



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO Y FINANZAS  
INTERNACIONALES**

**TÍTULO:**

**“ASESORÍA DE ACCESO A FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA  
COMERCIANTES DEL CANTÓN GENERAL VILLAMIL PLAYAS”**

**AUTORES:**

**PATIÑO ALVARADO, ARMANDO JAVIER  
VELARDE VÁSQUEZ, LOURDES MICHELLE**

**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO  
DE INGENIERO EN COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES  
BILINGÜE**

**TUTOR:**

**ING. FARFÁN VERA, ROLANDO XAVIER, MAE.**

**GUAYAQUIL, ECUADOR**

**27 DE AGOSTO DEL 2018**



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO Y FINANZAS  
INTERNACIONALES**

**CERTIFICACIÓN**

Certificamos que el presente trabajo de titulación fue realizado en su totalidad por **Patiño Alvarado, Armando Javier y Velarde Vásquez, Lourdes Michelle**, como requerimiento para la obtención del título de **INGENIERO EN COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES BILINGÜE**.

**TUTOR**

f. \_\_\_\_\_  
**Ing. Farfán Vera, Rolando Xavier, MAE.**

**DIRECTORA DE LA CARRERA**

f. \_\_\_\_\_  
**Ing. Knezevich Pilay, Teresa Susana, Mgs.**

**Guayaquil, a los 27 del mes de agosto del año 2018**



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO Y FINANZAS  
INTERNACIONALES**

**DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD**

Nosotros, **Patiño Alvarado, Armando Javier y Velarde Vásquez, Lourdes  
Michelle**

**DECLARAMOS QUE:**

El Trabajo de Titulación, “**ASESORÍA DE ACCESO A FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA COMERCIANTES DEL CANTÓN GENERAL VILLAMIL PLAYAS**” previo a la obtención del título de **INGENIERO EN COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES BILINGÜE**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de nuestra total autoría.

En virtud de esta declaración, nos responsabilizamos del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

**Guayaquil, a los 27 días del mes de agosto del año 2018**

**LOS AUTORES**

f. \_\_\_\_\_  
Patiño Alvarado, Armando Javier

f. \_\_\_\_\_  
Velarde Vásquez, Lourdes Michelle



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO Y FINANZAS  
INTERNACIONALES**

**AUTORIZACIÓN**

Nosotros, **Patiño Alvarado, Armando Javier y Velarde Vásquez,  
Lourdes Michelle**

Autorizamos a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, “**ASESORÍA DE ACCESO A FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA COMERCIANTES DEL CANTÓN GENERAL VILLAMIL PLAYAS**”, cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra exclusiva responsabilidad y total autoría.

**Guayaquil, a los 27 días del mes de agosto del año 2018**

**LOS AUTORES:**

f. \_\_\_\_\_

Patiño Alvarado, Armando Javier

f. \_\_\_\_\_

Velarde Vásquez, Lourdes Michelle

## Urkund Analysis Result

Analysed Document: Tesis Michele Velarde & Armando Patiño.docx (D41076726)  
Submitted: 8/31/2018 5:20:00 PM  
Submitted By: pepitalcivara@yahoo.com  
Significance: 2 %

### Sources included in the report:

Avance Tesis - 18agosto.docx (D30181947)  
Microcredito 8-8-2018 1.docx (D40778977)  
MARIUXI ORRALA.docx (D13717868)  
[http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/17313/1/Tema%20%E2%80%9CRecaudaci%C3%B3n%20de%20impuestos%20\(RISE\)%20en%20el%20sector%20%E2%80%9CHuayna%20Capac%20de%20Guayaquil%252C%202013-%202014%E2%80%9D.pdf](http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/17313/1/Tema%20%E2%80%9CRecaudaci%C3%B3n%20de%20impuestos%20(RISE)%20en%20el%20sector%20%E2%80%9CHuayna%20Capac%20de%20Guayaquil%252C%202013-%202014%E2%80%9D.pdf)  
[http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/2446/1/montanez\\_bam.pdf](http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/2446/1/montanez_bam.pdf)  
<http://www.seps.gob.ec/noticia?conoce-la-eps>

### Instances where selected sources appear:

10

## **Agradecimiento**

“Agradezco a mi tutor, el Ingeniero Rolando Farfán, quien siempre quiso que presentemos el mejor trabajo posible, no importa el tiempo restante para la entrega. A los profesores David Coello y María Josefina Alcívar, quienes no solo se tomaron el tiempo de ayudarnos despejando dudas y direccionándonos, sino que su empatía durante este último semestre me hizo dar cuenta que hay catedráticos que saben que la formación emocional y profesional es tan importante como la educativa. A mis compañeros de clase durante toda la carrera y en especialmente a los de este último semestre, fueron pilar fundamental para lograr este objetivo.”

Armando Patiño A.

“En primera instancia le agradezco a mis formadores, personas de gran sabiduría quienes se han esforzado por ayudarme a llegar al punto en el que me encuentro.

Gracias a mis padres a Dios que me han dado fuerzas para seguir adelante.

Gracias a mis maestros por sus conocimientos, paciencia y apoyo incondicional involucrado en nuestras enseñanzas.

Dios, tu amor y tu bondad no tienen fin, me permites sonreír ante todos mis logros que son resultado de tu ayuda, y cuando caigo y me pones a prueba, aprendo de mis errores y me doy cuenta de que los pones en frente mío para que mejore como ser humano, y crezca de diversas maneras.”

Michelle Velarde V.

## **Dedicatoria**

“Dedico este trabajo primeramente a Dios por darme a mis papás, los que son responsables por quien soy. Por todo su apoyo incondicional y por creer en mí, sin ellos nada en mi vida se podía llevar a cabo. A mis hermanas Candy, Daniela, María José y Camila, a mis abuelos y al resto de mi familia que me apoyo durante este tiempo de trabajo y supieron comprenderme en numerosas ausencias; y a mi perro labrador, Gastón, quien siempre que yo llegaba tarde y cansado, me cambiaba el estado de ánimo con su felicidad. Finalmente, a mí mismo, por creer y perseverar en este camino difícil que dio frutos a pesar que los veía lejanos.”

Armando Patiño A.

“Esta tesis se la dedico a mis padres María de Lourdes Vásquez Ayala y Luis Eduardo Velarde Velasco que fueron mi pilar y mi sustento, que supieron guiarme por el buen camino, a darme fuerzas para seguir adelante y no desmayar en los problemas, enseñándome a encarar las adversidades de la vida sin perder nunca la dignidad ni desfallecer en el intento.

A mi abuelito Luis Eduardo Velarde Toledo por su apoyo, consejos, enseñanzas, amor y ayuda en los momentos más difíciles, y por compartirme los valores, principios, y motivación para seguir adelante y conseguir mis objetivos.

A mi hermana Doménica Ciarelle Velarde Vásquez que siempre estuvo a mi lado y se ha convertido en una parte importante en mi vida, ya que somos muy unidas.

Y sin dejar atrás a toda mi familia por confiar en mí, a mis abuelitos, tíos y primos, gracias por ser parte de mi vida y por permitirme ser parte de su orgullo.

Gracias también a mis queridos compañeros que me apoyaron en los momentos de estudio, capacitación y trabajo en equipo que logramos juntos para alcanzar la meta.”

Michelle Velarde V.



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO Y FINANZAS  
INTERNACIONALES**

**TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN**

f. \_\_\_\_\_

**Ing. Knezevich Pilay, Teresa Susana, Mgs.**

DIRECTORA DE CARRERA

f. \_\_\_\_\_

**Econ. Coello Cazar, David, Mgs.**

COORDINADOR DEL ÁREA

f. \_\_\_\_\_

**Ing. Farfán Vera, Rolando Xavier, MAE.**

TUTOR

f. \_\_\_\_\_

**Econ. Álvarez Ordoñez, Felipe David, Mgs.**

OPONENTE





**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO Y FINANZAS  
INTERNACIONALES**

**CALIFICACIÓN**

f. \_\_\_\_\_

**Ing. Farfán Vera, Rolando Xavier, MAE.**

**TUTOR**

## Índice General

Índice General .....	
Índice de Tablas.....	
Índice de Figuras .....	
Resumen .....	
Abstract .....	
Introducción .....	2
Capítulo I. El Problema de investigación.....	3
Antecedentes .....	3
Planteamiento del problema .....	5
Formulación del problema .....	7
Sistematización del problema.....	7
Objetivos de la investigación .....	7
Objetivo general .....	7
Objetivos específicos.....	7
Justificación de la investigación.....	8
Delimitación de la investigación .....	9
Hipótesis y variables .....	9
Capítulo II. Marco Teórico.....	10
Bases Teóricas.....	10
Generalidades de la economía popular y solidaria.....	10
Teoría del Cooperativismo .....	12
Marco Referencial .....	13
Estudios similares.....	13
La Usura en el Ecuador .....	14

Situación Actual de General Villamil Playas .....	17
Marco Legal .....	21
Ley de economía popular y solidaria .....	21
Plan Nacional de Desarrollo.....	24
Marco Conceptual .....	25
Microfinanzas.....	26
Microcréditos: características e instituciones que los conceden .....	27
Financiamiento informal: definición, causas y efectos .....	29
Normativa de los microcréditos en el Ecuador .....	31
Capítulo 3. Metodología de investigación.....	34
Tipo de investigación .....	34
Enfoque y métodos.....	34
Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	35
Población y muestra .....	35
Presentación de resultados.....	37
Conclusiones generales de los resultados.....	47
Capítulo 4. Propuesta .....	49
Generalidades .....	49
Idea de la propuesta:.....	49
Objetivo del proyecto .....	49
Formulación estratégica .....	50
Análisis PEST .....	50
Análisis de las 5 Fuerzas de Porter.....	55
Análisis F.O.D.A.....	56
Análisis de los factores internos y matriz EFI.....	57
Análisis de los factores externos y matriz EFE .....	58

Análisis FODA - Impacto Cruzado .....	59
Plan de Acción .....	60
Matriz de Solución .....	60
Presupuesto.....	68
Cronograma de actividades .....	73
Escenarios de Alternativas de Financiamiento.....	73
Alternativa 1. Escenario con Financiamiento en Banca.....	74
Alternativa 2. Escenario con Financiamiento en Cooperativa de Ahorro y Crédito.....	76
Alternativa 3. Escenario con Financiamiento informal.....	78
Conclusiones .....	83
Recomendaciones.....	85
Referencias Bibliográficas .....	86
Apéndices .....	89

## Índice de Tablas

Tabla 1. Promedio actual de trabajadores en sus negocios .....	37
Tabla 2. Herramientas para registro de ventas o contable .....	38
Tabla 3. Frecuencia en compra de inventario .....	39
Tabla 4. Actividad adicional para obtener ingreso extra.....	40
Tabla 5. Actividad extra que realiza .....	41
Tabla 6. Conocimiento sobre fuentes de financiamiento disponibles.....	42
Tabla 7. Acceso a financiamiento con anterioridad .....	43
Tabla 8. Tipo de créditos accedidos.....	44
Tabla 9. Percepción sobre incidencia del financiamiento en el desarrollo comercial	45
Tabla 10. Disposición a programa de asesoramiento para fuentes de financiamiento .....	46
Tabla 11. Matriz EFI.....	57
Tabla 12. Matriz EFE.....	58
Tabla 13. Análisis FODA de impacto cruzado .....	59
Tabla 14. Matriz de solución.....	60
Tabla 15. Análisis de requisitos básicos .....	63
Tabla 16. Módulo 1 de capacitaciones.....	66
Tabla 17. Módulo 2 de capacitaciones.....	67
Tabla 18. Módulo 3 de capacitaciones.....	67
Tabla 19. Módulo 4 de capacitaciones.....	68
Tabla 20. Inversión Inicial .....	69
Tabla 21. Financiamiento de la inversión .....	69
Tabla 22. Presupuesto de gastos administrativos y de ventas.....	70
Tabla 23. Presupuesto de gastos administrativos y de ventas.....	71
Tabla 24. Flujo de caja proyectado .....	72
Tabla 25. Análisis de rentabilidad.....	72
Tabla 26. Diagrama De GANTT.....	73
Tabla 27. Escenario de financiamiento en Banca .....	75
Tabla 28. Flujo de caja con financiamiento en Banca .....	75
Tabla 29. Rentabilidad del comerciante con financiamiento en Banca .....	76
Tabla 30. Escenario de financiamiento en Cooperativa de ahorro y crédito .....	77

Tabla 31. Flujo de caja con financiamiento en Cooperativa de ahorro y crédito.....	78
Tabla 32. Rentabilidad del comerciante con financiamiento en Cooperativa de ahorro y crédito.....	78
Tabla 33. Escenario de financiamiento informal .....	79
Tabla 34. Flujo de caja proyectado con financiamiento informal.....	80
Tabla 35. Análisis de rentabilidad con financiamiento informal .....	80
Tabla 36. Comparación de las tres alternativas de financiamiento .....	81

## Índice de Figuras

Figura 1. Participación del empleo formal e informal durante el período 2007 – 2017 .....	4
Figura 2. Árbol del problema .....	5
Figura 3. El Sistémica Económico Popular y Solidario .....	11
Figura 4. Etapas de la usura en Ecuador .....	15
Figura 5. Bandas delictivas de usura en el Ecuador .....	16
Figura 6. Ubicación geográfica del cantón Playas .....	17
Figura 7. Población ocupada por rama de actividad .....	18
Figura 8. Actividades que generan mayores ingresos al cantón .....	19
Figura 9. Tasa de analfabetismo en el cantón .....	20
Figura 10. Porcentaje de pobreza en el cantón.....	20
Figura 11. La normativa ecuatoriana contribuye a estimular las microfinanzas.....	32
Figura 12. Entidades que entregan microcréditos en Ecuador .....	32
Figura 13. Servicios a clientes .....	33
Figura 14. Promedio actual de trabajadores en sus negocios.....	37
Figura 15. Herramientas para registro de ventas o contable .....	38
Figura 16. Frecuencia en compra de inventario .....	39
Figura 17. Actividad adicional para obtener ingreso extra .....	40
Figura 18. Actividad extra que realiza .....	41
Figura 19. Conocimiento sobre fuentes de financiamiento disponibles .....	42
Figura 20. Acceso a financiamiento con anterioridad.....	43
Figura 21. Tipo de créditos accedidos.....	44
Figura 22. Percepción sobre incidencia del financiamiento en el desarrollo comercial .....	45
Figura 23. Disposición a programa de asesoramiento para fuentes de financiamiento .....	46
Figura 24. Nivel de inflación del Ecuador .....	52
Figura 25. Nivel educativo de los habitantes del cantón General Villamil Playas ....	53
Figura 26. PEA del cantón General Villamil Playas.....	53
Figura 27. Índice de Confianza del Consumidor 2008-2017 .....	54
Figura 28. Uso de Smartphones en el Ecuador 2013-2015 .....	55

Figura 29. Modelo de estructura organizacional propuesto .....	61
Figura 30. Modelo de llenado para comprobantes de venta.....	66



## **Resumen**

La investigación se llevó a cabo en el cantón General Villamil Playas, analizando las razones por las cuales los comerciantes informales de General Villamil Playas no podían acceder a fuentes de financiamiento formal y, así, ofrecer una guía para generar un impacto en el conocimiento y desarrollo de los comerciantes y de General Villamil Playas.

El objetivo principal es el brindar una asesoría que pueda aportar a mejorar no solo su acceso a fuentes de financiamiento formal, sino también un desarrollo a largo plazo de su nivel socioeconómico, proponiendo un esquema inclusivo-asociativo que brinde una ayuda a los comerciantes en su búsqueda de fuentes de financiamiento.

Mediante encuestas realizadas en el cantón General Villamil Playas, históricos de fuentes internacionales y oficiales locales, se obtuvo la suficiente información para identificar los problemas que existen y crear una asesoría dirigida a los comerciantes informales que brinde soporte legal, financiero, contable y administrativo, promoviendo una organización inclusiva-asociativa que genere un valor agregado al capital humano y que, finalmente, ayude no solo a los comerciantes y a sus familias, sino que incremente también el desarrollo socioeconómico de todo el cantón General Villamil Playas como sociedad.

**Palabras clave: fuentes de financiamiento, balneario, playas, comerciantes informales, asesoría, alternativas de financiamiento, usura, desarrollo socioeconómico.**

## **Abstract**

This investigation was carried out in the General Villamil Playas canton, analyzing the reasons why the informal merchants of General Villamil Playas could not access formal financing sources and, therefore, offer a guide to generate an impact in the knowledge and development of the merchants and of General Villamil Playas as a canton.

The main objective is to provide a consultancy that can contribute to improve not only their access to sources of formal financing, but also a long-term development of their socioeconomic level, proposing an inclusive-associative scheme that aids traders in their search for sources of financing.

Through surveys carried out in the General Villamil Playas canton, historical data from international sources and local officials, sufficient information was obtained to identify the problems that exist and create an advisory document aimed at informal merchants that can provide legal, financial, accounting and administrative support, promoting an inclusive-associative organization that generates an added value to the human capital and that, ultimately, helps not only the merchants and their families, but also increases the socio-economic development of the entire canton of General Villamil Playas as a society.

**Key words: financing, playas, informal vendors, assessment, financing alternatives, loan shark, cooperative banking, formal funding, socioeconomic development.**

## **Introducción**

El cantón General Villamil Playas es uno de los puntos turísticos de mayor importancia en la zona costera ecuatoriana, en este desarrollan actividades sus habitantes por medio de distintos micronegocios enfocados mayormente en la venta de alimentos y bebidas.

El principal problema por el que atraviesan los comerciantes del cantón es la falta de financiamiento, lo que se deriva de la falta de conocimiento acerca de la manera en que se deben crear de manera legal los negocios, además, de cómo cumplir con los requisitos para acceder a préstamos formales, evitando así caer en actividades relacionadas con la usura.

Dentro del presente documento se establecen cuatro capítulos en los cuales se cubren distintas partes del problema en cuestión, así como las posibles soluciones para este; es así que, en el primer capítulo se presentan las diferentes características del problema central de estudio, así como indicar la posible solución a ser planteada posteriormente.

En el segundo capítulo se recaban las bases teóricas relacionadas con la economía popular y solidaria, así como el desarrollo de un marco referencial en el que se detalla la situación actual del cantón General Villamil Playas y la usura en el país. Ya en el capítulo tres se desarrolla un estudio de campo que fue desarrollado por medio de una investigación descriptiva, pudiendo de esta forma determinar la situación actual de los habitantes del cantón.

Finalmente, en el capítulo cuatro se configura la propuesta, la cual tiene como objetivo solucionar la problemática de estudio, siendo que se recabarán y analizarán datos que se presentan en el entorno en el cual desarrollan sus actividades los comerciantes de la zona; luego se diseña un plan de acción en el que se muestra la forma en que se llevarán a cabo las acciones de la propuesta, así como el presupuesto necesario para su implementación.

## **Capítulo I. El Problema de investigación**

### **Antecedentes**

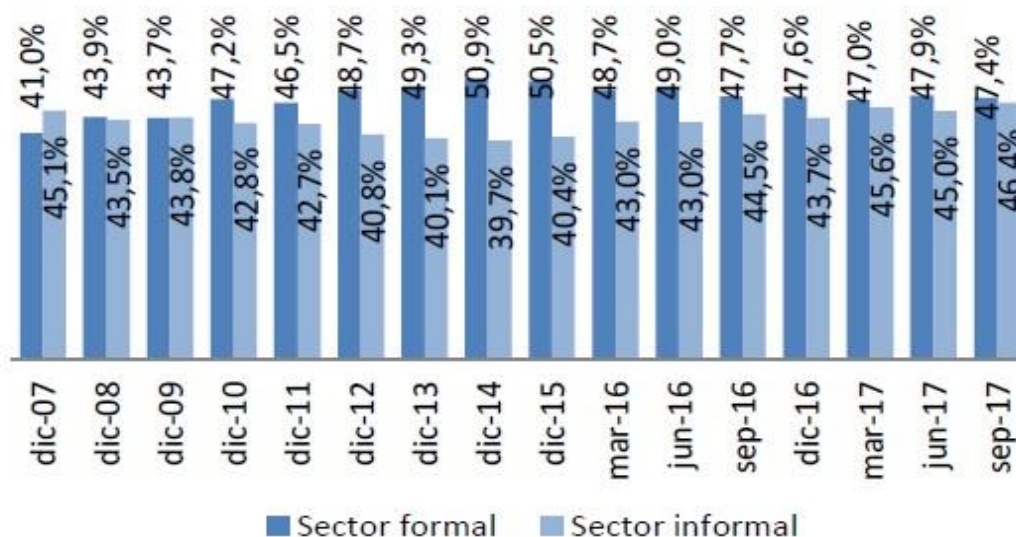
Gral. Villamil Playas es un cantón de la provincia del Guayas que se destaca por ser uno de los balnearios más concurridos que, durante la temporada alta de playa, la demanda turística se incrementa y da cabida a la proliferación de diversos micronegocios, especialmente dedicados a la venta de alimentos y bebidas (Ministerio de Turismo, 2018). La mayoría de estos emprendimientos son llevados informalmente, debido a que sus habitantes no poseen los conocimientos idóneos para el desarrollo formal de establecimientos pues, el 41% de la población posee estudios a nivel primario, teniendo una relación directamente proporcional en el índice de analfabetismo que es 5.9%; estando por debajo de la media a nivel nacional (7%) (Gobierno Autónomo Descentralizado del Cantón Playas, 2014).

Esta situación se convierte en una de las limitaciones que poseen los comerciantes del cantón Villamil Playas, debido a que la falta de conocimientos administrativos, legales, tributarios y estratégicos, impide que puedan concretar negocios formales en donde prime el respeto a las normas municipales, sanitarias y tributarias, contando con documentos de respaldo necesarios para ser considerados como sujetos de crédito, y así tener posibilidad de acceder a fuentes de financiamiento formal que impulsen su desarrollo socioeconómico. Sin embargo, para los comerciantes de este sector la situación se complica al llevar sus negocios informalmente, es decir, sin ningún tipo de registro o control que sustente su actividad.

De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística y Censos (2017), se estima que en Ecuador existen al menos 3 millones de personas que laboran en la informalidad; y entre sus principales características se menciona que: no poseen un Registro Único de Contribuyentes (RUC) y tampoco tributan a través del Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano (RISE), por lo que son personas que carecen de una condición laboral estable y segura. Además, este sector es altamente vulnerable, debido a que la economía informal está fuera del alcance de la legislación.

Si se toman los datos del Informe de Economía Laboral, el empleo informal a nivel nacional corresponde al 46.4%, estando casi a la par con el sector formal (47.4%); por tanto, existe una relación directa con el tema de estudio en el cantón

Villamil Playas, en donde el empleo informal juega un papel importante en su economía (Instituto Nacional de Estadística y Censo, 2017).



**Fuente:** Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU).

*Figura 1.* Participación del empleo formal e informal durante el período 2007 – 2017

Nota: Datos obtenidos del Informe de Economía Laboral del INEC, 2017

Es evidente que esta situación informal genera dificultades en el acceso a crédito formal por parte de los comerciantes de Villamil Playas, ya que en las condiciones actuales no pueden solicitar crédito a instituciones bancarias para que les otorguen recursos económicos que le dé un impulso a su negocio, ya sea en la compra de activos o para capital de trabajo.

Autores como Miñarro, Hernández y Martínez (2016) manifiestan que la informalidad y bajo capital que presentan los micronegocios constituye un mayor riesgo para las entidades financieras, ante lo cual restringen y encarecen los recursos crediticios o solicitan garantías que sirvan como respaldo ante un posible escenario de impago.

En este sentido, Hernández y Oviedo (2016) indican que las dificultades para el acceso a crédito, hace que las pequeñas empresas y personas de escasos recursos demanden de créditos informales debido a que los prestamistas informales no exigen documentos o garantías porque la relación se basa en la confianza, pero asimismo, el monto prestado está sujeto a un sinnúmero de condiciones que van desde altas tasas de interés hasta conflictos que ponen en riesgo la vida de los deudores, en caso de impago o moras constantes.

De esta forma, se considera importante analizar la situación socioeconómica de los comerciantes del cantón Villamil Playas para conocer más de cerca los problemas que actualmente deben enfrentar como consecuencia de la falta de acceso a crédito, con el propósito de plantear acciones que ayuden a revertir esta situación y les permita encasillarse dentro de un marco legal que les garantice formalidad a sus pequeños negocios y, por ende, puedan ser considerados como “sujetos de crédito” para el acceso a crédito formal que mejoren sus condiciones de vida.

### Planteamiento del problema

Con los antecedentes expuestos se puede establecer que el problema central de la investigación recae en las dificultades en el acceso a crédito que poseen los comerciantes del cantón Villamil Playas, afectando su desarrollo socioeconómico. En el siguiente árbol de problemas se presentan las posibles causas y efectos que se han podido identificar en la zona.

