que sea de buena calidad y a un precio accesible, si no está direccionado a la satisfacción del consumidor tiene el riesgo de no ser sostenible.

26) En base a los elementos mencionados anteriormente ¿cómo calificaría la sostenibilidad (condición de conservarse en armonía con el medio ambiente, sociedad y economía) que su negocio ha experimentado desde que inició su emprendimiento?

Tabla 42. Nivel de desarrollo sostenible

Nivel de desarrollo sostenible	Frecuencia	Porcentaje %
Alto	32	11.23%
Medio	152	53.33%
Bajo	101	35.44%
TOTAL	285	100.00%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Flores (2019)

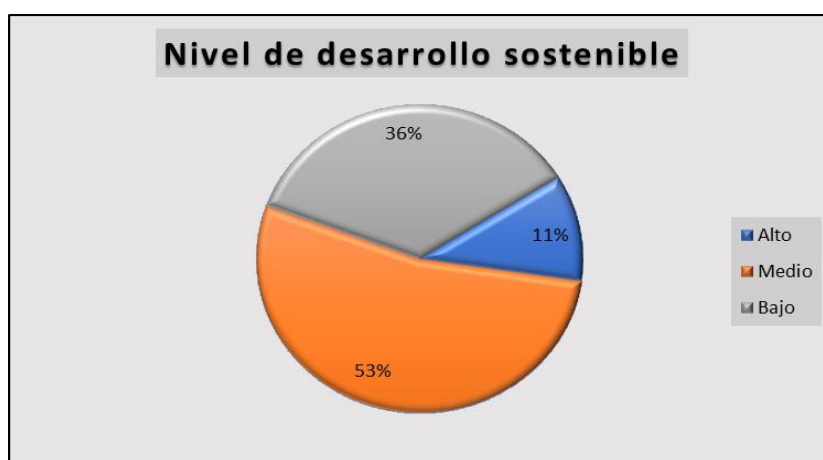


Gráfico 42. Nivel de desarrollo sostenible

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Flores (2019)

Análisis e interpretación

Los emprendedores del cantón Ambato con un 53%, consideran que el nivel de sostenibilidad de su emprendimiento es medio, puesto que se han visto afectados por factores económicos, legales, excesiva burocracia, entre otros. El 36% indican que su nivel de sostenibilidad es bajo, al querer invertir en su desarrollo empresarial se han visto afectados por la carencia de capital y financiamiento. Por otro lado, tan solo un 11% manifiestan que la sostenibilidad de su emprendimiento tiene un nivel alto y que han logrado subsistir y combatir con diligencia cada obstáculo. Con la información obtenida finalmente se puede concluir que la mayoría de emprendedores nacientes no cuentan con una sostenibilidad que otorgue las suficientes garantías para evitar que los negocios desistan con el transcurrir del tiempo, por tal razón se debe tomar las acciones necesarias para prever su existencia.

27) ¿Qué capacitación hubiera querido recibir antes de iniciar con su emprendimiento?

Tabla 43. Capacitación necesaria antes de emprender

Capacitación necesaria antes de emprender	Frecuencia	Porcentaje %
Responsabilidad social	60	21,05%
Responsabilidad ambiental	51	17,89%
Estudios de mercado	63	22,11%
Fuentes de financiamiento	77	27,02%
Alianzas estratégicas	15	5,26%
Atención al cliente	19	6,67%
TOTAL	285	100,00%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Flores (2019)



Gráfico 43. Capacitación necesaria antes de emprender

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Flores (2019)

Análisis e interpretación

Finalmente, el 27% de los emprendedores han manifestado que antes de iniciar con su emprendimiento hubieran recibido capacitaciones de las fuentes de financiamiento existentes en el canto Ambato, puesto que la mayoría no tenía capital suficiente para comenzar con su actividad productiva, el 22% indicaron que antes de emprender hubieran realizado estudios de mercado para conocer quiénes serían sus clientes y cuales sus proveedores del producto o servicio a ofertar, los precios, canales de distribución entre otros. Con similitud de porcentajes los encuestados mencionan que se hubieran capacitado en responsabilidad social y ambiental con el 21% y 18% consecutivamente. Esto significa que los emprendedores son conscientes de la necesidad de capacitarse y tener información oportuna y certera, más un en los rubros que se han destacado según los resultados obtenidos.

28) ¿Cómo han sido aprovechados los beneficios económicos obtenidos?

Tabla 44. Beneficios económicos obtenidos

Beneficios económicos obtenidos	Frecuencia	Porcentaje %
Reinvertidos	83	29,12%
Ahorro para necesidades futuras	87	30,53%
Gastos familiares	115	40,35%
TOTAL	285	100,00%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Flores (2019)

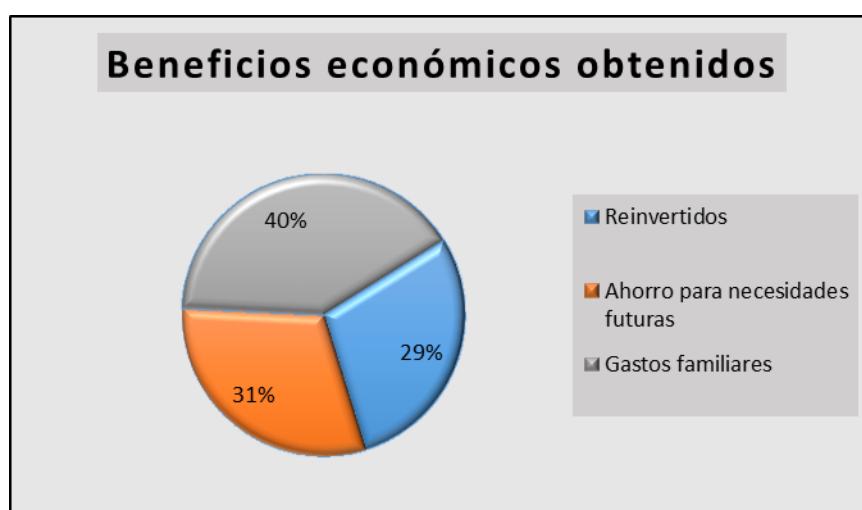


Gráfico 44. Beneficios económicos obtenidos

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Flores (2019)

Análisis e interpretación

El 40% de la población encuestada menciona que los beneficios económicos obtenidos de su emprendimiento lo destinan a gastos familiares, en unos casos gastos de emergencia y en otros para suplir las necesidades principales de la familia, sin destinar ningún valor monetario para reinvertir en el negocio. El 31% indicaron que ahorran para las necesidades futuras indistintamente si lo necesitaran para el negocio o para la familia y el 29% utilizan sus beneficios económicos en reinvertir en su propio negocio. Motivo por el cual, al no reinvertir no pueden expandirse y desarrollarse en el mercado, limitándose a seguir con los productos y servicios brindados sin dar un paso adelante a la innovación.

Basados en estudios realizados por organismos mundiales como El Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), la Asociación Internacional de Fomento (AIF), la Corporación Financiera Internacional (IFC), el Banco Mundial, entre otros, manifiestan que tener acceso a una cuenta de transacciones es un primer paso hacia una inclusión financiera más amplia, ya que permite a las personas guardar dinero y enviar y recibir pagos, una cuenta bancaria puede servir como puerta de acceso a otros servicios financieros.

Además, el Banco Central del Ecuador (BCE) también fomenta la inclusión financiera, a fin de ampliar a través del Sistema Nacional de Pagos, el acceso y utilización de los servicios financieros a segmentos de la población con limitado acceso a estos servicios, especialmente quienes conforman el Sistema Popular Solidario.

Para determinar el nivel de inclusión financiera en los emprendimientos del cantón Ambato, se estableció las siguientes interrogantes, mismas que servirán como sustento para emitir conclusiones respecto a las necesidades de los productos y servicios financieros formales.

Tabla 45. Indicadores para medir el nivel de inclusión financiera

Variables	Factores
Inclusión Financiera	Acceso a los productos y servicios financieros. (Preg. 5)
	Utilización de los servicios financieros. (Preg 7)
	Disponibilidad de una cuenta bancaria. (Preg. 9)
	Acceso a créditos bancarios. (Preg. 10)
	Créditos aprobados (Preg. 11)
	Calificación del nivel de inclusión financiera. (Preg. 16)

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Flores (2019)

Tabla 46. Calculo del nivel de inclusión Financiera

Factor	Preg.	Indicador	Escala de calificación			Tabulación			% Parcial			Total
			Accesibles	Poco accesibles	Nada accesibles	Accesibles	Poco accesibles	Nada accesibles	Accesibles	Poco accesibles	Nada accesibles	
Inclusión Financiera	5	Accesibilidad a productos y servicios financieros	33,3%	16,67%	0%	29,12%	40,35%	30,53%	9,71%	6,73%	0,00%	16,43%
			Si	No		Si	No		Si	No		Total
	7	Uso de servicios financieros	33,3%	0,00%	0%	45,61%	54,39%	0,00%	15,20%	0,00%	0,00%	15,20%
			Si	No		Si	No		Si	No		Total
	11	Créditos aprobados	33,3%	0%	0%	32,63%	67,37%	0,00%	10,88%	0,00%	0,00%	10,88%
			100%									42,51%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Flores (2019)

El nivel de inclusión financiera de los emprendimientos del cantón Ambato según los resultados obtenidos es del 42.51%. esto quiere decir que la inclusión financiera se encuentra por debajo del nivel medio, en relación a la respuesta por percepción que dieron los emprendedores en la pregunta número 16. Por consiguiente, se puede decir que el nivel de inclusión financiera es medio con tendencia a la baja.

Para describir la situación actual de los elementos del desarrollo sostenible en los emprendimientos del cantón Ambato e identificar las debilidades económicas, sociales y ambientales, se determinó las siguientes interrogantes:

Tabla 47. Indicadores para medir el nivel de desarrollo sostenible

Variables	Factores	
Desarrollo Sostenible	Económico	Crecimiento económico según el tiempo del emprendimiento. (Preg. 18)
		Beneficios económicos obtenidos (Preg. 28)
	Social	Efecto de emprender (Preg. 17)
		Nivel de calidad de vida (Preg. 19)
		Apreciación de la responsabilidad social (Preg. 20)
		Fuentes de trabajo (Preg. 21)
	Ambiental	Relevancia del cuidado del medio ambiente. (Preg. 22)
		Contaminación ambiental. (Preg. 23)
		Aspectos que promueven el cuidado del medio ambiente. (Preg. 24)

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Flores (2019)

La mayoría de los emprendedores del cantón Ambato desconocen la importancia de la responsabilidad social y el cuidado del medio ambiente, en tal virtud, que no se vean afectados las nuevas generaciones. Lo primordial para el emprendedor es obtener réditos económicos, dejando a un lado el tema ambiental; sin bien es cierto procuran reciclar sus desechos (en menor escala), pero sin fomentar la cultura, ni el cuidado del lugar o el medio donde realizan sus actividades productivas.

Desconocen los beneficios de aplicar responsabilidad social en sus emprendimientos, pues, para ellos no tiene importancia y lo consideran como un gasto, más sin saber que esto ayudaría a que las personas con las que se relacionan sean más comprometidas y leales a su trabajo; existiría más conciencia de los impactos que sus decisiones ocasionarían a la sociedad y al medio ambiente; para medir el nivel de desarrollo sostenible se relacionó las tres dimensiones con indicadores que se presentan a continuación.

Tabla 48. Calculo del nivel del desarrollo sostenible

Factor	Preg.	Indicador	Escala de calificación			Tabulación			% Parcial			Total
			Reinvertidos	Ahorro para necesidades futuras	Gastos familiares	Reinvertidos	Ahorro para necesidades futuras	Gastos familiares	Reinvertidos	Ahorro para necesidades futuras	Gastos familiares	
Económico	28	Beneficios económicos obtenidos	100,0%	50,00%	0%	29,12%	30,53%	40,35%	29,12%	15,27%	0,00%	44,39%

Factor	Preg.	Indicador	Escala de calificación			Tabulación			% Parcial			Total
			Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo	
Social	19	Nivel de calidad de Vida	33,3%	16,67%	0%	29,47%	39,65%	30,88%	9,82%	6,61%	0,00%	16,43%
			Muy importante	Poco importante	No tiene importancia	Muy importante	Poco importante	No tiene importancia	Muy importante	Poco importante	No tiene importancia	Total
	20	Apreciación de la responsabilidad social	33,3%	16,67%	0%	12,98%	48,42%	38,60%	4,33%	8,07%	0,00%	12,40%
			Si	No		Si	No		Si	No		Total
	21	Fuentes de Trabajo	33,3%	0%	0%	35,44%	67,37%	0,00%	11,81%	0,00%	0,00%	11,81%
			100%									40,64%

Factor	Preg.	Indicador	Escala de calificación			Tabulación			% Parcial			Total
			Muy importante	Poco importante	No tiene importancia	Muy importante	Poco importante	No tiene importancia	Muy importante	Poco importante	No tiene importancia	
Ambiental	22	Relevancia del cuidado del medio ambiente	50,0%	25,00%	0%	25,26%	54,04%	20,70%	12,63%	13,51%	0,00%	26,14%
			Si	No		Si	No					
	23	Estrategias para evitar la contaminación ambiental	50,0%	0,00%	0%	46,32%	53,68%	0,00%	23,16%	0,00%	0,00%	23,16%
			100,0%									49,30%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Flores (2019)

En cuanto al desarrollo sostenible, una vez obtenidos los porcentajes de cada factor: económico, social y ambiental, se procede al cálculo del nivel de desarrollo sostenible en los emprendimientos del cantón Ambato, efectuando un promedio de los resultados parciales, como se presenta a continuación:

Tabla 49. Indicadores para medir el nivel de desarrollo sostenible

Factor	Porcentaje
Económico	44.39%
Social	40.64%
Ambiental	49.30%
Total	134.33%
Promedio	45%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Flores (2019)

De esta forma, el nivel de desarrollo sostenible obtenido es del 45%, un valor que refleja los bajos niveles de sostenibilidad con que cuentan los emprendimientos del cantón Ambato, y que concuerdan con los resultados obtenidos previamente por medio de la aplicación de la encuesta.

4.2. Verificación de la hipótesis

Una vez se ha realizado la tabulación de los datos recolectados y se ha procedido a realizar su interpretación y análisis, es pertinente realizar la comprobación de la hipótesis planteada utilizando para esto un estimador estadístico.

En este sentido, por las características de las variables se determinó por utilizar el estimador estadístico chi-cuadrado dada que esta prueba estadística establece “la relación y asociación que existe entre dos o tres variables de estudio con respecto a su promedio de los datos observados frente a los esperados. (Mantilla, 2015, p. 51)

Por lo manifestado, el cálculo del estimador chi-cuadrado (χ^2) se convirtió en un estimador estadístico óptimo para esta investigación pues permite comprobar la

relación entre las variables “inclusión financiera y desarrollo sostenible” tal como determina la técnica estadística, a través de los siguientes pasos:

1.- Planteamiento de hipótesis

a) Modelo lógico

Tabla 50. Hipótesis Nula e Hipótesis Alterna

H₀	la limitada inclusión financiera NO genera un desalentador desarrollo sostenible en los emprendimientos del cantón Ambato.
H₁	la limitada inclusión financiera genera un desalentador desarrollo sostenible en los emprendimientos del cantón Ambato.

Fuente: Propia

Elaborado por: Flores (2019)

b) Modelo matemático

$$H_0: O = E ; O-E = 0$$

$$H_1: O \neq E ; O-E \neq 0$$

c) Modelo estadístico

$$x^2 = \sum \frac{(O - E)^2}{E}$$

2.- Regla de decisión

$$1 - 0,05 = 0,95$$

$$gl = (c-1) (f-1)$$

$$gl = (3-1) (3-1) = 4$$

Al 95% y con 4 gl x^2 z es igual a 9.4877

Se acepta la hipótesis nula si, x^2 c es menor o igual a x^2 z, caso contrario se rechaza, al α 0,05

Se acepta la H₀, si x^2 c es \leq a 9.4877 con α 0,01

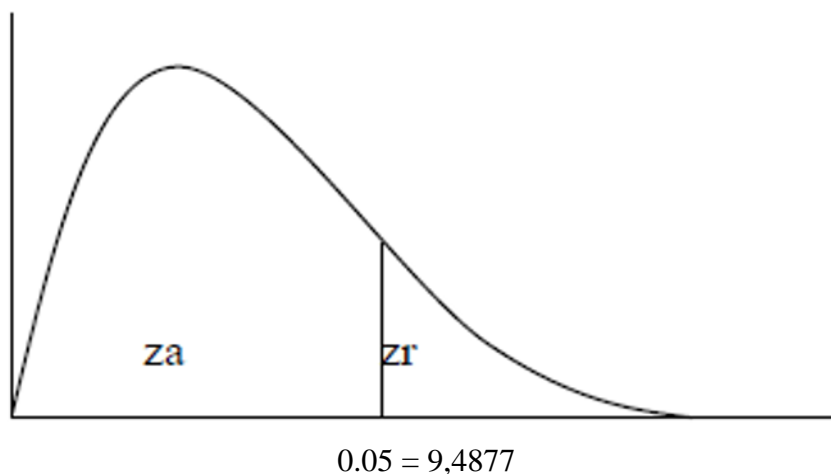


Gráfico 45. Campana de Gauss, $\alpha = 0,05$

Fuente: Investigación bibliográfica

Elaborado por: Flores (2019)

3.- Cálculo de χ^2

Tabla 51. Frecuencias observadas

		P.16 INCLUSIÓN FINANCIERA			TMH
		ALTO	MEDIO	BAJA	
P.26 DESARROLLO SOSTENIBLE	ALTO	0	32	0	32
	MEDIO	29	67	56	152
	BAJO	0	58	43	101
TMV		29	157	99	285

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Flores (2019)

Explicación: Los valores de la tabla N. XX corresponde a las frecuencias observadas y para obtener las frecuencias esperadas se debe realizar una matriz de consistencias considerando los totales marginales horizontales (TMH) y verticales (TMV).

Tabla 52. Frecuencias esperadas

		P. 16 INCLUSIÓN FINANCIERA			TMH
		ALTO	MEDIO	BAJA	
P. 26 DESARROLLO SOSTENIBLE	ALTO	3.26	17.63	0.00	32
	MEDIO	15.47	83.73	0.00	152
	BAJO	10.28	0.00	35.08	101
	TMV	29	157	99	285

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Flores (2019)

En base a las Frecuencias Esperadas calculadas, se procede al cálculo del valor de Chi Cuadrado con la siguiente fórmula:

$$x^2 = \sum \frac{(O - E)^2}{E}$$

Tabla 53. Calculo Chi cuadrado

O	E	(O-E)	(O-E) ²	(O-E) ² / E
0	3.26	-3.26	10.60	3.26
32	17.63	14.37	206.55	11.72
0	0.00	0.00	0.00	0.00
29	15.47	13.53	183.15	11.84
67	83.73	-16.73	280.00	3.34
56	0.00	56.00	3136.00	0.00
0	10.28	-10.28	105.62	10.28
58	0.00	58.00	3364.00	0.00
43	35.08	7.92	62.66	1.79
SUMATORIA				42.22

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Flores (2019)

Explicación: Aplicando la respectiva fórmula y con la información de los datos observados frente a los esperados, se pudo obtener el valor de Chi Cuadrado calculado que es igual a 42.22

4.- Conclusión

Como el valor del Chi cuadrado calculado ($\chi^2 c$) es igual a 42,22, y por tanto es un valor superior a 9.4877, con $\alpha = 0,05$ es decir al 95% de confianza y con 4 grados de libertad se rechaza la hipótesis nula (H_0) y se acepta la hipótesis alterna (H_1), es decir: la limitada inclusión financiera SI genera un desalentador desarrollo sostenible en los emprendimientos del cantón Ambato.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

Una vez realizada la recolección, procesamiento y análisis de todas las fuentes de información relacionadas con las variables de estudio inclusión financiera y desarrollo sostenible; y luego de haber realizado la verificación de la hipótesis planteada, se pueden establecer en base a los resultados obtenidos las siguientes conclusiones derivadas del proceso investigativo:

- De manera preliminar se puede concluir que los habitantes del cantón Ambato, deciden emprender indistintamente de su estado civil, aunque prevalecen las personas casadas, quienes sienten en primera instancia la necesidad o aprovechan la oportunidad existente (en menor escala) en el mercado para inmiscuirse en el ecosistema emprendedor con el objetivo de mejorar sus ingresos económicos y su calidad de vida.
- En efecto, se pudo evidenciar que no existe impedimento de edad para dar inicio a un emprendimiento. En cuanto al predominio del género, es decir, quien emprende más si hombres o mujeres, se comprobó lo establecido en el GEM Ecuador 2017, que manifiestan que hoy por hoy, tanto hombres como mujeres tienen las capacidades para emprender, con la única diferencia (porcentaje mínimo) que los hombres emprenden más al detectar una oportunidad y las mujeres al presentarse una necesidad.
- En relación con el primer objetivo específico, se evidenció que bajo la perspectiva de los emprendedores en base a las preguntas realizadas, respondieron tienen un nivel medio (55.09%) de **inclusión financiera**, ya que existen diversas necesidades respecto acceso de los productos y servicios

financieros formales, afectando de forma directa a la inclusión financiera, entendiéndose como productos a cuentas corrientes, cuentas de ahorros, depósitos a plazo fijo, créditos, financiamiento, etc., y a servicios financieros como tarjetas de débito, tarjetas de crédito, transferencias, remesas, entre otros.

- Determinando de forma general el nivel de inclusión financiera, al relacionar las respuestas de los factores importantes como el uso y acceso a servicios y productos financieros y el otorgamiento de créditos que es uno de los servicios más solicitados, se evidenció que existe un nivel bajo (42.51%), que en relación a la percepción del emprendedor existente una diferencia del 12.58%, lo que conlleva a concluir que el nivel de inclusión financiera tiene un nivel medio con tendencia a la baja. Resultados que impactan de forma directa al emprendimiento puesto que el acceso a servicios financieros facilita la vida cotidiana, ayuda a las familias y lo más relevante motiva a los negocios a planificar para todo, desde los objetivos a largo plazo hasta las emergencias imprevistas.
- Las necesidades que limita a los emprendedores del cantón Ambato, es la carencia de capital y el acceso a financiamiento formal, en vista de que la mayoría de personas obtuvo financiamiento externo (ajeno) acudiendo a familiares, amigos, bancos y cooperativas, se comprobó que por parte de las instituciones financieras existe burocracia excesiva en los trámites a realizar, solicitando garantías que para los emprendedores se les hace imposible cumplir, prueba de ello, es que los resultados indicaron que son poco accesibles para los emprendedores, ya que están iniciando con su actividad operativa y no cuentan con todas las exigencias que solicita el sector financiero, es decir, la mayoría de personas al verse con la necesidad de obtener capital para continuar con el desarrollo del negocio o suplir sus necesidades, acudieron al financiamiento informal, que de algún modo les resultaba una manera más fácil de conseguir dinero. El cumplimiento normas legales para la constitución de una empresa también es un limitante para los emprendedores, al verse obligados a una infinidad de trámites a realizar y requisitos por cumplir, las personas desisten de su emprendimiento o empiezan a laborar de manera informal.

- Haciendo hincapié que el primer paso hacia una inclusión financiera más amplia es tener acceso a una cuenta bancaria, que permita a las personas guardar dinero y enviar y recibir pagos, se observó que el 47.02% de las personas encuestadas tienen una cuenta bancaria y el 52.98 no lo tenían, se podría decir que casi los resultados se asemejan, la mayoría de personas que no disponían de una cuenta bancaria estaban ubicadas en zonas rurales y su respuesta era negativa ya que no precisamente el dueño del negocio era el titular de la cuenta bancaria, por lo que se concluyó que al menos un integrante de la familia estaba bancarizado, pero era externo al emprendimiento o a su vez recién estaban iniciando con su negocio y por el momento no les era necesario disponer de una.
- Para continuar con el desarrollo del negocio, los emprendedores se han visto con la necesidad de adquirir financiamiento mediante créditos, de los cuales el 47.37% mencionaron que lo han solicitado a algún familiar porque no cumplieron con las garantías solicitadas por las entidades financieras, no pudieron comprobar sus ingresos y porque no tenían historial crediticio que cubriera el monto requerido; tan solo el 20% adquirieron un crédito en una entidad financiera. Razón por la cual se corrobora que los emprendedores aún prefieren recurrir a otras fuentes de financiamiento, fuentes informales como amigos, familiares e incluso personas que cobran intereses fuera de las tasas establecidas por el Banco Central.
- Es relevante mencionar que no solo se puede acceder a financiamiento con instituciones financieras legalmente constituidas, ya que existen otras fuentes de financiamiento como inversionistas ángel, entidades que otorgan capital semilla, capital de riesgo o a su vez incubadoras de empresas que basados en toda su experiencia brindan las facilidades, estrategias, aporte de capital, marketing empresarial, capacitaciones, etc., para que la idea de negocio surja, se desarrolle y con el transcurrir del tiempo esta sea sostenible, más sin embargo, en la encuesta se determinó que los emprendedores a manera general, desconocen estos términos, lo que es preocupante, puesto que se encuentra limitados a todos estos beneficios en los que podrían incurrir para poder cristalizar sus ideas de manera óptima.

- En cuanto a los puntos de atención financiero como cajeros automáticos, corresponsal bancario como Pichincha Mi Vecino, 54% de los encuestados indicaron que desconocen los puntos de atención financiero o corresponsables bancarios; considerando que éste es uno de los beneficios que se implementó para continuar con la inclusión financiera y llegar de esta manera a las zonas aún más marginales, los resultados evidencian que se requiere de más información con respecto a estos nuevos servicios y sobre todo en qué lugares se encuentra establecidos, puesto que la mayoría desconocen su funcionalidad y ubicación.
- De igual modo, los encuestados consideran relevante y necesario contar con capacitaciones preliminares en los temas de fuentes de financiamiento del sector y estudios de mercado, ya que les ayudaría a tomar decisiones oportunas frente a las necesidades u obstáculos presentados en el desarrollo del negocio, coadyuvando al cumplimiento de los objetivos.

En la encuesta realizada se evaluó el **desarrollo sostenible** y sus dimensiones, cabe mencionar que el objetivo principal del desarrollo sostenible es mantener y mejorar de forma equitativa los factores económicos, sociales y ambientales, de tal manera que toda la sociedad actúe de manera conciente y responsable mejorando sus ingresos económicos sin afectar el medio ambiente, ni a las futuras generaciones.

- En tal virtud, haciendo referencia a los resultados obtenidos en la encuesta realizada a los emprendedores del cantón Ambato y bajo su perspectiva, se determinó que el nivel de desarrollo sostenible es medio con un 53.33%, pues no existe la satisfacción total en las 3 dimensiones en las que se enfoca la sostenibilidad, si bien es cierto 49.82% indicaron que su emprendimiento han generado satisfacciones económicas, pero en cuanto a la dimensión social y ambiental se obtuvo resultados por debajo del 10%, lo que significa que los emprendimientos no están siendo una fuente de beneficio social y ambiental, al contrario, están enfocándose únicamente en la parte económica y partiendo desde el enfoque de la sostenibilidad un emprendimiento no puede ser una fuente de dinero acosta de la sociedad y medio ambiente.

- Se consideró necesario analizar a nivel general el desarrollo sostenible en las dimensiones económicas, sociales y ambientales y comprar la relación existente con la perspectiva del emprendedor, dando como resultado una diferencia del 8.33%, es decir, el nivel del desarrollo sostenible si es medio, pero con una tendencia a la baja del 8%, lo que corrobora que no en todas las dimensiones existe la importancia necesaria para que los emprendimientos sean sostenibles en el tiempo.
- En este sentido, entre las principales debilidades que se pudieron identificar entre los emprendedores de la zona encuestada hace referencia a la dimensión económica, puesto que se ha identificado que al principio su negocio genero deudas, afectando a su calidad de vida, ya que no tenían la tranquilidad ni estabilidad necesaria para afrontar los desafíos presentados, indican que si bien es cierto, al incursionar en un negocio precisamente no se genera utilidades durante los primeros meses de actividad económica, pero se concentran en ir recuperando el capital invertido, luego de cierto tiempo empezaron a obtener ganancias que les permitió tener una mejor calidad de vida, sin embargo, consideran que es muy difícil sostenerse económicamente al no contar con el capital suficiente para seguir desarrollando e innovando el producto o servicio brindado, limitando la satisfacción de necesidades tanto del emprendedor como del consumidor final. Existe restricciones para acceder a financiamiento, altas tasas de interés y exigencia de garantías que son inalcanzables para los emprendedores. La mayoría por desconocimiento no conoce otros caminos para financiarse de manera formal.
- Por otro lado, se evidencio que las personas no tienen un compromiso social dentro de sus negocios pues consideran que este factor genera un gasto y más aún cuando recién inician la actividad económica, la inclusión de la responsabilidad social se encuentra debilitada por el desinterés y desconocimiento de los ciudadanos acerca de los beneficios que contrae la responsabilidad social, que de ser aplicada mejoraría el proceso productivo del negocio ya que une diversos criterios como es la sostenibilidad, eficiencia, diversidad, equidad y los empleados se encuentran motivados, seguros y

comprometidos para el lugar donde trabajan, entendiendo que la responsabilidad social mejoraría su calidad de vida.

- En cuanto, al medio ambiente frente a las actividades productivas de las personas encuestadas, se puede decir que existe un nivel medio de concientización del cuidado del medio ambiente, las personas consideran necesario continuar con sus procesos productivos puesto que estos les generan ingresos que mejoran su calidad de vida y es su única fuente de trabajo, pero, están en pleno conocimiento que al desarrollar su actividad afectan de manera directa al medio ambiente, la sociedad en sí, se preocupa por el estado de lugar donde se habita, algunos de ellos promueven el reciclaje, el ahorro de energía eléctrica o el uso responsable de agua, pero es necesario hacer conciencia que si se continua con la sobreexplotación del medio ambiente afectaría indiscutiblemente al hábitat de las futuras generaciones.
- En vista de los problemas económicos del emprendedor, se plantea la elaboración de un instructivo de fuentes de financiamiento que ayude al emprendedor a tomar la mejor decisión para llegar al cumplimiento de sus objetivos y desarrollo empresarial, además, por medio del análisis de las presentes necesidades del emprendedor en el cantón Ambato, éste puede darse cuenta en qué etapa necesita apoyo externo, es decir, no necesariamente debe recurrir al sistema financiero para solventar sus necesidades, al contrario, teniendo conocimiento pleno de otras fuentes no financieras puede obtener mentorías desde la incursión del negocio, acompañamiento en el desarrollo productivo, capacitaciones constantes, lugar de trabajo, asesorías tributarias, en fin, un sin número de beneficios que otorgan otras entidades que incentivan la creación de empresas y mantienen un ecosistema favorable para el emprendedor, así mismo, fomentan la educación financiera y reducen el riesgo de la insostenibilidad del negocio.
- Finalmente se concluye que la inclusión financiera es una parte fundamental para el desarrollo sostenible de un negocio, ya que favorece el continuo desarrollo del emprendimiento, optimiza las decisiones de las personas, permite

realizar una planificación a corto y largo plazo, aumenta el bienestar económico y social, mediante el acceso al crédito que mejoraría la calidad de vida de las personas y familias, estos son aspectos que relevantes que mejoran el entorno emprendedor, pasando de tener solo buenas intenciones a buenas acciones en cuanto al cuidado del medio ambiente, por lo que es primordial avanzar en esta dirección, permitiendo que las personas sean incluidas financieramente aun cuando habiten en los sectores de menores recursos o zonas rurales.

- Con el objeto de fomentar el emprendimiento y mejorar el entorno emprendedor, se planteó la elaboración de un instructivo que sirva de guía para los emprendedores del cantón Ambato y más aún para las personas que no cuentan con garantías suficientes y que por tal razón se encuentran excluidas financieramente, al tener claro las fuentes de financiamiento existentes, ayudaría a los emprendimientos a ser más sostenibles en el tiempo.

5.2 RECOMENDACIÓN

En base a las conclusiones determinadas, se pueden establecer las siguientes recomendaciones:

- Tomando en consideración las conclusiones establecidas, es necesario que las instituciones financieras implementen programas y capacitaciones de inclusión financiera para el acceso y uso correcto de los productos y servicios otorgados a los emprendedores del cantón Ambato, en vista de la carencia de capital y el desconocimiento de las fuentes de financiamiento, es oportuno que la mayoría de las instituciones financieras empiecen a otorgar microcréditos enfocados a quienes forman parte de la población económicamente activa como son los emprendedores, brindado fácil acceso y otorgando las garantías necesarias para que estos servicios sean acaparados por las personas que toman la decisión de incursionar en un negocio y no cuentan con los recursos necesarios para iniciar con su actividad operativa, de tal manera que se pueda promover su crecimiento empresarial.

- Se recomienda que los productos y servicios financieros sean igualitarios y equitativos para toda la sociedad indistintamente de su situación económica, pues se primordial el mejoramiento de la calidad de vida, y más aún si ésta es generada por medio de emprendimientos, puesto que se incentiva la generación de empleo y se incrementa la productividad del sector.
- De igual manera, los emprendedores deberían buscar otras alternativas de financiamiento existentes dentro del cantón Ambato, para que tengan en conocimiento que pueden financiar sus emprendimientos por medio de instituciones públicas, incubadoras o entidades que otorguen capital semilla o capital de riesgos, encargándose de aplicar estrategias, capacitar, aportar con capital e incluso infraestructura física, coadyuvando al cumplimiento de los objetivos del emprendedor.
- Considerando a la juventud pilar fundamental para el desarrollo de la economía a nivel país, una alternativa viable, mediante la colaboración de las autoridades competentes, sería motivar a los centros educativos universitarios a formar parte de proyectos emprendedores, implementando estrategias enfocadas a promover el trabajo en equipo, la innovación y el desarrollo de nuevas ideas de negocio, siendo los estudiantes hacedores de empleo.
- En lo que se refiere al nivel de desarrollo sostenible en los emprendimientos del cantón Ambato, se recomienda a las personas que toman la decisión de emprender, que el medio ambiente y el crecimiento económico deben ir conjuntamente de la mano, pues se debe considerar que si destruimos el hábitat por generar riqueza las consecuencias ambientales con el transcurrir del tiempo serán desastrosas y afectarán de forma directa a las futuras generaciones. Es necesario analizar el consumo desmesurado de los recursos naturales y lo que puede ser remplazado para evitar el desgaste ambiental.
- Mediante las autoridades competentes, a través de capacitaciones, foros, seminarios, etc. se debería inculcar a las personas a tener un desarrollo social

con valores, respeto, juicio crítico, educación productiva, compromiso personal y laboral, a fin de lograr un desarrollo sano en la sociedad y que esto se vea reflejado en el lugar de trabajo, cambiando la mentalidad tradicional, por conciencia frente a las consecuencias de cada una de nuestras decisiones, para vivir en armonía con el medio ambiente.

- Es necesario desarrollar políticas de educación ambiental desde la formación universitaria, de tal manera, que, al desarrollar su idea de negocio, se considere en primera instancia las consecuencias que tendrá respecto al medio ambiente.
- Finalmente, al comprobar que la inclusión financiera si influye positivamente sobre el desarrollo sostenible en los emprendimientos del cantón Ambato, se recomienda el desarrollo de un instructivo de las fuentes de financiamiento que ayudaría a la sostenibilidad de los emprendimientos, enfocándose en satisfacer y contribuir de manera oportuna, a las necesidades primordiales de los emprendedores, por medio de los productos y servicios que ofrecen las instituciones financieras, entidades públicas y otras fuentes de financiamiento existentes en el cantón Ambato.

CAPÍTULO VI

PROPUESTA

6.1. Datos Informativos

6.1.1. Título

Manual de fuentes de financiamiento para los emprendedores del cantón Ambato, enfocado en promover el desarrollo sostenible.

6.1.2. Institución ejecutora.

Universidad Técnica de Ambato

6.1.3. Beneficiarios.

Emprendedores pertenecientes al cantón Ambato

6.1.4. Ubicación.

País: Cantón Ambato

6.1.5. Tiempo estimado para la ejecución.

A partir del segundo semestre del año 2019

6.1.6. Equipo técnico responsable.

Investigadora

6.1.7. Costo

Respecto al presupuesto estimado para el presente trabajo de investigación es de \$ 395

Tabla 54. Recursos materiales propuesta

RUBRO	CANTIDAD
Suministros y Materiales	\$ 75.00
Fotocopias	\$ 35.00
Impresiones	\$ 50.00
Internet	\$ 25.00
Transporte	\$ 150.00
Imprevistos	\$ 60
Total	\$ 395.00

Fuente: Propia

Elaborado por: Flores (2019)

6.2. Antecedentes de la propuesta

La elaboración de la presente propuesta surge como consecuencia de toda la investigación anteriormente desarrollada, donde se demostró en la investigación de campo, la estrecha relación que existe entre la inclusión financiera y el desarrollo sostenible de los emprendimientos del cantón Ambato.

Como resultado del trabajo efectuado se pudo establecer la gran relevancia de generar una herramienta de gestión que promueva el emprendimiento, por lo cual, contar con un manual que disponga de las fuentes de financiamiento que existen en el cantón Ambato, permitirá a los emprendedores la disponibilidad de tener la información cuando lo requiera y lo más importante en un solo documento; si la necesidad es la creación de una empresa, la implementación de maquinaria, innovación y desarrollo, expansión o el mejoramiento de cualquier factor que permita el crecimiento y desarrollo empresarial, el emprendedor podrá elegir las diversas opciones de financiamiento disponibles en el manual planteado, optimizando de esta manera tiempo y recursos. Además de forma ágil coadyuvará al desarrollo del negocio, que se reflejará en el mejoramiento de la calidad de vida de quienes conforman las empresas nacientes.

