



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL**

**Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas**

“Mecanismos de financiamiento de una Cooperativa de Ahorro y Crédito  
dirigido a emprendimientos de estudiantes en ESPOL”

**PROYECTO INTEGRADOR**

Previo la obtención del Título de:

**Ingeniero Comercial y Empresarial**

Presentado por:

Banguera Carvajal Christopher

Macías Poveda Alex

GUAYAQUIL – ECUADOR

Año: 2020

## DEDICATORIA

El presente proyecto lo dedico principalmente a mis padres, quienes me apoyaron no solo económicamente, sino emocionalmente durante todos mis años como estudiante de ESPOL. En segundo lugar, a mis profesores, que fomentaron el hábito de aprendizaje no solo en el salón de clases, sino fuera de él, a través de distintas actividades como proyectos e investigaciones.

Cristopher Banguera Carvajal

## **DEDICATORIA**

Dedico mi trabajo de titulación a las personas que siempre me han apoyado incondicionalmente en mi carrera universitaria, mis padres y hermanos, ellos son quienes me han guiado hasta conseguir mi meta, siendo un pilar fundamental de mi vida, brindándome su cariño y amor día a día.

Alex Macias Poveda

## **AGRADECIMIENTOS**

Un especial agradecimiento a todos los docentes que nos brindaron la oportunidad de plantear un diálogo para desarrollar la problemática de este trabajo y diseñar una propuesta de solución. Asimismo, deseo expresar mi más sincero agradecimiento a compañeros que fueron parte fundamental para lograr identificar características importantes para el desarrollo de este proyecto.

Cristopher Banguera Carvajal

## **AGRADECIMIENTOS**

Agradezco de todo corazón a Dios por guiarme en cada paso que doy, por la salud y por darme una familia amorosa y unida, a mis amigos y enamorada que me acompañaron y confiaron en mí.

A la Cooperativa de Ahorro y Crédito Grupo Número Tres, en especial al Sr. Ricardo Onofre que siempre estuvo dispuesto para trabajar junto con nosotros en el desarrollo del proyecto.

Alex Macias Poveda

## DECLARACIÓN EXPRESA

"Los derechos de titularidad y explotación, nos corresponde conforme al reglamento de propiedad intelectual de la institución; *Banguera Carvajal Cristopher* y *Macias Poveda Alex* y damos nuestro consentimiento para que la ESPOL realice la comunicación pública de la obra por cualquier medio con el fin de promover la consulta, difusión y uso público de la producción intelectual"

*Cristopher Banguera*  
Cristopher Banguera

*Alex Macias*  
Alex Macias

**EVALUADORES**



---

**Msc. Pablo Soriano Idrovo**  
**PROFESOR DE LA MATERIA**



---

**Msc. Pablo Soriano Idrovo**  
**PROFESOR TUTOR**

## RESUMEN

Este trabajo está desarrollado para incrementar las ganancias de una Cooperativa de Ahorro y Crédito, a través de la creación de planes de financiamiento que se otorgarán a los estudiantes de ESPOC para el desarrollo de su propio emprendimiento. Al identificar que una gran cantidad de emprendimientos cierran o no son realizados por la falta de apoyo financiero, se decide realizar una propuesta que cambie el panorama del emprendimiento, enfocándose principalmente en los estudiantes, ya que el aprendizaje de conceptos relacionados al emprendimiento son un factor que lo promueve y genera más iniciativas. Para determinar el plan de financiamiento adecuado se diseñó una investigación para describir las características de los emprendimientos y necesidades financieras. De igual forma se determinó el estado de la situación actual de la cooperativa de ahorro y crédito para definir si se podrían ofrecer los planes de financiamiento diseñados y el efecto que habría sobre la organización. Como resultado se logró diseñar dos tipos de financiamiento, uno dirigido para estudiantes que quieren comenzar su emprendimiento y el otro enfocado para el desarrollo de los que se encuentran en funcionamiento. En resumen, se puede recalcar lo siguiente; la Cooperativa de Ahorro y Crédito cuenta con la capacidad necesaria para ofrecer financiamiento, los estudiantes necesitan dos tipos de productos, se puede demostrar que las ganancias de la cooperativa aumentarán si se ofrecen ambos.

**Palabras Clave:** Cooperativa de Ahorro y Crédito, Ganancias, Financiamiento, Emprendimiento



## ***ABSTRACT***

This work is developed to increase the profits of a Savings and Credit Cooperative, through the creation of financing plans that will be granted to ESPOL students for the development of their own entrepreneurship. By identifying that a large number of ventures close or are not made due to the lack of financial support, it is decided to make a proposal that changes the landscape of entrepreneurship, focusing mainly on students, since learning concepts related to entrepreneurship are a factor that promotes it and generates more initiatives. To determine the appropriate financing plan, an investigation was designed to describe the characteristics of the ventures and financial needs. In the same way, the status of the current situation of the credit union was determined to determine if the designed financing plans could be offered and the effect on the organization. As a result, it was possible to design two types of financing, one aimed at students who want to start their entrepreneurship and the other focused on the development of those in operation. In summary, the following can be emphasized; The Savings and Credit Cooperative has the necessary capacity to offer financing, students need two types of products, it can be shown that the profits of the cooperative will increase if both are offered.

**Keywords:** Savings and Credit Cooperative, Earnings, Financing, Entrepreneurship

# ÍNDICE GENERAL

RESUMEN .....	I
ABSTRACT.....	II
ÍNDICE GENERAL.....	III
ABREVIATURAS .....	VI
ÍNDICE DE FIGURAS .....	VII
ÍNDICE DE TABLAS .....	IX
CAPÍTULO 1 .....	10
1. Introducción.....	10
1.1 Descripción del problema .....	11
1.2 Justificación del problema .....	11
1.3 Objetivos .....	12
1.3.1 Objetivo General.....	12
1.3.2 Objetivos Específicos.....	12
1.4 Marco teórico .....	13
1.4.1 Emprendimiento.....	13
1.4.2 Superintendencia de Economía Popular y Solidaria .....	13
1.4.3 Cooperativismo.....	14
1.4.4 Análisis situacional de una organización.....	15
1.4.5 Investigación de Mercados .....	16
1.4.6 Formulación y Evaluación de Proyectos .....	17
CAPÍTULO 2 .....	18
2. Metodología.....	18
2.1 Diseño de la investigación de mercado .....	18
2.1.1 Definición del problema .....	18
2.1.2 Enfoque del problema.....	19

2.1.3	Formulación del Diseño de la Investigación .....	20
2.2	Análisis de la situación actual de la Compañía .....	22
2.2.1	Historia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito G3 .....	22
2.2.2	Misión de la Organización .....	23
2.2.3	Visión .....	23
2.2.4	Macroambiente .....	23
2.2.5	Entorno Competitivo .....	26
2.2.6	Análisis Financiero .....	27
2.2.7	Análisis FODA .....	32
2.2.8	Formulación del proyecto .....	33
CAPÍTULO 3 .....		39
3.	Resultados y Análisis .....	39
3.1	Procesamiento y análisis de datos .....	39
3.1.1	Resultados de encuestas .....	39
3.2	Balance Scorecard .....	54
3.3	Cuadro de Riesgos .....	55
3.4	Diseño del producto Financiero .....	56
3.4.1	Producto .....	56
3.4.2	Precio .....	57
3.4.3	Plaza .....	58
3.4.4	Promoción .....	58
3.5	Análisis de Viabilidad Financiera .....	58
3.5.1	Inversión en activos Fijos .....	58
3.5.2	Inversión en capital de trabajo .....	59
3.5.3	Presupuesto de ingresos .....	60
3.5.4	Presupuesto de recursos humanos directo e indirecto .....	61

3.5.5	Presupuesto de Inversión de Capital Propio .....	61
3.5.6	Margen unitario y punto de equilibrio .....	62
3.4.7.	Flujo de caja .....	62
3.4.8.	Análisis de Viabilidad Financiera .....	62
CAPÍTULO 4 .....		64
4.	Conclusiones Y Recomendaciones .....	64
4.1.	Conclusiones.....	64
4.2.	Recomendaciones.....	65
Bibliografía .....		66
APÉNDICES .....		69
Necesidades de Información .....		69
Guía de entrevista a profundidad .....		72
Encuesta diseñada en Google Forms .....		74
Flujo de Caja.....		81

## **ABREVIATURAS**

ESPOL	Escuela Superior Politécnica del Litoral
SEPS	SuperIntendencia de Economía Popular y Solidaria
COAC	Cooperativa de Ahorro y Crédito
TEA	Tasa de Actividad Emprendedora Temprana
G3	Grupo Número Tres
GEM	Global Entrepreneurship Monitor

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 2.1 Coeficiente Deuda / PIB (Banco Central, Subsecretaría de Financiamiento Público, 2019) .....	24
Figura 2.2 Estratos sociales (INEC, 2018).....	25
Figura 2.3 Analfabetismo digital (INEC, 2018).....	25
Figura 2.4 Activos COAC G3.....	27
Figura 2.5 Pasivos y Patrimonio COAC G3.....	28
Figura 2.6 Ingresos COAC G3 (Fuente: Autores) .....	29
Figura 2.7 Egresos COAC G3 (Fuente: Autores).....	29
Figura 2.8 Tasa de Interés Nominal Activa cobrada por la Competencia para Financiamientos de hasta \$3,000.....	35
Figura 2.9 Tasa de Interés Nominal Activa cobrada por la Competencia para Financiamientos de hasta \$5,000.....	36
Figura 2.10 Tasa de Interés Nominal Activa cobrada por la Competencia para Financiamientos de hasta \$10,000.....	36
Figura 2.11 Tasa de Interés Nominal Activa cobrada por la Competencia para Financiamientos de hasta \$20,000.....	37
Figura 2.12 Tasa de Interés Nominal Activa cobrada por la Competencia para Financiamientos Mayores a \$20,000.....	37
Figura 2.13 Tasa Histórica Microcrédito Minorista. Fuente: Banco Central.....	38
Figura 2.14 Tasa Histórica Microcrédito Acumulado Simple. Fuente: Banco Central ...	38
Figura 3.1 Porcentaje de estudiantes que han cursado la materia de emprendimiento	39
Figura 3.2 Edad de Encuestados .....	40
Figura 3.3 Facultad a la que pertenecen los encuestados.....	40
Figura 3.4 Facultad a la que pertenecen los encuestados.....	41
Figura 3.5 Tiempo en funcionamiento de los emprendimientos.....	41
Figura 3.6 Tiempo dedicado al emprendimiento.....	42
Figura 3.7 Personas con las que se asoció el emprendedor .....	43
Figura 3.8 Principales recursos para iniciar emprendimiento.....	44
Figura 3.9 Principal recurso para el crecimiento del emprendimiento.....	44
Figura 3.10 Tipo de actividad de emprendimientos .....	45

Figura 3.11 Inversión utilizada para comenzar el emprendimiento .....	46
Figura 3.12 Inversión necesaria para iniciar el emprendimiento .....	46
Figura 3.13 Inversión necesaria para lograr el crecimiento del emprendimiento.....	47
Figura 3.14 Plazo para el pago del microcrédito.....	47
Figura 3.15 Periodo de pago .....	48
Figura 3.16 Entidades financieras más reconocidas .....	49
Figura 3.17 Decisión de adquirir un préstamo .....	49
Figura 3.18 Fuentes para financiamiento inicial.....	50
Figura 3.19 Importancia del proceso de buscar financiamiento .....	51
Figura 3.20 Medios de información sobre planes de financiamiento.....	51
Figura 3.21 Medios para realizar el pago del producto financiero.....	52
Figura 3.22 Importancia de una agencia física .....	53
Figura 3.23 Periodo máximo a esperar por la aprobación de un préstamo.....	53

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 2.1 Indicadores Financieros de Morosidad y Calidad de Activos .....	30
Tabla 2.2 Indicadores de Eficiencia, Rentabilidad y Liquidez .....	31
Tabla 2.3 Indicadores de Rendimiento de Cartera y Eficiencia Financiera .....	31
Tabla 2.4 Tasa de intención de Emprender de Población Adulta (Lasio, Ordeñana , Caicedo, Samaniego, & Izquierdo, 2018) .....	33
Tabla 2.5 Segmentación de COAC (SEPS, 2019).....	33
Tabla 2.6 Número de COAC por provincia (SEPS, 2019).....	34
Tabla 2.7 Competencia de COAC G3 (SEPS, 2019).....	35
Tabla 3.1 Número de socios involucrados en el proyecto.....	43
Tabla 3.2 Balance Scorecard .....	54
Tabla 3.3 Cuadro de Riesgo.....	55
Tabla 3.4 Microcrédito Mi Emprendimiento .....	56
Tabla 3.5 Microcrédito Politécnico Crece .....	57
Tabla 3.6 Tasa de Interés de Productos.....	57
Tabla 3.7 Inversión Total en Activos Fijos .....	58
Tabla 3.8 Depreciación Activos Fijos.....	59
Tabla 3.9 Ingresos y Egresos mensuales Primer Año de Actividad .....	59
Tabla 3.10 Capital de Trabajo Requerido .....	59
Tabla 3.11 Demanda Proyectada .....	60
Tabla 3.12 Oferta Proyectada .....	61
Tabla 3.13 Ingresos Proyectados .....	61
Tabla 3.14 Presupuesto Personal .....	61
Tabla 3.15 Presupuesto de Inversión de Capital Propio .....	61
Tabla 3.16 Punto de Equilibrio Operativo .....	62
Tabla 3.17 Flujo de caja del proyecto resumido .....	62
Tabla 3.18 Variables para Análisis de Viabilidad Financiera .....	62
Tabla 3.19 Costo Promedio Ponderado de Capital.....	63



# CAPÍTULO 1

## 1. INTRODUCCIÓN

El máximo órgano regulador de la identidad cooperativa a nivel mundial, la Alianza Cooperativa Internacional (ACI), fundada en Londres en 1895; define a la cooperativa como “Una asociación autónoma de personas que se han unido voluntariamente para satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes, por medio de una empresa de propiedad conjunta y democráticamente gestionada” (ACI, 1995).

Asimismo el Código Orgánico Monetario y Financiero (COMF) que regula las actividades de cooperativas de ahorro y crédito en el Ecuador las define como; “Organizaciones formadas por personas naturales o jurídicas que se unen voluntariamente bajo los principios establecidos en la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria, con el objetivo de realizar actividades de intermediación financiera y de responsabilidad social con sus socios y, previa autorización de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, con clientes o terceros, con sujeción a las regulaciones que emita la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera”. (Presidencia de la República del Ecuador, 2014)

La presente investigación tiene como objetivo general realizar una propuesta de expansión de la Cooperativa Cerrada de Ahorro y Crédito (COAC) “G3” financiando emprendimientos de estudiantes de ESPOL, ya que durante los últimos 4 años las cooperativas de ahorro han focalizado sus productos en el financiamiento de negocios, de acuerdo con el estudio presentado por la SEPS acerca del sector de las cooperativas de ahorro y crédito en el 2014, cerca del cuarenta por ciento de la cartera de créditos está dirigido a microempresas (SEPS, 2014).

El estudio realizado por Global Entrepreneurship Monitor (GEM) en conjunto con la Escuela de Negocios de ESPOL (ESPAE), explica la importancia del emprendimiento en el Ecuador, ya que el país presenta la tasa de actividad emprendedora temprana (TEA) más alta de la región en el 2017, manteniendo esta distinción desde el 2011.