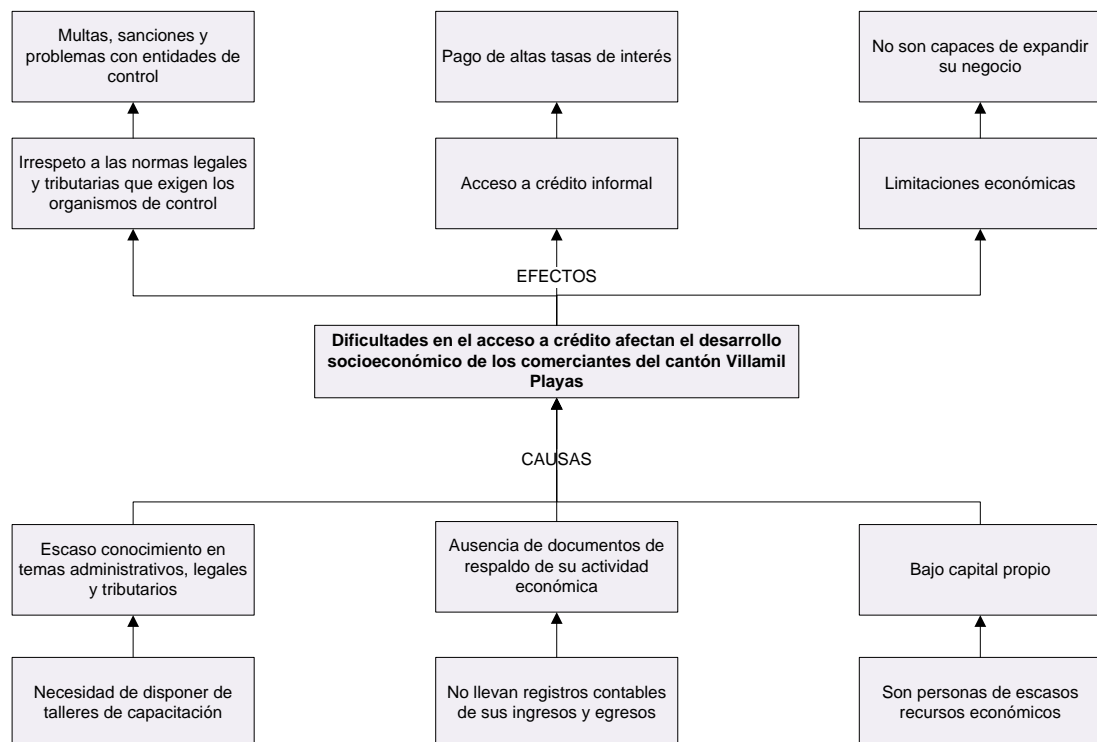


Figura 2. Árbol del problema  
Nota: Elaborado por los autores

Se han podido identificar tres causas principales que han ocasionado este problema, la primera se relaciona con el escaso conocimiento que poseen estos comerciantes, en temas administrativos, legales y tributarios, haciendo que sea evidente su condición informal ya que la mayoría no cuenta con RUC ni RISE; por tanto es necesario disponer de talleres de capacitación para corregir esta falencia. La segunda causa se relaciona en la ausencia de documentos que respalden su actividad económica, y esto es un factor clave para el acceso al crédito, ya que si no llevan un registro de ingresos y egresos, muy difícilmente el banco podrá analizar la situación financiera de los comerciantes en aspectos como: nivel de liquidez corriente, índice de rentabilidad, impacto de gastos, rotación de inventario, morosidad, entre otros. Y la tercera causa se justifica en que al ser personas de escasos recursos tienen un bajo capital propio para emprender y expandir su negocio, por lo que viven en condiciones adversas a lo que promueve el gobierno en su Plan Nacional de Desarrollo.

Es así como, en caso de no corregirse esta situación, los efectos esperados serían los siguientes:

- El irrespeto de normas legales y tributarias por las entidades de control les generaría problemas como el decomiso de su mercadería o el pago de multas por sanciones del mal uso del espacio público o por quejas de la comunidad, ya que no se cumplen las ordenanzas municipales.
- Al no tener crédito formal, muchos recurren al crédito informal o chulco como se conoce popularmente en el país, pagando altas tasas de interés y comprometiendo su bienestar familiar, ante posibles conflictos, amenazas y demás complicaciones que podría suscitarse con los prestamistas informales al no cumplir oportunamente con el pago de sus deudas.
- Y no serían capaces de expandir sus negocios debido a las limitaciones financieras que presentan, teniendo un impacto negativo en el crecimiento de su economía local.

Bajo este contexto, es necesario ayudar a los comerciantes de Villamil Playas, ofreciéndoles un servicio de asesoría que, en primera instancia, les ayude a regularizar su situación dentro del sistema económico formal; posteriormente, se acompañe de talleres para impulsar formación y desarrollo basado en la creación un modelo de gestión inclusivo – asociativo para que dispongan de toda la documentación necesaria que garantice el acceso al crédito formal.

## **Formulación del problema**

¿De qué manera la asesoría a los comerciantes mejorará los índices de financiamientos otorgados para su desarrollo socioeconómico en el cantón General Villamil Playas?

## **Sistematización del problema**

1. ¿Qué problemas se relacionan con las dificultades de acceso a crédito?
2. ¿Cuál es el marco legal en que podría sustentarse el modelo de gestión inclusivo – asociativo para comerciantes del cantón Villamil Playas?
3. ¿Cuál es la situación actual de las condiciones socioeconómicas que atraviesan los comerciantes del cantón Villamil Playas?
4. ¿Qué interés existe por parte de los comerciantes del cantón Villamil Playas por contar con una asesoría para el acceso a financiamiento formal?
5. ¿Qué estrategias deben diseñarse para lograr que los comerciantes del cantón Villamil Playas accedan a financiamiento formal?

## **Objetivos de la investigación**

### **Objetivo general**

Elaborar una propuesta de asesoría que permita mejorar el acceso a fuentes de financiamiento para los comerciantes del cantón Villamil Playas.

### **Objetivos específicos**

1. Analizar los problemas que se relacionan con las dificultades de acceso a crédito.
2. Determinar el marco legal en que podría sustentarse el modelo de gestión inclusivo – asociativo para comerciantes del cantón Villamil Playas.
3. Diagnosticar la situación actual de las condiciones socioeconómicas que atraviesan los comerciantes del cantón Villamil Playas.



4. Evaluar el interés existente por parte de los comerciantes del cantón Villamil Playas de contar con una asesoría para el acceso a financiamiento formal.
5. Diseñar estrategias que logren que los comerciantes del cantón Villamil Playas accedan a financiamiento formal.
6. Analizar la factibilidad económica para el diseño de un programa de asesoría para los comerciantes del cantón General Villamil Playas
7. Detallar el impacto socio económico de la propuesta en el desarrollo de los comerciantes del cantón General Villamil Playas.

### **Justificación de la investigación**

El desarrollo de la presente investigación se justifica en los beneficios que trae consigo la prestación de un servicio de asesoría para los comerciantes de Villamil Playas, debido a que facilitaría el acceso a crédito formal para la satisfacción de necesidades relacionadas con su actividad económica. Es por ello que, mediante la creación de talleres de capacitación se busca reforzar aspectos esenciales como: el desarrollo de planes de marketing, implementación de normas de calidad durante la compra y manejo de los insumos que utilizan para la elaboración de alimentos, aspectos contables que ayuden a mejorar los registros y presupuestos que sustenten su negocio; y demás herramientas que les ayude documentar información clave para el acceso a fuentes de financiamiento en instituciones bancarias.

Asimismo, esta propuesta busca impulsar un desarrollo socioeconómico que incremente el turismo en el cantón Villamil Playas, a través del desarrollo del talento humano de las asociaciones de comerciantes, constituyéndose en una ventaja competitiva para convertir al cantón en la opción predilecta por los turistas y así mejorar las condiciones de vida de sus habitantes fundamentada en mayor inversión y oportunidades de empleo con el cambio que actualmente está presentando el sector logrando ingresar a la cadena turística a nivel nacional. Por esta razón, el desarrollo del talento humano servirá para mejorar los equipos de trabajo y así construir un compromiso entre los trabajadores (Prieto, 2013); consiguiendo que esta localidad se encuentre en una posición privilegiada en el turismo, gracias al mejoramiento de sus capacidades particulares.

Por otra parte, dentro de las propuestas de gestión inclusiva está el hecho de encasillar a este grupo de comerciantes, dentro de la economía popular y solidaria, la misma que se define como un nuevo modelo de organización que difiere de la organización capitalista, por una donde el individuo es el eje principal que dinamiza el mercado. Esta forma de organización se sustenta en las relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad, privilegiando al ser humano como sujeto y fin de su actividad enfocada en el buen vivir, por encima de la acumulación de capital. Haciendo posible también que este trabajo se relacione con el eje 2 del Plan Nacional de Desarrollo que promueve una economía al servicio de la sociedad (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2017).

### **Delimitación de la investigación**

- **Tiempo:** 2015 – 2017.
- **Unidad de análisis:** Comerciantes informales.
- **Ubicación:** Gral. Villamil Playas, provincia del Guayas.
- **Segmento:** Asesoría para el desarrollo socioeconómico.
- **Delimitación teórica:** Informes del INEC, Banco Central del Ecuador, Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

### **Hipótesis y variables**

Si se propone un servicio de asesoría de acceso a fuentes de financiamiento, se mejorarán las condiciones socioeconómicas de los comerciantes del cantón Villamil Playas.

- **Variable Independiente:** servicio de asesoría de acceso a fuentes de financiamiento.
- **Variable Dependiente:** mejoramiento de las condiciones socioeconómicas de los comerciantes del cantón Villamil Playas.

## **Capítulo II. Marco Teórico**

### **Bases Teóricas**

#### **Generalidades de la economía popular y solidaria**

La Constitución de la República del Ecuador establece en su artículo 283 que el sistema económico es social y solidario, y se integra por todas las formas de organización económica pública, privada, mixta, popular y solidaria. Asimismo, el artículo 309 señala que el sistema financiero nacional también se compone de los sectores público, privado y del popular y solidario (Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria, 2011). Entonces, desde la Carta Magna se entiende que en el país existe una nueva forma de organización económica a la que pueden acceder aquellas personas de escasos recursos que anteriormente estaban relegadas al sector financiero informal, reconociéndose su estatus como una entidad de derecho que promueve el desarrollo asociativo, comunitario, cooperativo, doméstico, familiar, autónomo y mixto.

Esta nueva forma de organización conocida como economía popular y solidaria tiene como propósito el desarrollo del comercio justo y consumo ético y responsable, en donde prevalezca el capital humano por encima de los intereses monetarios para la búsqueda del buen vivir. Además, tiene como principios básicos la equidad de género, la autogestión y el respeto de la identidad cultural para la distribución equitativa de los excedentes; término que en una empresa privada es el equivalente a utilidades (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2018).

De igual forma, el sector financiero popular y solidario viene a ser una organización sin fines de lucro donde sus colaboradores desarrollan programas de financiamiento enfocados en valores como solidaridad, cooperación y reciprocidad; con el objetivo de premiar el esfuerzo de las personas a través del trabajo y emprendimiento de proyectos que generen el buen vivir con la sociedad y el medio ambiente. A través de este modelo de desarrollo económico se busca priorizar el talento humano y apoyar su potencial y capacidad intelectual, teniendo como meta servir a una comunidad o sector vulnerable sacando del molde aquellos paradigmas financieros y promoviendo ideas de ahorro y crédito.

Entre los principales estatutos del Plan Nacional del Buen Vivir (PNBV), 2013-2017 se especifican los lineamientos que direccionan la edificación de una nueva sociedad a través de las siguientes estrategias:

- Democratización de los medios de producción.
- Redistribución de la riqueza.
- Sustitución estratégica de importaciones y diversificación de exportaciones, exportadores y destinos.
- Inserción estratégica y soberana en América Latina y el mundo (Plan Nacional del Buen Vivir, 2013).

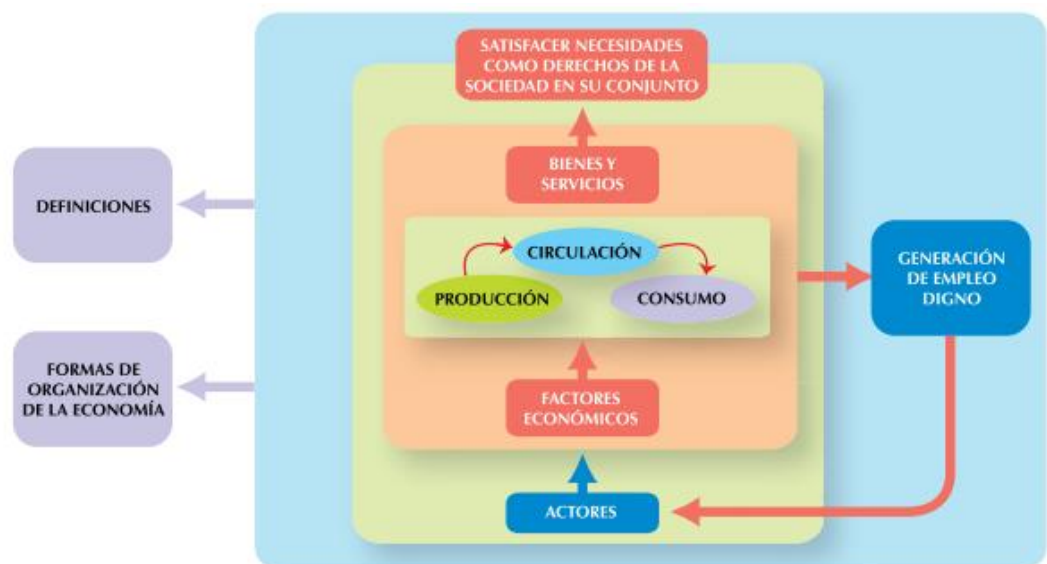


Figura 3. El Sistema Económico Popular y Solidario

Nota: Manera en la cual se desarrolla el sistema económico popular y solidario, obtenido de (Guerra, 2012)

Como puede evidenciarse en la figura anterior, la nueva conceptualización del sistema económico cuenta como un actor fundamental al sector económico popular, el cual contribuye de manera sustancial con la estructura económica de una nación, por lo que debe contar con el apoyo estatal necesario para que pueda desarrollarse de la mejor manera posible.

## Teoría del Cooperativismo

El cooperativismo como doctrina se establece como el conjunto de principios, valores y normas que regulan y orientan el comportamiento, así como las actividades de los individuos dentro de una organización cooperativa (Brudnick, 2013). La doctrina cooperativista se basa en tres principales conceptos:

- La Igualdad
- La Libertad
- La Solidaridad

Los principios cooperativos son las políticas filosóficas que están enfocadas en impulsar su comportamiento, esto sin importar el tipo de cooperativa en el cual se implementen, estos poseen su fundamentación en los principios de los Pioneros de Rochdale. Lo que distingue una empresa de otra es básicamente su filosofía, es decir, su manera de ver, de interpretar, de sentir y practicar, la suma de esto genera un concepto de la organización.

El cooperativista, el cual es el miembro que pertenece a una cooperativa, que en sus funciones no se fije más que en alcanzar resultados de índole económico, que no pone todo su talento y esfuerzo para servir mejor a otras personas, que no ejerce con dignidad y decoro su papel de cooperativista, no se encuentra actuando con ética solidaria.

Así también, el directivo cooperativo que solo piensa en los beneficios sociales y no le coloca la totalidad de su empeño a la producción de su empresa, no se encuentra ejerciendo con ética solidaria sus diferentes funciones que le atañen por su calidad de directivo.

Finalmente: el cooperativismo se fundamenta en los valores detallados a continuación, los cuales se complementan con los tres principios indicados previamente:

- **Democracia:** Los asociados aportarán simultáneamente y serán también los gestores de la cooperativa.
- **Honestidad:** Las cooperativas deben ser transparentes, ya que todos deben beneficiarse o apoyarse en distintas situaciones.

- **Ayuda mutua:** La solidaridad debe darse entre socios, además de promoverse la autoayuda.

## **Marco Referencial**

### **Estudios similares**

Se analizan dentro de este apartado a varios estudios similares al que se pretende desarrollar, esto para así identificar las acciones que se han tomado y han sido efectivas, pudiendo ser tomadas dentro del actual estudio.

Arostegui (2013) buscó determinar el comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas en la ciudad de La Plata, esto porque un importante porcentaje de las entidades de esta ciudad declararon encontrarse atravesando una etapa de crecimiento, lo que les ha permitido consolidar su etapa de recuperación económica.

Este estudio estaba enfocado en definir si las empresas consultadas se encontraban mayormente obteniendo recursos económicos del sector formal e informal, ya que una gran cantidad de problemas para estas provienen al incursionar en préstamos por parte de personas que entregan distintas sumas de dinero y posteriormente proceden al cobro de elevadas cantidades por motivos de intereses, por lo que la liquidez en las empresas se ve afectada.

Finalmente, se pudo concluir que las principales necesidades de financiamiento van dirigidas a realizar inversiones en activos fijos, así como en capital de trabajo, por lo que es importante tomar esta respuesta del mercado argentino para el análisis de los participantes del sector ecuatoriano.

Mientras que Ixchop (2014) consideró dentro de su estudio que el financiamiento en las empresas representa un factor de gran importancia para su funcionamiento y desarrollo, siendo que la presente investigación se basa en definir las fuentes de financiamiento de pequeñas empresas de un sector productivo de la ciudad de Mazatenango en México.

Los problemas por los que atraviesan estos empresarios se basan en los desafíos que tiene el empresario por motivo de la evolución tecnológica, situación que pone al descubierto las limitaciones financieras y el problema que tiene en la búsqueda

de recursos financieros para invertir en aquellos aspectos que le mejoren su posicionamiento en el mercado.

Se pudo concluir que la principal fuente de financiamiento que emplean los empresarios del sector estudiado es el financiamiento externo, esto a pesar de las altas tasas de intereses que cobran algunas instituciones financieras y del número de requisitos y trámites que son solicitados.

Para solucionar el problema que se identificó se propuso crear una guía para la decisión y el manejo de fuentes de financiamiento, la misma que debe incluir los pasos necesarios para elaborar un plan de inversión, así como de los procedimientos para determinar las amortizaciones necesarias para préstamos.

Finalmente, la autora Almeraya (2011) creó este estudio con el objetivo de definir el enfoque que tienen las instituciones públicas que ofrecen financiamiento a las zonas rurales, buscando cuales son los principales problemas que tienen los pequeños comerciantes para acceder a créditos, por lo que la investigación busca crear un modelo de financiamiento que considere al crédito como el factor crucial para el desarrollo de las comunidades rurales.

Se recabaron estadísticas nacionales que indicaron que la mayor parte de los créditos eran entregados por entidades estatales, volviéndose un importante aliado para el sector rural, situación que ha permitido disminuir en gran parte los problemas relacionados con la usura y los préstamos ilegales, pudiendo mejorar la situación de los habitantes de esta zona.

De los resultados que se han obtenido se pudo concluir que resulta necesario que se proponga un modelo que permita reorientar la distribución crediticia actual de la banca de desarrollo hacia el sector rural, siendo el crédito el medio por el cual se busca el desarrollo y crecimiento para lograr aprovechar las actividades productivas, los recursos naturales y humanos de los diferentes sectores que componen a una nación.

### **La Usura en el Ecuador**

Las redes de usura en el país realizan mayormente extorsiones a pequeños comerciantes con préstamos ilegales que poseen intereses muy elevados; de acuerdo a

las declaraciones del jefe de Policía Judicial, Pablo Ramírez, mencionó que este delito pasa desapercibido en ocasiones por parte de las posibles víctimas de las cabecillas de las bandas, los cuales provienen de otros países y desarrollan sus delitos en el Ecuador (Ramírez, 2017). La forma en la que operan las redes de usura en el Ecuador en la mayoría de los casos según Pablo Ramírez (2017), se desarrolla de la siguiente manera:

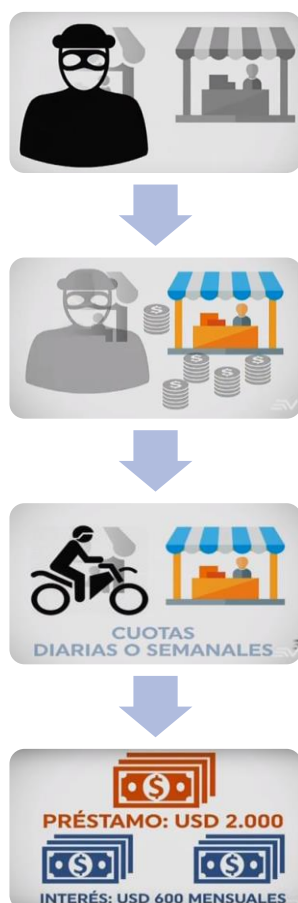


Figura 4. Etapas de la usura en Ecuador

Nota: Forma en la que se lleva a cabo la usura en Ecuador, obtenido de (Ramírez, 2017).

De acuerdo con investigaciones realizadas durante el 2016 y 2017, los usureros seleccionan un sector, recorren los negocios ofreciendo dinero para su ampliación o mejoramiento; posterior a esto proceden a cobrar cuotas diarias o semanales, recibiendo intereses que pueden alcanzar hasta el 30% del capital prestado, siendo entonces que, si un préstamo es de 2 mil dólares, el interés a cancelar por parte del deudor será de 600 dólares. Lo preocupante de la usura en el Ecuador es que esta termina en asesinato de los deudores, esto porque se rehúsan a seguir pagando valores sumamente elevados por un considerable periodo de tiempo y es entonces donde la



mayor parte de los casos se logran visualizar por parte de la sociedad y además de la Policía Nacional (Ramírez, 2017). Para el año 2017, se denunciaron 10 casos de usura en la ciudad de Guayaquil, sin embargo, las autoridades consideran que las cifras existentes solo corresponden a un pequeño porcentaje de los casos reales, ya que los deudores son amedrentados y temen realizar sus denuncias.

Un aspecto a tomar en consideración es la cantidad de bandas delictivas que se dedican a la usura en el Ecuador, ya que por medio de esta cifra se puede definir la presencia de este delito en el país.

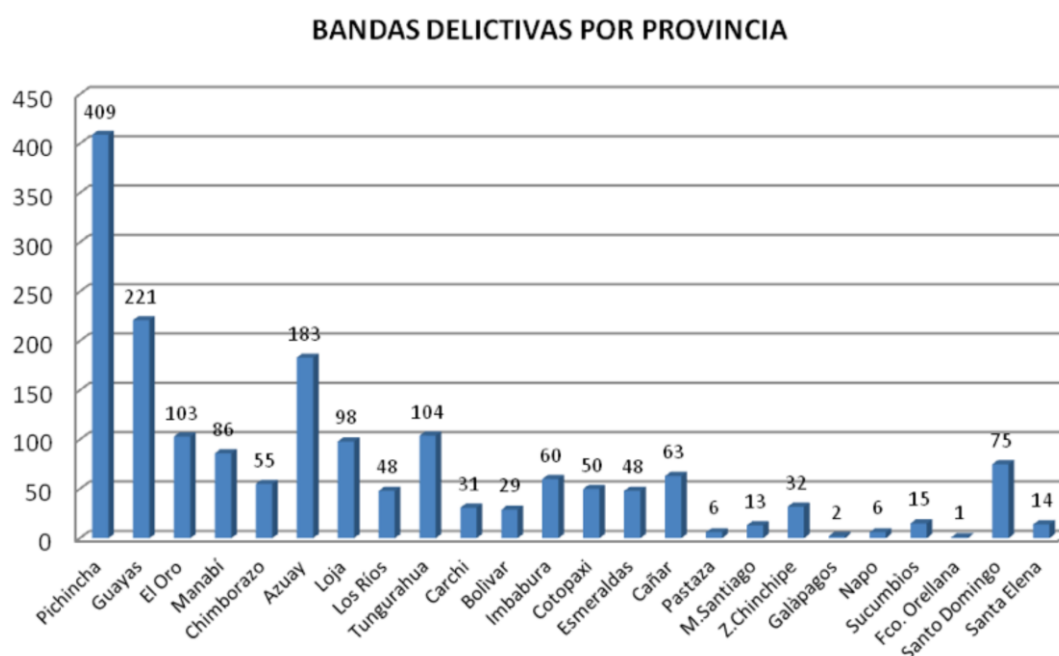


Figura 5. Bandas delictivas de usura en el Ecuador

Nota: Provincias en las que se encuentran bandas que llevan a cabo la usura en Ecuador, obtenido de (Ministerio del Interior, 2014)

Desde el 2010, la usura ha sido un tema atendido por parte de Ministerio del Interior a través de la Policía Nacional, registrándose 1.752 bandas que operan en este delito que han sido desarticuladas. La mayor parte de estas bandas fueron desactivadas en el 2013 (1.226), cuando se triplicó la cifra obtenida en 2012, la cual alcanzaba a las 385.

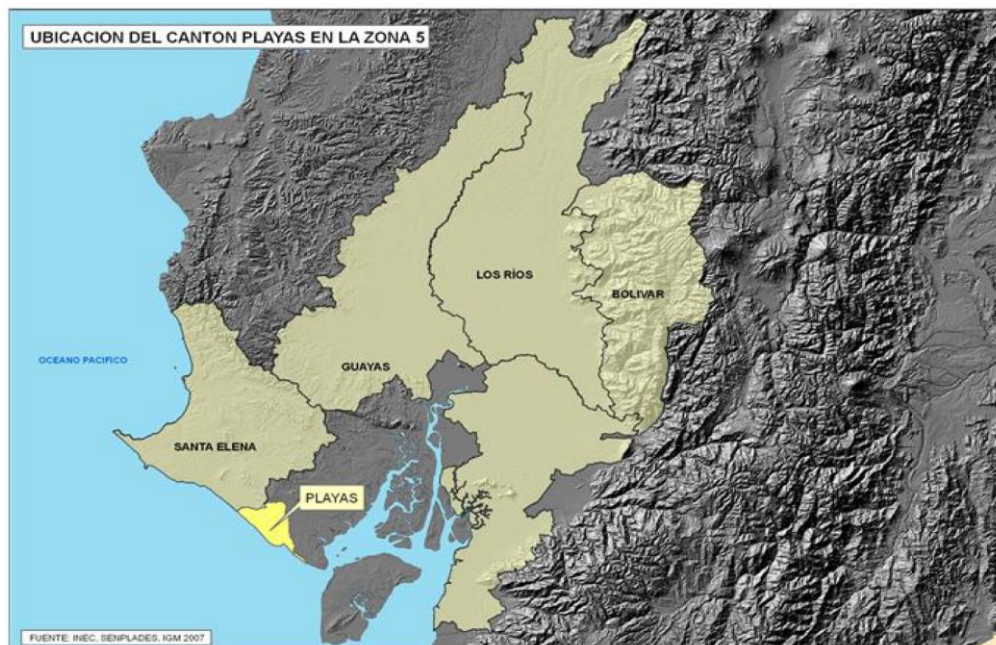
Este delito es de gran atractivo para el mercado ecuatoriano, ya que moviliza cuantiosos recursos y la ejercen personas inescrupulosas que aprovechan la necesidad y urgencia económica de miles de incautos, los mismos que caen en sus redes para

solucionar distintos inconvenientes; además es importante indicar que para el 2014 se registraron a nivel nacional 627 delitos de usura, cifra que resulta alarmante, ya que como se indicó previamente, es un delito que muchas veces queda en el anonimato (Ministerio del Interior, 2014).

