



Universidad
Nacional
de Loja

Universidad Nacional de Loja
Facultad Jurídica, Social y Administrativa
Carrera de Banca y Finanzas

Análisis del nivel de acceso a crédito para el emprendimiento de la juventud
lojana y propuesta de un programa educativo para su fortalecimiento

Trabajo de Titulación
previa a la obtención
del título de Ingeniero
en Banca y Finanzas.

AUTOR:

Daniel Eduardo Zapata Ramírez

DIRECTOR:

Econ. Lenin Ernesto Peláez Moreno, MGP.

Loja - Ecuador

2022

Certificación del trabajo de titulación

Loja, 24 de marzo de 2022

Econ. Lenin Ernesto Peláez Moreno, MGP.

DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Certifico:

Que he revisado y orientado el proceso de la elaboración del trabajo de titulación del grado titulado: **“ANÁLISIS DEL NIVEL DE ACCESO A CRÉDITO PARA EL EMPRENDIMIENTO DE LA JUVENTUD LOJANA Y PROPUESTA DE UN PROGRAMA EDUCATIVO PARA SU FORTALECIMIENTO”**, de autoría del estudiante Daniel Eduardo Zapata Ramírez con C.I.: 1105013807, previa a la obtención del título de Ingeniero en Banca y Finanzas, una vez que el trabajo cumple con todos los requisitos exigidos por la Universidad Nacional de Loja para el efecto, autorizo la presentación para respectiva sustentación y defensa.

Econ. Lenin Ernesto Peláez Moreno, MGP.

DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Autoría

Yo, Daniel Eduardo Zapata Ramírez declaro ser autor del presente trabajo de titulación y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales, por el contenido de la misma. Adicionalmente, acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja, la publicación de mi trabajo de titulación en el Repositorio Digital Institucional – Biblioteca Virtual.

Autor: Daniel Eduardo Zapata Ramírez

Firma:

Cédula: 1105013807

Fecha: Loja, 6 de junio de 2022

Correo electrónico: daniel.zapata@unl.edu.ec

Celular: 0986397998

Carta de autorización del trabajo de titulación por parte del autor para la consulta, reproducción parcial o total, y publicación electrónica del texto completo.

Yo, Daniel Eduardo Zapata Ramírez, declaro ser autor del trabajo de titulación titulado: **ANÁLISIS DEL NIVEL DE ACCESO A CRÉDITO PARA EL EMPRENDIMIENTO DE LA JUVENTUD LOJANA Y PROPUESTA DE UN PROGRAMA EDUCATIVO PARA SU FORTALECIMIENTO**, como requisito para optar el grado de **INGENIERO EN BANCA Y FINANZAS**; autorizo al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Institucional.

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el Repositorio Institucional, en las redes de información del país y del exterior, con las cuales tenga convenio la Universidad.

La Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia del trabajo de titulación que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los seis días del mes de junio de dos mil veintidós, firma el autor.

Firma:

Autor: Daniel Eduardo Zapata Ramírez

Cédula: 1105013807

Dirección: Bernardo Valdivieso entre Colon e Imbabura - Loja

Email: daniel.zapata@unl.edu.ec

Teléfono: 0986397998

DATOS COMPLEMENTARIOS

Director del trabajo de titulación: Eco. Lenin Ernesto Peláez Moreno, MGP.

Tribunal de grado

Presidenta: Eco. Germania del Pilar Sarmiento Castillo, Mg. Sc

Vocal: Ing. Jorge Luis López Lapo, Mg. Sc

Vocal: Ing. Andrea Judith Neira Paredes, Mg. Sc

Dedicatoria

A Dios por permitirme llegar con vida a ser partícipe de este momento, por darme la tranquilidad para elegir el camino del bien, pero sobre todo por poner en mi diario vivir a personas muy buenas que me acompañan siempre sin importar las circunstancias.

A los miembros de mi familia: Andrea, María, Karla, Luis, ellos son el principal motor para poder seguir luchando día a día, a mis padres Petronila Ramírez y Eduardo Zapata quienes han sido el pilar más fuerte para alcanzar el profesionalismo.

Finalmente, Dayanna Sánchez quien ha aportado mucha disciplina y constancia, ella me enseñó a no desfallecer ni rendirme ante nada y siempre perseverar con sus sabios consejos.

Daniel Eduardo Zapata Ramírez

Agradecimiento

“Solo es grande en la vida quien sabe ser pequeño” anónimo, con tal inspiración quiero exaltar y agradecer a la planta docente y autoridades de la carrera de Banca y Finanzas, por su incansable labor de llevar a la carrera al mejoramiento constante, así como también a los diversos académicos quienes con su aporte forjaron en mí una mentalidad de éxito y superación y de manera muy especial al Mgtr. Lenin Peláez, quien ha guiado paso a paso el desarrollo del presente trabajo de titulación, enseñándome que con esfuerzo, paciencia y perseverancia se llega al camino del éxito y finalmente a la Mgtr. Neusa Cueva por estar siempre dispuesta a ayudarnos con sus conocimientos contribuyendo con la culminación exitosa de este presente sueño.

Daniel Eduardo Zapata Ramírez

Índice

Portada.....	i
Certificación del trabajo de titulación	ii
Autoría.....	iii
Carta de autorización.....	iv
Dedicatoria	v
Agradecimiento	vi
Índice.....	vii
Índice de tablas.....	x
Índice de figuras	xi
Índice de anexos	xii
1. Título.....	1
2. Resumen.....	2
2.1. Abstract.....	3
3. Introducción	4
4. Marco teórico	5
4.1. Sistema Financiero Nacional	5
4.1.1. Definición.....	5
4.1.2. Clasificación del sistemas financiero	5
4.2. Organismo de control	5
4.2.1. Junta de Política de Regulación Monetaria y Financiera	5
4.2.2. Banco Central del Ecuador.....	6
4.2.3. Superintendencia de Bancos.....	6
4.2.4. Superintendencia de Economía Popular y Solidaria	7
4.3. Inclusión financiera	7
4.3.1. Definición.....	7
4.3.2. Dimensiones de la inclusión financiera.....	8

4.4.	Sistemas incluyentes.....	8
4.5.	Productos y servicios bancarios.....	9
4.5.1.	Definición.....	9
4.5.2.	Créditos bancario en el Ecuador.....	10
4.5.3.	Las 5Cs del crédito.....	11
4.5.4.	Tasas de interés.....	12
4.6.	Emprendimiento.....	12
4.6.1.	Definición.....	12
4.6.2.	Tipos de emprendimientos.....	12
4.6.3.	Tipos de emprendedores.....	13
4.6.4.	Actitudes de los emprendedores.....	13
4.7.	Emprendimiento para jóvenes y desarrollo económico.....	14
4.8.	Teoría de Andy Freire.....	15
4.9.	Teoría basada en los recursos.....	16
4.10.	Teoría del capital financiero y la liquidez.....	16
4.11.	Importancia del crédito en los emprendimientos.....	16
4.11.1.	Razones por las que se debe gestionar un préstamo.....	17
4.12.	Innovación.....	17
4.12.1.	Definición.....	17
4.12.2.	Innovación en las economías.....	18
4.13.	Marco conceptual.....	18
4.13.1.	Modelo canvas.....	18
4.14.	Marco legal.....	20
4.14.1.	Constitución de la República del Ecuador.....	20
4.14.2.	Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación.....	22
5.	Metodología.....	24
5.1.	Tipo de investigación.....	24

5.2.	Métodos de investigación	24
5.3.	Técnicas e instrumentos de investigación	24
5.4.	Población y muestra.....	24
5.5.	Recursos y materiales	26
6.	Resultados	27
7.	Discusión.....	67
8.	Conclusiones	69
9.	Recomendaciones	70
10.	Bibliografía.....	71
11.	Anexos.....	74

Índice de tablas

Tabla 1. Población proyectada.....	25
Tabla 2. Descriptivos entre género y edad.....	27
Tabla 3. Descriptivos entre género y formación académica	28
Tabla 4. Descriptivos entre edad e ingresos	28
Tabla 5. Descriptivos entre género y destino de los ingresos	29
Tabla 6. Descriptivos entre formación académica y destino de los ingresos	30
Tabla 7. Nivel de acceso a crédito	30
Tabla 8. Descriptivos entre los que acceden a crédito y para que los utilizan.....	31
Tabla 9. Descriptivos entre género y nivel de acceso a crédito	31
Tabla 10. Descriptivos entre género y destino del crédito.....	32
Tabla 11. Limitantes para acceder a crédito	33
Tabla 12. Descriptivos entre género y las limitantes para acceder a crédito	33
Tabla 13. Comparativa de las instituciones financieras.....	35
Tabla 14. Método de calificación.....	39
Tabla 15. Borrador de un emprendimiento.....	59
Tabla 16. Facilidades para acceder a crédito para emprender	61
Tabla 17. Criterios de evaluación del plan de negocios en base la modelo canvas.....	63
Tabla 18. Género.....	76
Tabla 19. Edad	76
Tabla 20. Formación académica	77
Tabla 21. Origen de sus ingresos	77
Tabla 22. Destino del dinero.....	77
Tabla 23. Ha solicitado crédito en el sistema financiero	77
Tabla 24. Motivo para solicitar crédito bancario	78
Tabla 25. Limitantes para acceder crédito	78
Tabla 26. Deben acceder los jóvenes a créditos para financiar sus emprendimientos	78
Tabla 27. Aspecto para acceder a crédito.	78
Tabla 26. Emprendería si se dieran facilidades para acceder el crédito	79
Tabla 27. Le gustaría que se brinde capacitaciones para emprender.....	79

Índice de figuras

Figura 1. Clasificación del sistema financiero	5
Figura 2. Dimensiones de la inclusión financiera	8
Figura 3. Productos y servicios financieros	9
Figura 4. Teoría de Andy Freire.....	15
Figura 5. Razones para solicitar un préstamo	17
Figura 6. Modelo canvas	19
Figura 7. Modelo canvas	55
Figura 8. Diagrama de procesos	66

Índice de anexos

Anexo 1. Formato de la encuesta	74
Anexo 2. Tabulación de la encuesta.....	76
Anexo 3. Tasas de interés.....	79
Anexo 4. Aprobación y director del trabajo de titulación	80
Anexo 5. Certificación de traducción.....	81

1. Título

“Análisis del nivel de acceso a crédito para el emprendimiento de la juventud lojana y propuesta de un programa educativo para su fortalecimiento”

2. Resumen

Acceder a un crédito para emprender en muchas ocasiones representa un problema, dado que sus postulantes no alcanzan a cumplir con los requerimientos solicitados por las instituciones financieras, el presente trabajo de titulación se desarrolló con el objetivo de conocer el nivel de acceso a crédito que poseen los jóvenes con un rango de edad de 18 a 29 años en la ciudad de Loja, para ello se aplicó 382 encuestas para recopilar la información pertinente sobre el comportamiento poblacional en la zona y cuáles son las principales limitantes para acceder a financiación.

Una vez recopilada la información se utilizó herramientas estadísticas y matemáticas para llevar a cabo el procesamiento de la información, obteniendo que el 75% de jóvenes en la ciudad de Loja no accede a financiamiento a través de las instituciones financieras. Esto producto de las altas tasas de interés, exceso de documentación o las garantías las cuales desaniman a la población dado que no cumplen con las expectativas buscadas por los jóvenes.

Finalmente, se establece que en la ciudad de Loja hay poco apoyo por parte de la banca tradicional al emprendimiento e innovación joven, pues sus líneas de crédito están enfocadas al consumo y se concentran en las personas de mayor poder adquisitivo. Es por ello, que se propone un nuevo programa educativo y producto crediticio enfocados en el sistema financiero nacional público para que lo ofrezca a fin de incentivar al emprendimiento y la dinamización económica de la ciudad de Loja.

Palabras claves: *créditos, emprendimiento, limitante del crédito, plan de negocios, sistema financiero*

2.1. Abstract

Access to credit for entrepreneurship often represents a problem, since applicants are unable to meet the requirements requested by financial institutions. This degree work was developed with the objective of knowing the level of access to credit that young people with an age range of 18 to 29 years in the city of Loja have, for this 382 surveys were applied to collect relevant information on the population behavior in the area and what are the main constraints to access financing.

Once the information was collected, statistical and mathematical tools were used to process the information, obtaining that 75% of young people in the city of Loja do not have access to financing through financial institutions. This is due to high interest rates, excessive documentation or guarantees, which discourage the population because they do not meet the expectations sought by young people.

Finally, it is established that in the city of Loja there is little support from traditional banks for youth entrepreneurship and innovation, since their lines of credit are focused on consumption and concentrate on people with greater purchasing power. Therefore, a new educational program and credit product focused on the national public financial system is proposed to be offered in order to encourage entrepreneurship and economic dynamization in the city of Loja.

Keywords: *credit, entrepreneurship, credit constraint, business plan, financial system.*

3. Introducción

El Sistema Financiero se ha convertido en el motor principal de crecimiento y desarrollo económico, dado que las instituciones financieras contribuyen a la canalización de recursos de aquellas personas que poseen excedentes para luego destinarlos a financiar los diversos sectores estratégicos de la economía, por lo que es importante que las instituciones financieras ofrezcan productos financieros a los cuales todas las personas puedan acceder sin exclusión alguna.

Entre ellos está el crédito bancario que es otorgado por las instituciones financieras el cual es importante para el desarrollo de la economía, acceder a financiamiento ayuda a mejorar la calidad de vida de sus habitantes.

En consecuencia, la investigación desarrollada constituye un aporte valioso para el sistema financiero nacional público, dado que incluye información relevante acerca de los diferentes problemas que tienen los jóvenes para acceder a créditos.

El presente trabajo de titulación se ha desarrollado en base al Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja, contiene: el **título**, es la idea principal del trabajo investigativo; en el **resumen**, se describe la visión global del trabajo realizado en base al objetivo principal; la **introducción**, muestra la importancia del estudio, el aporte al Sistema Financiero Público y la estructura del trabajo; la **revisión de literatura** expresa los fundamentos teóricos referente a la importancia del crédito y el emprendimiento con el fin de recolectar información que contribuyen al desarrollo del estudio; los **materiales y métodos** comprenden los métodos, las técnicas y los recursos utilizados en el desarrollo de la investigación; en los **resultados** se estructura en cumplimiento de los objetivos de la investigación con todos los análisis necesarios para el correcto desarrollo de la propuesta de valor, comprende también, el nivel de acceso a crédito, cuáles son las principales limitantes que tienen los jóvenes para acceder a financiamiento; la **discusión** señala una comparativa entre los resultados obtenidos frente a trabajos similares, así como también información relevante de los organismos de control del Sistema Financiero Nacional; las **conclusiones** demuestran los resultados más relevantes de la presente investigación; las **recomendaciones** brindan posibles soluciones ante la problemática existente; la **bibliografía** constituye las diversas fuentes de información que hicieron posible la realización efectiva de la investigación y los **anexos** comprenden los medios de soporte que respaldan y fundamentan la investigación.

4. Marco teórico

4.1. Sistema Financiero Nacional

4.1.1. Definición

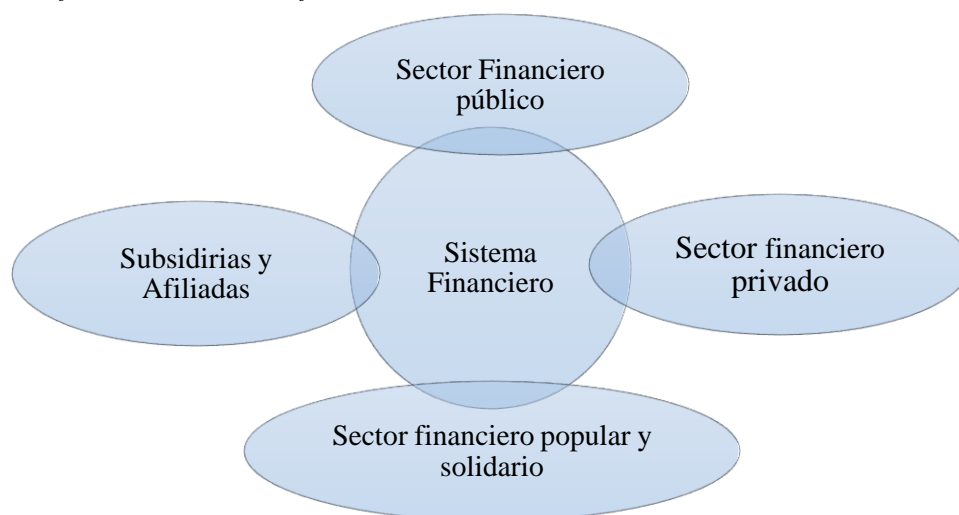
El sistema financiero es el conjunto de instituciones financieras tanto públicas como privadas, que tienen como fin captar los recursos del público que cuenta con excedentes, y colocarlo en diversos sectores donde la población necesita para dinamizar la economía.

Así mismo, el sistema financiero es importante para el desarrollo porque permite la movilidad de recursos al funcionar como intermediario para captar y promover el ahorro y luego ofrecer créditos a los diferentes agentes económicos (Banco Internacional, 2021, párr.1).

4.1.2. Clasificación del Sistema Financiero Nacional

Figura 1

Clasificación del sistema financiero



Nota. Adaptado de “Código Orgánico Monetario y Financiero” (arts.160 - 164), 2018.

4.2. Organismo de control

4.2.1. Junta de Política de Regulación Monetaria y Financiera

“La Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera forma parte de la Función Ejecutiva es responsable de la formulación de las políticas públicas y la regulación y supervisión monetaria, crediticia, cambiaria, financiera de seguros y valores”.

La Junta tiene las siguientes funciones:

- ✓ Formular y dirigir las políticas monetaria, crediticia, cambiaria y financiera, incluyendo la política de seguros y de mercado de valores.
- ✓ Regular mediante normas las actividades financieras que ejercen las entidades del sistema financiero nacional y las actividades de las entidades de seguros y valores;

- ✓ Regular la creación, constitución, organización, operación y liquidación de las "entidades financieras, de seguros y de valores.
- ✓ Proteger la integridad y estabilidad del sistema financiero nacional y la sostenibilidad del régimen monetario y de los regímenes de valores y seguros. (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros [SUPERCIAS], 2020, párr. 1)

4.2.2. Banco Central del Ecuador

“El Banco Central es una persona jurídica de derecho público, parte de la función ejecutiva, de duración indefinida, con autonomía administrativa y presupuestaria, cuya organización y funciones están determinadas en la Constitución de la República del Ecuador” (Código Orgánico Monetario y Financiero [COMYF], 2018, art. 26).