Por otro lado, en el entorno ambateño actual esta propuesta trata un tema poco abordado que, a su vez, por los resultados obtenidos en investigaciones realizadas anteriormente en otras regiones, han demostrado la factibilidad de contar con una manual de fuentes de financiamiento, que finalmente es lo que le hace interesante a la propuesta planteada.

En este sentido, se puede citar la investigación de Boscán, Romero y Sandra (2007), publicada en la revista científica Redalyc con el título “Fuentes de financiamiento utilizadas por las empresas productoras de derivados lácteos del estado Zulia”, en la que se desarrolló una comparación de la factibilidad de las fuentes de financiamiento otorgadas por instituciones públicas y privadas, llegando a las siguientes conclusiones:

“Sugiere que los programas de financiamiento oficiales sean más eficaces especialmente en relación a la flexibilidad de los requisitos exigidos y reducción de los lapsos para la aprobación y liquidación de los créditos.

Una de las necesidades más apremiantes de los pequeños y medianos industriales en la actualidad es el financiamiento, por cuanto diversos estudios han evidenciado que las empresas se han enfrentado a innumerables problemas, siendo uno de los más graves la obtención del financiamiento adecuado.

El término fuente de financiamiento es utilizado para referirse a la provisión de dinero cuando y donde se necesite, a corto (usualmente un año), mediano o largo plazo y puede provenir de instituciones públicas y privadas. Estos recursos obtenidos, se pueden utilizar para consumo o para inversión.” (p. 145)

De igual manera, es relevante mencionar el artículo científico publicado por García y Villafuerte (2015), denominado “Las restricciones al financiamiento de las PYMES del Ecuador y su incidencia en la política de inversiones” donde se analiza que uno de los principales factores que limitan el desarrollo de las PYMES es el financiamiento, este factor en particular ha constituido grandes debates en la literatura financiera internacional.

“Entre los principales aspectos que se han analizado está el papel que juega un acertado sistema de financiación en el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas, que no siempre pueden contar con fondos propios para cumplir con sus propósitos de expansión.

En algunos casos los créditos para PYMES terminan siendo meras ilusiones porque los requisitos exigidos son de difícil cumplimiento; en otros, hay créditos, pero cuya existencia se desconoce. Allí se plantea el problema del crédito y la falta de información de los productos y servicios otorgadas por las instituciones financieras.

También se manifiesta que dentro del ámbito financiero se observa una constante preocupación por las dificultades de financiación a lo que se enfrentan las PYMES, y dentro de ellas, por el fenómeno del racionamiento del crédito y sus efectos tanto sobre la rentabilidad y eficiencia de las pequeñas y medianas empresas.” (55)

A su vez, respecto a investigaciones efectuadas a pequeñas y medianas empresas, se nombra a Guercio, Vigier, Briozzo y Martínez (2016), con su tema “El financiamiento de las pymes del sector de software y servicios informáticos en Argentina” donde luego de analizar toda la problemática de estudio concluye que:

“El acceso al financiamiento externo continúa siendo una limitación para las pymes, dicha limitación es aún más profunda debido a la escasa oferta de fondos de las instituciones financieras, la falta de un mercado de capitales desarrollado y la escasez de fondos que provengan de capitales de riesgos o inversores ángeles.

En cuanto a los empresarios, es importante que se planteen adecuadamente los costos de las fuentes de financiamiento operativas (clientes y proveedores), en función del plazo de financiamiento que se obtiene (corto plazo), para evitar que la facilidad o la costumbre deriven en costos financieros innecesariamente elevados.” (p. 19)

En el trabajo de titulación “La inclusión financiera y la actividad microempresarial del sector servicios del cantón Baños de Agua Santa” realizada por Salan (2019), sugiere:

“Es necesario que las microempresas se incluyan en el sistema financiero y acudan al microcrédito que oferta el mismo, debido a los grandes beneficios que este aporta, como ejemplo existe la Corporación Financiera Nacional, la cual ha incrementado en su portafolio de servicios, otorgar créditos a microempresarios, con el propósito que la inclusión financiera siga creciendo, es importante que esta sea estudiada de manera independiente, pero para nuevos sectores como puede ser el de comercio, manufactura, es decir, descubrir nuevos beneficios de esta gran variable para la actividad microempresarial del sector que se requiera examinar.” (p. 89)

Con todo lo detallado, finalmente se puede decir que para el desarrollo de la presente propuesta se cuenta con investigaciones aplicadas en otras regiones, que respaldan y sirven como referente para su desarrollo y próxima aplicación en la población beneficiaria, como son los emprendimientos de cantón Ambato.

6.3. Justificación

Las pequeñas y medianas empresas contribuyen al desarrollo económico local y regional del país, permitiendo de esta manera un incremento del Producto Interno Bruto (PIB); según el GEM Ecuador (2017), los emprendimientos tienen una gran aceptación social, ocupando de esta manera, por sexto año consecutivo el primer lugar de la TEA, pero a su vez, al transcurrir el tiempo se enfrentan con dificultades que limitan su desarrollo económico y muchas de las veces no superan la barrera de los más de tres meses de operación, haciendo inalcanzable la sostenibilidad en el tiempo, el principal problema es el financiamiento y la falta de rentabilidad lo que provoca la discontinuación de los negocios, por estas razones muchos de los emprendedores se reprimen y desilusionan al ver que no pueden alcanzar su desarrollo total, lo que afecta directamente al espíritu motivador y al mejoramiento de la calidad de vida de quienes toman la decisión de emprender.

Este es el ecosistema que enfrentan los emprendedores del cantón Ambato, quienes, a pesar de ser considerados parte fundamental de la población económicamente activa, se han visto limitados al cumplimiento de sus objetivos, sintiendo frustración al ver que su idea de negocio queda plasmada en un papel por la falta de recursos económicos (capital propio); según los resultados obtenidos en la investigación anterior, para que el emprendimiento no se deserte en caso de necesidades presentes, es necesario un conocimiento claro del tema financiamiento y del acceso a los recursos financieros, para cubrir todos los gastos que surgen mientras se pone en marcha la empresa.

Así mismo, según toda la investigación realizada en los anteriores capítulos, el problema principal radica en los insuficientes recursos para continuar con la implementación y desarrollo de su negocio, en sus inicios se ven limitados para crear fuentes de trabajo, los ingresos no cubren en su totalidad los gastos incurridos por la actividad económica y por los gastos de constitución empresarial, considerando más aún que los primeros meses no se generan réditos, puesto que son los gastos más fuertes por toda la implementación que toca realizar.

Bajo este contexto, es que se busca desarrollar una herramienta de gestión la cual permita a los emprendimientos del cantón Ambato ser más sostenibles y cubrir sus necesidades de una forma rápida y eficiente, puesto que la mayoría de emprendedores no cuentan con la información necesaria de las fuentes de financiamiento existentes, es relevante contar con un instrumento de consulta que brinde información clara y precisa de las fuentes de financiamiento para empresas nacientes, otorgadas ya sea por empresas públicas y privadas, por instituciones financieras tales como bancos, cooperativas, asociaciones, incubadoras, etc.

Además, en relación a la existencia de propuestas semejantes aplicadas a la población investigada, no se ha verificado la existencia en sí, de una manual de fuentes de financiamiento para emprendedores en el cantón Ambato, lo cual permite considerar a la presente propuesta como innovadora, y, por tanto, servirá como fuente de información para los futuros emprendimientos que tengan problemas similares.

En conclusión, contar con un instructivo donde se encuentre todas las fuentes de financiamiento en un solo documento permitirá a los emprendedores tener toda la información cuando lo requiera, y así, desarrollar e incrementar las condiciones óptimas para sus negocios, mejorar su capacidad productiva, poder planificar una expansión de territorio, mantenerse en el mercado, aplicar innovación al producto o servicio brindado, incrementar sus ingresos y por ende lo más importante el mejoramiento de la calidad de vida del emprendedor, al satisfacer sus necesidades primordiales.

6.4. Objetivos

6.4.1. Objetivo General

Diseñar un instrumento de consulta que permita aportar conocimiento y dirija la socialización de las fuentes de financiamiento más viables para los emprendimientos del Cantón Ambato.

6.4.2. Objetivos específicos

Evaluar la situación actual de los emprendimientos del cantón Ambato para la determinación del comportamiento del emprendedor frente a las necesidades presentadas.

Elaborar una instructivo de consulta de las fuentes de financiamiento para los emprendedores del cantón Ambato.

Socializar la herramienta de consulta de las fuentes de financiamiento existentes en el cantón Ambato, a fin de que los interesados conozcan las diversas alternativas para financiar su emprendimiento.

6.5. Análisis de Factibilidad

6.5.1. Factibilidad Política

Desde el punto de vista político, el planteamiento y desarrollo de la propuesta es realizable, pues se encuentra alineada con las políticas establecidas por el gobierno actual, hoy por hoy los emprendimientos actúan como factor determinante para el crecimiento económico local, coadyuvando a la disminución de la pobreza, a la generación de empleo y sobre todo al mejoramiento de la calidad de la vida.

Ciertamente, todo esto se enfoca de forma primordial en el denominado “Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021” aprobado por el Consejo Nacional de Planificación el 22 de septiembre de 2017, que para la presente propuesta se relaciona con el Objetivo 5 del Estado, el cual consiste en “Impulsar la productividad y competitividad para el crecimiento económico sostenible de manera redistributiva y solidaria”, donde se proponen incentivos para la producción que van desde otorgar créditos para la generación de nuevos emprendimientos hasta la promoción de mecanismos de comercialización a escala nacional e internacional.

A su vez, dentro de este objetivo, la propuesta responde a la política 5.6 que es “Promover la investigación, la formación, la capacitación, el desarrollo y la transferencia tecnológica, la innovación y el emprendimiento, la protección de la propiedad intelectual, para impulsar el cambio de la matriz productiva mediante la vinculación entre el sector público, productivo y las universidades.” Por tal razón, se demuestra su factibilidad política por encontrarse alineada con los actuales lineamientos de gobierno, lo cual garantiza su importancia para el cumplimiento de los objetivos estatales.

6.5.2. Factibilidad Socio-cultural

Considerando la investigación realizada en los anteriores capítulos, según el GEM Ecuador 2017, indica una mayor aceptación socio-cultural de parte de los ecuatorianos hacia el emprendimiento, ya no es considerado como una opción frente al desempleo, al contrario, se mantiene un entorno culturalmente favorable para el emprendedor.

Además, con el desarrollo de la propuesta se busca beneficiar a los emprendimientos que se encuentran en zonas urbanas o marginales, que de alguna manera se ven limitados al acceso de productos o servicios que ofrecen las instituciones financieras para cubrir sus necesidades empresariales.

Con lo que antecede, debido a la aceptación de las personas para emprender se sustenta la viabilidad socio-cultural de la presente propuesta, sirviendo como referente para el fomento de la cultura entre emprendedores del cantón Ambato.

6.5.3. Factibilidad Económico-Financiera

Este factor se relaciona con los costos y gastos necesarios para la ejecución de la presente propuesta, donde se encontrará toda la información de las fuentes de financiamiento que existen en el cantón Ambato.

En cuanto al desarrollo de la propuesta, ésta es viable, puesto que, para el investigador el gasto incurrido por la investigación es mínimo, asumiéndolo en su totalidad y en efecto para los emprendedores no incurre ningún valor económico.

Bajo este concepto, se otorgará un manual que servirá como fuente de consulta no solo para los emprendedores, sino para todas aquellas personas que no tengan suficientes recursos económicos y que deseen conocer sobre las fuentes de financiamiento disponibles en el cantón Ambato

6.5.4. Factibilidad Legal

La propuesta planteada se enmarca dentro de un eje fundamental como es la Constitución de la República del Ecuador, publicada en el Registro Oficial N° 449 el 20 de octubre del 2008, es considerada como la norma suprema de la nación, en la cual se establece la responsabilidad del estado frente al financiamiento en los siguientes artículos:

“Art. 281.- Establecer mecanismos preferenciales de financiamiento para los pequeños y medianos productores y productoras, facilitándoles la adquisición de medios de producción.

Art. 308.- El Estado fomentará el acceso a los servicios financieros y a la democratización del crédito. Se prohíben las prácticas colusorias, el anatocismo y la usura.

Art. 310.- El sector financiero público tendrá como finalidad la prestación sustentable, eficiente, accesible y equitativa de servicios financieros. El crédito que otorgue se orientará de manera preferente a incrementar la productividad competitividad de los sectores productivos que permitan alcanzar los objetivos del Plan de Desarrollo y de los grupos menos favorecidos, a fin de impulsar su inclusión activa en la economía.

Art. 311.- Las iniciativas de servicios del sector financiero popular y solidario, y de las micro, pequeñas y medianas unidades productivas, recibirán un tratamiento diferenciado y preferencial del Estado, en la medida en que impulsen el desarrollo de la economía popular y solidaria.”

De la misma manera, el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones título II donde establece la Democratización de la Transformación Productiva y el Acceso a los Factores de Producción, menciona:

“Desarrollar servicios financieros públicos para la democratización del crédito que faciliten el acceso al financiamiento, capital y tecnología para la realización de actividades productivas, especialmente de los grupos tradicionalmente excluidos de estos servicios financieros.”

En el mismo código en el Capítulo II titulado Financiamiento y Capital, indica:

Art. 62.- Acceso a la banca pública. - El Consejo Sectorial de la Política Económica determinará y vigilará el acceso de todos los actores productivos al financiamiento de la banca pública; establecerá los lineamientos e incentivo para apoyar el acceso al financiamiento privado, en particular de los actores de la economía popular y solidaria, de las micro, pequeñas y medianas empresas;

Art. 64.- Garantías. - La autoridad reguladora financiera establecerá un régimen especial de garantías para el financiamiento privado y público de las MIPYMES, y para el desarrollo de iniciativas de capital de riesgo, tanto públicas como privadas.

Art. 67.- Otras formas de financiamiento. - El organismo con la competencia de fomento y regulación de las micro finanzas populares establecerá los mecanismos para potenciar el financiamiento de las micro y pequeñas empresas en todo el territorio nacional, sobre todo en las regiones de menor cobertura financiera.”

En consecuencia, la propuesta de investigación se encuentra alineada a las ordenanzas legales que preside el país, los cuales se encuentran encaminados a fortalecer la economía de la nación y velar por el bienestar general de la población.

6.6. FUNDAMENTACIÓN

FINANCIAMIENTO

El Financiamiento es la acción y efecto de financiar, que quiere decir aportar dinero para un proyecto o inversión de un negocio, suplir gastos, necesidades de expansión o adquisición de bienes o servicios. (Pérez & Gardey, 2013)

En similitud con la anterior definición, el financiamiento también es considerado como el conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinarán a una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad, siendo uno de los más habituales la apertura de un nuevo negocio. (Ucha, 2009)

Dicho de otra manera, el financiamiento es la asignación de recursos económicos, destinados a cubrir necesidades primordiales de las empresas o personas que se desean emprender o continuar con el desarrollo de sus actividades productivas.

FORMAS DE FINANCIAMIENTO

Según la recopilación de investigaciones de varios autores, existen diversas formas de financiamiento, como: financiamiento a corto plazo (vencimiento menor a un año), financiamiento a largo plazo (vencimiento superior a un año); según la procedencia: financiamiento interno (fondos propios de la empresa producidos por su actividad económica) o financiamiento externo (proceden de inversores, bancos, sociedades, etc.).

En la investigación de los anteriores capítulos, el emprendedor carece de capital o fuentes propias para continuar con el desarrollo de su actividad económica, o a su vez, tiene la idea innovadora de negocio, pero no cuentan con el dinero suficiente para dar inicio a su emprendimiento, los gastos formales de constitución del negocio son elevados, existen altas exigencias burocráticas políticas y legales, para poner en marcha el negocio. (Pérez & Gardey, 2013)

Son estas unas de las principales limitaciones que tienen los emprendedores, y por tal razón, a continuación, se conceptualizará de forma breve el financiamiento interno y más detalladamente el financiamiento externo, puesto que éste suplirá las necesidades fundamentales de los emprendedores del cantón Ambato.

FINANCIAMIENTO INTERNO

Es el aporte económico de los propios dueños o accionistas de las empresas frente a las necesidades empresariales o la reinversión de sus utilidades en su propio negocio, ésta fuente de financiamiento, no tiene vencimientos a corto plazo y la empresa no tendrá costo alguno en la financiación. (Tiposde,2017)

Es decir, el financiamiento interno consiste en obtener fondos (dinero) para crear o desarrollar un proceso o actividad económica, donde no se genere costo alguno por la adquisición de efectivo. Dentro de las fuentes de financiamiento internas se considera a los ahorros personales, aportaciones de los socios, reinversión de utilidades.

Ahorros personales

El financiamiento principal para la creación de un negocio son los ahorros personales, que en realidad son la fuente de financiamiento de capital que se utiliza con mayor frecuencia en la empresa. (Velecela, 2013)

Dicho de otra manera, los ahorros personales son fundamentales para el logro de los objetivos tanto personales como empresariales, el dinero ahorrado sirve para cubrir imprevistos o para la planificación de un proyecto de negocio.

Aportaciones de los socios

Se conoce como aportaciones de los socios, cuando la empresa se encuentra en la condición para operar con un capital otorgado por sus propietarios, aunque esto implique tramites más formales, es factible solo en sociedades con un menor número de socios. (Velecela, 2013)

Los socios sin la necesidad de incrementar su capital social, conceden aportaciones para obtener mayor liquidez o cubrir sus necesidades, sin recurrir a financiamiento externo.

Reinversión de utilidades

La reinversión de utilidades concede a la empresa una oportunidad de crecimiento, pero de manera limitada, puesto que es condicionada según el momento del valor de las utilidades obtenidos en dicho año, autorizadas por la Junta General de Accionistas y normado por la Superintendencia de Compañías que actúa como ente regulador. (Méndez, 2009).

Tomando en consideración lo mencionado, la reinversión de utilidades puede ser una opción de financiamiento, pero como la teoría lo indica, siempre será limitada y en ciertos casos no cubrirá en su totalidad la necesidad presentada.

FINANCIAMIENTO EXTERNO

El financiamiento externo es central para los nuevos empresarios o las personas en proceso de iniciar nuevas empresas. Sostenemos que los nuevos empresarios usan las patentes con el fin de mostrar su capacidad para apropiarse de los ingresos de su innovación, así como la viabilidad del proyecto. (Audretsch, Bonte, & Mahagaonkar, 2009)

Por otro lado, el financiamiento externo proporciona recursos que viene de terceras personas, empresas o instituciones, generando un costo financiero para la empresa. (Velecela, 2013)

En pocas palabras se utiliza un financiamiento externo cuando los propietarios de las empresas no pueden afrontar una inversión o necesidad con recursos propios, por lo general aquí intervienen terceras personas.

Prestamistas

Los prestamistas son parte del financiamiento externo informal, puesto que son más conocidos como usureros “chulqueros” un concepto no reconocido por la Real Academia Española, pero sí como termino ecuatoriano. Según el diario “La Hora” son personas que prestan dinero a interés excesivo a cambio de un bien como garantía y letra firmada. (Diario, 2010). Dicho de otra manera, los prestamistas son aquellas personas que otorgan dinero de una manera “facil”, sin autorización legal, con tasas de interés superiores a las establecidas por la Superintendencia de Compañías.

Amigos y parientes

En muchas ocasiones, los amigos y parientes son las primeras personas a las que se acude cuando se tiene una necesidad, un imprevisto, o escaso capital para emprender un negocio, siendo una opción rápida para obtener dinero, también son considerados como financiamiento externo informal.

Sistema financiero nacional

A través del sistema Financiero Nacional (SFN), es aquí donde se canalizan los movimientos de dinero de las personas, familias o empresas que requieren de financiamiento, fortaleciendo la inversión productiva y el consumo responsable (SFN, 2016),

Las Cooperativas de Ahorro y Crédito, Bancos Comunales y Cajas de Ahorro y Crédito, son registradas, controladas y reguladas por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS). Los Bancos, Mutualistas y Sociedades Financieras son registradas controladas y reguladas por la Superintendencia de Bancos.

Superintendencia de Bancos y Seguros

- **Bancos:** reciben el ahorro de sus clientes y colocan estos fondos como préstamos a quienes solicitan.
- **Mutualistas:** captan recursos del público para el financiamiento de vivienda, construcción y bienestar de sus socios y clientes.
- **Sociedades financieras:** conceden créditos y captan inversiones.
- **Compañías emisoras de tarjetas de crédito:** generan un documento (tarjeta de crédito) que permite al usuario disponer de una línea de crédito para adquirir bienes y servicios en establecimientos afiliados. (SFN, 2016)

Superintendencia de Economía Popular y Solidaria

- **Cooperativas de ahorro y crédito:** están formadas por personas naturales o jurídicas que se unen voluntariamente para realizar intermediación financiera y de responsabilidad social con sus socios.

Los organismos reguladores cuidan que las instituciones financieras cumplan con la ley, actúan cuando existen problemas de liquidez y trabajan de forma conjunta con el Banco Central del Ecuador. (SFN, 2016)

OTRAS ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO

Capital de Riesgo

La Confederación Española de Jóvenes Empresarios de Zaragoza manifestaron en su publicación Productos Financieros y Alternativas de Financiación, que el capital de riesgo es una fuente de financiación muy interesante para las pymes que se encuentran ya creadas y en fase de crecimiento, pero con dificultades para acceder a la financiación proporcionada por las entidades crediticias. (2009, p.46)

El capital de riesgo es considerado como un instrumento financiero que aporta de manera temporal y minoritaria, en el capital social de una empresa. Es decir, la entidad que va a aportar capital semilla, pone a disposición del proyecto empresarial recursos económicos, convirtiéndose en socio-accionista de la empresa financiada, participando, de modo directo en los riesgos y resultados de la aventura empresarial. (Durán, 2016)

En definitiva, las sociedades de capital de riesgo otorgan una inversión a largo plazo, a pequeñas y medianas empresas con gran crecimiento económico, que han tenido dificultades para acceder a la financiación otorgada por instituciones crediticias, estas sociedades tienen una participación minoritaria de los beneficios futuros que adquiera la empresa.

Capital Semilla

Las operaciones de inversión y/o financiación denominadas “capital semilla” se encuentran relacionadas con las entidades gestoras de fondos capital riesgo y a diferencia de éstos, se trata de inversiones en las que la aportación de recursos es anterior al inicio de la actividad principal de la empresa que obtiene la financiación, es decir, se financia el diseño de un producto, la construcción de prototipos e incluso la realización de estudios de mercado previos al lanzamiento de un nuevo producto o servicio. (CEAJE, 2009, p.50)

Los capitales semilla se entregarán a emprendimientos en fases de desarrollo que se proyecten a obtener altas tasas de crecimiento y posean un gran potencial productivo. (Corporación Financiera Nacional, 2013)

Cuando se tiene una idea de negocio innovadora, es muy relevante contar con capital para ejecutar dicha idea, quienes otorgan capital semilla ayudan a aquellos emprendedores a cristalizar sus objetivos, puesto que invierten desde antes del inicio de sus actividades.

Business Angels

Los Business Angels son inversores individuales, con elevados conocimientos técnicos en determinados sectores y capacidad de inversión, que aportan su capital, sus conocimientos técnicos, su capacidad de gestión y su red de contactos para impulsar el desarrollo de proyectos empresariales que tienen alto potencial de crecimiento, a cambio de una rentabilidad a medio plazo. (CEAJE, 2009, p.50)

Los ángeles inversores, o ángeles de negocios, son personas que invierten su dinero en la fase inicial de compañías emergentes a cambio de una participación en capital. Habitualmente, ejercen también un rol de mentor y ofrecen su consejo y experiencia a los emprendedores. (BBA, 2019)

Cabe recalcar que los Business Angeles pueden actuar de manera individual o estar constituidos como una organización, que invierten en proyectos empresariales innovadores que carecen de capital propio para la puesta en marcha del negocio, también portan con conocimientos y contactos para el desarrollo y crecimiento del emprendimiento.

Incubadoras de Empresas

Las incubadoras son excelentes herramientas para impulsar el nacimiento de empresas, pues proporcionan la asistencia necesaria para desarrollar la idea de negocio, sin embargo, esto no es suficiente, es necesario estructurarla y gestar un plan que proyecte el desarrollo y la ejecución del emprendimiento, siendo un gran reto, lo que ocasiona que muchos emprendedores novatos se hundan en el intento. (Entrepreneur, 2018)

A su vez, se encargan de evaluar la viabilidad técnica, financiera y de mercado del proyecto de negocio y proporcionan servicios de asesoría legal, desarrollo de planes de mercadotecnia y ventas e incluso, espacio físico, equipo, logística y acceso a financiamiento y capital semilla. La asistencia que una incubadora proporciona atraviesa por tres etapas, como las que se detalla a continuación:

1. En primer lugar, está la preincubación, durante la cual se brinda al emprendedor una orientación para el desarrollo de su empresa.
2. Después viene la incubación, el tiempo en que se revisa y da seguimiento a la implantación, operación y desarrollo del negocio y todos los procesos.
3. Por último, la postincubación se aplica después de haber puesto en marcha el negocio, con el fin de mejorarlo continuamente. (Entrepreneur, 2018)

Las incubadoras de negocios incentivan la relación entre las universidades y las empresas, generando modelos de desarrollo urbano-industrial; establecen redes de apoyo e intercambio de productos, servicios e información; buscan aprovechar programas y subsidios gubernamentales; generan redes de comercialización, nuevos mercados, promueven inversiones, y lo más relevante, consolidan empresas y apoyan a los emprendedores con visión de negocios

6.7. Metodología - Modelo Operativo

Tabla 55. Modelo Operativo

No.	FASES	ACTIVIDADES	RESPONSABLE	TIEMPO
1	Evaluación de la situación actual de los emprendimientos del cantón Ambato para la determinación del comportamiento del emprendedor frente a las necesidades presentadas.	Determinación de las fases del emprendimiento	Investigador	3 días
		Principales Necesidades de los emprendedores		
2	Diseño de una herramienta de consulta de las fuentes de financiamiento para los emprendedores del cantón Ambato.	Flujograma de emprendimientos con propósito	Investigador	20 días
		Descripción de las principales fuentes de financiamiento que pueden utilizar los emprendedores del cantón Ambato.		
		Determinación de los requisitos principales solicitados por parte de las instituciones financieras públicas y privadas para otorgar financiamiento a los emprendedores del cantón Ambato.		
		Evaluación de otras fuentes de financiamiento, para ayudar a los emprendedores a tomar decisiones oportunas.		
3	Socialización de la herramienta de consulta de las fuentes de financiamiento existentes en el cantón Ambato, a fin de que conozcan las diversas alternativas para financiar su emprendimiento.	Mediante una comunicación masiva, exponer a la población involucrada en la presente investigación las fuentes de financiamiento existentes en el cantón Ambato.	Investigador	2 días

Fuente: Datos obtenidos de la investigación

Elaborado por: Flores (2019)

FASE I

6.7.1 Evaluación de la situación actual de los emprendimientos del cantón Ambato para la determinación del comportamiento del emprendedor frente a las necesidades presentadas.

DETERMINACIÓN DE FASES DEL EMPRENDIMIENTO

La provincia de Tungurahua en sí, es considerada como una provincia netamente comercial, lo que ha dado lugar al florecimiento de los emprendimientos, resaltando que un emprendedor es aquella persona que está dispuesta a asumir los riesgos y dificultades presentadas a lo largo del tiempo; a fin de concretar sus ideas y propósitos, toman la decisión de crear un negocio, con el objetivo de generar oportunidades de crecimiento económico y de esta manera mejorar su calidad de vida.

El emprendedor puede ser una persona con características propias, con actitudes y aptitudes necesarias para cristalizar una idea, o, por lo contrario, con la ayuda de personas especializadas, entidades o instituciones, sea una persona que haya adquirido experiencia a lo largo de su vida, logrando de esta manera ser un emprendedor exitoso, capaz investigar las alternativas necesarias para crear productos innovadores, que satisfagan la necesidad de la sociedad y/o del mercado.

Por otro lado, se considera necesario para conocimiento del emprendedor del cantón Ambato, determinar las fases primordiales del emprendimiento.

Grafico 46. Fases del Emprendimiento



El futuro emprendedor o empresario en esta etapa debe considerar todas las razones o los motivos para crear una empresa, partiendo desde una idea que nos llevará a generar el proyecto de negocio, donde se analizará la factibilidad técnica y económica, asumiendo y afrontando los riesgos presentados para lograr los objetivos deseados, capaz de tolerar el fracaso y motivándose una y otra vez un nuevo comienzo.



1. Creatividad e Innovación

Una aptitud principal que debe ser parte de las características del emprendedor es ser creativo a la hora de generar, desarrollar y transformar una idea de negocio en valor agregado, interviniendo directamente la innovación como factor clave de diferenciación del producto o servicio. Al emprendedor tiene que entusiasmarle lo que está llevando a cabo y creer en su proyecto ya que de ello también dependerá su éxito o fracaso, llegando de esta manera en primera instancia a solucionar los problemas de sus clientes, pues la creatividad es infinita y no tiene límites.



2. Planificación

Cuán importante es la planificación en nuestro diario vivir, mucho más a la hora de emprender ya que de eso depende su éxito, planificar su día, semana y mes hace que se cumplan todos los propósitos y procesos planteados a corto plazo y con ese hábito de planificación y con el transcurrir del tiempo se alcanzaran los grandes sueños.



3. Financiamiento

A la hora de emprender un factor principal y necesario es el financiamiento; ¿Dónde se obtendrán los recursos económicos para desarrollar la idea de negocio? es una gran interrogante, y este es el tema de estudio que analizaremos más adelante, ya que lo importante es cerrar el ciclo de emprendimiento para evitar que las nuevas empresas desaparezcan con el tiempo.

La decisión de emprender en su mayoría es por necesidad más que por oportunidad, aunque en la actualidad esto ha ido cambiando poco a poco, al ver negocios que se han cristalizado por saber aprovechar las necesidades presentadas en el mercado. Más, sin embargo, bajo esta disyuntiva, es necesario canalizar muy bien el dinero que servirá para poner en marcha el negocio.

Es por tal, razón que se ha considerado profundizar en el tema de las fuentes de financiamiento existentes en el cantón Ambato, puesto que, en estos últimos años, este ha sido el factor que ha generado mayores limitaciones de desarrollo en los negocios.



Apoyo

Finalmente, es necesario indicar que nadie puede construir un negocio solo. Al tomar la decisión de

emprender, se convierte en parte fundamental de la población económicamente activa, siendo muchas veces generadores de fuentes de empleo, estos negocios son apoyados por familiares, amigos, proveedores, alianzas de negocios, empleados, etc.; los emprendedores por lo general empiezan con una empresa unipersonal, pero conforme van creciendo y desarrollándose sienten la necesidad de contratar a más personas y formar un equipo de trabajo.

Personas que se encuentren capacitadas o especializadas en las áreas que requiere el negocio conforme aumente su crecimiento empresarial, como personal para atención al cliente, marketing, contador; y lo más importantes es que tengan los mismos valores, mantengan un trabajo en equipo y se encuentren comprometidas con los objetivos de negocio.

PRINCIPALES NECESIDADES DE LOS EMPRENDEDORES

Con todos los resultados obtenidos de la investigación realizada, se procederá a analizar cuáles han sido las principales necesidades de los emprendedores en las primeras fases del emprendimiento.

Grafico 47. Necesidades de emprendedores



Fuente: Propia
Elaborado por: Flores (2019)

Apoyo financiero

Las principales limitantes que se diagnosticaron es la falta de productos y servicios dedicados a emprendedores en la banca privada y pública, legislación que no permite nuevas formas de financiamiento, como los inversores ángeles y la poca cultura de inversión ángel, acceso limitado a capital semilla y capital de riesgo, también la ausencia del mercado de valores en el ecosistema emprendedor.

Los emprendedores en general, carecen de capital propio suficiente para financiar sus negocios en las etapas de desarrollo y crecimiento empresarial, la mayoría financia sus empresas a través de familiares y amigos, u otros inversionistas informales que no participan directamente con la empresa. Cabe destacar que el mercado de valores en la actualidad no es una opción como fuente de financiamiento para emprendedores, mientras que los inversionistas ángeles, el capital de riesgo y el capital semillas, incubadoras son escasos.

Políticas y programas gubernamentales

Los principales problemas identificados en toda la investigación realizada es la inseguridad jurídica, excesiva burocracia para la creación de nuevos negocios, cambios constantes en asuntos tributarios, y, en general, frente a los emprendimientos la existente incertidumbre y desconfianza de la falta de seguridad e inestabilidad económica.

Sin bien es cierto, las políticas gubernamentales apoyan a los emprendimientos en un nivel moderado, pues en algunos casos, sí hay excepciones, pero no existe políticas públicas a nivel de gobierno central, local y autónomo, que prioricen el apoyo al emprendimiento y favorezcan la creación de nuevas empresas. Éstas son preocupaciones comunes en la región. Por otro lado, no es responsabilidad del gobierno empezar nuevas empresas y generar empleo, pero si es proveer un ambiente que sea propicio para el inicio y sostenibilidad de una nueva empresa, a través de reformas y regulaciones que aumenten la facilidad de hacer empresas y disminuyan las cargas burocráticas innecesarias.

Educación y entrenamiento

La orientación de la educación especialmente en las universidades, la inclusión de cursos, carreras, y otras instancias que forman y promueven el emprendimiento son pilar fundamental para la toma de decisiones al momento de crear una empresa, también es necesario la intervención de organizaciones públicas y privadas en la provisión de servicios de capacitación para fortalecer el espíritu, las aptitudes y capacidades del emprendedor.

Capacidad para emprender

A nivel general se detectó poca visión global, desconocimiento del mercado, desconocimiento de aspectos técnicos y legales y, debilidades en la gestión de los nuevos negocios que limitan crecimiento y sostenibilidad en el tiempo, que se relaciona directamente con la educación y el entrenamiento de los emprendedores.

Estudio de mercado

En los emprendedores el estudio de mercado es una de las herramientas que permiten analizar la idea de negocio y su viabilidad empresarial, analizando los posibles clientes y proveedores del producto o servicio, disminuyendo el riesgo del desistimiento empresarial al analizar su posible competencia y detectar las principales necesidades del consumidor final, lo que daría una idea al emprendedor de la posible rentabilidad del negocio.

En otra instancia, es importante considerar que en el cantón Ambato es necesario la implementación exhaustiva de coworking que quiere decir compartir un espacio físico y virtual para desarrollar sus emprendimientos, pero de forma independiente fomentando el trabajo comunitario y cooperativo. A su vez, fomentar la incubación de empresas, existen incubadoras como Corpoambato, que otorgan una amplia gama de recursos y servicios como: asesorías, programas, capacitaciones y gestión empresarial, factores que aceleran el crecimiento y aseguran el éxito empresarial.

SUGERENCIAS DE MEJORA

Según las necesidades expuestas anteriormente, a continuación, se presenta las principales sugerencias con el fin de mejorar el ecosistema de emprendimiento en el cantón Ambato.

- Se sugiere una legislación específica y el desarrollo de productos o servicios financieros dedicados específicamente a emprendedores para garantizar el desarrollo y sostenibilidad de los emprendimientos, así como también tener claro cada una de las instituciones públicas y privadas que otorgan financiamiento, capital semilla, de riesgo y otras fuentes de financiamiento como son incubadoras de empresas e inversionistas Ángel existentes en el cantón Ambato.
- Se considera necesario contar con una ley de emprendimiento que provea un marco legal ágil para la actividad emprendedora, su financiamiento, incentivos tributarios, estableciendo políticas públicas a nivel de gobierno central, local y autónomo que favorezcan a la creación de nuevas empresas, en especial una ley para emprendimientos, que impulsen la competitividad y fomenten el desarrollo de emprendimientos innovadores y sostenibles.
- Concientizar a los emprendedores la importancia de educarse y capacitarse en temas de gestión empresarial y en cada una de las fuentes de financiamiento.
- Fortalecer la educación en emprendimiento en todos los niveles educativos, mediante programas digitales o virtuales para ampliar el acceso, y asistencia técnica a los emprendedores, mediante la articulación entre gobierno, gremios empresariales y universidades.
- Se recomienda a los emprendedores consolidar sus habilidades para afrontar con responsabilidad los riesgos presentados a la hora de emprender, de tal manera que su visión se perfeccione, formando equipos, logrando acuerdos, unificando ideas y delegando funciones.