## **1.1 Descripción del problema**

La Cooperativa de Ahorro y Crédito “G3” es una entidad de cooperación económica y social creada en octubre de 1968, como una institución cerrada al público y sin fines de lucro, la cual en el periodo fiscal 2019, fue observada por su ente regulador la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS) debido a que mantiene un déficit presupuestario.

Por otro lado, El informe del Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2017 identifica 3 factores críticos que limitan el desarrollo de emprendimientos; Políticas Gubernamentales, Apoyo financiero y capacidad para emprender. Además, señalan lo siguiente “En 2017 Ecuador mantiene la TEA más alta entre los países de América Latina y el Caribe, siempre por encima de la media regional y de las economías de eficiencia. Sin embargo, la TEA Ecuador ha venido declinando gradualmente de 36% en 2013 hasta 29.6% en 2017” (Lasio, Ordeñana , Caicedo, Samaniego, & Izquierdo, 2018).

## **1.2 Justificación del problema**

Diseñar un producto financiero para la COAC G3 enfocado en los emprendimientos de estudiantes ESPOL significa una alianza estratégica que aumente sus ganancias y ayude al desarrollo de negocios.

Como indica la ESPAE en su estudio acerca del ambiente de emprendimiento en el Ecuador para el 2018, el motivo de cierre de negocios TEA y establecidos es debido principalmente a problemas de financiamiento explicando el 27 y 25 por ciento de la culminación de estos. Por otro lado, el análisis de la ESPAE presenta como factor esencial para fomentar el desarrollo de negocios a la educación en emprendimiento, dentro del análisis para el clima emprendedor en el Ecuador recalca lo siguiente:

Al igual que en años anteriores el aspecto mejor reconocido en este ámbito es La orientación de la educación en las universidades, la inclusión de cursos, carreras, y otras instancias que forman y promueven el emprendimiento. Marginalmente aparece la educación para emprender en la educación básica o en los colegios. Se menciona también el rol de otras organizaciones públicas y privadas en la provisión de servicios de capacitación (Lasio, Ordeñana , Caicedo, Samaniego, & Izquierdo, 2018).

Por lo expuesto anteriormente se considera a ESPOL como un excelente objetivo de desarrollo del trabajo, ya que cuenta dentro de su pensum con una materia dirigida a impartir conocimientos relacionados al emprendimiento. Además, a través de I3Lab, el cual es un centro de emprendimiento e innovación, tiene como finalidad “Fortalecer la innovación ayudando y conectando startups, empresas establecidas y talento humano de primer orden en ciencias, ingeniería diseño y negocios”. (I3LAB, 2003)

Finalmente es importante recalcar la importancia del emprendimiento para el crecimiento económico de un país, tal como lo indica el Grupo Banco Mundial; “Los emprendedores juegan un papel crucial en la transformación de las sociedades de ingresos bajos caracterizadas por la productividad reducida y, a menudo, por el autoempleo de subsistencia, en economías dinámicas caracterizadas por la innovación y el aumento del número de trabajadores bien remunerados”. (Lederman, Messina, Pienknagura, & Rigolini, 2014)

### **1.3 Objetivos**

#### **1.3.1 Objetivo General**

Diseñar un producto financiero dirigido a emprendimientos de estudiantes de la ESPOL incrementando las ganancias de la Cooperativa de ahorro y crédito G3.

#### **1.3.2 Objetivos Específicos**

- Realizar un diagnóstico de la situación actual de la Cooperativa determinando el impacto de la implementación de la propuesta.
- Desarrollar una investigación acerca del contexto de los emprendimientos de estudiantes en ESPOL para el conocimiento de factores importantes en la aplicación del proyecto.
- Analizar las características de emprendimientos de los estudiantes en ESPOL desarrollando un producto financiero enfocado a potenciales negocios de éxito.
- Evaluar la viabilidad de la implementación del producto financiero estableciendo el efecto en las ganancias de los socios.

- Determinar los riesgos relacionados a la implementación del proyecto para el desarrollo de un plan de acción.

## **1.4 Marco teórico**

### **1.4.1 Emprendimiento**

La primera aparición del concepto de emprendimiento se dio a inicios del siglo XVIII por el economista francés Richard Cantillon que define a un entrepreneur-emprendedor como “agente que compra los medios de producción a ciertos precios y los combina en forma ordenada para obtener de allí un nuevo producto.” (Formichella, 2004).

El concepto presentado por Cantillon ha sido desarrollado por una diversidad de autores a lo largo de los últimos siglos, como resultado del cambio en el contexto mundial. Por lo tanto, es necesario nombrar aportes de expertos como Joseph Shumpeter que declara lo siguiente “la función de los emprendedores es reformar o revolucionar el patrón de producción al explotar una invención, o más comúnmente, una posibilidad técnica no probada, para producir un nuevo producto o uno viejo de una nueva manera; o proveer de una nueva fuente de insumos o un material nuevo; o reorganizar una industria, etc.” (Formichella, 2004)

### **1.4.2 Superintendencia de Economía Popular y Solidaria**

La SEPS es el principal organismo regulador de las cooperativas de ahorro y crédito, la cual comenzó sus actividades el 5 de junio del 2012, como lo indica en su sitio web es “una entidad técnica de 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.” (SEPS, 2019)

La economía popular y solidaria tiene como objetivo reconocer al trabajo y al ser humano, concretamente se la puede denominar como “una forma de organización que se basa en relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad, privilegiando al trabajo y al ser

humano como sujeto y fin de su actividad, orientada al buen vivir, en armonía con la naturaleza, por sobre la apropiación, el lucro y la acumulación de capital.” (SEPS, 2019)

### **1.4.3 Cooperativismo**

La Alianza Cooperativa Internacional (ACI) es una organización no gubernamental creada en Londres en el año de 1995, que agrupa, representa y sirve a las cooperativas alrededor del mundo, la cual indica que una cooperativa es “una asociación autónoma de personas que se han unido de forma voluntaria para satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales en común, mediante una empresa de propiedad conjunta y gestión democrática” (ACI, 1995).

- **Valores y Principios del Cooperativismo**

En el año de 1995, la ACI indica que las cooperativas se basan en los valores de la autoayuda, la autoresponsabilidad, la democracia, la igualdad, la equidad y la solidaridad. Además, se reformularon los principios cooperativos dando origen a la declaración sobre identidad cooperativa, los principios son: la adhesión voluntaria y abierta; la gestión democrática por parte de los asociados; la participación económica de los asociados; la autonomía e independencia; la educación, formación e información; la cooperación entre cooperativas y el interés por la comunidad (ACI, 1995).

- **Microcréditos o Producto financiero**

La junta de política monetaria y financiera en la resolución No. 043-201S-F define a los microcréditos como: lo otorgado a una persona natural o jurídica con un nivel de ventas anuales inferior o igual a USD 100,000.00, o un grupo de prestatarios con garantía solidaria destinado a financiar actividades de producción y/o comercialización en pequeña escala, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades, verificados adecuadamente por la entidad de Sistema Financiero Natural. (Junta de Regulación Monetaria Financiera, 2015)

#### 1.4.4 Análisis situacional de una organización

El análisis situacional de una organización implica estudiar aspectos importantes del macroambiente y el entorno competitivo en el que se encuentra. El estudio de estos factores es de suma importancia, debido a que las organizaciones son “sistemas abiertos, es decir, son afectadas y a su vez afectan los ambientes externos.” (Bateman & Snell, 2009)

Para el desarrollo de este análisis se pueden emplear herramientas como la matriz FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas) y el modelo de las 5 fuerzas de Porter que estudia el entorno competitivo de las organizaciones. La figura 1.1 muestra una estructura clara de cómo las empresas interactúan con su entorno.

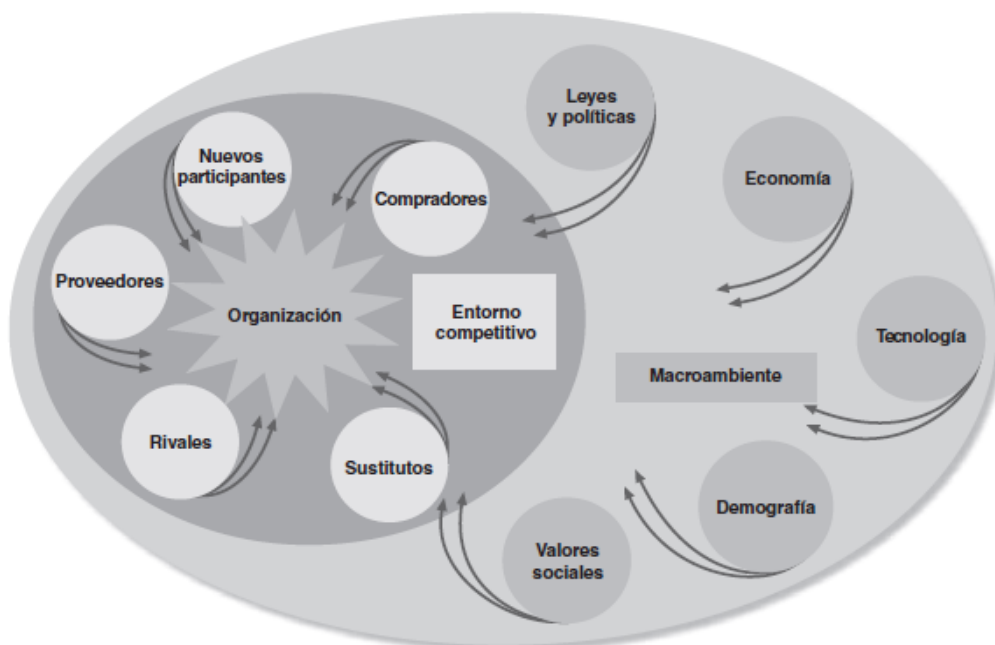


Figura 1.1 La organización y su entorno (Bateman & Snell, 2009)

La matriz FODA permite identificar los factores internos (fortalezas, debilidades) y externos (oportunidades y amenazas) que afectan a la compañía, asimismo define como aspectos positivos a las 2 primeras siglas y negativos a las dos siguientes.

En definitiva “el análisis FODA es una herramienta muy utilizada para llevar a cabo análisis situacionales. Usted se encontrará utilizándolo mucho en el futuro, en especial cuando analice casos de negocios.” (Kotler & Armstrong, 2013)

En cuanto al análisis del entorno competitivo es importante recalcar que; “el modelo de Porter es un excelente método de ayuda para los directores en el análisis del ambiente competitivo y de la adaptación o influencia de la naturaleza de la competencia.” (Bateman & Snell, 2009)

#### **1.4.4.1 Análisis Financiero**

El análisis financiero es de vital importancia para conocer si se está generando valor para los socios o el propietario del negocio, ya que se puede medir el cumplimiento de objetivos a través de métricas basadas en los estados financieros, de igual forma permite identificar problemas y plantear soluciones para mantener o incrementar la rentabilidad y eficiencia de la organización. Este análisis es de gran importancia, tal como lo indica Ross en el libro de Finanzas corporativas “un buen conocimiento de los aspectos esenciales de los estados financieros es deseable simplemente porque tales documentos, y las cantidades que se derivan de ellos, son el medio fundamental de comunicar información financiera tanto dentro de la empresa como fuera de ella.” (Ross, Westerfield, & Jaffe, 2012)

Las principales herramientas para el desarrollo de esta técnica son el análisis vertical, horizontal y razones financieras. Cada una es empleada en los estados financieros para realizar un estudio de un solo período en el caso del análisis vertical, o histórico a través del horizontal. Finalmente, las razones financieras son las métricas que ofrecerán una guía para medir el cumplimiento de los objetivos de la organización.

#### **1.4.5 Investigación de Mercados**

La investigación de mercados es un proceso secuencial y sistemático que permite estudiar y conocer aspectos relevantes acerca del tema de interés para el investigador.

Es posible encontrar una definición mejor detallada por Malhotra en el libro Investigación de Mercados, quien indica lo siguiente; “La investigación de mercados es la identificación, recopilación, análisis, difusión y uso sistemático y objetivo de la información con el propósito de mejorar la toma de decisiones relacionadas con la identificación y solución de problemas y oportunidades de marketing” (Malhotra, 2008).

### **1.4.6 Formulación y Evaluación de Proyectos**

La evaluación de un proyecto implica el análisis de 3 viabilidades para determinar el éxito o fracaso de la inversión, los cuales son; viabilidad técnica, legal y económica (Sapaga, 2011). Este análisis implica el desarrollo de:

- 1) Estudio de mercado: Investigación acerca de la demanda, oferta, precios, comercialización del servicio o producto.
- 2) Estudio técnico: Capacidad de elementos físicos necesarios para la implementación del proyecto.
- 3) Estudio Organizacional: Implica el estudio de la organización y su organigrama.
- 4) Estudio Financiero: Definición fuentes de ingresos y egresos para la elaboración de flujos de efectivo, además del desarrollo de escenarios para realizar un análisis de sensibilidad por el cambio en variables controlables y no controlables.

Los métodos de evaluación del proyecto comparan el flujo de caja para determinar si el proyecto logrará la rentabilidad deseada. Los criterios más utilizados para evaluar los proyectos son: el valor actual neto, la tasa interna de retorno y el periodo de recuperación de la inversión.

El valor actual neto (VAN) es el método más conocido por los evaluadores de proyectos. Calcula el excedente obtenido una vez que se logra alcanzar la rentabilidad deseada, recuperando toda la inversión. Si el VAN es mayor a 0, el proyecto tiene una rentabilidad mayor a la exigida, si es igual a 0, significa que tenemos exactamente la tasa que queríamos conseguir; y si es menor a 0, muestra que, o se tiene una rentabilidad menor a la exigida o que no se obtiene rentabilidad.

Por otro lado, tenemos la tasa interna de retorno (TIR) es la medición porcentual de rentabilidad o tasa de interés que ofrece un proyecto. Por último, se encuentra el periodo de recuperación de la inversión (PRI) es preciso decir que “tiene por objeto medir en cuánto tiempo se recupera la inversión, incluyendo el costo de capital involucrado”. (Sapag, 2011)



# CAPÍTULO 2

## 2. METODOLOGÍA

### 2.1 Diseño de la investigación de mercado

El proceso de investigación de mercado es un método secuencial y lógico que implica el desarrollo de las siguientes etapas:

- 1) Definición del problema
- 2) Enfoque del problema
- 3) Formulación del diseño de investigación
- 4) Trabajo de campo
- 5) Preparación y análisis de datos
- 6) Elaboración y preparación del informe

Las etapas 5 y 6 serán explicadas dentro del siguiente capítulo.

#### 2.1.1 Definición del problema

- **Problema gerencial**

¿Cómo incrementar las ganancias de los socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito G3?

- **Problema de investigación**

Definir las características de financiamiento deseadas por los estudiantes de ESPOL con emprendimientos para desarrollar un producto financiero que se ajuste a sus necesidades.

- **Objetivos generales**

- 1) Determinar características del perfil psicográfico de los estudiantes con emprendimientos para diseñar un producto financiero a fin a sus preferencias.
- 2) Identificar los recursos esenciales que necesitan los emprendimientos de estudiantes de ESPOL para desarrollar una propuesta para su financiamiento.
- 3) Describir las principales fuentes de financiamiento conocidas por los estudiantes para realizar benchmarking y diseñar el productor financiero.

- 4) Reconocer los canales por los cuales los estudiantes se enteran de opciones de financiamiento para el inicio de sus emprendimientos y así seleccionar el mejor de ellos para promocionar el producto.
- 5) Definir el tipo de negocios desarrollados por los estudiantes para identificar los que ofrezcan mayor rentabilidad y de esta forma obtener una ganancia mayor con la entrega del producto financiero.