El banco central tiene las siguientes funciones:

- ✓ Posibilita que las personas dispongan de billetes y monedas en la cantidad, calidad y en las denominaciones necesarias.
- ✓ Facilita los pagos y cobros que todas las personas realizan en efectivo, o a través del sistema financiero privado.
- ✓ Ofrece a las personas, empresas y autoridades públicas información para la toma de decisiones financieras y económicas. (Banco Central del Ecuador [BCE], 2021, párr. 2)

4.2.3. Superintendencia de Bancos

La Superintendencia de Bancos del Ecuador es el organismo encargado de la supervisión y control de las entidades de los sectores público y privado del sistema financiero, y del sistema nacional de seguridad social. Nuestro objetivo principal es proteger los ahorros de los depositantes, afiliados y pensionistas como también promover sistemas financieros inclusivos.

Las funciones de la Superintendencia de Bancos son:

- ✓ Proteger el interés general en el ámbito financiero.
- ✓ Velar por la estabilidad, solidez y correcto funcionamiento de las instituciones sujetas a su control y, en general, que cumplan las normas que rigen su funcionamiento.
- ✓ Elaborar y publicar por lo menos trimestralmente el boletín de información financiera. (Asociación del Fondo Complementario Previsional Cerrado [Asoprep], 2021, párr. 2)

4.2.4. Superintendencia de Economía Popular y Solidaria

La Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS) es una entidad cuya función es la supervisión y control de las organizaciones de la economía popular y solidaria, con personalidad jurídica de derecho público y autonomía administrativa y financiera, que busca el desarrollo, estabilidad, solidez y correcto funcionamiento del sector económico popular y solidario.

Las atribuciones de la junta son:

- ✓ Ejercer el control de sus actividades económicas.
- ✓ Velar por su estabilidad, solidez y correcto funcionamiento.
- ✓ Fijar tarifarios de servicios.
- ✓ Imponer sanciones.
- ✓ Expedir normas de carácter general. (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria [SEPS], 2021, párr. 5)

4.3. Inclusión financiera

4.3.1. Definición

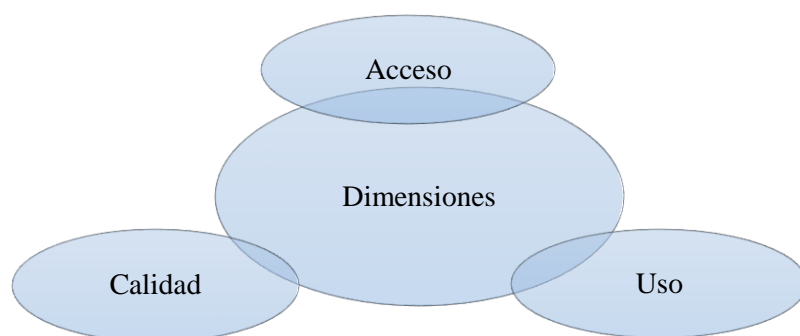
La inclusión financiera es el medio por el cual un país puede desarrollarse, dado que las personas tanto naturales como jurídicas pueden acceder a diversos productos y servicios financieros a fin de satisfacer sus necesidades, ya sea a través de pagos, ahorro, depósitos, créditos, los mismos que contribuyen a la generación de producción.

Por otro lado, la importancia de la inclusión financiera radica poder elevar la calidad de vida de las personas y sobre todo reducir la pobreza, dado que permite canalizar el ahorro de las personas para luego este ser concedido a diversos sectores estratégicos de la economía (Banco Mundial [BM], 2015, párr.1).

4.3.2. Dimensiones de la inclusión financiera

Figura 2

Dimensiones de la inclusión financiera



Nota. Adaptado de “Superintendencia de Banca, Seguros y AFP del Perú” (párr. 2), 2021.

4.4. Sistemas incluyentes

Los sistemas financieros para el segmento más pobre o microfinanzas es un arma muy fuerte en la lucha contra la pobreza, gracias al acceso a servicios financieros como: el ahorro, pagos, seguros o créditos estos pueden dar poder sobre el control de sus finanzas. Cuando las entidades financieras otorgan sus productos con buenas prácticas, brinda a las personas la oportunidad en la toma de decisiones sobre su futuro, ya sea en invertir en nuevos negocios o llevar a sus hijos a la escuela para una mejor educación.

Para lograr unas microfinanzas sostenibles se deben integrar los niveles del sistema financiero: micro, meso y macro, de esta manera se logrará el éxito en el desarrollo de los sistemas financieros incluyentes, a través del trabajo en conjunto. El gran abanico de actores financieros direccionándose por un solo objetivo, aunque la realidad es que en muchos países existe la desigualdad, donde los peces gordos y grandes se comen a los pequeños, siendo esta la causa de la competencia entre entidades del sistema financiero.

Las instituciones financieras más fuertes son las que deben dar el primer paso, no solo tratar de canalizar el dinero hacia el ahorro, sino que también brinden las facilidades necesarias para que la población acceso a otros servicios como créditos productivos de esta manera ellos pueden generar producción.

Con esto sin lugar a duda la economía de un país saldrá a flote, las instituciones que deben hacer efectivo este sistema incluyente deben ser las más fuertes y solventes, ya que son ellas las que tienen una gran cantidad de ganancias al final del año fiscal (Banco Mundial [BM], 2018).

4.5. Productos y servicios bancarios

4.5.1. Definición

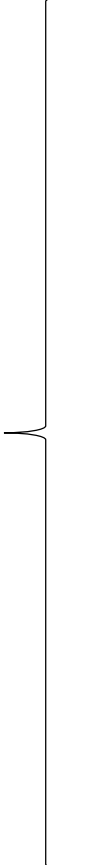
Son otorgados por las entidades financieras y están la mayor parte del tiempo enfocados hacia el ahorro y crédito, estos se van adaptando a las necesidades de las personas, los cuales tienen un costo que se debe cubrir para hacer uso de ellos.

Análogamente otorgar los productos financieros de forma ágil y sin exclusión es muy importante porque les permite a las personas tener control sobre sus finanzas, brinda la oportunidad de mejorar la calidad de vida, permite la transferencia de recursos hacia diversos sectores de la economía y mejora los índices de inclusión financiera de un país, permitiendo que este alcance mejores niveles de desarrollo (Banco Internacional, 2021, párr.1).

Figura 3

Productos y servicios bancarios

**Productos y servicios
bancarios**

- 
- ✓ Cuenta corriente
 - ✓ Cuenta Ahorros
 - ✓ Depósitos a plazo fijo
 - ✓ Depósitos
 - ✓ Retiros
 - ✓ Créditos
 - ✓ Transferencias
 - ✓ Recepción de remesas
 - ✓ Sobregiros
 - ✓ Cheques
 - ✓ Cajeros automáticos
 - ✓ Páginas web
 - ✓ Aplicativo web
 - ✓ Pagos de servicios básicos
 - ✓ Tarjetas débito
 - ✓ Tarjetas crédito

Nota. Adaptado de “Banco Solidario” (párr. 1 - 10), 2020.

4.5.2. Créditos bancarios en el Ecuador

Es un contrato en donde la entidad financiera pone a disposición del cliente cierta cantidad de dinero, para la cual el mismo se compromete a devolver dicha cantidad de dinero, más intereses y comisiones según lo estipulado en el contrato entre ambas partes.

4.5.2.1. Tipos de créditos: La Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera señala que el Sistema Financiero Nacional tendrán los siguientes créditos:

Crédito productivo: Es otorgado a personas naturales obligadas a llevar contabilidad o a personas jurídicas con un plazo superior a un año para financiar proyectos productivos cuyo monto al menos el 90% sea destinado para la adquisición de bienes de capital. Para este tipo de crédito se establece los siguientes segmentos de crédito: productivo corporativo, productivo empresarial, productivo pymes.

Crédito comercial ordinario: Es otorgado a personas naturales obligadas a llevar contabilidad o a personas jurídicas que registren ventas anuales superiores a USD 100.000,00 destinados a la adquisición y comercialización de vehículos livianos.

Crédito comercial prioritario: Es otorgado a personas naturales obligadas a llevar contabilidad o a personas jurídicas que registren ventas anuales superiores a USD 100.000,00 destinados a la adquisición de bienes y servicios para actividades productivas y comerciales. Para este crédito comercial se establece los siguientes subsegmentos: Comercial prioritario corporativo, comercial prioritario empresarial, comercial prioritario pymes.

Crédito de consumo ordinario: Es otorgado a personas naturales cuya garantía sea de naturaleza prendaria o fiduciaria, con excepción de los créditos prendarios de joyas.

Crédito de consumo prioritario: Es el otorgado a personas naturales destinados a la compra de bienes, servicios y gastos no relacionados con una actividad productiva y comercial.

Crédito educativo: Comprende las operaciones de crédito otorgadas a las personas naturales para su capacitación y formación profesional que deberá ser debidamente acreditada por los órganos competentes.

Crédito de vivienda de interés público: Es otorgado con garantía hipotecaria a personas naturales para la adquisición o construcción de una vivienda única y de primer uso

concedido con la finalidad de transmitir la cartera generada a un fideicomiso de titularización con participación del banco central del Ecuador.

Crédito inmobiliario: Es otorgado con garantía hipotecaria a personas naturales para la adquisición de bienes inmuebles destinados a la construcción de viviendas propia, no categorizada en el segmento de crédito de vivienda de interés público.

Microcréditos: Es el otorgado a una persona natural o jurídica con un nivel de venta anual inferior a 100.000,00, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria, destinado a financiar actividades de producción o comercialización a pequeña escala. Para este crédito se estable los siguientes subsegmentos de crédito: microcrédito minorista, microcrédito de acumulación simple, microcrédito de acumulación ampliada.

Crédito de inversión pública: Es el destinado a financiar programas, proyectos, obras, y servicios encaminados a la provisión de servicios públicos, cuya prestación es responsabilidad del estado. (Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera [JPRMF], 2015, art. 1)

4.5.3. Las 5Cs del crédito

Son una herramienta que muchas instituciones financieras utilizan para evaluar y determinar si deben conceder o no un préstamo de dinero.

Carácter: En términos del 5 Cs del crédito, el carácter se refiere a la manera en que un prestamista te verá desde el punto de vista de tu credibilidad y confiabilidad. Esto es más una evaluación de tu carácter como individuo que una evaluación de tu negocio, esto es importante porque las instituciones financieras buscan personas confiables y que cumplan con su palabra.

Capacidad: Es la evaluación de los ingresos, para saber si son suficientes para cubrir los compromisos actuales con el nuevo préstamo de dinero.

Capital: Consiste en medir la solides financiera, sus bienes, sus activos, especialmente a los no circulantes.

Condiciones: Este factor considera la condición económica de su empresa y su entorno, y lo que pueda tener algún impacto directo con los ingresos de la empresa.

Colateral: Corresponde a las garantías que se puedan otorgar para cubrir el préstamo de dinero en caso de incumplimiento (Ronaldson, 2020).

4.5.4. Tasas de Interés

Es el precio del dinero, es decir consiste en la cantidad porcentual que se paga por el uso de un dinero prestado o ajeno, existen la tasa de interés activa y pasiva.

Tasa de interés activa: Es el precio que cobra una institución financiera por prestar el dinero, el valor varía de acuerdo al tipo de crédito.

Tasa de interés pasiva: Es el precio que pagan las instituciones financieras por usar el dinero de terceros dentro de la institución. Al respecto la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera del Ecuador (JPRMF) determina:

Las tasas de interés activas efectivas máximas para cada uno de los segmentos de la cartera de crédito de las entidades financieras, serán determinadas por la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera. No se podrá cobrar una tasa de interés nominal cuya tasa de interés efectiva anual equivalente, supere a la tasa activa efectiva máxima de su respectivo segmento. De hacerlo, el infractor estará sujeto a lo que determine la ley (JPRMF, 2015, arts. 1, 7).

4.6. Emprendimiento

4.6.1. Definición

El emprendimiento es la una actividad creada por el hombre para poder generar producción a cambio de obtener beneficios económicos, con el fin de mejorar su calidad vida y la de muchas familias.

Es importante porque contribuye a la movilización de recursos en un determinado territorio, aportando al desarrollo económico y social, además de ser una respuesta o solución a un problema determinado. Un emprendimiento requiere acción por parte de las personas, aquí dependerá de la motivación o creencias que posean (Responsabilidad social empresarial y sustentabilidad, 2021, párr. 1).

4.6.2. Tipos de emprendimientos

Los de emprendimiento son:

Pequeñas empresas: Son aquellos en los cuales el gerente es el dueño de la organización, con algunos trabajadores a su cargo, estos negocios son exitosos si logran cubrir al máximo las necesidades básicas de la familia.

Empresas escalables: Son creadas con el fin de satisfacer más allá de las necesidades básicas de sus dueños, es decir concebidas para generar grandes niveles

de rentabilidad, como: la tecnología, desarrollo de software, dispositivos electrónicos.

Empresas sociales: El principal objetivo de estas empresas no es ánimo de lucro, su principal fin es generar un fuerte impacto a nivel mundial, en sectores como la educación, medio ambiente, salud, entre otras.

Negocios oportunistas: Estos emprendimientos están diseñados para atender una necesidad en un momento determinado, con diseños especialmente realizados para aprovechar esa oportunidad. Para ellos se necesita personas visionarias que sepan reconocer y detectar el modelo de negocio.

Negocios espejo: Este negocio se entra en sacar a la venta un producto ya existente en el mercado, se puede mezclar innovación al tratar de potenciarlo.

Tipos de emprendedores

Emprendedor social: Este tipo de emprendedor no busca gran cantidad de dinero, solo mentaliza en resolver un problema social que este aquejando a un determinado sector, mediante la innovación.

Emprendedor especialista: Es una persona que tiene un amplio conocimiento para desarrollar nuevos proyectos con métodos que generen ideas capaces de dar un alto impacto social y económico.

Emprendedor multi-funcional: Son personas capaces de desarrollar más de un proyecto a la vez, sin que estos tengan algún tipo de relación, estas personas no pierden la concentración en ninguno de los proyectos lo que las convierte en un activo importante para el crecimiento económico.

Emprendedor por necesidad: Son aquellas personas que, frente a las condiciones negativas de un país como el desempleo, situación económica, toman la iniciativa de crear un negocio con el fin de resolver estos problemas y generar ingresos.

Emprendedor inversionista: Es la persona que cuenta con excedentes de liquidez y busca instituciones ya conformadas o ideas de negocios innovadora para depositar su dinero y hacer que los proyectos se pongan en marcha (Ribeiro, 2018).

4.6.3. Actitudes de los emprendedores

Iniciativa: Es la base del emprendedor, decidirse sin miedo al fracaso, es decir es decir se debe transformar las ideas en acciones.

Creatividad: Consiste en potenciar o crear una nueva línea de productos que sean atractivos para los consumidores, darle un valor agregado que lo haga único, diferente a la competencia.

Confianza: La confianza en mismo es la base para poder sobresalir, hay veces en las que se pierde y en otras se gana, pero la actitud positiva permitirá atraer el éxito.

Responsabilidad: Es un valor que todos los emprendedores deben tener para desarrollar las actividades de manera efectiva y poder triunfar con el nuevo emprendimiento (Fernández, 2018).

4.7. Emprendimiento para jóvenes y desarrollo económico

Proporcionar todas las facilidades necesarias para que los jóvenes puedan emprender en diferentes ámbitos representa todo un reto para un país, desde modificar y crear nuevas políticas públicas hasta motivar a la población más joven que creen sus ideas negocios.

El emprendimiento para los jóvenes es una oportunidad para poner a prueba todas las herramientas y recursos con los que dispone y de esta manera dar marcha a un tipo de actividad en concreto, en la cual está preparado. Son muchos los programas, en especial para nuevos empresarios que siempre están innovando y aportando otros conocimientos para mejorar los negocios (Universia, 2019).

Según, Blanchflower (1994, como cito en Eduardo Gómez 2014), la actividad emprendedora para los jóvenes no solo es un medio para sobre salir profesionalmente sino también busca contribuir con el desarrollo económico, con lo anterior se pone en tela de demostración lo importante que son los jóvenes en la actualidad a diferencia de otras generaciones, el capital humano que representan ellos es un motor de desarrollo para un país, los cuales deben ser explotados y aprovechados de la mejor manera.

Los académicos han definido a los jóvenes emprendedores como aquellos individuos que han creado o están en proceso de crear empresas y están en un rango de edad de 18 a 29 años, a medida que aumentan de esta edad se pierde poco a poco el interés por emprender debido al conformismo existente producto de la dependencia laboral, no obstante, la academia coincide con el emprendimiento como una herramienta para la reactivación económica y social.

De acuerdo con Xheneti (2006, como cito de Eduardo Gómez 2014) los jóvenes tienen una relación con el desarrollo económico, el primer factor es que su fuerza profesional se está potencializando a través de la creación de empresas y no solamente en el mundo laboral. En segundo lugar, en territorios desarrollados la educación es de calidad, los gobiernos apoyan con

iniciativa empresarial y programas especiales para jóvenes emprendedores, de esta manera los jóvenes están generando conocimiento y crecimiento regional.

En la actualidad muchos jóvenes son líderes por naturaleza nacen con múltiples cualidades para ser unos grandes emprendedores, pero muchas de ellas son adquiridas con la educación, es por ello la importancia de la educación, con esto muchas personas son capaces de innovar, crear y adaptarse a los cambios de la sociedad.

Según, Clarisa (2017), los emprendedores al desarrollar nuevos negocios para satisfacer las necesidades de la población permiten el aumento de la productividad en diversos sectores como el comercio, creación de productos y servicios, generando la mayor parte de empleo en un país.