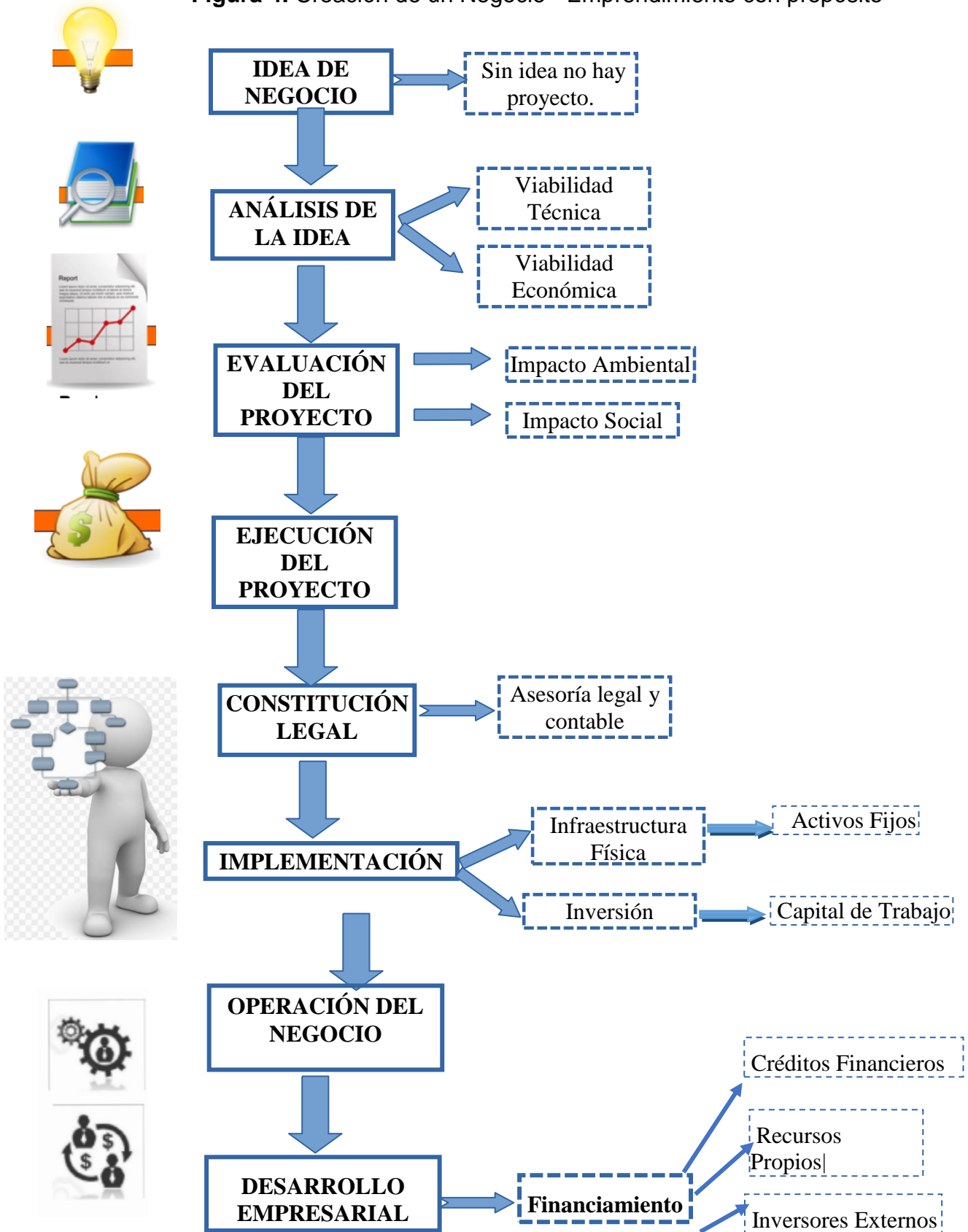
- Es necesario realizar un estudio de mercado si el objetivo está claro, para tomar decisiones asertivas al comprobar la necesidad existente frente al servicio o producto a ofertar, más aún para comprobar la viabilidad técnica y económica del proyecto.

FASE II

6.7.2 Diseño de una herramienta de consulta de las fuentes de financiamiento para los emprendedores del cantón Ambato.

A Continuación, se presente el proceso de creación de un negocio donde se indica sistemáticamente y de manera resumida los pasos a seguir y las etapas de un **emprendimiento con propósito**, que es lo que se está buscando hoy en día, que sean proyectos de negocio que a más de generar ingresos y mejorar la calidad de vida, sean emprendimientos sostenibles enfocados principalmente al cambio social y al cuidado del medio ambiente.

Figura 4. Creación de un Negocio - Emprendimiento con propósito




Fuente: Propia

Elaborado por: Flores (2019) 165

**IDENTIFICACIÓN Y DESCRIPCIÓN DE LAS FUENTES DE
FINANCIAMIENTO PARA EMPRENDEDORES EXISTENTES EN EL
CANTÓN AMBATO**

Tabla 56. Cooperativa de Ahorro y Crédito Ambato Ltda.

¿En qué consiste?	Promueve el desarrollo socioeconómico de la comunidad, brindando productos y servicios financieros y no financieros de calidad.
¿Qué entrega?	La Cooperativa entrega: créditos comerciales, Microcréditos, Crédito de Consumo y Crédito Autoliquidable
¿Quiénes pueden postular?	Dirigido a todas las personas naturales (asalariadas o rentistas)
	<p>Crédito Comercial (PYMES): dirigido a personas que sus ingresos de declaración anual superan los \$ 100.000</p> <p>Microcrédito: Es destinado para capital de trabajo, adquisición de activos y servicios.</p> <p>Crédito de Consumo y Autoliquidable: Compra de bienes o servicios y gastos no relacionados con una actividad productiva comercial como pagos de servicios, adquisición o remodelación de vivienda con garantía personal, o consolidación de deudas.</p>
Requisitos	<ul style="list-style-type: none"> - Copia de cédula de ciudadanía. - Copia de certificado de votación del último proceso electoral. - Documentos que sustenten sus ingresos como rol de pagos, declaraciones SRI, contratos de arrendamiento - Copia de servicio básico agua o luz eléctrica
¿Cómo postular?	Es necesario que se acerque a las instalaciones de la Cooperativa ubicada en Av. Lalama 08-51 y Juan B. Vela. Teléfonos (03) - 2420544 - (03) - 2420178
Simulador de Crédito	http://www.cooperativaambato.com/index.php/productos/creditos/simulador-de-creditos.html

Fuente: CAC Ambato
Elaborado por: Flores (2019)


Tabla 57. Tasas de interés vigentes de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Ambato Ltda.

TASAS DE INTERES ACTIVAS EFECTIVA						
SEGMENTO DE CREDITO	TASA REFERENCIA	PRODUCTOS	RANGOS \$	% NOMINAL	% EFECTIVA	PLAZO MAXIMO
	MAXIMA B.CE. (1)	COAC AMBATO		COAC AMBATO	COAC AMBATO	MESES
Comercial Prioritario PYMES	11,83%	Comercial Prioritario PYMES	\$ 20.000 - \$ 150.000	11,20%	11,79%	36
Consumo Ordinario	17,30%	Consumo Automotriz	\$ 5.000 - \$ 100.000	16,00%	17,23%	72
Consumo Prioritario	17,30%	Consumo Prioritario	\$ 300 - \$ 100.000	14,90%	15,96%	72
Inmobiliario	11,33%	Crédito de vivienda	> \$30.000 - \$ 100.000	10,75%	11,30%	180
Microcrédito Minorista	28,50%	Credito Familiar	\$ 300 - \$1.000	22,00%	24,36%	18
Microcrédito de Acumulacion Simple	25,50%	Credito Emprendedor	\$ 1.001- \$ 10.000	19,75%	21,64%	60
Microcrédito de Acumulación Ampliada	23,50%	Credito de Inversion	\$ 10.001 - \$ 100.000	18,50%	20,15%	72
Credi confinaza *	23,50%	Microcredito	\$ >30.000 - \$ 100.000	16,00%	17,23%	72
Autoliquidable	17,30%	Consumo	\$ 300 - \$ 100,000	16,00%	17,23%	72
Promocional sin garante	D/Seg	Consumo/Micro	\$ 300 - \$ 20,000	D/Seg	D/Seg	60

Fuente: CAC Ambato

Elaborado por: CAC Ambato

Tabla 58. Cooperativa de Ahorro y Crédito Cámara de Comercio de Ambato

<p>¿En qué consiste?</p>	<p>Brinda productos y servicios financieros con la más alta calidad que promuevan el desarrollo socioeconómico de los socios, profundiza el proceso de constitución de un sistema económico, social y solidario.</p>
<p>¿Qué entrega?</p>	<p>La Cooperativa entrega: Microcréditos, Créditos de Consumo y Créditos de Vivienda.</p>
<p>¿Quiénes pueden postular?</p>	<p>Personas naturales o jurídicas</p>
<p>¿Que financia?</p>	<p>Microcréditos: personas con un nivel de ventas anuales inferior o igual a USD \$ 100.000,</p> <p>Crédito de Consumo: Destinado a la compra de bienes, servicios o gastos no relacionados con una actividad productiva, comercial. Desde \$400 hasta \$200.000</p> <p>Crédito comercial: Ventas anuales superiores a usd \$ 100.000, destinado a la adquisición o comercialización de vehículos livianos de combustión fósil, incluyendo los que son para fines productivos y comerciales. Monto hasta USD 200.000 y con un plazo de máximo 5 años.</p>
<p>Requisitos</p> 	<p>Microcrédito – Crédito de Consumo</p> <ul style="list-style-type: none"> - Copia de cédula de ciudadanía - Copia de certificado de votación del último proceso electoral - Planilla de pago de servicio básico. - Justificativos de actividad económica, copia del RUC o RISE y tres últimas declaraciones de Iva. - Justificativos de estado patrimonial tales como: pago de predio, copia de matrícula de vehículo, escrituras, títulos de propiedad, si aplica.
<p>¿Cómo postular?</p>	<p>Acercarse a las instalaciones de la Cooperativa ubicada en Montalvo 03-43 y Rocafuerte. Telefonéo 03 2826057 o enviar la presolicitud al siguiente link:</p> <p>https://www.ccca.fin.ec/formulario-para-credito/</p>
<p>Simulador</p>	<p>https://www.ccca.fin.ec/simulador-de-credito/</p>

Fuente: Propia
Elaborado por: Flores (2019)

Tabla 59. Tasa de Interés de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Cámara de Comercio de Ambato Ltda.


TASAS DE INTERÉS						
Descripción	COMERCIAL PYMES	COMERCIAL EMPRESARIAL	COMERCIAL CORPORATIVO	CONSUMO	VIVIENDA	MICROCRÉDITO
Tasa Efectiva	10,91%	9,97%	8,84%	17,22%	10,91%	21,93%
Tasa Nominal	10,40%	9,54%	8,50%	15,99%	10,40%	19,99%
Plan de Pagos	Tabla de Amortización: Según el sistema de amortización escogido y puede ser Francés (o de dividendos iguales) o Alemán (o de cuotas de capital iguales)					

TIPO DE CRÉDITO	MONTO FINANCIADO	TIPO DE AMORTIZACIÓN	TASA NOMINAL	TASA EFECTIVA		CARGA FINANCIERA	VALOR DE LA CUOTA MENSUAL	SUMA TOTAL DE CUOTAS
				DE LA ENTIDAD	MÁXIMA DEL BCE			
COMERCIAL								
36 MESES	50.000,00	FRANCÉS	9,54%	9,97%	10,21%	8.078,42	1.602,58	58.078,42
36 MESES	50.000,00	ALEMÁN	9,54%	9,97%	10,21%	7.756,30	1.808,74	57.756,30
36 MESES	20.000,00	FRANCÉS	10,40%	10,91%	11,83%	3.522,66	649,10	23.522,66
36 MESES	20.000,00	ALEMÁN	10,40%	10,91%	11,83%	3.367,70	737,82	23.367,70
CONSUMO								
6 MESES	500,00	FRANCÉS	15,99%	17,22%	17,30%	24,11	87,44	524,11
6 MESES	500,00	ALEMÁN	15,99%	17,22%	17,30%	23,89	90,19	523,89
12 MESES	1.500,00	FRANCÉS	15,99%	17,22%	17,30%	136,64	136,67	1.636,64
12 MESES	1.500,00	ALEMÁN	15,99%	17,22%	17,30%	133,71	145,62	1.633,71
18 MESES	3.000,00	FRANCÉS	15,99%	17,22%	17,30%	405,19	189,75	3.405,19
18 MESES	3.000,00	ALEMÁN	15,99%	17,22%	17,30%	391,49	207,95	3.391,49
MICROCRÉDITO								
6 MESES	500,00	FRANCÉS	19,99%	21,93%	30,50%	30,09	88,44	530,09
6 MESES	500,00	ALEMÁN	19,99%	21,93%	30,50%	29,73	91,85	529,73
12 MESES	1.500,00	FRANCÉS	19,99%	21,93%	30,50%	170,94	139,53	1.670,94
12 MESES	1.500,00	ALEMÁN	19,99%	21,93%	30,50%	166,21	150,62	1.666,21
18 MESES	3.000,00	FRANCÉS	19,99%	21,93%	30,50%	456,74	191,44	3.456,74
18 MESES	3.000,00	ALEMÁN	19,99%	21,93%	30,50%	486,49	217,95	3.486,49

Fuente: CCCA

Elaborado por: Flores (2019)

Tabla 60. Cooperativa de Ahorro y Crédito Chibuleo Ltda.

<p>¿En qué consiste?</p>	<p>El mercado natural de la Cooperativa son microempresarios ubicados en la zona de influencia, con un enfoque de atención a sectores rurales y urbano marginales.</p>
<p>¿Qué entrega?</p>	<p>Crediamigo Sembrador, Crediamigo Pafs, Crediamigo Nómina y Crediamigo Artesano.</p>
<p>¿Quiénes puede postular?</p>	<p>Personas naturales y jurídicas mayores de edad.</p>
<p>¿Que financia?</p>	<p>Crediamigo Sembrador: Créditos para productores agrícolas, (hortalizas). Se puede obtener hasta \$ 5000 presentando respaldo patrimonial a 24 meses, un garante, pagos trimestrales.</p> <p>Crediamigo Pafs: para las personas con participación en el mercado público (contrataciones). Otorgan máximo \$ 40.000 por 6 meses, un garante, sin base, pago al vencimiento.</p> <p>Crediamigo Artesano: Es un producto destinado a financiar las necesidades inherentes a la actividad del artesano calificado esencialmente capital de trabajo. Monto máximo \$ 20.000 por 48 meses.</p>
<p>Requisitos</p> 	<ul style="list-style-type: none"> -Solicitud de Crédito debidamente llenada y firmada. -Copia a color de cédula de ciudadanía/Identidad y papeleta de votación actualizada, deudor, garantes y cónyuges. -Planilla de Luz -Certificado Comercial -El predio o contrato de arriendo del terreno destinado para la siembra. -Rol mecanizado IESS o 3 roles de pago (De ser el caso).
<p>¿Cómo postular?</p>	<p>Es necesario que se acerque a las instalaciones de la Cooperativa.</p>
<p>Simulador</p>	<p>http://190.95.194.26:8085/webchibuleo/login.htm</p>

Fuente: CACCH
Elaborado Por: Flores (2019)

Tabla 61. Costo del Crédito y tasa de interés Chibuleo


TIPO DE CREDITO	MONTO FINANCIADO	PLAZO	TASA NOMINAL	TASA EFECTIVA		VALOR TOTAL DE INTERES
				CHIBULEO	MAXIMA BCE *	
CONSUMO						
Consumo Ordinario	\$ 5.000,00	12	15%	16,08%	17,30%	\$ 415,50
Consumo Prioritario	\$ 10.000,00	24	15%	16,13%	17,30%	\$1.636,80
MICROCREDITO						
Minorista	\$ 1.000,00	12	24%	26,82%	28,50%	\$ 134,72
Simple	\$ 5.000,00	18	22%	24,44%	25,50%	\$ 915,58
Ampliada	\$ 12.000,00	24	19%	20,83%	23,50%	\$ 2.517,68

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

Fuente: CACCH

Elaborado Por: CACCH (2019)

Tabla 62. Cooperativa de Ahorro y Crédito El Sagrario Ltda.

¿En qué consiste?	Brinda productos y servicios financieros competitivos para satisfacer las necesidades de los clientes y socios.
¿Qué entrega?	La Coop. A parte de otros servicios ofrece créditos de consumo, microcréditos, vehicular, vivienda y pymes.
¿Quiénes puede postular?	Dirigido a personas naturales o jurídicas.
 <p>¿Que financia?</p>	<p>Créditos de Consumo: destinado a satisfacer las necesidades de compra de bienes, servicios o gastos personales; dirigido a personas que tengan relación de dependencia. Monto Máximo \$40.000 a 72 meses.</p> <p>Microcrédito: satisface las necesidades de producción y/o comercialización en pequeña negocios. Monto máximo para solicitar crédito \$ 50.000 a un plazo de 72 meses.</p> <p>Pymes: personas naturales o jurídicas obligadas a llegar contabilidad, destinado a la adquisición de bienes y servicios para actividades productivas y comerciales. Montón máximo \$150.000 hasta 72 meses plazo.</p> <p>Vehicular: Crédito sin base, se financia hasta el 70 % de valor del vehículo. El valor del crédito incluye el seguro y gastos legales. Monto máximo \$ 20.000 a 48 meses.</p> <p>Vivienda: Crédito sin base destinado a la adquisición de vivienda nueva o usada, remodelación o ampliación con garantía hipotecaria se financia hasta el 80% del valor de avalúo. Monto máximo \$ 80.000 a un plazo de 180 meses</p>
Requisitos	<ul style="list-style-type: none"> - Documentos de identificación - Certificado de Ingresos - Copia de su respaldo patrimonial - Servicios básicos - Copia de su respaldo patrimonial (Microcrédito, Pymes) - RUC y declaración del IVA e impuesto a la renta (Microcrédito, Pymes).
¿Cómo postular?	Se debe acercar a su dependencia en la calle Sucre S/N y Quito Esquina
Simulador	https://www.elsagrario.fin.ec/site/simuladores/default.aspx

Fuente: CACES

Elaborado Por: Flores (2019)


Tabla 63. Determinación de cargos asociados por tipo de crédito El Sagrario

TASAS DE INTERÉS NOMINAL		CONSUMO		MICROCREDITO			COMERCIAL PYMES	INMOBILIARIO
		PRIORITARIO	ORDINARIO	MINORISTA	SIMPLE	AMPLIADO		
DE LA ENTIDAD	Fija	13,90%	15,70%	19,90%	19,90%	16,90%	11,00%	-
	Variable	-	-	-	-	-	-	10,55%
	Plan de Pagos	Gradual cuotas fijas		Gradual cuotas fijas			Gradual cuotas fijas / Al vencimiento	Gradual cuotas fijas
COSTO DEL CRÉDITO								
SEGMENTO DE CRÉDITO	PLAZOS	MONTO FINANCIADO	TASA EFECTIVA		VALOR TOTAL A PAGAR POR INTERESES	CUOTA MENSUAL	MONTO TOTAL A PAGAR A LA ENTIDAD	
			DE LA ENTIDAD	MAXIMA BCE				
CONSUMO PRIORITARIO	12 meses	\$ 1.500	16,87%	17,30%	\$ 118	\$ 135	\$ 1.618	
	24 meses	\$ 3.500	16,83%	17,30%	\$ 540	\$ 168	\$ 4.040	
	36 meses	\$ 8.500	16,70%	17,30%	\$ 1.975	\$ 290	\$ 10.475	
	48 meses	\$ 15.000	16,65%	17,30%	\$ 4.726	\$ 409	\$ 19.726	
	60 meses	\$ 20.000	17,25%	17,30%	\$ 8.991	\$ 489	\$ 28.991	
	72 meses	\$ 40.000	17,25%	17,30%	\$ 21.998	\$ 872	\$ 61.998	
CONSUMO ORDINARIO	12 meses	\$ 2.500	17,20%	17,30%	\$ 218	\$ 227	\$ 2.718	
	24 meses	\$ 7.500	17,23%	17,30%	\$ 1.288	\$ 368	\$ 8.788	
	36 meses	\$ 15.000	17,24%	17,30%	\$ 3.905	\$ 529	\$ 18.905	
	48 meses	\$ 20.000	17,24%	17,30%	\$ 7.060	\$ 569	\$ 27.060	
MICROCREDITO MINORISTA	12 meses	\$ 1.000	22,61%	28,50%	\$ 113	\$ 93	\$ 1.113	
MICROCREDITO DE ACUMULACIÓN SIMPLE	24 meses	\$ 3.000	22,58%	25,50%	\$ 673	\$ 154	\$ 3.673	
	36 meses	\$ 5.000	22,57%	25,50%	\$ 1.710	\$ 188	\$ 6.710	
	48 meses	\$ 10.000	22,57%	25,50%	\$ 4.662	\$ 308	\$ 14.662	
MICROCREDITO DE ACUMULACIÓN AMPLIADA	60 meses	\$ 15.000	21,96%	23,50%	\$ 8.696	\$ 399	\$ 23.696	
	66 meses	\$ 20.000	18,95%	23,50%	\$ 11.035	\$ 476	\$ 31.035	
	72 meses	\$ 50.000	18,95%	23,50%	\$ 30.410	\$ 1.130	\$ 80.410	
	60 meses	\$ 70.000	12,89%	23,50%	\$ 23.427	\$ 1.557	\$ 93.427	
	72 meses	\$ 100.000	12,88%	25,50%	\$ 40.761	\$ 1.955	\$ 140.761	
COMERCIAL PRIORITARIO PYMES	36 meses	\$ 20.000	11,77%	11,83%	\$ 3.632	\$ 662	\$ 23.632	
	48 meses	\$ 40.000	11,76%	11,83%	\$ 9.785	\$ 1.048	\$ 49.785	
	60 meses	\$ 70.000	11,76%	11,83%	\$ 21.677	\$ 1.547	\$ 91.677	
	72 meses	\$ 150.000	11,76%	11,83%	\$ 56.506	\$ 2.890	\$ 206.506	
	60 meses	\$ 25.000	11,76%	11,83%	\$ 7.739	\$ 552	\$ 32.739	

Fuente: CACES

Elaborado Por: CACES (2019)

Tabla 64. Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda.

<p>¿En qué consiste?</p>	<p>Brinda en forma integral productos y servicios financieros de calidad, bajo principios de prudencia financiera y de riesgos, manteniendo la identidad y los valores culturales, buscando y promoviendo el sumak kawsay de nuestros socios y clientes, y protegiendo la pacha mama.</p>
<p>¿Quiénes puede postular?</p>	<p>Personas naturales o jurídicas</p>
<p>¿Que financia?</p>	<p>Productivo: Créditos corporativos destinados a las empresas y medianas empresas obligadas a llevar contabilidad. Vivienda: Para compra o construcción de vivienda, también para remodelación de construcción ya existente. Consumo: Destinadas a satisfacer las necesidades inmediatas de los socios, como: salud, compra de electrodomésticos u otras necesidades. Microcrédito Productivo: Financia proyectos de inversión para micro y medianas empresas, principalmente en actividades de agricultura, ganadería, manufacturas, Microcrédito comercio especial: Para incremento de capital de trabajo Microcrédito emergente: Por calamidad doméstica o necesidad urgente Microcrédito solidario: Créditos asociativos, para grupos organizados y con proyectos productivos.</p>
<p>Requisitos</p> 	<p>Quirografarios</p> <ul style="list-style-type: none"> - Libreta de Ahorros. - Copia de la cedula de Identidad del socio y cónyuge. - Una foto tamaño carnet, actualizada. - Planilla del último pago de luz, agua o teléfono. - Copia de escritura del socio o garante. - Crédito superior a USD 2.000.00. dos garantes. - Copia de las cedula de los garantes y cónyuges. - Los garantes necesariamente deben acercarse a firmar <p>Hipotecarios</p> <ul style="list-style-type: none"> * Escritura Pública. * Pago de Predio. * Certificado de Gravámenes
<p>¿Cómo postular?</p>	<p>Dependencia Av. Montalvo entre Cevallos y Juan Benigno Vela Teléfono: 032826810 – 032821894</p>
<p>Simulador</p>	<p>https://www.mushucruna.com/simulaCredito.php</p>

Fuente: CACMR

Elaborado Por: Flores (2019)


Tabla 65. Costo de Crédito Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda

Tipo de Crédito	Plazo	Monto Financiado	Tasa nominal Coac Mushuc Runa Ltda.	Tasa efectiva		Valor total a pagar interés	Cuota inicial a pagar	Cuota final a pagar	Monto total a pagar	Seguro de Desgravamen
				Mushuc Runa Ltda.	Máxima BCE					
Prioritario Pymes	24 meses	40,000.00	10.50%	11.56%	11.83%	4,403.05	2,029.15	1,682.20	44,561.48	158.43
	36 meses	45,000.00	10.60%	11.69%	11.83%	7,468.58	1,661.54	1,261.81	52,732.38	263.80
	48 meses	50,000.00	10.60%	11.70%	11.83%	10,987.65	1,498.94	1,051.35	61,375.74	388.09
	60 meses	200,000.00	10.60%	11.70%	11.83%	54,703.90	5,162.40	3,365.03	256,636.08	1,932.18
Consumo Prioritario	12 meses	1,000.00	15.00%	16.65%	17.30%	82.64	96.14	84.47	1,084.70	2.06
	24 meses	5,000.00	15.00%	16.70%	17.30%	793.41	272.39	211.17	5,813.21	19.80
	36 meses	10,000.00	15.00%	16.72%	17.30%	2,348.59	405.90	281.38	12,407.21	58.62
	48 meses	15,000.00	15.00%	16.73%	17.30%	4,664.58	504.68	316.64	19,781.01	116.43
	60 meses	30,000.00	15.00%	16.74%	17.30%	11,599.58	884.36	506.62	41,889.11	289.53
	96 meses	200,000.00	15.00%	16.76%	17.30%	122,991.51	4,645.73	2,111.24	326,061.38	3,069.87
Consumo Pyme	12 meses	600.00	14.00%	15.50%	17.30%	46.28	57.19	50.62	647.52	1.24
	24 meses	2,000.00	14.00%	15.54%	17.30%	296.21	107.29	84.44	2,304.13	7.92
	36 meses	8,000.00	13.30%	16.24%	17.30%	1,665.96	313.38	224.92	9,712.86	46.90
Microcrédito Minorista	12 meses	600.00	21.00%	23.81%	28.50%	69.42	60.69	50.92	670.66	1.24
	24 meses	1,000.00	21.00%	23.88%	28.50%	222.14	59.48	42.36	1,226.10	3.96
Microcrédito acumulación simple	36 meses	5,000.00	21.00% 19.00%	23.91% 23.76%	25.50% 25.50%	1,644.02 1,487.44	227.95 219.62	141.41 141.17	6,673.33 6,516.75	29.31 29.31
	60 meses	10,000.00	21.00% 19.00%	23.93% 23.66%	25.50% 25.50%	5,418.67 4,902.61	344.79 328.12	169.53 169.25	15,514.68 14,999.22	96.01 96.61
Microcrédito acumulación ampliada	60 meses	40,000.00	18.00%	22.33%	23.50%	18,578.58	1,279.15	677.02	58,965.01	386.43
	60 meses	40,000.00	20.00%	22.77%	23.50%	20,642.86	1,345.82	678.16	61,029.29	386.43
	96 meses	50,000.00	18.00%	22.15%	23.50%	36,921.06	1,286.43	529.40	87,689.02	767.96
	120 meses	100,000.00	18.00%	22.08%	23.50%	92,102.03	2,364.53	846.92	194,017.75	1,915.72

Fuente: CACMR

Elaborado Por: CACMR (2019)

Tabla 66. Cooperativa de Ahorro y Crédito Oscus Ltda.

<p>¿En qué consiste?</p>	<p>Apoya al progreso de socios, clientes y la comunidad ofreciendo productos financieros y servicios eficientes e innovadores.</p>
<p>¿Quiénes puede postular?</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Socios legalmente capaces con un score igual o mayor a 800 puntos. - Socios establecidos en el país o migrantes a través de poderes legalmente reconocidos. - Extranjeros con residencia y que ejerzan una actividad económica con un tiempo mínimo de un año. - Personas naturales y jurídicas. - Socios con edad mínima de 21 años. - Socios y su cónyuge, con edad hasta 80 años, incluido el plazo del crédito. - Socio y su cónyuge, mayores de 80 años con la presentación de un fiador solidario y su cónyuge cuando corresponda, de hasta 80 años incluido el plazo del crédito.
<p>¿Que financia?</p>	<p>Credioscus y financiamiento sobre tus ahorros: financiamiento para diversas actividades productivas, de comercialización o prestación de servicios a pequeña, mediana y gran escala. Crédito para solventar necesidades de consumo o pago de servicios del Socio. Monto sobre firmas hasta \$30.000 USD, a 48 meses. Monto con garantía real hasta \$150.000 USD, plazo hasta 60 meses.</p> <p> Facilito: Sin garante, aplica con y sin relación de base. Plazo hasta 36 meses. Monto hasta \$10.000 USD</p> <p>Autoscus: Para solventar necesidades de adquisición de vehículos de trabajo o uso particular, se podrá financiar todo tipo de vehículos nuevos hasta el 75% y 70% autos usados. Sin relación de base, plazo hasta 72 meses, monto máximo \$260,000 USD</p> <p>Emergente: Financiamiento para necesidades emergentes con o sin relación de base. Requiere garante, monto hasta \$6,000 USD</p>
<p>Requisitos</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Dependencia laboral y Solicitud de crédito - Fotocopia a color de la cédula y papeleta de votación actualizados del Socio/Cliente, cónyuge, garante, fiador solidario o apoderado si aplica. - Carta de pago de un servicio básico del domicilio del Socio/Cliente dentro de los últimos tres meses. - Ruc y Justificativo de ingresos - Permanencia del negocio mínimo de 1 año en el mercado del Socio y cónyuge o en unión de hecho, si aplica.
<p>Simulador</p>	<p>http://www.oscus.coop/simulador-2/#modal</p>

Fuente: Coop Oscus

Elaborado Por: Flores (2019)

Tabla 67. Costos determinación de cargos asociados y otros por tipo de crédito - Oscus

COSTO DEL CRÉDITO	PLAZOS	MONTO FINANCIADO	SISTEMA DE AMORTIZACIÓN	TASA NOMINAL FIJA	TASA EFECTIVA		VALOR TOTAL A PAGAR POR INTERESES	SEGURO DE DESGRAVAMEN	CUOTA MENSUAL	MONTO TOTAL A PAGAR A LA ENTIDAD
					DE LA ENTIDAD	MÁXIMA BCE				
COMERCIAL PRIORITARIO PYMES CON BASE	24 meses	\$ 40,000.00	Alemán Periódico	10.75%	11.80%	11.83%	\$ 3,708.33	\$ 399.36	\$ 1,979.97	\$ 44,107.69
	24 meses	\$ 40,000.00	Francés Periódico	10.75%	11.80%	11.83%	\$ 3,813.32	\$ 399.36	\$ 1,842.19	\$ 44,212.68
	24 meses	\$ 40,000.00	Alemán no Periódico	10.75%	11.80%	11.83%	\$ 3,712.80	\$ 399.91	\$ 1,975.68	\$ 44,112.71
	24 meses	\$ 40,000.00	Francés no Periódico	10.75%	11.80%	11.83%	\$ 3,815.36	\$ 399.91	\$ 1,839.73	\$ 44,215.27
COMERCIAL PRIORITARIO PYMES SIN BASE	24 meses	\$ 40,000.00	Alemán Periódico	11.20%	11.79%	11.83%	\$ 4,666.67	\$ 399.36	\$ 1,979.97	\$ 45,066.03
	24 meses	\$ 40,000.00	Francés Periódico	11.20%	11.79%	11.83%	\$ 4,832.72	\$ 399.36	\$ 1,842.19	\$ 45,232.08
	24 meses	\$ 40,000.00	Alemán no Periódico	11.20%	11.79%	11.83%	\$ 4,672.29	\$ 399.91	\$ 1,975.68	\$ 45,072.20
	24 meses	\$ 40,000.00	Francés no Periódico	11.20%	11.79%	11.83%	\$ 4,835.35	\$ 399.91	\$ 1,839.73	\$ 45,235.26
CONSUMO PRIORITARIO/ORDINARIO CON BASE	24 meses	\$ 18,000.00	Alemán Periódico	14.77%	16.64%	17.30%	\$ 2,718.15	\$ 179.71	\$ 974.99	\$ 20,897.86
	24 meses	\$ 18,000.00	Francés Periódico	14.77%	16.64%	17.30%	\$ 2,843.75	\$ 179.71	\$ 875.98	\$ 21,023.46
	24 meses	\$ 18,000.00	Alemán no Periódico	14.77%	16.64%	17.30%	\$ 2,759.83	\$ 182.46	\$ 974.99	\$ 20,942.29
	24 meses	\$ 18,000.00	Francés no Periódico	14.77%	16.64%	17.30%	\$ 2,895.35	\$ 182.46	\$ 874.28	\$ 21,077.81
CONSUMO PRIORITARIO/ORDINARIO SIN BASE	24 meses	\$ 18,000.00	Alemán Periódico	15.50%	16.65%	17.30%	\$ 2,812.50	\$ 179.71	\$ 982.49	\$ 20,992.21
	24 meses	\$ 18,000.00	Francés Periódico	15.50%	16.65%	17.30%	\$ 2,946.23	\$ 179.71	\$ 880.25	\$ 21,125.94
	24 meses	\$ 18,000.00	Alemán no Periódico	15.50%	16.65%	17.30%	\$ 2,815.89	\$ 179.96	\$ 979.30	\$ 20,995.85
	24 meses	\$ 18,000.00	Francés no Periódico	15.50%	16.65%	17.30%	\$ 2,947.89	\$ 179.96	\$ 878.39	\$ 21,127.85
MICROCRÉDITO CON BASE	24 meses	\$ 3,000.00	Alemán Periódico	20.47%	23.74%	25.50%	\$ 640.63	\$ 29.95	\$ 177.50	\$ 3,670.58
	24 meses	\$ 3,000.00	Francés Periódico	20.47%	23.74%	25.50%	\$ 682.11	\$ 29.95	\$ 154.67	\$ 3,712.06
	24 meses	\$ 3,000.00	Alemán no Periódico	20.47%	23.74%	25.50%	\$ 650.31	\$ 30.41	\$ 177.50	\$ 3,680.72
	24 meses	\$ 3,000.00	Francés no Periódico	20.47%	23.74%	25.50%	\$ 695.45	\$ 30.41	\$ 154.26	\$ 3,725.86
MICROCRÉDITO SIN BASE	24 meses	\$ 3,000.00	Alemán Periódico	21.50%	23.75%	25.50%	\$ 656.25	\$ 29.95	\$ 178.75	\$ 3,686.20
	24 meses	\$ 3,000.00	Francés Periódico	21.50%	23.75%	25.50%	\$ 699.77	\$ 29.95	\$ 155.40	\$ 3,729.72
	24 meses	\$ 3,000.00	Alemán no Periódico	21.50%	23.75%	25.50%	\$ 666.17	\$ 30.41	\$ 178.75	\$ 3,696.58
	24 meses	\$ 3,000.00	Francés no Periódico	21.50%	23.75%	25.50%	\$ 713.54	\$ 30.41	\$ 154.98	\$ 3,743.95
INMOBILIARIO CON BASE	24 meses	\$ 25,000.00	Alemán Periódico	10.30%	11.28%	11.33%	\$ 2,682.29	\$ 249.60	\$ 1,266.65	\$ 27,931.89
	24 meses	\$ 25,000.00	Francés Periódico	10.30%	11.28%	11.33%	\$ 2,770.11	\$ 249.60	\$ 1,167.49	\$ 28,019.71
	24 meses	\$ 25,000.00	Alemán no Periódico	10.30%	11.28%	11.33%	\$ 2,722.82	\$ 253.41	\$ 1,013.32	\$ 27,976.23
	24 meses	\$ 25,000.00	Francés no Periódico	10.30%	11.28%	11.33%	\$ 2,817.79	\$ 253.41	\$ 1,165.86	\$ 28,071.20
INMOBILIARIO SIN BASE	24 meses	\$ 25,000.00	Alemán Periódico	10.75%	11.30%	11.33%	\$ 2,799.48	\$ 249.60	\$ 1,276.03	\$ 28,049.08
	24 meses	\$ 25,000.00	Francés Periódico	10.75%	11.30%	11.33%	\$ 2,895.11	\$ 249.60	\$ 1,172.70	\$ 28,144.71
	24 meses	\$ 25,000.00	Alemán no Periódico	10.75%	11.30%	11.33%	\$ 2,802.85	\$ 249.84	\$ 1,272.81	\$ 28,052.69

Fuente: Coop. Oscus

Elaborado Por: CACOSCUS (2019)

Tabla 68. Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda

<p>¿En qué consiste?</p>	<p>Ofrece servicios financieros y no financieros, ejecutados con calidad para contribuir al bienestar de nuestros socios, socios y la sociedad</p>
<p>¿Quiénes puede postular?</p>	<p>Personas naturales o jurídicas que tengan la capacidad de sustentar sus ingresos y/o patrimonio.</p>
<p>¿Que financia?</p>  <p>SAN FRANCISCO LTDA. COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO</p>	<p>Consumo ordinario: destinado para la adquisición o comercialización de vehículos livianos. Monto hasta \$ 5000</p> <p>Crédito rotativo: créditos para microempresarios destinados para capital de trabajo bajo un convenio que dura 12 meses, que puede ser renovado cuyos desembolsos se los realiza cada 30 días. Monto desde \$ 300 a \$3000.</p> <p>Microcrédito: otorgado a microempresarios destinado a financiar actividades de producción o comercialización.</p> <p>Préstamo cash colateral: préstamo inmediato financiado hasta el 90% de su póliza, el único requisito es la copia de la cédula.</p> <p>Credibus: financiar los créditos para socios de cooperativa de transporte urbano o interprovincial legalmente constituidas que requieran bajo el sistema de caja común y requieran financiamiento para renovación de vehículo de transporte público.</p> <p>Credinomina: crédito para financiar necesidades de consumo a empleados de las empresas privadas que reciban su salario mediante un convenio de nómina vigente con la cooperativa.</p> <p>Crédito inmobiliario: crédito hipotecario para la compra o construcción de casa propia por primera vez destinado para el uso del deudor y su familia.</p>
<p>Requisitos</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Cuenta activa y copia de la cédula - Justificativo de ingresos: Rol de pagos(consumo), RUC/RISE/Patentes (microcrédito) - Pago de predio en caso de tener bienes (casa o terreno) - Recibo de pago de servicio básico
<p>¿Cómo postular?</p>	<p>Puede ingresar al Link. http://www.coac-sanfra.com/formulario-solicitud-de-credito/ para enviar el formulario solicitud de crédito o acercarse directamente a su dependencia calle Montalvo y 12 de Noviembre. Teléfono 03 2823582</p>
<p>Simulador</p>	<p>http://cotizador.coac-sanfra.com/</p>

Fuente: Coop. San Francisco

Elaborado Por: Flores (2019)

Tabla 69. Costo del Crédito Cooperativa San Francisco Ltda.