### **2.1.2 Enfoque del problema**

El enfoque del problema es desarrollado a través de la revisión de modelos de diseño de investigaciones relacionadas. Así mismo se desarrollaron objetivos específicos o preguntas de investigación, además de la definición de necesidades de información las cuáles se detallan en el Apéndice 1, para establecer el enfoque del problema y mantener la dirección para el cumplimiento de los objetivos de la investigación de mercado.

- **Preguntas de Investigación**

#### **Objetivo General 1**

1. ¿Cuánto tiempo en funcionamiento tienen los emprendimientos?
2. ¿Los Estudiantes se dedican cien por ciento al emprendimiento?
3. ¿Son dueños del emprendimiento o están asociados con alguien más?

#### **Objetivo General 2**

1. ¿Los estudiantes conocen los recursos necesarios para el desarrollo de su emprendimiento?
2. ¿Existe alguna relación entre los recursos necesarios y el tipo de negocio?
3. ¿Cuál es el monto que los estudiantes desearían obtener para el desarrollo del emprendimiento?
4. ¿Existe un período de tiempo de preferencia para el pago del producto financiero?

### **Objetivo General 3**

1. ¿Cuáles son las entidades de financiamiento conocidas por los estudiantes?
2. ¿Conocen la existencia de cooperativas de Ahorro y crédito?
3. ¿Cuáles son los productos financieros conocidos por los estudiantes?

### **Objetivo General 4**

1. ¿Los estudiantes realizan una búsqueda exhaustiva de información acerca de opciones de financiamiento?
2. ¿Cuáles son los principales canales a través de los que los estudiantes conocen productos financieros?

### **Objetivo General 5**

1. ¿Existen formas de pago preferenciales de los estudiantes?
2. ¿Los estudiantes desean ser atendidos en un lugar físico?
3. ¿Los estudiantes esperan que el proceso dure un tiempo determinado?

### **2.1.3 Formulación del Diseño de la Investigación**

Para el desarrollo de este trabajo se han empleado dos tipos de investigaciones, exploratoria y posteriormente una concluyente. La investigación exploratoria es de gran importancia para conocer a grandes rasgos las características del estudio realizado, lo cual ayudará a la elaboración de una investigación concluyente que validará los hallazgos del análisis exploratorio.

#### **2.1.3.1 Investigación Exploratoria**

La investigación exploratoria tuvo como finalidad responder a las preguntas de investigación delimitadas para cada uno de los objetivos generales. Por lo que se utilizó como técnica de recolección de datos una entrevista profundidad realizada a estudiantes con emprendimientos en ESPOL. El formato de la guía de entrevista realizada puede ser observada con mayor detalle en el Apéndice 2 de este trabajo.

### **2.1.3.2 Investigación Concluyente**

La investigación realizada dentro de este trabajo fue de tipo descriptiva transversal simple, es decir que se usó para describir características de un solo tipo de muestra (elemento de estudio) dentro de un período determinado en el tiempo. Para lo cual se establecieron los siguientes parámetros:

- **Definición de la población meta**

Unidad de análisis: Emprendimientos de estudiantes de ESPOL.

Unidad de Muestreo: Dueños de emprendimientos.

- **Determinar el marco de muestreo**

1) Estudiantes con emprendimientos o ideas para comenzar uno.

- **Seleccionar la técnica de muestreo**

Este trabajo utilizó la técnica de muestreo por conveniencia, ya que la unidad de muestreo era identificable, lo que disminuía el sesgo por parte del encuestado. Así mismo se recurrió a la técnica de muestreo por bola de nieve, que implica seleccionar un grupo inicial de encuestados con las características del marco muestral para que la difundan con otros que se encuentren dentro del mismo marco.

- **Determinar el tamaño de la muestra**

Para determinar el tamaño de la muestra se consideró lo establecido en el marco de muestreo, siendo una población de alrededor de 10,260 estudiantes según el informe de rendición de cuentas de ESPOL en el 2018 (ESPOL, 2019), ya que la población es menor a 100,000 se utilizará la fórmula 1 para población finita, de igual forma la muestra no se ajustó con la corrección de la población finita debido a que no supera el 10% del total de la población.

$$n = \frac{N * p * q}{(N - 1) \left( \frac{E^2}{Z_{\alpha/2}^2} \right) + (p * q)} \quad (1)$$

Dónde:

N= Tamaño de la Población

n= tamaño de la muestra

$\frac{z_{\infty}}{2}$ = nivel de confianza del 95%

$\varepsilon$ = 6.10% de margen de error

p= proporción de la población que en este caso se establecerá el 5.30%, que es el resultado de multiplicar la TEA para el 2017 de 29.12% con la proporción de adultos entre 28 y 24 años que forman parte de la tasa, la cual es de 18,20%.

q= (1-p) = 94.70%

$$n = \frac{10,260 * 0.0530 * 0.9470}{(10,260 - 1) \left( \frac{0.061^2}{1.96^2} \right) + (0.0530 * 0.9470)}$$

$$n = 51.87 \approx 52$$

## **2.2 Análisis de la situación actual de la Compañía**

### **2.2.1 Historia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito G3**

La Cooperativa de Ahorro y Crédito G3 es una entidad de cooperación económica y social creada como una institución legalmente constituida el 25 de septiembre del año 1968 (51 años), como una institución cerrada al público y sin fines de lucro. En el año de 1989 el señor Ricardo Onofre Gonzales asume la presidencia de la cooperativa teniendo como activo 21 millones de sucres, cuando llegó la dolarización la cooperativa logró obtener más de 10 mil millones de sucres, convirtiéndose a dólares se redujo el capital a \$400.000,00.

La cooperativa de ahorro y crédito contaba con más de 2 millones de dólares, donde destinaron un millón de dólares a la metrovía para el 2006, convirtiéndose socios de esta compañía. Hoy la cooperativa cuenta con 58 socios y tiene como capital social más de \$500.000, al igual que en ahorro.

## **2.2.2 Misión de la Organización**

“Satisfacer de forma íntegra las necesidades de los socios bajo todos los principios, buscado y promoviendo la cultura financiera de nuestros socios y clientes”. (Están actualizándola hacia el nuevo rumbo que se dirige la empresa).

## **2.2.3 Visión**

“Ser una institución financiera de prestigio por su excelencia en la prestación de productos y servicios financieros para sus socios”. (Están actualizándola hacia el nuevo rumbo que se dirige la empresa).

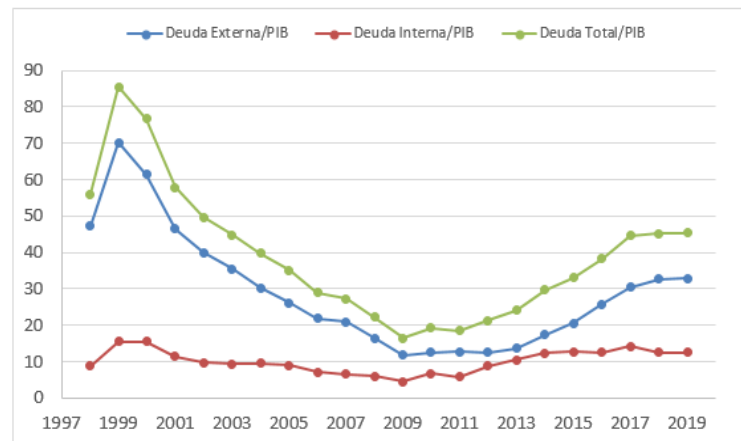
## **2.2.4 Macroambiente**

- **Entorno Político**

Lenin Moreno Garcés es el actual presidente de Ecuador, el cual fue elegido democráticamente el 2 de abril del 2017.

En el ranking de la corrupción, Ecuador en el 2018 está en el puesto 114 de 180, con un índice de percepción de la corrupción, para el mismo año de 34 puntos.

- **Entorno Económico**



**Figura 2.1 Coeficiente Deuda / PIB (Banco Central, Subsecretaría de Financiamiento Público, 2019)**

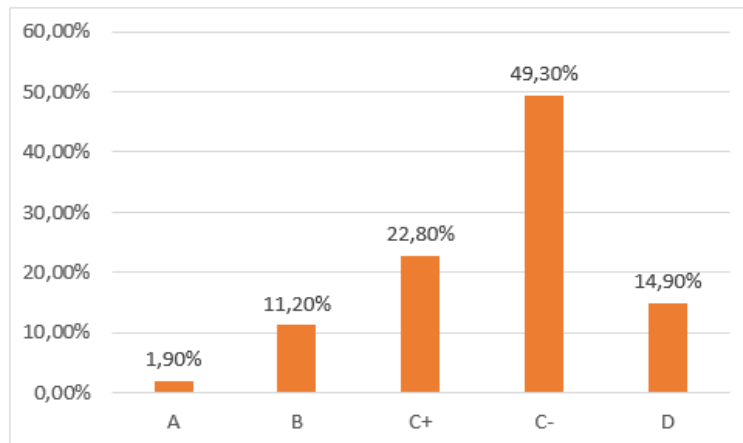
En los últimos años, la economía ecuatoriana ha atravesado por un periodo de decrecimiento. La deuda total ecuatoriana es el 45.3% del PIB según el último boletín emitido por el Banco Central del Ecuador, esta deuda afecta a la economía, a pesar de que el gobierno ha tratado de estabilizarla con medidas económicas, dando apertura internacional e incentivando la inversión. Un país económicamente estable debe tener este coeficiente por debajo del 40 (Banco Central, finanzas.gob.ec, 2019)

El crecimiento del PIB en la última década fue irregular con incrementos y caídas. El año con mayor crecimiento fue el 2011 con un 7.87% y el año con menor crecimiento fue el 2016 con un decrecimiento de -1.23%, esto debido a la caída del precio del petróleo.

Por otro lado, en la última década la inflación ha disminuido, el año con la tasa más alta fue el 2012 con 5.1%, mientras que el año 2018 tuvo una inflación negativa del -0.22%.

- **Entorno Social**

El Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) en la Encuesta de Estratificación de Nivel Socioeconómico realizada en el 2018, detalla que los hogares ecuatorianos se dividen en los siguientes estratos sociales, yendo de A hasta D, siendo A aquellas personas con más recursos y de D las personas de escasos recursos del país:

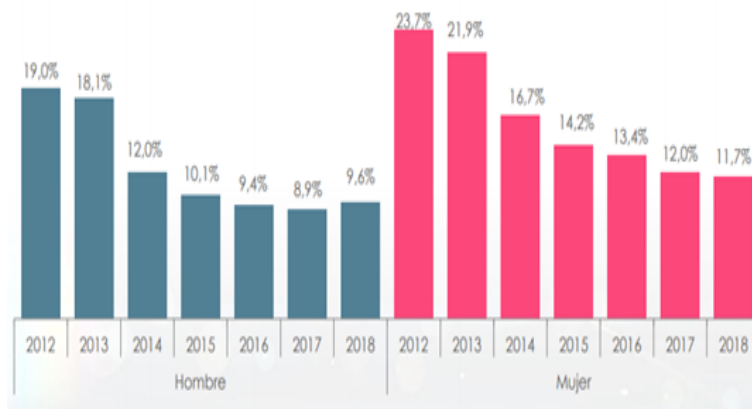


**Figura 2.2 Estratos sociales (INEC, 2018)**

- **Entorno Tecnológico**

En los últimos años la tecnología ha dado pasos agigantados a nivel mundial, Ecuador también ha incrementado su nivel a pasos pequeños. Según (INEC, 2018), el 10.7% de las personas de 15 a 49 años son analfabetas digitales, 10.7 puntos menos que en 2012. Esta reducción se dio por las políticas del gobierno, en donde se incluyeron capacitaciones a personas aisladas de la tecnología, mejoramiento de las conexiones a la red de internet, entre otras.

**Analfabetismo digital**



**Figura 2.3 Analfabetismo digital (INEC, 2018)**

En el 2018, el INEC estimó que el 56% de las personas usan internet, el porcentaje de personas que utilizo internet aumentó 20 puntos desde el 2012.



## **2.2.5 Entorno Competitivo**

- **Competencia**

Existen muchas Cooperativas de ahorro y crédito e instituciones financieras que otorgan microcréditos incluso a emprendimientos, pero ninguna posicionada en el mercado.

- **Proveedores**

Para las Cooperativas de Ahorro y Crédito, el poder de negociación con los proveedores es alto, ya que hay una gran cantidad de ofertantes de bienes y servicios que las Cooperativas necesitan.

- **Clientes**

El poder de negociación de los clientes es medio, ya que si bien es cierto la existencia de muchas opciones de microcréditos para emprendedores, por otro lado, no existe en el mercado una entidad financiera que ofrezca este servicio netamente a estudiantes universitarios con emprendimientos.

- **Barreras de Entrada**

La barrera de nuevos entrantes es baja, puesto que el Gobierno apoya las instituciones que fomentan el ahorro y den soporte a las pymes, además no hay una Cooperativa de Ahorro y Crédito posicionada en el mercado.

- **Bienes Sustitutos y Complementarios**

Existe una baja amenaza de servicio sustituto ya que hay pocas alternativas que puedan reemplazar a los productos financieros ofertados por las Cooperativas de ahorro y crédito que existen actualmente, estas amenazas son la CFN e incluso la municipalidad de Guayaquil que ofrece microcréditos de hasta \$1500 en alianza con el Banco del Pacífico.