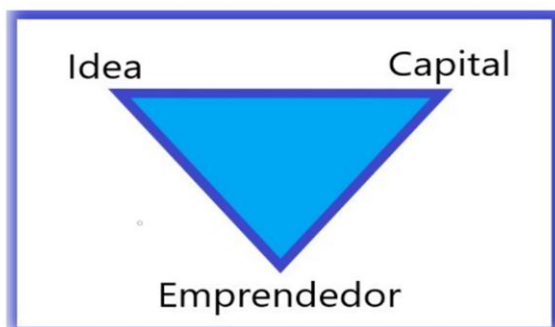
El emprendimiento es una característica que viene enchufada en los países de Latinoamérica, esto como respuesta a los elevados índices de desempleo que enfrentan las economías de este sector, y a través del autoempleo se transforma en una fuente de ingresos que contribuyen a la dinamización económica.

Bajo este análisis, el emprendimiento tiene un papel importante en el desarrollo del autoempleado. Al contar con las motivaciones, capacidades e instrumentos necesarios se transforma de autoempleado a emprendedor, lo que conlleva a desempeñar actividades productivas de mayor valor, incrementa las ganancias y produce más fuentes de trabajo.

4.8. Teoría de Andy Freire

Existen muchas teorías sobre el emprendimiento, pero la de mayor relevancia es la del economista argentino Andy Freire, el triángulo invertido planteado en su libro pasión de emprender, que a continuación se detalla:

Figura 4
Teoría de Andy Freire



Nota. Adaptado de "Incubando" (párr. 3), 2020.

El punto de apoyo es el emprendedor quien necesita dos componentes importantes para poner en marcha su emprendimiento, el primero es la idea, esta debe estar bien estructurada, ser realista, definido el estudio de mercado, pueden ser ideas innovadoras como también mejoras de algún producto ya existente, en segundo lugar está el capital semilla, algo que es muy difícil de conseguir pero que no es imposible, dado que el emprendedor brillante siempre logra conseguir los recursos que necesita a través de la persuasión sobre los demás, sin importa la fuente de donde obtenga el dinero. La principal financiación de los emprendedores es la propia familia, pero muchas de las veces tener recursos propios no les garantiza el éxito (Salvador, 2020).

4.9. Teoría basada en los recursos

Según Álvarez, (2001, citado por Terán, E., y Guerrero, A., 2020), esta teoría argumenta que el acceso a recursos es un importante predictor del emprendimiento, aprovechando las oportunidades, haciendo énfasis en que los emprendedores deben acceder a recursos financieros y sociales, con esto se mejora las capacidades profesionales de las personas para poder actuar sobre las oportunidades descubiertas.

4.10. Teoría del capital financiero y la liquidez

De acuerdo con Blanchflower et al., (2001, como cito Terán, E., y Guerrero, A., 2020), la investigación empírica ha demostrado que la creación de nuevas empresas es más común cuando las personas tienen acceso al capital financiero, dada esta teoría se manifiesta que las personas tienen mayor probabilidad de poner en marcha una idea de negocios cuando cuenta con los recursos necesarios, estos pueden ser a través del financiamiento externo o con fondos propios, es por ello que un ambiente donde se incentive la financiación para emprender es importante para que los jóvenes profesionales puedan desarrollarse.

La oferta latente de emprendedores es mayor a la que se supone, es la falta de capital la que frena actualmente a millones de personas, potenciales emprendedores de países industriales.

4.11. Importancia del crédito en los emprendimientos

Los créditos son importantes porque contribuyen con recursos a las personas que no cuentan para poder generar su inversión, de acuerdo con Morizaki (2013), el crédito hace posible que los emprendedores cuenten con recursos monetarios para que puedan generar su idea de negocio, permitiendo ingresos futuros y crear valor a la economía, es aquí donde entran las instituciones financieras quienes con su constante innovación ofrecen productos

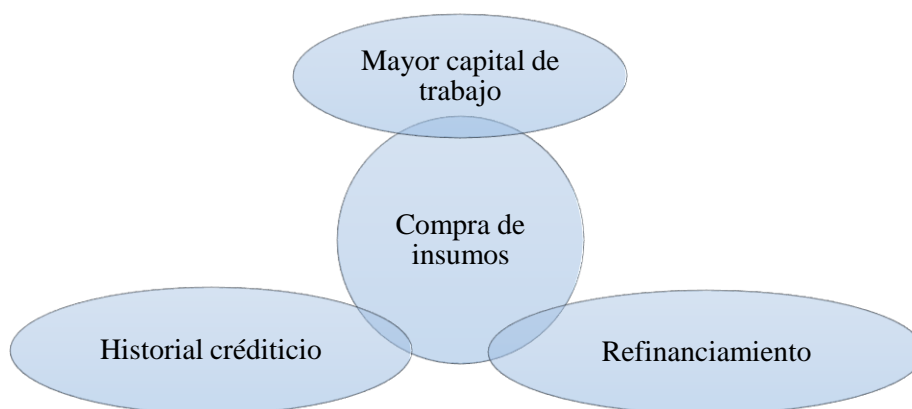
especializados para los diversos nichos de mercado orientados a satisfacer las necesidades de sus prestatarios.

4.11.1. Razones por las que se debe gestionar un préstamo

De acuerdo con el Índice de Entorno Empresarial para Emprendedoras que elabora *The Economist* para el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN), razones para solicitar un préstamo son:

Figura 5

Razones para solicitar un préstamo



Nota. Adaptado de “Connect Américas” (párr. 7 - 12), 2015.

Según el índice de entorno empresarial para emprendedores el financiamiento permite lanzar un nuevo negocio, poner en marcha ideas de inversión, mejorar la economía personal y dinamizar la economía local. Así mismo, los créditos permiten hacer crecer tu emprendimiento y de la misma manera innovar para el fortalecimiento empresarial (Consentino, 2015).

4.12. Innovación

4.12.1. Definición

La innovación es un cambio en la elaboración de productos y servicios, ideas o elementos, al mejorarlos o crear nuevos, para que tengan una acogida positiva en los mercados.

Es importante dado que permite el desarrollo de las instituciones o mantenerlas en el mercado, debido a la globalización que vivimos hoy en día, todos los países están conectados entre sí, salen nuevos productos que hacen cambiar los gustos y preferencias de los clientes, haciendo que estos se direccionen por lo innovador, es ahí donde las empresas cumplen la misión de ofrecer nuevos y mejores bienes y servicios que satisfagan las necesidades de los consumidores (Escuela de organización industrial, 2015, párr. 1).

4.12.2. Innovación en las economías

La innovación a lo largo de los años ha estado en constante cambio, esto gracias a los diversos procesos políticos, sociales y económicos que rigen a las economías mundiales, las mismas que estandarizan sus normas de desarrollo, producto por el cual la innovación se convierte en el elemento más importante para el crecimiento económico de un país.

Así la generación de ideas forma los procesos de innovación, a través de estrategias bien definidas para lograr el incremento en la producción y desarrollo de un país. Esto genera una mayor competencia en los mercados internacionales aumento su comercio y por ende mejoramiento de indicadores financieros que le permitan tener éxito.

Muchos países desarrollados forman alianzas estratégicas que les permita compartir sus proyectos en conjunto para obtener una mayor tasa de crecimiento a diferencia de países subdesarrollados, por lo que se torna importante que las económicas emergentes adopten políticas que motiven a sus habitantes a la creación de innovación.

El crecimiento de la innovación en el Ecuador es vital para el desarrollo, el Estado tiene muy claro esto y ejemplo de ellos son las políticas enfocadas en el cambio de la matriz productiva y el impulso a la innovación.

En síntesis, el factor determinante para que los ciudadanos ecuatorianos creen ventajas competitivas en sus empresas, es la inversión en la innovación, desde los procesos para la producción hasta la comercialización del bien terminado, esto permitirá el desarrollo empresarial, pero para ello es necesario contar con fuentes de financiación que brinden facilidades en la concesión de capital y así se pueda obtener el desarrollo y crecimiento necesario (Coral et al., 2017).

4.13. Marco conceptual

4.13.1. Modelo canvas

El modelo Canvas sirve para examinar y crear negocios de forma rápida y simplificada, está dividido en nueve principales aspectos que involucran a un negocio y gira entorno a la propuesta de valor que se ofrece.

Beneficios del uso del modelo canvas:

- ✓ Mejora la comprensión del modelo de negocios.
- ✓ Amplios puntos de enfoque para el emprendimiento.
- ✓ Análisis estratégicos de acuerdo a cada punto.

A continuación, al observar la figura 6, vera la lógica que debe seguir para poder desarrollar el modelo Canvas y el orden secuencial como se estructura para al final obtener un nuevo plan de negocios.

Figura 6
Modelo Canvas



Nota. Adaptado de "Rosana rosas" (párr. 10), 2019.

Propuesta de valor: Es la pieza clave de todo el modelo de negocios, tener una ventaja competitiva hará que los clientes acudan a nosotros, no tienen sentido hacer lo mismo que hace el resto de la competencia, el producto tiene que ser innovador.

Segmento de mercado: Detectar la necesidad del mercado o crear una necesidad dará vida al plan de negocios, se debe tener bien definido el público que se va a alcanzar y el segmento poblacional al que se está dirigiendo.

Canales: Una vez definido la propuesta de valor y el segmento de mercado, hay que buscar la manera de llegar a ellos, es decir los canales serán la forma de cómo se dará a conocer la empresa y comunicarse con los clientes, puede ser a través de redes sociales, afiches entre otros.

Relación con los clientes: La vida de toda empresa son los clientes por lo que debemos comunicarnos correctamente con ellos y estar pendiente de sus necesidades, por lo que fidelizarlos es importante para garantizar el crecimiento constante.

Fuentes de ingreso: La empresa debe tener claro la manera de como monetizar sus ingresos, definir cómo va a cobrar a sus clientes y también un plan b por si el giro normal de negocio llegase a decaer.

Recursos clave: Este apartado es importante porque permitirá conocer los recursos con los que se cuenta y los que se necesita para poner en marcha el nuevo negocio, se debe ser cauto a la hora de definir los recursos, siempre se debe buscar la forma de optimizarlos, es decir conseguir la máxima productividad posible al menor costo.

Actividades clave: Son las cosas que la empresa debe realizar para poder obtener el producto final y ofrecerlo a los clientes.

Socios clave: Describe la red de socios a tu alrededor que contribuye a que el modelo de negocios funcione, como pueden ser proveedores que faciliten la materia prima, inversionistas que financien el proyecto, entre otros.

Estructura de costos: Dentro de esta estructura se debe detallar todos los costos incurridos para poder operar el negocio, definir cuáles son nuestras prioridades y los gastos fundamentales en el negocio de aquellos que no lo son (Carazo, 2017, párr. 1- 6).

4.14. Marco legal

Es importante citar las leyes que amparan y garantizan el correcto destino de los recursos hacia la inversión, apoyando no solo a jóvenes sino a la población en general para que emprendan y puedan generar más fuentes de trabajo. En esta línea, a continuación, se detalla algunas normas que deben cumplir tanto las entidades financieras del sector público como del privado en pro del crecimiento económico.

4.14.1. Constitución de la República del Ecuador

Art. 66.- Se reconoce y garantiza a las personas:

1. El derecho a desarrollar actividades económicas, en forma individual o colectiva, conforme a los principios de solidaridad, responsabilidad social y ambiental.
2. El derecho a acceder a bienes y servicios públicos y privados de calidad, con eficiencia, eficacia y buen trato, así como a recibir información adecuada y veraz sobre su contenido y características.

Art. 276.- El régimen de desarrollo tendrá los siguientes objetivos: Construir un sistema económico, justo, democrático, productivo, solidario y sostenible basado en la

distribución igualitaria de los beneficios del desarrollo, de los medios de producción y en la generación de trabajo digno y estable.

Art. 277.- Para la consecución del buen vivir, serán deberes generales del Estado: Impulsar el desarrollo de las actividades económicas mediante un orden jurídico e instituciones políticas que las promuevan, fomenten y defiendan mediante el cumplimiento de la Constitución y la ley.

Art. 283.- Determina: El sistema económico es social y solidario; reconoce al ser humano como sujeto y fin; propende a una relación dinámica y equilibrada entre sociedad, Estado y mercado, en armonía con la naturaleza; y tiene por objetivo garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el buen vivir.

Art. 284.- La política económica tendrá los siguientes objetivos:

1. Impulsar el pleno empleo y valorar todas las formas de trabajo, con respeto a los derechos laborales.
2. Mantener la estabilidad económica, entendida como el máximo nivel de producción y empleo sostenibles en el tiempo.
3. Propiciar el intercambio justo y complementario de bienes y servicios en mercados transparentes y eficientes.

Art. 304.- La política comercial tendrá los siguientes objetivos:

1. Orientar los excedentes de liquidez hacia la inversión requerida para el desarrollo del país.
2. Promover niveles y relaciones entre las tasas de interés pasivas y activas que estimulen el ahorro nacional y el financiamiento de las actividades productivas, con el propósito de mantener la estabilidad de precios y los equilibrios monetarios en la balanza de pagos, de acuerdo al objetivo de estabilidad económica definido en la Constitución.

Art. 308.- Sostiene: Las actividades financieras son un servicio de orden público, y podrán ejercerse, previa autorización del Estado, de acuerdo con la ley; tendrán la finalidad fundamental de preservar los depósitos y atender los requerimientos de financiamiento para la consecución de los objetivos de desarrollo del país. Las actividades financieras intermediarán de forma eficiente los recursos captados para

fortalecer la inversión productiva nacional, y el consumo social y ambientalmente responsable. El Estado fomentará el acceso a los servicios financieros y a la democratización del crédito. Se prohíben las prácticas colusorias, el anatocismo y la usura.

Art. 310.- Garantiza: El sector financiero público tendrá como finalidad la prestación sustentable, eficiente, accesible y equitativa de servicios financieros. El crédito que otorgue se orientará de manera preferente a incrementar la productividad y competitividad de los sectores productivos que permitan alcanzar los objetivos del Plan de Desarrollo y de los grupos menos favorecidos, a fin de impulsar su inclusión activa en la economía. (Asamblea Nacional del Ecuador, 2008, arts. 66, 276, 277, 283, 284, 304, 308, 310)

4.14.2. Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación

El ser humano tiene derecho a la libre asociación, libertad de contratación, libertad de trabajo, libertad de empresa y demás derechos subyacentes a la realización de actividades económicas, reconocidas en convenios y tratados internacionales, así como en la constitución y más normas nacionales.

Art. 1.- Señala el objeto y ámbito.

1. La presente Ley tiene por objeto establecer el marco normativo que incentive y fomente el emprendimiento, la innovación y el desarrollo tecnológico, promoviendo la cultura emprendedora e implementando nuevas modalidades societarias y de financiamiento para fortalecer el ecosistema emprendedor.
2. El ámbito de esta ley se circunscribe a todas las actividades de carácter público o privado, vinculadas con el desarrollo del emprendimiento y la innovación, en el marco de las diversas formas de economía pública, privada, mixta, popular y solidaria, cooperativista, comunitaria y artesanal.

Art. 21.- Menciona la opción de trabajo de titulación:

1. Las instituciones de educación general y educación superior establecerán sin perjuicio de su régimen de autonomía, como alternativa a los trabajos de titulación y dependiendo de la carrera que se opte, el desarrollo de planes de negocios e intercambio de emprendimiento, donde se promoverá la formación, capacitación e intercambio de experiencias con el cuerpo docente y empresarios invitados.

2. Los mejores planes de negocios o proyectos de emprendimiento que se presenten serán enviados a la Secretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación, para que, de cumplir con los requisitos y condiciones establecidas para el efecto, forme parte y se beneficien de sus programas.

Art. 29.- Determina que el programa de crédito del Sector Financiero Público:

1. Las entidades del sector financiero público establecerán el programa de crédito del Sector Financiero Público de manera anual, orientado principalmente en la innovación, emprendimiento y el desarrollo tecnológico que fortalezca el ecosistema emprendedor.
2. Por su parte, la Banca Pública deberá establecer los productos y servicios con condiciones favorables en plazo, tasa y periodos de gracia para impulsar el emprendimiento en el país, considerando también condiciones especiales para grupos de atención prioritaria.

Art. 30.- Señala a los activos intangibles como garantía: Los emprendedores podrán proponer como garantía para las operaciones de crédito de emprendimientos, los activos intangibles protegidos conforme a la legislación nacional. (Asamblea Nacional del Ecuador, 2020, arts. 1, 21, 29, 30)

5. Metodología

5.1. Tipo de investigación

Este trabajo de titulación es una investigación de enfoque cuantitativo, para lo cual se utilizó un diseño no experimental transeccional de corte exploratorio, debido a que existen pocos estudios que demuestren lo importante que es para el desarrollo económico que los jóvenes accedan a préstamos bancarios.

5.2. Métodos de investigación

A través del método sintético se resumió la información acerca de lo importante que es para la economía que los jóvenes emprendan y accedan a créditos bancarios, así como también cuáles son las limitantes que poseen para emprender, y determinar la principal causa a nivel general, para definir ideas claras que contribuyeron a la elaboración del plan de acción.

De la misma manera el método inductivo sirvió para realizar el levantamiento de la información a nivel local para conocer acerca de los requisitos para acceder a créditos, a través de visitas a instituciones financieras y así poder determinar de forma efectiva todas las limitantes que tiene la juventud lojana para solicitar financiamiento en el sistema financiero.

Por último, se utilizó el método deductivo para desarrollar un programa de educación a través de una guía práctica donde se detalle el proceso de enseñanza – aprendizaje, con orientación hacia la inversión. Así también, se propone una nueva línea de crédito para incentivar al joven a emprender.

5.3. Técnicas e instrumentos de investigación

Se aplicó la encuesta para conocer el nivel de acceso a crédito que poseen los jóvenes en la ciudad de Loja y se utilizaron herramientas matemáticas y estadísticas para tabular y analizar los resultados obtenidos.