### **Situación Actual de General Villamil Playas**

El cantón General Villamil Playas cuenta con el 1.7% del territorio de la provincia del Guayas, lo que aproximadamente son 0.3 mil km<sup>2</sup>, contando este cantón con una única parroquia; el cantón se encuentra ubicado a 94 km del cantón Guayaquil, siendo el único balneario que posee la provincia del Guayas, formando parte de la zona de planificación 5 de la Secretaría Nacional de Planificación (SENPLADES) (Gobierno Autónomo Descentralizado del Cantón Playas, 2014) .

Con una superficie de 511, 8 km<sup>2</sup>, dentro del cantón se encuentran las comunas de San Antonio, Engabao y los recintos de El Arenal, San Vicente y Data de Villamil, a continuación se presenta la ubicación geográfica del cantón:



*Figura 6.* Ubicación geográfica del cantón Playas

Nota: Provincias en las que se encuentran bandas que llevan a cabo la usura en Ecuador, obtenido de (Gobierno Autónomo Descentralizado del Cantón Playas, 2014)

El cantón fue creado el 15 de agosto de 1989 y limita al Norte con el cantón Guayaquil, al Sur y Oeste con el océano Pacífico y al Este con el cantón Santa Elena, además las proyecciones de población cantonales efectuadas por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos entre los años 2010 – 2020, el cantón Playas, cuenta con una población de 49.311 habitantes (Gobierno Autónomo Descentralizado del Cantón Playas, 2014).

El cantón cuenta con tres principales actividades que desarrollan sus pobladores, lo que se evidencia en la siguiente figura:



Figura 7. Población ocupada por rama de actividad

Nota: El comercio al por mayor y la agricultura son los campos que mayor porcentaje de habitantes aglutinan, obtenido de (Gobierno Autónomo Descentralizado del Cantón Playas, 2014)

El comercio al por mayor y menor se encuentra en el primer lugar con el 20.4%, en segundo lugar, las actividades de agricultura, silvicultura y pesca con el 17.1% y las industrias manufactureras en tercer puesto con el 14.1%, dejando a las actividades de alojamiento y servicio de comidas en quinto lugar, esto a pesar de que el cantón es uno de los principales atractivos turísticos de la costa ecuatoriana.



Figura 8. Actividades que generan mayores ingresos al cantón

Nota: El comercio y las actividades de alojamiento se encuentran en los primeros lugares, obtenido de (Gobierno Autónomo Descentralizado del Cantón Playas, 2014)

En lo correspondiente a los ingresos que generan las actividades productivas del cantón, es importante destacar que las actividades de alojamiento y de servicio de comidas se posiciona en el segundo lugar, contando con un 22% de personal ocupado, generando 8.6% por ventas y esto por medio del 23.7% de establecimientos existentes en el sector.

A continuación, se presenta dos indicadores estadísticos, los cuales son acerca del analfabetismo y la pobreza en el cantón, esto debido a que la usura es un problema que se dan mayormente en sectores en los que sus pobladores carecen de altos niveles de educación, así como de ingresos económicos.

El nivel de analfabetismo en el cantón Playas ha disminuido en comparación con lo que existía en el 2001, mostrando el último censo que el porcentaje es menor a nivel nacional, pero mayor al de la provincia del Guayas, por lo que se evidencia la deficiencia en alfabetización que posee la zona.

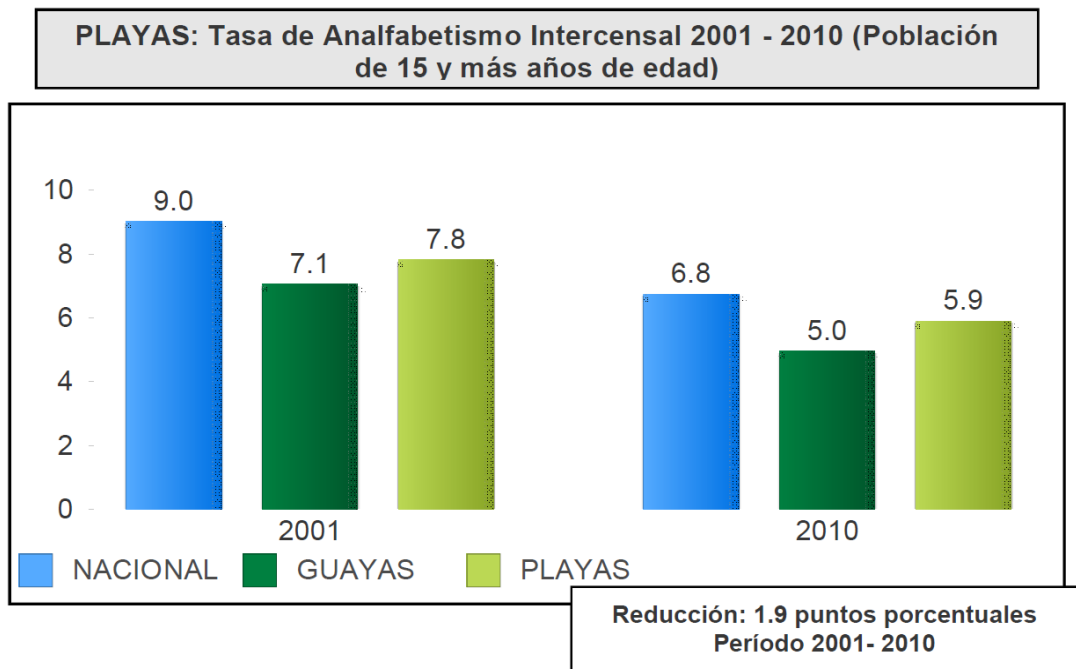


Figura 9. Tasa de analfabetismo en el cantón

Nota: El nivel de analfabetismo es menor al porcentaje nacional, obtenido de (Gobierno Autónomo Descentralizado del Cantón Playas, 2014)

Mientras que en lo que respecta a la pobreza, el cantón Playas presenta un porcentaje del 68.7% esto de acuerdo a las necesidades básicas insatisfechas como se aprecia en la siguiente figura:

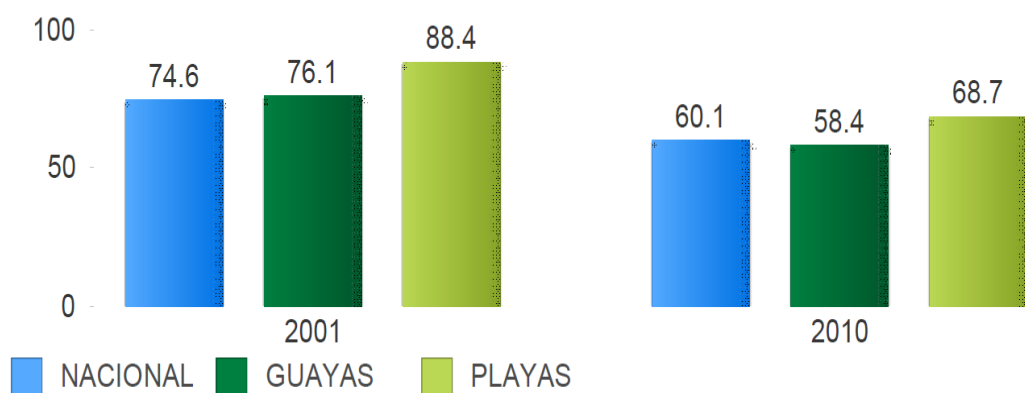


Figura 10. Porcentaje de pobreza en el cantón

Nota: El nivel de pobreza resulta superior al nivel provincial, obtenido de (Gobierno Autónomo Descentralizado del Cantón Playas, 2014)

Que el nivel de pobreza por NBI sea superior al nivel provincial muestra con claridad que el cantón Playas es uno de los que presenta una necesidad apremiante de mejorar su infraestructura, permitiendo que sus pobladores cuenten con alumbrado público, agua potable y alcantarillado.

## **Marco Legal**

### **Ley de economía popular y solidaria**

Por medio del Art. 283 de la Constitución de la República (2008) se plantea que “La estructura económica debe ser social y solidaria y debe estar integrada por las formas de organización tanto pública, privada y mixta, además regulará según los estatutos de ley e incluirá a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios” (p.36).

En el Art. 309 de la constitución manifiesta que el sector económico popular y solidario incluirá cooperativas de ahorro y crédito, entidades asociativas o solidarias, bancos comunales y cajas de ahorro, en el mismo sentido estas instituciones recibirán una atención especial por parte del estado con la finalidad de apoyar el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas

El Art. 1 de la ley de economía popular y solidaria (2011) establece “que este sistema de gestión asocia a todos aquellos que conforman el sector popular de forma individual o colectiva, donde sus integrantes producen, intercambian, comercializan y financian bienes o servicios para suplir las necesidades del pueblo” (p.6) afianzando una relación de solidaridad, colaboración y equidad. De esta manera la ley de economía popular y solidaria respalda el desarrollo de los procesos de producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios, para suplir las necesidades del pueblo y generar ingresos, todo esto basado en una relación con el cliente de protección, cooperación y justicia priorizando el talento humano por encima de la riqueza y utilidad.

En cuanto a las formas de organización de la economía popular y solidaria, el artículo 2 establece que estas son formas de organización de la economía popular y solidaria y, por tanto, se sujetan a la presente ley, las siguientes:

- Las Unidades Socioeconómicas Populares, tales como, los emprendimientos vecinales, familiares, unipersonales, los trabajadores a domicilio, las unidades productivas, los comerciantes minoristas, los talleres y pequeños negocios y demás, dedicados a la producción de bienes y servicios que tengan como fin el autoconsumo o la comercialización a un mercado previamente definido, esto por medio del autoempleo, la generación de ingresos o la auto subsistencia.
- Las organizaciones constituidas por familias, grupos humanos o pequeñas comunidades fundadas en identidades étnicas, culturales y territoriales, urbanas o rurales, que se dediquen a la creación de servicios o bienes, siempre que vayan orientados a la satisfacción de las necesidades de consumo y reproducción de las condiciones de su más próximo entorno, incluyendo a los comedores populares, las organizaciones turísticas, las cajas de ahorro, los bancos comunales y demás pertenecientes al sector comunitario.
- Las organizaciones económicas constituidas por agricultores, artesanos o demás prestadores de servicios de idéntica o complementaria naturaleza, las cuales unen escasos factores y recursos que de manera individual resulten insuficientes, esto con el objetivo de producir y comercializar y distribuir entre sus asociados los beneficios obtenidos, tales como, microempresas asociativas, asociaciones de producción de bienes o de servicios, entre otras, que constituyen el Sector Asociativo.
- Las organizaciones cooperativas de todo tipo, así como actividades económicas, que constituyen el Sector Cooperativista.
- Los organismos de integración constituidos por las formas de organización económica que contempla este documento.
- Las fundaciones y corporaciones de tipo civil que persigan la promoción, capacitación, asesoramiento, asistencia financiera o técnica de las distintas formas de organización de los sectores asociativo, cooperativista y comunitario (Ecuador P. d., 2011).

A continuación se detallan los principales objetivos de esta ley basados en el Art. 3 del mismo:

- Identificar, promover y dinamizar la Economía Popular y Solidaria y el Sector Financiero Popular y Solidario en la práctica de sus funciones y su nexos con los actores de la sociedad públicos y privados.

- Estimular las actividades de la economía popular y solidaria que se ejecutan en las comunas, comunidades, pueblos y nacionalidades con la finalidad de obtener el buen vivir.
- Implementar una estructura jurídica para todos aquellos que deban someterse a la estructura económica popular y solidaria
- Impulsar un sistema de derecho que establezca las responsabilidades y favores de las entidades que responden a esta ley.
- Instaurar la institucionalidad pública de la ley por medio de su dirección ordenanza y derecho que la avala.
- En el mismo sentido, el Art. 4 detalla los fundamentos básicos de la ley, a la que tanto personas naturales como jurídicas deben sujetarse:
- Desarrollo de las potencialidades del trabajador con la finalidad de obtener el buen vivir y el bien común
- La preferencia del trabajo sobre el lucro y de los fines colectivos por encima de los individuales
- Negociaciones ecuanímes, bajo lineamientos morales comprometidos con la solidaridad y justicia.
- Igualdad de género
- El reconocimiento y consideración a la identidad cultural
- La autogestión
- La responsabilidad social y ambiental, la solidaridad y rendición de cuentas
- La repartición ecuaníme y responsable de la abundancia.

Asimismo, esta ley establece los principios de la Economía Popular y Solidaria, definiéndose como una forma de organización económica en la cual sus integrantes de manera individual o colectiva se organizan y desarrollan diferentes procesos productivos, de intercambio, de financiamiento, comercialización y consumo de bienes y servicios con la finalidad de satisfacer las necesidades de las personas, además de generar ingresos para estas, siempre basándose en las relaciones de cooperación, solidaridad y reciprocidad, privilegiando al ser humano y al trabajo como sujeto y fin de su actividad, orientándose a la consecución del Buen Vivir, además de mantener una armonía con la naturaleza, esto por sobre el lucro, la apropiación y la acumulación de capital (Presidencia de la República, 2011).



## **Plan Nacional de Desarrollo**

El Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021 cuenta con 3 ejes, los mismos que están enfocados en lograr que se alcance un mejor nivel de vida por parte de los ecuatorianos en el periodo mencionado previamente; es de esta forma, que el eje 2 se relaciona con el actual trabajo de titulación, lo que se explica a detalle en lo relacionado con su contribución con el estudio.

### **Eje 2: Economía al Servicio de la Sociedad**

Este eje se encuentra enfocado en definir que el sistema económico del Ecuador debe ser de tipo social y solidario, logrando así una buena relación con cada uno de los subsistemas económicos, permitiendo que la sociedad mejore, siempre primando al ser humano por sobre los temas materiales (Consejo Nacional de Planificación, 2017). Los objetivos a ser considerados dentro de este eje son los siguientes:

#### **Objetivo 4: Consolidar la sostenibilidad del sistema económico social y solidario, y afianzar la dolarización**

- 4.7 Incentivar la inversión productiva privada en sus diversos esquemas, incluyendo mecanismos de asociatividad y alianzas público-privadas, fortaleciendo el tejido productivo, con una regulación previsible y simplificada.
- 4.9 Fortalecer el fomento a los actores de la economía popular y solidaria mediante la reducción de trámites, acceso preferencial a financiamiento, acceso a compras públicas y mercados nacionales e internacionales, capacitación y otros medios.

#### **Objetivo 5: Impulsar la productividad y competitividad para el crecimiento económico sustentable de manera redistributiva y solidaria**

- Fortalecer y fomentar la asociatividad, los circuitos alternativos de comercialización, las cadenas productivas y el comercio justo, priorizando la Economía Popular y Solidaria, para consolidar de manera redistributiva y solidaria la estructura productiva del país.
- Incrementar el acceso de la Economía Popular y Solidaria hacia mercados locales.

Los dos cuerpos legales presentados previamente muestran la importancia que posee la economía popular y solidaria en aquellos sectores vulnerables, siendo los comerciantes del cantón Playas un grupo que requiere de mecanismos estatales para lograr un adecuado desarrollo, esto por medio de acciones como acceso a capacitación, pudiendo los comerciantes desarrollar sus actividades de una manera profesional y con niveles de calidad atractivos, así como lograr que la autogestión se vuelva el principal medio para el progreso de la comunidad.

### **Marco Conceptual**

- **Microfinanzas:** Son aquellas acciones monetarias que se desarrollan en las denominadas economías vulnerables y que están enfocadas en mejorar sus situaciones.
- **Microcréditos:** Tienen como objetivo apoyar a aquellas iniciativas comerciales de personas o grupos de personas que cuentan con un poca capacidad económica.
- **Usura:** Es la práctica que consiste en el cobro de intereses excesivamente altos por motivo de un préstamo.
- **Financiamiento informal:** Es una situación que se da cuando personas o entidades que no pertenecen al sistema financiero de un país realizan actividades de préstamo de capital y que cobran cantidades de interés fuera de las que han sido reglamentadas.
- **Economía Popular y Solidaria:** Es la forma en que un organización desarrolla sus actividades relacionadas con procesos de producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios por medio de relaciones basadas en la solidaridad, cooperación y reciprocidad, colocando al ser humano como sujeto y fin de su actividad.
- **Organización no Gubernamental:** Son todas las instituciones que no poseen un ánimo de lucro y que no depende de la administración del Estado, realizando actividades de interés social.
- **Lucro:** Es la ganancia o beneficio que se consigue acerca de un determinado negocio o asunto.

- **Fines colectivos:** Son los objetivos grupales que posee un determinado sector y que se relacionan con aspectos sociales y financieros principalmente.
- **Emprendimiento:** Es el término empleado para referirse a los negocios que son desarrollados por una persona particular sin la necesidad de ser supervisados por un jefe.

### **Microfinanzas**

Las necesidades económicas que se presentan en los sectores vulnerables, conformados por personas que viven en situación pobreza, desempleo y falta de ingresos regulares, impulsa a que exista un sector conocido como las microfinanzas, el mismo que se define como el conjunto de préstamos dirigidos a personas que, debido a la falta de recursos económicos, han sido excluidos del sistema financiero tradicional (Álvarez, 2011). Si bien, esta práctica se remonta a épocas ancestrales, los primeros casos documentados se establecen a mediados de la década de 1970 en los Estados Unidos, donde el profesor Muhammad Yunus tuvo la iniciativa de incorporar pequeños préstamos como forma de ayuda económica a residentes de Bangladesh, que vivían una situación terrible de hambruna e inestabilidad política (Marconi, 2014); convirtiéndose no sólo en una condición de ayuda económica, sino también con enfoque social.

Gutiérrez (2009) menciona que “la actividad más conocida y extendida en el marco de las microfinanzas es la provisión de créditos a pequeñas iniciativas autogestionadas” (p.5); especialmente para gente pobre que no puede acceder a financiamiento del sector bancario, por falta de documentos y garantías que respalden una estabilidad de sus ingresos. A pesar de esto, las microfinanzas promueven accesibilidad y cercanía a sistemas financieros incluyentes y alternativos, cuyo propósito es el desarrollo socioeconómico de una comunidad.

Las microfinanzas surgieron como consecuencia de las barreras impuestas por las entidades bancarias para el acceso a servicios financieros formales como: préstamos, tarjetas de crédito, cuenta corriente, entre otros. Entre las barreras más comunes se mencionan las siguientes:

- **Económicas:** se trata de operaciones pequeñas que no son del interés de la banca formal, debido a que su comisión también sería mínima.

- Cultural y social: informalidad en registros de una actividad económica, falta de garantías y avales, imposibilita el crédito en la mayoría de los casos, así como también la falta de preparación de los solicitantes.
- Práctica: difícil ubicación de documentos importantes que respalden la posesión de un bien (Gutiérrez, 2009).

### **Microcréditos: características e instituciones que los conceden**

Dentro de lo que se conoce como sector microfinanciero se encuentran realidades muy distintas, las cuales van desde la concesión de un crédito por parte de una organización no gubernamental no especializada, en el marco de un proyecto de desarrollo con mayor amplitud, hasta el crédito hacia una microempresa con varios individuos empleados, el mismo que es concedido por una entidad bancaria que se encuentra regulada (Gutiérrez, 2009). Las diferencias en los objetivos, montos, público destinatario, funcionamiento, entre otras, generan una dificultad para estudiar el impacto de estos programas son efectuar una clasificación previa, la misma que es cada vez más reclamada por el propio sector. Las características de los distintos tipos de instituciones de microfinanzas son las siguientes:

- a) Microcrédito tradicional informal: prestamistas, casas de empeño, préstamos de amigos y parientes, crédito al consumo que se da dentro del mercado informal.
- b) Microcrédito que se encuentra basado en los grupos informales que son tradicionales.
- c) Microcrédito con base en actividades que se dan por medio de bancos convencionales o especializados en crédito agrícola, ganadero, pesquero o para el campo artesanal, entre otras.
- d) Crédito rural concedido por bancos especializados.
- e) Microcrédito cooperativo, el cual se da mediante cooperativas de crédito, asociaciones de ahorro y crédito, cajas de ahorro y demás entidades de este tipo.
- f) Microcrédito de consumo.
- g) Microcrédito basado en colaboraciones entre entidades bancarias y organizaciones no gubernamentales.

- h) Microcrédito tipo Grameen, el cual es dado por un Banco Mundial para eliminar la pobreza en las naciones.
- i) Distintos tipos de microcrédito de otras organizaciones no gubernamentales.
- j) Otros tipos de microcrédito sin garantía de organizaciones diferentes a aquellas no gubernamentales.

La clasificación presentada previamente es útil para visualizar las variedades de créditos ofrecidos, sin embargo, en la práctica resulta más habitual realizar una clasificación institucional, la misma que incluirá referencias a otros servicios financieros además del crédito, lo cual se da de la siguiente manera:

- **Instituciones formales:** Son los bancos de desarrollo públicos, los bancos de desarrollo privados, las cajas de ahorro y las cajas postales, así como también los bancos comerciales, intermediarios financieros no bancarios.
- **Instituciones semiformales:** Se constituyen como cooperativas de crédito, cooperativas de propósito múltiple, Organizaciones no gubernamentales y algunos grupos de autoayuda.
- **Instituciones informales:** Son prestamistas individuales, comerciantes, gran parte de grupos de autoayuda, familiares, amigos y asociaciones de ahorro y crédito rotatorio.

Mientras que en la siguiente clasificación se logra evidenciar la amplia gama de instituciones que dan servicios microfinancieros, sirviendo de guía para su clasificación en cuatro grandes grupos, los mismos que poseen los conceptos presentados a continuación:

- **Instituciones financieras convencionales:** Son los establecimientos financieros que entran en el mercado de las microempresas sin abandonar otras acciones que forman parte de su actividad principal en otros segmentos de mercado.
- **Instituciones financieras especializadas:** Son las instituciones que se encuentran reguladas y que han sido creadas para atender a las pequeñas y medianas empresas, concentrando su actividad dentro de este mercado.
- **ONG crediticias:** Son todas las instituciones que, manteniendo su base jurídica de asociación sin fines de lucro o de fundación, se dedican de manera estricta o principalmente a financiar a las microempresas.

- **ONG generalistas:** Además de préstamos, brindan una gran cantidad de servicios de desarrollo empresarial, así como apoyo social.

### **Financiamiento informal: definición, causas y efectos**

Dentro del sector de las microfinanzas deriva un instrumento conocido como el financiamiento informal, que busca satisfacer las carencias del sector financiero formal; especialmente para comunidades rurales o localidades en donde hay escasas posibilidades de acceso a crédito, debido a que su población posee un bajo nivel de formación académica o porque en la zona no hay mayores inversiones, y por ende, existe escaso desarrollo socioeconómico (Olivares, 2012).

Si se analiza esta definición, el tema planteado encaja con la situación presentada en el cantón Gral. Villamil Playas, en donde se manifiestan deficiencias en temas de infraestructura, y donde la mayor parte de su población posee estudios de nivel primario; convirtiéndose en el escenario para la aparición de fuentes de financiación informal, a través de personas conocidas como prestamistas informales, usureros o chulqueros, quienes otorgan pequeñas cantidades de dinero de forma inmediata y sin respaldo, a cambio del pago del préstamo incluyendo altas tasas de interés. Sin embargo, pese a que esta es la forma de financiamiento informal más conocida, un estudio socioeconómico de la Organización de Naciones Unidas (ONU) manifiesta que hay cinco tipos de instituciones financieras informales:

- Familia y amistades: prestan pequeñas cantidades de dinero, sin garantías y bajo condiciones muy flexibles ya que predomina la confianza. Dentro de este grupo también se incluyen las remesas de emigrantes.
- Asociaciones de ahorro y crédito rotatorio: se conforma de un grupo de personas que tienen el deseo de aportar periódicamente una suma de dinero, para disponer de un fondo de contingencia que es recibido alternativamente por cada uno de los miembros, según las necesidades que se presenten. En Ecuador, esta modalidad se conoce como “cuadros” o “planes acumulativos”.
- Prestamistas: como ya se mencionó, personas particulares que tienen capacidad económica para prestar dinero bajo altas tasas de interés.
- Prestamistas contra garantía mueble: similar al caso anterior, con la única diferencia que el préstamo está condicionado a una prenda o garantía, ya

sea mediante bienes que poseen un valor equivalente al monto prestado como: artefactos electrónicos, vehículos, joyas, entre otros. En este caso, las tasas de interés suelen ser más baja porque existe una garantía de respaldo en caso de incumplimiento de la promesa de pago.

- Otras instituciones: pequeños bancos autónomos de carácter informal que prestan dinero fuera del sistema financiero (Cuasquer & Maldonado, 2011).

Esta realidad es la que viven muchos de los comerciantes informales del cantón Villamil Playas, viéndose obligados a recurrir a un sistema que no les pone barreras y, en cierto punto, es flexible en la concesión de préstamos informales que no están regulados ni supervisados por ninguna entidad de control. Es así como su presencia se justifica en comunidades campesinas y en sectores donde hay grandes necesidades, para sustentar, en gran medida, sus condiciones de vida. Cuasquer y Maldonado (2011) manifiestan que el uso de instrumentos financieros informales se justifica en las siguientes razones:

- Constituyen una fuente de liquidez inmediata para productores y comerciantes de bajos recursos.
- Las transacciones se fundamentan en la confianza.
- Son préstamos de corto plazo y para actividades productivas, comerciales o de consumo.
- No hay obstáculos para la concesión de créditos.
- Normalmente, los prestamistas informales están inmersos en la misma actividad.