TIPO DE CREDITO	PLAZOS	MONTO FINANCIADO	TASA EFECTIVA		VALOR TOTAL A PAGAR POR INTERESES	CUOTA MENSUAL	MONTO TOTAL A PAGAR A LA ENTIDAD
			DE LA ENTIDAD	MAXIMA BCE			
COMERCIAL							
Para la mediana empresa (PYMES)	12	20,000.00	11.00 %	11.57 %	1,235.47	1773.82	21283.09
Comercial Productivo Pymes	180	50,000.00	11.00 %	11.57 %	52,719.13	583.47	105,019.67
CONSUMO							
General	6	500.00	16.00 %	17.23 %	23.59	87.39	524.3
General	12	1,500.00	16.00 %	17.23 %	133.23	136.46	1637.22
General	36	10,000.00	16.00 %	17.23 %	2,655.57	354.61	12735.27
General	18	3,000.00	16.00 %	17.23 %	394.50	189.33	3406.33
General	60	10,000.00	16.00 %	17.23 %	4,563.48	247.1	14700.37
General	36	20,000.00	16.00 %	17.23 %	5,311.16	709.22	25470.5
MICROCREDITO							
Microcredito Minorista	3	500.00	24.50 %	27.62 %	20.56	173.66	520.96
Microcredito Minorista	12	1,000.00	24.50 %	28.15 %	137.68	95.06	1140.38
Microcredito Minorista	3	300.00	24.50 %	27.62 %	12.34	104.2	312.58
Microcredito Acumulación Simple	18	3,000.00	18.00 %	18.25 %	445.77	192.2	3457.66
Microcredito Acumulación Simple	18	5,000.00	18.00 %	18.31 %	742.92	320.33	5762.72
Microcredito Acumulación Simple	24	10,000.00	18.00 %	18.60 %	1,982.47	502.2	12035.35
Microcredito Acumulación Simple	36	10,000.00	18.00 %	20.85 %	3,012.38	360.57	12948.47
Microcredito Acumulación Simple	36	15,000.00	18.00 %	19.95 %	4,518.61	547.06	19639.08
VIVIENDA							
General	36	5,000.00	10.70 %	11.72 %	868.05	164.32	5907
General	120	80,000.00	10.70 %	11.72 %	50930.99	1110.21	133215.74

Fuente: Coop. San Francisco
Elaborado Por: Coop. San Francisco (2019)



BANCO PICHINCHA

Banco Pichincha es una institución financiera con clasificación de riesgo AAA-, que otorga productos y servicios que contribuyen al desarrollo del Ecuador atendiendo las necesidades financieras de las personas y sus empresas.

A las pequeñas y medianas empresas les otorgan créditos personales, productivos y ecológicos. Los mismos que son separados por segmentos y se detallan a continuación:

Tabla 70. Créditos otorgados por el Banco Pichincha

Crédito Personas y Pymes					
Multipropósito	Línea Abierta	Hipotecario	Vehicular	Educativo	Ecológico
Con garantía personal , monto de \$600 a \$ 25.000 de 3 a 48 meses, con garantía hipotecario , monto de \$3000 a 100.000 de 3 a 5 años.	Monto mínimo USD. \$ 3.000 a \$ 150.000. Plazo de 3 a 7 años.	Crédito de vivienda nueva o usada, construcción o remodelación, Consultorios.	Crédito para vehículos livianos, usados y vehículos pesados	Financia pregrados y postgrados. Monto de \$ 25.000 hasta 150.000.	Biocrédito vehicular y Biocrédito vivienda
Crédito Empresas					
Productivo	Línea de Crédito	Distribuidor/ Proveedor	Constructor	Ecológico	
Capital de trabajo y activo fijo: monto mínimo \$5.000. Crédito con respaldo de inversión. Crédito vehicular- livianos y pesados. Crédito local comercial: mínimo \$3000 hasta \$200.000	Capital de trabajo. Compra de activos fijos. Cadena productiva. Renovación anual previa revisión de documentos.	Financia tu flujo comercial con tus Distribuidores – Proveedores sin parar tu ciclo productivo.	Financiamiento hasta el 33% del total del presupuesto proyectado para la construcción.	Biocrédito vehicular. Biocrédito constructor. Cuestionario ambiental.	

Fuente: Bco. Pichincha

Elaborado Por: Flores (2019)

Tabla 71. Créditos Microempresarios – Banco Pichincha

Gastos Personales	Negocio	Actividades agropecuarias	Grupal
Monto mínimo USD 300, máximo USD 20.000. Plazo de 2 a 24 meses. La cuota será mensual y se debitará de tu cuenta. Todos los créditos cuentan con un seguro que cubrirá tu deuda total o del codeudor en caso de fallecimiento o incapacidad total y permanente. Servicio exequial de hasta USD 1000.	Monto mínimo USD 500, máximo USD 20.000. Plazo de 3 a 36 meses. Mas todo lo que se detalló en gastos personales.	Monto mínimo USD 300, máximo USD 20.000. Plazo de 2 a 36 meses. Mas todo lo que se detalló en gastos personales	Monto mínimo USD 50, máximo USD 3.000. Plazo de 3 a 12 meses. Todos los miembros del grupo deben tener un negocio propio mínimo de seis meses. Todos deben asistir a las reuniones con el asesor de crédito.

Fuente: Bco. Pichincha

Elaborado Por: Flores (2019)



BANCO DEL PACIFICO

La institución financiera Banco del Pacífico cuenta con una amplia gama de servicios y productos financieros, los mismos que servirán para uso de los emprendedores del cantón Ambato como estimen pertinente. Se detalla a continuación los créditos disponibles:

Alianza para el Emprendimiento e Innovación (AEI)

Es necesario reconocer que el futuro de tu proyecto es importante. Por eso, todos los micro créditos innovadores serán canalizados hacia la **Alianza para el Emprendimiento e Innovación (AEI)**, empresa con la cual Banco del Pacífico realizó alianza para facilitar el soporte necesario para que tu emprendimiento se fortalezca.

Como **personas naturales** se puede acceder a los siguientes créditos:

- **Crédito Ágil**

Sin necesidad de ir al banco y con aprobación en línea, se puede acceder al crédito ágil de hasta \$10,000 con plazo hasta 36 meses. Este crédito exclusivo para clientes del Banco del Pacífico.

Beneficios

- Rapidez en la solicitud y aprobación online, sin necesidad de ir al Banco.
- Agilidad en su acreditación inmediata.
- Flexibilidad al no requerir garantía, solo aceptación electrónica.
- Comodidad con el plazo de hasta 36 meses.
- Conveniencia en el financiamiento de hasta \$10,000

Requisitos:

Sólo para clientes del Banco del Pacífico, mínimo por 6 meses de antigüedad.

- Estabilidad laboral de 1 año (bajo dependencia).
- Tener usuario y contraseña Intermático.
- Tener actualizados sus datos.
- Edad mínima 21 años.

- **Crédito Pacífico**

A través de Crédito Pacífico, con el 100% de financiamiento de consumo, se podrá acceder a lo que se tengas planeado.

Beneficios

- Conveniencia al tener acceso a un monto de crédito de hasta \$30.000.
- Conveniencia en el financiamiento de hasta el 100% de lo solicitado, lo cual dependerá de las garantías presentadas.
- Flexibilidad al contar con un plazo de hasta 3 años y medio.
- Tasa del 16.06%.
- Hasta 42 meses plazo.

Requisitos

- Sólo para clientes del Banco del Pacífico
- Documentos generales del cliente y cónyuge
- Solicitud de crédito del deudor.
- 4 copias a color de cédula de identidad legible y vigente.
- 4 copias a color del certificado de votación legible y vigente.
- Copia de planilla de servicio de básico
- Documentación de respaldo patrimonial si fuera el caso (vehículo, casa o terreno).
- Copia de estados de cuenta corriente de los últimos 3 meses (en caso de que la cuenta principal sea BPE no se solicitará).

Dependiente adicional

- Certificado de trabajo, el cual deberá tener antigüedad laboral, cargo actual e ingresos, con firma y sello original de la empresa.
- Roles de pago de los 3 meses anteriores a la solicitud con firma y sello original de la empresa.

Independiente o dueños de negocio a título personal

- Copia del RUC o RISE.
- Copia de la declaración de impuesto a la renta de los últimos 3 años.
- Copia de la declaración del IVA de los 3 últimos meses.

Como **empresa** se puede acceder a los siguientes créditos:

- **Crédito Comercial:**

Para expandir la empresa se puede acceder al crédito comercial destinados para capital de trabajo, compra de activos fijos o cualquier proyecto que emprendas.

Beneficios:

- Conveniencia al tener tasa de interés diferenciada de acuerdo al segmento del cliente.
- Facilidad en el plazo de pago: 2 años para Capital de Trabajo y 5 años para Activo Fijo.
- Flexibilidad al poder presentar garantías reales.

- Alternativas de financiamiento para la diversidad de requerimientos de las empresas.

Tabla 72. Requisitos para acceder al crédito comercial Banco del Pacífico

Requisitos			
Personas Jurídicas	Representante Legal	Financiera	Accionista Mayoritario
- Escritura de constitución. - Copia del RUC. - Nombramiento de Representante Legal. - Nómina de accionistas. - Certificado de estar al día en los aportes patronales. - Certificado de Cumplimiento de Obligaciones actualizado. - Declaración del IVA del año en curso. - Respaldos patrimoniales (matrículas.	- Solicitud de Crédito para persona jurídica. - Referencias bancarias y tarjeta de crédito. - Referencias comerciales (teléfonos). - Fotocopia de cédula de identidad del Rep. Legal a colores. - Soportes patrimoniales y de ingresos	- Balances Superintendencia (3 últimos años). - Balances auditados. - Información financiera actualizada directa/anexos del año en curso. - Flujo de Caja proyectados. - Soportes patrimoniales y de ingresos. - Fotocopia de cédula de identidad y certificado de votación del accionista mayoritario a colores y cónyuge de ser el caso.	- Solicitud de Crédito. - Referencias bancarias y tarjeta de crédito. - Referencias comerciales (teléfonos). - Fotocopia de cédula de identidad. - Soportes patrimoniales y de ingresos.

Fuente: Bco. Pacifico

Elaborado Por: Flores (2019)

- **Crédito Pymes Pacífico**

Dirigido a pequeñas y medianas empresas (con facturación en ventas anuales demostrables desde \$100,000 hasta \$1,000,000). Con este crédito se puede inyectar capital de trabajo para que el negocio crezca o se puede realizar la adquisición de activos fijos.

Beneficios:

- Crédito dirigido a personas naturales y jurídicas, clientes del Banco.
- Seguridad al tener tasa fija un año desde el 10%, reajutable a partir del treceavo mes.
- La mejor tasa del mercado del 10% para Capital de Trabajo.
- Tasa del 11.23% para Compra de Activos Fijo.
- Conveniencia al proyectar la tabla de amortización en función del flujo del cliente.
- Conveniencia en el plazo de pago: 2 años para Capital de Trabajo y 5 años para Activo Fijo.

Tranquilidad al contar con financiamiento desde \$3,000 hasta \$1'000,000.

Flexibilidad al poder usar garantía hipotecaria o fondo de garantía a partir de \$25,000.

Requisitos.

Es necesario recalcar que los requisitos son similares al crédito comercial en el ámbito legal y Financiera, excepto bienes cuyos requisitos son los siguientes:

- Respaldos patrimoniales (matrículas, impuestos prediales, etc.)
- Se podrá requerir documentación adicional dependiendo del caso, así como también documentación del bien que se dejará en garantía.

**BANCO PROCREDIT**

Banco ProCredit es un banco comercial orientado al desarrollo sostenible del país, esto es aportar a la generación de trabajo formal a través del sector empresarial, fortalecer la salud de las finanzas personales y ayudar a reducir el impacto ambiental.

Tabla 73. Créditos otorgados a personas – Banco Procredit

Inversión personal	Crédito de Vivienda	Flexfund
Se otorga un monto máximo de \$ 30.000 hasta 36 meses plazo. Pudiendo utilizar para la remodelación de una casa o compra de vehículo.	Se financia hasta un 80% del valor de la adquisición de la propiedad, hasta 12 años plazo.	Se puede utilizar este crédito para imprevistos a una tasa de interés del 9% anual.

Fuente: Bco. Procredit

Elaborado Por: Flores (2019)

Tabla 74. Créditos otorgados a Empresas– Banco Procredit

Crédito Pyme	Garantía Bancaria	EcoCredit
Crédito de inversión o capital de trabajo a la medida de su negocio. Se aprueba bajo un análisis financiero completo, que permitirá suplir las necesidades de financiamiento actuales y futuras de su empresa de manera ágil. Monto a recibir hasta \$ 3.000.000	Garantiza el negocio con el respaldo del banco para realizar transacciones comerciales, que requieran un aval bancario o cumplimiento de uso de fondos.	Este crédito es eficiente y protege el medio ambiente. Es una línea de financiamiento verde para promover la competitividad, productividad, y eficiencia de las empresas en proyectos de energía renovable, eficiencia energética y medidas ambientales.

Fuente: Bco. Procredit

Elaborado Por: Flores (2019)



BANCO PRODUBANCO

Produbanco busca contribuir con el progreso de las personas y de las empresas. Cuando conceden un préstamo hipotecario, están contribuyendo con un hogar. Cuando financian a una pequeña empresa, están apoyando la creación de puestos de trabajo. Tienen una gran responsabilidad y la manera de hacer negocios lleva implícita la inclusión financiera.

El banco concede créditos al segmento **Banco Pyme**

- **Compra de Activos Fijos**

A través del crédito de Compra de Activos Fijos podrá hacer realidad sus proyectos de expansión y permitirá aumentar la capacidad de producción en la empresa obteniendo los resultados esperados en su negocio. Destinado a empresas o personas independientes que tengan necesidades crediticias tales como la compra de inmuebles, maquinaria o vehículos para uso comercial. A continuación, las siguientes características:

- Monto del crédito en función de la necesidad del cliente, sujeto a evaluación en la aprobación del mismo
- Tasa de acuerdo al segmento del BCE
- Garantías de acuerdo al monto del crédito
- Reducir los costos mediante la adquisición de recursos que permitan mejorar el negocio y aumentar la utilidad.
- Respuesta ágil a su trámite
- Atención y asesoría personalizada

- **Líneas Verdes**

Financian proyectos que contribuyan con el desarrollo sustentable, financiamiento de proyectos ambientales que proporcionan beneficios a la empresa como: incremento de rentabilidad, reducción de gastos y disminución del riesgo ambiental. Los proyectos a financiar deben estar enfocados en:

- Uso eficiente de recursos, producción y consumo sustentable
- Tecnología ambientalmente más limpia
- Eficiencia energética

- **Capital de Trabajo**

Permite cubrir el flujo necesario para una adecuada gestión financiera. Destinado a empresas o personas independientes que tengan necesidades crediticias tales como la

compra de materias primas e inventarios para uso comercial. Se describe las siguientes características:

- Monto del crédito en función de la necesidad del cliente, sujeto a evaluación en la aprobación del mismo
- Plazo hasta 18 meses
- Tasa de acuerdo al segmento del BCE
- Garantías acuerdo al monto del crédito

- **Adquisición de Camiones**

Para ampliar o renovar la flota de camiones, destinado a empresas o personas independientes dedicadas a la actividad del transporte o aquellos cuyo giro de negocio requieran camiones para operar, se necesita considerar los siguientes detalles: Plazo hasta 48 meses, Tasa de acuerdo al segmento del BCE y Garantías de acuerdo al monto del crédito

- **Producturas**

Gestión para el pago a proveedores, destinado a empresas o personas independientes que facturen su mercadería y que requieran recibir de forma inmediata el pago anticipado de sus facturas. Se presenta los siguientes detalles:

- Plazo a la fecha de vencimiento de la factura
- Tasa de acuerdo al segmento del BCE
- Garantías de acuerdo al monto del crédito

El banco concede créditos al segmento **Banco Minorista**

Tabla 75. Créditos Banca Minorista – Bco. Produbanco

Automotriz	Consumo	Hipotecario
No requiere ser cliente, entrada desde el 34%, plazo hasta 60 meses, prenda industrial de garantía	Evaluación inmediata, no requiere ser cliente plazo hasta 36 meses, Garantía requerida por el banco (depende del monto)	No requiere ser cliente, trámite ágil, plazos de acuerdo al bien a financiar.

Requisitos	Requisitos	Requisitos
- Copia de la cédula de identidad del deudor y cónyuge (de ser el caso) y papeleta de votación. - Respaldo patrimonial. - Copia planilla de servicios básicos. - Certificado de ingresos - Referencias bancarias y/o tarjetas de crédito.	solicitado). - Teléfono y dirección. - Solvencia moral y buró de crédito adecuado. - Copias de cédulas deudor y cónyuge (de ser el caso) y papeleta de votación - Copia de respaldos patrimoniales Referencias bancarias - Planilla de servicios básicos Dependientes.	Como persona natural individual, los mismo que se han detallado anteriormente. Como dependientes: Certificado de Ingresos con estabilidad laboral mínimo 2 años Independientes: Copia de RUC, mínimo 2 años activo, declaración de Impuesto a la Renta del último año.

Fuente: Bco. Produbanco

Elaborado Por: Flores (2019)

El banco concede créditos al segmento **Banca de Empresas**

Al acceder al crédito se realizará una evaluación inmediata, brindando asesoría y estructuración financiera personalizada por cuenta del equipo especializado en Banca de Empresas. Se brindará soluciones de monto, plazo y condiciones de pago acorde a la necesidad identificada. El destino de financiamiento será:

- capital de trabajo
- capital de inversión
- proyectos de inversión
- proyectos inmobiliarios
- compra de facturas
- compra de cartera
- crédito verde



BANCO BOLIVARIANO

Existen créditos destinados a personas y empresas los que se detallaran a continuación.

Credimax Hipotecario

Se puede acceder a crédito para la compra de vivienda, terreno, remodelación o compra de oficinas y locales. Otorga financiamiento hasta el 70% del valor del bien incluido gastos legales y seguros, con facilidad para realizar los pagos hasta 15 años y la garantía es el bien a adquirir.

Requisitos:

- Copia de la Cédula y certificado de votación del deudor y cónyuge a color.
- Certificado de trabajo y 3 últimos roles de pago del deudor y cónyuge, indicar antigüedad, cargo y sueldo.
- Certificado de ingresos adicionales al sueldo (contrato de arrendamiento, facturas por honorarios profesionales, certificado de comisiones) del deudor y cónyuge.
- Copia de los activos que posea, tales como: matricula de vehículos, copia de escrituras e impuestos prediales de bienes inmuebles (actualizados) del deudor y cónyuge.

Credimax Efectivo

Se concede financiamiento desde \$ 1000 a 20.000 hasta 36 meses, sin garante según el monto a solicitar.

Requisitos:

- Copia a color de cédula de identidad.
- Certificado de votación.
- Copia de planilla servicios básicos, internet o televisión por cable.

- Soporte otros ingresos.
- RUC.
- Declaración del impuesto a la renta (últimos 2 años).

Credimax Vehículos

Para la compra de vehículos nuevos se empieza con una cuota inicial del 35%, incluyendo gastos de accesorios, seguros, y dispositivo de seguridad, con plazo hasta de 5 años y garantía de reserva de dominio de vehículo.

Requisitos:

- Copia de la cédula y certificado de votación a color (deudor y cónyuge).
- Certificado de trabajo y 3 últimos roles de pago (deudor y cónyuge).
- Copia de la última planilla de servicios básicos de su residencia.
- Certificado de ingresos adicionales al sueldo del deudor y cónyuge en caso que los tuviere.

FINANCIAMIENTO PARA EMPRENDEDORES EMPRESAS PÚBLICAS



BIESS

El Biess es una institución financiera pública de propiedad del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, IESS, que presta servicios financieros bajo criterios de banca de inversión, para la administración de los fondos previsionales públicos del IESS, para atender los requerimientos de sus afiliados activos y jubilados.

Es necesario recalcar que las personas pueden acceder a estos servicios siempre y cuando se encuentren afiliados, sea con aporte voluntario o en relación de dependencia.

Tabla 76. Créditos otorgados por el BIESS

Créditos	Quirografarios productivos	Préstamo Hipotecario
Concede los siguientes créditos:	El préstamo Quirografario es destinado para que los afiliados o jubilados, sujetos de crédito, puedan obtener recursos para solventar sus necesidades de consumo.	Con el Préstamo Hipotecario Bieess pueden hacer realidad el sueño de tener su vivienda propia, terreno, local comercial, oficina, consultorio, construir tu casa o departamento, ampliarla o remodelarla.
¿Quiénes aplican?	- Afiliados en relación de dependencia - Jubilados	- Afiliados en relación de dependencia - Afiliados Voluntarios - Jubilados por vejez o invalidez
Ventajas competitivas	Crédito de consumo al interés más bajo del mercado. Desembolso en máximo 72 horas a partir de su aprobación.	También puedes traer su Préstamo Hipotecario de otros bancos al Bieess, adaptarlo a las condiciones del BIESS y recibir más beneficios.
Financiamiento destinado para:	Pago de deuda, Compra vehículo, Gasto para viajes, Inversión para educación (propia o familiares) Adquisición de enseres domésticos, Gastos de salud Arreglo de vivienda	Oficinas (nuevas o usadas). Consultorios (nuevos o usados). Locales comerciales (nuevos o usados).
Plazo Máximo:	hasta 4 años	El tiempo aproximado desde que el asegurado entrega todos los documentos hasta realizar el desembolso es de 56 días.
Tasa de Interés:	La tasa de interés que se concederá al préstamo quirografario actualmente es del 11.07% anual y varía en función del plazo. La tasa de interés de los créditos será reajustada semestralmente.	La tasa de interés que se concederá para los préstamos hipotecarios, fluctúa de acuerdo con el plazo, tomando como referencia la Tasa Activa Efectiva Referencial del Segmento de Vivienda publicada por el Banco Central del Ecuador. La tasa se reajustará cada 180 días

Fuente: BIESS

Elaborado Por: Flores (2019)



BANECUADOR

BanEcuador oferta productos y servicios financieros de calidad con un claro enfoque de responsabilidad social y sostenibilidad financiera.

Sus grupos prioritarios de atención son:

Unidades productivas individuales y familiares: Familias emprendedoras y mujeres beneficiarias del Bono de Desarrollo Humano, que trabajan y cultivan la tierra, crían animales, producen bienes, elaboran artesanías, se dedican al comercio y/o brindan servicios.

Unidades productivas asociativas: Organizaciones de la economía popular y solidaria cuyo fin es la producción principalmente agropecuaria, comercialización de cosechas, comercialización de bienes y servicios, el auto abastecerse de materia prima, insumos, herramientas, tecnología, equipos y otros bienes, o comercializar su producción en forma solidaria y auto gestionada bajo los principios de la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria.

Unidades productivas comunales: Organizaciones vinculadas por relaciones de territorio, familiares, étnicas, de género, de edad, de cuidado de la naturaleza, urbanas o rurales; o, de comunas, comunidades, pueblos y nacionalidades que, mediante el trabajo conjunto, producen, comercializan, distribuyen o consumen bienes o servicios bajo los principios de Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria.

PYMES de producción, comercio y/o servicios

Unidades productivas individuales, familiares o empresariales. Personas naturales y empresas cuyas ventas en el último año sean superiores a USD 100.000.

Emprendedores

Iniciativas productivas, en especial las generadas por jóvenes, profesionales recién graduados y personas en general que no disponen de experiencia en actividades

económicas independientes. Dentro de todos estos segmentos a continuación presentamos los créditos a lo que pueden acceder los emprendedores del cantón Ambato.

Tabla 77. Créditos otorgados por BanEcuador a ciudadanos

	Crédito Fortalecer	Crédito Impulso Joven	Grupos Prioritarios	Crédito Tú Cosecha
Beneficios	Microcrédito hasta USD 59.100 Consumo hasta USD 20.000 Comercial prioritario hasta USD 500.000	Financiamiento hasta el 100% del proyecto De USD 50.00 a USD 15.000 No requiere de historial crediticio Forma de pago se ajustado al flujo de caja del proyecto.	Monto desde \$50 hasta \$15.000 Forma de pago personalizado acorde al flujo de caja y al ciclo productivo	Monto: desde \$50 hasta \$59.100 para Microcrédito – desde \$5.000 hasta \$500.000 para Comercial – desde \$50 hasta \$3'000.000 para Asociaciones Comunitarias.
Características	Solo se financia valor de capital de las operaciones a ser canceladas	Aplica hasta el 80% del monto de crédito de USD 6.250 con el Fondo Nacional de Garantía (FNG) A jóvenes de 18 a 29 años Para activos fijos y capital de trabajo, todas las actividades económicas	Período de gracia hasta 3 años.	Período de gracia: no aplica.
Plazos	Hasta 7 años microcrédito comercial de acuerdo a la actividad productiva. Hasta 3 años consumo	Acorde al destino de inversión, hasta 60 meses (5 años). Período de gracia de hasta 12 meses capital y/o interés.	Plazo: activo fijo hasta 10 años, capital de trabajo hasta 3 años, de acuerdo a la actividad productiva.	Plazo: hasta 120 días.
Garantía / Tasa de interés	Quirografaria (deudor y cónyuge) hasta USD 10,000 Personal y solidaria desde USD 10.001 hasta USD 20.000 (garante)	Hipotecaria Prendaria Quirografaria Certificados de inversión Garantía personal y solidaria Fondo Nacional de Garantía	Tasa reajutable. 11% Producción 15% Comercio y Servicios Garantía personal.	Tasa: reajutable 5% Garantía: facturas comerciales negociables.

Fuente: BanEcuador

Elaborado Por: Flores (2019)

Tabla 78. Créditos de BanEcuador para emprendimientos y organizaciones

	Crédito Emprendimiento	Crédito Microempresas	Crédito Organizaciones	Crédito Asociativo	Crédito Crece Mujer
Beneficios	Montos desde \$500 a \$50.000 Frecuencia de pago personalizado de acuerdo al flujo de caja de cada proyecto.	Monto desde \$50 hasta \$59.100. Frecuencia de pago personalizado de acuerdo al flujo de caja y al ciclo productivo.	Montos desde \$50 a \$3.000.000 Frecuencia de pago personalizado de acuerdo al flujo de caja y al ciclo productivo	Montos desde \$50 a \$3.000.000. Frecuencia de pago personalizado de acuerdo al flujo de caja y al ciclo productivo.	Para crédito individual: Mínimo USD 50 – máximo USD 3.000 Para crédito Asociativo: Mínimo USD 500 – máximo USD 100.000
Características	Período de gracia hasta 5 años de acuerdo a tabla de plazos por destino de inversión	Período de gracia hasta 5 años de acuerdo a tabla de plazos por destino de inversión	Período de gracia: de acuerdo al flujo de caja de la actividad productiva.	Período de gracia de acuerdo al flujo de caja de la actividad productiva.	Para capital de trabajo y activos fijos Forma de pago: Personalizado acorde al flujo de caja y al ciclo productivo.
Plazos	Plazo hasta 5 años.	Plazo de acuerdo a tabla de plazos por destino de inversión	Plazo: activo fijo hasta 10 años, capital de trabajo 5 años.	Plazo: activo fijo hasta 10 años, capital de trabajo 5 años.	Período de gracia para crédito individual: De hasta 6 meses capital e interés
Garantía / Tasa de interés	Tasa reajutable. 11% Producción 15% Comercio y Servicios Garantías Personal hasta \$20.000 y real más de \$20.000	Tasa reajutable. 11% Producción 15% Comercio y Servicios Garantías Personal hasta \$20.000 y real más de \$20.000	Tasa reajutable. 11% Producción. 15% Comercio y Servicios. 9,76% Comercial Prioritario o Productivo. Garantías Personal hasta \$100.000 y real más de \$100.000	Tasa reajutable. 11% Producción. 15% Comercio y Servicios. 9,76% Comercial Prioritario hasta \$100.000 y real más de \$100.000	Del 15% o Del 11% de acuerdo al destino del crédito (producción, comercio o servicios) Garantía: Personales o cualquiera de las establecidas por el Banco

Fuente: BanEcuador

Elaborado Por: Flores (2019)

Es necesario recalcar, que BanEcuador también ofrece Educación Financiera en varios temas, los mismos que se encuentran en el portal web del Banco como servicios en línea.

Requisitos en general para acceder a un crédito en BanEcuador

Presentación de la cédula de ciudadanía o identidad y del certificado de votación del solicitante, cónyuge o conviviente.

- Presentación del RUC o RISE del solicitante.
- Copia de la planilla de cualquier servicio básico con una antigüedad no mayor a 3 meses de la fecha de presentación de la solicitud de crédito.
- Certificado laboral y o rol de pagos que detalle cargo, tiempo de trabajo y monto líquido que recibes.
- Copia de carta del impuesto predial, escritura de inmueble y/o certificado de gravámenes (si aplica).
- Copia de la matrícula de vehículo (si aplica).
- Plan de inversión del proyecto, con flujo de caja proyectado.
- Copia de escrituras, comodato, contrato o certificado de arrendamiento o documentos que justifiquen el uso del lugar de inversión.
- Copia del contrato del compromiso de compra-venta del bien a adquirir.

EVALUACIÓN DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO BANCOS Y COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO

Tabla 79. Tasa Nominal – Cooperativas Cantón Ambato

Cooperativas del cantón Ambato Segmento 1	Cooperativa de Ahorro y Crédito Ambato Ltda.	Cooperativa de Ahorro y Crédito Cámara de Comercio de Ambato Ltda	Cooperativa de Ahorro y Crédito Chibuleo Ltda.	Cooperativa de Ahorro Y Crédito El Sagrario Ltda.	Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda.	Cooperativa De Ahorro Y Credito Oscus Ltda.	Cooperativa De Ahorro Y Credito San Francisco Ltda
Comercial prioritario PYMES	11,20 %	10,40 %		11,00 %	10,60 %	10,75 %	11,00 %
Microcrédito minorista	22,00 %	24,00 %	24,00 %	22,61 %	21,00 %	20,47 %	24,50 %
Microcrédito Simple	19,75 %	19,99 %	22,00 %	22,57 %	19,00 %		18,00 %
Microcrédito Ampliada	18,50 %		19,00 %	19,90 %	18,00 %		18,00 %

Fuente: Propia

Elaborado por: Flores (2019)

Tabla 80. Tasa Nominal – Bancos del Cantón Ambato

Cooperativas del cantón Ambato Segmento 1	Banco Pichincha	Banco del Pacífico	Banco Procredit	Banco Produbanco	Banco Bolivariano
Comercial prioritario PYMES	11,23 %	11,30 %	11,07 %	11,23 %	11,83 %
Microcrédito minorista	21,99 %	26,46 %		25,34 %	
Microcrédito Simple	22,92 %	24,06 %		22,93 %	
Microcrédito Ampliada	21,29 %	20,78 %	20,95 %	21,29 %	
Corporativo			8,82 %	8,95 %	9,33 %
Empresarial			9,62 %	9,76 %	10,21 %
Productivo PYMES		10,54 %			11,83 %
Programa Emprendedor		8,50 %			
Inversion.			12,00 %		

Fuente: Propia

Elaborado por: Flores (2019)

Con este presente, queda a disposición del emprendedor tomar la mejor decisión para acceder a financiamiento en instituciones públicas y privadas legalmente constituidas, así como también la utilización de los programas que ofrecen las organizaciones y entidades no financieras.

Según los resultados, para brindar apoyo a los emprendedores del cantón Ambato existe una mayor acogida en las cooperativas, pues se observa tasas de interés menores a los Bancos, excepto el programa emprendedor que ofrece el Banco del Pacífico a una tasa del 8.5%, de ahí que en las cooperativas se destaca la Cooperativa Oscus, Cámara de Comercio de Ambato y la Coopetativa Mushuc Runa.

ANÁLISIS DE OTRAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Tabla 81. Otras fuentes de financiamiento del Ecuador

CAPITAL SEMILLA	BUSINESS ANGELS	CAPITAL DE RIESGO
Crisfe Fundación	593 Capital Partners	KrugerLabs
Ministerio de Industrias y Productividad	Losning Busines Solutions	CFN
Banco de Ideas	Startups Ventures	Ministerio de Industrias y Productividad
	Ángeles EC	Fideicomiso para el Emprendimiento e Innovación
	Buen Trip	Humboldt Management
		CRÉDITO “Emprendedor Pacífico” – Banco del Pacífico
INCUBADORAS		ACELERADORAS
WorkingUp		KrugerLabs
Impaqto (incubadora social)		
Corpoambato		
Rioinnova		
Prendho		

Fuente: Propia

Elaborado por: Flores (2019)

➤ INCUBADORAS Y ACELERADORAS DE EMPRESAS

CorpoAmbato

Se encarga de genera iniciativas de apoyo para emprendedores individuales, organizaciones de la Economía Popular y Solidaria y Mipymes, con el fin de crear una cultura emprendedora y generar fuentes de empleo que beneficien a las y los tungurahueses. Sus miembros fundadores son: El H. Gobierno Provincial de

Tungurahua, el GAD Municipalidad de Ambato, La Cámara de Comercio de Ambato, La Cámara de Industrias de Tungurahua, La Universidad Técnica de Ambato y La Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Ambato.

Tabla 82. CorpoAmbato

Proyectos	Apoyo al Emprendimiento	Capacitaciones
Proyectos enmarcados en la Agenda de Competitividad de Tungurahua, que mejore la matriz productiva.	<ul style="list-style-type: none"> - Capacitación en temáticas de interés empresarial y tutorías y asesoramiento en gestión empresarial. -Desarrollo del Espíritu Emprendedor y asistencia técnica en la elaboración de Planes de Negocios. - Fomento a la creación y desarrollo de Negocios. Información sobre fuentes de financiamiento para emprendimientos. - Páginas web para emprendedores y asistencia Técnica en Seguridad Industrial -Promoción y Difusión de Emprendimientos. 	Capacitaciones conforme a las necesidades del sector productivo de la provincia, a fin de mejorar las destrezas y habilidades de los emprendedores en el manejo de sus negocios.

Fuente: Propia
Elaborado por: Flores (2019)



Ésta empresa fomenta el mejoramiento del ecosistema de emprendimiento, formando empresas sostenibles e innovadoras, lo hacen otorgando espacios de oficina, cuentan con una salsa de reuniones, realizan eventos empresariales y también permiten a los emprendedores iniciar con la incubación del negocio.

Tabla 83. Necesidades de un emprendimiento - WorkingUp

Oficinas Conjuntas	Sala de Reuniones	Eventos	Incubación de Empresas
Loa espacios de trabajo son ideales para conectar con una vibrante comunidad de emprendedores y profesionales, mientras trabajan en un lugar inspirador y economizan los recursos de los emprendedores	La sala de reuniones es adecuada para que los emprendedores puedan conversar con sus socios o impresionar a sus clientes. Además cuentan con espacios dinámicos para eventos y capacitaciones.	Realizan conferencias, capacitaciones empresariales, talleres, etc. ofrecen una gran variedad de eventos para que los emprendedores puedan desarrollarse de manera profesional y personal.	Espacio de trabajo, mentorías, seguimiento, red de contactos, eventos gratuitos, opciones de financiamiento. La incubación de empresas ayudará al emprendedor a llevar la idea de negocio al siguiente nivel.

Fuente: WorkingUp

Elaborado por: Flores (2019)

¿Qué es una incubación para WorkingUp?

Una asesoría integral para empresas en su fase de formación, con la finalidad de desarrollar su modelo de negocio por medio del acompañamiento de expertos en áreas específicas.

¿Cuál es la duración del proceso de incubación?

Nuestros procesos de incubación están divididos en 3 etapas: ideación, innovación y planificación. Cada etapa tiene un mes de duración y un valor monetario de \$400,00.

Tabla 84. Programa de Emprendimineto - WorkingUp

	Ideación	Innovación	Planificación
¿Qué es?	Es la primera etapa por la que debe pasar un emprendedor para construir sus ideas sobre bases sólidas en relación a sus futuros clientes y los productos/servicios que desea vender.	En esta etapa es donde se desarrolla el emprendimiento centrado en la innovación, no solo presentando productos o servicios novedosos y llamativos; sino que aprendera a crear	En esta etapa el emprendedor pondrá todos sus esfuerzos para alcanzar metas y objetivos claros y realistas, que permitan caminar a paso firme hacia el éxito.

		una experiencia para tus clientes que realmente los haga amar tu producto.	
¿Qué contiene?	<ul style="list-style-type: none"> - Potencia tus habilidades para emprender - Creación de ideas y adaptación al mercado actual - Identificar el perfil de tus futuros clientes - Preparar tu producto/ servicio. 	<ul style="list-style-type: none"> - Encontrar la innovación rentable - Arma tu modelo de negocio - Alinear el equipo - Producto Mínimo Viable 	<ul style="list-style-type: none"> Planificación en ventas - Planificación financiera - Planificación en Marketing - Planificación Estratégica General
¿Qué obtienes como emprendedor?	Una idea evaluada y trabajada para saber de forma clara, concisa y consistente qué vas a vender, a quién vas a vender y cómo vas a hacer que tu negocio sea rentable.	Se construye el producto, su imagen y el modelo de negocio con eje principal en la innovación.	Herramientas prácticas para gestionar la estrategia y planificación en las principales áreas de la empresa.

Fuente: WorkingUp

Elaborado por: Flores (2019)

Datos informativos:

Ciudad: Quito y Ambato

Dirección: San Ignacio N27-127 y Av. González Suárez

Teléfono: (02) 5152502 – 0992701953

Correo: hola@workingup.com.ec



IMPAQTO

Es un laboratorio de emprendimiento que ofrece espacio de trabajo compartido para fundadores de start-ups, freelancers, consultores y agentes de cambio. IMPAQTO es una Empresa B, un “ecosystem builder” que acoge y apoya a agentes de cambio a convertir sus ideas en empresas escalables y de triple impacto.