5.4. Población y muestra

La población objeto de estudio fueron los jóvenes de la ciudad de Loja en el año 2021 con un rango de edad de 18 a 29 años. Para ello se tomó información proporcionada por la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, de acuerdo con el censo realizado en el año 2010, partiendo de estos datos se proyectó la población de la ciudad de Loja para el periodo 2021. (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2010)

Del mismo modo, para realizar la proyección fue necesario calcular el nivel de crecimiento de un periodo a otro, dicho valor se lo calculó de la siguiente forma:

Índice de crecimiento

P = 180.617 (censo 2010)

Pb = 142.271 (censo 2001)

r = ?

t = 2010 - 2001 = 9

Fórmula

$$P = Pb * (1 + r)^{t-t_i}$$

$$180.617 = 142.271 * (1 + r)^9$$

$$r = 0,02687080002$$

$$r = 2,687080002 \%$$

Tabla 1

Población Proyectada

Rango de Edad	2010	Proyección 2021
18 – 29 Años	55.621	74.459
Total		74.459

Proceso de aplicación de la fórmula de proyección poblacional.

$$P_{2021} = Pb * (1 + i)^{t-t_i}$$

$$P_{2021} = 19487 * (1 + 0,02687080002)^{2021-2010} = 26.087$$

$$P_{2021} = 19375 * (1 + 0,02687080002)^{2021-2010} = 25.937$$

$$P_{2021} = 16759 * (1 + 0,02687080002)^{2021-2010} = 22.435$$

Población = 74.459 habitantes (rango de 18 a 29 años)

Muestra

Datos:

N = 74.459

Z = 1,96

P = 0,50

$$Q = 0,50$$

$$E = 0,05$$

Fórmula

$$n = \frac{N \cdot Z^2 \cdot P \cdot Q}{(N - 1)E^2 + Z^2 \cdot P \cdot Q}$$

$$n = \frac{N \cdot Z^2 \cdot P \cdot Q}{(N - 1)E^2 + Z^2 \cdot P \cdot Q}$$

$$n = \frac{74.459(1,96)^2 \cdot 0,50 \cdot 0,50}{(74.459 - 1)(0,05)^2 + (1,96)^2 \cdot (0,50) \cdot (0,50)}$$

$$n = \frac{74.459(3,8416) \cdot 0,50 \cdot 0,50}{(74.459 - 1)(0,0025) + (3,8416) \cdot (0,50) \cdot (0,50)}$$

$$n = 382$$

El trabajo de investigación utilizó el método de muestreo aleatorio simple con una muestra de 382, para ello las personas objeto de estudio debían cumplir con los siguientes criterios:

1. Habitantes de la ciudad de Loja.
2. Con un rango de edad de 18 a 29 años sin distinción alguna.

Este segmento de la población fue elegido dado que la Superintendencia de Economía popular y Solidaria considera a las personas jóvenes en un rango de esas de 18 a 29 años en su boletín oficial de inclusión financiera (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2021).

5.5. Recursos y materiales

Para el presente trabajo de titulación se utilizaron recursos económicos para solventar los diferentes gastos, también materiales como: equipos de computación, transporte, suministros de oficina, flash memory, internet, programas estadísticos, empastados que contribuyeron a la culminación efectiva de la investigación.

6. Resultados

Objetivo 1. Determinar el nivel de acceso a crédito de la juventud lojana de 18 a 29 años.

El nivel de acceso a crédito de la población joven de la ciudad de Loja fue estudiado a través de un proceso de encuestas, los resultados muestrales infieren a la población con un nivel de confianza del 95% y un margen de error del 5%, a continuación, se detallan los resultados pertinentes:

Tabla 2

Descriptivos entre género y edad

Género y edad			
Género	Edad	Frecuencia	Porcentaje
Femenino	De 18 a 21 años	53	23%
	De 22 a 25 años	117	52%
	De 26 a 29 años	57	25%
	Subtotal	227	100%
Masculino	De 18 a 21 años	30	19%
	De 22 a 25 años	72	46%
	De 26 a 29 años	53	34%
	Subtotal	155	100%
Total		382	100%

La población de estudio de acuerdo a los resultados se distribuye de la siguiente forma, las mujeres con un rango de edad de 21 a 25 años son las de mayor porcentaje representando el 52%, seguido del género masculino del mismo intervalo de edad con el 46%, en cambio los jóvenes de 26 a 29 representan el 25% y 34% cada uno respectivamente, de esta manera se determina que el segmento poblacional de mayor participación fueron de una edad de 22 a 29 años, así como también se visualiza que los de menor participación son los jóvenes con un rango de edad de 18 a 21 años, siendo 23% y 19%.

Tabla 3*Descriptivos entre género y formación académica*

Género y formación académica			
Género	Formación académica	Frecuencia	Porcentaje
Femenino	Primaria	5	2%
	Secundaria	56	25%
	Tercer nivel	153	67%
	Cuarto nivel	13	6%
	Subtotal	227	100%
Masculino	Primaria	0	0%
	Secundaria	44	28%
	Tercer nivel	105	68%
	Cuarto nivel	6	4%
	Subtotal	155	100%
Total		382	100%

Los resultados de la encuesta determinan que el nivel educativo más alto alcanzado por la población estudiada es el tercer nivel donde se concentra el 67% de la población femenina y un 68% de la población masculina, cabe mencionar que los resultados demuestran que la población joven tiene como mínimo formación secundaria, dado que el porcentaje de jóvenes que se quedan en una formación de primaria es mínimo dentro de la ciudad de Loja.

Tabla 4*Descriptivos entre edad e ingresos*

Edad e ingresos			
Edad	Ingresos	Frecuencia	Porcentaje
De 18 a 21 años	Ayuda de la familia	64	17%
	Trabajo con dependencia	19	5%
	Negocio propio	0	0%
De 22 a 25 años	Ayuda de la familia	91	24%
	Trabajo con dependencia	79	21%
	Negocio propio	19	4%
De 26 a 29 años	Trabajo con dependencia	76	20%
	Negocio propio	18	5%
	Ayuda de la familia	16	4%
Total		382	100%

De acuerdo a lo señalado por los jóvenes de la ciudad Loja son los de un rango de edad de 18 a 25 años los que tienen ingresos gracias al apoyo de la familia, dado que muchos de estos jóvenes aun cursan estudios secundarios o de tercer nivel, a diferencia de los que tienen 26 a 29 años, donde sus ingresos resultando del trabajo bajo dependencia es decir buscan la manera de tener independencia financiera de la familia y conseguir sus propios recursos, cabe mencionar

que los jóvenes de 22 a 25 años también tienen cierta independencia dado que 21% de ellos trabajan para financiar sus necesidades. De la misma manera, se establece que los jóvenes que menos invierten son los de 18 a 21 años a diferencia de los de mayor edad.

Tabla 5
Descriptivos entre género y destino de los ingresos

Género y destino de los ingresos			
Género	Destino de los ingresos	Frecuencia	Porcentaje
Femenino	Al gasto	102	45%
	Pago de deudas	50	22%
	Al ahorro	49	22%
	A la inversión	26	11%
Subtotal		227	100%
Masculino	Al ahorro	56	36%
	Al gasto	47	30%
	Pago deudas	29	19%
	A la inversión	23	15%
Subtotal		155	100%
Total		382	100%

En la tabla anterior, se determina que las mujeres son las que más gastan es decir, el dinero que obtienen lo destinan al gasto, el porcentaje es del 45%, siendo estas también las que menos ahorran con el 22%, a diferencia de los hombres, dado que según lo obtenido en el levantamiento de información son los que menos gastan con un porcentaje del 30% y son los que más ahorran con el 36%, pero cuando se habla en términos de inversión son los hombres las que más invierten, con un 15% a diferencia de las mujeres que están con el 11%, aunque la diferencia es poca, se evidencia que los hombres destinan más recursos a la inversión.

Tabla 6*Descriptivos entre formación académica y destino de los ingresos*

Formación académica y destino de los ingresos			
Formación académica	Destino de los ingresos	Frecuencia	Porcentaje
Primaria	Al gasto	3	1%
	A la inversión	1	0%
	Pago deudas	1	0%
	Al ahorro	0	0%
Secundaria	Al gasto	47	12%
	Al ahorro	24	6%
	Pago deudas	22	6%
	A la inversión	7	2%
Tercer Nivel	Al gasto	93	24%
	Al ahorro	74	19%
	Pago deudas	54	14%
	A la inversión	37	10%
Cuarto Nivel	Al ahorro	7	2%
	Al gasto	6	2%
	A la inversión	4	1%
	Pago deudas	2	1%
Total		382	100%

De acuerdo a los resultados generales se determina que los jóvenes de tercer nivel son gastan el 24%, constituyéndose en el grupo con mayor gasto, esta situación se puede explicar por su participación activa en el mercado laboral, de la misma manera esta segmento de la población es quien más ahorra, con un porcentaje de 19% a diferencia de los de primaria, quienes no ahorran nada, secundaria con el 6% y cuarto nivel con el 2%, también de evidencia que la juventud que cursa o ha terminado sus estudios de tercer nivel son los que más invierten siendo representado por el 10%, los porcentajes del resto de la población con otra formación académica es relativamente bajo.

Tabla 7*Nivel de acceso a crédito*

Nivel de acceso de crédito		
Variable	Frecuencia	Porcentaje
No	286	75%
Si	96	25%
Total	382	100%

La población joven de la ciudad de Loja que no accede a crédito es elevada, según los resultados el 75% no tienen financiamiento a través del sistema financiero dado lo múltiples problemas suscitados al momento de solicitar crédito bancario. Esto pone en manifiesto una problemática social muy fuerte dado que la población joven está siendo excluida del sistema

financiero, como resultado de los diversos requisitos para los créditos que se constituyen en una barrera para este segmento de la población.

Tabla 8

Descriptivos entre los que acceden a crédito y para que los utilizan.

Motivo de solicitar un crédito		
Motivo del crédito	Solicitado crédito	
	Frecuencia	Porcentaje
Para gastos personales	37	39%
Para financiar mi emprendimiento	31	32%
Para estudios	28	29%
Total	96	100%

En la ciudad de Loja se determinó que los jóvenes quienes acceden a crédito tan solo un 32% ha destinado el dinero para emprender, incluso los créditos para gastos personales son preferidos por las instituciones financieras, los cuales tienen un 39% a diferencia del 29% de la población que solicita créditos con el fin de financiar sus gastos en educación, con esto se evidencia que en la localidad las instituciones financieras prefieren dar créditos para consumo o gastos personales, dado el menor riesgo que representan y su fácil recuperación.

Tabla 9

Descriptivos entre género y nivel de acceso a crédito

Género y acceso a crédito			
Género	Acceso a crédito	Frecuencia	Porcentaje
Femenino	No	175	77%
	Si	52	23%
	Subtotal	227	100%
Masculino	No	44	72%
	Si	111	28%
	Subtotal	155	100%
Total		382	100%

En relación con el acceso a crédito por género, se determina que el 28% de los hombres jóvenes pueden acceder a un crédito frente a un 23% en el caso de las mujeres. Es decir, el género masculino tiene más facilidad para ser considerado sujeto de crédito en la localidad. Cabe destacar que el 77% de las mujeres que han solicitado un crédito no han accedido al mismo.

Tabla 10*Descriptivos entre Género y destino del crédito*

Género y destino del crédito			
Genero	Destino del crédito	Frecuencia	Porcentaje
Femenino	Para gastos personales	19	20%
	Para estudios	17	18%
	Para financiar mi emprendimiento	15	16%
	Subtotal	51	53%
Masculino	Para gastos personales	18	19%
	Para financiar mi emprendimiento	16	17%
	Para estudios	11	11%
	Subtotal	45	47%
Total		96	100%

La presente tabla cruzada demuestra que en la ciudad de Loja los jóvenes destinan la mayor parte de los créditos a los gastos personales, donde el género femenino tiene un 20 % a diferencia de las hombres que poseen un 19%, esto seguido de quienes invierten en estudios pues las mujeres representan el 18% frente a los hombres quienes tienen el 11%, y por último se observa que el género masculino es quien más emprende con el 17% y muy cerca el género femenino con el 16 %, con esto se determina que el crédito es usado de muchas manera no necesariamente es dirigido al emprendimiento, esto es el reflejo de las mismas líneas de crédito existentes en el mercado financiero, pues en su gran mayoría están enfocadas al consumo y las pocas líneas de microcréditos destinadas al financiar proyectos tienen un interés elevado.

Objetivo 2. Identificar las principales limitantes que tienen los jóvenes para acceder a créditos en el sistema financiero.

Las limitantes para acceder a financiación en beneficio del emprendimiento representan un problema social que debe ser subsanado para mejorar la inserción de los jóvenes al sistema financiero, a continuación, se detallan las principales:

Tabla 11
Limitantes para acceder a crédito

Variable	Porcentaje
Tasas de interés muy altas	33%
Las garantías	31%
Exceso de documentación	28%
Falta de educación	8%
Total	100%

Con respecto a las barreras que impiden el acceso al crédito, el 33% de los jóvenes señalan que la principal limitante para buscar financiamiento son las altas tasas de interés, seguido de las garantías con un porcentaje del 31%, mientras que el exceso de documentación representa el 28%, y la falta de educación un 8%. Estos datos, determinan que la población joven no accede a crédito por las múltiples trabas que existen lo cual limita el acceso a capital semilla para emprender, esto deja en evidencia que las instituciones financieras en su intento por precautelar sus intereses y mitigar los riesgos, están vulnerando a los jóvenes.

Tabla 12
Descriptivos entre género y las limitantes para acceder a crédito

Género y limitantes para acceder a crédito			
Género	Limitantes del acceso de crédito	Frecuencia	Porcentaje
Femenino	Tasas de interés muy altas	106	36%
	Las garantías	90	30%
	Exceso de documentación	77	26%
	Falta de educación	25	8%
	Subtotal	298	100%
Masculino	Las garantías	71	33%
	Exceso de documentación	64	30%
	Tasas de interés muy altas	61	29%
	Falta de educación	18	8%
	Subtotal	214	100%
Total		512	100%

En la ciudad de Loja la juventud tiene varias limitantes para acceder a créditos bancarios como se muestra en la tabla 12, al respecto se destaca que las mujeres señalan a las tasas de interés como principales limitantes con un 36 %, mientras que para los hombres son las garantías con un 33%. De este modo, se determina que ambos géneros poseen criterios

diferentes, pero dejando claro que estas variables representan los principales problemas para acceder a financiamiento bancario. Cabe destacar que para los jóvenes la falta de educación también es vista como una limitante para acceder a un crédito pues, aunque su porcentaje sea menor a las otras variables, no tener la preparación académica suficiente acarrearía en una quiebra futura de un emprendimiento.

Comparativa entre la Cooperativa de Ahorro y Crédito Manuel Esteban Godoy Ortega (COOPMEGO), Banco de Loja y BanEcuador.

Se ha seleccionado estas instituciones financieras en la ciudad de Loja para hacer esta comparativa dado que son las más reconocidas en el medio, además de ser instituciones netamente lojanas con exención del BanEcuador que un banco público, ubicado al nivel nacional.

Esto con el fin conocer cuáles son las diferentes líneas de crédito que estas instituciones ofertan al mercado y poder determinar si alguna de ellas está enfocada al emprendimiento e innovación joven, así mismo en ella se compara los diversos requisitos que solicitan las instituciones financieras en la localidad para poder ser sujetos de crédito.

De esta manera se podrá conocer la realidad que viven los jóvenes a la hora de buscar capital para poner en marcha un plan de negocios, y los motivos que en síntesis no motivan a la población a emprender en la localidad.

Tabla 13*Comparativa de las instituciones financieras*

Cooperativa de Ahorro y Crédito COOPMEGO	Banco de Loja	BanEcuador
✓ Líneas de crédito		
✓ Crédito para el consumo	✓ Crédito de consumo	✓ Crédito de consumo
✓ CrediRol	✓ CrediCarro	✓ Crédito de producción, comercio y servicios.
✓ Crédito para la vivienda	✓ CrediConvenio	✓ Crédito de las oportunidades
✓ Crédito para vehículo	✓ Crédito educativo	
✓ Crédito para el negocio	✓ Crédito inmobiliario	
✓ Crédito productivo	✓ Crédito en línea	

Tasas de interés

Las tasas de interés son similares para todos los créditos las cuales están constando en la página del Banco Central del Ecuador, véase el Anexo 3 del presente trabajo de titulación.

Requisitos para ser sujeto de crédito

✓ Apertura de cuenta	✓ Copia de cedula/RUC	✓ Copia de Cedula/ Ruc
✓ Copia de cedula / Ruc	✓ Rol de pagos	✓ Certificación de ingresos
✓ Planilla de servicios básicos	✓ Historia laboral en el IESS	✓ Rol de pagos
✓ Declaraciones del impuesto a la renta	✓ Certificación de ingresos	✓ Uno o dos garantes
✓ Certificación de ingresos periódicos.	✓ Declaraciones del Impuesto a la renta	✓ Historial laboral en el IESS
✓ Uno o dos garantes solventes dependiendo del monto	✓ Uno o dos garantías en bienes dependiendo del monto.	
✓ Garantías.	✓ Uno o dos Garantes	
✓ Roles de pagos		
✓ Predio urbano		

Ventajas para las instituciones financieras

- ✓ Recuperación del capital en poco tiempo.
- ✓ Se aseguran que el dinero les sea devuelto.
- ✓ No incurrir en muchos riesgos.
- ✓ No asumir gastos adicionales.
- ✓ Buena rentabilidad por los préstamos otorgados.

Desventajas para los jóvenes solicitantes de créditos

- ✓ No existe apoyo de las instituciones financieras a los nuevos emprendimientos.
 - ✓ Préstamos destinados en su mayor parte al consumo.
 - ✓ No se logra reunir los requerimientos solicitados por las IFIS.
 - ✓ No son evaluados los planes de negocios.
 - ✓ Instituciones financieras se concentran en garantías patrimoniales.
 - ✓ Falta de capital para emprender.
-

Nota. Adaptado de “Manuel Esteban Godoy Ortega (COOPMEGO), Banco de Loja, BanEcuador, 2021.

La tabla trece muestra que las instituciones financieras, tienen sus líneas de crédito están enfocadas al consumo, en donde ellas pueden garantizar su rentabilidad, exigiendo requisitos que muchas de las veces no pueden ser cumplidos a cabalidad por los nuevos emprendedores y ante la inexistencia de otras fuentes de financiamiento en el país dejan sus ideas en el aire sin ser cumplidas.