No obstante, mantenerse mucho tiempo dentro de este sistema informal tiene sus consecuencias pues, al no haber informes de la situación financiera de los deudores, difícilmente se puede analizar su capacidad de pago, solvencia y nivel de morosidad, mucho menos la rentabilidad de su negocio, ya que adolecen de toda información documentada; por ende, son invisibles ante el sistema financiero formal, teniendo su repercusión en las barreras crediticias ya mencionadas (Olivares, 2012).

Bajo este contexto, los comerciantes del cantón Gral. Villamil Playas están expuestos a solicitar microcréditos a cualquiera de las instituciones informales citadas, debido a que sus actuales condiciones económica, no los califica como sujetos de créditos formales en la banca pública o privada. Por esta razón, demandan de un plan

de capacitación que les ayude a formalizar su actividad y los incluya dentro de un marco legal inclusivo que se ajuste a su realidad financiera. Es así como en el Ecuador se estableció al sector económico popular y solidario como una corriente de reactivación de las comunidades en donde predomina el capital humano por encima del capital económico en favor de la satisfacción de las necesidades sociales.

### **Normativa de los microcréditos en el Ecuador**

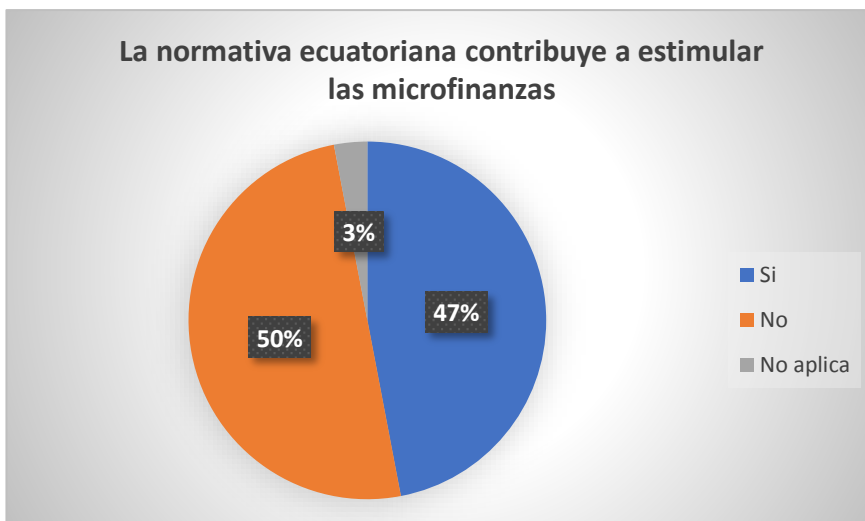
En el Ecuador no se evidencia una definición específica de microfinanzas dentro de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero, mientras que en lo referente a la definición de microcrédito, esta ley lo define de la siguiente manera: “Todo crédito concedido a un prestatario, persona natural o jurídica, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria, destinado a financiar actividades en pequeña escala de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades, adecuadamente verificadas por la institución financiera prestamista” (Cuasquer & Maldonado, 2011).

Se ha determinado que en el Ecuador se aplica un modelo de supervisión general, esto porque la normativa para microcrédito se encuentra incluida dentro de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero; esta normativa se encuentra orientada a riesgos en las operaciones de microcrédito.

Además, la promoción de la educación financiera entre microempresarios no es del ámbito de acción del organismo de control, por lo que no existen definiciones normativas dirigidas a su supervisión, de igual forma, los segmentos de microcrédito no se han definido de acuerdo a normativas de supervisión.

En el Ecuador la opinión de las cooperativas se encuentra dividida en relación a la contribución que posee la normativa actual para promover las microfinanzas, como se observa en la siguiente figura:



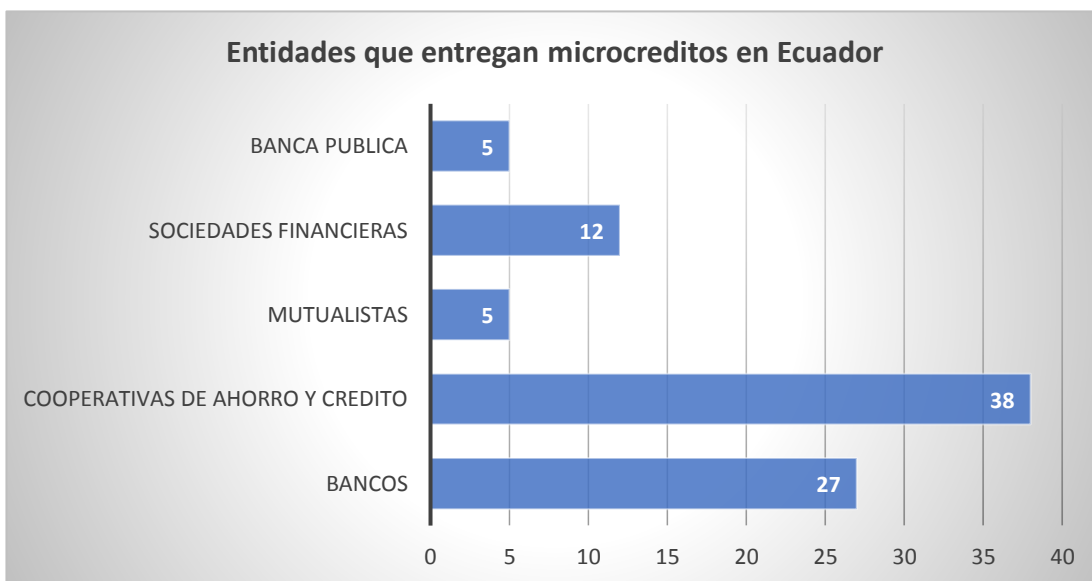


*Figura 11.* La normativa ecuatoriana contribuye a estimular las microfinanzas

Nota: El sector se encuentra altamente dividido en el país, obtenido de (Cuasquer & Maldonado, 2011).

Es entonces que se puede indicar que es necesario que se lleven a cabo reformas a la ley, las cuales permitan promover e incentivar las microfinanzas, logrando profundizar y descubrir los motivos por los cuales la actual normativa no permite promover estos servicios.

Un dato muy importante es que el sector de otorgación de microcréditos se encuentra conformado de la siguiente manera en el Ecuador:



*Figura 12.* Entidades que entregan microcréditos en Ecuador

Nota: El sector se encuentra altamente dividido en el país, obtenido de (Cuasquer & Maldonado, 2011).

En el Ecuador existen 87 entidades que están bajo control y supervisión de la Superintendencia de Bancos y Seguros, siendo estas instituciones los principales actores del mercado microfinanciero nacional en los sectores de grandes, medianas, pequeñas y microempresas (Cuasquer & Maldonado, 2011).

De igual forma, en el Ecuador el 88.6% de las cooperativas de ahorro y crédito operan dentro del segmento de microcrédito de subsistencia minorista, siendo el 80% que opera en el segmento de acumulación simple y solamente el 24.3% se desarrolla dentro del segmento de acumulación ampliada, lo que se traduce en que la mayor parte de las cooperativas conceden operaciones de microcrédito entre montos de 100 y 10,000 dólares (Cuasquer & Maldonado, 2011).

El mercado principal de las cooperativas se encuentra constituido por microempresarios, los cuales realizan actividades en los campos de producción, consumo y servicios; es importante indicar que únicamente un 53% de las cooperativas de ahorro poseen al micro ahorro como producto de captación.

Así también, las cooperativas ofrecen los siguientes productos dentro de sus actividades para los clientes;

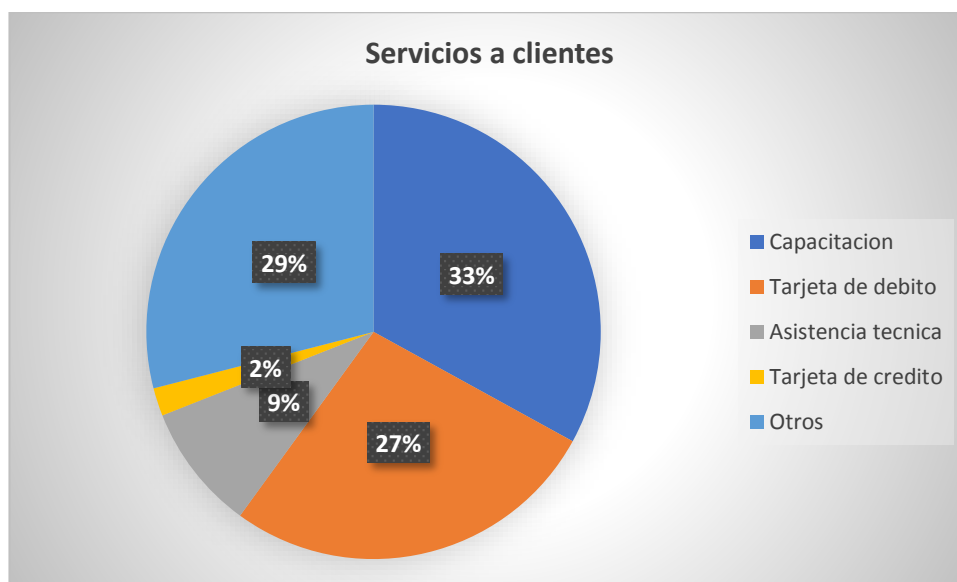


Figura 13. Servicios a clientes

Nota: La capacitación es el principal producto que se da a los clientes de cooperativas de ahorro, obtenido de (Cuasquer & Maldonado, 2011).

## Capítulo 3. Metodología de investigación

### Tipo de investigación

Por otra parte, en relación a los tipos de investigación que se emplearán en este trabajo, tenemos los siguientes:

- **Investigación de Campo:** La aplicación de la investigación de campo resulta fundamental para analizar las variables que serán objeto de estudio, a través de técnicas que posteriormente serán mostradas estadísticamente y de forma descriptiva.
- **Tipos de métodos:** El método inductivo es vital para partir de premisas particulares a un contexto general y así tener un análisis consolidado.

### Enfoque y métodos

El presente proyecto utilizará los métodos descriptivo y exploratorio. El método exploratorio se reflejará en el levantamiento de datos, al no poseer datos históricos de respaldo.

- **Estudio descriptivo:** Se utiliza para analizar de qué manera es y cómo se presenta un determinado fenómeno y los componentes del mismo; otorga la capacidad de realizar un estudio por medio del análisis de uno o varios de sus atributos (Arias, 2010)
- **Estudio exploratorio:** Es por medio de este estudio que se puede acceder al primer nivel de investigación de un problema, el objetivo es formular un problema en particular para desarrollar de forma más precisa una investigación o establecer una hipótesis. Este se ha elegido debido a que se parte de un problema para la realización de la investigación, con el objetivo de corroborar la hipótesis generada con anterioridad; por lo que es necesario efectuar un levantamiento de información que ayude a la consecución de los resultados esperados (Hernández, Fernández, & Baptista, 1991)
- **Investigación acción participativa (IAP):** Este enfoque, a diferencia del método tradicional de investigación no solo involucra a la población como un objeto de estudio, sino que lo involucra activamente, al conocer puntualmente

su opinión por medio de los métodos de recolección de datos presentados interactuando con los investigadores (Bernal, 2010)

### **Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

Para la recolección de datos necesarios para el presente proyecto se realizarán los presentes datos:

- **Tabulación de información:** Permite obtener resultados que indiquen las carencias y fortalezas de la institución.
- **Interpretación gráfica de resultados:** Una vez obtenidos los resultados de cada una de las interrogantes planteadas en la encuesta se hizo uso de gráficos y tablas para que la información presente sea fácilmente comprendida.
- **Análisis de la información:** Finalmente, se analizaron cada uno los resultados obtenidos para generar una conclusión individual; estas conclusiones permiten establecer una conclusión general. (Rodríguez, 2005)

### **Población y muestra**

De acuerdo al proyecto de vinculación titulado: “Modelo de Gestión Inclusivo-Asociativo para los establecimientos de alimentos y bebidas y otros servicios ubicados en la zona costera del Cantón General Villamil Playas” realizado por estudiantes de la Universidad Católica Santiago de Guayaquil, se estima que existe un total de 446 comerciantes en el cantón mencionado. Con el fin de obtener una población manejable se utilizará la herramienta conocida como encuesta, aplicada a una muestra calculada utilizando la siguiente fórmula:

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

*Figura 1.* Fórmula para el cálculo de la muestra

**Fuente:** (Rodríguez, 2005)

La cual tiene el siguiente significado:

**z** = grado de confiabilidad

**N** = universo (población)

**q** = probabilidad de no ocurrencia

**p** = probabilidad de ocurrencia

**e** = error máximo admisible

**n** = tamaño de la muestra

<b>n/c=</b>	95%	<b>n =</b>	$\frac{Z^2 (p)(q)(N)}{(N-1) e^2 + Z^2 (p)(q)}$
<b>z=</b>	1,96		
<b>p=</b>	50%		
<b>q=</b>	50%	<b>n =</b>	$\frac{(1.96)^2 (0.50) (0.50) (446)}{(446- 1) (0.05)^2 + (1.65)^2(0.50) (0.50)}$
<b>N=</b>	446		
<b>e=</b>	5%	<b>n =</b>	$\frac{428,34}{2,07}$
<b>n=</b>	0%		
		<b>n =</b>	207

**Figura 2. Cálculo de la muestra del presente estudio**

## Presentación de resultados

### 1. ¿Cuál es el promedio actual de trabajadores que posee en su negocio?

Tabla 1. Promedio actual de trabajadores en sus negocios

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Entre 1 a 3 personas	130	62,80%
Entre 4 a 6 personas	36	17,39%
Entre 7 a 9 personas	32	15,46%
Más de 10 personas	9	4,35%
<b>Total general</b>	<b>207</b>	<b>100,00%</b>

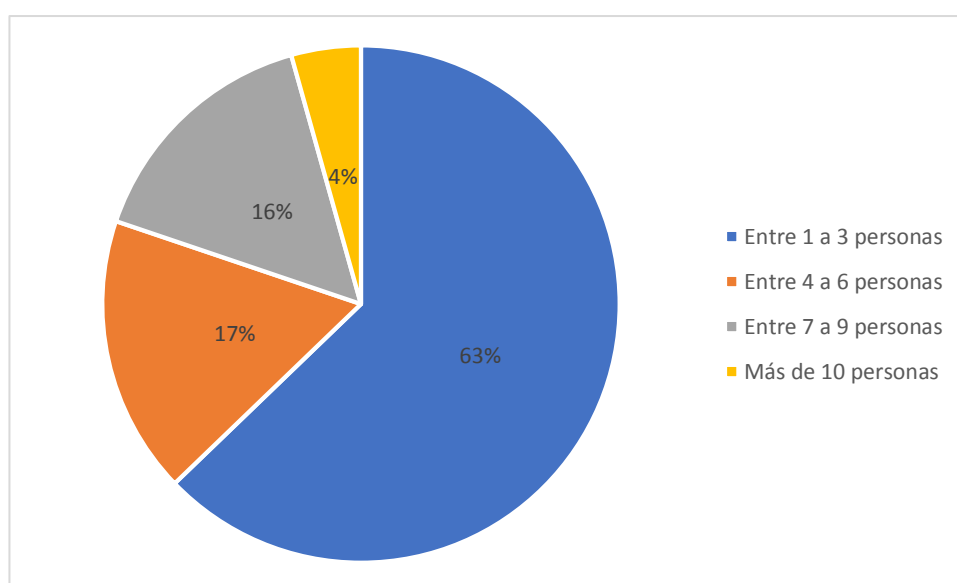


Figura 14. Promedio actual de trabajadores en sus negocios

Nota: Datos recopilados por medio de una encuesta hacia los comerciantes del cantón Playas

Como pregunta inicial se establece la cantidad de empleados que conforman los negocios a los cuales representan los encuestados. El 62,80% son conformados por 1 a 3 personas, mientras que, el 17,39% se compone de 4 a 6 personas. El 15,4% son negocios en los cuales laboran entre 7 a 9 personas, y finalmente, el 4,35% son aquellos negocios donde se concentran más de 10 personas, lo que ingresa en la clasificación de pequeñas y medianas empresas.

## 2. ¿Qué herramienta utilizan para el registro de cuentas contables o ventas?

Tabla 2. Herramientas para registro de ventas o contable

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
No llevan registro	175	84,54%
Registro digital	3	1,45%
Registro manual	29	14,01%
<b>Total general</b>	<b>207</b>	<b>100,00%</b>

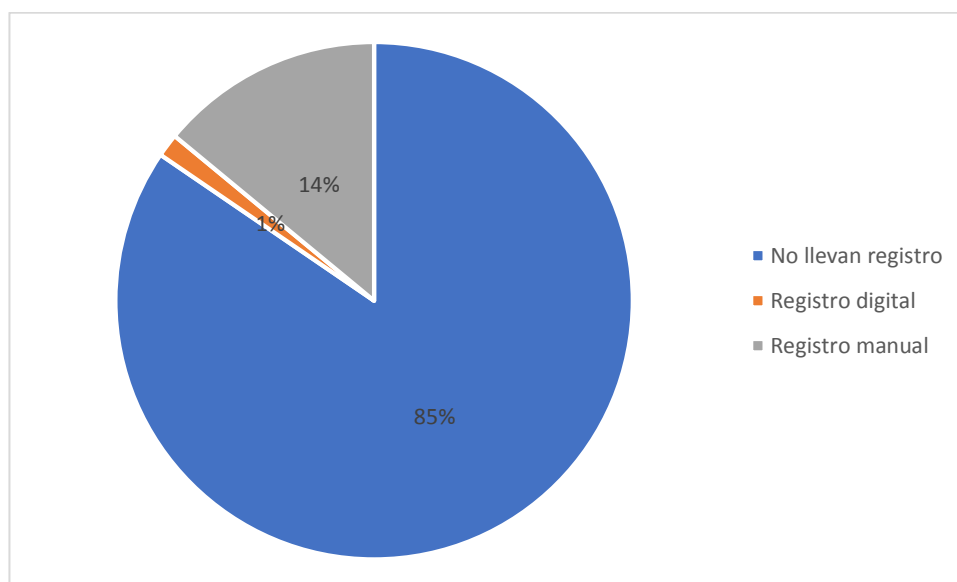


Figura 15. Herramientas para registro de ventas o contable

Nota: Datos recopilados por medio de una encuesta hacia los comerciantes del cantón Playas

La segunda pregunta busca conocer de qué manera los comerciantes registran sus actividades, ya sea con informes de ventas o su parte contable. El 84,54% de los encuestados no llevan ningún tipo de registro y realizan sus cuentas de acuerdo a lo que venden diariamente, el 14,01% realiza un registro manual en sencillos cuadernos o agendas en las cuales anotan sus gastos en compra de mercadería y sus ingresos en ventas diarias. El 1,45% ingresa sus datos en hojas de Excel para un registro digital.

### 3. ¿Con qué frecuencia realizan compras de inventario para su negocio?

Tabla 3. Frecuencia en compra de inventario

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Diariamente	177	85,51%
Semanalmente	30	14,49%
<b>Total general</b>	<b>207</b>	<b>100,00%</b>

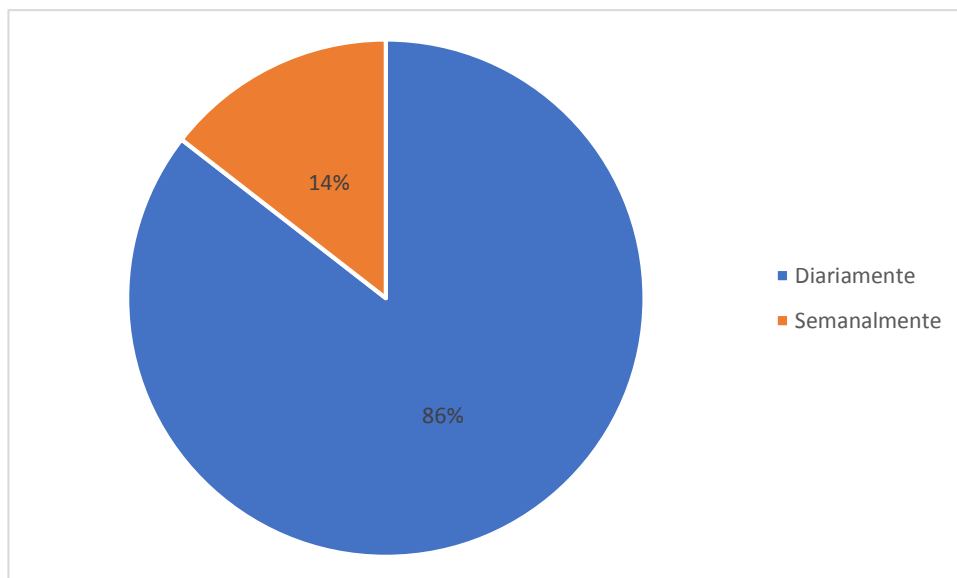


Figura 16. Frecuencia en compra de inventario

Nota: Datos recopilados por medio de una encuesta hacia los comerciantes del cantón Playas

La tercera pregunta se direcciona a manifestar la frecuencia con la cual los comerciantes compran la mercadería o materia prima con la que elaboran sus productos. El 85,51% establece que lo realizan de manera diaria, debido a que no cuentan con un sistema de refrigeración que le permita mantener más tiempo su mercadería y beneficiarse de descuentos por volumen de compra. El 14,49% realiza su compra de manera semanal.



#### 4. ¿Realiza algún tipo de actividad adicional para obtener un ingreso extra?

Tabla 4. Actividad adicional para obtener ingreso extra

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
No	36	17,39%
Sí	171	82,61%
<b>Total general</b>	<b>207</b>	<b>100,00%</b>

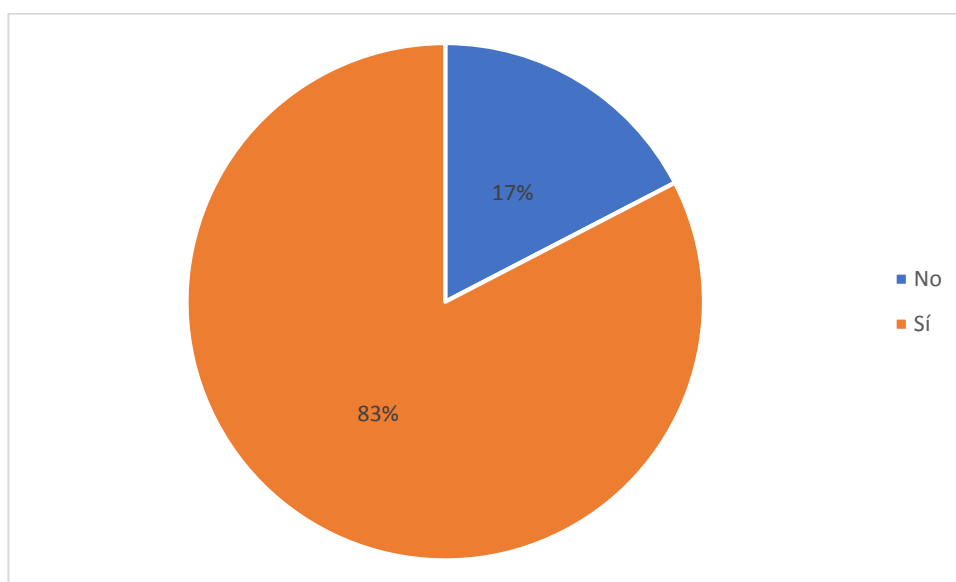


Figura 17. Actividad adicional para obtener ingreso extra

Nota: Datos recopilados por medio de una encuesta hacia los comerciantes del cantón Playas

La cuarta pregunta se formuló con el fin de conocer si los comerciantes encuestados realizan algún tipo de actividad adicional para generar ingresos extra. El 82,61% menciona que si realiza otra actividad, la cual muchas veces complementa su profesión como comerciante, con la cual busca completar los ingresos para satisfacer sus necesidades y las de su familia. El 17,39% menciona que su única fuente de ingreso es la actividad por la cual es objeto de la presente encuesta, lo que dificulta poder solventar todas sus necesidades básicas y mejorar su calidad de vida.

**5. Si contestó sí en la pregunta anterior ¿Qué otra actividad realiza a parte de su negocio principal?**

Tabla 5. *Actividad extra que realiza*

<b>Respuesta</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Bazar</b>	20	9,66%
<b>Construcción</b>	17	8,21%
<b>Pesca</b>	57	27,54%
<b>Sin respuesta</b>	36	17,39%
<b>Venta de comida</b>	23	11,11%
<b>Venta de ropa</b>	54	26,09%
<b>Total general</b>	<b>207</b>	<b>100,00%</b>

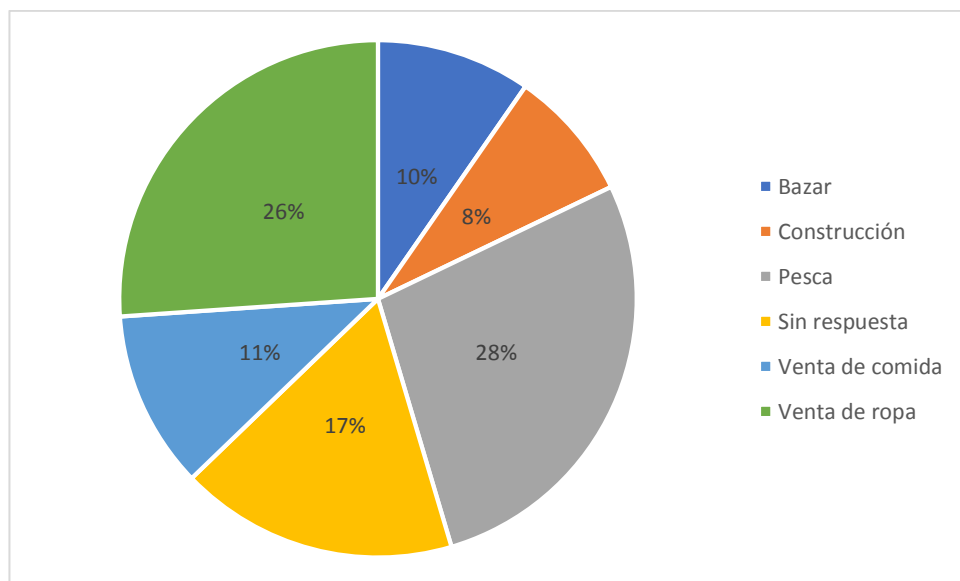


Figura 18. *Actividad extra que realiza*

Nota: Datos recopilados por medio de una encuesta hacia los comerciantes del cantón Playas

La quinta pregunta presenta una condicional ligada a la pregunta anterior, en la cual se busca conocer las actividades adicionales que realizan aquellos encuestados que respondieron “Sí”. El 27,54% se dedica a la pesca como actividad adicional, lo que muchas veces se complementa si su actividad es la venta de comida o restaurante. El 26,09% realiza venta de ropa y el 11,11% a la venta de comida.