## 2.2.6 Análisis Financiero

### 2.2.6.1 Estado de Situación Financiera

ACTIVOS	2016	Análisis Vertical	2017	Análisis Vertical	2018	Análisis Vertical
<b>Activos Corrientes</b>						
Fondos Disponibles	\$ 66,253.53	6.50%	\$ 68,866.49	6.60%	\$ 77,204.83	8.98%
Operaciones Interfinancieras	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%
Inversiones	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%
<b>Cartera de Créditos</b>	<b>\$ 445,966.55</b>	<b>43.76%</b>	<b>\$ 475,650.72</b>	<b>45.56%</b>	<b>\$ 630,666.19</b>	<b>73.38%</b>
Cartera de créditos de consumo prioritario por vencer	\$ 483,784.94	47.47%	\$ 513,469.11	49.18%	\$ 668,484.58	77.78%
Cartera de microcréditos por vencer (Provisiones para créditos incobrables)	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%
Cartera de créditos de consumo prioritario	\$ -37,818.39	-3.71%	\$ -37,818.39	-3.62%	\$ -37,818.39	-4.40%
Cartera de microcréditos	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%
<b>Cuentas por Cobrar</b>	<b>\$ 126,103.23</b>	<b>12.37%</b>	<b>\$ 122,616.56</b>	<b>11.74%</b>	<b>\$ 151,626.09</b>	<b>17.64%</b>
Intereses por cobrar de cartera de crédito	\$ 83,838.34	8.23%	\$ 68,278.00	6.54%	\$ 61,118.89	7.11%
Cartera de créditos de consumo prioritario	\$ 83,838.34	8.23%	\$ 68,278.00	6.54%	\$ 61,118.89	7.11%
Cartera de microcrédito	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%
Cuentas por cobrar varias (Provisión para cuentas por cobrar)	\$ 44,185.24	4.34%	\$ 57,200.00	5.48%	\$ 98,465.00	11.46%
(Provisión para cuentas por cobrar)	\$ -1,920.35	-0.19%	\$ -2,861.44	-0.27%	\$ -7,957.80	-0.93%
<b>Total Activos Corrientes</b>	<b>\$ 638,323.31</b>	<b>62.63%</b>	<b>\$ 667,133.77</b>	<b>63.90%</b>	<b>\$ 859,497.11</b>	<b>69.74%</b>
<b>Activos No Corrientes</b>						
Propiedades y Equipo	\$ 206,430.39	20.25%	\$ 202,849.69	19.43%	\$ 201,949.70	16.39%
Terrenos	\$ 33,511.29	3.29%	\$ 33,511.29	3.21%	\$ 33,511.29	2.72%
Edificios	\$ 173,199.23	16.99%	\$ 173,199.23	16.59%	\$ 173,199.23	14.05%
Consstrucciones y remodelaciones en curso	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%
Otros locales	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%
Muebles, enseres y equipos de oficina	\$ 9,043.59	0.89%	\$ 8,645.02	0.83%	\$ 8,645.02	0.70%
Equipos de computación	\$ 4,561.26	0.45%	\$ 4,561.26	0.44%	\$ 6,038.45	0.49%
Otros	\$ 905.00	0.09%	\$ 905.00	0.09%	\$ 905.00	0.07%
(Depreciación acumulada)	\$ -14,789.98	-1.45%	\$ -17,972.11	-1.72%	\$ -20,349.29	-1.65%
Otros Activos	\$ 174,480.65	17.12%	\$ 174,092.79	16.67%	\$ 171,010.39	13.88%
Inversiones en acciones y participaciones	\$ 167,259.08	16.41%	\$ 167,259.08	16.02%	\$ 167,259.08	13.57%
Derechos fiduciarios	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%
Gastos y pagos anticipados	\$ 5,478.70	0.54%	\$ 7,878.70	0.75%	\$ 10,278.70	0.83%
Gastos diferidos	\$ 1,836.59	0.18%	\$ 141.28	0.01%	\$ -	0.00%
Otros	\$ 2,563.34	0.25%	\$ 2,806.43	0.27%	\$ 2,849.27	0.23%
(Provisión para otros activos irrecuperables)	\$ -2,657.06	-0.26%	\$ -3,992.70	-0.38%	\$ -9,376.66	-0.76%
<b>Total Activos No Corrientes</b>	<b>\$ 380,911.04</b>	<b>37.37%</b>	<b>\$ 376,942.48</b>	<b>36.10%</b>	<b>\$ 372,960.09</b>	<b>30.26%</b>
<b>Total Activos</b>	<b>\$ 1,019,234.35</b>	<b>100.00%</b>	<b>\$ 1,044,076.25</b>	<b>100.00%</b>	<b>\$ 1,232,457.20</b>	<b>100.00%</b>

Figura 2.4 Activos COAC G3

Fuente: Autores

El análisis vertical de los activos deja ver que los activos corrientes son los que tienen una mayor participación, siendo la cartera de créditos la que más aporta con un 43%, lo que es de esperarse al ser una organización dedicada principalmente a otorgar créditos.

<b>PASIVOS</b>	<b>2016</b>	<b>Análisis Vertical</b>	<b>2017</b>	<b>Análisis Vertical</b>	<b>2018</b>	<b>Análisis Vertical</b>
Obligaciones con el Público	\$ 588,620.24	57.75%	\$ 596,290.04	57.11%	\$ 742,831.86	60.27%
Depósitos a la vista	\$ 588,620.24	57.75%	\$ 596,290.04	57.11%	\$ 742,831.86	60.27%
Cuentas por Pagar	\$ 42,468.14	4.17%	\$ 52,765.66	5.05%	\$ 38,408.74	3.12%
Obligaciones Financieras	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%
Valores en Circulación	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%
Otros Pasivos	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%
<b>Total Pasivos</b>	<b>\$ 631,088.38</b>	<b>61.92%</b>	<b>\$ 649,055.70</b>	<b>62.17%</b>	<b>\$ 781,240.60</b>	<b>63.39%</b>

<b>PATRIMONIO</b>						
<b>CAPITAL SOCIAL</b>	\$ 378,000.00	37.09%	\$ 385,000.00	36.87%	\$ 441,000.00	35.78%
Capital pagado	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%
Aportes de socios	\$ 378,000.00	37.09%	\$ 385,000.00	36.87%	\$ 441,000.00	35.78%
<b>RESERVAS</b>	\$ 9,360.28	0.92%	\$ 9,617.40	0.92%	\$ 9,749.71	0.79%
OTROS APORTES PATRIMONIALES	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%
SUPERÁVIT POR VALUACIONES	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%
<b>RESULTADOS</b>	\$ 785.69	0.08%	\$ 403.15	0.04%	\$ 466.89	0.04%
Utilidades o excedentes acumulados	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%
(Pérdidas acumuladas)	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%
Utilidad o excedente del ejercicio	\$ 785.69	0.08%	\$ 403.15	0.04%	\$ 466.89	0.04%
(Pérdidas del ejercicio)	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%
<b>Total Patrimonio</b>	<b>\$ 388,145.97</b>	<b>38.08%</b>	<b>\$ 395,020.55</b>	<b>37.83%</b>	<b>\$ 451,216.60</b>	<b>36.61%</b>
Total Pasivo y Patrimonio	\$ 1,019,234.35	100.00%	\$ 1,044,076.25	100.00%	\$ 1,232,457.20	100.00%
Total Activos	\$ 1,019,234.35		\$ 1,044,076.25		\$ 1,232,457.20	

**Figura 2.5 Pasivos y Patrimonio COAC G3**

Fuente: Autores

Por otro lado, los activos no corrientes se encuentran en su gran mayoría conformados por los rubros de Edificios e Inversiones en acciones y participaciones.

En cuanto a los pasivos se encuentran mayormente conformados por los depósitos a la vista, mientras que los aportes de los socios representan la mayor parte del patrimonio.

## 2.2.6.2 Estado de Resultado

	2016	Análisis Vertical	2017	Análisis Vertical	2018	Análisis Vertical
<b>INGRESOS</b>	<b>\$ 126,567.90</b>	<b>100.00%</b>	<b>\$ 142,391.51</b>	<b>100%</b>	<b>\$ 161,823.32</b>	<b>100.00%</b>
INTERESES Y DESCUENTOS GANADOS	\$ 56,382.75	44.55%	\$ 61,950.39	43.51%	\$ 71,225.67	44.01%
Depósitos	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%
operaciones interfinancieras	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%
Intereses y descuentos de inversiones en títulos valores	\$ 3,096.52	2.45%	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%
Intereses y descuentos de cartera de créditos	\$ 53,286.23	42.10%	\$ 61,950.39	43.51%	\$ 71,225.67	44.01%
Cartera de Créditos de consumo prioritario	\$ 53,286.23	42.10%	\$ 61,950.39	43.51%	\$ 71,225.67	44.01%
Cartera de microcrédito	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%
De mora	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%
Descuentos en cartera comprada	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%
Otros intereses y descuentos	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%
COMISIONES GANADAS	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%
UTILIDADES FINANCIERAS	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%
INGRESOS POR SERVICIOS	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%
OTROS INGRESOS OPERACIONALES	\$ 11,185.15	8.84%	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%
OTROS INGRESOS	\$ 59,000.00	46.62%	\$ 80,441.12	56.49%	\$ 90,597.65	55.99%
Arrendamientos	\$ 24,000.00	18.96%	\$ 30,000.00	21.07%	\$ 30,000.00	18.54%
Otros	\$ 35,000.00	27.65%	\$ 50,441.12	35.42%	\$ 60,597.65	37.45%
<b>PERDIDAS Y GANANCIAS</b>	<b>\$ 785.69</b>	<b>0.62%</b>	<b>\$ 403.15</b>	<b>0.28%</b>	<b>\$ 466.89</b>	<b>0.29%</b>

Figura 2.6 Ingresos COAC G3 (Fuente: Autores)

El análisis del estado de resultados permitió reconocer un hecho importante el cual es que la organización logra ganancias en gran medida debido a otros ingresos provenientes de arrendamientos y otros.

	2016	Análisis Vertical	2017	Análisis Vertical	2018	Análisis Vertical
<b>GASTOS</b>	<b>\$ 125,782.21</b>	<b>99.38%</b>	<b>\$ 141,988.36</b>	<b>99.72%</b>	<b>\$ 161,356.43</b>	<b>99.71%</b>
INTERESES CAUSADOS	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%
COMISIONES CAUSADAS	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%
PERDIDAS FINANCIERAS	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%
PROVISIONES	\$ 4,577.41	3.62%	\$ 2,276.73	1.60%	\$ 10,480.32	6.48%
Inversiones	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%
Cartera de créditos	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%
Cuentas por cobrar	\$ 1,920.35	1.52%	\$ 941.09	0.66%	\$ 5,096.36	3.15%
Otros activos	\$ 2,657.06	2.10%	\$ 1,335.64	0.94%	\$ 5,383.96	3.33%
GASTOS DE OPERACIÓN	\$ 121,204.80	95.76%	\$ 139,711.63	98.12%	\$ 150,876.11	93.24%
Gastos de personal	\$ 62,680.15	49.52%	\$ 72,568.69	50.96%	\$ 79,929.06	49.39%
Honorarios	\$ 24,828.93	19.62%	\$ 36,673.66	25.76%	\$ 42,352.71	26.17%
Servicios varios	\$ 15,967.33	12.62%	\$ 17,126.73	12.03%	\$ 18,734.39	11.58%
Impuestos, contribuciones y multas	\$ 12,876.47	10.17%	\$ 8,013.54	5.63%	\$ 7,302.49	4.51%
Depreciaciones	\$ 2,790.80	2.20%	\$ 3,580.70	2.51%	\$ 2,377.18	1.47%
Amortizaciones	\$ 1,895.12	1.50%	\$ 1,695.31	1.19%	\$ 141.28	0.09%
Otros gastos	\$ 166.00	0.13%	\$ 53.00	0.04%	\$ 39.00	0.02%
IMPUESTOS Y PARTICIÓN A EMPLEADOS	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%

Figura 2.7 Egresos COAC G3 (Fuente: Autores)

Por otro lado, se pudo identificar que los gastos de personal representan una gran parte de los ingresos generados por la organización, además del crecimiento marcado de Honorarios pasando de 62 mil dólares en 2016 a cerca de 80 mil en el 2018.

### 2.2.6.3 Indicadores Financieros

Los indicadores financieros de las COAC son de suma importancia para conocer el estado en que se encuentra la organización, para esto la SEPS presenta unas notas metodológicas (SEPS, 2019) para entender y calcular dichos índices. Dentro de este trabajo se tomaron como referencias las métricas del segmento 3 reportadas en el año 2018, ya que comparte una mayor similitud con el segmento 4, en donde se encuentra la COAC G3. Asimismo se tomo como ejemplo las métricas reportadas por la COAC La Dolorosa, debido a que se encuentra dentro del segmento 3.

**Tabla 2.1 Indicadores Financieros de Morosidad y Calidad de Activos**

				La Dolorosa	Segmento 3
Morosidad	2016	2017	2018	2018	2018
Morosidad de la Cartera Total	0	0	0	6.59%	8.47%
Morosidad Cartera Microcrédito	0	0	0	10.61%	9.87%
Morosidad Cartera Consumo Prioritario	0	0	0	10.61%	9.87%
Calidad de Activos					
Proporción de Activos Improductivos Netos	56.24%	54.44%	48.83%	11.00%	13.44%
Proporción de los activos Productivos netos	43.76%	45.56%	51.17%	89.00%	86.56%
Utilización del pasivo con costo en relación con la productividad generada	75.76%	79.77%	84.90%	129.82%	109.52%
Cobertura de la cartera problemática.	0.00%	0.00%	0.00%	88.01%	62.83%
Cobertura de cartera de consumo prioritario	0.00%	0.00%	0.00%	76.25%	53.30%

La tabla 2.1 demuestra que la COAC G3, no posee morosidad a 2018 en la única cartera de crédito que posee, la cual es de consumo prioritario. Mientras que la morosidad para el sector es del 10%, lo que indica que se la organización evaluada se encuentra mejor que el promedio reportado por las empresas del segmento 3.

Por otro lado, la empresa se encuentra en una situación peor a la del sector, ya que tiene una mayor cantidad de activos improductivos, es decir aquellos que no generan intereses como ingresos, que los presentados en el sector. Esto se puede observar al analizar la calidad de activos en la tabla 2.1, teniendo una proporción de activos improductivos muy por encima del sector (48% de G3 vs. 13% del sector).

**Tabla 2.2 Indicadores de Eficiencia, Rentabilidad y Liquidez**

	2016	2017	2018	La Dolorosa 2018	Segmento 3 2018
<b>Gestión Administrativa</b>					
Eficiencia Operativa	11.89%	13.38%	12.24%	7.56%	7.46%
Grado de absorción del Margen Financiero neto	234%	234%	248%	104.08%	104.26%
Eficiencia administrativa de personal	6.15%	6.95%	6.49%	4.11%	3.41%
<b>Rentabilidad</b>					
ROE	0.20%	0.10%	0.10%	1.74%	1.46%
ROA	0.08%	0.04%	0.04%	0.43%	0.26%
<b>Liquidez</b>					
Fondos disponibles sobre total de depósitos a corto plazo	11.26%	11.55%	10.39%	18.64%	19.79%

Continuando con la tabla 2.2 se puede concluir que la organización no se encuentra en una posición favorable, debido a que el elevado gasto operativo y en personal, junto con el poco margen financiero, logra disminuir el nivel de eficiencia, ya que mientras más alto sea el porcentaje de los indicadores en la sección de gestión administrativa, significa que se están destinando una mayor cantidad de recursos para administrar los activos.

El mismo escenario negativo se observa en los índices de rentabilidad, ya que el ROE (rendimiento sobre el patrimonio) es mucho menor que el del segmento 3, se esta generando menos ganancia por cada dólar invertido por los socios o accionistas.

Asimismo, la administración de los activos provoca una menor ganancias netas (ROA) que la alcanzada por el sector. También la COAC G3 tiene un menor nivel de liquidez comparada con el sector, puesto que presenta un porcentaje de cobertura menor para 2018 (10.39% G3 vs. 19,79% Segmento 3), por lo tanto, es menos eficiente para responder con los depósitos de los socios.

**Tabla 2.3 Indicadores de Rendimiento de Cartera y Eficiencia Financiera**

	2016	2017	2018	La Dolorosa 2018	Segmento 3 2018
<b>Rendimiento De La Cartera</b>					
Cartera De Créditos De Consumo Prioritario Por Vencer	11%	12%	11%	15.26%	15.03%
Cartera De Microcrédito Por Vencer	0%	0%	0%	18.91%	21.39%
<b>Eficiencia Financiera</b>					
Margen De Intermediación Estimado / Patrimonio Promedio	15%	16%	16%	-1.17%	-1.72%
Margen De Intermediación Estimado / Activo Promedio	6%	6%	6%	-0.30%	-0.30%

La tabla 2.3 deja ver que el rendimiento de la cartera de consumo prioritario esta por debajo del sector, este índice muestra que la empresa ha generado menos intereses por cada dólar de cartera de crédito promedio en comparación con el segmento 3. Por otro lado, la COAC G3 tiene una mayor eficiencia financiera en comparación con el sector, dado que mientras mayor sean los índices de este tipo de metricas será mejor para la organización porque se generan mayores ganancias por cada dólar de patrimonio o activo invertido.

### **2.2.7 Análisis FODA**

El FODA de la COAC G3 nos permite verificar tanto las oportunidades y amenazas que muestra nuestro mercado, como las fortalezas y debilidades de la compañía.