Esto lo hacemos a través de 3 unidades de negocio:

Coworking: Espacios colaborativos para agentes de cambio.

Lab: Incubadora que acompaña a compañías escalables de alto impacto.

Consulting: Consultorías para apoyar a empresas y organizaciones a que generen innovación transformadora.

Una empresa B es un tipo de empresa que utiliza el mercado para ofrecer soluciones reales a problemas sociales y ambientales. Se encarga del bienestar de toda su comunidad mediante altos estándares de propósito, responsabilidad y transparencia

- **IMPAQTO Coworking**

Como emprendedor invitan a ser parte de una comunidad colaborativa que brinda espacios de trabajo compartido, los cuales cuentan con servicio de internet, cafetería, salas de reuniones, salas de conferencia, servicio de recepción y cuentan con la red de conexiones más grande del país.

PUESTOS fijos

El emprendedor cuenta con un acceso 24/7, este espacio de trabajo es personal y permanente, eso significa que podrá trabajar de forma fija desde el mismo lugar, todo el tiempo. Y no solo eso, un escritorio permanente le da la oportunidad de colaborar e interactuar con otros miembros, al mismo tiempo que tiene su propio espacio.

OFICINAS dedicadas

Las oficinas amobladas con sillas ergonómicas y mesas, incluye internet, servicios de agua, luz, permisos municipales y gastos administrativos. Además de limpieza semanal. Permite a sus colaboradores utilizar el espacio de coworking aparte de sus oficinas privadas con acceso 24/7. Todo el coworking consta de un sistema de seguridad.

SALAS de reuniones

Desde una membresía individual hasta oficinas privadas para equipos cuentan con salas de reuniones que se encuentran equipadas con infocus, pizarrón e internet. Los espacios que cuenta Impaqto inspiran, conectan y generan comunidad.

- **IMPAQTO LAB**

Es una incubadora y aceleradora de negocios para empresas de triple impacto (económico, social y ambiental) en Ecuador. Ofrecen programas para las diferentes etapas de crecimiento de los emprendimientos, para que se conviertan en negocios escalables a nivel regional y sostenibles que generan impacto medible. Así, trabajando con el futuro empresariado del país, buscan transformar el sentido y propósito del sector privado.

La visión principal es que los emprendedores sociales en todas las ciudades de Latinoamérica tengan acceso a un ecosistema y comunidad local que les permita crecer su negocio y maximizar su impacto positivo.

Tabla 85. Objetivos del programa de aceleración – IMPAQTO LAB

Acelerar tu emprendimiento de impacto:	Guiarán para que el emprendimiento desarrolle su prototipo, modelo de negocio y su estrategia de salida al mercado para escalar su emprendimiento de triple impacto.
Desarrollar tu red:	Conectarán al emprendedor con una red global de visionarios emprendedores del grupo Impaqto como: mentores, facilitadores y aliados que buscan generar un ecosistema de apoyo mutuo.
Prepararte para la inversión:	Ayudarán a que el emprendedor desarrolle su plan de inversión y conectarán con opciones de inversión. Los mejores emprendimientos tendrán opción de recibir capital semilla .

Contar tu historia:	Ofrecen distintas opciones de inspirar al público con su historia a través de un evento final, votación en línea y cobertura en medios.
----------------------------	---

Fuente: Impaqto

Elaborado por: Flores (2019)

Perfil de los emprendimientos postulantes a aceleración

IMPAQTO Labs se enfoca en emprendimientos escalables de triple impacto de Ecuador que tengan las siguientes características:

- El equipo fundador tenga de 2 a 3 personas con habilidades complementarias que se dediquen a tiempo completo al emprendimiento.
- Emprendimiento que tengan potencial de generar un impacto positivo, sostenible y medible.
- Mínimo nivel de facturación anual USD \$ 15.000
- Tienen un producto o servicio validado por el mercado.

- **IMPAQTO CONSULTING**

Tienen aliados de empresas y corporaciones que buscan transformar el mundo impulsando la innovación en sus negocios a través de nuevas metodologías con propósito y aplicando la innovación en startups.

Programas de Incubación

En IMPAQTO han desarrollado una metodología, que permite evaluar el nivel de innovación en todos los sistemas y procesos clave de la empresa. De esta manera reúnen información necesaria para diagnosticar su estado actual y recomendar qué planes debe seguir la corporación para incluir la innovación en su proyecto de crecimiento.

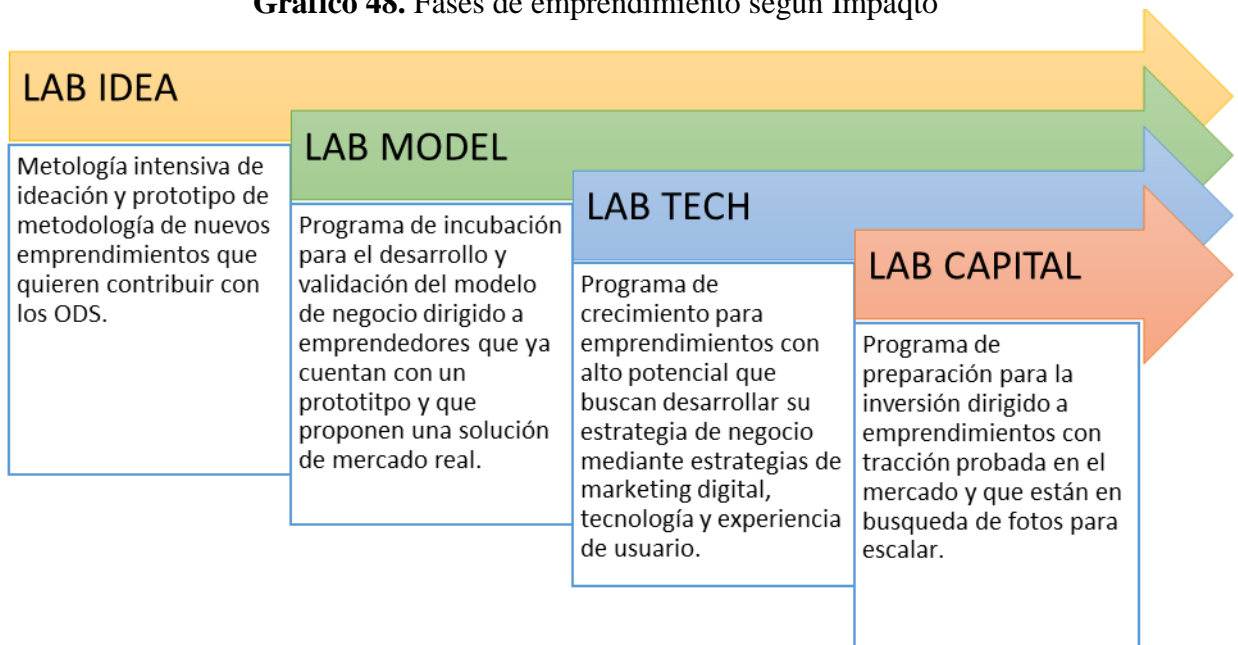
Programas de Intraemprendimiento

El objetivo de este programa es promover la toma de iniciativas emprendedoras dentro de la organización. Está dirigido a resolver un problema real de la empresa y acelerar el potencial de innovación de los colaboradores a través de:

- La creación de un Reto
- Interacción entre colaboradores de la empresa y mentores profesionales
- Reconocimiento e incubación de las mejores ideas

En Impaqto es necesario determinar en qué fase se encuentra el emprendimiento, a continuación, mediante las siguientes fases podrá realizar una autoevaluación para mejorar el desarrollo y crecimiento de su emprendimiento. Impaqto se apoya en metodologías innovadoras de aprendizaje y de mentores experimentados nacionales e internacionales de acuerdo a un modelo por etapas de crecimiento.

Gráfico 48. Fases de emprendimiento según Impaqto



Fuente: Impaqto
Elaborado por: Flores (2019)



RIOINNOVA INCUBADORA DE EMPRESAS DE RIOBAMBA Y CHIMBORAZO

Esta incubadora tiene como misión formar, incentivar y desarrollar el talento, la creatividad, el trabajo disciplinado en equipo y la mentalidad empresarial de la comunidad siempre investigando, innovando y creando negocios con valor agregado.

Tiene como objetivo principal impulsar la creación o el desarrollo de pequeñas y medianas empresas en sus primeras etapas de vida, fomentar el espíritu emprendedor y la innovación empresarial, prestando sus instalaciones equipadas con equipos informáticos de punta, internet banda ancha, asistencia administrativa y asesoría en recursos humanos, marketing, finanzas, gerencia y administración, asociatividad, internacionalización y cooperación empresarial.

EMPRE RED Proyecto Chimborazo

El proyecto Chimborazo Empre Red, busca apoyar el desarrollo de una cultura emprendedora en la microrregión (cuatro cantones de la provincia de Chimborazo Chambo Guano. Penipe, Riobamba); y contribuir al fomento de la cultura empresarial y asociativismo en los sectores estratégicos enmarcados en el plan de desarrollo cantonal.

Para esto se desarrollan actividades puntuales y permanentes como:

- Asesorías a emprendedores (as) para la elaboración de planes de negocios.
- Capacitaciones, talleres y seminarios dirigidos a la población politécnica y a la ciudadanía en general.
- Implementación de la cátedra de emprendimientos en todas las carreras de la ESPOCH
- Cuentan con un centro de recursos en el que se encuentra a disposición de quienes requieran, información inherente a temas de emprendimiento, proyectos productivos, innovación, entre otros.

Tiene como objetivo incubar, innovar y acelerar a emprendedores o empresarios dinámicos del Ecuador, a través de servicios de investigación y desarrollo, mentoría, formación, espacios físicos, red de inversionistas y red de contactos.

Incubación

Provee de herramientas para hacer crecer las ideas del emprendedor. El trabajo que realizan con emprendedores se divide en 4 etapas que se realizan en 32 semanas.

Tabla 86. Programa de Incubación - Prendho

Etapa 0: Introducción	Etapa 1: Definición de Negocio/Cliente	Etapa 2: Desarrollo de Producto	Etapa 3: Lanzamiento
Presentan al emprendedor el ecosistema de innovación, revisando bases de emprendimiento.	Aprendizaje y definición de herramientas para desarrollo y validación de producto inicial.	Validación del Producto Mínimo Viable (PMV), principios de finanzas, ventas y marketing.	Definición de bases legales, apertura de mercado y posibilidades de expansión.

Fuente: Prendho

Elaborado por: Flores (2019)

Qué ofrece Prendho a los emprendedores

- Rondas de Inversión
- Servicios de prototipado
- Participación en ferias
- Coaching
- Acceso a nuestra red de contactos
- Workshops especializados
- Espacios de trabajo
- Mentoría

A quién está dirigido este servicio

Emprendedores motivados, que entienden los riesgos de plantear una nueva oportunidad de negocio. Son líderes que generan ideas innovadoras que responden a necesidades y desafíos de orden social. Son creativos y trabajan en equipo.

Aceleración

Trabajan con emprendimientos ya maduros que buscan escalar sus modelos de operación o de ventas. Este servicio se realiza a la medida de las necesidades específicas del emprendedor y son procesos a largo plazo, que pueden durar entre 25-130 semanas.

Tabla 87. Tipos de Aceleración - Prendho

1 Comercial	2 Nuevos productos	3 Apoyo financiero
Cuando el emprendedor quiere ampliar sus ventas, trabajan en sus redes de distribución, clientes y acceso a rondas de negocios.	Cuando el emprendedor quiere desarrollar una nueva línea de negocio, trabajan en su definición y producción.	Cuando el emprendedor necesita capital para crecer, trabajan en su pitch de inversión y buscamos acceso a rondas de inversionistas ángeles, venture capital y préstamos.

Fuente: Prendho

Elaborado por: Flores (2019)

Programa de investigación y prototipado

Vinculan al sector empresarial con la academia para desarrollar nuevos productos, el programa está compuesta por cuatro fases: detección del problema, vinculación con investigadores, prototipado, transferencia.

Tabla 88. Fases del programa de investigación y prototipado - Prendho

Fase 1: Detección del problema	Fase 2: Vinculación con investigadores	Fase 3: Prototipado	Fase 4: Transferencia
En conjunto con la empresa o emprendedor, se define sus necesidades y se detecta el reto sobre el cuál va a trabajar.	Identifican a los investigadores de UTPL que aporten a la solución del problema, ellos proponen soluciones creativas, en base a su conocimiento. Se elabora una propuesta técnico-económica y un cronograma de trabajo.	Se desarrolla en los laboratorios de la UTPL, por estudiantes bajo la tutela de los investigadores expertos.	Con el prototipo desarrollado se realiza el registro en el SENADI y se lo transfiere al emprendedor o empresario.

Fuente: Prendho

Elaborado por: Flores (2019)

➤ **ENTIDADES QUE OTORGAN “CAPITAL SEMILLA”**



Fundación CRISFE

La Fundación CRISFE, es una organización ubicada en la ciudad de Quito, dedicada a la intervención social mediante programas de educación, gestión social, desarrollo sustentable y emprendimiento, la página web: www.crisfe.org contiene información sobre emprendimiento, desarrollo comunitario, educación financiera, arte y cultura, entre otros temas de utilidad para la colectividad. Entre las principales entidades aliadas a CRISFE están:

Tabla 89. Entidades aliadas a CRISFE

➤ Banco Pichincha	➤ Universidad Politécnica Salesiana
➤ Diners Club Internacional	➤ Universidad San Francisco de Quito
➤ Honorable Concejo Provincial de Tungurahua	➤ Universidad Técnica Particular de Loja
➤ Alianza para el Emprendimiento e Innovación del Ecuador (AEI)	➤ Holcim
➤ Pontificia Universidad Católica del Ecuador	➤ Corporación Eléctrica del Ecuador CELEC EP.

Fuente: CRISFE

Elaborado por: Flores (2019)

Tabla 90. Programas CRISFE

Educación Financiera	Emprendimiento
<p>Este programa permite a las personas generar hábitos para mejorar la administración de sus recursos, acceder a productos financieros adecuados a su demanda, y tomar decisiones financieras acertadas en su ciclo de vida, con el propósito de generar cultura financiera.</p>	<p>La Fundación aporta al desarrollo económico y social del país, apoyando a los emprendedores y fortaleciendo sus negocios en las diferentes etapas de desarrollo, aportan a la generación de riqueza y mejoran su calidad de vida, promoviendo el desarrollo del ecosistema emprendedor en el país.</p>
<p>Los temas que se abordan para fomentar una cultura financiera son: presupuesto, metas financieras, endeudamiento responsable, inversiones, seguros, acceso al Sistema Financiero Nacional y canales alternativos al uso del efectivo.</p>	<p>El objetivo es fortalecer y desarrollar competencias, habilidades, destrezas e iniciativas emprendedoras en el Ecuador a través de: educación, gestión para el emprendimiento, capacitación, apoyo financiero y acompañamiento.</p>
<p>La metodología aplicada para proveer la educación financiera se basa en tres acciones.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Formación: Consiste en implementar metodologías lúdicas, presenciales y virtuales de educación financiera que cubre todo el ciclo de vida de las personas (desde 3 años de edad hasta adultos mayores). 2. Comunicación: A través de varios canales, busca sensibilizar a las diferentes audiencias sobre la importancia de la educación financiera. 3. Asesoría: Permite la venta de servicios a instituciones interesadas en implementar programas de educación financiera. 	<p>Existen varios programas para emprendedores entre los principales tenemos:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Educación Emprendedora “Aprender para emprender”: Es un proyecto que busca generar y fortalecer habilidades emprendedoras hacia la vida en niños y niñas, adolescentes y jóvenes. 2. Centro de Gestión para el Emprendimiento MUYU “Gestión para emprender”: busca generar espacios y redes que faciliten al emprendedor y al empresario mejorar su rentabilidad económica y social. Cuenta con servicios de incubación, aceleración comercial y asesoría empresarial. 3. Emprendefe “Invertimos juntos”: Es un proyecto que impulsa a emprendedores que cuentan con un prototipo validado en el mercado con primeras ventas, mediante: capacitación, apoyo financiero reembolsable y acompañamiento.

Fuente: CRISFE

Elaborado por: Flores (2019)



Ministerio de Industrias y Productividad

El Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO) tiene como misión formular y ejecutar las políticas públicas, para la transformación del patrón de especialización industrial, el cual genere condiciones favorables para el Buen Vivir.

Con el fin de fortalecer el sector de las MIPYMES el MIPRO creó el “Proyecto Integral para el Fomento Productivo y Competitivo para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas” (FONDEPYME), cuyos beneficiarios serán dichas empresas productoras de bienes o servicios, así como los artesanos, que tengan por objetivo llevar a cabo innovaciones de productos, de procesos productivos, de transferencia tecnológica y de organización empresarial; ya sea de una forma individual o asociativa, con un número de empleados entre 1 y 159 y ventas anuales que no excedan los cinco millones de dólares. (MIPRO, 2018)

En este sentido es Corporación Ecuatoriana de Formación Profesional Compartida (CEFORCOM), fue autorizada por el MIPRO para promocionar los beneficios de FONDEPYME y para formular proyectos que vayan en beneficio de las micro, pequeñas y medianas empresas y artesanos de país,

El Programa tiene como objeto contribuir a mejorar las condiciones de fomento a la producción y competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas asociadas entre sí o en forma individual; productoras de bienes y servicios con valor agregado y artesanos del país.

Los recursos del programa serán financiados a través de los fondos disponibles en el FIDEICOMISO FONDOPYME; el monto a ser financiado por el programa será de hasta el 80% no reembolsable, debiendo la contraparte aportar el 20% restante del costo total. Para los proyectos elegibles el cofinanciamiento de una primera fase de diagnóstico y estructuración de proyecto, será con tope máximo de US \$4.000,00 por proyecto. Este monto incluye todos los costos en los que se incurra para realizar el trabajo, incluso los gastos de transporte, alimentación y hospedaje. (MIPRO, 2018)

Con un capital de inversión de \$ 7 millones, el MIPRO implementará el programa Mipymes Capital Semilla para el impulso y desarrollo de proyectos de innovación productiva.

Tabla 91. MIPRO – Capital Semilla

Se financiará idea-proyecto hasta \$ 100.000	Los proyectos elegibles son los denominados procesos innovadores y productos innovadores, sea este bien o servicio
Plazo máximo de ejecución de 18 meses	Sectoros prioritarios: alimentos frescos y procesados, biotecnología, confecciones y calzado, energías renovables, industria farmacéutica, transporte y logística, cadena agroforestal, metalmecánica, petroquímica, energías renovables, industria petrolera, servicios ambientales; vehículos, motores, carrocerías en sus partes y piezas; turismo; y productos madereros procesados.
Puesta en marcha del proyecto hasta \$ 250.000	
Plazo máximo de ejecución de hasta 24 meses.	

Fuente: MIPRO

Elaborado por: Flores (2019)



Banco de Ideas

Es un portal donde se puede invertir sus proyectos, investigaciones, prototipos para recibir apoyo y servicios especializados, y desarrollar el componente creativo, tecnológico e innovador de sus ideas, impulsando los proyectos para transformarlos en bienes y servicios que resuelvan problemas y necesidades sociales, fomentando el desarrollo productivo y el buen vivir de la sociedad.

En la actualidad existe un programa de denominado INNOVACyT 2019 que apoya al desarrollo de emprendimientos innovadores en etapas de idea-proyecto y puesta en marcha que demuestren alto potencial de crecimiento y valor agregado, mediante el co-financiamiento a través de recursos de capital semilla.

Tabla 92. Proyecto INNOVACyT – Banco de Ideas

<p>¿Quiénes pueden postular?</p>	<p>La convocatoria INNOVACyT 2019 del Programa Emprendedores, está dirigida a cualquier persona natural, mayor de edad, que se encuentre desarrollado un emprendimiento innovador en las etapas de idea-proyecto o puesta en marcha.</p>
<p>Objetivo</p>	<p>Incentivar el desarrollo de emprendimientos innovadores a través de la provisión de incentivos financieros en forma de capital semilla y asistencia técnica especializada para facilitar el desarrollo de sus proyectos innovadores.</p>
<p>Descripción</p>	<p>No podrá cambiarse, al representante del proyecto en ninguna etapa de la convocatoria, ni durante la ejecución del proyecto, excepto por motivos de fuerza mayor o caso fortuito, debidamente comprobados.</p> <p>El equipo del emprendedor deberá conformar por mínimo 2 personas, y al menos uno de los miembros debe acreditar experiencia relacionada con el desarrollo del componente innovador del proyecto.</p> <p>Los postulantes deberán demostrar que cuentan con capacidad técnica, administrativa y económica/financiera para ejecutar el proyecto de acuerdo a las condiciones establecidas en la presente convocatoria.</p>
<p>Requisitos de elegibilidad</p>	<p>a) No estar registrados como contratistas incumplidos o adjudicatario fallido - SERCOP a la fecha de presentación formal del proyecto. b) Certificado de cumplimiento de obligaciones tributarias - SRI. c) Certificado de cumplimiento de obligaciones patronales – IESS. d) Copia del RUC activo (de ser el caso).</p>
<p>Etapas emprendedoras</p>	<p>El estado de desarrollo de los emprendimientos innovadores deberá enmarcarse en una de las siguientes etapas: a) Idea-proyecto b) Puesta en marcha</p>

Plazo de ejecución	El plazo de ejecución se establece de la siguiente forma: a) Idea-proyecto hasta 18 meses b) Puesta en marcha hasta 24 meses Se ejecutará desde la fecha de entrega del primer desembolso de recursos al proyecto.
Monto de financiamiento	Se establece los montos máximos de co-financiamiento: a) Idea – proyecto: hasta USD 50.000,00. b) Puesta en marcha: hasta USD 125.000,00.
Para la aprobación del proyecto	Se utilizará el parámetro de “CUMPLE” o “NO CUMPLE”.

Fuente: Banco de Ideas

Elaborado por: Flores (2019)

➤ BUSINESS ANGELS – ANGELES INVERSIONISTAS



Es un fondo de capital de riesgo especializado en tecnología. Trabajan e invierten en empresas con potencial de expansión internacional, ubicadas en Ecuador, que basan su negocio en software.

Los montos de inversión varían de iniciativa en iniciativa, pero generalmente buscan una participación minoritaria, cuentan con décadas de experiencia para apoyar a la inversión.

Capital Partners conocen lo frustrante que puede ser la falta de capital para expandir los negocios de los emprendedores en el área tecnológica, por tal razón fomentaron una iniciativa para crear un fondo específicamente diseñado para la industria en Ecuador.

Tabla 93. Beneficios de 593 Capital Partners

<p>* Acompañamiento a las inversiones Socializan la experiencia de exitosos emprendedores y redes para potenciar el éxito de las inversiones.</p>	<p>* Alta Tolerancia al Riesgo Conocen la industria y los riesgos del negocio, por lo que no tienen miedo de invertir en tecnología.</p>
<p>* Piensan en el Largo Plazo Entienden que los frutos se recogerán en el largo plazo. Están dispuestos a trabajar con una visión de escalamiento de varios años</p>	<p>* Cartera de Inversión Invierten en una cartera de empresas de tecnología, uniéndose así, a un grupo exclusivo de las mejores empresas de tecnología ecuatoriana.</p>
<p>* Partners Especializados Han trabajado décadas en la industria de tecnología, no son inversionistas tradicionales, sino altamente especializados en el sector.</p>	<p>* Empresas Escalables Buscan empresas con ambiciones continentales y sueños de grandeza.</p>

Fuente: 593 Capital Partners
Elaborado por: Flores (2019)

Para obtener mayor información se puede comunicar a:

Contacto: José D Villareal y Luis Adriano Calero
Correo electrónico: jose@practisis.com / luis.calero@red-partner.com
Teléfono: 026039200



Ángeles EC

Ángeles EC ubicada en la ciudad de Guayaquil en el Campus Politécnico de la ESPOL, es una red de inversionistas individuales que apuestan a una idea emprendedora valiosa no sólo con dinero, sino con capital social, conocimientos, contactos, expertise, etc. para catapultar al emprendimiento a una nueva dimensión, promoviendo su permanencia y trascendencia, estimulando de esta forma la inversión en etapa temprana y coadyuvando a la reducción de la brecha de financiamiento existente. Cuya visión principal es ser la red de inversionistas ángel referente del ecosistema emprendedor ecuatoriano, incorporada a una red regional, conectando los

emprendimientos dinámicos con los inversionistas ángeles, para lograr que un mayor número de emprendimientos dinámicos se afiancen y sean exitosos, capitalizando las oportunidades de los negocios a través de la disminución de los riesgos inherentes a un proceso de inversión, compatibilizando los intereses y objetivos de ambas partes.

El inversionista Ángel es una persona natural que apuesta a una idea emprendedora valiosa no solo con dinero, también aporta capital social, conocimiento, contactos, experiencia, etc.

Un Inversionista Ángel apoya al Emprendedor en:

- Ver más allá de lo evidente
- Obtener una sólida segunda opinión
- Establecer relaciones con personas que hacen crecer la empresa

Tabla 94. Beneficios y requisitos para Emprendedores

<i>Beneficios para el Emprendedor</i>	Requisitos para participar como Emprendedor en Ángeles EC
Oportunidad para catapultar su emprendimiento a mayores dimensiones	Disponer de un producto probado en su mercado objetivo y cifras de sustento.
Ver más allá de lo evidente.	Estar organizado en un talentoso equipo comprometido con su visión de negocio
Obtener una sólida segunda opinión.	Estar dispuesto a aceptar nuevos partícipes y compartir su idea de negocio con ellos.
Establecer relaciones y alcanzar accesos con personas que hagan crecer su empresa.	Cumplir normas internas, reglamentos, códigos y otros instrumentos que facilitan la convivencia en grupos.
Ambiente donde obtener herramientas y habilidades para profesionalizarse como emprendedor.	Participar activamente en ruedas de inversión, pitches, meetups, etc.
Espacio para acceder a redes de mentoría y asesoría especializada.	
Oportunidad de recibir capacitación, transferencia de conocimiento y/o asesorías profesionales activamente, etc.	

Fuente: Ángeles EC

Elaborado por: Flores (2019)

Ángeles EC brindan mentoría mediante un profesional que apoya a las necesidades del emprendedor o inversionista para alcanzar sus objetivos empresariales. Las áreas y profesionales en que se brinda mentoría son:

Tabla 95. Mentoría en Mercadeo y Ventas

Diseño de Empaque	Tributaria
Logística	Seguridad Informática
Finanzas	Mercados Internacionales
Seguros	Plan de Negocios
Contabilidad de Costos	Planeación Estratégica
Seguros	Comunicación
Contabilidad gerencial	Alta Dirección
Sistema de Calidad	Operaciones
Propiedad Intelectual	Investigación y Desarrollo
Laboral	Infraestructura

Fuente: Ángeles EC

Elaborado por: Flores (2019)

A continuación, se presentan datos informativos para otorgar mayor detalle a los emprendedores.

Dirección: Campus Politécnico Las Peñas, Malecón y Loja Guayaquil – Ecuador

Contacto: Roberto Palacios Dueñas

Correo electrónico: rpalacios@espol.edu.co

Teléfono: 0999660973/ 2081084, 2081157,2081013 ext. 203

Para postular su emprendimiento en **Ángeles EC** puede realizarlo mediante el siguiente link: <https://angeles.ec/registro-para-emprendedores-y-su-emprendimiento/>



Buen Trip

Comparten el conocimiento, la experiencia y red de contactos global con los emprendedores tecnológicos locales para acelerar su crecimiento, se encuentran ubicados en la ciudad de Guayaquil, canalizan las oportunidades con inversionistas

ángeles y fondos locales e internacionales a los emprendimientos que están listas para levantar inversión. El Objetivo de Buen Trip es transformar el ecosistema de emprendimiento tecnológico en Ecuador.

Sus programas consisten en programas que aceleren el crecimiento de las nuevas empresas de base tecnológica brindando espacios para desarrollar sus proyectos, acompañamiento por medio de mentores de altísimo nivel en temas como tecnología, finanzas, marketing, ventas y búsqueda de inversión., acceso a fuentes de inversión y visibilidad dentro del ecosistema.

Buen Trip es un actor clave en el ecosistema de emprendimiento ecuatoriano. Su excepcional equipo es uno de los líderes del cambio en temas como inversión temprana para startups tecnológicas y mujeres en emprendimiento. Adicionalmente, facilitan acceso a redes internacionales para emprendedores locales mediante su capacidad de colaborar y crear fuertes conexiones internacionales - todo probado por su robusta trayectoria

Tabla 96. Programa de mentorías – Apoyo Mujeres Emprendedora

Empoderamiento	Comunidad	Role Models
Lograr el empoderamiento de la mujer no solo como derecho humano sino también como la vía para alcanzar los objetivos de desarrollo social y económico, dentro del ecosistema emprendedor global de la región.	Crear lazos y potenciar interconexiones para llevar a las emprendedoras a crear empresas de alto potencial.	Identificar y dar visibilidad a las emprendedoras de la región que hoy están construyendo empresas dinámicas de alto potencial.
Diversidad	Innovación	Colaboración
Mujeres y hombres como agentes del ecosistema emprendedor de América Latina y Caribe	La tecnología y la innovación como ingredientes clave para el desarrollo de emprendimientos de alto potencial.	Intercambio de buenas prácticas y aprendizaje como fundamentos del desarrollo de las habilidades emprendedoras y de inversión, para equipos emprendedores diversos en la región.

Fuente: Buen Trip

Elaborado por: Flores (2019)

A continuación, se presentan datos informativos para otorgar mayor detalle a los emprendedores.

Dirección: Urdesa Av. Del Rotarismo y Carlos Cueva Tamariz (Diagonal a Seguros Confianza a lado de Seguros Equinoccial).

Correo electrónico: kespinoza@buentriphub.com - info@buentriphub.com

Teléfono: (04) 505-2151 – (04) 505-2152 – (04) 505-2153



Startups Ventures

Apoyamos al desarrollo del ecosistema emprendedor ecuatoriano a través de actividades que fomentan la cultura, educación, excelencia, vocación empresarial, desarrollo de competencias y capacidades, así como el compromiso social en los emprendedores.

Transmiten a la comunidad la capacidad de emprender, brindando espacios, acceso a capital de riesgo, y herramientas que permita convertir ideas en negocios.

Tabla 97. Beneficios otorgados por Startups Ventures

Inversionistas Angeles Startups	Circulo DF Emprendimiento	Consultoría Startup Ventures
Promueven la motivación al riesgo, a través de la puesta en marcha de nuevos emprendimientos que apalanquen el progreso del país y generen nuevas fuentes de ingresos y de empleo, generando prosperidad y justicia social	Los círculos de emprendimiento, permiten recopilar experiencias, ideas de negocio, contactos, posibles inversionistas, clientes, socios estratégicos y un sin número de beneficios para todos los asistentes.	Busca fomentar el desarrollo de las habilidades y capacidades de los emprendedores en la gestión del emprendimiento a través de la participación en cursos de capacitación.

Fuente: Startups Ventures

Elaborado por: Flores (2019)

Proceso para Emprendedores:

Buscan los emprendimientos más innovadores, con modelos de negocio, escalables, replicables y con potencial de internacionalización. Esto lo logran mediante los siguientes procesos:

1. Filtrado y revisión del proyecto por parte del Comité de Evaluación de Startups & Ventures.
2. Revisión financiera del proyecto
3. Revisión de la presentación y capacitación previa a la presentación ante los inversionistas ángeles.
4. Envío de información del proyecto a los inversionistas.
5. Contacto entre emprendedores e inversionistas

Inversión Ángel

El club de inversionistas ángeles tiene la finalidad de conectar emprendimientos innovadores con inversionistas ángeles para acceder a financiamiento en etapas tempranas, este tipo de financiamiento se denomina también “Capital Inteligente” es decir que el dinero viene acompañado de un socio estratégico, que puede dedicar tiempo, experiencia y redes de contacto, lo cual es muy importante en esta etapa, ya que puede ser determinante para el éxito del emprendimiento.

Datos Informativos:

E-mail: analista@startupsventures.com

Dirección: Av. 6 de Diciembre N31-1104 y Whympers. Edificio Torres Tenerife.

Ciudad: Quito – Ecuador

Teléfono: 0998567424

➤ ENTIDADES QUE OTORGAN “CAPITAL DE RIESGO”



KrugerLabs

Fue la primera incubadora privada de tecnología en el Ecuador que ofrecía a los emprendedores un programa de acompañamiento para desarrollar sus ideas, obtener contactos y buscar oportunidades más sólidas de crecimiento.

En la actualidad KrugerLabs es miembro de la Alianza para el Emprendimiento y la Innovación (AEI) y en 2017 se transformó en una aceleradora que trabaja de la mano con emprendimientos del país.

Para que los emprendimientos tengan apertura en KrugerLabs es necesario que cumplan al menos tres requisitos:

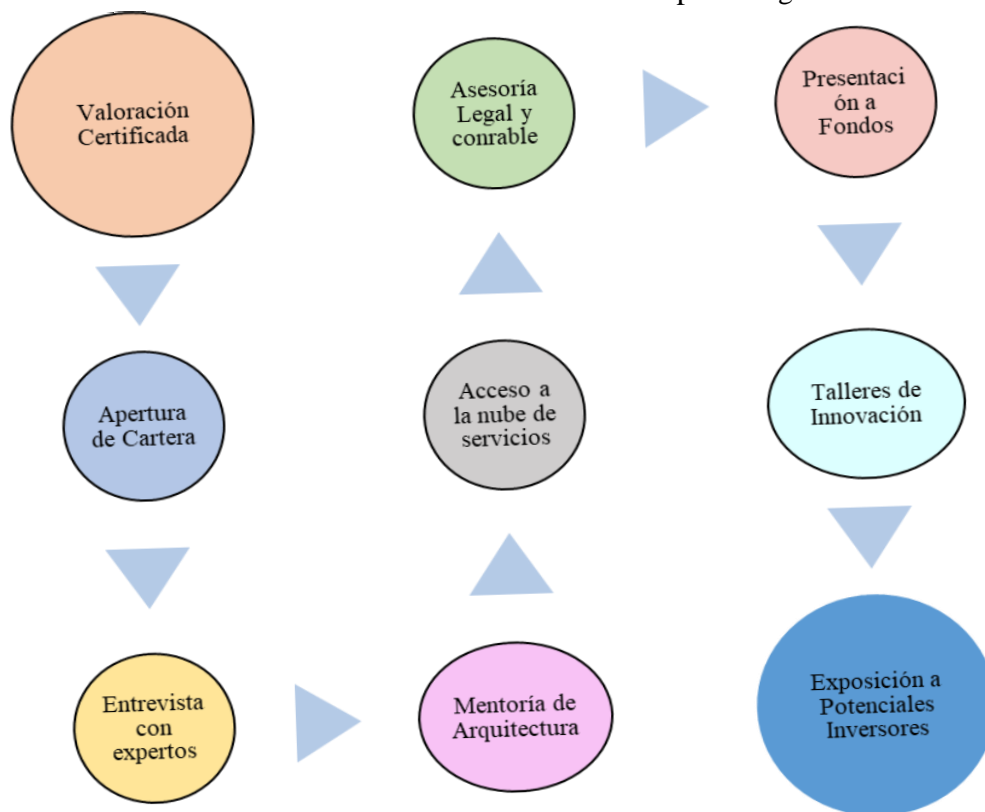
1. **Tecnología:** esta herramienta se ha vuelto una parte esencial de nuestras vidas, por tal razón basta con mirar a nuestro alrededor y ver que en todo momento y contexto estamos rodeados por ella.
2. **Equipo:** tener un equipo 100% comprometido y dedicado a sacar adelante el proyecto de negocio, y no enfocarse únicamente en los réditos o crecimiento económico, al contrario, utilizar en primera instancia todas las habilidades y destrezas personales para que estas den solución a un problema del mercado.
3. **Mercado:** es necesario que el emprendimiento solucione un problema en el mercado y que cuente con ventas recurrentes. Es importante que el negocio naciente tenga tracción en el mercado para reducir la incertidumbre y facilitar oportunidades de inversión.

Aceleración de Startups - KrugerLabs

El objetivo del programa de aceleración de startups es fortalecer negocios digitales de alto impacto y convertirlos en empresas de éxito, buscando modelos de negocio

innovadores en etapas de crecimiento que tengan un prototipo validado en el mercado y se encuentren experimentando primeros niveles de ventas.

Gráfico 49. Procesos de Aceleración de Startups - KrugerLabs



Fuente: KrugerLabs
Elaborado por: Flores (2019)

Valoración Certificada

Evalúan tu nueva empresa desde un punto de vista financiero, de innovación y escalabilidad para entender la valoración de tu emprendimiento en el mercado.

Apertura de cartera KRUGERCORP

Apertura la cartera de clientes de KRUGERCORP con el objetivo de acelerar sus ventas y, dependiendo de la industria en la que se encuentre, le acercan comercialmente a las personas clave de las empresas.

Entrevistas con expertos en la industria

Los emprendimientos tendrán acceso a mentorías con profesionales exitosos y con alta experiencia en diferentes industrias, donde los nuevos negocios están tratando de ganar mercado.

Horas de asesoría legal y contable

Brindan asesoría legal y contables, con el afán de sostener el crecimiento de los emprendedores.

Acceso a la nube de servicios

Acercan a los emprendedores a las plataformas computarizadas de la nube, con el objetivo de brindar la mejor arquitectura técnica para su rápido crecimiento.

Mentoría de Arquitectura

Ofrecen mentoría técnica para determinar los componentes técnicos de las soluciones digitales de los emprendimientos.

Presentación a Fondos

Dan a conocer su emprendimiento a fondos de inversión en Europa y Norteamérica con el objetivo de lograr capital semilla y crecimiento.

Talleres de Innovación

Ofrecen talleres, para analizar y mejorar el modelo de negocio y las propuestas de valor convirtiendo el emprendimiento en empresas estructuradas y escalables.