## 6. ¿Conoce cuáles son las fuentes de financiamiento a las que puede acceder?

Tabla 6. Conocimiento sobre fuentes de financiamiento disponibles

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
No	148	71,50%
Sí	59	28,50%
<b>Total general</b>	<b>207</b>	<b>100,00%</b>

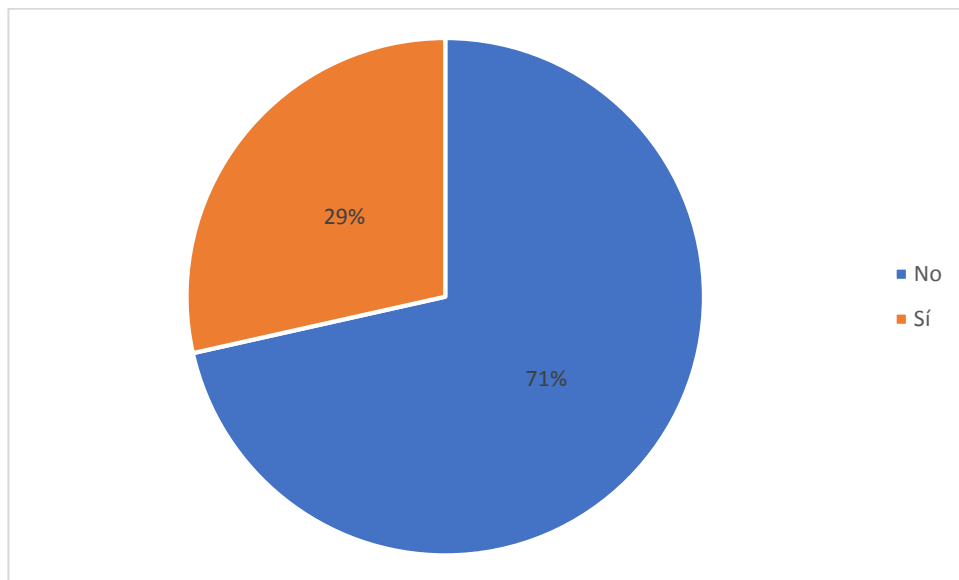


Figura 19. Conocimiento sobre fuentes de financiamiento disponibles

Nota: Datos recopilados por medio de una encuesta hacia los comerciantes del cantón Playas

La sexta pregunta establece si los encuestados tienen conocimiento sobre las fuentes de financiamiento a las cuales pueden acceder. El 71,50% desconocen los tipos de créditos direccionados a las MIPYMES, con los cuales pueden inyectar capital a sus negocios y mejorarlos. El 28,50% tiene un conocimiento básico, sin embargo, consideran que no pueden acceder a los requisitos por su constitución semi informal.

## 7. ¿Ha accedido anteriormente a algún tipo de crédito para financiamiento?

Tabla 7. Acceso a financiamiento con anterioridad

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
No	139	67,15%
Sí	68	32,85%
<b>Total general</b>	<b>207</b>	<b>100,00%</b>

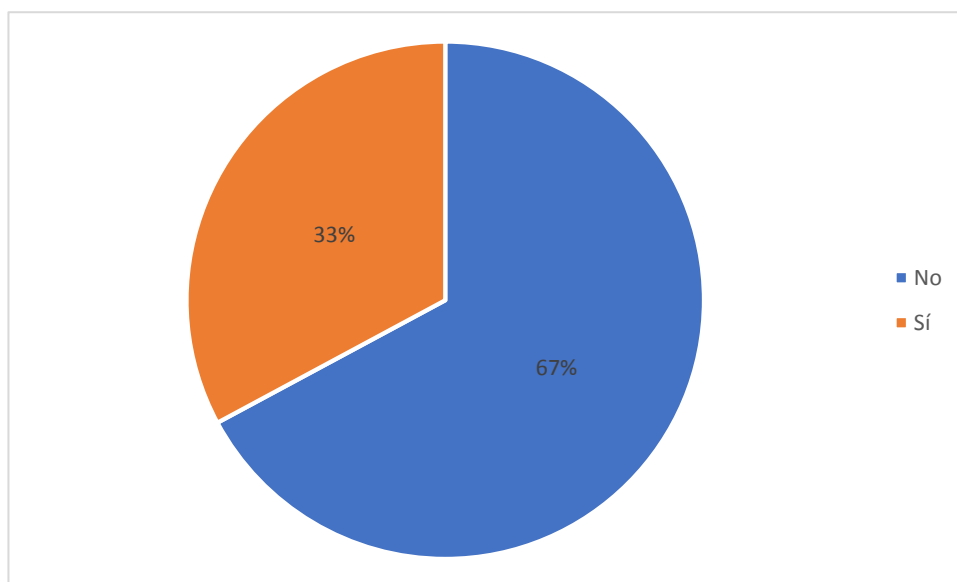


Figura 20. Acceso a financiamiento con anterioridad

Nota: Datos recopilados por medio de una encuesta hacia los comerciantes del cantón Playas

La séptima pregunta se estableció para conocer si anteriormente los encuestados han accedido a un crédito. El 67,15% establece que no han accedido a un crédito ya sea por desconocimiento sobre los requisitos, temor por el cobro excesivo de intereses, miedo a no poder cumplir con los pagos mensuales y perjudicar su negocio, entre otros puntos. El 32,85% menciona que, si han accedido a préstamos, sin embargo, no se destinó a mejoras en el negocio o crecimiento sino a solventar gastos varios o deudas adquiridas por la constitución del negocio.

## 8. ¿A cuál de estos créditos ha accedido anteriormente?

Tabla 8. Tipo de créditos accedidos

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
<b>Crédito informal</b>	29	14,01%
<b>Préstamos a cooperativas</b>	15	7,25%
<b>Préstamos a terceros</b>	13	6,28%
<b>Préstamos bancarios</b>	11	5,31%
<b>Sin respuestas</b>	139	67,15%
<b>Total general</b>	<b>207</b>	<b>100,00%</b>

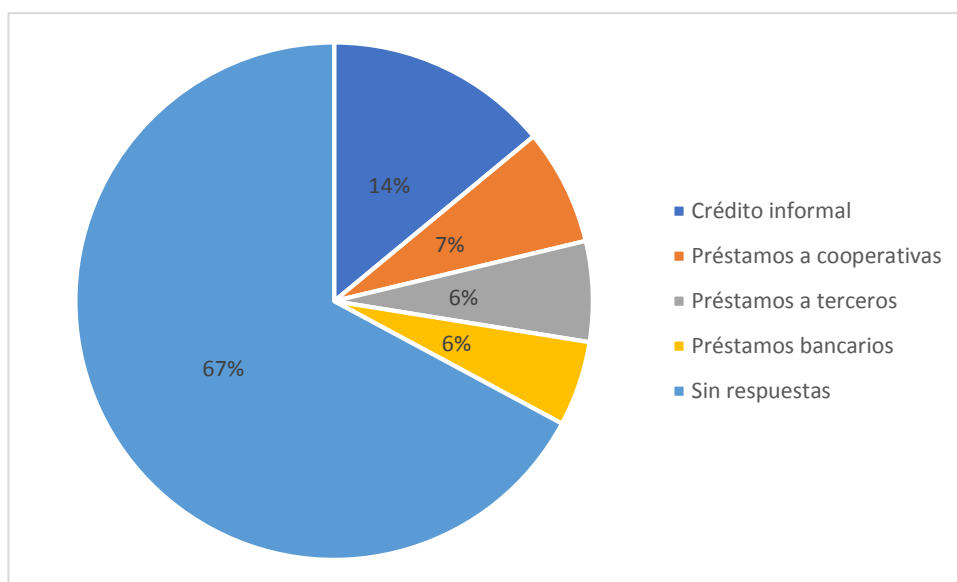


Figura 21. Tipo de créditos accedidos

Nota: Datos recopilados por medio de una encuesta hacia los comerciantes del cantón Playas

La octava pregunta se formuló con el afán de conocer qué tipo de créditos obtuvieron aquellos que mencionaron que, anteriormente, accedieron a un crédito. El 14,01% accedieron a un crédito informal, es decir, con los conocidos prestamistas que operan fuera de la legalidad, estableciendo tasas de interés por encima del límite legal permitido sin regulación de ninguna entidad regulatoria. El 7,25% realizó préstamos pequeños a cooperativas en las cuales posee algún tipo de ahorro. El 6,28% realizó préstamos a terceros, es decir, familiares o amigos cercanos a corto plazo. Solo el 5,31% realizó un préstamo a entidades bancarias.

**9. ¿Considera que el asesoramiento para conocer los métodos de financiamiento para MIPYMES le ayudará a desarrollar su negocio?**

Tabla 9. *Percepción sobre incidencia del financiamiento en el desarrollo comercial*

<b>Respuesta</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>No</b>	22	10,63%
<b>Sí</b>	185	89,37%
<b>Total general</b>	<b>207</b>	<b>100,00%</b>

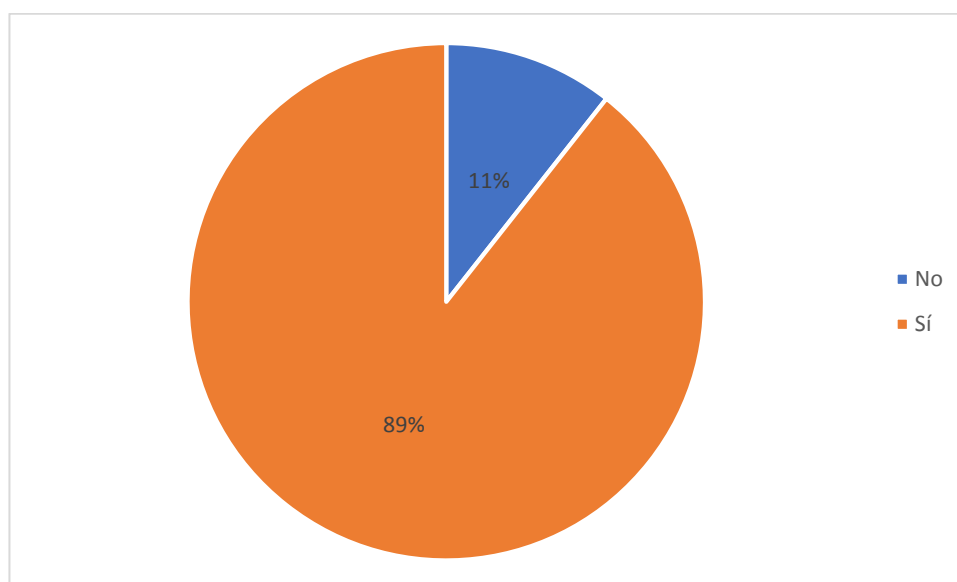


Figura 22. *Percepción sobre incidencia del financiamiento en el desarrollo comercial*

Nota: Datos recopilados por medio de una encuesta hacia los comerciantes del cantón Playas

La novena pregunta se realizó con el fin de establecer la percepción que tienen los comerciantes con respecto al beneficio que les puede proporcionar el acceso a financiamiento para mejorar sus negocios. El 89,37% considera que los montos de inversión son vitales para poder mejorar sus comercios y desarrollarse dentro de su sector de manera eficiente. El 10,63% menciona que el financiamiento no es un factor relevante sino se sabe cómo invertirlo correctamente y podría generar un problema más al aumentar su nivel de endeudamiento.

**10. ¿Estaría dispuesto a acceder a un programa de asesoramiento para fuentes de financiamientos para los comerciantes del cantón General Villamil Playas?**

Tabla 10. Disposición a programa de asesoramiento para fuentes de financiamiento

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
No	7	3,38%
Sí	200	96,62%
<b>Total general</b>	<b>207</b>	<b>100,00%</b>

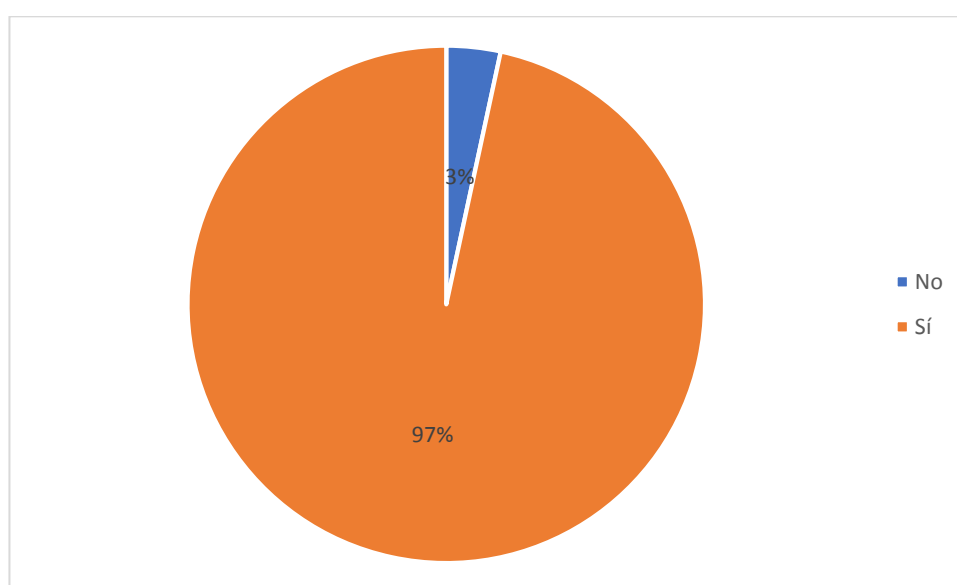


Figura 23. Disposición a programa de asesoramiento para fuentes de financiamiento

Nota: Datos recopilados por medio de una encuesta hacia los comerciantes del cantón Playas

La décima pregunta se establece con el fin de mostrar la disponibilidad o disposición que tienen los comerciantes en participar en un programa de asesoramiento para conocer las fuentes de financiamiento a las cuales pueden acceder y sus beneficios. El 96,62% de los comerciantes mostraron gran aceptación y disposición para acceder al programa, mientras que el 3,38% se mostró escéptico a asistir.

## **Conclusiones generales de los resultados**

De acuerdo a los datos recopilados por medio de la encuesta se pueden obtener las siguientes conclusiones que inciden en el desarrollo eficiente de la propuesta:

- Los comerciantes del cantón se han desarrollado de manera empírica y poco organizada debido a su falta de experiencia y preparación, puesto que, la creación de sus negocios, en la mayoría de los casos se dio por necesidad de generar ingresos para suplir las necesidades de ellos y sus familiares.
- Al no poseer conocimientos administrativos y contables, los comerciantes viven al día, es decir, no se basan en proyecciones financieras ni en estudios de mercado, ni proyección de ventas, sino que cumplen la función de intermediación entre el consumidor final y los productos que buscan.
- Los comerciantes consideran las fuentes de financiamiento como un perjuicio en lugar de una ayuda, puesto que consideran que es un compromiso a largo plazo que, al no contar con un ingreso fijo y estable no se sienten capaces de solventar, lo que generaría problemas en su economía y en su historial crediticio.
- Los comerciantes que consideran un beneficio el acceso de financiamiento no conocen cuales son los requerimientos para poder postular a los mismos o los tipos de créditos que hay, y que se ajusten a sus necesidades.
- Los encuestados consideran necesario contar con un servicio de asesoramiento que les permita conocer más a fondo los beneficios del financiamiento y cómo puede incidir en su desarrollo laboral.



En base a los resultados obtenidos se puede asumir que estos problemas se manifiestan posiblemente por las siguientes causas:

- La informalidad es bastante común en el cantón Villamil Playas, debido a que según se pudo observar en la situación actual del cantón, existe una tasa de analfabetismo muy alta, y a esto se suma que son pocas las personas que tienen una formación académica de tercera o cuarto nivel, considerando que en la zona no hay una Universidad a la que puedan acudir con facilidad sus habitantes, y muchos deben viajar hasta Guayaquil para tener acceso a este recurso.
- De igual manera, también se notan diversas carencias en temas de infraestructura como: alcantarillado, agua potable, alumbrado público y construcción de vías en algunas vías paralelas al malecón de playas que es considerado el sector que mayor número de visitantes acoge en época de temporada de playa. Todos estos factores son los que inciden en la presencia de negocios informales, a fin de aprovechar la masiva demanda durante ese período.

Bajo este contexto, si no se corrige esa situación a tiempo, las posibles consecuencias podrían derivar en los siguientes aspectos:

- La falta de oportunidades de empleo formal podría derivar en una migración a las grandes ciudades, en este caso Guayaquil por su cercanía sería el sitio ideal para la búsqueda de mejores oportunidades.
- De igual forma, si no existe un control por parte de las autoridades de control es posible que aumente el número de comerciantes informales trayendo consigo problemas para el cantón Playas, debido a que el Municipio no dispondrá de los impuestos y tasas de contribución que deben recaudar para la ejecución de obras públicas en el cantón.

Otro aspecto que se relaciona también tiene que ver que la mayoría de las personas suelen desconocer sus obligaciones tributarias tanto con el SRI como con el Municipio, por lo que puede haber una tasa de incobrabilidad muy alta, y esto limita la inversión pública pues, no se cuentan con los fondos necesarios para realizar proyectos para toda la población.

## **Capítulo 4. Propuesta**

### **Generalidades**

#### **Idea de la propuesta:**

La propuesta se basa en brindarle el conocimiento necesario a los comerciantes del cantón General Villamil Playas acerca de sus alternativas de financiamiento, demostrando cual es la opción más viable para su situación, así también como la manera en que pueden formalizarse, para lo cual se propone indicar los documentos que resultan necesarios para que los negocios puedan desarrollar sus actividades cumpliendo las leyes establecidas por distintos entes estatales.

Lo indicado previamente se hará efectivo por medio de la realización de cursos, talleres y charlas que serán dirigidas de manera que permitan satisfacer la demanda de información específica de los comerciantes del cantón, pudiendo estos además contar con los conocimientos acerca de las ventajas que podrían alcanzar en caso de organizarse.

#### **Objetivo del proyecto**

Mejorar el acceso a fuentes de financiamiento formales a los comerciantes del cantón General Villamil Playas por medio de talleres de asesoramiento.

Las estrategias empleadas para lograr el objetivo general de la presente propuesta son las siguientes:

- Establecer un modelo de gestión inclusivo-asociativo para lograr que los comerciantes del cantón puedan acceder a fuentes de financiamiento formales para el mejoramiento de sus negocios.
- Promover un programa de capacitación para los comerciantes de la zona costera del Cantón General Villamil Playas.
- Constituir una asociación que responda a los entes reguladores estatales.
- Establecer un plan de asesoría y monitoreo para mantener los resultados de la propuesta.

## **Formulación estratégica**

Dentro de este numeral se establece un análisis para determinar los aspectos externos e internos que de alguna manera podrían afectar a la presente propuesta en la realización de sus actividades específicas.

### **Análisis PEST**

#### **Aspectos políticos**

##### **Ley de Economía Popular y Solidaria**

La Ley de Economía Popular y Solidaria es un cuerpo legal que resulta muy beneficioso para la presente propuesta, esto porque cuenta con varios lineamientos para que aquellas personas que se encuentren desarrollando actividades dentro del sector económico popular y solidario podrán contar con apoyo para lograr un mayor crecimiento y de esta manera volverse elementos en su mercado con mayor importancia.

Los aspectos principales que beneficiarían a la actual propuesta se enlistan a continuación:

- Brindar una estructura jurídica para que los participantes de este sector puedan desarrollar de forma correcta cada una de sus actividades.
- Lograr que los negocios informales puedan pasar al plano formal, cumpliendo así con sus obligaciones para con el Estado y beneficiarse de la protección que se da a este sector económico.
- Desarrollar las potencialidades de los habitantes de una zona que carezcan de una adecuada infraestructura o apoyo gubernamental.

##### **Plan Nacional de Desarrollo**

Mientras que el Plan Nacional de Desarrollo dentro de su segundo eje impulsa la inversión productiva privada en sus diversos esquemas, incluyendo mecanismos de asociatividad y alianzas público-privadas, por lo que de esta manera se vería fortalecido el sector comercial del cantón General Villamil Playas, pudiendo sus habitantes lograr que sus negocios mejoren.

El campo político se presenta muy positivo para la propuesta, ya que actualmente el Estado ecuatoriano cuenta con un enfoque para que los pequeños comerciantes y emprendedores puedan contar con mejores condiciones para el desarrollo de sus actividades, por lo que al capacitarlos se contribuiría con esta visión gubernamental, pudiendo el proyecto gozar de condiciones positivas dadas por entes públicos.

### **Aspectos económicos**

Las variables económicas que se han considerado son aquellas que tendrían relación con el desarrollo de la propuesta, así como con los comerciantes del cantón General Villamil Playas.

### **Tasas de interés pasiva y activa**

La tasa de interés activa, así como la pasiva para el mes de agosto del 2018 cuentan con una puntuación de 15.63% y 5.25% respectivamente; los números presentados muestran que en el Ecuador existe una relativa estabilidad en cuanto a la ganancia de capital por motivo de intereses, esto es positivo para el país, pero los microempresarios y comerciantes en este caso del cantón General Villamil Playas podrían considerar como una mejor alternativa para ganar dinero, invertir en negocios, ya que las ganancias que podrían alcanzar serían superiores, esto siempre que logren desarrollar de manera correcta a sus iniciativas (Banco Central del Ecuador, 2018).

### **Riesgo país**

El Riesgo País en el Ecuador en la actualidad tiene una puntuación de 625, esto se puede considerar como altamente positivo para el Ecuador, ya que en meses previos las puntuaciones superaban los 700; es importante contextualizar la importancia de este indicador, ya que muestra lo propicio que es desarrollar una inversión en un determinado país (Banco Central del Ecuador, 2018).

Es indicador se considera, ya que el sector de General Villamil Playas se podría convertir en una zona atractiva para la inversión pública y privada, siempre que este se presente con características que muestren que sus comerciantes se encuentran organizados y así las probabilidades de lograr el éxito comercial sean entonces mayores.

## Inflación

La inflación es uno de los indicadores económicos que mayor incidencia poseen en la economía de un país, puesto que muestra de manera general, qué tan estable se encuentra la parte económica y la capacidad adquisitiva que los habitantes poseen.

En el Ecuador, midiendo la inflación anual al finalizar el 2017, se establece como la menor de los últimos 10 años, además de que existe una clara tendencia de decrecimiento, lo cual es positivo para el Ecuador en general y aún más para los comerciantes del cantón General Villamil Playas, esto porque al contar con una menor capacidad adquisitiva, han podido pagar por productos y servicios que necesitan para sus actividades cotidianas, así como para el desarrollo de sus negocios (Banco Central del Ecuador, 2018).

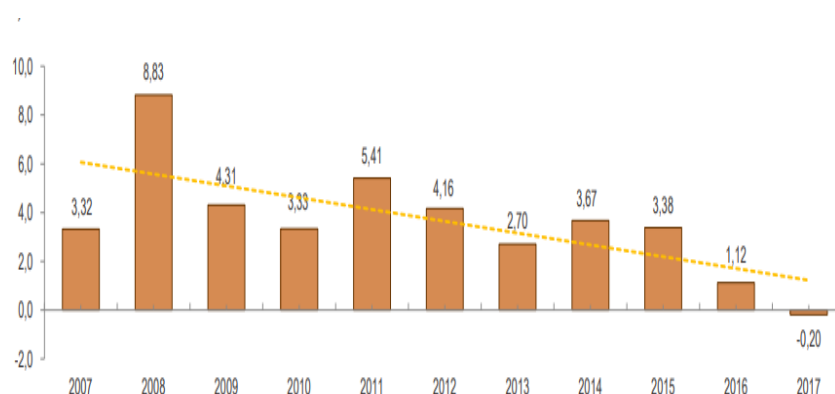


Figura 24. Nivel de inflación del Ecuador

Nota: El nivel de inflación en el Ecuador ha disminuido, lo que es favorable para el país, obtenido de (Banco Central del Ecuador, 2018)

## Aspectos sociales

En lo que respecta a los aspectos sociales, el nivel educativo de sus habitantes, la conformación de su Población Económicamente Activa y el Índice de Confianza del Consumidor han sido los indicadores que se han elegido por su relación con la actual propuesta.

### Nivel de educación

El 56% de los habitantes del cantón General Villamil Playas cuenta únicamente con un nivel de educación de primaria, situación que les ha generado una dificultad para crear de manera adecuada sus negocios, así como para acceder a servicios de

entidades bancarias importantes, cayendo en distintas situaciones asociadas con préstamos informales y usura.