#### **Fortaleza**

- Tasas activas atractivas en el mercado.
- Confianza por parte de los socios.
- Facilidad de apoyo financiero a estudiantes politécnicos con emprendimientos.

#### **Oportunidades**

- Segmento de mercado no cubierto en su totalidad.
- Incrementar nuestro nivel de participación dentro del mercado financiero.
- Ser la primera opción de financiamiento de estudiantes con ganas de iniciar un emprendimiento o que deseen capital para inversión.

#### **Debilidades**

- Carencia de manuales de procedimientos, funciones y responsabilidades.
- No se poseen productos financieros de ahorro.
- La inversión que se tiene del proyecto es a través de socios.
- Falta de conocimiento de la cooperativa por parte de los estudiantes emprendedores de Espol.

## Amenazas

- Contracción de la economía en general.
- Poca practica de cultura de ahorro.
- Se encuentran intervenidos por la SEPS por problemas en estados financieros.

## 2.2.8 Formulación del proyecto

### 2.2.8.1 Estudio de Mercado

- **Demanda**

La demanda está conformada por los estudiantes de ESPOL que desean conseguir financiamiento para iniciar un emprendimiento o fortalecerlos si ya están en marcha. Considerando que en ESPOL existen 10,260 estudiantes (ESPOL, 2019), al multiplicar este valor con la tasa de intención de emprender ajustada por el factor de temor al fracaso en 2017, se puede definir un tamaño de mercado de 1,692 clientes potenciales.

**Tabla 2.4 Tasa de intención de Emprender de Población Adulta (Lasio, Ordeñana , Caicedo, Samaniego, & Izquierdo, 2018)**

	Intención de emprender	Corrección por temor a fracaso	Intención de emprender ajustada	Tamaño de Mercado
<b>Población adulta</b>	52.00%	31.70%	16.48%	1,692

- **Oferta**

La SEPS siguiendo lo estipulado por la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera, clasifica a las Cooperativas de Ahorro y Crédito de acuerdo con el nivel de activos poseído, los segmentos establecidos se detallan en la tabla 2.2.

**Tabla 2.5 Segmentación de COAC (SEPS, 2019)**

Segmento	Activos (\$USD)
1	Mayor a 80 millones
2	Mayor a 20 millones hasta 80 millones
3	Mayor a 5 millones hasta 20 millones
4	Mayor a 1 millón hasta 5 millones
5	Hasta 1 millón
	Cajas de Ahorro, bancos comunales y cajas comunales



El total de COAC activas a 2019 se presentan en la tabla 2.6, siendo un total de 551 entidades en el país, de las cuales el 6% (35 organizaciones) se encuentran en la provincia del Guayas y la mayoría (21%-115 COAC) se encuentra en Pichincha, de lo que se pudo concluir que existe una baja cantidad de competidores, sin embargo, los presentes en el sector son fuertes ya que se encuentran dentro del segmento 1.

**Tabla 2.6 Número de COAC por provincia (SEPS, 2019)**

Rank	Provincia	Cantidad de Organizaciones	% del Total
1	Pichincha	115	21%
2	Tungurahua	87	16%
3	Chimborazo	56	10%
4	Cotopaxi	52	9%
<b>5</b>	<b>Guayas</b>	<b>35</b>	<b>6%</b>
6	Loja	33	6%
7	Manabí	32	6%
8	Azuay	31	6%
9	Resto de Provincias	110	20%
	<b>Total</b>	<b>551</b>	<b>100%</b>

Aunque existen activas en la provincia del Guayas únicamente 35 COAC, se tomaron en cuenta organizaciones de otras provincias lo suficientemente grandes para colocar agencias en la ciudad de Guayaquil, ya que de las 35 entidades 30 se encuentran en la ciudad. Para determinar la competencia directa de la COAC Grupo Número Tres, se establecieron los siguientes criterios:

- 1) Entidad abierta al público que ofrece microcréditos.
- 2) Localizada en la ciudad de Guayaquil
- 3) Página web activa
- 4) Las COAC más conocidas en la ciudad que tienen su oficina matriz en otra ciudad.

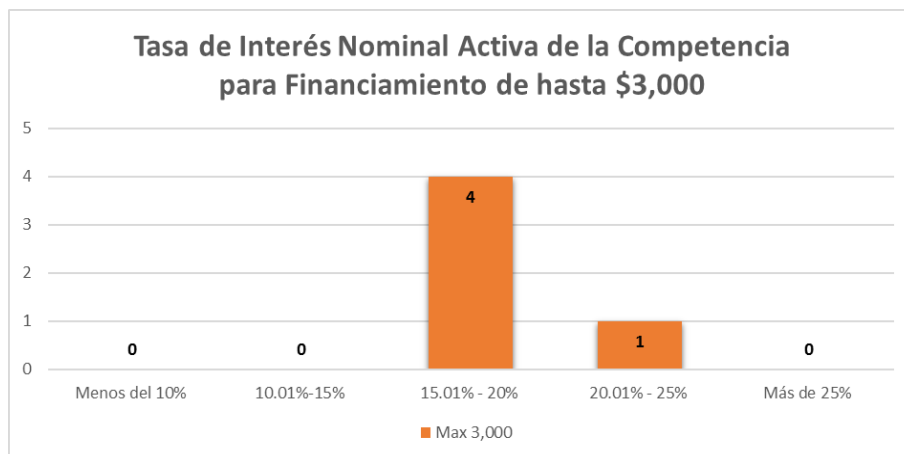
Entonces, las organizaciones definidas como competencia fueron las mostradas en la tabla 2.7.

**Tabla 2.7 Competencia de COAC G3 (SEPS, 2019)**

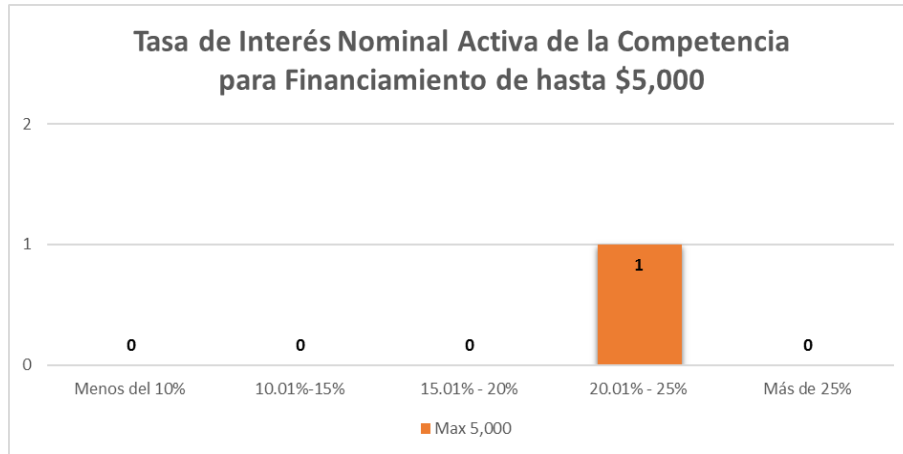
	<b>Nombre COAC</b>	<b>Clasificación</b>
1	COAC La Dolorosa LTDA	Segmento 3
2	COAC Juventud Ecuatoriana Progresista LTDA (JEP)	Segmento 1
3	COAC 29 De Octubre LTDA	Segmento 1
4	COAC OSCUS LTDA	Segmento 1
5	COAC 9 De Octubre LTDA	Segmento 2
6	COAC Cooprogreso LTDA	Segmento 1
7	BanEcuador	Banco
8	Banco del Pacífico	Banco
9	Banco Pichincha	Banco
10	Corporación Financiera Nacional (CFN)	Institución Pública

- **Precios**

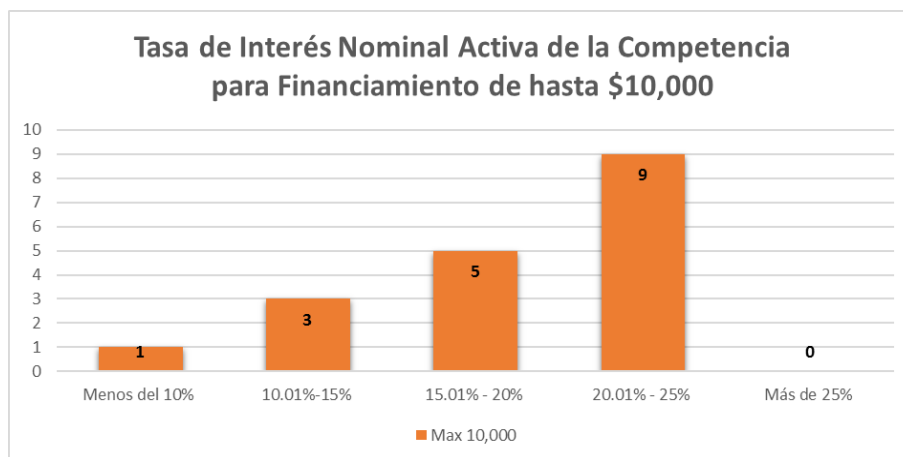
El análisis de precios dentro del proyecto implicó una investigación exploratoria a partir de fuentes secundarias de información, acerca de las tasas de interés determinadas por la competencia para el otorgamiento de microcréditos, de igual forma se definió el monto otorgado por cada entidad, en el apéndice 3 se muestra una tabla con el costo del financiamiento de todos los microcréditos entregados en las organizaciones descritas en la tabla 2.4. Es así como se realizó una recopilación y organización de los datos hallados, lo cuáles se presentan en los siguientes gráficos.



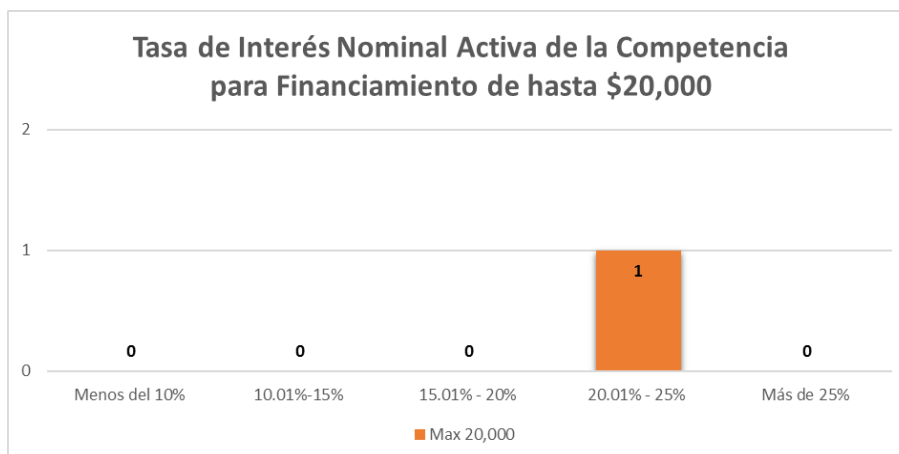
**Figura 2.8 Tasa de Interés Nominal Activa cobrada por la Competencia para Financiamientos de hasta \$3,000**



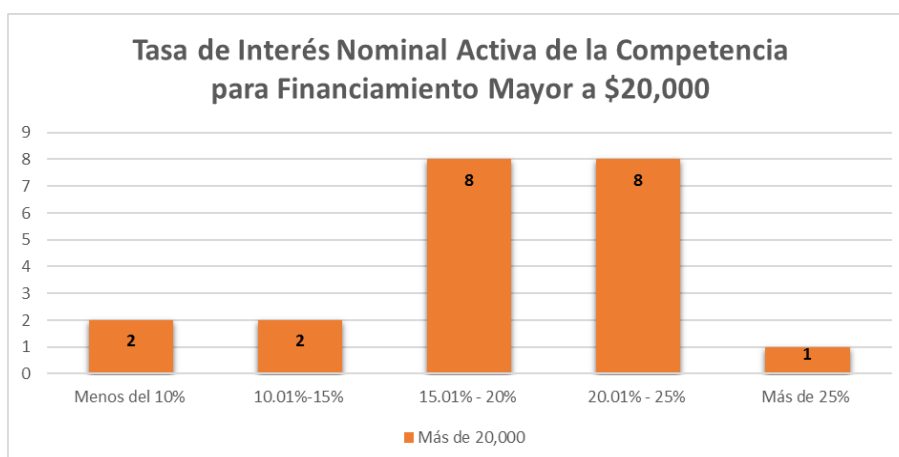
**Figura 2.9 Tasa de Interés Nominal Activa cobrada por la Competencia para Financiamientos de hasta \$5,000**



**Figura 2.10 Tasa de Interés Nominal Activa cobrada por la Competencia para Financiamientos de hasta \$10,000**

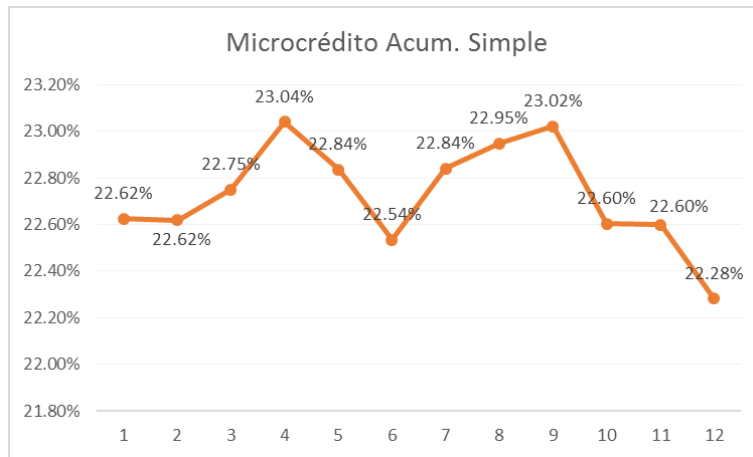


**Figura 2.11 Tasa de Interés Nominal Activa cobrada por la Competencia para Financiamientos de hasta \$20,000**

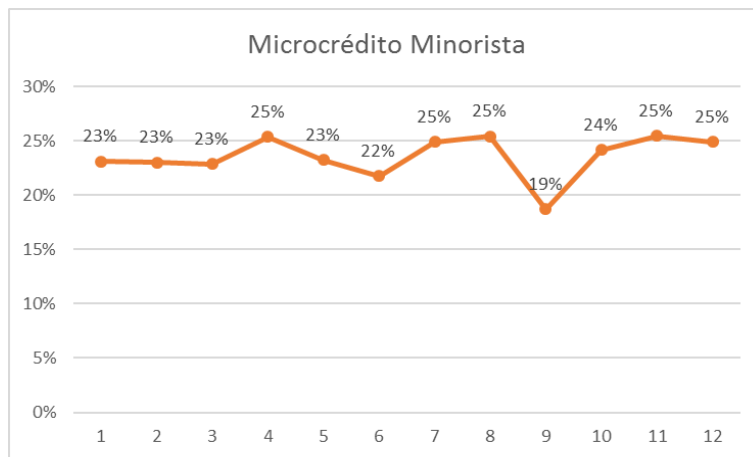


**Figura 2.12 Tasa de Interés Nominal Activa cobrada por la Competencia para Financiamientos Mayores a \$20,000**

De acuerdo con los gráficos presentados anteriormente se deberá definir una tasa de interés que se ajuste a la oferta de los productos ofrecidos en el mercado. Este estudio se complementa con el análisis de la tasa activa histórica de los microcréditos minorista y de acumulación simple cobradas por las CPAC según los reportes del Banco Central del Ecuador (Banco Central del Ecuador, 2020) en figura 2.14 y 2.15 se puede observar el comportamiento a lo largo de las últimas doce semanas del 2019.