Exposición a Potenciales Inversores

Cuentan con una red de mentores con éxito en sus empresas, quienes están dispuestos a escuchar e invertir en su emprendimiento.

Contacto: David

Correo electrónico: dparedes@kruger.com.ec

Ciudad: Quito

Teléfono: +593 (2) 383 0050



Alianza para el Emprendimiento y la Innovación del Ecuador (AEI)

Ésta es una red de actores públicos, privados y académicos que buscan fomentar el emprendimiento y la innovación a nivel nacional como base del desarrollo productivo del Ecuador.

El rol de AEI es generar continuidad en procesos y proyectos mediante la articulación de esfuerzos entre sus aliados, de tal manera que se generen sinergias para apoyar a que los emprendedores e innovadores tengan acceso a:

- Información de emprendimiento e innovación que permita a los emprendedores tomar decisiones acertadas y que mitiguen el riesgo, en lo relacionado a sus empresas.
- Financiamiento de capital de riesgo que les permita a los emprendedores poner en marcha proyectos innovadores.
- Acceso a educación emprendedora para niños en escuelas y colegios; y desarrollo de competencias emprendedoras para profesionales.

Es necesario que el emprendedor tenga claro los objetivos de la AEI, mismos que permiten incrementar la cantidad de aliados que fomentan e impulsan el emprendimiento e innovación y sobre todo trabajen de manera coordinada con industrias con alto potencial de innovación. A su vez buscan el incremento de la inversión privada en investigación y desarrollo a través de la vinculación entre universidad y empresa.

La Alianza para el Emprendimiento y la Innovación considera importante analizar en qué etapa se encuentra su emprendimiento para poder aplicar las mejores estrategias, puesto que es necesario saber si se encuentra en etapa de gestación o desarrollo inicial.

Tabla 98. Fases de emprendimiento para AEI

Fase de Gestación	Fase de Desarrollo Inicial
Los actores del ecosistema fomentan el espíritu emprendedor. En esta fase el emprendedor tiene que procurar desarrollar habilidades empresariales, plasmar su idea en un modelo de negocios y prototipar su proyecto, para finalmente validar su iniciativa en el mercado.	El apoyo a emprendedores en esta fase se concentra en la generación de oportunidades comerciales, para que comience a posicionar sus productos en el mercado local. El acceso a mercados y financiamiento son recursos claves para consolidar sus modelos de negocio.
Los aliados influyen significativamente para llevar una idea de negocios a la práctica.	Los actores del ecosistema en esta etapa ayudan consolidar un modelo de sostenibilidad para lograr un equilibrio, en el negocio.
Financiamiento <ul style="list-style-type: none"> • Capital semilla (Público o Privado) • Club de Inversionistas Ángeles para negocios disruptivos 	Financiamiento <ul style="list-style-type: none"> • Club de Inversionistas Ángeles • Crédito Empresarial especializado

Fuente: AEI

Elaborado por: Flores (2019)

Se consideró necesario describir el link donde se encuentra detallado varios aspectos para la constitución legal de un nuevo emprendimiento, aspectos como la manera de:

- formalizar tu empresa
- Conocer sus obligaciones laborales
- Sobre impuestos y tributos
- Proteger su marca, su empresa y sus ideas
- Obtener permisos municipales, registros y tasas municipales
- Si planea contratar con el Estado
- Obtener normas técnicas INEN
- Si eres parte de una organización de Economía
- Popular y Solidaria (EPS)

Datos Informativos

Teléfonos: 5006273 - 5110017

Ciudad: Quito, Ecuador

Correo: contacto@aei.ec - emprendedores@aei.ec



Humboldt Management

La empresa Humboldt Management Partners S.A. Humapar se dedica a la supervisión y gestión de otras unidades de la misma compañía o empresa, asumiendo la planificación estratégica, organizativa y la función de toma de decisiones de la compañía o empresa; ejerciendo el control operativo y la gestión de las operaciones corrientes de las otras unidades: oficinas principales, oficinas administrativas centralizadas, sedes, oficinas de distrito, regionales.

Ahora Ecuador cuenta con soluciones de financiamiento y asesoría profesional para generar proyectos de alianzas público – privada exitosos, sostenibles en el tiempo y disminuyendo el riesgo económico y financiero.

A continuación, se presentan datos informativos para otorgar mayor detalle a los emprendedores.

Contacto: Thierry Benoit

Correo electrónico: thierry.benoit@humboldtmanagement.com

Teléfono: +593 (99) 252 5955



Corporación Financiera Nacional B.P.

CFN financia **Capital de Trabajo** para proyectos nuevos o de ampliación que se enmarcan en actividades productivas, sectores priorizados, industrias estratégicas e industrias básicas. Estas son las líneas crediticias que oferta la Corporación Financiera Nacional B.P.

Dentro de este segmento existen Crédito Directo Local, CFN Construye, CFN Construye Casa Para Todos, CFN Construye ¡Ya!., Se detalla a continuación el más relacionado a emprendimientos.

Tabla 99. Créditos CFN- Capital de Trabajo

	Crédito directo local	CFN construye ¡ya!
¿En qué consiste el producto financiero?	Financiamiento para la adquisición de materia prima, insumos locales, asistencia técnica y otros rubros.	Brindar financiamiento para pequeños y medianos constructores con el objetivo de promover la actividad empresarial, fortaleciendo e incorporando a nuevos actores dentro del sector.
Beneficiarios:	Persona natural o jurídica cuya actividad económica se enmarque en actividades financiables por la Corporación Financiera Nacional B.P.	Personas naturales o jurídicas, cuyo volumen de ventas los identifique en el subsegmento PYME, acorde a la normativa vigente.
Monto mínimo de financiamiento:	USD 50.000 por cada cliente.	USD. 50,000.00
Monto máximo de financiamiento:	USD 25 millones por sujeto de crédito y USD 50 millones por grupo económico.	USD. 2 millones por sujeto de crédito.
Plazo:	Hasta 5 años, en función del análisis del flujo de caja del proyecto.	Hasta 5 años
Porcentaje de financiamiento (en función al valor total del proyecto):	Proyecto nuevo: hasta el 70% Proyectos en marcha: hasta el 100% Proyectos de construcción para la venta: hasta el 70%.	Se financiarán proyectos de construcción de viviendas para la venta, integrales o por etapa, hasta el 80% del plan de inversión en función del análisis interno.

Fuente: CFN

Elaborado Por: Flores (2019)

- **ACTIVO FIJO**

CFN BP. financia Activos fijos para proyectos nuevos o de ampliación que se enmarcan en actividades productivas, sectores priorizados, industrias estratégicas e

industrias básicas. Estas son las líneas crediticias que oferta la Corporación Financiera Nacional:

Tabla 100. Crédito CFN – Activo Fijo

	Crédito Directo	PYME Prospera	Financiamiento forestal
¿En qué consiste el producto financiero?	Financiamiento para la adquisición de activos fijos.	Es una línea de crédito enfocada a pequeñas y medianas empresas (personas naturales o jurídicas con ventas anuales superiores a USD 100.000)	Financiamiento de inversión forestal, así como actividades de transformación forestal y aprovechamiento de subproductos no maderables.
Beneficiarios:	Persona natural o jurídica cuya actividad económica se enmarque en actividades productivas – sectores priorizados, industrias estratégicas e industrias básicas.	Persona natural o jurídica con ventas anuales superiores a USD 100,00.00 con proyectos nuevos o de ampliación.	Personas naturales y jurídicas.
Monto máximo de financiamiento:	USD 25 millones por sujeto de crédito y USD 50 millones por grupo económico.	Activo Fijo: Hasta USD 2'000,000.00 Capital de Trabajo: Hasta USD 500,000.00	Hasta USD 10.000.000.00 por sujeto de crédito o grupo económico para financiamiento de plantaciones forestales. Se considerará hasta USD 2.000.000 por operación.
Plazo:	Hasta 15 años, en función del análisis del flujo de caja del proyecto.	Activo Fijo: Hasta 15 años Capital de Trabajo: Hasta 5 años	Depende del proyecto forestación
Porcentaje de financiamiento (en función al valor total del proyecto):	Proyecto nuevo: hasta el 70%. Proyectos en marcha: hasta el 100%. Proyectos forestales en marcha: para adquisición de terreno: hasta el 70% de su valor. Proyectos de generación eléctrica: hasta el 80%	Proyecto nuevo: Hasta el 70% Proyecto de ampliación: Hasta el 100%	Hasta el 70% para proyectos nuevos y 100% para proyectos en marcha

Fuente: CFN

Elaborado Por: Flores (2019)

- **Programa Progresar – Capital de Riesgo**

Apoya el desarrollo productivo del país a través del otorgamiento de garantías adecuadas, facilitando el acceso al crédito a micro, pequeños y medianos

empresarios, que no cuentan con financiamiento en el sistema financiero privado, debido a que no disponen de garantías suficientes. Su misión es “Apoyar el desarrollo productivo del país a través del otorgamiento de garantías adecuadas, facilitando el acceso al crédito a micro, pequeños y medianos empresarios, que no cuentan con financiamiento en el sistema financiero privado, debido a que no disponen de garantías suficientes”.

Tabla 101. CFN – Fondo Nacional de Garantía

<i>A quien está dirigido</i>	Está orientado a personas naturales y jurídicas y/o emprendedores que sean consideradas como MICRO, PEQUEÑOS O MEDIANOS EMPRESARIOS que desarrollen todo tipo de actividades económicas; a excepción de consumo, vivienda, educación, e inversión pública.
<i>Características de la Garantía</i>	Línea de Garantía Tradicional Línea de Garantía de Apoyo Solidario (GAS) Línea de Garantía Emprande Línea de Garantía Agrícola Línea de Garantía Grupos de Atención Prioritaria (GAP)
<i>Funcionamiento</i>	El Fondo Nacional de Garantías realiza alianzas estratégicas con Bancos y Cooperativas de Ahorro y Crédito, quienes evalúan de acuerdo a sus políticas a los potenciales clientes, que pueden recibir el crédito y la garantía del FNG.
<i>Beneficios del FNG</i>	Sin trámites complicados. Financiamiento de proyectos viables con mejores condiciones. Oportunidades de crecimiento y desarrollo. Promueve el financiamiento para el emprendimiento. Cargos deducibles para efectos del cálculo del Impuesto a Renta.
<i>Requisitos para acceder al FNG</i>	Ser un micro, pequeño o mediano empresario sea éste persona natural o jurídica. No superar los USD5 millones de ventas anuales. Contar con RUC o RISE y estar al día en el SRI. No existe un mínimo de ventas, califican los emprendedores

Fuente: CFN

Elaborado Por: Flores (2019)

- **Educación Financiera**

El Objetivo de este programa normado por la Superintendencia de Bancos busca orientar hacia un correcto manejo de información que minimice el riesgo errores en

la toma de decisiones financieras, a través del mejoramiento de sus conocimientos financieros básicos. Los temas a tratar son los siguientes:

- Derechos y obligaciones del usuario financiero
- Importancia y formas de ahorrar
- Productos y servicios del sistema financiero ecuatoriano
- Manejo prudente del crédito para evitar el sobreendeudamiento
- Manejo de la tarjeta de crédito
- Administración de riesgos
- Programa de Educación Financiera Escolares

Desarrollo de capacidades empresariales

En caso de que una Asociación, Gremios Profesionales o grupos de personas soliciten conocer o deseen ampliar sus conocimientos sobre cualquiera de los items indicados, debe enviar un correo o comunicación física al área de Servicios No Financieros para agendar su solicitud sobre los temas que CFN B.P. brinda. Como son:

- Líneas de Financiamiento
- Idea de Negocio
- Plan de Negocio
- Sujeto de Crédito

Antes de continuar con el análisis de la tasa nominal otorgada por los bancos y las cooperativas, se considera necesario definir los segmentos de crédito para mayor comprensión por parte del emprendedor.

- **Emprendedor Pacífico**

Banco del pacífico tiene claro que la creatividad e innovación mueven al mundo, por eso, financia emprendimientos innovadores con productos o servicios ya en el mercado y que busquen expandirse nacional o internacionalmente.

Beneficios Micro emprendedor

- Dirigido a clientes.
- Conveniencia en el financiamiento para la expansión desde \$2,500 hasta \$100.000.
- Facilidad en la cobertura del Fondo Nacional de Garantías hasta el 80% del valor del crédito; la diferencia se concederá a RIESGO LIMPIO hasta \$20,000.
- Comodidad al tener período de gracia de capital hasta un año para destino de activo fijo.
- Conveniencia al poder contar con la mejor tasa del mercado del 15.50%.
- Conveniencia en los plazos de pagos: 72 meses plazo para activo fijo y 24 meses para capital de trabajo.
- Seguridad al tener acompañamiento personalizado desde la solicitud de su producto.

Beneficios Pyme Emprendedor

- Seguridad de financiamiento al tener una tasa fija por un año, a partir del treceavo mes será reajutable.
- Conveniencia al contar con financiamiento del 100% en capital de trabajo y activos fijos.
- Facilidad en la cobertura del crédito: 80% por Fondo Nacional de Garantía de la CFN, el 20% será a riesgo limpio.
- Flexibilidad en el monto a financiar, con garantía personal desde \$3.000 hasta \$300.000.
- Tranquilidad de disponer de un periodo de gracia de capital hasta de un año para destino de activo fijo.
- Comodidad en el plazo de pago hasta 84 meses para activo fijo y 60 meses para capital de trabajo.
- Tasa del 8.5

Tabla 102. Requisitos Emprendedor Pacífico

Requisitos Emprendedor Pacifico	
Micro emprendedor	Pyme Emprendedor
Documentos Generales	Documentos Generales
<ul style="list-style-type: none"> - 12 meses de Ventas comprobables del negocio para el cual se solicita financiamiento. - Informe Básico de clientes (solicitud de crédito) - RISE - 2 copias a color de Cédula de Identidad legible y vigente. (deudor y cónyuge) - 2 copias a color del Certificado de votación legible y vigente (ambos lados) (deudor y cónyuge) - Copia de planilla de servicio de básico. - 3 referencias que pueden ser bancarias, comerciales o personales. 	<ul style="list-style-type: none"> - 24 meses de ventas comprobables del negocio para el cual se solicita financiamiento. - Informe Básico de clientes (solicitud de crédito). - RUC, última nómina de accionistas - Escritura de constitución, nombramiento de administradores, representantes legales y poderes especiales, si fuera el caso. - Referencias bancarias, comerciales y personales
Documentos Financieros	Documentos Financieros
<ul style="list-style-type: none"> - Detalle de ingresos que soporten el nivel del RISE (en caso aplique). -Flujo de caja proyectado por el plazo del crédito. - Balance interno (Balance general y PyG) del último año. - Plan de negocios (AEI) - Certificado de cumplimiento al IESS, SRI y Superintendencia de Compañías. 	<ul style="list-style-type: none"> - Declaración del Impuesto a la renta o Rise de mínimo 2 años. - Balance internos (Balance general y PyG) y anexos (CxP, CxC, INV). - Declaración de IVA de hasta 1 año. - Certificado de cumplimiento al IESS, SRI y Superintendencia de Compañías - Flujo de caja proyectado por el plazo del crédito.

Fuente: Bco. Pacifico

Elaborado Por: Flores (2019)

OTROS PROGRAMAS DE EMPRENDIMIENTO



CONQUITO

ConQuito fomenta el desarrollo productivo y socioeconómico del Distrito Metropolitano de Quito y su área de influencia, así como el apoyo de las políticas nacionales de equidad territorial mediante la concertación de actores públicos y privados, para incentivar la producción local, distrital y nacional, la productividad, la

competitividad sistémica y la aplicación del conocimiento científico y tecnológico. Sus programas, proyectos y servicios abarcan la generación de emprendimientos, el desarrollo empresarial y vinculación a negocios inclusivos y cadenas productivas.

Empretec

Es un programa internacional de la Organización de Naciones Unidas (ONU), que ha sido concebido y diseñado en conjunto con la Universidad de Harvard, para trabajar en los comportamientos del emprendedor. Está administrado por la Secretaría de la UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo) en Ginebra (Suiza). El programa se realiza en 40 países del mundo, a través de la metodología ‘aprender haciendo’.

En Ecuador, ConQuito es el Centro Nacional Empretec. El taller tiene una duración de 48 horas; incluye material y certificado avalado por la ONU, para quienes lo completen. Para obtener mayor información el emprendedor puede acceder al siguiente documento para conocer más sobre Empretec: <http://bit.ly/InfoEmpretec>

Tabla 103. Programa Empretec - Conquito

Descripción de Empretec	Contenidos del taller
Búsqueda de oportunidades e iniciativa	Identificar o mejorar sus oportunidades empresariales.
Persistencia	Apreciar la importancia de los comportamientos de persistencia y cumplimiento.
Cumplimiento de los compromisos	Entender la relación existente entre la calidad y la eficiencia, y su incidencia en el éxito empresarial.
Exigencia de calidad y eficiencia	Aprender a buscar información.
Riesgos calculados	Evaluar su planeamiento actual y sus capacidades para la solución de problemas.
Fijación de objetivos; Búsqueda de información	Aumentar su capacidad de persuasión.
Planificación y seguimiento sistemáticos;	Planificar estrategias de negocios efectivas.
Persuasión y redes de apoyo;	Sacar provecho de las iniciativas.
Independencia y autoconfianza.	Adaptarse a cambios rápidos y a las incertidumbres del mercado.

Fuente: Empretec

Elaborado Por: Flores (2019)

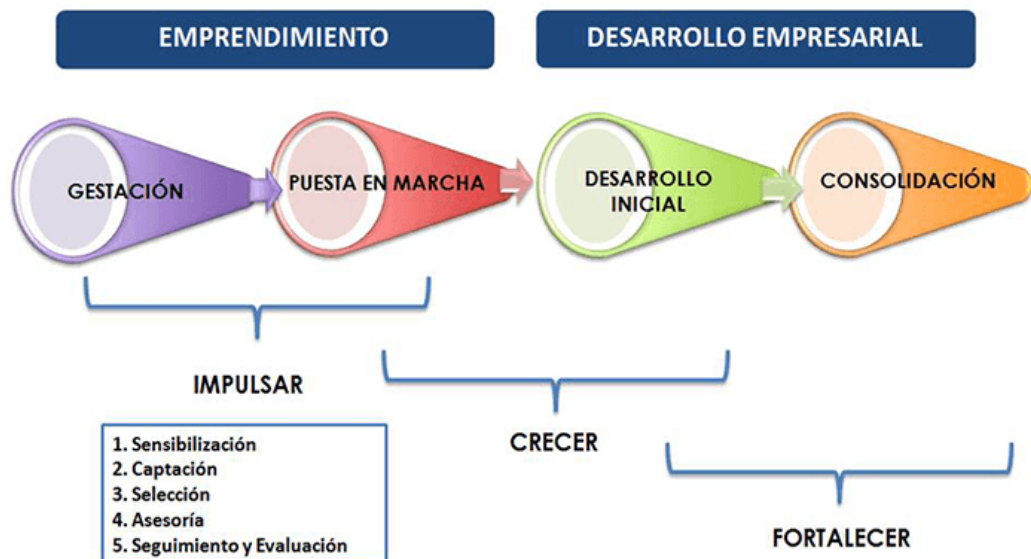
Beneficiarios

- Emprendedores que se encuentran en una etapa inicial de generación de ideas.
- Emprendedores que estén en una etapa avanzada de puesta en marcha.
- Empresarios.
- Personas que busquen mejorar su capacidad emprendedora.

Cadena de valor

Proyecta los procesos a realizar dentro de las etapas de emprendimiento y desarrollo empresarial de los actores de la Economía Popular y Solidaria (EPS), para generar procesos con impacto multiplicador. Cada una de estas etapas: gestación, puesta en marcha, desarrollo inicial y consolidación, contiene subprocesos internos que permiten generar actividades con sinergias adecuadas.

Gráfico 50. Cadena de valor – Economía Popular y Solidaria

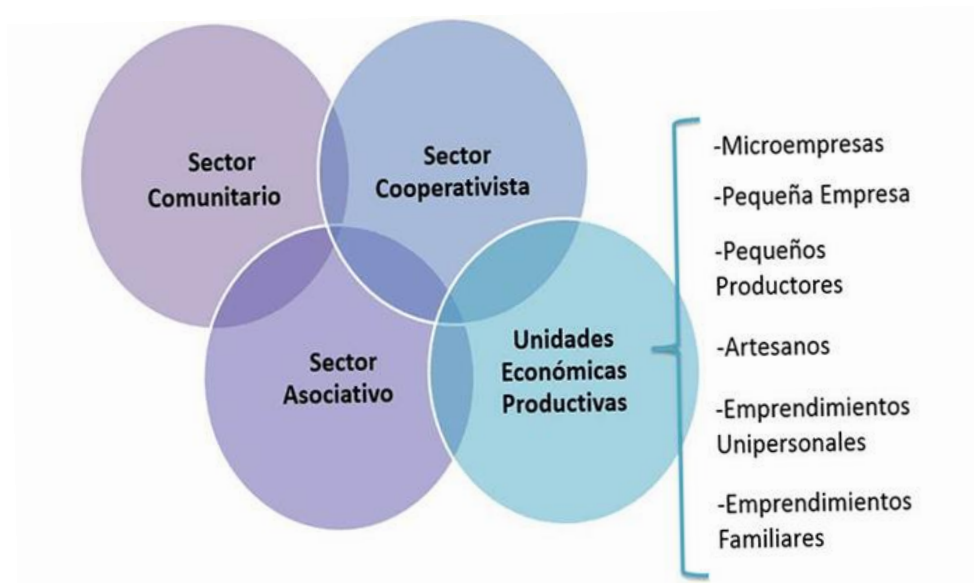


Fuente: Conquito
Elaborado Por: Conquito

Beneficiarios de la EPS

Los actores para quienes se generan estos proyectos se enmarcan en:

Gráfico 51. Beneficiarios de la EPS



Fuente: Conquito

Elaborado Por: Conquito

Emprendimiento y Gestión Empresarial

Tiene por objeto el robustecimiento empresarial y asistencia técnica de las unidades económicas, asociaciones, artesanos y demás actores de la EPS, mediante la gestación y ejecución de programas y proyectos socioeconómicos impulsados a la par con aliados estratégicos que comparten una visión de desarrollo económico. A continuación, se presentan los programas existentes:

En Marcha

Se desarrolla en coordinación con el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). Con la finalidad de mejorar las condiciones de comercio popular a través de la innovación en su modelo tradicional de negocio, permitiendo ampliar su mercado y mejorar su capacidad productiva.

Interviene en el cambio de mobiliario e imagen empresarial por medio de un modelo de financiamiento compartido que permite mejorar las condiciones de comercio de los negocios intervenidos.

La asistencia se enfoca en:

- Formación empresarial
- Mejora de la imagen comercial
- Asistencia técnica en el sitio
- Dotación del equipo básico (financiamiento compartido)

Empresas solidarias innovadoras

Ofrece capacitación y asesoría técnica para la Innovación social, productiva y comercial y surge como respuesta a las limitantes encontradas en este sector, en donde gran parte de las iniciativas y emprendimientos solidarios nacen sin visión empresarial y con carencias de capacidades técnicas y gerenciales necesarias para mejorar sus expectativas de continuidad. Además, el desconocimiento de la gestión organizativa de los emprendimientos de la EPS conlleva a un limitado desarrollo y baja consolidación de las organizaciones.

El principal objetivo del Programa es formar líderes sociales con capacidades para inculcar relaciones dinámicas, creativas y solidarias en sus organizaciones, a fin de garantizar empresas solidarias y sostenibles en el tiempo.

BANCOS COMUNALES

Los bancos comunales forman parte del sector financiero popular y solidario, y son asociaciones que realizan captación de ahorros y colocación de créditos únicamente entre sus socios. Estos se conforman exclusivamente por miembros que habitan en un mismo recinto, comunidad, barrio o localidad o que mantienen un vínculo común.

Con este antecedente se presenta a la **Diócesis de Ambato**, cuyo principal eje estratégico es la prestación de ayuda a la población más necesitada de la provincia, a través de los proyectos sociales ejecutados por la Pastoral Social Caritas Ecuador. Uno de esos proyectos son los bancos comunales que según la Diócesis de Ambato se han convertido en apoyo de la economía de unas 6 mil familias, aproximadamente, en la provincia. Existen hace 20 años, iniciaron con 20 grupos y un capital de 24 mil dólares reembolsable como apoyo del Plan de Obispos de Estados Unidos agrupados en el Servicio Católico y la Agencia Internacional para el Desarrollo (USAID). En la actualidad están 260 grupos, según el informe de la entidad.

La esencia del trabajo es prestar dinero para invertir en actividades productivas, que ayudan a mejorar la calidad de vida de la gente de la zona rural y urbana donde trabajan estas pequeñas entidades financieras, integradas por entre 25 y 30 socios. Integrado más por mujeres en un 85% cuyos créditos son otorgados para desarrollar sus propios proyectos productivos, mientras el 15% restante son hombres. (Lideres, 2018)

Este sistema se diferencia de las instituciones financieras que son reguladas por la Superintendencia de Bancos y Superintendencia de Economía Popular y solidaria como bancos y cooperativas de ahorro y crédito, porque es la propia comunidad (socios) la que se organiza para cobrar y hacer los pagos en el tiempo establecido de una manera solidaria y responsable.

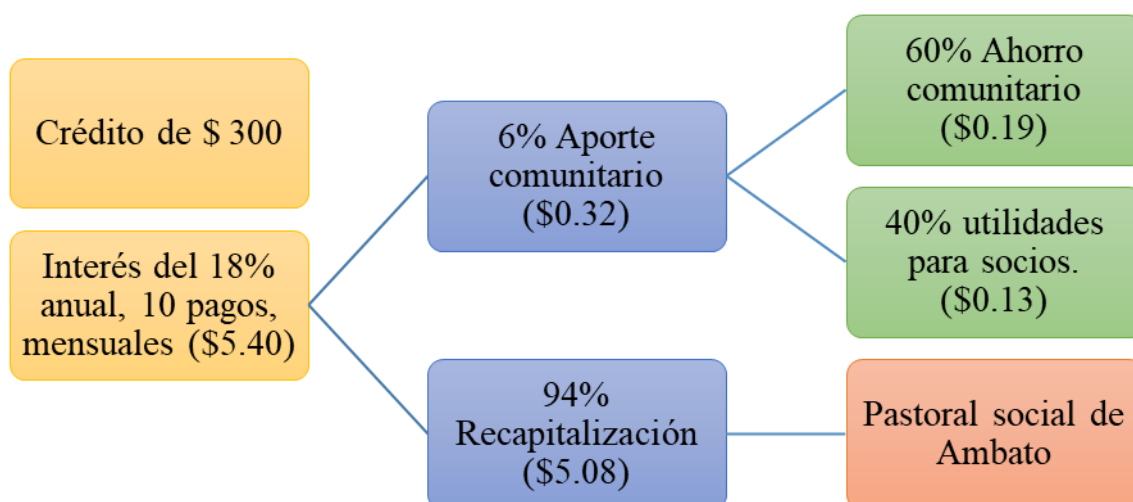
Diócesis de Ambato – Banco Comunal

La Pastoral Social de Ambato - Caritas, a través de su programa de salud y crédito, trabaja en bancos comunales, constituidos generalmente por madres que se asocian para auto-gestionar un sistema de microcréditos que oscilan de entre 50 y 300 dólares, de ahorro y apoyo mutuo, y que son manejados directamente por las comunidades con responsabilidad, conocimiento y confianza.

Por ejemplo, solicitando un crédito de \$ 300, con un interés del 18% anual se restituyen \$354. Esta cantidad se paga en 10 mensualidades de \$5,40. El 94% de

cada pago, (equivalente a \$5,08) es destinado a la recapitalización del crédito y devuelto a la Pastoral Social de Ambato, mientras que el 6% (equivalente a \$0,32) es destinado a la comunidad. De ese 6%, el 40% (es decir, \$ 0,13) es entregado para pago de utilidades por ahorro individual a cada socio y el 60% restante (US\$ 0,19) es destinado para ahorro comunitario.

Gráfico 52. Funcionalidad Banco Comunal Pastoral Social Caritas.



Fuente: Caritas

Elaborado Por: Flores (2019)

Se observa que la tasa de interés anual del banco comunitario no está alejada de las tasa establecidas por los bancos y las cooperativas legalmente constituidas, más sin embargo, existen beneficios que los entidades financieras no las otorgan, tales como el fácil acceso al otorgamiento de crédito, en caso de que uno de ellos no pueda cumplir con el pago de su cuota, el resto de socios actúan como garante, cubriendo de alguna manera el valor a cancelar, cumpliéndose de esta manera la solidaridad y responsabilidad comunitaria; en las cooperativas y bancos no se asigna aportes monetarios a los usuarios del sistema financiero, por lo contrario, en una banca comunal sobre el interés, se asigna un valor como aporte comunitario y otro a utilidades de los socios; también se considera parte del interés la recapitalización, lo que conlleva a la pronta recuperación de cartera.

Es importante destacar que estas entidades no están sujetas a control por parte de la SEPS, pero si reciben acompañamiento técnico para la ejecución de sus funciones.



VISIONFUND

Banco VisionFund Ecuador, el “Banco de la Oportunidades” nace de la transformación de la Fundación Fondo de Desarrollo Microempresarial “FODEMI”, misma que inicia sus actividades el 05 de mayo de 1995, la finalidad de la creación de esta organización tuvo como objeto apoyar a la estrategia de Desarrollo Transformador Sostenible implementada por World Vision International y World Vision Ecuador.

Una de las principales actividades de la organización es permitir el acceso a crédito a personas que no han sido atendidas por el sistema financiero tradicional, donde financian pequeñas actividades productivas que generan ingresos y que permiten mejorar las condiciones de vida de las familias y principalmente de los niños y niñas.

Los clientes, se caracterizan por ser microempresarios, quienes por falta de garantías no son sujetos de crédito, impidiéndoles acceder al sistema financiero tradicional (Bancos, Financieras y Cooperativas).

Es por ello que su segmento está dirigido a trabajar con la gente pobre, especialmente con mujeres de los sectores marginales que se dedican a actividades agrícolas, artesanales, comercio producción y servicios, y que se encuentran ubicados en el sector rural, urbano y suburbano de las provincias en donde están las agencias de VisionFund. Para el Banco VisionFund Ecuador, la inclusión financiera es su razón de ser, por ello se lo conoce como el “Banco de las Oportunidades”.

Tabla 104. Creditos VisionFund

	Crédito Individual	Grupo Solidario	Banca Comunal
¿Qué es?	Es el crédito solicitado por una persona que sea propietaria de una Micro o Pequeña Empresa, que posee capacidad de pago, solvencia económica y garantías para trabajar y además cuenta con un garante de sus mismas condiciones.	Esta metodología permite acceder a crédito a personas que no poseen garantías reales y/o personales a través de la conformación de un grupo que se garantizan solidariamente entre ellos.	Es una metodología de crédito que permite acceder a crédito a personas que tiene un objetivo común, que no poseen garantías reales y/o personales, que por su ubicación geográfica y costos de traslado no pueden acceder a créditos en el sistema financiero tradicional.
¿Quiénes Participan?	Microempresarias(os) que requieran de financiamiento para sus actividades de comercio, servicio, industria y agropecuaria.	El grupo debe estar conformado por un mínimo de 3 y un máximo de 6 personas, que tengan relaciones familiares o de amistad, con negocios independientes. En el grupo debe existir espíritu de colaboración, organización, amistad, afinidad y especialmente solidaridad.	La Banca debe estar conformada por mínimo 7 y máximo 25 personas, que tengan negocios autónomos e independientes. En la banca debe existir espíritu de colaboración, organización, amistad, afinidad y especialmente solidaridad.
Requisitos	<ul style="list-style-type: none"> - Copia de cédula y papeleta de votación, socio y cónyuge (a colores). - Copia de la carta de luz, agua o teléfono actualizada. - Croquis de vivienda - Factura proforma de inversión de dinero. 		

Fuente: VisionFund

Elaborado Por: Flores (2019)

Educación Financiera - VisionFund

El Programa de Educación Financiera “**Aprendiendo con Banco VisionFund Ecuador**” **consiste** en desarrollar iniciativas predispuestas a determinar la cultura financiera de los ciudadanos dotándoles de herramientas, habilidades y conocimientos para toma de decisiones. Además, fomenta la estabilidad y confianza en el sistema financiero como en el crecimiento económico, por lo tanto, su

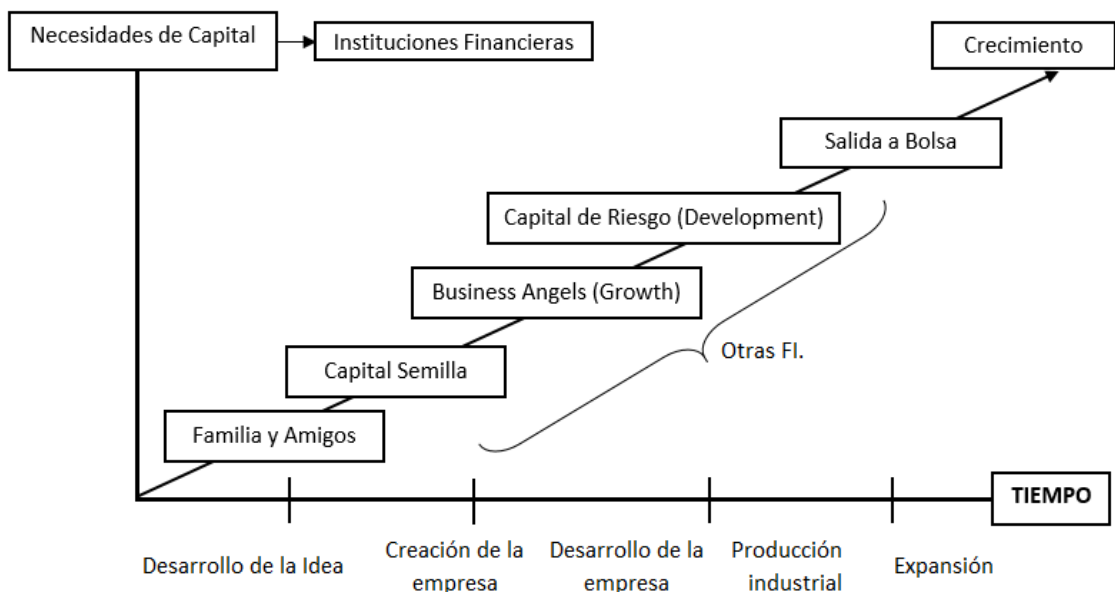
desarrollo contribuye a que los particulares adopten medidas financieras ajustadas a sus características personales y familiares con respecto a productos y servicios que mejor se adapten a sus necesidades.

Temas de aprendizaje:

- Ahorro y productos de ahorro.
- Administración de crédito.
- Productos y servicios financieros.
- Código de derechos de usuarios financieros.
- Planificación financiera y presupuesto.
- Administración de riesgos y seguros.
- Canales electrónicos.
- Estructura y funcionamiento del sistema financiero.

Finalmente, la siguiente imagen recopila la evolución de las fuentes de financiamiento de forma general junto con el desarrollo de la empresa, es decir, desde la idea de negocio, la creación, el desarrollo del negocio, la producción y por último la expansión de la empresa, a su vez, muestra las fuentes de financiamiento que en cada etapa el emprendedor podría recurrir según su necesidad.

Figura 5. Evolución de Otras Fuentes de Financiamiento



Fuente: Propia
Elaborado por: Flores (2019)

Fase 3

Socialización de la herramienta de consulta de las fuentes de financiamiento existentes en el cantón Ambato, a fin de que conozcan las diversas alternativas para financiar su emprendimiento.

Tabla 105. Cronograma de la socialización de la propuesta.

TEMA	DIRIGIDO A	RESPONSABLE	FECHA	TIEMPO
<p>Fuentes de financiamiento para los emprendedores del cantón Ambato, enfocado en promover el desarrollo sostenible.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Informar las Instituciones financieras públicas y privadas. - Detallar las características principales. - Describir los requisitos necesarios - Como acceder al financiamiento. 	<p>Emprendedores y personas interesadas en adquirir financiamiento para sus negocios o empresas en el cantón Ambato.</p>	<p>Ing. María Esthela Flores</p>	<p>17 de mayo de 2019</p>	<p>1 hora</p>

Fuente: Datos obtenidos de la Investigación.

Elaborado Por: Flores (2019)

6.8. Administración de la Propuesta

Considerando la carencia de capital y financiamiento frente a la decisión de emprender, la administración de la presente propuesta estará a cargo de las personas interesadas en adquirir financiamiento externo formal. A su vez, al ser un instrumento de consulta servirá a todas aquellas personas que deseen crear un negocio o continuar con el desarrollo del mismo, mejorando su calidad de vida al optar por una de las alternativas detalladas en el desarrollo de la propuesta que satisfaga de forma oportuna sus necesidades.

6.9. Evaluación de la propuesta

Tabla 106. Evaluación de la Propuesta

Objeto de evaluación	El objeto de la evaluación de la presente propuesta es conocer el número de emprendedores que accedieron al uso de los productos y servicios financieros y otras fuentes de financiamiento, a partir de la fecha de su publicación.
¿Por qué evaluar?	Para determinar con los resultados obtenidos si la presente propuesta aporto a las necesidades primordiales de los emprendedores.
¿Para qué evaluar?	La evaluación permitirá comprobar la efectividad de la presente propuesta, con el análisis se implementaría mejoras, de tal manera que la propuesta sea de mayor beneficio.
¿Cómo evaluar?	En primera instancia, la aplicación encuestas a los emprendedores del sector establecido, posteriormente, el procesamiento y análisis de los resultados obtenidos y finalmente, la presentación de los resultados a los interesados.
¿Cuándo evaluar?	La evaluación de la presente propuesta se desarrollará semestralmente de forma periódica e indefinida.
¿Cuáles son las Fuentes de Información?	La información será obtenida de los actores implicados, en este caso directamente de los emprendedores del cantón Ambato, a quienes se aplicará el instrumento de evaluación.
¿Con qué evaluar?	El instrumento que se utilizará para la evaluación consiste en un cuestionario con interrogantes orientadas a medir los niveles de inclusión financiera y desarrollo sostenible, mediante la técnica de la encuesta.