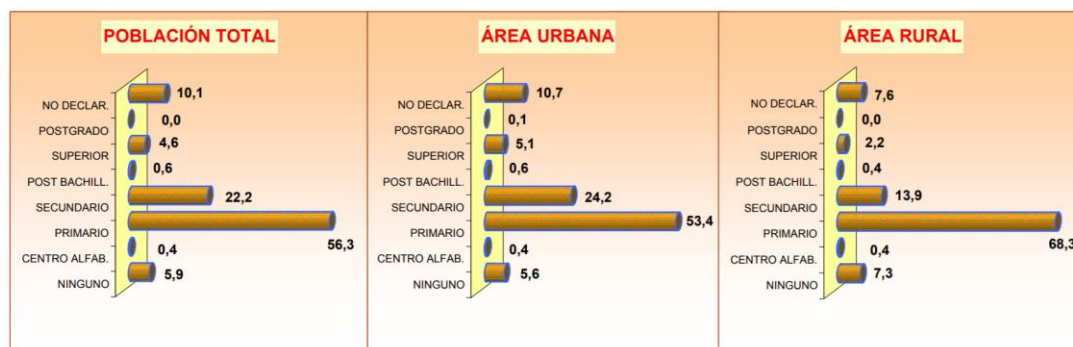


Figura 25. Nivel educativo de los habitantes del cantón General Villamil Playas

Nota: El nivel educativo en el cantón es mayormente de primaria, obtenido de (Gobierno Autónomo Descentralizado del Cantón Playas, 2014)

### Población Económicamente Activa

La PEA del cantón General Villamil Playas se encuentra conformada en su mayoría por empleados, pero una importante cantidad de habitantes cuentan con negocios propios, por lo que de la adecuada forma de llevar a cabo sus negocios dependerá el nivel de ingresos que logren.

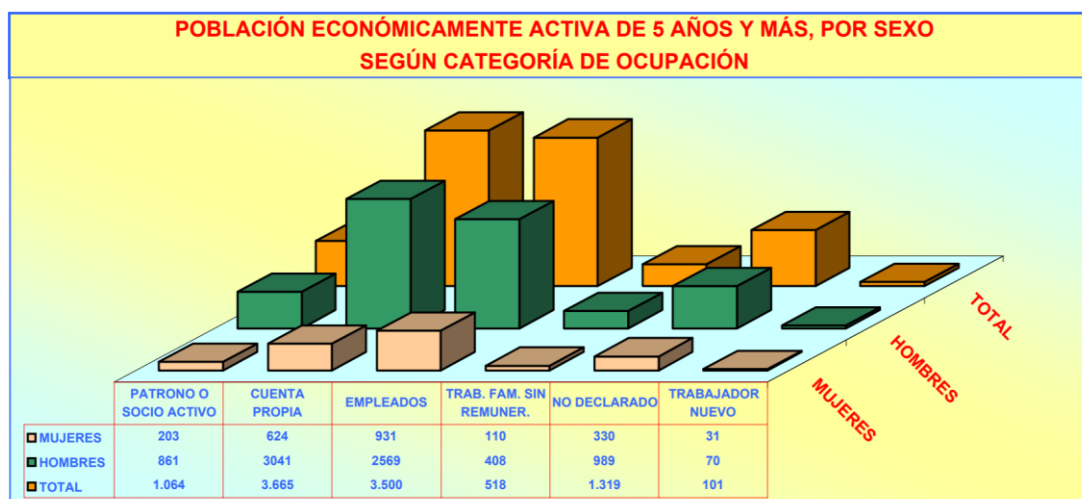


Figura 26. PEA del cantón General Villamil Playas

Nota: La PEA en el cantón mayormente la conforman empleados, obtenido de (Gobierno Autónomo Descentralizado del Cantón Playas, 2014)

## Índice de Confianza del Consumidor

El índice de confianza del Consumidor es el indicador que permite demostrar la predisposición que poseen los consumidores de un país para realizar la compra de distintos bienes y servicios; como se evidencia en la siguiente figura, este indicador ha caído considerablemente desde el 2015, situación que se ha originado por la crisis económica por la cual atravesó el Ecuador y que desde el 2017 se ha ido recuperando (Banco Central del Ecuador, 2018).

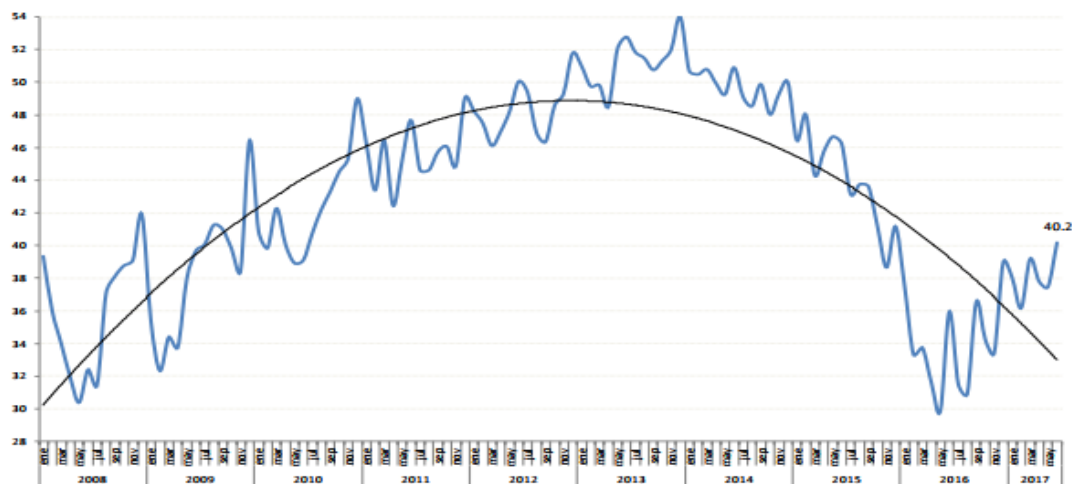


Figura 27. Índice de Confianza del Consumidor 2008-2017

Nota: El nivel de confianza se ha presentado muy variable en el Ecuador, logrando un ligero repunte últimamente, obtenido de (Banco Central del Ecuador, 2018)

Este indicador es positivo para la actual propuesta, esto porque los comerciantes del cantón General Villamil Playas contarían con un mercado que estaría muy predispuesto a comprar sus productos y entonces esto se traduciría en importantes ingresos para estos.

## Aspectos tecnológicos

Dentro de los aspectos tecnológico se ha tomado en consideración la utilización de teléfonos móviles inteligentes en el Ecuador, esto porque son herramientas de comunicación muy empleadas a nivel nacional e internacional, lo que se puede evidenciar en la siguiente figura:



Figura 28. Uso de Smartphones en el Ecuador 2013-2015

Nota: El uso de smartphones en el Ecuador se ha ido incrementando con el paso de los años, obtenido de (INEC, 2016)

Los talleres y charlas se podrían promover por medio de redes sociales, pudiendo lograr que los comerciantes de cantón General Villamil Playas puedan conocer de los beneficios de estas, lo cual sería más efectivo, ya que se segmentaría a la población específica del cantón, por lo que no se emplearían recursos económicos a personas que no formarían parte del público al que se encuentra dirigida la actual propuesta.

### **Análisis de las 5 Fuerzas de Porter**

#### **Poder de negociación de los proveedores:**

La empresa proveería el servicio de asesoría a los comerciantes del cantón General Villamil Playas, por lo que no requiere de proveedores a excepción de aquellos que suministran servicios básicos como el agua potable, luz eléctrica telefonía e internet, ya que estos son indispensables para brindar un adecuado servicio. Además, al no existir otras empresas que den este servicio, el poder de negociación que posee el proyecto es alto.

#### **Poder de negociación de los clientes:**

En relación con la fuerza presentada anteriormente, los clientes cuentan con un bajo poder de negociación, esto al tomar en consideración que desconocen mucho acerca de la manera en que se deben crear de manera formal los negocios, así como



mantener a estos cumpliendo los requerimientos de entidades estatales; así también, no cuentan con otras alternativas que les permitan satisfacer esta necesidad para el mejoramiento de sus comercios.

#### **Amenaza de productos sustitutos:**

Como productos sustitutos se pueden considerar a las capacitaciones que dan organismos estatales como el Servicio de Rentas Internas, sin embargo, estas se dan en la ciudad de Guayaquil, y siendo que los comerciantes en muchas ocasiones no cuentan con los recursos para movilizarse, así como un alto nivel de desconocimiento de las operaciones de los organismos estatales, entonces se puede considerar que la amenaza de productos sustitutos actualmente es baja, lo que es muy positivo para la propuesta.

#### **Amenaza de futuros entrantes:**

Las barreras de entrada para futuros entrantes son bajas, esto porque en la actualidad en el Ecuador existe un enfoque en el sector popular y solidario, lo cual se concreta por medio de promover la asociación de pequeños comerciantes, logrando así que estos se vean fortalecidos y puedan volverse participantes importantes dentro de su mercado, pudiendo así con el paso del tiempo mejorar sus actuales condiciones de vida.

#### **Rivalidad entre competidores:**

El nivel de rivalidad entre competidores es nulo para la propuesta dentro del cantón General Villamil Playas, esto porque no se encuentran en la actualidad desarrollándose proyectos de similares características y que vayan enfocados a los comerciantes de la zona.

### **Análisis F.O.D.A**

#### **Fortalezas**

- Comerciantes conocen el sector en el que desarrollan sus actividades.
- Importante sector turístico de la costa ecuatoriana.
- Negocios familiares.

#### **Oportunidades**

- Inversiones efectuadas por organismos estatales.
- Financiamiento por parte de entidades privadas.
- Beneficios gubernamentales por formalizarse.

### **Debilidades**

- Escaso capital.
- Ausencia de una estructura de autoridad.
- Escaso nivel de organización.

### **Amenazas**

- Incremento de prestamistas informales en la zona.
- Aumento del irrespeto a la ley por comerciantes informales.
- Mayor inseguridad en la zona.

## **Análisis de los factores internos y matriz EFI**

La Matriz EFI es una herramienta que permite conocer la forma en que se presentan los aspectos internos de la actual propuesta, lo que se traduce en identificar las fortalezas y debilidades propias del proyecto.

Tabla 11. Matriz EFI

<b>Factores</b>	<b>Peso</b>	<b>Clasificación</b>	<b>Ponderación</b>
<b>Fortalezas</b>			
Comerciantes conocen el sector en el que desarrollan sus actividades.	0.15	3	0.45
Negocios familiares.	0.20	5	1.00
Importante sector turístico de la costa ecuatoriana.	0.30	4	1.20
<b>Debilidades</b>			
Escaso capital.	0.10	4	0.40
Poco control por parte de las autoridades.	0.10	3	0.30
Escaso nivel de organización.	0.15	3	0.45
<b>Total</b>	<b>1.00</b>		<b>3.80</b>

Esta matriz dio un resultado de 3.80, por lo que la propuesta posee importantes fortalezas, las cuales deben por sí mismas no les permitirían a los comerciantes de General Villamil Playas mejorar su situación actual, por lo que es necesario que se implementen posteriormente estrategias efectivas.

### **Análisis de los factores externos y matriz EFE**

Mientras que la realización de la Matriz EFE brinda la posibilidad de determinar los aspectos externos, como pueden ser las oportunidades y amenazas, así como su incidencia en la presente propuesta.

Tabla 12. Matriz EFE

<b>Factores</b>	<b>Peso</b>	<b>Clasificación</b>	<b>Ponderación</b>
<b>Oportunidades</b>			
Inversiones efectuadas por organismos estatales.	0.30	3	0.90
Financiamiento por parte de entidades privadas.	0.10	2	0.20
Beneficios gubernamentales por formalizarse.	0.20	2	0.40
<b>Amenazas</b>			
Incremento de prestamistas informales en la zona.	0.20	2	0.40
Aumento del irrespeto a la ley por comerciantes informales.	0.10	3	0.30
Mayor inseguridad en la zona.	0.10	2	0.20
<b>Total</b>	<b>1.00</b>		<b>2.40</b>

La puntuación que arrojó la matriz EFE fue de 2.40, pudiendo evidenciarse que las oportunidades que podrían captarse tienen importancia, sin embargo, las amenazas poseen un considerable peligro, por lo que se deben establecer acciones que disminuyan la afectación que podrían causar a la propuesta.

## Análisis FODA - Impacto Cruzado

Tabla 13. Análisis FODA de impacto cruzado

<b>INTERNOS</b>		
<b>Fortalezas:</b>	<b>Debilidades:</b>	
F1 Comerciantes conocen el sector en el que desarrollan sus actividades. F3 Importante sector turístico de la costa ecuatoriana.	D1 Escaso capital. D2 Poco control por parte de las autoridades.	
<b>EXTERNOS</b>		
<b>Oportunidades:</b>	<b>Estrategias genéricas (FO)</b>	<b>Estrategias genéricas (DO)</b>
O1 Inversiones efectuadas por organismos estatales. O3 Beneficios gubernamentales por formalizarse.	F1 + O3 Indicar a los empresarios la forma en que pueden acceder a beneficios estatales.	D1+ O1 Cumplir requisitos estatales para obtener créditos.
<b>Amenazas:</b>	<b>Estrategias genéricas (FA)</b>	<b>Estrategias genéricas (DA)</b>
A1 Incremento de prestamistas informales en la zona. A2 Aumento del irrespeto a la ley por comerciantes informales.	F1 + A2 Dar charlas informativas acerca de la ley ecuatoriana para comercios.	D2 + A1 Promover la organización para acceder a préstamos formales.

## Plan de Acción

### Matriz de Solución

De acuerdo con los datos recopilados por medio de la encuesta y el análisis de los factores internos y externos que inciden en la problemática de estudio, se considera la realización de las siguientes estrategias, a fin de generar acciones que disminuyan o eliminen las falencias detectadas en el desarrollo de los comerciantes del cantón General Villamil Playas.

Tabla 14. Matriz de solución

Objetivo	Estrategias	Acciones	Involucrados
Diseñar estrategias que logren que los comerciantes del cantón Villamil Playas accedan a financiamiento formal	Promover la organización para acceder a préstamos formales	Determinar el tipo de modelo organizacional idóneo para los comerciantes	Capacitadores y comerciantes del cantón Villamil
		Diseñar un modelo básico aplicable	
		Cumplir requisitos estatales para obtener créditos	Analizar los requisitos básicos para aplicar a préstamos Analizar cuáles son los requisitos faltantes para los comerciantes
	Indicar a los empresarios la forma en que pueden acceder a beneficios estatales	Identificar los trámites requeridos para la formalización de sus comercios Esquematizar procesos para la	Representante del SRI

	formalización del negocio	
Talleres de capacitación	Evaluar los tipos de créditos más accesibles para los comerciantes	Capacitadores y comerciantes del cantón Villamil
	Diseñar modelos de capacitaciones para comerciantes	

***Estrategia 1: Promover la organización para acceder a préstamos formales***

De manera inicial se debe promover la formalización de los comercios con el fin de que los comerciantes conozcan los beneficios de manejar una estructura organizada que optimice las funciones de cada miembro del equipo de trabajo y reduzca costos por medio de la disminución de recursos. En este punto, se debe empezar por determinar una estructura organizacional acorde para ellos, que sea flexible, para que se adapte a la situación de cada entidad, por lo que se propone que el modelo de estructura organizacional funcional es el indicado, presentando los siguientes cargos genéricos:

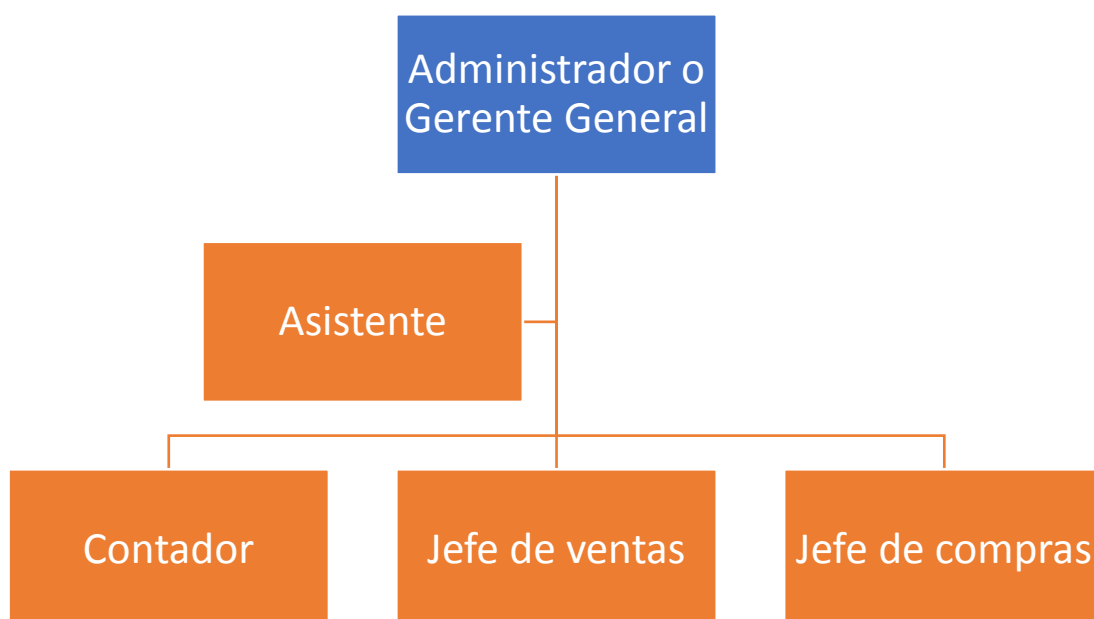


Figura 29. Modelo de estructura organizacional propuesto

Se establece que en los cinco cargos designados se pueden concentrar, de manera inicial, las principales actividades de cualquier tipo de negocios, estableciendo las siguientes descripciones o funciones para cada uno de ellos:

- **Administrador o Gerente General:** Este rol puede ser ocupado por el dueño del negocio, el cual será el encargado de planificar y controlar la ejecución de todas las actividades referentes con la actividad comercial, además de ser el encargado de ejecutar todos los trámites legales correspondientes a la formalización de este.
- **Asistente:** Será la persona encargada de brindarle apoyo al Administrador con el fin de coordinar de manera eficiente la información entre él y los demás cargos a fin de que pueda ejecutar todas sus responsabilidades de manera óptima y a tiempo.
- **Contador:** A pesar de que, no todos los tipos de comerciantes serán registrados como personas naturales obligadas a llevar contabilidad, la contratación de un contador es de vital importancia para una empresa, pues permite llevar el control de los ingresos y egresos de manera eficiente, generando una base de datos que permitirá a futuro tomar mejores decisiones sobre las actividades de la entidad.
- **Jefe de ventas:** Este cargo se estima como la persona encargada directamente del trato con el cliente, coordinando la venta, considerando las expectativas y requerimientos del cliente, registrando los valores receiptados, verificando la disponibilidad de la mercadería y notificando tanto al responsable de compras como al contador aquellas transacciones que afecten sus actividades.
- **Jefe de compras:** Será la persona encargada de garantizar que se maneje el stock necesario de mercadería para que se pueda suplir la demanda existente o coordinar para evitar el exceso de compra de mercadería que pueda perjudicar a la empresa por deterioro o por costos de almacenamiento innecesarios.

### ***Estrategia 2: Cumplir requisitos estatales para obtener créditos***

Considerando la necesidad de financiamiento presente entre los comerciantes, se debe evaluar, no solo los tipos de crédito existentes y cuáles son los más convenientes para los mismos, sino los requisitos básicos que la población objetivo no

posee y que los vuelve inhabilitados para ser considerados como sujetos de crédito. Dependiendo de la finalidad con la cual gestionen el crédito, tanto entidades públicas como privadas piden determinados requisitos, por ejemplo, para compra de activos fijos requieren la proforma de estos, para infraestructura piden planos, para préstamos hipotecarios piden garantía de bienes inmuebles, entre otros. Sin embargo, existen requerimientos básicos que todos los créditos piden, por lo que se evaluará cuál de ellos cumplen los comerciantes y cuáles no, para focalizar las estrategias a solventar estas falencias:

Tabla 15. Análisis de requisitos básicos

<b>Requisitos básicos para créditos</b>	<b>Comerciantes del cantón Villamil</b>
Antigüedad de 1 año mínimo en la actividad	✓
Copia de planilla de servicios básicos	✓
RUC o RISE	X
Documentación básica como cédula de ciudadanía y papeleta de votación	✓
Proyección o registro contable de ventas	X
Comprobantes de ventas como facturas o notas de venta	X

Como se puede observar, los comerciantes poseen requisitos básicos como copias de sus documentos de identidad o respaldo de sus direcciones domiciliarias gracias a las planillas de servicios básicos, además de un tiempo mínimo de desarrollo de la actividad, que les permite avalar su experiencia, sin embargo, en cuanto a los documentos relacionados a la formalización de su actividad o negocio debidamente registrado frente a los entes reguladores gubernamentales, estos no se completan, lo cual evita que puedan considerarse aptos para acceder a créditos, pues no existe un aval para corroborar que dichos valores serán destinados al fomento productivo lo cual es el objetivo de las entidades de financiamiento.



### ***Estrategia 3: Indicar a los empresarios la forma en que pueden acceder a beneficios estatales***

De acuerdo con el análisis realizado en la estrategia anterior, se pudo determinar cuáles son las falencias de los comerciantes, para la formalización de su negocio y, por ende, para ser sujetos de crédito. Entre ellos, es que más destaca o se considera necesario evaluar con especial atención es el manejo del RUC. Actualmente, existen ciudadanos que tienen dudas con relación a cuáles documentos tramitar cuando desean iniciar una actividad económica, pues desconocen lo que es el RUC y aún más para qué sirve el RISE.

Cuando se trata de fines tributarios, las personas tienen que, como primer deber formal, inscribirse en los registros pertinentes. Al hacerlo, estará formalizando su actividad y dando inicio a una serie de obligaciones tributarias. El RUC o Registro Único de Contribuyentes es el nombre que recibe ese registro en Ecuador. Por lo tanto, el RUC es un número de registro que lo identifica como contribuyente ante la Autoridad Tributaria y le permite desarrollar formalmente cualquier actividad económica lícita en Ecuador. Es un documento personal e intransferible.

Su importancia radica en que, sin él, el comerciante no estará autorizado para realizar libremente cualquier actividad lícita, de forma temporal o permanente, que genere ingresos en el país. Existen dos tipos de RUC, uno para personas naturales y otro para sociedades. Así que el número de registro deberá estar de acuerdo con cualquier de ellos según la constitución de la entidad solicitante. En el caso de la persona natural, podrá declarar sus impuestos bajo dos regímenes:

- 1. Régimen General:** Al obtener el RUC, podrá emitir y entregar comprobantes de venta autorizados por el SRI por todas sus transacciones, presentar declaraciones de impuestos (IVA e Impuesto a las Renta) y pagarlos de acuerdo con su actividad económica, en caso de que sus ventas puedan superar los 60.000 dólares al año.
- 2. RISE (Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano):** Es un nuevo régimen de incorporación voluntaria que reemplaza el pago del IVA y del Impuesto a la Renta a través de cuotas mensuales y al cual pueden acogerse los comerciantes que sólo vendan a consumidores finales, con ingresos de hasta 60.000 dólares al año y que no necesitan contratar más de diez

empleados, también, las personas naturales que desarrollen trabajos en relación de dependencia que genere ingresos menores a 9.210 dólares y, además, desarrollen actividades independientes, pero que sus ingresos brutos anuales no superen los 60.000 dólares o quienes inicien una actividad económica y no prevean superar sus ventas por 60.000 dólares al año.

Generalmente, en el RISE se inscriben pescadores, agricultores, ganaderos, avicultores, mineros, transportistas, micro industriales, restaurantes, hoteles, servicios de construcción, trabajadores autónomos, comerciantes minoristas. Sin embargo, existen actividades económicas que no pueden beneficiarse de este régimen especial, tales como: agenciamiento de bolsa, publicidad, propaganda, almacenamiento o depósito de productos de terceros, organización de espectáculos públicos, libre ejercicios profesional que requiera título terminal universitario, agente de aduana, comercialización y distribución de combustible, comisionista, arriendo y alquiler de bienes inmuebles, extracción y comercialización sustancias minerales metálicas, corretaje de bienes raíces, casinos, bingos, salas de juegos, impresión de comprobantes de venta, retención y documentos, etc.

Una vez que los comerciantes obtengan su RISE, pueden entregar como comprobantes las notas de venta, las cuales deben ser llenadas de la siguiente manera:

**Nota de Venta**      Requisitos preimpresos – Requisitos de llenado

**Form Data:**

Razón Social: AUTOMOVILES NACIONALES S.A.      Numeración: NOTA DE VENTA No. 002-001-0000113

Nombre Comercial (opcional): AUTOMAN      RUC: 1790182345001

No. Autorización: 1099-841321      Cargado por el SRI: [ ]

MATRIZ: Av. 6 de Diciembre N24-50 y Gral. Foch Quito      Matriz y establecimiento emisor: [ ]

SUCURSAL: Luis Plaza Danin 818 y M. Alcivar Guayaquil

Sr. (es): .....      Fecha Emisión:.....

RUC o C.I.: .....

Cantidad	Descripción	Precio unitario	Valor de Venta
<b>VALOR TOTAL</b>			

Valor total incluyendo impuestos: [ ]

Válido para su emisión hasta 03/2010

Datos de la imprenta: Carlos Ángel Bolívar Mora / Imprenta Bolívar  
RUC: 1710501420001 / No. Autorización 2540

Original: Adquiriente      Copia: Emisor

#### ***Estrategia 4: Talleres de capacitaciones***

Finalmente, considerando los requerimientos de las fuentes de financiamiento con respecto a la formalización del negocio, y con el fin de que estos cambios no sólo se manifiesten de manera legal, sino que sean aplicados a la entidad para mejorar su desempeño y que, con estas bases, pueda proyectarse a futuro con la premisa de crecer en la actividad, se detalla la necesidad de aplicar 4 módulos de capacitaciones en los cuales se establecen los puntos básicos para la formalización de los establecimientos y la selección de financiamiento acorde a sus necesidades.