**Figura 2.14 Tasa Histórica Microcrédito Acumulado Simple. Fuente: Banco Central**



**Figura 2.13 Tasa Histórica Microcrédito Minorista. Fuente: Banco Central**

# CAPÍTULO 3

## 3. RESULTADOS Y ANÁLISIS

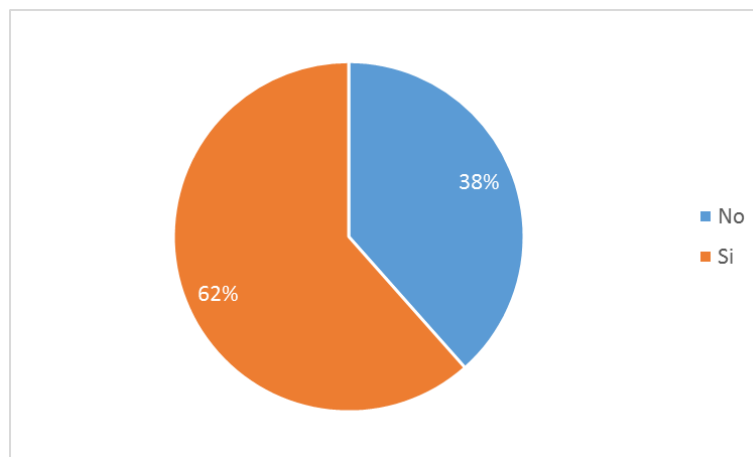
Los resultados y análisis para la investigación de mercados se presentarán para cada objetivo general. Y posteriormente se diseñará el producto financiero ajustado con los resultados de las encuestas utilizadas para realizar la investigación concluyente.

### 3.1 Procesamiento y análisis de datos

Para realizar el proceso y análisis de datos de las encuestas realizadas, se usará la plataforma Google Forms (vía online), y una vez terminadas las encuestas se encuentran los siguientes resultados.

#### 3.1.1 Resultados de encuestas

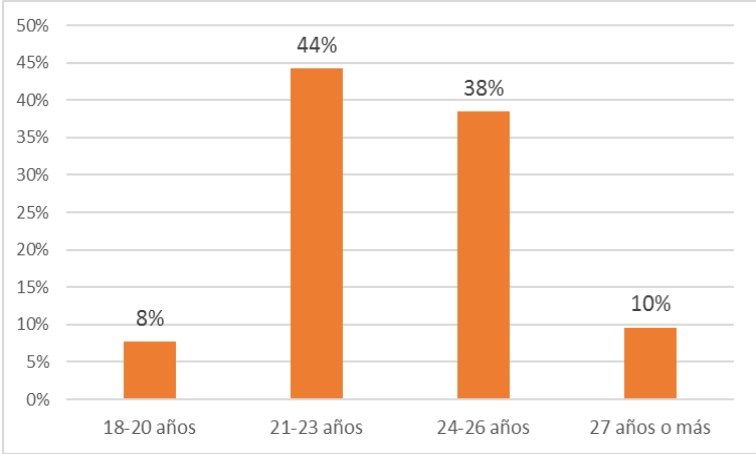
**¿Ha cursado la materia emprendimiento?**



**Figura 3.1 Porcentaje de estudiantes que han cursado la materia de emprendimiento**

Para saber si obtener conocimientos sobre emprender mediante materias como emprendimiento e innovación influye para iniciar un emprendimiento, se preguntó a los estudiantes de ESPOLE si la habían cursado donde se obtuvo que, de los 52 estudiantes encuestados que tienen emprendimientos en curso, el 61.5% ha cursado la materia, mientras que el 38.5% restante no la ha cursado.

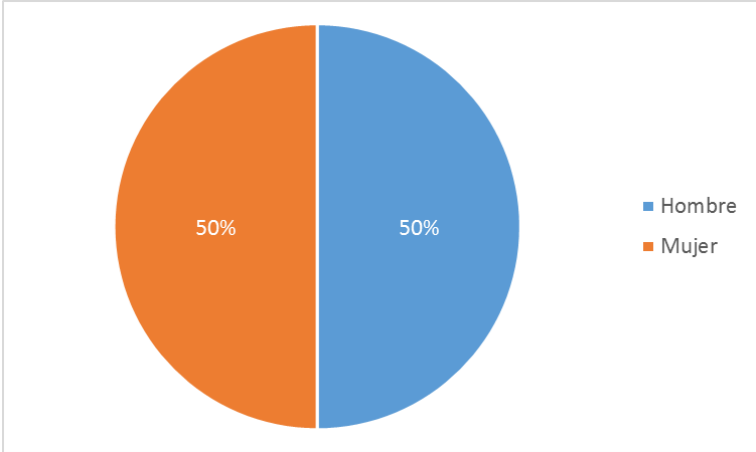
**Edad**



**Figura 3.2 Edad de Encuestados**

Se obtuvo que la mayoría de los estudiantes encuestados (más del 80%) tienen entre 21 y 26 años, el 7.7% de estudiantes tiene entre 18 y 20 años de edad y el 9.6% tiene más de 27 años.

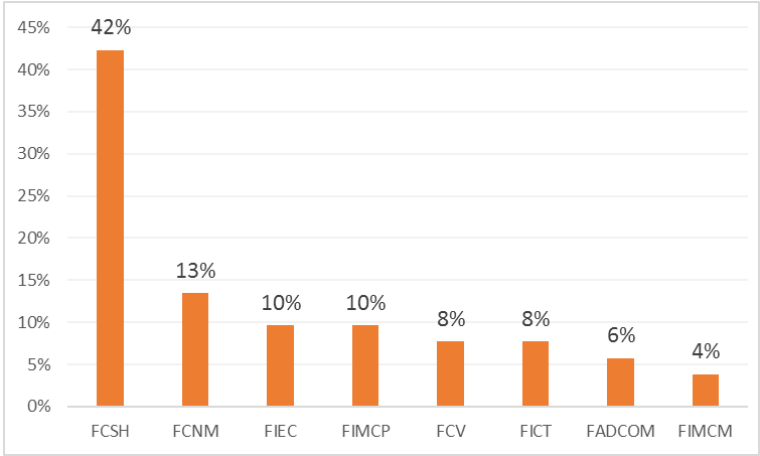
**Género**



**Figura 3.3 Facultad a la que pertenecen los encuestados**

En la encuesta se encontró que el 50% de los estudiantes encuestados son hombres y el otro 50% son mujeres.

**Facultad a la que pertenece**

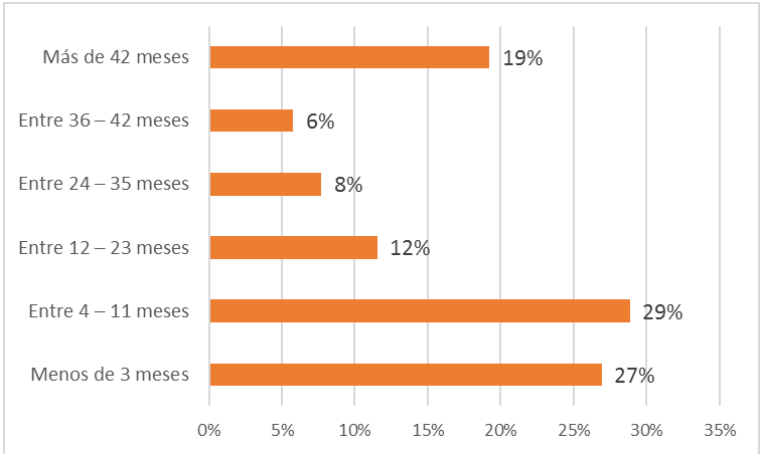


**Figura 3.4 Facultad a la que pertenecen los encuestados**

La mayoría de los estudiantes encuestados (42.3%) pertenecen a la FCSH, el 13.5% son de la FCNM, la FIEC y la FIMCP tienen el 9.6%, al igual que la FCV y FICT que tienen el 7.7%, el 5.8% son de la FADCOM y el 3.8% son de la FIMCM.

Componente 1: **Determinar características del perfil psicográfico de los estudiantes con emprendimientos para diseñar un producto financiero afín a sus preferencias.**

**Tiempo que tienen en funcionamiento su emprendimiento**

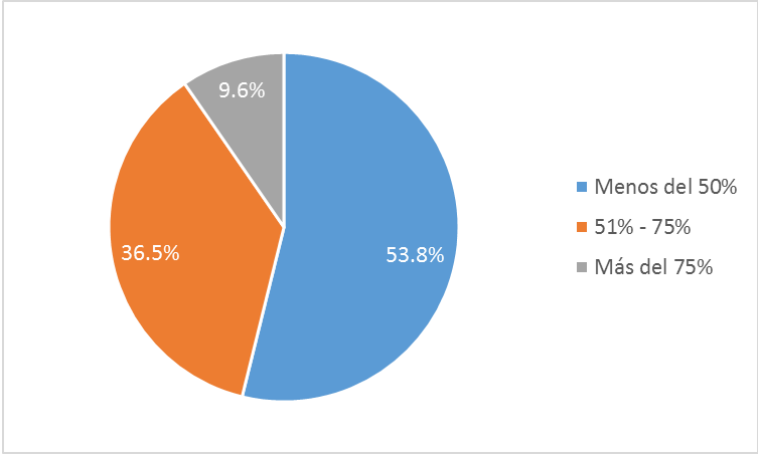


**Figura 3.5 Tiempo en funcionamiento de los emprendimientos**



Podemos observar que el 56% de los emprendimientos se encuentran dentro del primer año de funcionamiento, de ahí su frecuencia va disminuyendo, el 11.5% tiene entre 12 y 23 meses, el 7.7% tiene entre 24 y 35 meses, el 5.8% tiene entre 36 y 42 meses y por último vemos que pasando este periodo el emprendimiento se vuelve estable ya que el 19.2% tiene más de 42 meses de funcionamiento.

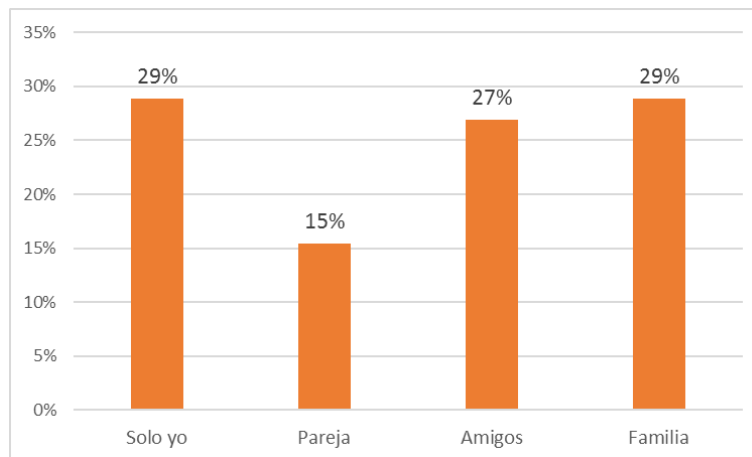
**Tiempo disponible dedicado a su emprendimiento**



**Figura 3.6 Tiempo dedicado al emprendimiento**

Con el fin de ver el nivel de compromiso que tienen los estudiantes con sus emprendimientos se preguntó que parte de su tiempo disponible le dedican a su negocio, donde se encontró que el 53.8% de los estudiantes encuestados dedican menos del 50% de su tiempo disponible a su emprendimiento, mientras que el 36.5% dedican entre el 51% y 75% de su tiempo y el 9.6% dedica más del 75% de su tiempo.

### Con quién se asoció para comenzar el emprendimiento



**Figura 3.7 Personas con las que se asoció el emprendedor**

Para conocer el grupo de personas involucrados en el emprendimiento se preguntó con quienes se asociaron al comienzo, donde se obtuvo que tanto los estudiantes que no se asociaron con nadie, como los que se asociaron con su familia tienen el 29%, el 27% se asoció con amigos y el 15% se asoció con su pareja.

### Número de socios involucrados en el proyecto

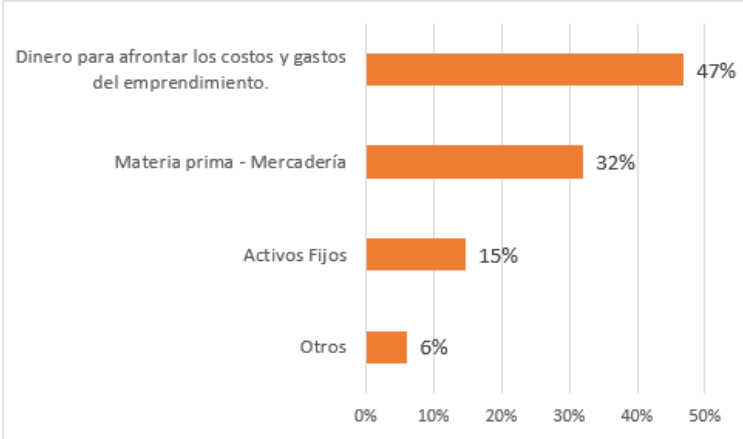
Número de socios	Frecuencia
1	36%
2	39%
3	21%
5	3%

**Tabla 3.1 Número de socios involucrados en el proyecto**

Respecto a cuantas personas consideran los estudiantes de ESPOL como socios de su emprendimiento, se pudo determinar que el 36% de los encuestados tendrían solo 1 socio, el 39% se asociarían con 2 personas, el 21% tendrían 3 socios y el 3% se asociarían hasta con 5 personas.

Componente 2: **Identificar los recursos esenciales que necesitan los emprendimientos de estudiantes de ESPOL para desarrollar una propuesta para su financiamiento.**

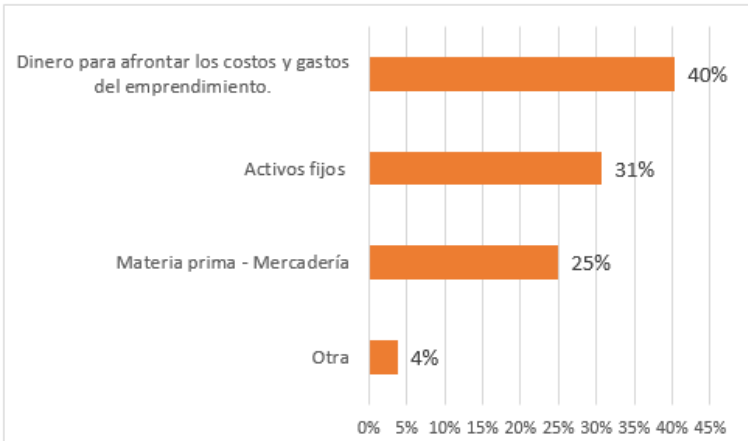
**Recursos que consideraron importantes para iniciar tu emprendimiento**



**Figura 3.8 Principales recursos para iniciar emprendimiento**

En cuanto a los recursos que consideraron importantes para iniciar los emprendimientos, se encontró que obtener dinero para afrontar los costos y gastos del negocio fue el principal recurso obteniendo con un 47%, el 32% escogieron materia prima – mercadería, el 15% escogieron activos fijos y el 6% escogieron otros recursos.

**Principal inversión para el crecimiento del emprendimiento**



**Figura 3.9 Principal recurso para el crecimiento del emprendimiento**

Para conocer que piensas los estudiantes de ESPOL respecto a cuál es la principal inversión para el crecimiento de su emprendimiento, se encontró que el 40% de los encuestados considera como recurso más importante al dinero para afrontar los costos y gastos, el 30.8% considera que son los activos fijos, el 25% considera la Materia prima/Mercadería, y el 4% considera que son otras las inversiones para el crecimiento de su emprendimiento.