Fuente: Propia

Elaborado por: Flores (2019)

Bibliografía

- Agenda Tungurahua. (2017). *Gobierno Provincial de Tungurahua*. Obtenido de Dirección de Planificación: <http://www.tungurahua.gob.ec/images/archivos/transparencia/2017/AgendaTungurahua2017HGPT.pdf>
- Aguilar, M. N. (17 de Diciembre de 2011). *El paradigma crítico y los aportes de la investigación acción participativa en la transformación de la realidad social: un análisis desde las ciencias sociales*. Obtenido de Universidad de Sevilla. España.
- Asela. (16 de Abril de 2018). *ASELA*. Obtenido de Asociación de Emprendedores de Latinoamérica: <http://asela.org/noticias/detalle/65/falta-de-financiamiento-la-gran-deuda-pendiente-con-los-emprendedores-latinoamericanos>
- Asmundson, I. (Marzo de 2011). *¿Qué son los servicios financieros?* Recuperado el 03 de 03 de 2019, de Finance & Development.
- Atria, R. (2005). *Políticas Sociales. Concepto y Diseño*. Nueva York: ISBN0716-0321.
- Audretsch, D., Bonte, W., & Mahagaonkar, P. (-001 de 2009). *Financial Signaling by Innovative Nascent Entrepreneurs*. Recuperado el 19 de 04 de 2019, de Bergische Universität Wuppertal: <http://elpub.bib.uni-wuppertal.de/edocs/dokumente/fbb/wirtschaftswissenschaft/sdp/sdp09/sdp09001.pdf>.
- Banco Mundial. (05 de Diciembre de 2012). *DOING BUSINESS, midiendo regulaciones para hacer negocios*. Recuperado el 09 de 02 de 2019, de <http://espanol.doingbusiness.org/>
- Banco Mundial. (20 de 04 de 2018). *La inclusión financiera es un factor clave para reducir la pobreza e impulsar la prosperidad*. Obtenido de Banco Mundial: <https://www.bancomundial.org/es/topic/financiamiento/overview>
- Banco VisiónFund - Ecuador. (s.f.). *Productos y servicios financieros*. Recuperado el 19 de 01 de 2019, de VisiónFund: <http://www.visionfund.ec/educacionbvff/productos-y-servicios-financieros/#1530062495170-fcde69c8-dfc6>

- BANECUADOR. (Junio de 2016). *El Sistema Financiero Nacional y el rol de la Superintendencia de Bancos*. Recuperado el 19 de 01 de 2019, de BANECUADOR B.P.: <https://www.banecuador.fin.ec/wp-content/uploads/2018/04/Modulo-3-Sistema-financiero-nacional.pdf>
- Barrerta, M. M. (2008). *Modelos epistémicos en investigación y educación*. (5ta ed.). Caracas: Quiron.
- BBA. (2019). *Banco Bilbao Vizcaya Argentaria*. Obtenido de <https://www.bbva.com/es/que-es-un-business-angel/>
- Begoña, C. B. (2014). *El fomento del emprendimiento y el apoyo a la pyme*. Revista Economía Industrial. DIALNET. Recuperado el 27 de 11 de 2018, de <https://www.mincotur.gob.es/Publicaciones/Publicacionesperiodicas/EconomiaIndustrial/RevistaEconomiaIndustrial/394/CRISTETO%20BLASCO.pdf>
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la Investigación (Tercera Edición ed.)*. Colombia: Pearson Educación.
- Bertrán, J. (26 de Noviembre de 2018). *Productos financieros: definición, tipos y tecnología de gestión*. Recuperado el 03 de 03 de 2019, de EAE Business School: <https://retos-directivos.eae.es/productos-financieros-definicion-tipos-y-tecnologia-de-gestion/>
- Bodie, Z., & Merton, R. (2003). *Finanzas*. México: Pearson Educación.
- Boscán, M., Romero, J., & Sandra, M. (Abril de 2007). *Fuentes de financiamiento utilizadas por las empresas productoras de derivados lácteos del estado Zulia*. Recuperado el 27 de 03 de 2019, de Sistema de Información Científica Redalyc: <https://www.redalyc.org/html/280/28013110/index.html>
- Buján, A. (20 de Junio de 2018). *Productos de Financiación*. Recuperado el 03 de 03 de 2019, de Enciclopedia Financiera: <https://www.encyclopediafinanciera.com/financiacion.htm>
- Calvo, A., Parejo, J. A., Sáiz, L. R., Cuervo, Á., & Alcalde, E. (2018). *Manual del Sistema Financiero Español (27.ª edición ed.)*. España: Planeta S.A. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=rikRDQAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=MANUAL+DEL+SISTEMA+FINANCIERO+ESPA%C3%91OL&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiDtMew2PPfAhXPneAKHWhiAg8Q6AEIKjAA>

#v=onepage&q=MANUAL%20DEL%20SISTEMA%20FINANCIERO%20
ESPA%C3%91OL&f=false

- Carrasco, S. (2009). *Metodología de la Investigación Científica Pautas Metodológicas para Diseñar y Elaborar El proyecto de Investigación*. Lima-Perú: Editorial San Marcos.
- CEAJE. (2009). *Confederación Española de Jóvenes Empresarios de Zaragoza*. Recuperado el 20 de 04 de 2019, de Guia empresarial.
- Cemla. (Diciembre de 2015). *Inclusión financiera: un enfoque centrado en América Latina*. Recuperado el 04 de 03 de 2019, de Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos: http://www.cemla.org/PDF/boletin/PUB_BOL_LXI-04-03.pdf
- CEPAL. (2011). *Comisión Mundial sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo*. Recuperado el 24 de 01 de 2019, de Informe Brundtland.
- Cid, A., Mendez, R., & Sandoval, F. (2011). *Investigación, Fundamentos y Metodología (Segunda Edición ed.)*. México: Pearson Educación.
- Claver, R. (06 de Marzo de 2014). *Que es el desarrollo sostenible?* Obtenido de Ahorro energético y desarrollo sostenible: <https://sites.google.com/site/ahorroydesarrollo/desarrollo-sostenible-1/origen-del-desarrollo>
- Código de Derechos del Usuario Financiero. (19 de 08 de 2010). Obtenido de <https://www.superbancos.gob.ec/bancos/codigo-de-derechos-del-usuario-financiero/>
- Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. (29 de Diciembre de 2010). *Registro Oficial Suplemento 351*. Quito.
- Código Orgánico Monetario y Financiero. (12 de 09 de 2014). *Banco Central del Ecuador*. Recuperado el 28 de 12 de 2018, de <https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/669-codigo-monetario-y-financiero>
- Conrado, B., & Gómez, A. (07 de 12 de 2017). *El Economista*. Recuperado el 20 de 01 de 2019, de ¿Por qué (nos) importa la inclusión financiera?: <http://www.economista.com.ar/2017-12-nos-importa-la-inclusion-financiera>

- Constitución Política del Ecuador. (20 de 10 de 2008). *Contraloría General del Estado*. Obtenido de <http://www.contraloria.gob.ec/documentos/normatividad/ConPolRep.pdf>
- Corporación Financiera Nacional. (2013). Recuperado el 20 de 04 de 2019
- Cruz, C. G. (2005). *Economía aplicada a la valoración de impactos ambientales*. Manizales-Colombia: Universidad de Caldas. Recuperado el 24 de 01 de 2019
- Cueva, A. S., Ramos, B. H., & Granja, M. N. (2012). *Inclusión Financiera: Aproximaciones teóricas y prácticas*. Recuperado el 20 de 01 de 2019, de Banco Central del Ecuador, El Chasqui Ediciones: <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/Cuestiones/Inclusion%20Financiera.pdf>
- Del Canto, E., & Silva, A. (2013). *Metodología Cuantitativa, Abordaje desde la complementariedad en Ciencias Sociales*. Obtenido de Revista de Ciencias Sociales, 25-34.
- Demirguc-Kunt, A., Klapper, L., & Singer, D. (2017). *World Bank - Global Findex Database*. Obtenido de Policy Research Working Paper: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/26479>
- Diario, E. (07 de 03 de 2010). *Jaime Palacios, El Diario*. Obtenido de Los Chulqueros : <http://www.eldiario.ec/noticias-manabi-ecuador/145469-los-chulqueros/>
- Durán, J. (2016). “*Alternativas de financiamiento para las Mipymes en el cantón Ambato*”. Recuperado el 20 de 04 de 2019, de Universidad Técnica De Ambato, Facultad De Contabilidad Y Auditoría: <https://docplayer.es/43231977-Universidad-tecnica-de-ambato-facultad-de-contabilidad-y-auditoria-carrera-de-ingenieria-financiera.html>.
- Echeverría, J. (2003). *Introducción a la metodología de ciencia: La Filosofía de la Ciencia en el siglo XX*. Madrid: Cátedra.
- El Telégrafo. (15 de Junio de 2017). Economía. *Ecuador sigue con la TEA más alta de la región*. Obtenido de <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/ecuador-sigue-con-la-tea-mas-alta-de-la-region>

- Elizalde, A. E. (2012). *Microeconomía*. Mexico: RED TERCER MILENIO S.C. - ISBN 978-607-733-046-2. Recuperado el 22 de 01 de 2019, de www.aliat.org.mx/BibliotecasDigitales/economico_administrativo/Microeconomia.pdf
- Entrepreneur. (2018). *Qué es y cómo trabaja una incubadora de negocios*. Recuperado el 14 de 05 de 2019, de Entrepreneur: <https://www.entrepreneur.com/article/268323>
- Escamilla, D., Caldera, G., & Cruz del Castillo, C. (23 de 10 de 2014). El emprendedor potencial: identificación de oportunidades relacionadas con algunas variables del capital humano y social. México.
- Espinoza, A. X. (2012). *Las trabas al emprendimiento en Ecuador*. Recuperado el 10 de 02 de 2019, de Revista de Ciencias de la Administración y Economía 2012 2 (4): <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=504550954005>
- Felsinger, E., & Runza, P. M. (Septiembre de 2002). *Productividad: Un Estudio de Caso en un Departamento de Siniestros*. Recuperado el 25 de 01 de 2019, de Universidad del CEMA: https://ucema.edu.ar/posgrado-download/tesinas2002/Felsinger_MADE.pdf
- Formichella, M. M. (2010). *Educación y desarrollo: análisis desde la perspectiva de la equidad educativa interna y del mercado laboral*. Obtenido de Universidad Nacional del Sur. Buenos Aires - Argentina: <http://repositoriodigital.uns.edu.ar/bitstream/123456789/2047/1/TESIS%20DOCTORAL%20FORMICHELLA.pdf>
- G20. (2016). *G20 High Level Principles for Digital Financial Inclusion*. Recuperado el 21 de 01 de 2019, de Global Partnership for Financial Inclusion: <https://www.gpfi.org/sites/default/files/G20%20High%20Level%20Principles%20for%20Digital%20Financial%20Inclusion.pdf>
- Galá, A. (24 de Marzo de 2009). *Recoleccion de Datos en la Investigacion*. Obtenido de Metodología de la Investigación : <http://manuelgalan.blogspot.com/2009/03/recoleccion-de-datos-en-la.html>
- Gamero, H. (19 de Junio de 2014). *Proceso de recoleccion de datos* . Obtenido de LinkedIn SlideShare: <https://es.slideshare.net/HaroldHarry/proceso-de-recoleccion-de-datos-36082561>

- García, T., & Villafuerte, O. (Junio de 2015). *Las restricciones al financiamiento de las PYMES del Ecuador y su incidencia en la política de inversiones*. Recuperado el 03 de 04 de 2019, de Sistema de Información Científica REDALYC: <https://www.redalyc.org/html/257/25739666004/>
- GEM. (2016). *Global Entrepreneurship Monitor*. Obtenido de Escuela Superior Politécnica del Litoral: <http://www.espae.espol.edu.ec/gem/>
- GEM. (2017). *Global Entrepreneurship Monitor*. Obtenido de Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO): <https://es.unesco.org/gem-report/node/2264>
- Gómez, M. (2006). *Introducción a la Metodología de la Investigación Científica*. Córdoba, Argentina: Brujas. Recuperado el 04 de 03 de 2019
- Greenwood, E. (1973). *Metodología de la Investigación Social*. Buenos Aires: Paidós.
- Guercio, M., Vigier, H., Briozzo, A., & Martínez, L. (Diciembre de 2016). *El financiamiento de las pymes del sector de software y servicios informáticos en Argentina*. Recuperado el 03 de 04 de 2019, de Cuadernos de Economía, Revista científica CSIELO : <https://dx.doi.org/10.15446/cuad.econ.v35n69.46654>
- Hernández, G. (2011). *Investigación de Campo*. Recuperado el 04 de 03 de 2019
- Herrera, E. (2008). *Tutoría de la Investigación*. Quito-Ecuador.
- Herrera, L., Medina, A., & Naranjo. (2010). *Tutoría de la Investigación Científica*. Ambato: Gráficas Corona Quito.
- Hurtado, I. (Septiembre de 2012). *Las Dimensiones de la Sustentabilidad*. Recuperado el 24 de 01 de 2019, de Universidad del Estado de Guanajuato: <http://roa.uveg.edu.mx/repositorio/licenciatura/130/Lasdimensionesdelasustentabilidad.pdf>
- Jiménez, C. G. (2017). *“Ecosistema emprendedor y emprendimiento en la provincia de Tungurahua”*. Ambato. Obtenido de <http://repositorio.uta.edu.ec/handle/123456789/24799?locale=en>
- La Hora. (29 de Mayo de 2018). *La Hora*. Obtenido de Diario la Hora, Emprendimiento: <https://lahora.com.ec/tungurahua/noticia/1102160115/8-decada-10-fuentes-de-empleo-vienen-de-emprendimientos->

- Lahoud, D. A. (2006). *Los Principios de las Finanzas y los Mercados Financieros*. Caracas: Editorial Texto, C.A.
- Lasio, V. (Noviembre de 2015). *ESPAE*. Obtenido de Emprendedoras: http://espae.espol.edu.ec/wp-content/uploads/2017/11/emprendedoras_espae.pdf
- Lasio, V., & Zambrano, J. (2016). *Financiamiento para Emprendedores, Reporte Especial GEM ECUADOR 2015*. ESPAE Graduate School of Management ESPOL, Guayaquil. Recuperado el 25 de Noviembre de 2018, de <http://www.espae.espol.edu.ec/wp-content/uploads/2017/02/FinanciamientoparaEmprendedor.pdf>
- Levy, L. H. (2005). *Planeación Financiera en la Empresa Moderna*. Ediciones Fiscales ISEF.
- Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria. (10 de 05 de 2011). *Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS)*. Recuperado el 30 de 12 de 2018, de <http://www.seps.gob.ec/documents/20181/25522/LEY%20ORGANICA%20DE%20ECONOMIA%20POPULAR%20Y%20SOLIDARIA%20actualizada%20noviembre%202018.pdf/66b23eef-8b87-4e3a-b0ba-194c2017e69a>
- Líderes. (23 de Julio de 2015). Obtenido de El Comercio, Tungurahua cuenta con una incubadora de empresas respaldado por el Senescyt: <https://www.revistalideres.ec/lideres/tungurahua-incubadora-empresas-respaldado-reneramirez.html>
- Líderes. (2016). *El Comercio*. Obtenido de <https://www.revistalideres.ec/lideres/ambato-forja-nuevo-emprendimiento.html>.
- Lopez, J., & González, A. (2010). *Gestión Bancaria: Factores Claves en un Entorno Competitivo*. Madrid: McGRAW-HILL, Interamericana de España.
- Mantilla, F. (2015). *Técnicas de Muestreo un Enfoque a la Investigación de Mercados*. Quito: SANTA RITA. Recuperado el 15 de 05 de 2019
- Medellín, P. (2004). *La política de las políticas públicas: propuesta teórica y metodológica para el estudio de las políticas públicas en países de frágil institucionalidad*. Chile.

- Méndez, Y. (2009). *Alternativas de crédito y ahorro en mercados financieros no tradicionales en el Ecuador*. Recuperado el 19 de 04 de 2019, de Universidad del Azuay: <http://dspace.uazuay.edu.ec/handle/datos/2847>
- Mesarina, N. (30 de 06 de 2017). *Inclusion Financiera: Nuevos Paradigmas y tendencias: la Oferta de Valor al cliente*. Recuperado el 19 de 01 de 2019, de ACCION International, Investing in Individuals - Improving Our World.: http://www.amsofipo.mx/Convencion2017/7_Nino_Mesarina.pdf
- Morales, L., & Yanez, Á. (10 de 07 de 2006). *La Bancarización en Chile, Concepto y Medición*. Recuperado el 16 de 01 de 2019, de Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras Chile: <https://www.sbif.cl/sbifweb/servlet/Publicaciones?indice=15.3&idPublicacion=54&idContenido=5291&idCategoria=2503>
- Morán, G., & Alvarado, C. (2010). *Métodos de investigación*. México: Pearson Educación.
- Moya, C. (2011). *Banca de las Oportunidades: Transparencia, protección al consumidor e inclusión financiera: Experiencias prácticas de Colombia, Diálogo Regional de Política de la Red de Regulación Bancaria*. Recuperado el 20 de 01 de 2019, de BID, ASBA y FELABAN. Washington, D.C.: http://www.ebg.edu.gt/oldSite/wp-content/files_mf/1411411348MARIANORAYO.pdf
- Moya, C. A. (28 de 09 de 2017). *Seminario Internacional 2017: Inclusión y Educación Financiera “Inclusión Financiera en América Latina: Lecciones Aprendidas y Desafíos”*. Recuperado el 20 de 01 de 2019, de La Alianza para la Inclusión Financiera (AFI): https://www.bcn.gob.ni/estadisticas/conferencias/seminario_2017/documentos/1.%20Presentaci%C3%B3n%20AFI.pdf
- ONU. (1987). *Comisión Mundial sobre el medio Ambiente y el Desarrollo: Nuestro Futuro Común*. Obtenido de Organización de Naciones Unidas.
- Orrego, C. C. (09 de 04 de 2009). La Fenomenología y el Emprendimiento. Colombia: Revista Ciencias Estratégicas, 16(20),225-236.
- Ortega, I. (2012). *Medición de impacto socio-económico y evaluación de las políticas públicas de apoyo e impulso a la creación de empresas, aplicación a la red de incubadoras empresariales de la ciudad de Madrid*. Obtenido de

Universidad Rey Juan Carlos, España:
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/tesis?codigo=171809>

- Ortíz, I. (2007). *Política Social, Estrategias Nacionales de Desarrollo, Guías de Orientación de Políticas Públicas*. Nueva York: Copyright © Naciones Unidas DAES.
- Pampillón, F., Cuesta, M., Ruza, C., & Cuerbera, P. (2012). *Introducción al Sistema Financiero*. Madrid: Uned, Publicaciones.
- Pérez, J., & Gardey, A. (2013). *Definiciones Financieras*. Recuperado el 19 de 04 de 2019, de <https://definicion.de/financiacion/>
- Plan Nacional de Desarrollo. (2017). *Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, SENPLADES*. Toda una Vida. Quito.
- Press, S. (2016). *Productos Financieros*. Recuperado el 03 de 03 de 2019, de Economía Simple: <https://www.economiasimple.net/productos-financieros>
- Programa de Educación Financiera. (s.f.). *Banco de Desarrollo del Ecuador*. Recuperado el 30 de 12 de 2018, de <https://docplayer.es/71350788-Programa-de-educacion-financiera-banco-de-desarrollo-del-ecuador-b-p.html>
- Rivera, B. P., Morales, U. D., & Moposita, Y. E. (Septiembre de 2018). *Observatorio Económico y Social de Tungurahua*. Recuperado el 05 de 12 de 2018, de Universidad Técnica de Ambato, Facultad de Contabilidad y Auditoría: <http://repositorio.uta.edu.ec/jspui/handle/123456789/28866>
- Romero, M., & Milone, M. (2016). *El emprendimiento en España: Intención emprendedora, motivaciones y obstáculos 1/Entrepreneurship in Spain: Entrepreneurial intention, motivations and Obstacles/Empreendedorismo*. Recuperado el 05 de 12 de 2018, de PROQUEST, Revista de Globalización, Competitividad y Gobernabilidad, 10(1), 95-109: www.redalyc.org/pdf/5118/511854473005.pdf
- Salan, J. (Abril de 2019). "La inclusión financiera y la actividad microempresarial del sector servicios del cantón Baños de Agua Santa". Recuperado el 15 de 05 de 2019, de Universidad Técnica De Ambato.
- Salas, O. A. (2008). *Comprender la Contabilidad y las Finanzas*. Barcelona: Ediciones Gestión 2000.
- Salinas, R. F., & Osorio, B. L. (2012). *Emprendimiento y Economía Social, oportunidades y efectos en una sociedad en transformación*. Recuperado el 30

- de 11 de 2018, de CIRIEC-Revista Científica de Economía Pública, Social y Cooperativa, España: <http://www.redalyc.org/html/174/17425798008/>
- Sepúlveda, C., & Reina, W. (10 de Enero de 2016). *Sostenibilidad de los emprendimientos. Un análisis de los factores determinantes*. Recuperado el 05 de 02 de 2019, de UNIVERSIDAD ZULIA, artículo científico: <https://www.redalyc.org/jatsRepo/290/29045347003/html/index.html#fn1>
- Sepúlveda, S. (2008). Metodología para Estimar el Nivel De desarrollo Sostenible de Territorios. En S. Sepúlveda. San José, Costa Rica. Recuperado el 24 de 01 de 2019, de <http://repiica.iica.int/docs/B0664e/B0664e.pdf>
- SFN. (2016). *Sistema Financiero Nacional*. Recuperado el 19 de 04 de 2019
- Stiglitz, J. E. (2009). *Qué es el mercado y los tipos de mercado en economía*. Obtenido de Microeconomía: Actividades Económicas: <https://www.actividadeseconomicas.org/2014/06/que-es-el-mercado-y-sus-tipos.html>
- Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador. (s.f.). *Educación Financiera*. Recuperado el 28 de 12 de 2018, de <https://www.educacionfinanciera.com.ec/sistema-financiero-del-ecuador>
- Tafur, C. (Enero-Marzo de 2009). *Bancarización: Una Aproximación al Caso Colombiano a la Luz de América Latina*. Recuperado el 17 de 01 de 2019, de Estudios Gerenciales: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=21219323002>
- Tamayo, M. (2004). *El proceso de la investigación científica*. México: Limusa Noriega.
- Tiposde. (2017). *Definición de Financiamiento - Economía y Finanzas*. Recuperado el 19 de 04 de 2019, de <https://www.tiposde.org/economia-y-finanzas/1013-definicion-de-financiamiento/>
- Toledo, M. A. (2010). *Metodología de la Investigación. Metodología de la Investigación. Metodología de la Investigación. Metodología de la Investigación. Metodología de la Investigación*. México: McGraw W México.
- Torres, J. C. (2006). *Curso de Formación Profesional Bancaria*. Venezuela: El Nacional.
- Torres, J., & Santander, J. (2013). *Introducción a las Políticas Públicas: Conceptos y herramientas desde la relación entre Estado y ciudadanía*. Colombia.

Recuperado el 22 de 01 de 2019, de http://www.funcionpublica.gov.co/eva/admon/files/empresas/ZW1wcmVzYV83Ng==/imgproductos/1450056996_ce38e6d218235ac89d6c8a14907a5a9c.pdf

TusFinanzas. (2018). *Pordubanco - Grupo Pormerica*. Recuperado el 21 de 01 de 2019, de Tus finanzas: Programa de educación financiera: <https://produbanco.tusfinanzas.ec/participantes-2/>

Ucha, F. (Octubre de 2009). *Definición ABC*. Recuperado el 19 de 04 de 2019, de <https://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>

Valera, R., Veiga, L., Greco, S., Laso, V., Bartesaghi, A., Herrington, M., & Kew, P. (2015). *Global Entrepreneurship Monitor*. Obtenido de <https://www.gemconsortium.org/>

Velecela, N. (2013). *Análisis de las Fuentes de Financiamiento Para Las Pymes*. Recuperado el 19 de 04 de 2019, de Universidad de Cuenca, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas: <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/5269/1/Tesis.pdf>

Zahler, R. (05 de 2008). *Financiamiento del Desarrollo: Bancarización Privada en Chile*. Obtenido de Unidad de Estudios del Desarrollo - División de Desarrollo Económico, Santiago de Chile: https://www.giz-cep.cl/files/bancarizacion_privada_en_chile.pdf

ANEXO 1

Muestra código CIU - Agricultura, ganadería, caza y silvicultura

NUMERO_RUC	RAZON_SOCIAL	CLASE_CONT	FECHA_INICI	CALLE	INTERSECCION	DESCRIPCION
1805235940001	CHANGO FLORES MYRIAN JEANETH	RISE	24/1/2018	VIA A CALHUA		AMBATO
1804004487001	LANDA DIAZ LILIANA MARICELA	RISE	25/1/2018	VIA A HUACHI GRANDE		AMBATO
1804916086001	MENA ORELLANA JHON PATRICIO	OTROS	1/2/2018	JUAN BENIGNO VELA	MONTALVO	AMBATO
1803407582001	YANCHALIQUIN CAIZA MARIA MERCEDES	OTROS	3/1/2018	VIA A TISALEO		AMBATO
1804398483001	MANOTOA PILCO GISSELA GABRIELA	RISE	10/4/2018	VIA AL PORVENIR	VIA A LA FLORIDA	AMBATO
917844714001	PAUCAR NEGER ROBERT ALEXANDER	RISE	8/3/2018	CASHAPAMBA	HOLANDA	AMBATO
1803990553001	ACURIO ORTIZ HENRY EDUARDO	RISE	27/3/2018	JUAN CAJAS	AV. 12 DE NOVIEMBRE	AMBATO
1802545911001	TIBAN TOAPANTA JOSE ELIAS	RISE	12/3/2018	VIA A SAMANGA		AMBATO
1600528192001	MINCHALA JARA JEFERSON EDUARDO	OTROS	9/3/2018	AV. LOS CHASQUIS	RIO YANAYACU	AMBATO
202245346001	GALLO CAIZA MARTHA GEOVANA	RISE	28/2/2018	AV. EL CARRIZO		AMBATO
1802472827001	PEREZ PEREZ MARINA PIEDAD	RISE	6/4/2018	VIA A LA FLORIDA		AMBATO
1804837720001	SILVA MORETA VANESSA LORENA	OTROS	11/7/2018	GERARDO CARRION	ZUMBA	AMBATO
1802105336001	TAMAQUIZA LANDA MARIA ELENA	RISE	19/6/2018	VIA AL ESTADIO		AMBATO
906908520001	BENAVIDES ROBALINO MARCELA DE JESUS	OTROS	23/7/2018	REMIGIO CRESPO	CELIANO MONJEH CHI	AMBATO
1804536934001	GUAMAN CAISA CARMEN NATALI	RISE	6/7/2018	VIA A RIOBAMBA		AMBATO
1803042447001	FREIRE OCAÑA MIRIAN RAQUEL	RISE	29/6/2018	EUSEBIO BARRERA	JOSE MIRES	AMBATO
1804674131001	VELOZ LALALEO ANGEL VICENTE	OTROS	31/7/2018	LA HEROINA		AMBATO
200821783001	YANCHALIQUIN AZOGUE LUIS ALFREDO	RISE	6/6/2018			AMBATO
1805186085001	CHACILOA CHATO LIDA PIEDAD	RISE	5/7/2018	CHIRIBOGA	HUGO VALENCIA	AMBATO
1802606846001	CUNALATA ANDRADE JANET MARISOL	RISE	24/5/2018	MAULLERI	EL ECUATORIAL	AMBATO
1803474830001	CORDOVILLA ZAMORA VERONICA ROCIO	RISE	14/8/2018	VIA A LA LIBERTAD		AMBATO
1001217528001	CARLOZAMA PEREZ ROSA IMELDA	RISE	23/3/2018	PRINCIPAL		AMBATO
1804686291001	MANOBANDA CHANGO SONIA VIVIANA	RISE	14/8/2018	EUCALIPTOS	ALAMOSEL	AMBATO
1804518122001	CHANGO MUQUINCHE ERIKA MARIELA	RISE	9/8/2018	VICTOR HUGO	HORACIO HIDROBO	AMBATO
1805174446001	GUAITA TUBON LUIS ANGEL	RISE	15/5/2018	IMPERIO	EL TEJAR	AMBATO
1805013354001	ALDAS VALENCIA PABLO JAVIER	OTROS	24/8/2018	VIA A BAÑOS		AMBATO
1805114483001	TIGSE MORETA FABRICIO RENE	RISE	12/9/2018	BENALCAZAR	ALMAGRO	AMBATO
401757844001	AGUIRRE NARVAEZ DENNIS ADRIAN	RISE	13/9/2018	PRINCIPAL	SN	AMBATO
1804899977001	FREIRE CLAVIJOS RONALDO MANUEL	RISE	1/8/2018	AV. ATAHUALPA		AMBATO
1802581767001	GUAMAN CHACHA CECILIA CUMANDA	RISE	12/9/2018	CASTAÑO	BALSAMO	AMBATO
1850299247001	QUIQUINTUÑA POAQUIZA SABRINA LIZETH	RISE	7/9/2018	VIA A ANGAHUANA ALTO		AMBATO
1801377480001	MANOBANDA CUNALEMA SEGUNDO MOISES	RISE	11/9/2018	VIA A TISALEO SAN ALFONSO		AMBATO
1850501006001	YUGCHA GIRALDO NATHALY ALEXANDRA	RISE	21/8/2018	FERNANDEZ	CUENCA	AMBATO
1718506502001	PALACIOS PEREZ JONATHAN FERNANDO	RISE	10/7/2018	AV. ATAHUALPA	PASAJE LOS LAGOS	AMBATO
1804843355001	CHICAIZA MOYOLEMA GERMAN ISRAEL	OTROS	17/7/2018	VIA A PELILEO		AMBATO
201521119001	GAVILANES COLLAY HERNAN FABIAN	RISE	19/9/2018	SHIRI CARAN XI		AMBATO
1802931921001	IZURIETA SALINAS ELENA PIEDAD	RISE	7/5/2018	VIA A TISALEO		AMBATO
1802823250001	ALVARADO IZURIETA ENMA DEL ROCIO	RISE	4/9/2018	PRINCIPAL		AMBATO
1105257149001	JIMENEZ SALAZAR RICHARD STALIN	RISE	26/11/2018	GUACHI GRANDE		AMBATO
1802486231001	CHOLONCHANO TIPANTASIG CARMEN AMELIA	RISE	31/10/2018	VIA A PASALOMA		AMBATO
1600338857001	RAMOS QUISHPE MAURA ROMELIA	OTROS	31/10/2018	OVIDIO NAZON	FLOTINO	AMBATO
1804963492001	ALTAMIRANO MEDINA JUAN ANTONIO	RISE	27/11/2018	ALASKA	ALABAMA	AMBATO
1802426427001	MEDINA ACOSTA NIDIA MAGALLI	OTROS	3/12/2018	KANSAS	CONNECTICUT	AMBATO
202076139001	YANCHALIQUIN CAIZA LUIS GUALBERTO	RISE	5/12/2018	VIA A SAN VICENTE		AMBATO
1802649564001	SACA SAILEMA ROSA EDELINA	OTROS	25/9/2018	VIA A HUACHI GRANDE		AMBATO
1759009838001	RAMIREZ CARTAYA BEATRIZ COROMOTO	RISE	4/12/2018	LOS GUAYTAMBOS	ALBARICOQUES	AMBATO
503313454001	ANDRANGO PALLASCO LUZ OFELIA	RISE	24/9/2018	PRINCIPAL		AMBATO
1804418810001	LOZADA JEREZ JAIRO SEBASTIAN	OTROS	7/11/2018	13 DE DICIEMBRE		AMBATO
1802925436001	ALIAGA GUERRERO WILLAN FERNANDO	RISE	10/10/2018	ALASKA		AMBATO
1803992971001	DUQUE ROBAYO EDWIN GEOVANNY	RISE	16/10/2018	PRINCIPAL		AMBATO
1804384491001	URGILES LARA NICOLE STEPHANIE	OTROS	16/10/2018	AV. ATAHUALPA		AMBATO
1702099191001	ESPIN BURBANO MARIA TEREZA DEL PILAR	RISE	17/12/2018	VENEZUELA	PANAMA	AMBATO
1805377312001	CHALAN TIXE CAROLINE LIZBETH	RISE	17/12/2018	VIA A TISALEO		AMBATO
1801738749001	LAGUA FLORES AIDA JULIA	RISE	17/12/2018	VIA A CALGUA		AMBATO
1803789112001	CALERO MOYANO GLADYS ELIZABETH	RISE	11/12/2018	QUIS QUIS	PICHINCHA	AMBATO
1804623898001	SILVA FIALLOS PATRICIA MARIBEL	RISE	27/3/2018	ERNESTO ALBAN	GERMAN CHACON	AMBATO
1802445849001	PEÑA JORDAN OLGA	OTROS	16/10/2018	CARLOS CANDO		AMBATO