Al respecto, Zambrano y Lasio, (2017), señalan que el uso de los fondos propios es el factor más común de financiamiento en los emprendedores, y como segunda fuente está el financiamiento proveniente de bancos y otras instituciones financieras. De ahí que, las instituciones financieras juegan un papel relevante para financiar las iniciativas empresariales en diversos sectores estratégicos. En este marco, el sistema financiero ecuatoriano debería realizar cambios para no solo conceder créditos a las personas de mayor poder adquisitivo, sino también financiar emprendimientos para reactivar la economía y fortalecer el desarrollo del país. Como lo demuestran los datos y análisis anteriores, las limitantes para ser objeto de crédito son múltiples. Al respecto, los jóvenes encuestados sugieren que las instituciones financieras deberían tomar en cuenta, la estructuración de un plan de negocios que serviría de base para evaluar la factibilidad para acceder a un crédito.

Objetivo 3. Elaborar un programa educativo y una propuesta de un producto de crédito, enfocados a facilitar el emprendimiento.

Propuesta de un programa educativo para el manejo correcto del crédito bancario y la importancia del emprendimiento

La educación es un factor clave para la superación y el éxito personal y profesional, consientes de esto los jóvenes de la localidad indican en un 97% que les gustaría capacitaciones para poder emprender. De esta forma, las capacitaciones, dotarían a los jóvenes de conocimientos sobre el proceso de diseño e implementación de un emprendimiento, con el objetivo de reducir las probabilidades de quiebra en un escenario pesimista. De esta manera, la juventud tendría un enfoque claro de cómo actuar ante las diversas situaciones que se pueden presentar en un emprendimiento.



Universidad
Nacional
de Loja

FACULTAD JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE BANCA Y FINANZAS

Fin de semana para el
emprendimiento

Autor:

Daniel Eduardo Zapata Ramírez

Tutor:

Econ. Lenin E. Peláez M, MGP.

Loja – Ecuador

2022

1. Presentación

La presente guía detalla de forma teórica y práctica la importancia que tiene para los jóvenes conocer sobre el crédito y la forma adecuada de utilizarlo en procesos de emprendimiento. De esta forma, se comparte información de relevancia social, que permitirá a los estudiantes utilizar inteligentemente los recursos obtenidos a través del financiamiento.

De la misma manera, se incluye información sobre lo que deberían hacer los jóvenes para poder emprender de manera eficaz. La guía ha sido elaborada como un recurso pedagógico cuyo fin es dejar a disposición los lineamientos necesarios para que el estudiante pueda durante el desarrollo del curso, efectuar con toda claridad su proceso de aprendizaje.

En síntesis, esta guía representa un documento de referencia que permitirá aprovechar las instancias de enseñanza-aprendizaje existentes en el entorno universitario para concientizar a los estudiantes sobre la importancia de estructurar un adecuado financiamiento de los emprendimientos. Además, contribuirá a insertar en el debate académico la necesidad de sumar esfuerzos en pro del desarrollo económico del Ecuador.

2. Descripción del programa académico

El programa “Fin de semana para el emprendimiento” resalta la importancia de los emprendimientos para la economía local. En este contexto, el programa busca orientar a los estudiantes sobre cómo utilizar de manera correcta los recursos propios o de fuentes externas para poner en marcha su idea de negocio. Para lograrlo, se propone desarrollar las herramientas necesarias para tomar las mejores decisiones para emprender.

3. Instrucciones

- ✓ Participar activamente del programa mientras el docente imparte la clase, con el fin de tener una mejor comprensión de los contenidos académicos.
- ✓ El participante deberá realizar las actividades dispuestas.
- ✓ Una vez finalizado el programa, se deberá llenar la evaluación requerida para su aprobación.

4. Metodología de evaluación

- ✓ Nota mínima de 7/10 para aprobación del curso.
- ✓ Menor a 7 puntos no aprobarán el curso y por lo tanto no serán sujetos de crédito.
- ✓ Al final del curso deberán presentar el plan de negocios constituido para su análisis, donde se verán los conocimientos adquiridos durante el proceso de capacitación.

- ✓ La coherencia y desarrollo del material e información contenido en el plan de negocio decidirá el futuro de la aprobación o negación del préstamo.

Tabla 14
Método de calificación

Escala cualitativa			Escala cuantitativa	
DAR:	Domina	los	9,00 – 10,00	Excelente
aprendizajes adquiridos.				
AAR:	Alcanza	los	7,00 – 8,99	Muy buena
aprendizajes adquiridos.				
EPAAR:	Esta	próximo a	4,01 – 6,99	Regular
alcanzar los aprendizajes requeridos.				
NAAR:	No alcanza	los	≤ 4	Mala
aprendizajes requeridos.				

5. Objetivos

- ✓ Identificar los conceptos básicos del crédito y su importancia.
- ✓ Distinguir la diferencia entre necesidad y deseo y la correcta administración de los fondos del crédito.
- ✓ Interpretar el correcto funcionamiento del crédito, en base a criterios fundamentados acorde a lo aprendido.
- ✓ Argumentar la función e importancia de los créditos financieros para la formación de negocios que ayuden a mejorar la economía personal y local.
- ✓ Proponer un plan de negocios en base al modelo Canvas para el emprendimiento.

6. Contenidos

Día 1

El Crédito

- ¿Qué es crédito?
- Importancia del crédito
- Cuando se requiere un préstamo
- Tipos de crédito
- Uso correcto del crédito

- f. ¿Qué permite los créditos?
- g. Diferencia entre necesidades y deseos
- h. Donde realmente debe ir el dinero que obtengo del financiamiento
- i. Cuestionario de preguntas

Día 2

El Emprendimiento

- a. ¿Qué es el emprendimiento?
- b. Autoconocimiento del emprendedor
- c. Competencias del emprendedor
- d. Ciclo del emprendimiento
- e. Innovación, creatividad y atención al cliente
- f. Conviértete en tu propio jefe
- g. Plan de negocio
- h. Modelo Canvas
- i. Estructura del modelo Canvas
- j. Ejemplo de un modelo de negocios en base al modelo Canvas

El crédito

¿Qué es el crédito?



Es una operación financiera en la cual una entidad financiera presta dinero a una persona y esta última se compromete a devolver la cantidad en el tiempo previamente definido.



¿Y porque importa tanto?



Permite obtener efectivo a las personas para satisfacer las diversas necesidades que tengan.

Permite poner en marcha un nuevo negocio, ampliar tu local, pagar tus estudios.

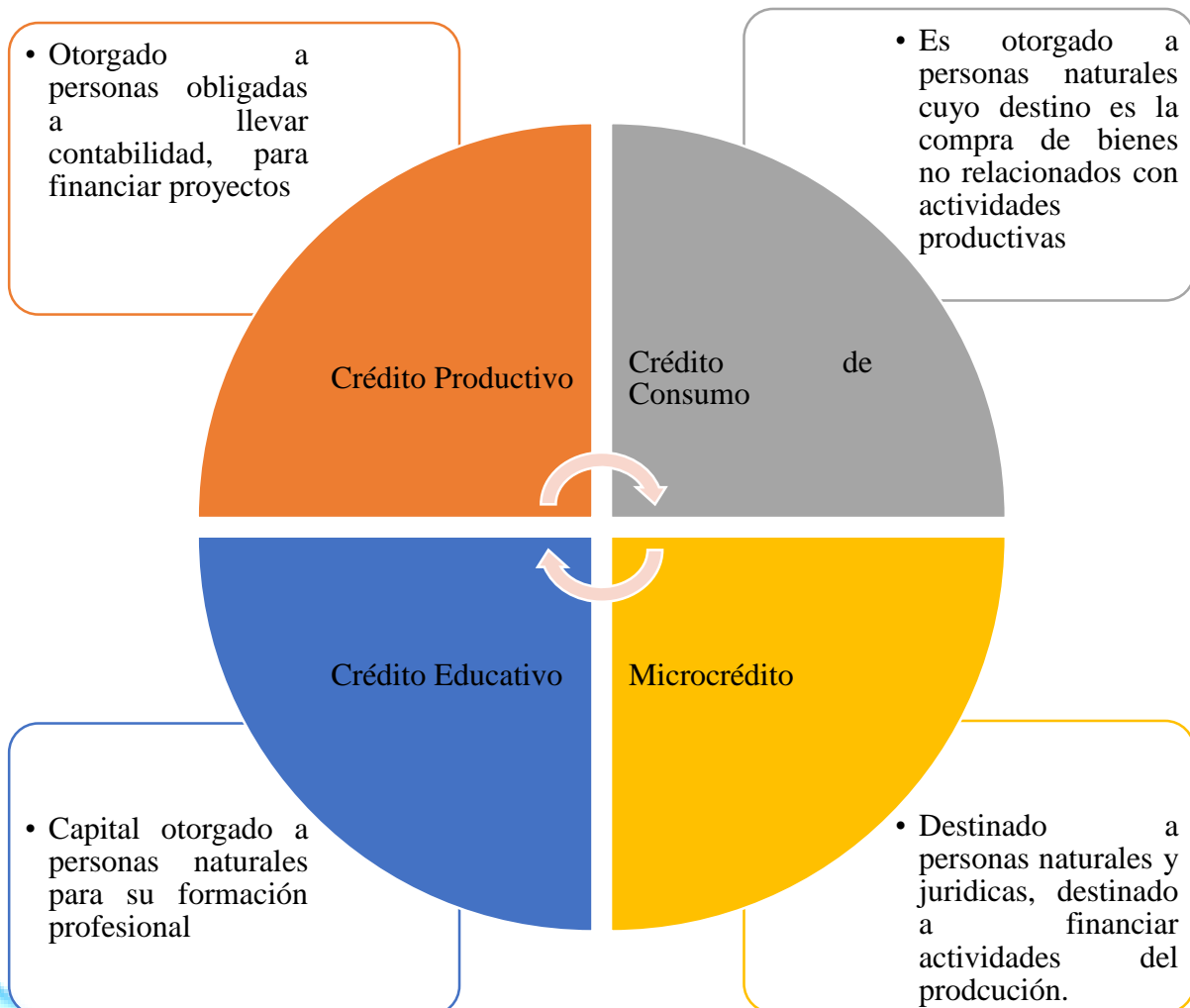
Es decir, te da la oportunidad de tener la liquidez que necesitas a corto plazo.

¿Cuándo se requiere de un crédito?

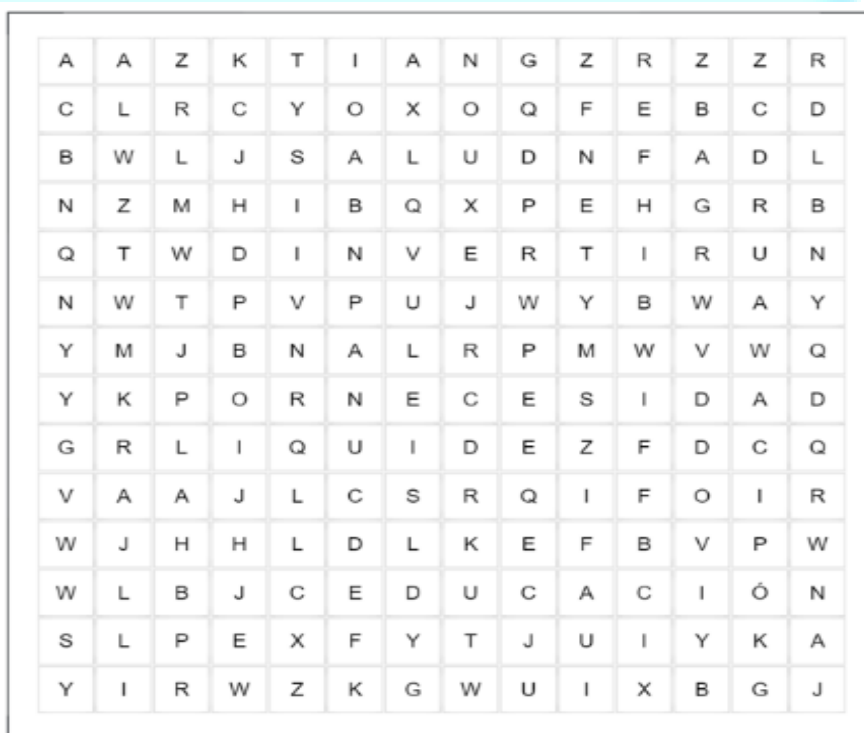


Cuando no se cuenta con los recursos necesarios para poder invertir, para la compra de un bien, para pagar algún servicio, es ahí cuando la persona o empresa deberá evaluar si debe recurrir a una entidad financiera para obtener los fondos necesarios.

Tipos de Créditos más comunes



Encierre las palabras que logre encontrar dentro de la sopa de letras



- ✓ Invertir
- ✓ Por necesidad
- ✓ Educación
- ✓ Liquidez
- ✓ Salud



Uso correcto del crédito

- ✓ Tener bien definido el destino del dinero.
- ✓ Mida bien la capacidad de pago.
- ✓ No desvíe su utilización.
- ✓ Cumplimiento de los pagos en los términos señalados.



¿Qué permite los créditos?



Diferencia la necesidad del deseo

Necesidades. - Su satisfacción es importante para mantener la supervivencia.

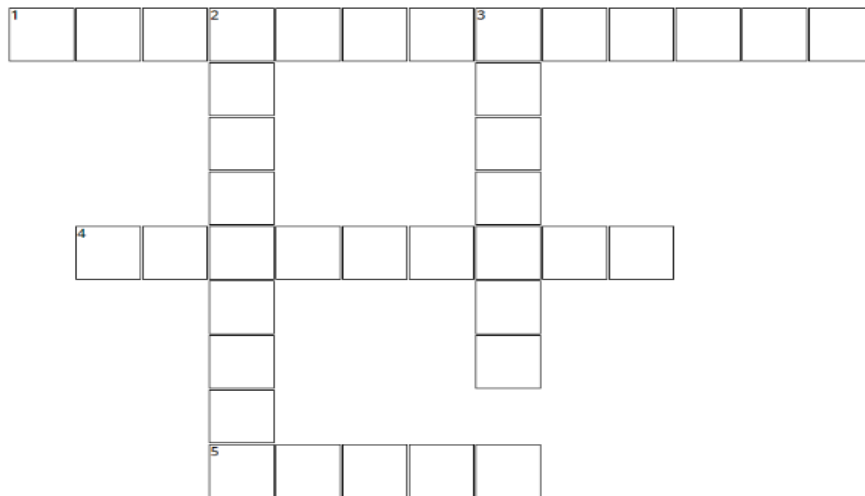
- ✓ Necesidad de comer, beber, vestimenta.
- ✓ La necesidad no se puede aplazar o suspender.

Deseos. - Son cosas que no son esenciales para la vida.

- ✓ Cosas que queremos para sentirnos mejor.
- ✓ Se pueden aplazar o suspender por un tiempo determinado.



Complete el siguiente crucigrama



Horizontales

1. Me permite direccionar de manera correcta el destino del financiamiento. **(Planificación)**
4. Me permite mejorar la presentación con las instituciones financieras. **(Historial)**
5. No son esenciales para la vida. **(Deseo)**

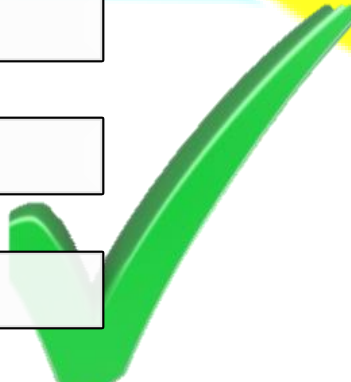
Verticales

2. Es importante satisfacer para mantener la supervivencia. **(Necesidad)**
3. Me permite ampliar mi capital para invertir. **(Crédito)**

Donde no debe ir el dinero obtenido del financiamiento



El destino de los recursos obtenidos del financiamiento debe ser planeado con anterioridad para evitar gastar en cosas innecesarias, para lograrlo los objetivos deben ser claros, saber a dónde queremos llegar es indispensable.

- Para financiar mis estudios
 - Para mejorar la salud personal
 - Para ampliar mi negocio
 - Para poner en marcha mi idea de emprendimiento
- 

Primera evaluación

1. Señale la opción correcta

¿Qué es el crédito?

- a. Es una operación financiera en la cual una persona presta dinero a otra persona.
- b. Es una operación financiera en la cual una persona presta dinero a ella misma.

Respuesta: a

2. Señale la opción correcta

¿Por qué es importante el crédito?

- a. Permite obtener efectivo para satisfacer tus gustos.
- b. Permite tener liquidez a corto plazo para solventar las diferentes necesidades.
- c. Permite contar con dinero para despilfarrar sin medida.

Respuesta: b

3. Señale la opción correcta

¿Qué le permite los créditos?

- a. Mayor capital de trabajo, compra de insumos, menos posibilidad de invertir.
- b. Mayor capital de trabajo, compras de insumos, historial crediticio, refinanciamiento.

Respuesta: b

4. Complete

El destino de los obtenidos del debe ser planeados con anterioridad para evitar gastar en cosas que son innecesarias para nuestro y, para ello tener claro los para saber dónde queremos llegar es indispensable

- a. recursos
- b. financiamiento
- c. crecimiento
- d. desarrollo
- e. objetivos

5. Señale la opción correcta

Donde debe ir el dinero obtenido del financiamiento:

- a. Para ir de fiesta con mis amigos
- b. Para pagar deudas
- c. Para poner en marcha mi idea de negocio

Respuesta: c

El Emprendimiento

Es la acción de crear o poner en marcha un negocio a través de la imaginación, conocimiento, liderazgo.