En el primer módulo, se analizará la planificación estratégica, es decir, los fundamentos básicos bajo los cuales el negocio se proyectará, sus metas, objetivos, procesos y la asignación de los responsables evaluando de manera individual cada caso presentado por los asistentes.

Tabla 16. Módulo 1 de capacitaciones

<b>Módulo 1: Planificación estratégica</b>	
<b>Responsable:</b>	Capacitador externo
<b>Horas:</b>	20 horas – Charlas de 2 horas y media
<b>Cantidad de charlas:</b>	2 charlas semanales
<b>Duración:</b>	1 mes
<b>Cantidad mínima de asistentes:</b>	20
<b>Temas</b>	
Creación de la misión y visión del proyecto	
Evaluación de factores internos y externos	
Estructura organizacional	
Estrategias de marketing	

Como segundo módulo, se explicará todo lo relacionada a la obtención del RUC y RISE, cuáles son sus diferencias, los tipos de contribuyente existentes y cuál es el tipo que se adapta mejor a las necesidades de los comerciantes. Cabe indicar que, en este módulo no se tratará el tema de constitución de empresas, pues inicialmente es focalizado a comerciantes cuyos emprendimientos no superan o se encuentran en los límites para ser considerados microempresas, sin embargo, a medida que se presente

la capacidad y potenciales de los comercios y el alcance de las capacitaciones, se puede diversificar hacia la asesoría empresarial.

Tabla 17. Módulo 2 de capacitaciones

<b>Módulo 2: Obtención de RUC y RISE</b>	
<b>Responsable:</b>	Capacitador externo
<b>Horas:</b>	20 horas – Charlas de 2 horas y media
<b>Cantidad de charlas:</b>	2 charlas semanales
<b>Duración:</b>	1 mes
<b>Cantidad mínima de asistentes:</b>	20
<b>Temas</b>	
¿Cuál es la diferencia entre RUC y RISE?	
¿Cuál tipo de contribuyente se adapta mejor a mi negocio?	
Requisitos básicos para obtención de RUC y RISE	
Obligaciones y responsabilidades con el SRI	

En el tercer módulo, se explicará todo lo referente a las proyecciones financieras que el negocio debe realizar con el fin de verificar su viabilidad a largo plazo, lo cual también será un apoyo para la presentación del negocio ante los entes de financiamiento para el aval de su inversión.

Tabla 18. Módulo 3 de capacitaciones

<b>Módulo 3: Contabilidad básica</b>	
<b>Responsable:</b>	Capacitador externo
<b>Horas:</b>	20 horas – Charlas de 2 horas y media
<b>Cantidad de charlas:</b>	2 charlas semanales
<b>Duración:</b>	1 mes
<b>Cantidad mínima de asistentes:</b>	20
<b>Temas</b>	
Inversión inicial	
Necesidad de financiamiento	
Proyección de costos y gastos	
Estados financieros	
Análisis de rentabilidad	

Finalmente, en el cuarto módulo se realizará el asesoramiento con el cual los comerciantes podrán considerar de manera más realista su necesidad de financiamiento, evaluando los puntos clave en los cuales necesitan la inyección de capital y, por lo tanto, eligiendo de manera estratégica el tipo de financiamiento requerido, para complementar los requisitos que han incrementado mediante todo el proceso con los específicos para cada escenario.

Tabla 19. Módulo 4 de capacitaciones

<b>Módulo 4: Fuentes de financiamiento</b>	
<b>Responsable:</b>	Capacitador externo
<b>Horas:</b>	20 horas – Charlas de 2 horas y media
<b>Cantidad de charlas:</b>	2 charlas semanales
<b>Duración:</b>	1 mes
<b>Cantidad mínima de asistentes:</b>	20
<b>Temas</b>	
Tipos de fuentes de financiamiento	
Tipos de crédito	
Préstamos con banca pública y privada	
Requisitos básicos	
Tasas de interés	

### **Presupuesto**

En el presupuesto estimado para llevar a cabo el presente proyecto, se considera rubros como la adecuación de una oficina con la sala de charlas anexada para realizar las capacitaciones, esta localización servirá para el contacto de los encargados del proyecto con los comerciantes para ultimar detalles sobre las capacitaciones que se brindará la información necesaria para despejar sus dudas. Además, se considera los valores por el equipo de computación para proyectar los temas establecidos y gastos de administración y ventas. En este caso, la inversión inicial del proyecto sería \$ 7,250.00 tal como se detalla a continuación:

Tabla 20. Inversión Inicial

<b>Inversión inicial</b>				
<b>Activos fijos</b>	<b>Cantidad</b>	<b>V. Unitario</b>	<b>V. Total</b>	
<b><u>Muebles y Enseres</u></b>				
Escritorio	1	\$ 280.00	\$	280.00
Módulo de recepción	1	\$ 350.00	\$	350.00
Sillas sencillas	22	\$ 30.00	\$	660.00
Archivadores	2	\$ 120.00	\$	240.00
<b><u>Equipo de computación</u></b>			\$	-
Laptops	2	\$ 1,200.00	\$	2,400.00
Proyector	1	\$ 450.00	\$	450.00
Impresora	1	\$ 400.00	\$	400.00
<b>Activos diferidos</b>			\$	-
<b><u>Gastos de instalación</u></b>		<b>1</b>	<b>\$ 1,000.00</b>	<b>\$ 1,000.00</b>
<b>Activos Corrientes</b>				
<b><u>Capital de trabajo</u></b>				
<b>Presupuesto de gastos operativos</b>	<b>1</b>	<b>\$ 1,470.00</b>	<b>\$</b>	<b>1,470.00</b>
<b>Total Inversión</b>			<b>\$</b>	<b>7,250.00</b>

La inversión se financiará por medio de dos fuentes, la cantidad de \$2000 dólares correspondiente a los fondos propios de los encargados del proyecto y \$5,250 dólares por medio de un préstamo solicitado al Banco Guayaquil generando los siguientes pagos presentados en la amortización:

Tabla 21. Financiamiento de la inversión

<b>Préstamo bancario</b>	<b>Banco Guayaquil</b>
Monto	\$ 5,250.00
Interés	17.20%
Plazo meses	36
Frecuencia de pago	mensual
Cuota fija	\$ 187.70

<b>Período</b>	<b>Capital</b>	<b>Interés</b>	<b>Pago</b>	<b>Amortización</b>
0				\$ 5,250.00
1	\$ 112.45	\$ 75.25	\$ 187.70	\$ 5,137.55
2	\$ 114.06	\$ 73.64	\$ 187.70	\$ 5,023.49
3	\$ 115.70	\$ 72.00	\$ 187.70	\$ 4,907.79
4	\$ 117.35	\$ 70.35	\$ 187.70	\$ 4,790.44
5	\$ 119.04	\$ 68.66	\$ 187.70	\$ 4,671.40
6	\$ 120.74	\$ 66.96	\$ 187.70	\$ 4,550.66
7	\$ 122.47	\$ 65.23	\$ 187.70	\$ 4,428.18
8	\$ 124.23	\$ 63.47	\$ 187.70	\$ 4,303.95
9	\$ 126.01	\$ 61.69	\$ 187.70	\$ 4,177.94

10	\$	127.82	\$	59.88	\$	187.70	\$	4,050.13
11	\$	129.65	\$	58.05	\$	187.70	\$	3,920.48
12	\$	131.51	\$	56.19	\$	187.70	\$	3,788.97
13	\$	133.39	\$	54.31	\$	187.70	\$	3,655.58
14	\$	135.30	\$	52.40	\$	187.70	\$	3,520.28
15	\$	137.24	\$	50.46	\$	187.70	\$	3,383.04
16	\$	139.21	\$	48.49	\$	187.70	\$	3,243.83
17	\$	141.20	\$	46.49	\$	187.70	\$	3,102.62
18	\$	143.23	\$	44.47	\$	187.70	\$	2,959.39
19	\$	145.28	\$	42.42	\$	187.70	\$	2,814.11
20	\$	147.36	\$	40.34	\$	187.70	\$	2,666.75
21	\$	149.48	\$	38.22	\$	187.70	\$	2,517.27
22	\$	151.62	\$	36.08	\$	187.70	\$	2,365.65
23	\$	153.79	\$	33.91	\$	187.70	\$	2,211.86
24	\$	156.00	\$	31.70	\$	187.70	\$	2,055.86
25	\$	158.23	\$	29.47	\$	187.70	\$	1,897.63
26	\$	160.50	\$	27.20	\$	187.70	\$	1,737.13
27	\$	162.80	\$	24.90	\$	187.70	\$	1,574.33
28	\$	165.13	\$	22.57	\$	187.70	\$	1,409.20
29	\$	167.50	\$	20.20	\$	187.70	\$	1,241.70
30	\$	169.90	\$	17.80	\$	187.70	\$	1,071.79
31	\$	172.34	\$	15.36	\$	187.70	\$	899.46
32	\$	174.81	\$	12.89	\$	187.70	\$	724.65
33	\$	177.31	\$	10.39	\$	187.70	\$	547.33
34	\$	179.85	\$	7.85	\$	187.70	\$	367.48
35	\$	182.43	\$	5.27	\$	187.70	\$	185.05
36	\$	185.05	\$	2.65	\$	187.70	\$	0.00
	\$	<b>5,250.00</b>	\$	<b>1,507.19</b>	\$	<b>6,757.19</b>		

Como presupuesto de los gastos administrativos y de ventas que tendrá el proyecto se presentan los siguientes rubros:

Tabla 22. Presupuesto de gastos administrativos y de ventas

<b>Presupuesto de Gastos de Administración</b>		
<b>Descripción</b>	<b>Valor Mensual</b>	<b>Valor Anual</b>
Pago a capacitadores	\$ 650.00	\$ 7,800.00
Arriendo de local	\$ 250.00	\$ 3,000.00
Pago de servicios básicos	\$ 70.00	\$ 840.00
Internet	\$ 40.00	\$ 480.00
Suministros de oficina	\$ 40.00	\$ 480.00
<b>Subtotal</b>	<b>\$ 1,050.00</b>	<b>\$ 12,600.00</b>

<b>Presupuesto de Gastos de Ventas</b>		
<b>Descripción</b>	<b>Valor Mensual</b>	<b>Valor Anual</b>
Folletos	\$ 120,00	\$ 1.440,00
Información para exposición	\$ 100,00	\$ 1.200,00
Publicidad en redes sociales	\$ 200,00	\$ 2.400,00
<b>Subtotal</b>	<b>\$ 420,00</b>	<b>\$ 5.040,00</b>

De acuerdo con la población de 446 comerciantes, considerando que, la propuesta tuvo una aceptación de casi el 100%, establece un mínimo de 8 capacitaciones mensuales por cada módulo con un mínimo de 20 participantes por curso, estimando a un costo de \$60 dólares, se realiza la proyección de ingresos del proyecto.

Tabla 23. Presupuesto de gastos administrativos y de ventas

<b>Descripción</b>	<b>Cant. Mes</b>	<b>Precio</b>	<b>Valor Mensual</b>	<b>Valor Anual</b>
<b>Capacitaciones: Módulo 1</b>	8	\$60,00	\$480,00	\$5.760,00
<b>Capacitaciones: Módulo 2</b>	8	\$60,00	\$480,00	\$5.760,00
<b>Capacitaciones: Módulo 3</b>	8	\$60,00	\$480,00	\$5.760,00
<b>Capacitaciones: Módulo 4</b>	8	\$60,00	\$480,00	\$5.760,00
<b>Subtotal</b>			<b>\$1.920,00</b>	<b>\$23.040,00</b>

Estableciendo que las capacitaciones presentadas tendrán un crecimiento anual de 4% con respecto al año base, y con una inflación anual actual de 1,10% según los datos del Banco Central del Ecuador, se estima que el proyecto presentará los siguientes valores en su flujo de caja proyectado por 3 años, en el que se puede apreciar que el PAYBACK o retorno de la inversión se dará en el segundo año de realización de las capacitaciones:



Tabla 24. Flujo de caja proyectado

Crecimiento de los ingresos:		4.00%		
Crecimiento de los egresos:		1.10%		
	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>
<i>Ingresos</i>				
Capacitación a comerciantes		\$ 23,040.00	\$ 23,961.60	\$ 24,920.06
<i>Egresos</i>				
Gastos de Administración		\$ 12,600.00	\$ 12,738.60	\$ 12,878.72
Gastos de Ventas		\$ 5,040.00	\$ 5,095.44	\$ 5,151.49
<i>Inversión</i>				
Fija	\$ (4,780.00)			
Diferida	\$ (1,000.00)			
Corriente	\$ (1,470.00)			
Pago de préstamo (interés + capital)		\$ (2,252.40)	\$ (2,252.40)	\$ (2,252.40)
<b>Flujo de Caja Neto</b>	<b>\$ (7,250.00)</b>	<b>\$ 3,147.60</b>	<b>\$ 3,875.16</b>	<b>\$ 4,637.45</b>
<b>Payback</b>	<b>\$ (7,250.00)</b>	<b>\$ (4,102.40)</b>	<b>\$ (227.24)</b>	<b>\$ 4,410.22</b>

Considerando los indicadores macroeconómicos aplicables para el presente proyecto, se considera una tasa mínima atractiva de retorno, es decir, el valor más bajo por el cual el proyecto pueden considerarse aceptable en un valor de 17,20%, el cual se supera, presentando una tasa interna de retorno de 26.06% y un valor actual neto de \$ 1,137.56, lo que establece que el proyecto cumple los requisitos necesarios financieramente para ser llevado a cabo. Adicional, presenta un costo/ beneficio de \$0,16, valor obtenido como ganancia por cada dólar invertido.

Tabla 25. Análisis de rentabilidad

<b>ANÁLISIS DE RENTABILIDAD</b>	
<b>TASA DE DESCUENTO (TMAR):</b>	17,20%
<b>TASA INTERNA DE RETORNO (TIR):</b>	26.06%
<b>VALOR ACTUAL NETO (VAN):</b>	\$ 1,137.56
<b>RELACIÓN B/C:</b>	\$ 0,16

## Cronograma de actividades

Como cronograma para la aplicación del presente proyecto se establece de la siguiente manera:

Tabla 26. Diagrama De GANTT

ACTIVIDADES	MESES							
	Sept	Oct	Nov	Dic	En	Feb	Marzo	Abr
Aprobación del proyecto	■							
Registro de comerciantes		■						
Preparación de material de apoyo			■					
Designación de personal a cargo				■				
Presentación de charlas en el cantón					■			
Aplicación de charlas						■	■	■

## Escenarios de Alternativas de Financiamiento

Como parte de los módulos o talleres que se realizarán en la propuesta, es importante hacer un escenario de las alternativas de financiamiento que pueden disponer los comerciantes de Gral. Villamil Playas, a fin de que tengan claro qué requisitos y costos terminarían pagando tanto en banca formal, como en cooperativas y mediante préstamos informales, así como el impacto económico que esto representaría en sus negocios. La mayoría de estos comerciantes trabajan en familia, y además, su actividad es ambulante, por lo que deben recorrer la playa y lugares aledaños para la venta de productos como: bollos de pescado, bebidas gaseosas, cervezas, helados, granizados y demás productos de interés para los turistas.

En los escenarios que se muestran a continuación se hizo una comparación del préstamo que demandarían estas personas como parte de su actividad, escogiendo en este caso, a un comerciante de bollos de pescado, que en promedio vende 300 bollos durante el fin de semana (viernes, sábado y domingo) a un precio de \$ 1.50, para analizar la inversión que debería realizar, el financiamiento al que debería acceder y al final cómo sería su índice de rentabilidad de acuerdo a cada alternativa.

### **Alternativa 1. Escenario con Financiamiento en Banca**

De acuerdo con el proyecto de vinculación realizado por la Universidad Católica Santiago de Guayaquil se pudo indagar que, en promedio, un comerciante vende alrededor de 300 bollos durante un fin de semana (viernes, sábado y domingo), lo que se podría interpretar que al mes un comerciante ambulante vende 1.200 bollos, y al año 14.400 unidades. Sin embargo, la inversión de este comerciante debería centrarse en un capital de trabajo para financiar su producción de bollos durante al menos 3 meses; es decir que, para comercializar 3.600 bollos a un precio de \$ 1.50 demandaría una inversión de \$ 5,400.00. Por tanto, ese sería el monto que se tomará como ejemplo para evaluar su rentabilidad y hacer el escenario comparativo con las tres alternativas financieras previamente mencionadas.

Empezando con la banca forma, se tomó como referencia las tasas de interés que cobra el Banco Pichincha, el cual ofrece un microcrédito dinámico a una tasa de 16.06% anual, y cuyo plazo máximo de financiamiento es 3 años. Los requisitos que exige esta institución financiera para acceder a un crédito son los siguientes:

- Tener RUC o RISE
- Presentar declaración de impuestos o pago de la cuota del RISE.
- Estados de cuenta de otras instituciones bancarias.
- Referencias comerciales
- Referencias personales
- Planilla de servicios básicos
- Algún documento que respalde la propiedad de algún bien (vivienda, vehículo, negocio, etc.).

Es así como haciendo la simulación del préstamo se obtiene una cuota fija mensual por pagar equivalente a \$ 190.01 durante un período de 36 meses. Lo que significa que por un préstamo de \$ 5,400.00 el comerciante terminaría pagando \$ 1,440.29 por concepto de intereses, haciendo que la deuda total sea \$ 6,840.29.

Tabla 27. Escenario de financiamiento en Banca

<b>Préstamo bancario</b>		<b>Banco Pichincha</b>			
Monto a prestar		\$ 5,400.00			
Interés		16.06%			
Plazo meses		36			
Frecuencia de pago		mensual			
Cuota fija		\$ 190.01			
<b>Período</b>	<b>Capital</b>	<b>Interés</b>	<b>Pago</b>	<b>Amortización</b>	
0				\$ 5,400.00	
1	\$ 1,521.64	\$ 758.46	\$ 2,280.10	\$ 3,878.36	
2	\$ 1,784.83	\$ 495.27	\$ 2,280.10	\$ 2,093.54	
3	\$ 2,093.54	\$ 186.56	\$ 2,280.10	\$ -	
	<b>\$ 5,400.00</b>	<b>\$ 1,440.29</b>	<b>\$ 6,840.29</b>		

Para evaluar la rentabilidad del comerciante, se elaboró un flujo de caja bajo que tomó como supuesto una variación anual de los egresos a una tasa del 1.10% que corresponde al promedio inflacionario del Ecuador, durante el período 2014 – 2017. Mientras que la variación de los ingresos se estimó en 3% para estar por encima de la inflación y que el comerciante pueda cubrir sus costos de operación, es decir, compra de las materias primas para la elaboración del bollo de pescado.

Tabla 28. Flujo de caja con financiamiento en Banca

Crecimiento de los ingresos:		3.00%			
Crecimiento de los egresos:		1.10%			
		<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>
<i>Ingresos</i>					
Unidades (bollos)			14,400.00	14,832.00	15,276.96
Precio por unidad			\$ 1.50	\$ 1.55	\$ 1.59
Venta total			\$ 21,600.00	\$ 22,915.44	\$ 24,310.99
<i>Egresos</i>					
Costo de venta	50%		\$ 10,800.00	\$ 11,457.72	\$ 12,155.50
Gastos de operación	25%		\$ 5,400.00	\$ 5,728.86	\$ 6,077.75
<i>Inversión</i>					
Inversión en capital de trabajo		\$ (5,400.00)			
Pago de préstamo (capital + interés)			\$ 2,280.10	\$ 2,280.10	\$ 2,280.10
<b>Flujo de Caja Neto</b>		<b>\$ (5,400.00)</b>	<b>\$ 3,119.90</b>	<b>\$ 3,448.76</b>	<b>\$ 3,797.65</b>
<b>Payback</b>		<b>\$ (5,400.00)</b>	<b>\$ (2,280.10)</b>	<b>\$ 1,168.67</b>	<b>\$ 4,966.32</b>

Los ingresos anuales por venta de bollo representarían \$ 21,600.00 que corresponde a la comercialización de 14.400 unidades a un precio de \$ 1.50. De este valor, los vendedores manifiestan que el 50% se va en costo de venta y un 25% en gastos de operación que sería alimentación, servicios básicos y suministros en general durante la realización de la venta. Por tanto, los egresos de operación serían en total \$ 16,200.00 por año (costo de venta y gastos de operación); de este valor se restaría el pago del préstamo que correspondería a \$ 2,280.10 anual entre capital e interés, dejando un flujo de caja neto por \$ 3,119.90 en el primer año; y así se mantendría a partir del año 2 y 3.

De esta forma, al hacer el análisis de rentabilidad por medio del cálculo de la tasa interna de retorno (TIR), el comerciante que invirtió \$ 5,400 recuperaría su inversión a partir del segundo año y además, tendría un rendimiento de 39.61%, esto significaría un valor actual neto (VAN) por \$ 2,277.75, lo que significa que por cada dólar invertido generó un beneficio adicional por \$ 0.42.

Tabla 29. Rentabilidad del comerciante con financiamiento en Banca

<b>ANÁLISIS DE RENTABILIDAD</b>	
<b>TASA DE DESCUENTO (TMAR):</b>	16.06%
<b>TASA INTERNA DE RETORNO (TIR):</b>	39.61%
<b>VALOR ACTUAL NETO (VAN):</b>	\$ 2,277.75
<b>RELACIÓN B/C:</b>	\$ 0.42

## **Alternativa 2. Escenario con Financiamiento en Cooperativa de Ahorro y Crédito**

Con el mismo supuesto previamente realizado, se analizará el financiamiento del comerciante de bollos que requiere \$ 5,400.00 como inversión para capital de trabajo, en este caso, se tomó como referencia a la Cooperativa de Ahorro y Crédito JEP cuyo servicio de microcrédito simple presta dinero a una tasa de interés del 21.94% anual. En este caso los requisitos de aplicación que exige esta entidad son los siguientes:

- Abrir una cuenta de ahorros JEP.
- Cédula de identidad.
- Planilla de servicios básicos.
- Rol de pagos o certificado de trabajo.

- El microcrédito puede ser destinado para: consumo, cancelación de deudas, gastos de viaje, bienes de consumo, compra de vehículos, gastos de salud, pago de servicios, entre otros.

En este caso, el microcrédito sería para el capital de trabajo del comerciante, cuyas condiciones de crédito serían: \$ 5,400 de préstamo, tasa de interés el 21.94% anual, a un plazo de 36 meses, dejando una cuota fija mensual por \$ 206.06. Por tanto, el pago de intereses sería \$ 2,018.19 durante los 3 años, y la deuda ascendería a \$ 7,418.19.

Tabla 30. Escenario de financiamiento en Cooperativa de ahorro y crédito

<b>Préstamo bancario</b>		<b>Cooperativa JEP</b>		
Monto				\$ 5,400.00
Interés				21.94%
Plazo meses				36
Frecuencia de pago				mensual
Cuota fija				\$ 206.06
<b>Período</b>	<b>Capital</b>	<b>Interés</b>	<b>Pago</b>	<b>Amortización</b>
0				\$ 5,400.00
1	\$ 1,425.71	\$ 1,047.02	\$ 2,472.73	\$ 3,974.29
2	\$ 1,771.97	\$ 700.76	\$ 2,472.73	\$ 2,202.32
3	\$ 2,202.32	\$ 270.41	\$ 2,472.73	\$ -
	<b>\$ 5,400.00</b>	<b>\$ 2,018.19</b>	<b>\$ 7,418.19</b>	

Mientras que los supuestos para la elaboración del flujo de caja proyectado a tres años se basaron en las mismas condiciones del escenario anterior, con la diferencia de que el pago anual del préstamo (capital más intereses) sumaría \$ 2,472.73 durante un período de 3 años. Es decir, los ingresos fluctuarían entre \$ 21,600 y \$ 24,310.99; mientras que los egresos de operación por concepto de costo de venta y gastos de operación variarían entre \$ 16,200.00 y \$ 18,233.24.

A los ingresos obtenido se le restan los costos, gastos y el pago de intereses, dejando un flujo de caja neto entre \$ 2,927.27 para el primero año y \$ 3,605.02 durante el tercer período. Vale destacar que el flujo descontado al año 2 se mantiene en \$ 783.40, que al compararse con la alternativa en la banca es menor que con el préstamo de la cooperativa, por lo que se podría esperar un rendimiento menor, debido a que la tasa de interés fue más alta.

Tabla 31. Flujo de caja con financiamiento en Cooperativa de ahorro y crédito

Crecimiento de los ingresos:		3.00%		
Crecimiento de los egresos:		1.10%		
	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>
<i>Ingresos</i>				
<i>Unidades (bollos)</i>		14,400.00	14,832.00	15,276.96
<i>Precio por unidad</i>		\$ 1.50	\$ 1.55	\$ 1.59
<i>Venta total</i>		\$ 21,600.00	\$ 22,915.44	\$ 24,310.99
<i>Egresos</i>				
<i>Costo de venta</i>	50%	\$ 10,800.00	\$ 11,457.72	\$ 12,155.50
<i>Gastos de operación</i>	25%	\$ 5,400.00	\$ 5,728.86	\$ 6,077.75
<i>Inversión</i>				
<i>Inversión en capital de trabajo</i>	\$ (5,400.00)			
<i>Pago de préstamo (capital + interés)</i>		\$ 2,472.73	\$ 2,472.73	\$ 2,472.73
<b>Flujo de Caja Neto</b>	<b>\$ (5,400.00)</b>	<b>\$ 2,927.27</b>	<b>\$ 3,256.13</b>	<b>\$ 3,605.02</b>
<b>Payback</b>	<b>\$ (5,400.00)</b>	<b>\$ (2,472.73)</b>	<b>\$ 783.40</b>	<b>\$ 4,388.42</b>

Al hacer el cálculo de la TIR se obtuvo un rendimiento de 35.27% por los \$ 5,400.00 invertidos, lo que significaría un VAN de \$ 1.178.65 que equivale a \$ 0.22 de beneficios netos adicionales por cada dólar invertido. Por tanto, en este escenario la rentabilidad sería bastante aceptable, solo presentando una ligera reducción con relación al financiamiento a través de la banca, en donde la TIR fue 39.61%, el VAN fue \$ 2,277.75 y el beneficio neto fue \$ 0.42 por dólar invertido.