Muestra código CIU - Industrias manufactureras

NUMERO_RUC	RAZON_SOCIAL	NOMBRE_COMERCIAL	FECHA_INICI	CALLE	INTERSECCION	DESCRIPCION
1804046488001	NAVARRETE CRIOLLO LEONARDO DAN	DNDESING	31/1/2018	RUMIÑAHUI	SHIRYS CARAN	AMBATO
180445333001	ALVAREZ LEON LUIS IVAN	RAPANUI	31/1/2018	VICTOR HUGO	ARTURO BORJA	AMBATO
503100513001	CAIZA COCHA NELLY ENRIQUETA	INTEXA	29/1/2018	MARIO GODOY	SANTOS ALARCO	AMBATO
1804098026001	LASSO YAUTIBUG WALTER PATRICIO	MECANICA INDUSTRIAL LA	5/1/2018	VIA A RIOBAMBA		AMBATO
1721195517001	CACERES BASANTES LEONEL IVAN	EL MEJOR PAN	11/1/2018	AV. LOS CHASQUIS	PASAJE FRANCIS	AMBATO
1801760982001	MORALES ROMERO CARLOS EDISSON	SOLUCIONES GRAFICAS	30/1/2018	DEL REY	TELIGOTE	AMBATO
1803416682001	ARIAS PILAMUNGA DIEGO ALFONSO	KAIROS	4/1/2018	PACHACUTEC	CHAQUITINTA	AMBATO
1756430409001	GARCIA QUEVEDO PABLO HELMUT	A&F	18/1/2018	EUROPA	PORTUGAL	AMBATO
503431488001	TIGASI CHUGCHILAN MARIO FABIAN	TAPICERIA EL ARTE EN GEN	22/1/2018	VIRGEN DEL SOL	A LA COSTA	AMBATO
1802074698001	PEREZ AVILES GERMAN PATRICIO	MANUFACTURAS DWIN	8/3/2018	COLOMBIA	BOLIVAR	AMBATO
1804509782001	PAZMIÑO JUMBO KATHERINE MARITZ	CALZADO REBEQUITA	23/4/2018	PJE. VALDIVIEZO	LETAMENDI	AMBATO
1804422010001	CHANGO CATUTA CHRISTIAN WAGNER	TALLER DE SERIGRAFIA P&C	2/5/2018	LEON CEVALLOS	IMBABURA	AMBATO
1802909935001	SEGURA ALTAMIRANO GIOVANNY ALEXANDRO		26/4/2018	VICTOR HUGO	PASAJE	AMBATO
1803353265001	BUENAÑO SANDOVAL VERONICA PAU	CALZADO PAMELA	2/5/2018	JOSE MIRES	CAZADORES	AMBATO
1804237343001	RAMOS VILLALVA ANA GEORGINA	RAVI	2/5/2018	PICHINCHA	CONDORAZO	AMBATO
503399834001	ULLOA BARAJA DIANA CAROLINA	PANADERIA Y PASTERIA	4/5/2018	AVCHASQUIS	MAQUILON	AMBATO
1804217469001	ALVAREZ ALVARADO JAVIER ALEXAND	TALLERES ALVAREZ	26/2/2018	VIA A TISALEO		AMBATO
1804633202001	MARTINEZ MEZA ALEX SANTIAGO	CERVECERÍA LA JOYA	2/4/2018	NELSON DUEÑAS	TULIO IDROVO	AMBATO
1804442414001	CRUZ FRUTOS WILLIAM FABRICIO	ALUVIC	27/3/2018	AV. LOS SHYRIS	INCAS	AMBATO
1804176558001	NAVARRETE CRUZ JIMENA ALEXANDRA	CONSTRUALUVID	12/3/2018	AYLLON	CUENCA	AMBATO
1805004866001	SANCHEZ MARIÑO KARLA JESSENIA	RAINBOW PLACE	4/4/2018	PAREJA DIEZCANSE	JOSE PERALTA	AMBATO
1804095394001	GUAMANQUISPE GUAIPATIN ANA CEC	ANARKIA CLOTHING LINE	27/3/2018	ALASKA	ILLINOIS	AMBATO
1804781167001	QUISPE TAMAQUIZA LUIS GERMAN	TECNILLAVES QUIXPE	27/3/2018	ATAHUALPA	VICTOR HUGO	AMBATO
1804347191001	GUAMAN BAYAS INES FABIOLA	NOVEDADES H & M	13/3/2018	AV. JOSE PERALTA		AMBATO
1802665362001	VASQUEZ POVEDA ELVIA SALOME	ESTRUCTURAS METALICAS	14/3/2018	PAREJA DIEZCANSE	JOSE PERALTA	AMBATO
605046234001	CHAVEZ VIQUE JENIFFER ALEXANDRA		28/2/2018	ANTONIO CLAVIJO	BARCELONA	AMBATO
1804451746001	MORETA TIGSE EDISSON MAURICIO	FAZZIO	29/3/2018	VELASCO IBARRA CA	AVLOS CHASQUI	AMBATO
1803340064001	DOMINGUEZ RODRIGUEZ SILVIA PATRI	BARDOM MANGUERAS Y C	16/2/2018	AV JULIO JARAMILLO	RUBIRA INFANTI	AMBATO
1802474385001	VASCO SALINAS JORGE ALBERTO	ENMARCACIONES VASCO	14/2/2018	BOLIVAR	ELOY ALFARO	AMBATO
1804083309001	PONCE PEREZ ANDRES ALEJANDRO	INTIFRUIT	22/3/2018	PRIMERA IMPRENTA	ABDON CALDERA	AMBATO
605993310001	YUQUILEMA NAULA MILTON HUGO	EL MUNDO DE LOS DISFRAC	12/4/2018	BLANCA RON	CLODOVEJO GO	AMBATO
1804351003001	LOPEZ GALARZA ELENA LIZBETH	ANDY COPY	26/1/2018	HAITI		AMBATO
1714112727001	ARICHAVALA ARICHAVALA PABLO DIM	SEVEN SHOES	7/2/2018	ARGENTINA	SALVADOR Y BO	AMBATO
1803803517001	HURTADO CHISAQUINGA CRISTIAN GI	ESTIL MODA SASTRERIA	13/4/2018	CASTILLO	SUCRE	AMBATO
1804967246001	TOASA MOYA SARAI ELIZABETH	CREACIONES SARAI	20/2/2018	PRIMERA IMPRENTA	ESPEJO	AMBATO
1600308967001	MONTERO VILLARRUEL BYRON LEODAI	MUEBLERIA MADER MON	31/1/2018	AV. BOLIVARIANA	ESPAÑOLA	AMBATO
1804333647001	TENELEMA AUCAPIÑA VICTOR MANUEL		9/5/2018	TOMAS SEVILLA	LOS ANDES	AMBATO
1803999539001	PEREZ SANCHEZ ROBERTO CARLOS	PERSAN LUJOS	6/8/2018	AV. ATAHUALPA	RAMON SALAZA	AMBATO
1805166673001	PEREZ VACA XAVIER SEBASTIAN	PEBO ACABADOS	6/8/2018	AV. LOS CHASQUIS	SANTA CRUZ	AMBATO
3050488992001	MALIZA KATHERINE SHERRY		9/5/2018	MIGUEL DE CERVAN	AV. MANUELITA	AMBATO
1803365293001	GUAMAN GUATO MARIA TEOLINDA		23/7/2018	PRINCIPAL		AMBATO
1205599689001	MURILLO ZAMORA MAXIMO LENIN		6/7/2018	AV. CEVALLOS	MONTALVO	AMBATO
1850299304001	GUAMANTAQUI CISNEROS JONATHAN	REEGO'S INDUSTRIAL	13/8/2018	GARCIA LORCA	PIO BAROJA	AMBATO
1804754958001	MASABANDA HERNANDEZ CHRISTIAN	MCA	19/6/2018	VIA A SAN ALFONSO		AMBATO
1801406362001	MORALES CHICAIZA JORGE ANIBAL	HELADERIA MORALES	10/9/2018	ESOPO	AV. PITAGORAS	AMBATO
1758462855001	VASQUEZ RODRIGUEZ NATALY RAQUEL	TIKY STORE ARTE	27/6/2018	ANTONIO CLAVIJO	PIO BAROJA	AMBATO
1801704931001	TIBANTA LUGMAÑA SEGUNDO FRANKI	HYPER-LYMP	20/8/2018	PASO LATERAL		AMBATO
1803643491001	AGUAYO SALAZAR CARLOS DANIEL	AMBAPRINT	17/8/2018	JOSE J. OLMEDO	PASAJE GARCES	AMBATO
1804692836001	ADAME CARDOZO ANA CAROLINA	COMERCIAL C&A	27/8/2018	SELVA ALEGRE	ANTONIO ANTE	AMBATO
1891781543001	OYOLA SANCHEZ GUSTAVO ADOLFO	ORTHOGLOSS	22/5/2018	AV. 12 DE NOVIEMB	MALDONADO Y	AMBATO
1891782477001	HENAO JARAMILLO MARTA ELENA	COMERCIALIZADORA EXTR	12/7/2018	PASAJE NEPTALI SA	AV. LOS ATIS	AMBATO
1758040792001	ARTEAGA FIGUEREDO DAULIN JOSE	AGAPE BAKERY	12/7/2018	UNIDAD NACIONAL	BOLIVAR	AMBATO
1891783228001	BARRETO GARCIA JHONNY JOSE	EMBUTIDOS RODEO	24/8/2018	ISABELA	TRES CAREBELAS	AMBATO
1850042407001	GUERRERO SANCHEZ FREDMAN STALIN	DIPS	5/7/2018	PASAJE JESUS GUER	MARIO GODOY	AMBATO
1803722535001	IZURIETA NUÑEZ EMILY ANDREA	PIPOCA	22/6/2018	RODRIGO DE TRIAN	LOS SHYRIS	AMBATO
1804191995001	GUERRA PAREDES ALEX DANIEL	CONFECCIONES GENESIS	15/8/2018	LOS HEROES	LOS CHASQUIS	AMBATO
1002896585001	DIAZ SANCHEZ ALBA MAGDALENA	LA QUINTA PAILA	1/6/2018	AV. 12 DE NOVIEMB	AYLLON	AMBATO

1758797565001	CANELON SANCHEZ ANTHONY JESUS	IGRAFIC 360	16/8/2018	JUAN LEON MERA	LIZARDO RUIZ	AMBATO
1805440631001	CHACHA GARCES CHRISTIAN ISRAEL	STROCALZA	14/8/2018	EDUARDO PAREDES	ERNESTO ALBAN	AMBATO
201937679001	POAQUIZA AUCATOMA LUIS HUMBERTO	METAL MECÁNICA POAQUIZA	11/5/2018	LOS ANGELES		AMBATO
1757604952001	ASWADI LILIK DEVI	LA INDONESIA	5/9/2018	LIZARDO RUIZ	AYLLON	AMBATO
602706087001	PARION COYAGO PEDRO GABRIEL	SARAHÍ	7/9/2018	DAKOTA DEL SUR	PENSILVANIA	AMBATO
1805204326001	ANDACHI LIZANO CAMILA ANAHI	K'RAMELO HOME	3/9/2018	BARCELONA	MADRID	AMBATO
1804053344001	MALAN SAÑAY MARIA MAGDALENA	CARPINTERI NIÑO DE PRACTICA	13/9/2018	AV. MANUELA SAENZ	GASPAR DE VILLALBA	AMBATO
1805037965001	CHISAG TUBON EDWIN FREDDY	CONFECCIONES EDWIN	13/9/2018	ALABAMA	CALIFORNIA	AMBATO
1704347481001	LEON CRUZ ROBERTO MARIO	ROALE	13/9/2018	TOMAS ORDOÑEZ	JOSE DE ANTEPARA	AMBATO
1804217980001	LASCANO LEON MARIA FERNANDA	LA CASA DE LA SEÑALETICA	28/8/2018	JOSE MIRE	AV. LOS CHASQUIS	AMBATO
1804279840001	SIGCHA COCHA JORGE ANIBAL	PANADERIA DULCESA	28/8/2018	VIA A TISALEO		AMBATO
1804501912001	REA GUAMANQUISPE DARIO JAVIER	LUCIPAN	23/4/2018	AV MANUELITA SAEZ	VICTOR HUGO	AMBATO
1804419818001	ESCOBAR VILLACIS DARWIN OMAR	ES INOX	21/8/2018	AV. JOSE PERALTA	MANUELITA SAEZ	AMBATO
604962571001	PADILLA PACA HUGO ROMARIO	PASTELERIA MONDO SWEET	28/6/2018	AV. LOS CHASQUIS	GUAYLLABAMBA	AMBATO
1803878865001	CASTILLO ESCOBAR DIEGO FABRICIO	INTER COPY	18/5/2018	MONTALVO	AV. CEVALLOS	AMBATO
1804131678001	LOPEZ PAREDES EDGAR PATRICIO	PATO'S BORDADOS	9/7/2018	ALBORNOZ		AMBATO
1805337076001	COCA SUNTA KEVIN SANTIAGO		9/7/2018	LETAMENDI	CAZADORES	AMBATO
1803653888001	MUTHRE AREVALO JAIRO DAVID	CHRISDALUM	17/7/2018	BARCELONA	VALENCIA	AMBATO
1804204079001	SANCHEZ LEON DIEGO ESTEBAN	MOLDURAS MONALISA	22/11/2018	SARAGOZA	CADIZ	AMBATO
1805223599001	NOBOA CASTRO ERICK ALEXANDER	NOBOLÓGIC	18/10/2018	SUCRE	ELOY ALFARO	AMBATO
604138982001	GODOY GUEVARA PABLO ESTEBAN		24/10/2018	RIO CUTZUTAGUA	RIO YANAYACU	AMBATO
1803874047001	LOZADA NARANJO CARLOS GIOVANY		18/9/2018	INDOAMERICA		AMBATO
1804177465001	TRUJILLO BASTIDAS ANGEL MANUEL	AMBABLOCK GRUPO TRUJILLO	5/9/2018	VIA A RIOBAMBA		AMBATO
1804476065001	TORRES YANEZ LISSETTE VERENICE	HAMBARTE	2/10/2018	ASCAZUBI	9 DE OCTUBRE	AMBATO
102538063001	ASITIMBAY PERALTA GLADYS ESTHELA	PATOS ART	2/10/2018	M. EGUEZ	AV. CEVALLOS	AMBATO
1804374765001	SILVA ALQUI PAOLA XIMENA		25/10/2018	MARIANO EGUEZ	JUAN BENIGNO	AMBATO
1805355839001	MARTINEZ SANTAMARIA DOMENICA MONTANA	TENERIA VICTORIA	3/12/2018	FERNANDEZ	ARAUJO	AMBATO
1804662318001	TOALOMBO QUILLIGANA ANGEL OLGUEN	L' DELICIA	6/11/2018	ANTONIO CLAVIJO	SEVILLA	AMBATO
1802827608001	RAMOS JARAMILLO BLANCA ELIZABETH	ORQUIDEA CAFE Y PASTELERIA	18/9/2018	12 DE OCTUBRE		AMBATO
1801561380001	LLUGSA PROAÑO VICENTE ANTOLIAN	ALVID METAL	9/11/2018	VIA A AGUAJAN		AMBATO
1803391182001	VARGAS QUIMBITA PABLO ISRAEL	ISMAQUINAS	19/11/2018	LOS LAGOS		AMBATO
1803213733001	MOYOLEMA CRIOLLO BLANCA SUSANA	FABRICACION DE GUANTES	30/10/2018	AV GALO VELA		AMBATO
1804806840001	PEREZ ANALUISA LUIS ANTONIO	CALZADO JULIAN	28/9/2018	VIA A LA LIBERTAD		AMBATO
1804254090001	PASTUÑA RUIZ PAOLA BANEZA	PANADERIA Y PASTELERIA	21/9/2018	AV LOS ATIS	NEPTALI SANCHEZ	AMBATO
1802870137001	ATACUSHI CHIMBO MARCELO FABIAN	EMMA BOOTS	24/9/2018	FLOREANA		AMBATO
1805486865001	CUNALATA SHIGUE WILSON SERGIO	PANADERIA Y PASTELERIA	7/11/2018	AV. BOLIVARIANA	PLATON	AMBATO
1800819342001	NUÑEZ ROVALINO VICENTE ABELARDO	MOUNTAIN SHOES	24/9/2018	MONTES DEL CAJAS	AV. EL REY	AMBATO
1803998606001	GUEVARA VILLACIS CARLOS RAUL	J-NISI	21/5/2018	LOS HEROES	ANTEPARA	AMBATO
1805689769001	PALACIOS LOPEZ MONICA LIZBETH	PANADERIA REINA DEL CISE	15/10/2018	MANAGUA	BRASILIA	AMBATO
1802963056001	LLANGA GUAMAN OLGA PATRICIA	PATY SPORT'S	17/12/2018	MANUELITA SAENZ	PEDRO PORRAS	AMBATO
1804646212001	NARANJO JORDAN ANDRES RICARDO	GRAFICAS MG	3/10/2018	ATAHUALPA	SEGUNDO GRAN	AMBATO

Muestra código CIU - Comercio al por mayor y al por menor

NUMERO_RUC	RAZON_SOCIAL	NOMBRE_CC	FECHA_INICI	CALLE	INTERSECCION	DESCRIPCION
1805074281001	SILVA ROSERO JHONNY EMILIO		24/1/2018	JOSE J. OLMEDO	AV. CEVALLOS	AMBATO
1804027074001	NARANJO COBA DELIA MARIA	DISTRIBUIDOR	31/1/2018	BOLIVAR	ELOY ALFARO	AMBATO
1803996709001	CHACHA SIMBAÑA WILIAN ARMANDO	WILTRONIC	2/1/2018	AV. 12 DE NOVIEMBRE	AYLLON	AMBATO
1803551967001	CHANG MURIEL PAULETTE	FRIGORIFIC	16/1/2018	AYLLON	ROCAFUERTE	AMBATO
1804894309001	ANILEMA SALGADO XAVIER ALAN		23/1/2018	BOLIVAR	MALDONADO	AMBATO
603195546001	CHACHA CURICAMA ANGEL ALBERTO		25/1/2018	JUAN BENIGNO VELA	LALAMA	AMBATO
1804750709001	PILAGUISIN QUINATOA SEGUNDO AMABLE		10/1/2018	AV. 12 DE NOVIEMBRE	JUAN LEON MERA	AMBATO
503921611001	SERRANO AVALOS MARIA ELENA		23/1/2018	TOMAS SEVILLA	ROCAFUERTE	AMBATO
1805347703001	DIAS CHITO SILVIA VERONICA	BISUTERIA DI	18/1/2018	BOLIVAR	MARIANO EGUEZ	AMBATO
1804848883001	MORA GUERRERO FREDDY SEBASTIAN	FRESIL DISTR	26/2/2018	FERNANDEZ	ROCAFUERTE	AMBATO
1801973932001	ORTIZ MONTERO WASHINGTON VICENTE		4/5/2018	BOLIVAR	COLOMBIA	AMBATO
1802942803001	BARONA FIALLOS CARMEN GLADYS		3/5/2018	AV. ATAHUALPA	LA PINTA	AMBATO
1758546830001	RAMIREZ SANCHEZ EDWIN JAVIER	AAA IMPORT	23/2/2018	ARAUJO	MALDONADO	AMBATO
1850356427001	PUNINA LLUMITAXI ERIKA SOFIA		23/2/2018	AV. ATAHUALPA	AV. QUIS QUIS	AMBATO
1805014261001	CARDENAS POZO DOMENICA PAOLA	SERAFINA	2/4/2018	SUCRE	QUITO	AMBATO
1002724167001	CORDOVA CAJAS LUIS FERNANDO		22/2/2018	MONTALVO	SUCRE	AMBATO
1804530333001	SANTANA LOPEZ ALEX LEONARDO	NICOLE SPOF	19/2/2018	GARCIA MORENO	OBISPO ITURRALDE	AMBATO
1803733029001	CARRASCO PAREDES OSCAR VINICIO		12/3/2018	FLOREANA	SEVILLA	AMBATO
1805306543001	PINTO POALACIN ROSA BEATRIZ	BEATRIZ PIN	16/4/2018	JUAN B. VELA	JOSE J. OLMEDO	AMBATO
1756873558001	BARBOSA ROJAS DIANA MARCELA		4/4/2018	AV. CEVALLOS	AYLLON	AMBATO
1803147980001	GUEVARA ANDRADE BLANCA ELIZABETH		18/4/2018	MALDONADO	12 DE NOVIEMBRE	AMBATO
1803342631001	CARRERA RODRIGUEZ BLANCA JEANNETH	JVA COMPUT	16/2/2018	12 DE NOVIEMBRE	PASAJE TIO PULLO	AMBATO
1891780423001	HENAO OSORIO JUAN DAVID		3/4/2018	PRIMERA IMPRENTA	TOMAS SEVILLA	AMBATO
1804142675001	MOYOLEMA CRIOLLO ANA MARICELA	MARTIS STYL	16/3/2018	QUITO	JUAN B. VELA	AMBATO
1804856811001	SILVA CHERREZ ANA FERNANDA	MEGA VARIE	14/3/2018	AV. CEVALLOS	JUAN L. MERA	AMBATO
1805225636001	FREIRE REVELO DIANA ESTEFANIA	CUEROS & CU	16/2/2018	FERNANDEZ	DARQUEA	AMBATO
1804030003001	TIBANTA ALDAS CRISTINA JAZMINA		18/4/2018	AV. CEVALLOS	TOMAS SEVILLA	AMBATO
1804199501001	CARRILLO YANCHA ADA PAULINA		19/3/2018	AV. 12 DE NOVIEMBRE	MARIETA DE VEINTIMILLA	AMBATO
1804962239001	YANCHA ICHAPANTA ELVIA PIEDAD		2/3/2018	JUAN BENIGNO VELA	MONTALVO	AMBATO
2200453435001	CABRERA CARVAJAL JENNY DIANA	DISTRIBU SUELA	8/2/2018	ELOY ALFARO	DARQUEA	AMBATO
1804369690001	MUYULEMA CHAGLLA MONICA ISABEL		27/2/2018	TOMAS SEVILLA	12 DE NOVIEMBRE	AMBATO

1803555851001	CHANG OCAÑA JUAN PABLO		30/5/2018	AV. 12 DE NOVIEMBRE	MALDONADO	AMBATO
1003223789001	MAIGUA MALDONADO VALERIA LIZETH	AGROFFERT	30/5/2018	ANICETO JORDAN	CESAR SILVA	AMBATO
1804853768001	CHUQUIANA QUINATO A ERIKA YOLANDA		19/6/2018	ROCAFUERTE	MALDONADO	AMBATO
1803552981001	GAMBOA GAMBOA OLGER EDUARDO		30/8/2018	MALDONADO	COLON	AMBATO
1891782124001	ACELAS DUARTE JHON FREDDY		25/6/2018	AV. CEVALLOS	JOSE J. OLMEDO	AMBATO
1804404133001	GALLARDO ORTIZ ISAAC MAURICIO	MG ACCESOF	6/7/2018	ATAHUALPA	QUIS QUIS	AMBATO
1803708278001	CHANGO LOPEZ YAJAIRA MARCELA		9/5/2018	PRIMERA IMPRENTA	ELOY ALFARO	AMBATO
1804679403001	IZQUIERDO JACOME KATHERINE NICOLE	ARTEACABA	20/7/2018	VARGAS TORRES	PRIMERA IMPRENTA	AMBATO
1002595260001	VELASQUEZ VELASQUEZ JOSEFINA		20/7/2018	AV. CEVALLOS	AV. GONZALEZ SUAREZ	AMBATO
1804486569001	POVEA VILLEGAS PABLO JOSE		29/6/2018	BOLIVAR	VARGAS TORRES	AMBATO
1804027397001	BARRIONUEVO LOPEZ MARIA BELEN	JSMB	3/7/2018	JUAN BENIGNO VELA	TOMAS SEVILLA	AMBATO
1803178407001	ORTIZ GUERRERO TANNIA GABRIELA		20/8/2018	JUAN BENIGNO VELA	QUITO	AMBATO
1804614657001	ESCOBAR CHICO ALVARO SEBASTIAN		27/8/2018	MARIANO EGUEZ		AMBATO
1804911434001	LESCANO OCAÑA JOEL ENRIQUE	PET SHOP ES	15/6/2018	ROCAFUERTE	MANUELA CAÑIZARES	AMBATO
1750148429001	GALLEGOS CARRERA MARCELO ANDRES	BIOMEDIC	2/8/2018	JUAN B. VELA	GUAYAQUIL	AMBATO
1804895223001	QUINAPANTA GALARZA SILVIA TATIANA	BOLIGLOBOS	18/7/2018	AV. CEVALLOS	MONTALVO	AMBATO
1803868882001	VILLARROEL PEREZ VERONICA MARICELA	W SHOP	12/7/2018	LUIS A MARTINEZ	ENTRE BOLIVAR Y SUCRE	AMBATO
1804435277001	LEDESMA PACHA CHRISTIAN ANDRES		26/7/2018	GARCIA MORENO	MARIANO FERNANDEZ	AMBATO
1303688848001	GARCIA PISCO PEDRO RODRIGO		25/7/2018	COLON	AYLLON	AMBATO
1805335468001	ACOSTA BUSTILLOS ERICK ANTHONY	EXCLUSIVA	7/8/2018	BOLIVAR	VARGAS TORRES	AMBATO
1804649422001	JEREZ CHANGO ELENA MARISOL		4/5/2018	AV. 12 DE NOVIEMBRE	JUAN B. VELA	AMBATO
1804310090001	YACELGA PRADO DAVID SEBASTIAN	KING SUELAS	24/7/2018	ELOY ALFARO	BOLIVAR	AMBATO
1805446505001	LOZADA PEÑA ESTEFANIA CAROLINA		24/7/2018	BOLIVAR	UNIDAD NACIONAL	AMBATO
1802986446001	NUÑEZ RIVERA YOLANDA DEL PILAR	NO LIMIT STC	9/7/2018	LUIS A. MARTINEZ	SUCRE	AMBATO
804422343001	PACHO MINA SAYRA LARITZA		9/8/2018	BOLIVAR	ELOY ALFARO	AMBATO
1850017078001	SISA ALBAN FREDDY WLADIMIR		14/8/2018	PRIMERA IMPRENTA	ELOY ALFARO	AMBATO
1804131017001	ORELLANA CAGUANA KARLA ELENA	MEGA OFERT	8/8/2018	AV. 12 DE NOVIEMBRE	ESPEJO	AMBATO
1804667028001	GAMBOA TORRES PABLO SEBASTIAN	CREATIVE AF	9/8/2018	ARAUJO	LALAMA	AMBATO
1804586426001	LOZADA LOPEZ CRISTINA DEL ROCIO		5/9/2018	GARCIA MORENO	MARIANO FERNANDEZ	AMBATO
915480990001	BARCOS CONTRERAS HERLINDA ARDEÑA	BILLAR AMB/	15/5/2018	MONTALVO	JOSE JOAQUIN DE OLMEDO	AMBATO
1805209135001	SAILLEMA SISALEMA KARINA ELIZABETH	VARIIDADES	4/9/2018	JUAN B. VELA	JUAN LEON MERA	AMBATO
1804845673001	TOAPANTA ASES CARLOS ANIBAL	VARIIDADES	12/9/2018	JUAN B. VELA	MONTALVO	AMBATO
503981318001	DIAS QUINDIGALLE WILLIAN GUSTAVO	CERAMICAS	28/5/2018	PRIMERA IMPRENTA		AMBATO
1804030698001	MASQUIZA NUÑEZ LUIS AMABLE		5/9/2018	FRANCISCO FLOR	AV. CEVALLOS	AMBATO
1802953420001	RUMIGUANO QUILLIGANA SILVIA PATRICIA	SR - VENTA D	22/8/2018	MALDONADO	BOLIVAR	AMBATO
1803992179001	CORTES MANTILLA VICENTE FERNANDO	CALZADO PE	13/9/2018	AV. CEVALLOS	MARIANO EGUEZ	AMBATO
503181869001	LEON PROAÑO PEDRO ESTUARDO		13/9/2018	MONTALVO	SUCRE	AMBATO
1803042819001	SILVA PAREDES GABRIELA YADIRA	ARTESANIAS	4/6/2018	LA NIÑA	LA PINTA	AMBATO
1850018936001	VILLACRESES CALLE EVELYN VALERIA		29/5/2018	DARQUEA	FERNANDEZ	AMBATO
1802472660001	GARCES COPO RAUL VALENTIN	BABY'S ROOF	29/5/2018	JUAN B. VELA	GUAYAQUIL	AMBATO
1803589579001	JEREZ RAMIREZ GIOCONDA FABIOLA		29/5/2018	PRIMERA IMPRENTA		AMBATO
1850046358001	GUAIGUA VILLALBA KAREN MILENA		29/5/2018	TROYA	ATAHUALPA	AMBATO
1802398204001	VILLACIS VILLACIS MONICA ELIZABETH		14/11/2018	QUITO	AV. 12 DE NOVIEMBRE	AMBATO
503045213001	LASLUIA ESMERALDAS MAYRA MERCEDES	LICORERA LA	19/9/2018	AV. 12 DE NOVIEMBRE	ABDON CALDERON	AMBATO
1804886883001	MORETA SIMBANIA CHRISTIAN MAURICIO		24/10/2018	VARGAS TORRES	DARQUEA	AMBATO
1804389037001	ARROBA RUIZ LIZBETH ARACELLY	GELATO NAT	14/11/2018	ATAHUALPA	LOS SHYRIS	AMBATO
1103506240001	SANCHEZ CONDOR MARIA DEL CARMEN	DISORLAMEE	18/10/2018	BOLIVAR	MONTALVO	AMBATO
1803889243001	FIALLOS LOZADA MARIA DEL CARMEN		19/9/2018	AV. 12 DE NOVIEMBRE	PASAJE TIO PULLO	AMBATO
1802638765001	RIVERA RIVERA NANCY MARICELA		18/9/2018	QUITO	BOLIVAR	AMBATO
1804929527001	LOPEZ HOYOS GABRIELA ESTEFANIA		18/9/2018	AYLLON	CEVALLOS	AMBATO
1801097542001	BONIFAZ SANTAMARIA MYRIAN ROSARIO		31/10/2018	AV. CEVALLOS	ESPEJO	AMBATO
1804775565001	CANDO ALDAS ROGER STEVEN		4/9/2018	SUCRE	LALAMA	AMBATO
1805127204001	PARRA ORELLANA BIANCA LILY		29/10/2018	AV. LOS SHYRIS	ALONSO DE OJEDA	AMBATO
1850431899001	CAIZA MALIZA CHRISTIAN TARFIRIO		29/10/2018	LALAMA	JUAN BENIGNO VELA	AMBATO
102668696001	GUAMAN MARTINEZ ROSA ELVIRA		3/12/2018	BENALCAZAR	ORELLANA	AMBATO
1804082467001	CRIOLO MORALES BRYAN STALIN		4/9/2018	ELOY ALFARO	SUCRE	AMBATO
1804001194001	PALMA LUISA TATIANA ALEXANDRA	DISTRIBUCIO	7/8/2018	MANUELA CAÑIZARES	BOLIVAR	AMBATO
1805174826001	GAVILANEZ CHAMBA JENNIFER ANDREA		2/10/2018	PEDRO V. MALDONADO	GARCIA MORENO	AMBATO
1802788792001	ACHUPATIN TACO LUIS FERNANDO		9/10/2018	TOMAS SEVILLA	ROCAFUERTE	AMBATO
1400942452001	SUANMAR JUEP CARLOS NASE	PIÑATERIA Y	29/10/2018	QUITO	JUAN B. VELA	AMBATO
1724893951001	VASQUEZ GOMEZ LUZ ADRIANA		25/10/2018	DARQUEA	TOMAS SEVILLA	AMBATO
1803562790001	AYALA BRITO PAULINA DEL ROCIO		21/11/2018	YAHUIRA	FLOREANA	AMBATO
503236408001	PERALTA BARAHONA LUIS FELIPE		4/12/2018	AV. CEVALLOS	MALDONADO	AMBATO
1804919478001	CEBALLOS VILLARREAL NATALIA CAROLINA	INFANTILES (17/10/2018	SUCRE	ENRIQUE RODO	AMBATO
1804211645001	MEDINA VELASTEGUI JUAN GABRIEL		3/10/2018	FERNANDEZ	DARQUEA	AMBATO
1850038223001	SEGARRA BONILLA JUSTINE ANAHI		3/10/2018	SUCRE	PASAJE RODO	AMBATO
1804712741001	TAPIA LARA LEONARDO JAVIER		22/11/2018	PASAJE ALAVA	AV. 12 DE NOVIEMBRE	AMBATO
1804552477001	ORTEGA VILLEGAS CESAR DAVID		5/12/2018	AV. 12 DE NOVIEMBRE	CASTILLO	AMBATO
1804242038001	LOPEZ OROZCO NANCY GABRIELA		22/10/2018	COLON	AYLLON	AMBATO
1758961955001	SANCHEZ RIVERA CARLOS JOSE		28/9/2018	TOMAS SEVILLA	CUENCA	AMBATO
1803891504001	LEMA CORO ANDRES		25/7/2018	ELOY ALFARO	DARQUEA	AMBATO
1803611795001	MUYULEMA CHAGLLA VERONICA DEL ROCIO		22/5/2018	TOMAS SEVILLA	AV. 12 DE NOVIEMBRE	AMBATO
1803755295001	SALVADOR AGUILAR ANA MARIA	WAPAS	26/9/2018	AV. 12 DE NOVIEMBRE	QUITO	AMBATO
1802062107001	REVELO MIRANDA NANCY AVIGAIL		5/11/2018	DARQUEA	FERNANDEZ	AMBATO
1804811790001	DE LA CRUZ OLOVACHA VILMA PATRICIA	VILMIS RD BK	14/9/2018	MARIANO EGUEZ	JUAN BENIGNO VELA	AMBATO
1803329570001	RODRIGUEZ BENAVIDES MARIA GABRIELA	DISTRIBUIDC	16/10/2018	GARCIA MORENO	MANUELA CAÑIZARES	AMBATO
1804753828001	POAQUIZA PASOCHOA GABRIEL ISAIAS		21/8/2018	JUAN VENINGO VELA	EUGENIO ESPEJO	AMBATO
1804914438001	ANDOCILLA CHICAIZA SANTIAGO ALEJANDRO	AIMA	16/10/2018	MARIANO BENITEZ	FRANCISCO FLOR	AMBATO
605099282001	ESTRADA EVAS SEGUNDO PASCUAL	PARAISO FLC	17/12/2018	JUAN B. VELA	MONTALVO	AMBATO
1850056332001	LASCANO NUÑEZ GISEL MICHAELA	MONAMOOF	20/12/2018	AV. CEVALLOS	QUITO	AMBATO

ANEXO 2



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y
AUDITORÍA



MAESTRIA EN DIRECCIÓN FINANCIERA DE EMPRESAS

DIRIGIDO A: Emprendedores nuevos del cantón de Ambato

OBJETIVO: Obtener información sobre los aspectos relacionados con la inclusión financiera y el desarrollo sostenible de los emprendimientos del cantón Ambato.

MOTIVACIÓN: Saludos cordiales, le invitamos a contestar con la mayor honestidad el siguiente cuestionario a fin de obtener información valiosa y fiable, que será de uso oficial y de máxima confidencialidad.

INSTRUCCIONES: Seleccione con una (X) una sola respuesta adecuada a su modo de pensar o su opinión según el caso. Procure ser lo más claro posible.

*** Información General**

Estado civil:Edad:
Género.....Último nivel de educación aprobado.....

*** Preguntas de investigación**

1. ¿Qué factores considera que son de vital importancia para emprender en una actividad económica?

- | | |
|-----------------------------|--------------------------|
| Apoyo Gubernamental | <input type="checkbox"/> |
| Conocimiento del mercado | <input type="checkbox"/> |
| Responsabilidad y confianza | <input type="checkbox"/> |
| Capital | <input type="checkbox"/> |
| Otros | <input type="checkbox"/> |
| Cuál..... | |

2. ¿Cuál es la principal limitación que ha sentido al momento de querer emprender?

- Excesivo trámite en el Sist. Bcario.
- Temor al fracaso
- Desconocimiento de fuentes de financiamiento
- Competencia desleal
- Infraestructura física
- Cumplimiento de normas legales
- Escaso capital

3. ¿Qué tipo de recursos utilizó para su emprendimiento?

- Propios
- Ajenos (familiares, bancos, cooperativas, etc)

4. Si utilizó recursos ajenos ¿Cuál fue la Fuente de Financiamiento que recurrió?

- Bancos
- Cooperativas
- Instituciones públicas
- Incubadoras
- Familiares y amigos
- Otros Especifique

5. ¿Cómo considera a la disponibilidad de los productos y servicios financieros para su negocio?

- Accesibles
- Poco accesibles
- Nada accesibles

6. ¿Conoce los derechos que tiene como ciudadano respecto al sistema financiero?

Sí No

7. ¿Utiliza algún punto de atención financiero (agencia bancaria, coop. de ahorro y crédito, cajero automático, corresponsal bancario como Pichincha Mi Vecino) para realizar alguna transacción como depósitos, retiros de dinero o pagos?

Sí No

8. ¿Cómo calificaría la calidad de información que recibe cuando pretende acceder a un producto o servicio financiero?

Excelente Buena
Regular Mala

9. ¿Qué tipo de cuenta bancaria tiene?

Ahorros Corriente Ninguna

10. ¿Accedió a un crédito en una institución financiera formal en el año 2018?

Si, a una entidad financiera
Si, a un familiar
Si, a una persona que cobra intereses
No, solicitó un crédito

11. ¿Del último crédito que solicitó en una entidad financiera lo aprobaron?

Sí No

12. ¿Por qué no le aprobaron el último crédito que solicitó?

Falta de garantías
Está reportado en la central de riesgos
No tiene historial crediticio
No puede comprobar sus ingresos

13. ¿Qué criterios consideras importantes para adquirir un producto o servicio financiero?

Buenas tasas de interés
Que no pidan tantos requisitos
Acceder a varios servicios (crédito, tarjetas, inversiones)
Entidad quede cerca

14. ¿Qué tipo de capacitación financiera ha recibido en el año 2018 para la gestión de su negocio?

Ahorro Crédito
Inversión Seguros
Ninguno Otro Cual.....

15. ¿Qué términos de financiamiento conoce o ha escuchado?

Inversionista Ángel
Capital de riesgo
Capital semilla
Todos
Ninguno

16. En base a las preguntas anteriores, ¿cómo calificaría el nivel de inclusión financiera que ha experimentado entorno al desenvolvimiento de su emprendimiento?

Alto Media Baja

17. ¿Qué ha generado su emprendimiento?

Satisfacciones económicas
Problemas emocionales
Problemas sociales
Problemas familiares
Deudas
otros

18. ¿En qué tiempo considera que su emprendimiento ha tenido o tendrá crecimiento económico?

A partir de 6 meses
Entre 7 a 12 meses
Más de 1 año

19. Por su actividad emprendedora ¿En qué nivel considera que ha mejorado su calidad de vida?

Alto Medio Bajo

Porque razón.....

20. ¿Cómo considera en su negocio a la responsabilidad social (Compromiso de las personas frente a sus decisiones, que genera un impacto en la sociedad)?

Muy importante Poco importante No tiene importancia

21. ¿Con su emprendimiento ha generado fuentes de trabajo?

Sí Cuantos..... No

22. ¿Cuál es el nivel de relevancia que le da su negocio frente al cuidado del medio ambiente?

Alto Media Baja

23. ¿Su emprendimiento genera estrategias para evitar la contaminación Ambiental?

Sí No

24. En base a la pregunta anterior ¿Qué estrategia promueve su negocio respecto al cuidado ambiental?

Reducir la utilización del plástico	<input type="checkbox"/>
El ahorro de la energía eléctrica	<input type="checkbox"/>
Consumir responsablemente el agua	<input type="checkbox"/>
Reciclar	<input type="checkbox"/>
No ha generado iniciativas	<input type="checkbox"/>
Otro	<input type="checkbox"/>
Cuál.....	

25. ¿Qué característica considera necesaria para mantener el emprendimiento en el tiempo?

Tecnología	<input type="checkbox"/>
innovación	<input type="checkbox"/>
Variedad de productos	<input type="checkbox"/>
Precios competitivos	<input type="checkbox"/>
Producto de calidad	<input type="checkbox"/>
Excelente atención al cliente	<input type="checkbox"/>

26. En base a los elementos mencionados anteriormente ¿cómo calificaría la sostenibilidad (condición de conservarse en armonía con el medio ambiente, sociedad y economía) que su negocio ha experimentado desde que inició su emprendimiento?

Alto Media Baja

27. ¿Qué capacitación hubiera querido recibir antes de iniciar con su emprendimiento?

- | | |
|----------------------------------|--------------------------|
| Responsabilidad social | <input type="checkbox"/> |
| Responsabilidad ambiental | <input type="checkbox"/> |
| Estudios de mercado | <input type="checkbox"/> |
| Fuentes de financiamiento | <input type="checkbox"/> |
| Alianzas estratégicas | <input type="checkbox"/> |
| Atención al cliente | <input type="checkbox"/> |

28. ¿Cómo han sido aprovechados los beneficios económicos obtenidos?

- | | |
|--|--------------------------|
| Reinvertidos | <input type="checkbox"/> |
| Ahorro para necesidades futuras | <input type="checkbox"/> |
| Gastos familiares | <input type="checkbox"/> |

Hora:

Fecha:

Actividad económica.....

ANEXO 3

SIGLAS

AEI	Alianza para el Emprendimiento e Innovación.
ALC	América latina y el Caribe
APS	Encuesta de Población Adulta
CEM	Condiciones Marco Emprendedoras
CEMLA	Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos
CMN	Condiciones Marco Nacionales
CORPOAMBATO	Corporación Civil para el Desarrollo Económico de Ambato y Tungurahua
ESPAC	Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria Continua
GEM	Global Entrepreneurship Monitor
INEC	Instituto Nacional de Estadísticas y Censos
NES	Encuesta Nacional a Expertos
OBEST	Observatorio Económico y Social de Tungurahua
SFN	Sistema Financiero Nacional
SRI	Servicio de Rentas Internas
TEA	Actividad Emprendedora Temprana