### Tipo de actividad de su emprendimiento

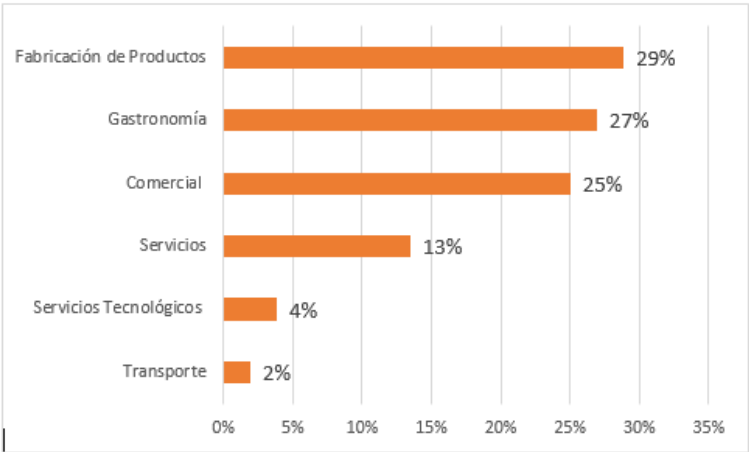
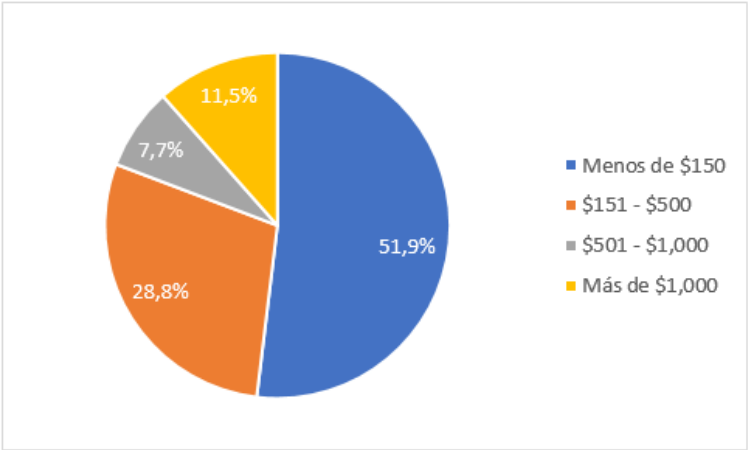


Figura 3.10 Tipo de actividad de emprendimientos

Para conocer más a fondo los tipos de negocios más comunes emprendido por los estudiantes, se procedió a preguntar el tipo de actividad que desempeña, donde se encontró que los emprendimientos se dedican en su mayoría a la fabricación de productos (29%), a la gastronomía (27%) y al comercio (25%), además, el 13% se dedica a brindar servicios, el 4% ofrece servicios tecnológicos y el 2% ofrece transporte.

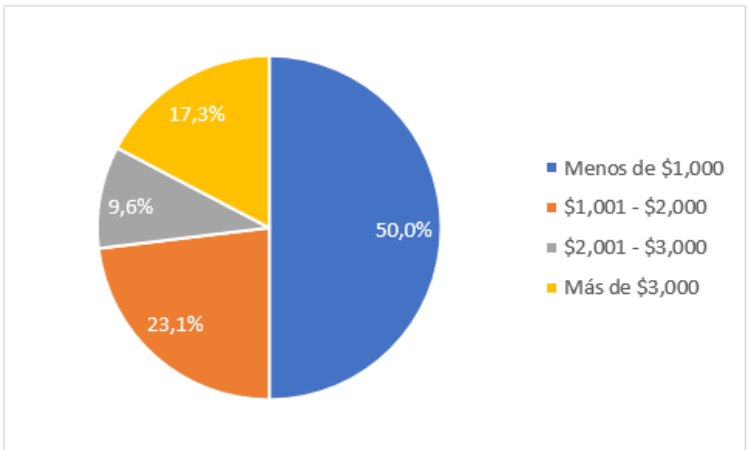
**Monto de la inversión inicial que utilizó para comenzar el emprendimiento**



**Figura 3.11 Inversión utilizada para comenzar el emprendimiento**

Así mismo se quiso analizar la cantidad de dinero necesitado para financiamiento, donde se encontró que más de la mitad de los estudiantes encuestados (51.9%) invirtieron inicialmente en su emprendimiento menos de \$150, el 28.8% invirtió entre \$151 y \$500, el 7.7% invirtió entre \$501 y \$1000 y el 11.5% invirtió más de \$1000.

**Monto necesario para la inversión inicial del emprendimiento**

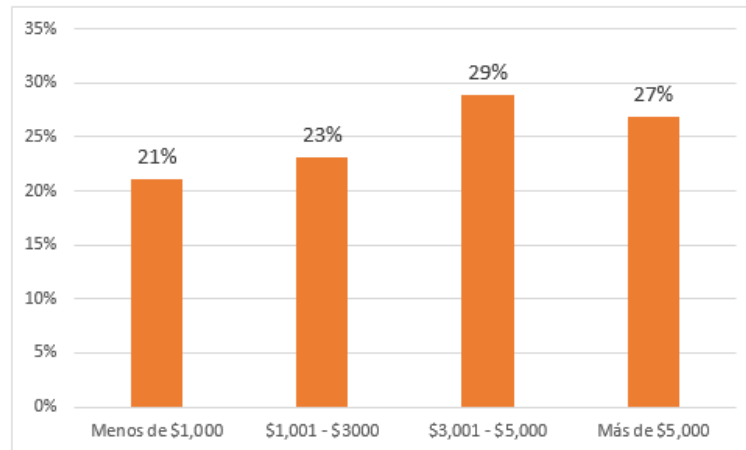


**Figura 3.12 Inversión necesaria para iniciar el emprendimiento**

La mitad de los estudiantes encuestados considera que el monto necesario de inversión inicial del emprendimiento es menos de \$1000, el 23.1% considera que es entre \$1001

y \$2000, el 9.6% considera que es entre \$2001 y \$3000 y el 17.3% considera que la inversión inicial es de más de \$3000.

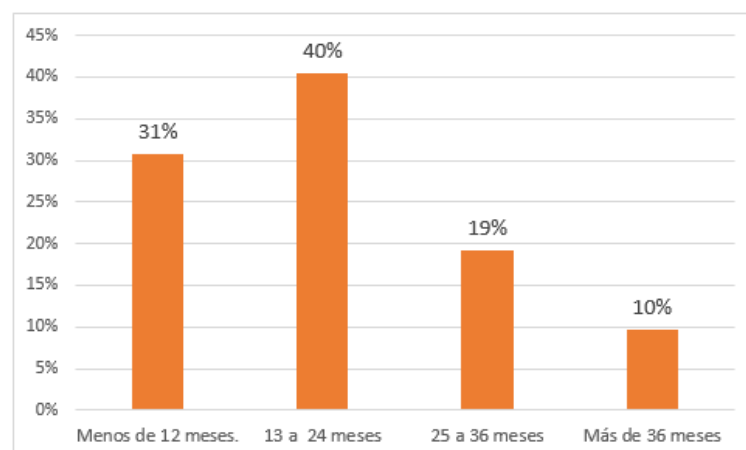
### Monto necesario para lograr el crecimiento del emprendimiento



**Figura 3.13 Inversión necesaria para lograr el crecimiento del emprendimiento**

El 21.2% de los estudiantes encuestados considera que el monto necesario para hacer crecer sus emprendimientos es menos de \$1000, el 23.1% considera que el monto esta entre \$1001 y \$3000, el 28.8% considera que el monto esta entre \$3001 y \$5000 y el 26.9% de los estudiantes considera que el monto es más de \$5000.

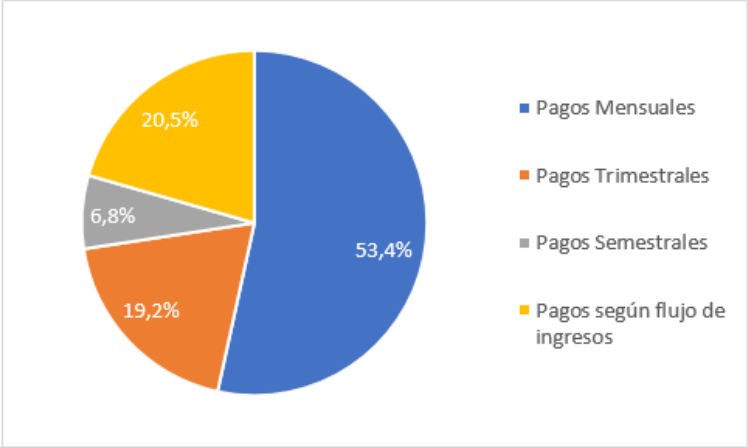
### Plazo deseado para el pago del financiamiento obtenido



**Figura 3.14 Plazo para el pago del microcrédito**

También se analizó el plazo de pago de financiamiento donde se encontró que, el 31% de los estudiantes encuestados desearía que el plazo de pago dure menos de 12 meses, el 40% desearía que dure de 13 a 24 meses, el 19.2% desearía que dure de 25 a 36 meses y el 9.6% desearía que el plazo dure más de 36 meses.

**Periodo de pago**

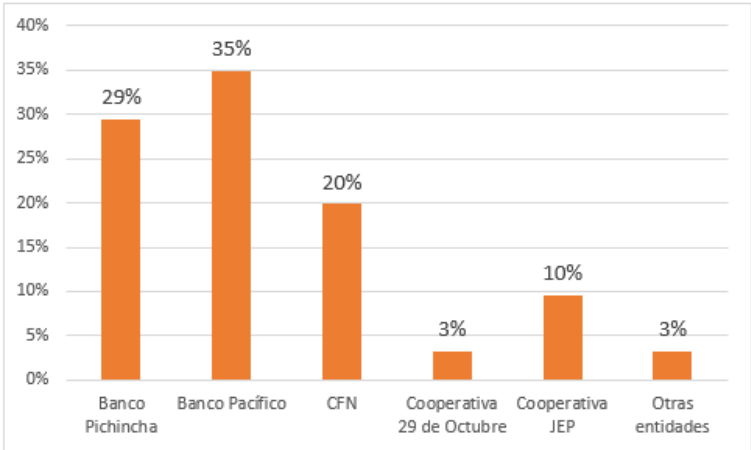


**Figura 3.15 Periodo de pago**

Se encontró que un poco más de la mitad de los encuestados (53.4%) desearían pagar sus cuotas de forma mensual, el 19.2% trimestral, el 6.8% semestral y por último, el 20.5% preferirían cancelar según el flujo de ingresos.

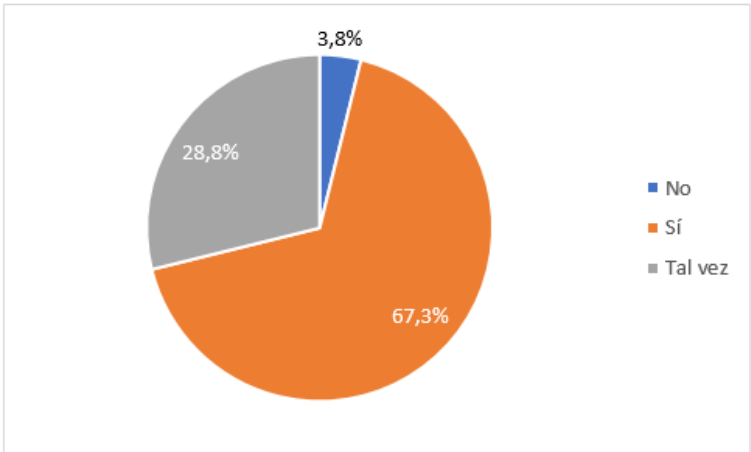
**Componente 3: Describir las principales fuentes de financiamiento conocidas por los estudiantes para realizar benchmarking y diseñar el productor financiero.**

**Entidades financieras más reconocidas**



**Figura 3.16 Entidades financieras más reconocidas**

Se quiso conocer cuáles son las entidades financieras más conocidas por los estudiantes por lo cual, se colocaron aquellas instituciones más representativas, donde destacaron los bancos con el 64%, el 20% para la CFN, el 13% para las cooperativas de ahorro y crédito.



**Figura 3.17 Decisión de adquirir un préstamo**

**Aplicaría a un préstamo dirigido a emprendimientos de estudiantes de ESPOL**

La mayoría de encuestados (67.3%) aplicaría a un préstamo dirigido a emprendimientos de estudiantes de ESPOL, el 28.8% tal vez aplicaría y el 3.8% no lo aplicaría al préstamo.



### Financiamiento para iniciar emprendimiento

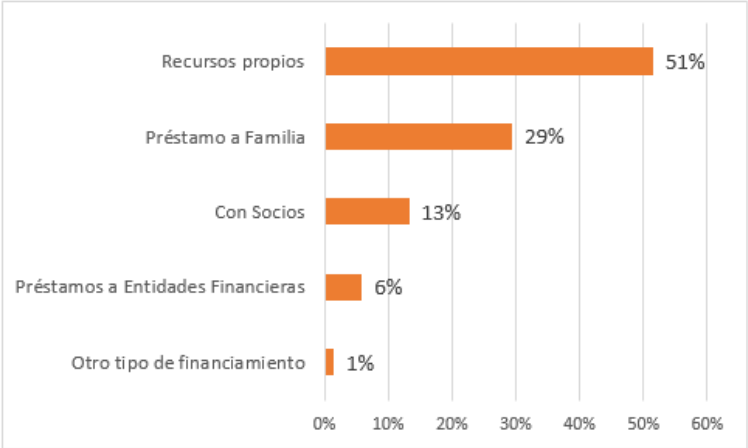
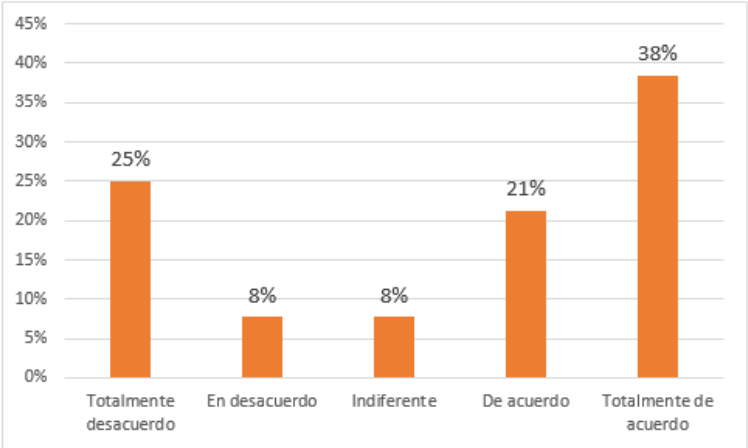


Figura 3.18 Fuentes para financiamiento inicial

Para conocer las fuentes de financiamiento de los estudiantes con emprendimientos se preguntó cómo se financiaron cuando iniciaron su negocio. El 51% invirtió recursos propios para empezar su emprendimiento, el 6% realizó préstamos a entidades financieras, por otro lado, el 29% optaron por hacer préstamos a familiares, el 13% se financió con sus socios y al final tenemos que el 1% tuvo otro tipo de financiamiento.