Tabla 32. Rentabilidad del comerciante con financiamiento en Cooperativa de ahorro y crédito

<b>ANÁLISIS DE RENTABILIDAD</b>	
<b>TASA DE DESCUENTO (TMAR):</b>	21.94%
<b>TASA INTERNA DE RETORNO (TIR):</b>	35.27%
<b>VALOR ACTUAL NETO (VAN):</b>	\$ 1,178.65
<b>RELACIÓN B/C:</b>	\$ 0.22

### **Alternativa 3. Escenario con Financiamiento informal**

Finalmente se hizo un escenario basado en la alternativa de financiamiento informal, a través de usureros o chulqueros, quienes no piden ningún tipo de requisito, salvo que tener algún conocido, pariente o alguien que pudiera responder en caso de mora, así como la ubicación del domicilio del solicitante al crédito. La diferencia es

bastante notoria porque tanto la banca como las cooperativas prestan a tasas entre 16% y 21% anual, mientras que un chulquero presta al 10% mensual y máximo a 1 año plazo, en el mejor de los casos, lo que significaría que a diferencia de las otras 2 alternativas de financiamiento en donde el plazo era más flexible, aquí el comerciante de bollos se verá un poco perjudicado pues, deberá pagar altas tasas de interés y por ende una cuota mucho más alta.

Si se hiciera una tabla de amortización de este crédito, se puede notar que el interés anual sería 120%, y la cuota que debería pagar el comerciante sería \$792.52 mensuales, Esto no es muy sostenible pues, prácticamente estaría significando ver comprometida toda la utilidad que percibe y al final del año terminaría pagando \$ 4,110.26 por concepto de interés, haciendo que la deuda totalice \$ 9,510.26

Tabla 33. Escenario de financiamiento informal

<b>Préstamo bancario</b>		<b>Préstamo Informal</b>			
Monto					\$ 5,400.00
Interés					120.00%
Plazo meses					12
Frecuencia de pago					mensual
Cuota fija					\$ 792.52
<b>Período</b>	<b>Capital</b>	<b>Interés</b>	<b>Pago</b>	<b>Amortización</b>	
0				\$	5,400.00
	\$	\$	\$		
1	5,400.00	4,110.26	9,510.26	\$	-
2	\$ -	\$ -	\$ -	\$	-
3	\$ -	\$ -	\$ -	\$	-
	<b>\$ 5,400.00</b>	<b>\$ 4,110.26</b>	<b>\$ 9,510.26</b>		

Para evaluar la situación financiera de este comerciante bajo una alternativa de préstamo informal, se tomó como base los escenarios anteriores para elaborar el flujo de caja proyectado a tres años y los resultados determinaron que durante el primer año, tendría una pérdida de \$ 4,110.26 que correspondería prácticamente al total de intereses que debe pagar al chulquero, por lo que probablemente demore mucho más en pagar la deuda, o requiera hacer otro préstamo para tratar de saldar su deuda. Es por ello que, asumiendo que esto sea pagado con las ganancias del siguiente período, aún tendría un Payback negativo pues, todavía no ha recuperado la inversión inicial que hizo, y no ha sido capaz de cubrir el pago de todos los intereses, por lo que recién en el tercer año se vería un flujo descontado positivo por \$6,077.75, que no sería suficiente para que sea considerado rentable la inversión que realizó.



Tabla 34. Flujo de caja proyectado con financiamiento informal

		Año 0	Año 1	Año 2	Año 3
Crecimiento de los ingresos:			3.00%		
Crecimiento de los egresos:			1.10%		
<b>Ingresos</b>					
<i>Unidades (bollos)</i>			14,400.00	14,832.00	15,276.96
<i>Precio por unidad</i>			\$ 1.50	\$ 1.55	\$ 1.59
<i>Venta total</i>			\$ 21,600.00	\$ 22,915.44	\$ 24,310.99
<b>Egresos</b>					
<i>Costo de venta</i>	50%	\$ 10,800.00	\$ 11,457.72	\$ 12,155.50	
<i>Gastos de operación</i>	25%	\$ 5,400.00	\$ 5,728.86	\$ 6,077.75	
<b>Inversión</b>					
<i>Inversión en capital de trabajo</i>		\$ (5,400.00)			
<i>Pago de préstamo (capital + interés)</i>			\$ 9,510.26		
<b>Flujo de Caja Neto</b>		<b>\$ (5,400.00)</b>	<b>\$ (4,110.26)</b>	<b>\$ 5,728.86</b>	<b>\$ 6,077.75</b>
<b>Payback</b>		<b>\$ (5,400.00)</b>	<b>\$ (9,510.26)</b>	<b>\$ (3,781.40)</b>	<b>\$ 2,296.34</b>

En este caso, el análisis de rentabilidad establece una TIR de 10.95% que significa que no es suficiente para recuperar el pago de intereses, por tanto el VAN es negativo y eso significa que en términos netos, el comerciante tuvo una pérdida de \$ 5,513.86; es decir que por cada dólar invertido perdió \$ 1.02. Demostrando así que esta alternativa de financiamiento no es conveniente pues, el alto pago de intereses terminaría consumiendo toda sus ganancias, a tal punto que el comerciante estaría endeudado y comprometido a pagar al chulquero, que en el peor de los casos terminaría en serios problemas para el comerciante.

Tabla 35. Análisis de rentabilidad con financiamiento informal

<b>ANÁLISIS DE RENTABILIDAD</b>	
<b>TASA DE DESCUENTO (TMAR):</b>	120.00%
<b>TASA INTERNA DE RETORNO (TIR):</b>	10.95%
<b>VALOR ACTUAL NETO (VAN):</b>	<b>(\$ 5,513.86)</b>
<b>RELACIÓN B/C:</b>	<b>\$ (1.02)</b>

Es así como al hacer un análisis comparativo de las tres alternativas de financiamiento se plantean las siguientes conclusiones:

Tabla 36. Comparación de las tres alternativas de financiamiento

	<b>Banca</b>	<b>Cooperativa</b>	<b>Chulquero</b>
<b>Interés</b>	16.06%	21.94%	120.00%
<b>TIR</b>	39.61%	35.27%	10.95%
<b>VAN</b>	\$ 2,277.75	\$ 1,178.65	\$ (5,513.86)
<b>B/C</b>	\$ 0.42	\$ 0.22	\$ (1.02)

La mejor alternativa para los comerciantes sería un financiamiento a través de la banca privada, debido a que la tasa de interés es más baja y la flexibilidad el plazo permitiría que durante un período de 3 años, recupere su inversión y obtenga un rendimiento de 39% sobre la inversión dejando una beneficio neto de \$ 0.42 por dólar invertido. Sin embargo, los requisitos son más exigentes y si no cuentan con los sustentos necesarios para respaldar su actividad económica, es posible que no sean considerados como sujetos de crédito para la banca.

La segunda alternativa fue el financiamiento a través de una cooperativa de ahorro y crédito, en donde tendrían más probabilidades para acceder a un crédito, debido a que los requisitos son más flexibles. Sin embargo, la rentabilidad se vería un poco reducida a diferencia del primer escenario.

Mientras que la última alternativa, que es el financiamiento a través del chulco, es la menos conveniente, pero lastimosamente es la que más utilizan debido a que han sido influenciados de forma negativa por este tipo de personas que, en beneficio propio, cobran altas tasas de interés, perjudicando la economía de cada comerciante. La forma en que actualmente se manejan les genera pérdidas y no es sostenible para garantizar un escenario de rentabilidad; por tanto, se concluye que pese a que la cooperativa de ahorro y crédito les cobra una tasa de interés más alta, a diferencia de la banca, sería mejor que realizar un préstamo informal puesto que, un comerciante aún podría ver rentabilidad en su negocio y percibir beneficios para su familia, teniendo un impacto socioeconómico favorable para su situación personal, fundamentado en los lineamientos de la economía popular y solidaria.

En resumen, los posibles beneficiarios de este proyecto podrían disponer de una guía para que puedan acceder a las diferentes fuentes de financiamiento, basado en los siguientes aspectos. La siguiente tabla presente los requisitos que deben cumplir para aplicar al financiamiento formal:

Tabla 37.

*Guía para el acceso a financiamiento formal*

Cooperativa de Ahorro y Crédito	Banco
<p><b><u>Requisitos tributarios:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Apertura de RUC o RISE</li> <li>• Entrega de comprobantes de venta.</li> <li>• Registro de transacciones.</li> <li>• Declaraciones (en caso de aplicar)</li> </ul> <p><b><u>Requisitos financieros:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Abrir una cuenta de ahorros JEP.</li> <li>• Cédula de identidad.</li> <li>• Planilla de servicios básicos.</li> <li>• Rol de pagos o certificado de trabajo.</li> <li>• El microcrédito puede ser destinado para: consumo, cancelación de deudas, gastos de viaje, bienes de consumo, compra de vehículos, gastos de salud, pago de servicios, entre otros.</li> </ul>	<p><b><u>Requisitos tributarios:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Apertura de RUC o RISE</li> <li>• Entrega de comprobantes de venta.</li> <li>• Registro de transacciones.</li> <li>• Declaraciones (en caso de aplicar)</li> </ul> <p><b><u>Requisitos financieros:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tener RUC o RISE</li> <li>• Presentar declaración de impuestos o pago de la cuota del RISE.</li> <li>• Estados de cuenta de otras instituciones bancarias.</li> <li>• Referencias comerciales</li> <li>• Referencias personales</li> <li>• Planilla de servicios básicos</li> <li>• Algún documento que respalde la propiedad de algún bien (vivienda, vehículo, negocio, etc.).</li> </ul>

Nota: elaborado por los autores

## Conclusiones

En el Ecuador, los procesos para financiamiento direccionados hacia los micro empresarios presentan un alto grado de dificultad, de acuerdo a esta población, lo que evita que los montos destinados por los entes financieros públicos o privados puedan contribuir al desarrollo productivo del país, a pesar de que se ha presentado varias modalidades de asociación que permitan generar bases más sólidas para el posicionamiento de recursos como las entidades basados en el modelo de economía popular y solidaria.

Debido a ello, el Plan Nacional de Desarrollo y la Ley de Economía Popular y Solidaria busca respaldar a los microempresarios con el fin de que sean sujetos de créditos a pesar de no cumplir con la cantidad de requisitos que presenta la banca pública para acceder a créditos y que sólo constituyen una traba para que la economía esté al servicio de los emprendimientos.

En el cantón Villamil Playas, los comerciantes al por mayor y menor forman el grupo económico con mayor incidencia en su economía general, lo cual se intensifica al ser un sector con alto nivel de turismo, en el cual destacan la venta de comida, actividades de hotelería, entre otros, los cuales se desarrollan de manera informal.

Por medio de una herramienta de recolección de datos conocida como encuesta, se consolidó la percepción de la necesidad que tienen los comerciantes de recibir asesorías para conocer, no solo los diversos tipos de financiamiento que pueden ser útiles para su desarrollo sino como poder completar los requisitos que solicitan por medio de la formalización de su actividad comercial.

De esta manera, se plantearon cuatro estrategias basadas en: promover la organización para el acceso a crédito formal; cumplir requisitos estatales para la obtención de créditos; indicar a los empresarios la forma en que pueden acceder a beneficios estatales; y evaluar los tipos de crédito más accesibles para los comerciantes a través de un taller de capacitación.

Para analizar la factibilidad del programa de asesoría que se propone en esta investigación, se determinó que sería necesario disponer de una inversión equivalente a \$ 7,250.00 para llevar a cabo las capacitaciones, y obtener beneficios durante los

primeros tres años de operaciones, en donde la TIR sería 26.06%, el VAN \$ 1,137.56 y el beneficio neto sería \$ 0.16 por dólar invertido.

Finalmente, como parte del programa se hizo un escenario de las tres alternativas de financiamiento a las que podrían acceder los comerciantes: banca, cooperativa y préstamo informal, en donde se concluyó que la cooperativa sería la fuente de financiamiento más apropiada debido a sus condiciones actuales pues, demanda de menores requisitos y pese a que la tasa de interés es un poco más alta, aún permitiría que el negocio de los comerciantes sea sostenible y rentable durante un período de tres años como horizonte de tiempo evaluado.

## **Recomendaciones**

Como primer punto se recomienda realizar un análisis comparativo sobre los requisitos para créditos relacionados con el financiamiento a microempresarios por parte de entidades públicas y privadas para conocer cuáles son sus puntos de diferenciación y las bases para que estas existan, a fin de considerar cuál de los dos medios resulta más accesible para los comerciantes y determinar estrategias que permitan crear un ambiente financiero más inclusivo.

Como segunda recomendación, se estima la necesidad de revisar el marco legal para el control de la usura en el Ecuador, a fin de brindar mayores garantías a aquellas personas que han sufrido estafas o intimidación por parte de dichas organizaciones ilícitas, a fin de brindar mayor confianza a la ciudadanía para generar denuncias y que se puedan erradicar de una manera más efectiva estas modalidades de financiamiento.

Se considera necesario analizar la situación actual de comerciantes en sectores turísticos más alejados con el fin de conocer los requerimientos específicos de dichas localidades, puesto que, al manejar un ciclo de ventas estacional, se considera que requieren medidas más ajustables a su situación, puesto que no registran los mismos niveles de ingresos durante el tiempo por el cual generen los préstamos.

Realizar un estudio posterior a la aplicación de la presente propuesta con el fin de conocer el nivel de formalización alcanzado por los comerciantes, así como generar nuevas estadísticas acerca de su acceso a créditos para su crecimiento, de esta manera, también se busca identificar cuáles serían los posibles temas de capacitación que requieran en el futuro como diseño de procesos, servicio al cliente, gestión de cobranza, entre otros.

## Referencias Bibliográficas

- Almeraya, S. (2011). Propuesta para la distribución de créditos en el medio rural mexicano. Madrid, España: Universidad Politécnica de Madrid.
- Álvarez, O. (2011). *Qué son las microfinanzas*. Obtenido de <https://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/que-son-las-microfinanzas>
- Arias, F. (2010). *El proyecto de investigación: Introducción a la metodología científica*. (5<sup>o</sup>. ed.). Caracas: Episteme.
- Arostegui, A. (2013). Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas. La Plata, Argentina: Universidad nacional de La Plata.
- Banco Central del Ecuador. (2018). *Estadísticas macroeconómicas*. Quito.
- Banco Central del Ecuador. (Agosto de 2018). *Indicadores económicos*. Obtenido de <https://www.bce.fin.ec/index.php/informacioneconomica>
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la Investigación: administración, economía, humanidades y ciencias sociales (Tercera edición)*. México D.F.: McGraw-Hill Education.
- Brudnick, P. (2013). *Teoría del cooperativismo y la familia laboral*. Obtenido de <https://fiquis.com/2013/06/07/teoria-del-cooperativismo-y-la-familia-laboral/>
- Consejo Nacional de Planificación. (2017). *Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021*. Quito.
- Cuasquer, H., & Maldonado, R. (2011). *Microfinanzas y microcrédito en Latinoamérica. Estudios de caso: Colombia, Ecuador, El Salvador, México y Paraguay*. México D.F.: Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos - Asociación Regional de Bancos Centrales.
- Ecuador, G. d. (2008). *Constitución de la República del Ecuador*. Quito: Gobierno del Ecuador.
- Ecuador, P. d. (2011). *Ley orgánica de economía popular y solidaria*. Quito: Gobierno nacional del Ecuador.

- Gobierno Autónomo Descentralizado del Cantón Playas. (2014). *Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del Cantón Playas 2014 - 2022*. Gral. Villamil Playas.
- Guerra, P. (2012). *Análisis socioeconómico-solidario de las Economías Alternativas*. Obtenido de <http://www.desarrollohumanosostenible.org/pdf>
- Gutiérrez, J. (2009). *Microfinanzas y desarrollo: situación actual, debates y perspectivas*. Bilbao: Cuaderno de Trabajo de Hegoa.
- Hernández, E., & Oviedo, A. (2016). Mercado del crédito informal en Colombia: una aproximación empírica. *Ensayos de Economía No. 49*, 137-156.
- Hernández, Fernández, & Baptista. (1991). *Metodología de la Investigación*. México: McGraw-Hill.
- INEC. (2016). *Informe de Condiciones*. Quito.
- Instituto Nacional de Estadística y Censo. (2017). *Reporte de Economía Laboral*. Quito, Ecuador: Dirección de Estudios y Análisis de la Información.
- Ixchop, D. (2014). Fuentes de financiamiento de pequeñas empresas del sector confección de la ciudad de Mazatenango. Quetzaltenango, México: Universidad Rafael Landívar.
- Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria*. (2011). Quito: Oficio No. T4887-SNJ-11-664.
- Marconi, R. (noviembre de 2014). *Historia de las Microfinanzas*. Obtenido de El Portal de Microfinanzas: <https://www.microfinancegateway.org/es/temas/historia-de-las-microfinanzas>
- Ministerio de Turismo. (2018). *Conoce los feriados nacionales 2018*. Obtenido de <https://www.turismo.gob.ec/>
- Ministerio del Interior. (2014). *En el 2013 se triplicó cifra de bandas de usureros desarticuladas*. Obtenido de <https://www.ministeriointerior.gob.ec/en-el-2013-se-triplico-cifra-de-bandas-de-usureros-desarticuladas/>
- Miñarro, J., Hernández, G., & Martínez, P. (2016). Efectos del aval de las sociedades de garantía recíproca en la deuda de las PYMES. *Universia Business Review*, 54-71.



- Olivares, J. (2012). Análisis del financiamiento ofrecido por prestamistas informales a los productores agrícolas en el Municipio Rangel del Estado de Mérida. *Visión Gerencial*, 304-325.
- Plan Nacional del Buen Vivir*. (2013). Quito, Ecuador: Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo.
- Presidencia de la República. (2011). *Ley de Economía Popular y Solidaria*. Quito.
- Prieto, P. (2013). *Gestión del talento humano como estrategia para retención del personal*. Medellín, Colombia: Universidad de Medellín - Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas.
- Ramírez, P. (1 de Junio de 2017). *Guayaquil reportó 10 casos de usura en 2017*. Obtenido de <http://www.ecuavisa.com/articulo/noticias/actualidad/280276-guayaquil-reporto-10-casos-usura-2017>
- Rodríguez, E. (2005). *Metodología de la Investigación* (Quinta ed.). México: Universidad Autónoma de Tabasco.
- Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. (2017). *Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021*. Quito: Ediecuatorial.
- Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (2018). *Conoce qué es la Economía Popular y Solidaria (EPS)*. Obtenido de <http://www.seps.gob.ec/noticia?conoce-la-eps>

## Apéndices

### Apéndice A. Matriz de consistencia del problema de investigación

PROBLEMA				
<b>Dificultades en el acceso a crédito afectan el desarrollo socioeconómico de los comerciantes del cantón Villamil Playas</b>				
Dificultades	en el acceso a crédito	afectan	el desarrollo socioeconómico	de los comerciantes del cantón Villamil Playas
FORMULACIÓN DEL PROBLEMA				
De qué manera	las dificultades en el acceso a crédito	afectan	el desarrollo socioeconómico	de los comerciantes del cantón Villamil Playas
OBJETIVO				
Proponer	un servicio de asesoría	que mejore	el acceso a fuentes de financiamiento	para los comerciantes del cantón Villamil Playas
TEMA				
	Asesoría		de acceso a fuentes de financiamiento	para los comerciantes del cantón Villamil Playas
HIPÓTESIS				
Si	propone un servicio de asesoría	de acceso a fuentes de financiamiento	mejorarán las condiciones socioeconómicas	de los comerciantes del cantón Villamil Playas
<b><i>"ASESORÍA DE ACCESO A FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA COMERCIANTES DEL CANTÓN PLAYAS, VILLAMIL"</i></b>				

**Apéndice B. Formato de encuesta**

**1. ¿Cuál es el promedio actual de trabajadores que posee en su negocio?**

Entre 1 a 3 personas \_\_\_      Entre 4 a 6 personas\_\_\_      Entre 7 a 9 personas\_\_\_\_\_

Más de 10 personas\_\_\_\_\_

**2. ¿Qué herramienta utilizan para el registro de cuentas contables o ventas?**

Registro digital \_\_\_      Registro manual\_\_\_      No llevan registro\_\_\_\_\_

**3. ¿Con qué frecuencia realizan compras de inventario para su negocio?**

Diariamente\_\_\_\_\_      Semanalmente\_\_\_\_\_

**4. ¿Realiza algún tipo de actividad adicional para obtener un ingreso extra?**

Sí \_\_\_      No\_\_\_\_\_

**5. Si contestó sí en la pregunta anterior ¿Qué otra actividad realiza a parte de su negocio principal?**

Pesca \_\_\_      Construcción\_\_\_      Venta de ropa\_\_\_      Bazar\_\_\_      Venta de comida\_\_\_\_\_

**6. ¿Conoce cuáles son las fuentes de financiamiento a las que puede acceder?**

Sí\_\_\_ No\_\_\_\_\_

**7. ¿Ha accedido anteriormente a algún tipo de crédito para financiamiento?**

Sí\_\_\_ No\_\_\_\_\_

**8. ¿A cuál de estos créditos a accedido anteriormente?**

Préstamo bancario\_\_\_ Crédito informal\_\_\_

Préstamo a cooperativa\_\_\_\_\_ Préstamo a terceros\_\_\_

**9. ¿Considera que el asesoramiento para conocer los métodos de financiamiento para MIPYMES le ayudará a desarrollar su negocio?**

Sí\_\_\_ No\_\_\_

**10. ¿Estaría dispuesto a acceder a un programa de asesoramiento para los comerciantes del cantón General Villamil Playas?**

Sí\_\_\_ No\_\_\_



Presidencia  
de la República  
del Ecuador



Plan Nacional  
de Ciencia, Tecnología,  
Innovación y Saberes



SENESCYT  
Secretaría Nacional de Educación Superior,  
Ciencia, Tecnología e Innovación

## DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Nosotros, **Patiño Alvarado, Armando Javier**, con C.C: #0916546963; y **Velarde Vásquez, Lourdes Michelle**, con C.C: #0918275850, autores del trabajo de titulación: **“ASESORÍA DE ACCESO A FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA COMERCIANTES DEL CANTÓN GENERAL VILLAMIL PLAYAS”** previo a la obtención del título de **INGENIERO EN COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES BILINGÜE** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

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

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

Guayaquil, 27 de agosto del 2018

f. \_\_\_\_\_

**Patiño Alvarado, Armando Javier**

**C.C: 0916546963**

f. \_\_\_\_\_

**Velarde Vásquez, Lourdes Michelle**

**C.C: 0918275850**

## **REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA**

### **FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN**

<b>TEMA Y SUBTEMA:</b>	“Asesoría de acceso a fuentes de financiamiento para comerciantes del cantón General Villamil Playas”		
<b>AUTOR(ES)</b>	Armando Javier Patiño Alvarado Lourdes Michelle Velarde Vásquez		
<b>REVISOR(ES)/TUTOR(ES)</b>	Ing. Rolando Xavier Farfán Vera, MAE.		
<b>INSTITUCIÓN:</b>	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
<b>FACULTAD:</b>	Facultad de Especialidades Empresariales		
<b>CARRERA:</b>	Carrera de Ingeniería en Comercio y Finanzas Internacionales		
<b>TÍTULO OBTENIDO:</b>	Ingeniero en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe		
<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>	27 de agosto del 2018	<b>No. DE PÁGINAS:</b>	85
<b>ÁREAS TEMÁTICAS:</b>	Finanzas, estudio socioeconómico, asesoría de acceso a financiamiento		
<b>PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:</b>	Asesoría, comerciantes informales, fuentes de financiamiento, chulquero, usura, playas, balneario.		
<b>RESUMEN/ABSTRACT (150-250 palabras):</b>	<p>La investigación se llevó a cabo en el cantón General Villamil Playas, analizando las razones por las cuales los comerciantes informales de General Villamil Playas no podían acceder a fuentes de financiamiento formal y, así, ofrecer una guía para generar un impacto en el conocimiento y desarrollo de los comerciantes y de General Villamil Playas.</p> <p>El objetivo principal es el brindar una asesoría que pueda aportar a mejorar no sólo su acceso a fuentes de financiamiento formal, sino también un desarrollo a largo plazo de su nivel socioeconómico, proponiendo un esquema inclusivo-asociativo que brinde una ayuda a los comerciantes en su búsqueda de fuentes de financiamiento.</p> <p>Mediante encuestas realizadas en el cantón General Villamil Playas, históricos de fuentes internacionales y oficiales locales, se obtuvo la suficiente información para identificar los problemas que existen y crear una asesoría dirigida a los comerciantes informales que brinde soporte legal, financiero, contable y administrativo, promoviendo una organización inclusiva-asociativa que genere un valor agregado al capital humano y que, finalmente, ayude no solo a los comerciantes y a sus familias, sino que incremente también el desarrollo socioeconómico de todo el cantón General Villamil Playas como sociedad.</p>		
<b>ADJUNTO PDF:</b>	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
<b>CONTACTO CON AUTOR/ES:</b>	<b>Teléfono:</b> +593-991526429; +583-992054421	<b>E-mail:</b> ajpatinoa@hotmail.com velardemichelle7@gmail.com	
<b>CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE)::</b>	<b>Nombre:</b> Coello Cazar, David		
	<b>Teléfono:</b>		
	<b>E-mail:</b> david.coello@cu.ucsg.edu.ec		
<b>SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA</b>			
<b>Nº. DE REGISTRO (en base a datos):</b>			
<b>Nº. DE CLASIFICACIÓN:</b>			
<b>DIRECCIÓN URL (tesis en la web):</b>			