El emprendedor es la persona capaz de encarar desafíos para crear productos o servicios para poder crecer

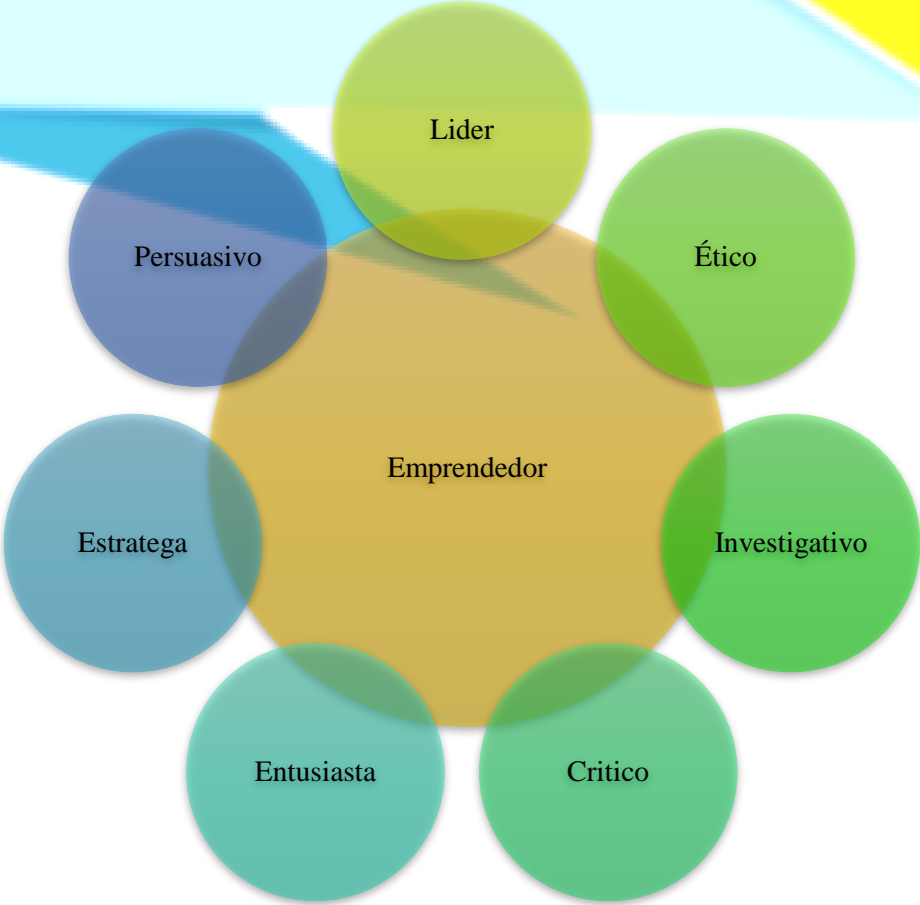
Emprender es importante porque te permite desarrollar tus habilidades profesionales, además de generar trabajo, dinamiza la economía, etc.

Autoconocimiento del emprendedor

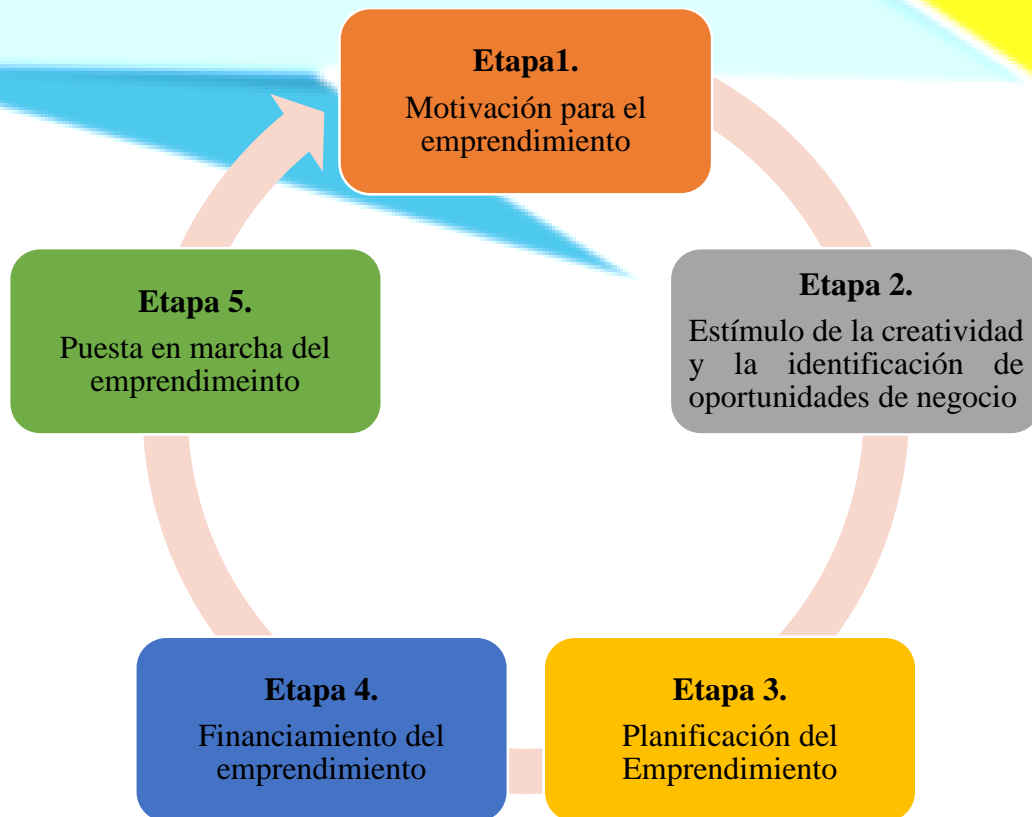
Conocernos nos permite determinar cuáles son nuestras fortalezas y debilidades, con esto podremos saber cuál es nuestro alcance y nuestros límites



Competencias del emprendedor



Ciclo del emprendimiento



Motivación para el emprendimiento

El primer paso para dar nacimiento a una nueva empresa es el grado de motivación que tiene el emprendedor al momento de poner en marcha su nuevo emprendimiento, este es el combustible principal para ver nacer un negocio y poder desarrollarse. Esto está relacionado con la autoestima, confianza en sí mismo, pero sobre todo los riesgos que está dispuesto a asumir.

Estímulo de la creatividad y la identificación de oportunidades de negocio

La creatividad es un factor importante al relacionarla con la generación de productos y servicios, debido a que se deben apostar por mejoras o nuevas creaciones para satisfacer parcial o totalmente las necesidades del mercado.

Planificación del emprendimiento

El peor error que podemos cometer es intentar crear un negocio a ciegas, es por ello la importancia de planificar antes de actuar, por ello hay que tomar lo siguiente en cuenta:

- ✓ Si está trabajando no renuncie por completo a su trabajo, invierta el dinero y parte de su tiempo en un negocio para poco a poco vaya desarrollándose, una vez que el emprendimiento reporte buenos ingresos tome la decisión de dedicarse por completo a él, sin temor al fracaso.
- ✓ No se ciegue a una sola idea de negocio, es decir diversifique el portafolio de productos para hacer más fuerte a la empresa, conviértase en un cazador de oportunidades.
- ✓ ¿Existe o no demanda insatisfecha?, esta pregunta debe ser positiva para poder implantar y dar inicio a la idea de negocios, se debe visualizar un producto que no satisfaga por completo las necesidades de los miembros de un mercado.
- ✓ Debe tener un plan de negocios



Financiamiento del emprendimiento

El financiamiento es otro motor principal para poder iniciar un nuevo proyecto, saber obtener los recursos es todo un reto para los emprendedores, es por ello que para acceder a financiamiento es importante el poder de persuasión sobre los demás, tener la idea clara y un buen plan de negocio que permita captar capital.

El emprendedor hábil e inteligente siempre buscara la forma de triunfar, los créditos bancarios son una forma de obtener recursos para comenzar a invertir.



Puesta en marcha del emprendimiento

Una vez optimo la idea de negocio y el financiamiento necesario es hora de comenzar a poner en marcha la idea, para ello es necesario la capacitación continua, creer que lo sabemos todo es el primer paso para el fracaso, debemos estar abierto a adquirir más conocimientos sobre lo que queremos hacer.

Los recursos no deben desviarse en gastos innecesarios, debe estar bien estructurado el plan de inversión para triunfar. (Jaramillo, 2009, p. 21 - 34).



Innovación, creatividad y atención al cliente



Estos tres puntos cada vez se vuelven más imprescindibles en el mundo empresarial siendo notorio su comprensión para que los nuevos proyectos puedan desarrollarse

Innovación

- ✓ Mejora los productos existentes.
- ✓ Mantente informado.
- ✓ Cuestiona todo lo que ves.

Creatividad

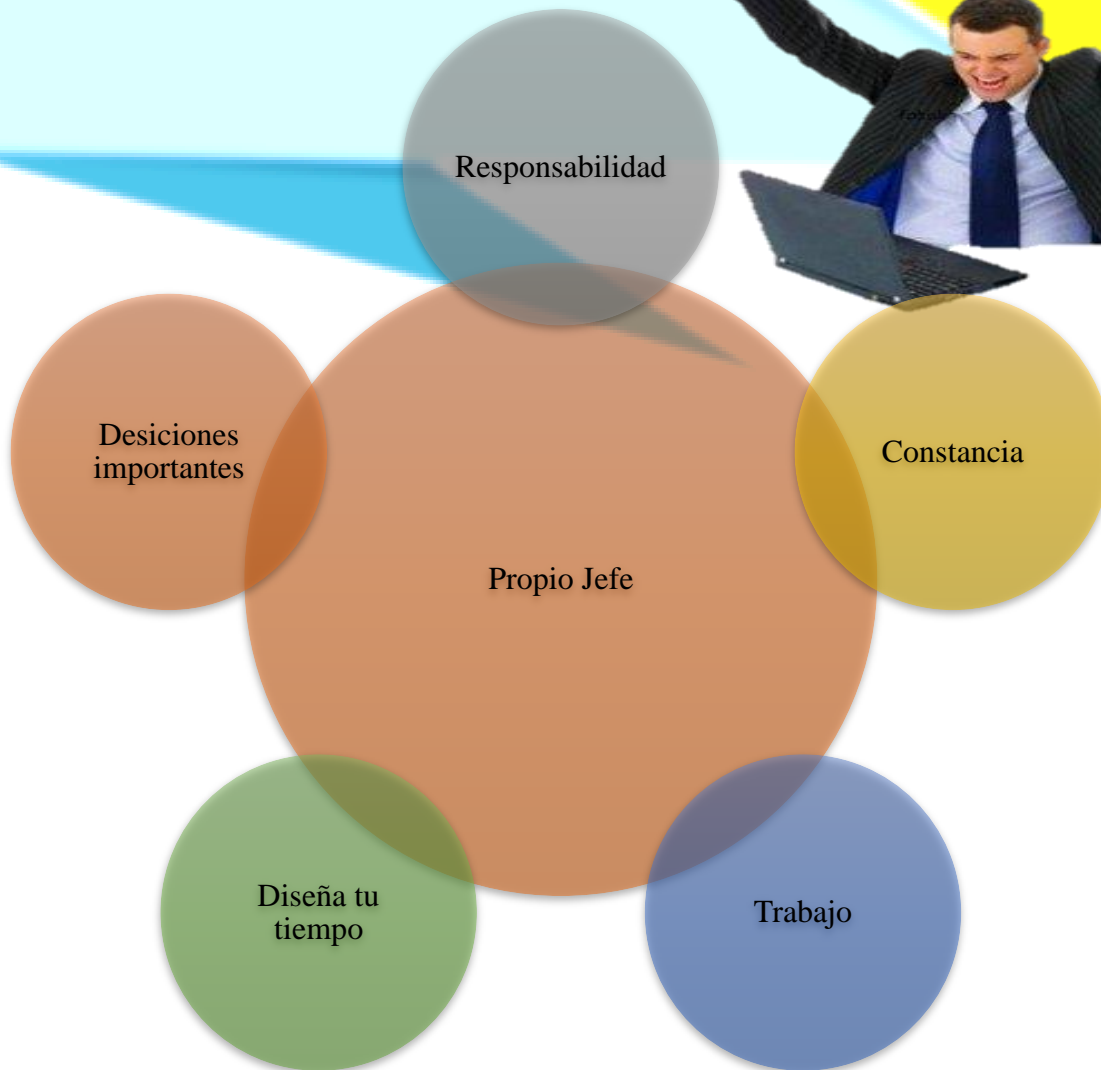
- ✓ Capacidad para crear cosas nuevas.
- ✓ Crea retos.
- ✓ Busca nuevas perspectivas

Atención al cliente

- ✓ Atención calidad al cliente.
- ✓ El cliente siempre tiene la razón.
- ✓ Escucha con detenimiento sus críticas y halagos.



Conviértete en tu propio jefe



Plan de negocios

Es un documento en cual consta tu idea de emprendimiento, describe los objetivos que deseas alcanzar, así como las acciones a tomar para poder llevar adelante tu proyecto

“Si tu no trabajas por tus sueños, alguien te contratará para que trabajes por los suyos”

- Steve Jobs



Modelo canvas para tu plan de negocios

Tu plan de negocios en poco tiempo, con simple 9 pasos, el modelo Canvas te permite plasmar tu idea de forma fácil.

Figura 7
Modelo Canvas



Nota. Adaptado de “Rosana rosas” (párr. 10), 2019.

Propuesta de Valor

No tiene sentido copiar lo que hace el resto de las personas, es por ello que la propuesta de valor es el conjunto de bienes y servicios con una característica diferenciadora que crea una necesidad en las personas para que estas se sientan atraídas para consumir, la finalidad es que los clientes logren satisfacer sus necesidades o incluso superar las expectativas, características como:

- ✓ Innovación.
- ✓ Mejorar un producto existente.
- ✓ Calidad.



- ✓ Precio.
- ✓ Personalización

Segmento de mercado

El segmento de mercado indica el público objetivo a alcanzar por parte de una empresa, los clientes son el motor de un negocio, se debe tener en claro el segmento poblacional a satisfacer.

Canales

Esto hace referencia a la forma de comunicación de la empresa con el segmento poblacional al que se está dirigiendo, es decir, los medios por el cual se relaciona con los clientes.

- ✓ Sitios Web
- ✓ Redes sociales
- ✓ Televisión
- ✓ Afiches
- ✓ Correos electrónicos.



Relación con nuestros clientes

Está claro que la vida de toda empresa son los clientes por lo que fidelizarlos es importante para garantizar el crecimiento constante, esto se logra a través de la buena atención y el buen trato, estableciendo métodos para escuchar y resolver las dudas, todo lo cual contribuye al fortalecimiento de la organización.

- ✓ El cliente siempre tiene la razón.
- ✓ Escuchar detenidamente ayuda al mejoramiento constante.
- ✓ Las críticas son productivas en la organización.
- ✓ El personal con contacto directo al cliente siempre debe ser amable.



Fuentes de ingresos

Es el dinero que la empresa obtiene del mercado donde se desempeña producto de su giro normal de negocios, existen también otras maneras de tener ingresos para la empresa como:

- ✓ Venta de activos, como la venta de la patente cuando comienza a ser una marca reconocida.
- ✓ Suscripción, pagos mensuales que realizan algunos usuarios como en gimnasios
- ✓ Leasing, alquiler de una maquinaria para producción o vehículos para transporte.

Recursos claves

Este apartado es importante porque permitirá poner en marcha el plan de negocios, donde existe variedad de recursos donde pueden ser físicos, financieros, humanos, etc.

- ✓ Recursos físicos: Maquinas, vehículos, bienes inmuebles, instalaciones.
- ✓ Recursos financieros: Dinero en efectivo, líneas de crédito.
- ✓ Recursos humanos: Depende del giro de negocios, pero generalmente están los ingenieros, administradores, productores entre otros.

Actividades claves

Son las cosas más importantes que la empresa debe realizar para poder funcionar como las siguientes, es decir si queremos obtener nuestro producto final debemos tener claro que vamos a hacer.

- ✓ Donde inicia el proceso de producción.
- ✓Cuál es el plan B.

Socios clave

Describe la red de socios a tu alrededor que contribuyen a que el modelo de negocio funcione, como una red de proveedores, socios que te ayudan a financiar la institución y asumir riesgos, alianzas estratégicas, entre otras.



Estructuras de costos

Aquí se señala todos los costos incurridos para poder operar un negocio, existiendo costos fijos y variables que influyen directa o indirectamente con la producción de bienes y servicios.

- ✓ **Costos fijos:** Sueldos y salarios, arrendamientos.
- ✓ **Costos variables:** Materia prima, estos costos varían de acuerdo con el volumen de producción (Vásquez, 2016, p.9 - 14).

Tabla 15
Borrador de un emprendimiento

<p>Asociaciones clave</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Convenios con el GAD Municipal. ✓ Asociaciones con proveedores. ✓ Socios dispuestos a invertir. 	<p>Actividad clave</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Compra de la materia prima ✓ Procesos para el embotellamiento de la leche ✓ Estudios pertinentes. 	<p>Propuesta de valor</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Industrialización de la Leche de Chiva y sus derivados. ✓ Ofertar un producto 100% natural sin químicos. 	<p>Relaciones con los clientes</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Asistencia personal en la empresa. ✓ Canales directos para atención de opiniones. 	<p>Segmento de mercado</p> <p>Publico del cantón Zapotillo sin límite de edad</p>
	<p>Recursos clave</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Infraestructura ✓ Maquinaria ✓ Personal 		<p>Canales</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Cuñas publicitarias en radio ✓ Redes sociales ✓ Televisión 	
<p>Estructura de costos</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Materia prima, costos indirectos ✓ Salarios, Mantenimiento de maquinaria 			<p>Fuentes de ingresos</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Ingresos por venta del producto. ✓ Venta de la patente 	

Segunda evaluación

1. Señale la opción correcta

¿Qué es el emprendimiento?

- a. Es la acción de crear o poner en marcha un negocio a través de la imaginación.
- b. Es la acción de gastar el dinero sin medida.
- c. Es la acción de poner un negocio en marcha sin ideas claras.

Respuesta: a

2. Ponga v o f según corresponda.

- a. La planificación del emprendimiento es el primer paso para dar paso a al nacimiento de la nueva empresa (F).
- b. Mantenerse constantemente en capacitación mejora los conocimientos para poder emprender (V).
- c. Conocer el mercado donde nos vamos a dirigir es importante para poder tener un negocio sostenible (V).

3. Señale la opción correcta

¿Señala los tres puntos importantes para un emprendimiento?

- a. Creatividad, innovación y atención al cliente.
- b. Mala atención al cliente, búsqueda de información, falta de capacitación.
- c. Atención al cliente, innovación y robo de ideas.

Respuesta: a

4. Complete

¿Qué necesito para ser mi propio jefe?

- a. Constancia, responsabilidad, diseñar mi tiempo, trabajo.
- b. Irresponsabilidad, constancia, diseñar mi tiempo, decisiones importantes.
- c. Responsabilidad, constancia, trabajo, diseñar el tiempo, decisiones importantes.

Respuesta: c

5. Señale la opción correcta

Algunos componentes del modelo Canvas son:

- a. ¿Qué haces?, ¿Quién eres y qué tienes?, ¿Qué ganancias tengo?
- b. ¿Qué haces?, ¿Quién eres y qué tienes?, ¿Quiénes te ayudan?, ¿Cómo ayudas?
- c. ¿Qué haces?, ¿Quién eres y qué tienes?, ¿Quiénes te ayudan?, ¿Cómo engañas a los demás?

Respuesta: b

Propuesta de un nuevo producto de crédito

Proponer una salida para los diversos problemas de financiamiento que aqueja a los jóvenes de la ciudad de Loja es importante para incentivar a la inversión y creación de nuevos proyectos en beneficio del desarrollo económico.

Tabla 16

Facilidades para acceder a crédito para emprender

Facilidades para emprender			
Facilidades para emprender	Edad	Frecuencia	Porcentaje
Si	De 22 a 25 años	183	48%
	De 26 a 29 años	107	28%
	De 18 a 21 años	77	20%
No	De 18 a 21 años	6	2%
	De 22 a 25 años	6	2%
	De 26 a 29 años	3	1%
Suma		382	100%

Conocer si los jóvenes desean emprender es importante para la realización efectiva de la presente propuesta investigativa. Según los datos recabados, el 48% de los jóvenes de 22 a 25 años de la ciudad de Loja indican estar dispuestos a emprender en un negocio. Como se mencionó anteriormente, gran porcentaje de estos jóvenes cursan estudios de tercer nivel, siendo este ambiente académico propicio para incentivar el desarrollo de novedosas ideas empresariales. En consecuencia, si estos jóvenes recibieran facilidades financieras posiblemente se tendría un gran número de nuevos emprendimientos. Igualmente, entre los segmentos de 26 a 29 años y 18 a 21 años, el 28% y 20% respectivamente estarían dispuestos a crear su propio negocio, dejando claro el espíritu emprendedor que tiene este segmento poblacional.

En síntesis, un porcentaje importante de jóvenes quiere emprender, pero las barreras financieras se convierten en un limitante significativo. En este contexto, los investigadores coinciden en señalar al emprendimiento como un punto de partida para el desarrollo económico, es por ello que es necesaria la articulación de nuevas formas de financiamiento de nuevos emprendimientos, al respecto en las líneas siguientes se estructura una propuesta que apunta en esta línea.

Crédito “Emprende Fácil” para el sistema financiero público del Ecuador

Eslogan “Decídete, ven y traza tu futuro”

La propuesta de crédito que se desarrolla más adelante se formuló analizando los productos financieros existentes en las diversas instituciones financieras, en esta línea se tomó como referencia a la banca pública, dado que, entre sus propósitos, está el permitir que los grupos más vulnerables puedan acceder a financiamiento.

Objetivo del crédito

- ✓ Garantizar el acceso de la juventud a capital semilla para emprendimientos.
- ✓ Cumplir con las normas establecidas en la Constitución de la República del Ecuador y en la Ley de Emprendimiento e Innovación.
- ✓ Incentivar a la población joven a emprender con el fin de contribuir al crecimiento económico y a la dinamización de la economía.

Descripción del producto

Monto

- ✓ De 1000 a 15.000,00 dólares de los Estados Unidos de América.

Interés

La tasa de interés propuesta para el producto fluctúa entre el 1% y el 9%. Se toma como referencia a las tasas emitidas por la Junta de Regulación Monetaria y Financiera y las tasas establecidas en el “Crédito de las Oportunidades”, impulsado desde 2022 por el gobierno ecuatoriano.

Plazo y condiciones de pago

Se considera una estructura de plazos en función del monto y el tiempo del crédito, el siguiente detalle:

- ✓ \$ 1.000 - \$ 4.000 - 24 meses
- ✓ \$ 4.001 - \$ 7.000 - 48 meses
- ✓ \$ 7.001 - \$ 10.000 - 72 meses
- ✓ \$ 10.001 - \$ 15.000 - 120 meses

Sin importar, monto y plazo, existirá un período de gracia de un año. Los pagos se adaptarán a las condiciones particulares de cada emprendimiento, se podrán estructurar de

forma pago: mensual, bimestral, trimestral, semestral, anual o al vencimiento, dependiendo de los flujos de efectivo que demuestre el proyecto.

Esta estructura de montos y plazos fue adaptada de acuerdo a lo estipulado por el BanEcuador, donde el nuevo crédito de las oportunidades tiene un esquema similar (BanEcuador, 2022).

Garantías

- ✓ Los activos fijos que se adquieran para la producción quedaran como garantía.
- ✓ Garantía prendaria, exigida a partir de los \$10.000,00 dólares.

Requisitos generales

- ✓ Ser ecuatoriano/a de nacimiento.
- ✓ Cedula de identidad/ Ruc
- ✓ Certificado de votación.
- ✓ Una planilla de servicios básicos de su domicilio.
- ✓ Croquis del domicilio.
- ✓ Asociatividad entre mínimo 2 personas.
- ✓ Estar en pleno goce de sus derechos civiles.

Requisito específico

- ✓ El plan de negocio evaluado con por lo menos 80 puntos. A continuación, los criterios de evaluación:

Tabla 17

Criterios de evaluación del plan de negocios en base la modelo CANVAS.

Criterios de evaluación	
Variables	Puntuación
Propuesta de valor	20
Segmento de mercado	14
Canales	10
Relaciones con los clientes	12
Fuentes de ingresos	10
Actividad clave	10
Recursos clave	8
Asociaciones clave	8
Estructura de costos	8
Total	100

En este marco, la propuesta de valor se calificará sobre 20 puntos, considerando que la idea es la base principal por lo que debe ser innovadora, no tiene sentido hacer lo mismo que hace la competencia.

Por otro lado, la segmentación de mercado tendrá una valoración de 14 puntos, no se tiene clientes sino se conoce cuáles son los consumidores potenciales, este componente debe estar enmarcado a la realidad, comprobable mediante los resultados muestrales de la población. De la misma manera, los canales de distribución serán valorados en 10 puntos, en donde se verificará la estructura de como el producto va a llegar a los clientes.

Así mismo, la relación con los clientes se evaluará por 12 puntos, se tomará en cuenta cómo se piensa atraer clientes y la fidelización y crecimiento de estos. En esta línea, el modelo de ingresos se valora con 10 puntos, el producto debe tener un precio justo y competitivo que permita acceder a la población al consumo, detallando las formas de cobro a utilizar.

Los últimos tres componentes: recursos claves, asociaciones clave y estructura de costos, se evaluarán sobre 8 puntos cada uno. Se considerará cuáles son los recursos que se van a utilizar para la puesta en marcha del proyecto, las asociaciones que se han conseguido y sobre todo los costos asociados al emprendimiento.

Este método de evaluación se lo realizó en base al trabajo que hace la Corporación Financiera Nacional (CFN), en su proceso para aprobar un crédito para invertir (Corporación Financiera Nacional, 2020).

Características

- ✓ Crédito dirigido para la compra de activos fijos y capital de trabajo.
- ✓ Financia todas las actividades productivas de personas entre 18 y 29 años que desean emprender en producción, industrialización, tecnología y servicios.
- ✓ Las formas de pago serán mensuales, bimestral, trimestral, semestral, anual o al vencimiento, dependiendo de los flujos de efectivo que demuestre el proyecto.
- ✓ La institución financiera dará seguimiento obligatorio a la utilización de la totalidad del dinero entregado, en el emprendimiento declarado por el contratante.
- ✓ El desembolso del dinero se realizará de acuerdo con el cumplimiento de metas y resultados, previamente acordados entre las partes. Los desembolsos serán periódicos, en ningún caso se otorgará la totalidad del dinero al momento de la aprobación del crédito.

- ✓ Antes del desembolso del dinero los beneficiarios obligatoriamente deberán tomar capacitaciones para su adecuado manejo.
- ✓ La institución financiera deberá establecer convenios con universidades, para la capacitación de las personas que accedan al crédito.

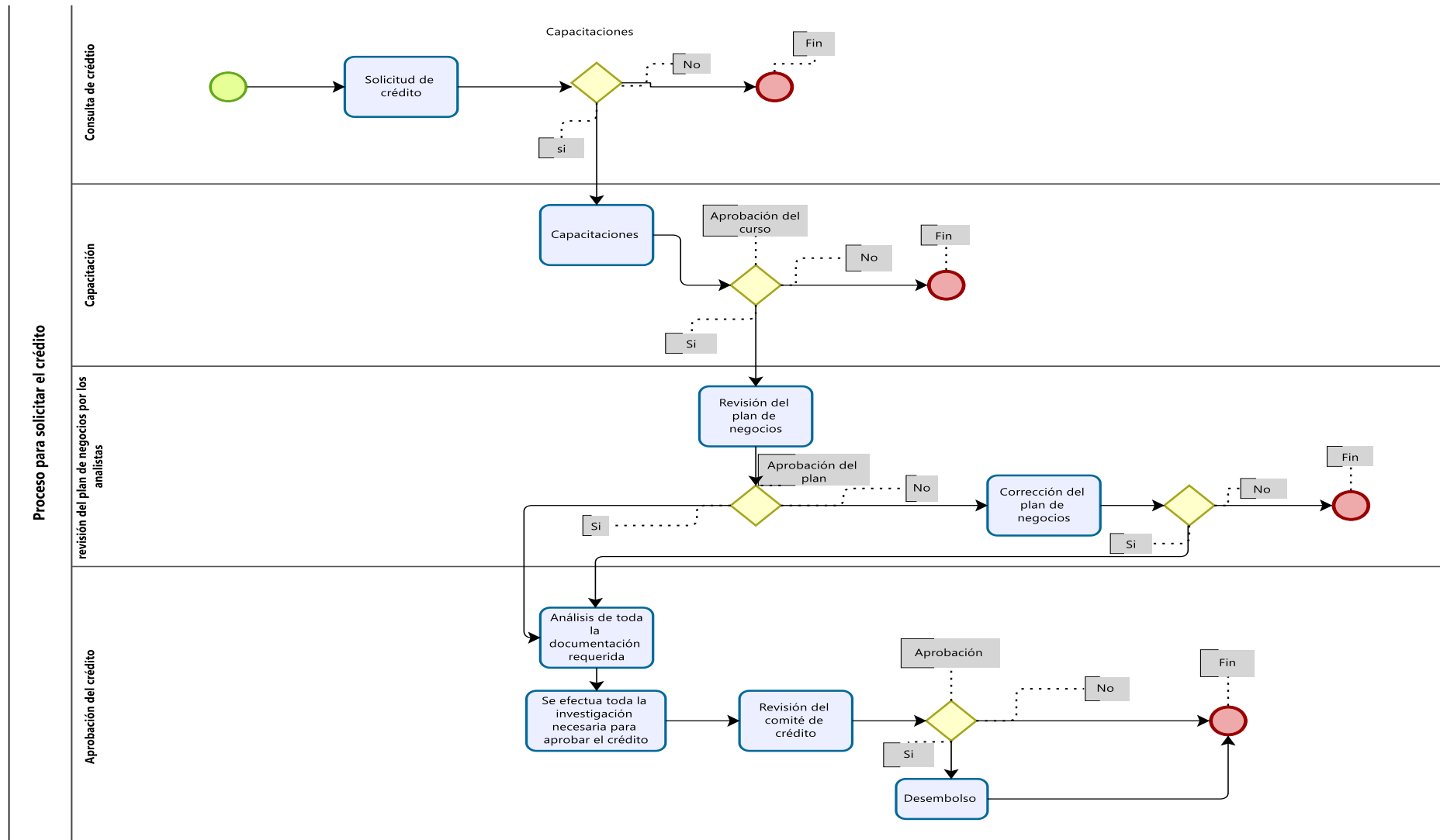
Beneficios

- ✓ El producto de crédito detallado se orienta a fortalecer el emprendimiento juvenil.
- ✓ Aporte de Capital para los nuevos emprendedores.
- ✓ Desarrollo económico en la ciudad de Loja.
- ✓ Desarrollo empresarial.
- ✓ Se evaluará un plan de negocios, algo que no hacen al día de hoy las instituciones financieras.

Condiciones y restricciones

- ✓ Por ningún motivo el dinero del préstamo será desviado para otra actividad que fuere la señalada en el plan de negocios.
- ✓ Si se comprueba que el destino del dinero ha sido desviado, se solicitara la devolución inmediata del mismo, sin importa la etapa en la cual se encuentre el modelo de negocio.
- ✓ Las personas que soliciten el préstamo para emprender deberán tener aprobado el curso de capacitación con una nota superior a 7 puntos.

Figura 8
Diagrama de procesos



7. Discusión

La fuente más común de financiamiento para los emprendimientos y empresas constituidas en el Ecuador han sido los fondos propios y los créditos bancarios. Estas limitadas opciones de financiamiento han generado que un gran número de empresas no puedan crecer o ni siquiera puedan ponerse en marcha como en el caso de los nuevos emprendimientos. La causa principal es que muchas no alcanzan a cumplir con los altos estándares de garantías y los múltiples requisitos que solicitan las instituciones financieras para el acceso a créditos económicos (Delgado, D., y Chávez, G., 2018, p. 3).

Así, de acuerdo con Del Pozo (2019), en un estudio realizado a los jóvenes de la Universidad de las Fuerzas Armadas, el 80% no accede a créditos formales en el sistema financiero nacional, siendo: los requisitos, las tasas elevadas, y las garantías, las principales limitantes. En este sector solo el 20% de jóvenes acceden a créditos bancarios y de este porcentaje el 48% destina este dinero para gastos personales y solo el 16% lo utiliza para financiar emprendimientos. Los porcentajes señalados son similares a los resultados arrojados por esta investigación, en la cual el 75% de la población joven de la ciudad de Loja no accede a financiamiento a través del sistema financiero y tan solo el 25% mantiene un crédito vigente y de este porcentaje el 39% lo destina al gasto y el 32% para poner en marcha o ampliar su negocio.

De hecho, los problemas para poder ser sujeto de crédito bancario son latentes, según diario El Universo (2019), el Ecuador tiene una baja nota en el acceso y uso de servicios financieros, tan solo el 12% de la población que accede al sistema financiero tiene un crédito bancario (párr. 1) siendo un porcentaje relativamente bajo. Mientras que la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2021), señala que solamente el 2,33% de la población de entre 18 y 29 años tienen un crédito vigente, en el Sistema Financiero Popular y Solidario. De forma similar, las principales limitantes para acceder a financiamiento de acuerdo con la población juvenil de Loja son: las altas tasas de interés, las garantías y la excesiva documentación requerida. Esta situación evidencia que el sistema financiero nacional mantiene un sistema de gestión de crédito muy vinculado a las garantías patrimoniales y se vuelve necesario que estas instituciones en conjunto con el gobierno diseñen nuevas formas de evaluación para que los jóvenes puedan ser sujetos de crédito y logren emprender.

En países como Alemania los emprendedores son vistos como potenciales desarrolladores económicos por tal motivo son apoyados con programas de fomento, ayudas

financieras para la puesta en marcha del plan de negocios, por lo general se trata de préstamos públicos donde se ofrecen condiciones más favorables, en lo que se refiere a tasas de interés, plazos de devolución, requisitos, entre otros. Las principales ofertas creadas para los emprendedores son: créditos de fomento, capital social, subsidio no reembolsable, con el fin de hacer que los jóvenes no solo den su fuerza laboral, sino que también creen empresas que contribuyan al crecimiento económico. Según los datos del gobierno federal de Alemania, en este país se funda alrededor de 38 empresas emergentes cada semana, con características innovadoras que impulsan su crecimiento en el mercado, todo esto a través de la revisión rígida de planes de negocios para que logren tener éxito. (Gobierno Federal de Alemania, 2021).

De acuerdo con revista Espacios (2017), Ecuador es el país latinoamericano con mayor índice de emprendimientos en la región, orientado a actividades de comercio, productos y servicios, pero este no cumple con los requisitos para generar un ecosistema dinámico y sostenible de emprendimientos, donde la gran parte son financiados por fondos propios y muchas de las veces no logran cubrir las necesidades de estos negocios, donde producto de la falta de capitales que estén orientados a su apoyo, hace que desaparezcan muy rápidamente.

Por esta razón es necesario que se proponga nuevos productos crediticios como el desarrollado en el presente trabajo, enfocado al apoyo del emprendimiento, con énfasis en los jóvenes. Este tipo de ideas puede ayudar a reducir la brecha de acceso en la juventud y mejorar sus oportunidades a la hora de generar su propio empleo y aportar al desarrollo económico. Sin embargo, proyectos como el desarrollado en este trabajo, pueden verse afectados por los cambios recurrentes tanto en las políticas como en los marcos regulatorios en Ecuador. Además, el tema del emprendimiento joven en el Ecuador sigue estando en debate dado que las instituciones financieras brindan poco apoyo a la creación de nuevas empresas, como resultado de no querer asumir riesgos que pongan en peligro su rentabilidad.

8. Conclusiones

- ✓ El porcentaje de jóvenes de 18 a 29 años que logran acceder a un préstamo es del 25%, siendo el 75% de ellos quienes no son considerados sujetos de crédito un porcentaje alto, dejando en evidencia una problemática económica – social que debe ser subsanada para garantizar la adecuada activación económica en la localidad, destacando que las mujeres son las que menos acceden al crédito.

- ✓ Las principales limitantes para acceder a crédito son: las altas tasas de interés, garantías y exceso de documentación que desaniman a la población a requerir un crédito, esto producto de que no logran cumplir con las expectativas buscadas por los jóvenes para emprender, es así que la falta de apoyo y las pocas facilidades que brinda el sistema financiero público, restringen el crecimiento empresarial en la localidad.

- ✓ En la ciudad de Loja no existe una línea de crédito destinada a apoyar el emprendimiento juvenil, esto limita la ejecución de planes de negocios, dado que la segunda fuente de financiamiento más común después de los fondos propios es la solicitud de créditos en el sistema financiero.

9. Recomendaciones

- ✓ Con base en los resultados alcanzados en el presente trabajo de titulación se sugiere a las instituciones del Sistema Financiero Nacional público, desarrollar nuevos productos y procesos de crédito para facilitar el financiamiento de nuevos emprendimientos
- ✓ Se recomienda el diseño y ejecución de una política pública para que las instituciones financieras públicas disminuyan los requisitos solicitados a la hora de conceder un préstamo dado que muchos no pueden ser cumplidos, de la misma manera, se debería tomar en cuenta un plan de negocios o proyecto de inversión de los emprendedores, para que sea este lo que determine la aprobación del crédito para emprender.
- ✓ Se pone a consideración de las instituciones que conforman el Sistema Financiero Nacional Público, la propuesta desarrollada en conjunto con el programa educativo para que lo ejecuten y permitan a los jóvenes de la ciudad de Loja emprender y contribuir al desarrollo empresarial.

10. Bibliografía

- Alcalde, J. (4 de 10 de 2017). *Modelo canvas*. <https://cutt.ly/XJkQedq>
- Areque, W. (2009). *Perfil del emprendedor ecuatoriano*. Quito. [Archivo PDF]. <https://cutt.ly/eJj7XcO>
- Asamblea Nacional del Ecuador. (2008). *Constitución de la República del Ecuador*. [Archivo PDF]. <https://cutt.ly/rJj5qWo>
- Asamblea Nacional del Ecuador. (2020). *Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación*. [Archivo PDF]. <https://cutt.ly/3Jj7YPq>
- Asociación del Fondo Complementario Previsional Cerrado. (08 de 07 de 2021). *Rol de la Superintendencia de Bancos*. <https://cutt.ly/9Jj5sKG>
- Banco Central del Ecuador. (2022). *Tasas de interés*. <https://cutt.ly/pJj5b9d>
- Banco Central del Ecuador. (08 de 07 de 2021). *Funciones del Banco Central del Ecuador*. <https://cutt.ly/xJj5KBu>
- BanEcuador. (06 de 05 de 2022). *Crédito de las oportunidades*. <https://cutt.ly/sJkQhjl>
- Banco Internacinal. (05 de 02 de 2021). *Qué es el sistema financiero*. <https://cutt.ly/rJk9HX9>
- Banco Internacional. (05 de 02 de 2021). *Productos y servicios financieros*. <https://cutt.ly/sJk9ZIL>
- Banco Mundial. (20 de abril de 2018). *Inclusión Financiera*. <https://cutt.ly/MJj5VJb>
- Banco Solidario. (Julio de 2020). *Cuida tu futuro*. <https://cutt.ly/JJj53oZ>
- Clarisa, S. (2017). La importancia del emprendimiento en la economía caso: Ecuador. *revista espacios*, [Archivo PDF]. <https://cutt.ly/OJj6rVy>
- Coopmeگو, Banco de Loja, y BanEcuador. (05 de 06 de 2020). *Líneas de crédito*. <https://cutt.ly/CJkQxEA>
- Código Orgánico Monetario y Financiero. (2018). *Asamblea Nacional del Ecuador* [Archivo PDF]. <https://cutt.ly/oJj6suK>
- Cooperación Financier Nacional. (2020). *Revisión del plan de negocios*. <https://www.cfn.fin.ec/>

- Consentino, A. (2015). *Connect Américas*. <https://cutt.ly/AJj6bz6>
- Coral, C., Chávez, M., y Arévalo, G., (2017). *Innovación, desarrollo en el ámbito de los negocios del Ecuador*. [Archivo PDF]. <https://cutt.ly/tJj6R8P>
- Delgado, D., y Chávez, G. (2018). Las pymes en el Ecuador y sus fuentes de Financiamiento. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, 18. <https://cutt.ly/NJj6MNP>
- Del Pozo, G. (2019). *Determinación del nivel de inclusión financiera en los estudiantes de la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE*. Sangolquí. <https://cutt.ly/ZJj6JGX>
- Diario El Universo. (21 de 4 de 2019). *Ecuador tiene baja nota en acceso y uso de servicios financieros*. <https://cutt.ly/YJkqota>
- Escuela de organización industrial. (05 de 09 de 2015). *Innovación*. <https://cutt.ly/iJcjCs4>
- Fernández, J. (10 de octubre de 2018). *Importancia del emprendimiento en la educación*. <https://cutt.ly/xJkqsF9>
- Gobierno Federal de Alemani. (10 de 09 de 2021). *Entorno de los emprendedores*. <https://cutt.ly/VJkQsrx>
- Gómez, E. (2014). *Ensayos sobre la actividad emprendedora de los jóvenes españoles desde una perspectiva territorial*. Barcelona. [Archivo PDF]. <https://cutt.ly/4Jkqh1Q>
- Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera. (2015). *Normas que regulan las tasas de interés*. [Archivo PDF]. <https://cutt.ly/3JkqcgA>
- Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera. (2015). *Normas que regulan la segmentación de cartera de crédito*. [Archivo PDF]. <https://cutt.ly/cJkqTxT>
- Morizaki, A. (04 de 09 de 2013). *Gestión*. <https://cutt.ly/UJkYfBL>
- Ribeiro, R. (29 de 12 de 2018). *Rockcontent*. <https://cutt.ly/4JkqFMo>
- Ronaldson, T. (9 de 06 de 2020). *Camino Financial*. <https://cutt.ly/MJkQEXi>
- Rosas, R. (16 de septiembre de 2019). *Como hace un modelo Business Model Canvas personal*. <https://cutt.ly/dJkqLqG>
- Salvador, J. (9 de Julio de 2020). *Incubando*. <https://cutt.ly/oJkqV7W>

- Superintendencia de Banca, Seguros del Perú (08 de 07 de 2021). *Portal de inclusión Financiera*. <https://cutt.ly/mJkq5mS>
- Superintendencia de Bancos. (2015). *De los Programas de Inclusión Financiera*. <https://cutt.ly/sJkwr6>
- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (08 de 07 de 2020). *Funciones de la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera*. <https://cutt.ly/zJkwuXm>
- Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (2021). *Boletín de inclusión financiera*. <https://cutt.ly/WJkwseH>
- Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (08 de 07 de 2021). *¿Qué es la SEPS?* <https://cutt.ly/oJkwjCM>
- Sutentabilidad, responsabilidad social y empresarial (27 de 10 de 2021). *Emprendimiento*. <https://cutt.ly/gJk3wMI>
- Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo. (2010). *Indicadores Básicos de Población*. <https://cutt.ly/QJkwbq8>
- Terán, E., y Guerrero. (2020). *Teorías de emprendimiento: revisión crítica de la literatura y sugerencias para futuras generaciones*. *Espacios*, 16. <https://cutt.ly/hJkpSuD>
- Universia. (30 de septiembre de 2019). *Emprendimiento para jóvenes: una realidad para muchos*. <https://cutt.ly/BJkwWCu>
- Vásquez, A. (2016). *Modelo de negocios basado en canvas para un proyecto de implementación de un parque de diversiones infantiles en la ciudad de Cuenca*. Cuenca. <https://cutt.ly/PJkwSK9>
- Zambrano, J., y Lasio, V. (2017). *Jóvenes Emprendedores en el Ecuador*. *Global Entrepreneurship Monitor*, 42. <https://cutt.ly/AJkw1zb>

11. Anexos

Anexo 1. Formato de la encuesta

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

Como estudiante de la carrera de Banca y Finanzas de la Universidad Nacional de Loja, me encuentro levantando información sobre el nivel de acceso a crédito que tiene la juventud.

Encuesta

Sección 1: Datos generales

1. Genero

(Seleccione una opción)

- a. Masculino ()
- b. Femenino ()

2. Edad

(Seleccione una opción)

- a. De 18 a 21 años ()
- b. De 22 a 25 años ()
- c. De 26 a 29 años ()

3. Formación académica

(Seleccione una opción)

- a. Primaria ()
- b. Secundaria ()
- c. Tercer nivel ()
- d. Cuarto Nivel ()

4. ¿Cuál es el origen de sus ingresos?

(Seleccione una opción)

- a. Trabajo con dependencia ()
- b. Negocio propio ()
- c. Ayuda de la familia ()

5. ¿A dónde destina el dinero que obtiene?

(Seleccione una opción)

- a. Al ahorro ()
- b. A la inversión ()

- c. Al gasto ()
- d. Pago deudas ()

Sección 2: Acceso a crédito

6. Ha solicitado un crédito en el sistema financiero.

(Seleccione una opción)

- a. Si ()
- b. No ()

Si la respuesta es negativa pase a la pregunta 8

7. ¿Por qué motivo ha solicitado un crédito bancario?

(Seleccione una opción)

- a. Para financiar mi emprendimiento ()
- b. Para estudios ()
- c. Para gastos personales ()

8. ¿Cuáles han sido sus principales limitantes para acceder a un crédito bancario?

(Seleccione una o varias opciones)

- a. Exceso de documentación ()
- b. Las garantías ()
- c. Tasas de interés muy altas ()
- d. Falta de educación ()

9. ¿Considera que los jóvenes deben acceder a créditos bancarios para formar sus emprendimientos?

(Seleccione una opción)

- a. Si ()
- b. No ()

Si la respuesta es negativa pase a la pregunta 11

10. ¿Qué aspectos deben considerar las instituciones financieras en los jóvenes para que sean objeto de crédito?

(Seleccione una opción)

- a. Capacidad de pago ()
- b. Garantías ()
- c. Factibilidad del proyecto ()
- d. Espíritu emprendedor ()

11. ¿Si se dieran facilidades para acceder a un crédito para emprender, lo haría?

(Seleccione una opción)

- a. Si ()
- b. No ()

Sección 3: Capacitación

12. ¿Le gustaría que se brinde capacitaciones para poder emprender?

(Seleccione una opción)

- a. Si ()
- b. No ()

Gracias por su colaboración

Anexo 2. Tabulación de la encuesta

Tabulación de resultados de la encuesta

Las encuestas fueron aplicadas a los jóvenes de la ciudad de Loja con un rango de 18 a 29 años, La información fue recopilada por medio de 382 encuestas, a continuación, los resultados:

1. Género

Tabla 18
Género

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	155	41%
Femenino	227	59%
Total	382	100%

2. Edad

Tabla 19
Edad

Variable	Frecuencia	Porcentaje
De 18 a 21 años	83	22%
De 22 a 25 años	189	49%
De 26 a 29 años	110	29%
Total	382	100%

3. Formación académica

Tabla 20

Formación académica

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Primaria	5	1%
Secundaria	100	26%
Tercer nivel	258	68%
Cuarto nivel	19	5%
Total	382	100%

4. ¿Cuál es el origen de sus ingresos?

Tabla 21

Origen de sus ingresos

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Trabajo con dependencia	174	46%
Negocio propio	37	10%
Ayuda de la familia	171	45%
Total	382	100%

5. ¿A dónde destina el dinero que obtiene?

Tabla 22

Destino del dinero

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Al ahorro	105	27%
A la inversión	49	13%
Al gasto	149	39%
Al pago de deudas	79	21%
Total	382	100%

6. ¿Ha solicitado un crédito en el sistema financiero?

Tabla 23

Ha solicitado crédito en el sistema financiero

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Si	96	25%
No	286	75%
Total	382	100%

7. Porque motivo ha solicitado un crédito bancario

Tabla 24

Motivo para solicitar crédito bancario

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Para financiar mi emprendimiento	31	32%
Para estudios	28	29%
Para gastos personales	37	39%
Total	96	100%

8. ¿Cuáles han sido las principales limitantes para acceder a crédito?

Tabla 25.

Limitantes para acceder crédito

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Exceso de documentación	141	28%
Las garantías	161	31%
Tasas de interés muy altas	167	33%
Falta de educación	43	8%
Total	512	100%

9. Considera que los jóvenes deben acceder a créditos bancarios para financiar sus emprendimientos.

Tabla 26

Deben acceder los jóvenes a créditos para financiar sus emprendimientos

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Si	376	98%
No	6	2%
Total	382	100%

10. ¿Qué aspectos deben considerar las instituciones financieras en los jóvenes para que sean objetos de crédito?

Tabla 27

Aspecto para acceder a crédito.

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Capacidad de pago	212	30%
Garantías	60	8%
Factibilidad del proyecto	292	41%
Espíritu emprendedor	149	21%
Total	713	100%

11. ¿Si se dieran facilidades para acceder a un crédito para emprender lo haría?

Tabla 28

¿Emprendería si se dieran facilidades para acceder el crédito?

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Si	367	96%
No	15	4%
Total	382	100%

12. ¿Le gustaría que se brinde capacitaciones para emprender?

Tabla 29

¿Le gustaría que se brinde capacitaciones para emprender?

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Si	373	97%
No	9	3%
Total	382	100%

Anexo 3. Tasas de interés

Tasas de Interés			
Enero 2022			
1. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES PARA EL SECTOR FINANCIERO PRIVADO, PÚBLICO Y, POPULAR Y SOLIDARIO			
Tasas Referenciales		Tasas Máximas*	
Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento:	% anual	Tasa Activa Efectiva Máxima para el segmento:	% anual
Productivo Corporativo	7.39	Productivo Corporativo	8.86
Productivo Empresarial	9.30	Productivo Empresarial	9.89
Productivo PYMES	10.23	Productivo PYMES	11.26
Consumo	16.16	Consumo	16.77
Educativo	8.64	Educativo	9.50
Educativo Social	5.49	Educativo Social	7.50
Vivienda de Interés Público	4.97	Vivienda de Interés Público	4.99
Vivienda de Interés Social	4.98	Vivienda de Interés Social	4.99
Inmobiliario	9.79	Inmobiliario	10.40
Microcrédito Minorista	19.92	Microcrédito Minorista	28.23
Microcrédito de Acumulación Simple	20.51	Microcrédito de Acumulación Simple	24.89
Microcrédito de Acumulación Ampliada	20.17	Microcrédito de Acumulación Ampliada	22.05
Inversión Pública	8.28	Inversión Pública	9.33

De acuerdo a la Resolución 603-2020-F, de la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera.
De acuerdo a la Resolución JPRF-F-2021-004, de la Junta de Política y Regulación Financiera

Nota. Obtenido del sitio web del Banco Central del Ecuador (2022)

Anexo 4. Aprobación y director del trabajo de titulación



unl

Universidad Nacional de Loja

BANCA Y FINANZAS
Facultad Jurídica, Social y Administrativa

Presentada el día de hoy, 22 de noviembre de 2021, a las 11h00.- Evacuada la diligencia otórguese lo solicitado por la persona interesada e incorpórese al expediente académico.- **LO CERTIFICO.**

ENA REGINA
PELAEZ SORIA

Firmado digitalmente por ENA REGINA PELAEZ SORIA
Fecha: 2021.11.22 12:23:22 -05'00'

Dra. Ena Regina Peláez Soria, Mg. Sc.
SECRETARIA ABOGADA DE LA FACULTAD JURIDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

Loja, 22 de noviembre de 2021, a las 11h15.- De conformidad a las competencias establecidas en el Art. 134 del Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja, al informe favorable de pertinencia de estructura y coherencia conforme lo determinado en el Artículo 134 del RRA-UNL, emitido por el/la **Eco. Lenin Ernesto Peláez Moreno, Mg.Sc.** docente de la Carrera de Banca y Finanzas de la Facultad Jurídica, Social y Administrativa, sobre el proyecto de tesis intitulado: "**ANÁLISIS DEL NIVEL DE ACCESO A CRÉDITO PARA EL EMPRENDIMIENTO DE LA JUVENTUD LOJANA Y PROPUESTA DE UN PROGRAMA EDUCATIVO PARA SU FORTALECIMIENTO**". Presentado por el/la postulante: **DANIEL EDUARDO ZAPATA RAMÍREZ**, estudiante de la Carrera de Banca y Finanzas (Modalidad Presencial), previo a optar el Grado de: **INGENIERO EN BANCA Y FINANZAS** se autoriza la ejecución de tesis, y se designa como Director/a de Tesis al/la Docente: **Eco. Lenin Ernesto Peláez Moreno, Mg. Sc.** Conforme lo ordenado en el Art. 136 RRA-UNL.- NOTIFÍQUESE para que surta los efectos de Ley.

responder:-
MARITZA
JACKELINE
PENA VELEZ

Ing. Maritza Jackeline Peña Vèlez, Mg. Sc.
DIRECTORA DE LA CARRERA DE BANCA Y FINANZAS

Loja, 22 de noviembre de 2021, a las 11h45.- Notifico con el Decreto y la providencia que antecede con la designación legal y formal de Director/a de Tesis, al/la Docente: **Eco. Lenin Ernesto Peláez Moreno, Mg. Sc.** para el efecto deberá observarse estrictamente lo establecido en los artículos 137 y siguientes del RRA-UNL .- Para constancia firman en unidad de acuerdo con lo establecido en el artículo 136 del RRA-UNL para los fines que se persiguen.

MARITZA
JACKELINE
PENA VELEZ

Firmado digitalmente por
LENIN ERNESTO
PELAEZ MORENO

Ing. Maritza Jackeline Peña Vèlez, Mg. Sc.
DIRECTORA DE LA C-BF.

Eco. Lenin Ernesto Peláez Moreno, Mg. Sc.
DIRECTOR/A DE TESIS

ENA REGINA
PELAEZ SORIA

Firmado digitalmente por ENA REGINA PELAEZ SORIA
Fecha: 2021.11.22 12:23:32 -05'00'

Dra. Ena Regina Peláez Soria, Mg. Sc.
SECRETARIA ABOGADA DE LA FACULTAD JURIDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

ROBERT
ORLANDO DIAZ

Elab. por: RDL
.../

CERTIFICADO DE TRADUCCIÓN

Loja, 01 de junio de 2022

Lic. Manuel Alejandro Poma Tacuri

Licenciado en Ciencias de la Educación: Mención Idioma Inglés

CERTIFICO:

Yo, **Manuel Alejandro Poma Tacuri**, con cédula de identidad **1105661100**, Licenciado en Ciencias de la Educación, mención inglés, he realizado la traducción de español al idioma inglés del resumen del presente Trabajo de Titulación denominado: "**Análisis del nivel de acceso a crédito para el emprendimiento de la juventud lojana y propuesta de un programa educativo para su fortalecimiento**" correspondiente al **Sr. Daniel Eduardo Zapata Ramírez**, con número de cédula **1105013807**.

En cuanto puedo indicar en honor a la verdad, facultando al interesado, hacer uso del presente documento.

Atentamente,



.....
Lic: Manuel Alejandro Poma Tacuri

C.I: 1105661100

Telf: 0939830288