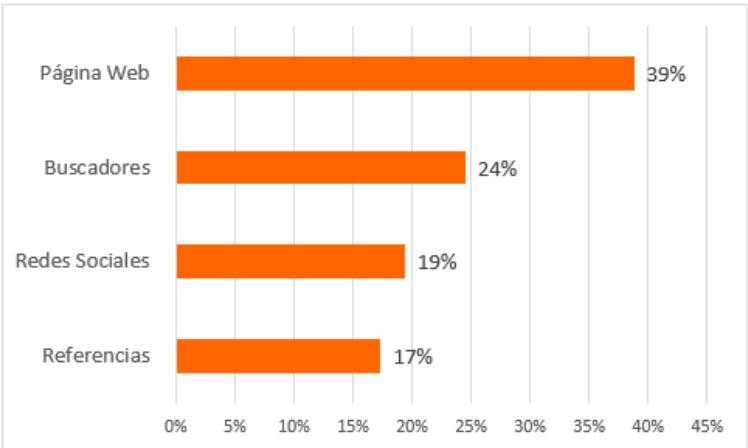
Componente 4: **Reconocer los canales por los cuales los estudiantes se enteran de opciones de financiamiento para el inicio de sus emprendimientos y así seleccionar el mejor de ellos para promocionar el producto.**

**La búsqueda de financiamiento es un proceso importante que implica un análisis minucioso de cada opción.**



**Figura 3.19 Importancia del proceso de buscar financiamiento**

**Medios a través de los cuales buscaría información de planes de financiamiento para su emprendimiento**

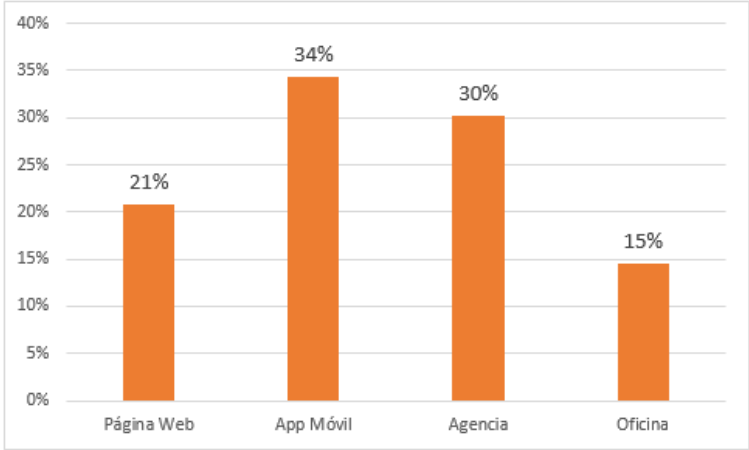


**Figura 3.20 Medios de información sobre planes de financiamiento**

Con el objetivo de conocer los canales de información más usados para buscar productos financieros, se encontró que el 39% de los encuestados buscaría a través de una página web, 24% a través de buscadores, 19% por redes sociales y un 17% optaría por referencias.

Componente 5: **Analizar las preferencias de los estudiantes durante el proceso de adquisición y pago del servicio para diseñar el servicio de asistencia del otorgamiento del financiamiento.**

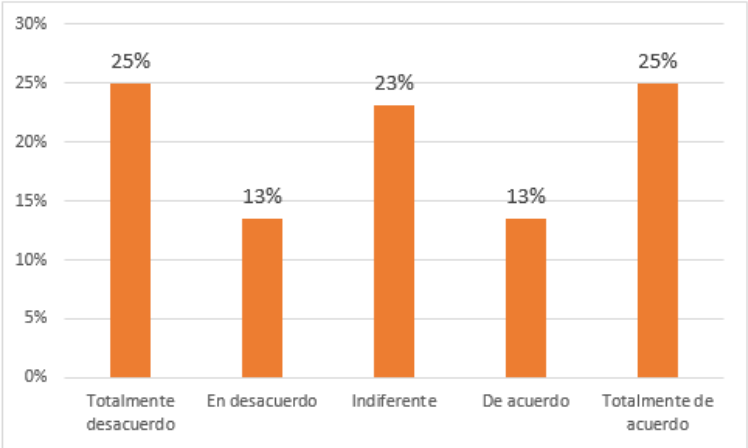
**Medios para realizar el pago de las cuotas del financiamiento**



**Figura 3.21 Medios para realizar el pago del producto financiero**

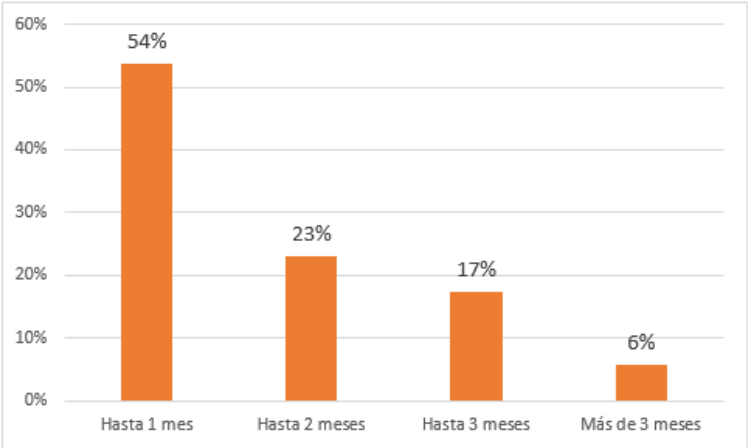
Para entender las preferencias de los estudiantes respecto a la forma de pago del financiamiento se consultó a través de qué medios prefieren realizar el pago de sus cuotas, el 21% lo haría a través de una página web, el 34% prefiere una App móvil, el 30% usaría una agencia como Western Union y por último, el 15% lo haría a través de una oficina.

**Los trámites y atención de una entidad que otorga el financiamiento a emprendedores deben ser en una agencia física.**



**Figura 3.22 Importancia de una agencia física**

**Período de tiempo máximo que estaría dispuesto a esperar por la aprobación de un préstamo para su emprendimiento**



**Figura 3.23 Periodo máximo a esperar por la aprobación de un préstamo**

La mayoría de encuestados estarían dispuestos a esperar hasta 1 mes por la aprobación del crédito, el 23% esperaría hasta 2 meses, el 17% esperaría hasta 3 meses y el 6% esperaría más de 3 meses.

### 3.2 Balance Scorecard

Tabla 3.2 Balance Scorecard

Objetivos – Perspectiva financiera	Medidas	Periodicidad	Míni mo	Acepta ble	Met a
Mantener los costos y gastos	Análisis de los de los Estados Financieros	Mensual	>0%	(0% - 5%)	<5 %
Incrementar los ingresos por intereses anuales en un 15%	(Intereses actuales – Intereses anteriores)/ Intereses anteriores	Bimestral	<10 %	(10% - 15%)	>15 %
Objetivos – Perspectiva del cliente	Medidas	Periodicidad	Míni mo	Acepta ble	Met a
Aumentar la fidelidad de los socios un 10% anualmente	Socios Inactivos / Total de socios	Semestral	>15 %	(15% - 5%)	<5 %
Disminuir tiempo de respuestas en reclamos de 1 a 2 días	Reporte de novedades, demora en dar respuesta	Mensual	3 días	2 días	1 día
Objetivos – Perspectiva del proceso interno	Medidas	Periodicidad	Míni mo	Acepta ble	Met a
Realizar 2 capacitaciones anuales de Marketing y Gestión Comercial al personal de captación de nuevos clientes	Capacitaciones semestrales	Semestral	1	-	2
Incrementar la eficiencia del personal operativo a un 5% anual	Gasto operativo/Obligaciones con el público	Semestral	>10 %	(10% - 5%)	<5 %
Objetivos – Perspectiva de aprendizaje y crecimiento	Medidas	Periodicidad	Míni mo	Acepta ble	Met a
Ofrecer oportunidades de crecimiento del personal en un 10%	Capacitaciones n+1 / Capacitaciones n	Semestral	<10 %	(10% - 15%)	>15 %
Incrementar el nivel de identificación del personal en un 20% anual	% de personas identificadas con la organización / Total de personas	Semestral	<10 %	(10% - 20%)	>20 %

### 3.3 Cuadro de Riesgos

Tabla 3.3 Cuadro de Riesgo

Objetivo	Descripción del riesgo	Causas	Consecuencias	Control	Probabilidad	Impacto	Riesgo
Incrementar los ingresos por intereses anuales en un 15%	No generar los ingresos necesarios para cubrir los gastos administrativos	Morosidad por parte de los prestamistas	El riesgo de ganar por debajo de lo esperado, provocará pérdidas en los estados financieros	Asegurarse que los emprendimientos cuenten con al menos dos socios	Casi seguro	Moderado	Moderado
		Error en la demanda estimada					
Mantener los costos y gastos	Disminuir la rentabilidad del negocio al aumentar los gastos	Aumentar el gasto del personal	Aparte que gastamos más, ganamos menos al realizar ineficientemente el plan de marketing	Planear eficientemente las funciones del personal y el marketing a realizar a través de estudios.	Probable	Alto	Moderado
		No realizar marketing eficiente					
Incrementar la eficiencia del personal operativo a un 5% anual	Capacidad de financiamiento no cubre con las necesidades de los clientes	Error en la demanda estimada	Al no atender a todos los clientes de forma eficiente, es probable que busque otra fuente de financiamiento, perdiendo un socio	Gestionar un préstamo a la CONAFIPS a una tasa mínima.	Improbable	Alto	Moderado
		Falta de suministros y gestión para la operación					
Realizar 2 capacitaciones anuales de Marketing y Gestión Comercial al personal de captación de nuevos socios	No lograr captar nuevos clientes	No poder costear el plan de capacitaciones	Los trabajos requieren más supervisión y disminuye la motivación del personal	Planear anticipadamente las capacitaciones del personal debido	Improbable	Moderado	Moderado

### 3.4 Diseño del producto Financiero

Una vez que se investigó acerca del contexto y las características de los emprendimientos de los estudiantes de ESPOL se pudo conocer factores importantes que permitieron diseñar un producto financiero enfocado hacia sus preferencias.

Se diseñó dos microcréditos que abarcaran dos situaciones en las cuales los estudiantes con emprendimientos necesitan financiarse, estas situaciones son: cuando deciden iniciar un emprendimiento y cuando deciden crecer como negocio.

#### 3.4.1 Producto

##### Microcrédito Mi Emprendimiento

Este microcrédito brinda la oportunidad de financiar a los emprendedores cuando su dinero disponible para invertir no es suficiente para dar marcha al emprendimiento. A continuación, las principales características del producto financiero:

**Tabla 3.4 Microcrédito Mi Emprendimiento**

<b>Monto</b>	\$500
<b>Tasa anual</b>	20%
<b>Tasa mensual</b>	1.67%
<b>Tiempo</b>	24 meses
<b>Forma de pago</b>	Mensual

Los estudiantes de ESPOL podrán iniciar su emprendimiento con un préstamo de \$500 el cual tendrá una tasa anual del 20% que será cancelado mensualmente por 24 meses con pagos de \$25,45.

##### Microcrédito Politécnico Crece

Este microcrédito es destinado para financiar a aquellos emprendimientos que quieran crecer como negocio invirtiendo ya sea en materia prima, activos fijos o simplemente requieran dinero para financiarse, para acceder al microcrédito la cooperativa realizara un análisis pertinente del negocio para saber si cumplen con los requisitos mínimos de este, como su tiempo de funcionamiento y número de socios. A continuación, las principales características del producto financiero:

**Tabla 3.5 Microcrédito Politécnico Crece**

<b>Monto</b>	\$3000
<b>Tasa anual</b>	19.5%
<b>Tasa mensual</b>	1.63%
<b>Tiempo</b>	24 meses
<b>Forma de pago</b>	Mensual

Se consideran los \$3000 como un monto que se puede ajustar a los tipos de negocios que tienen los estudiantes de Espol el cual tiene una tasa anual de 18%, los cuales pagaran una cuota de \$151,23 mensualmente.

### 3.4.2 Precio

El precio se definió considerando las tasas de interés efectiva mostradas en las figuras 2.14 y 2.15 en el capítulo 2, es así como se calculó un promedio de las tasas durante las últimas 12 semanas del 2019 presentadas en los reportes del Banco Central del Ecuador.

**Tabla 3.6 Tasa de Interés de Productos**

<b>Semana</b>	<b>Microcrédito Minorista</b>	<b>Microcrédito Acum. Simple</b>
1	23.12%	22.62%
2	22.99%	22.62%
3	22.85%	22.75%
4	25.34%	23.04%
5	23.25%	22.84%
6	21.74%	22.54%
7	24.92%	22.84%
8	25.41%	22.95%
9	18.70%	23.02%
10	24.14%	22.60%
11	25.46%	22.60%
12	24.91%	22.28%
Promedio Tasa Efectiva Anual	23.57%	22.73%
Tasa de Interés Efectiva Mensual	1.78%	1.72%
<b>Tasa de Interés Nominal Anual</b>	<b>21.35%</b>	<b>20.65%</b>



Considerando los valores mostrados en la tabla 3.6 se estableció una tasa de nominal anual del 20% para el plan Mi Emprendimiento (debajo del promedio de Microcrédito minorista) y del 19.5% para Politécnico Crece (menor al promedio de Microcrédito Acum. Simple).

### 3.4.3 Plaza

El canal de distribución con el que cuenta la Cooperativa de Ahorro y Crédito Grupo n.3, es una agencia ubicada en “Los Ceibos” (cerca de la Espol) para comodidad de nuestros clientes, podrán realizar los pagos de los productos financieros en los cajeros que se encuentran en el campus de ESPOL.

### 3.4.4 Promoción

La Cooperativa de Ahorro y Crédito Grupo n.3 no contaba con un plan adecuado de publicidad debido a que era una compañía limitada por lo cual, al emplear el proyecto se pretende emplear publicidad y promoción desde sus oficinas mediante dípticos y trípticos y anuncios en buses de transporte público de la línea 98.

## 3.5 Análisis de Viabilidad Financiera

### 3.5.1 Inversión en activos Fijos

La mayor parte de la inversión se la realiza en la compra de equipo de computación y aire acondicionado, así como el diseño de una página web.

**Tabla 3.7 Inversión Total en Activos Fijos**

Activo Fijo	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total	Costo Total Sin IVA
Laptop Lenovo	Unidad	8	\$ 399.00	\$ 3,192.00	\$ 2,850.00
Impresora Xerox	Unidad	1	\$ 630.00	\$ 630.00	\$ 562.50
Teléfono Panasonic Inalámbrico	Unidad	3	\$ 38.67	\$ 116.02	\$ 103.59
Aire Acondicionado	Unidad	1	\$ 534.98	\$ 534.98	\$ 477.66
Diseño Página Web	Unidad	1	\$ 560.00	\$ 560.00	\$ 500.00
Escritorios para Oficina	Unidad	8	\$ 50.00	\$ 400.00	\$ 357.14
Archivadores	Unidad	3	\$ 90.00	\$ 270.00	\$ 241.07
Sillas	Unidad	8	\$ 75.00	\$ 600.00	\$ 535.71
<b>Total</b>		<b>33</b>	<b>\$ 2,378</b>	<b>\$ 6,303</b>	<b>\$ 5,628</b>

**Tabla 3.8 Depreciación Activos Fijos**

Activo Fijo	1	2	3	4	5
Laptop Lenovo	\$ 950.00	\$ 950.00	\$ 950.00	\$ -	\$ -
Impresora Xerox	\$ 187.50	\$ 187.50	\$ 187.50	\$ -	\$ -
Teléfono Panasonic Inalámbrico	\$ 34.53	\$ 34.53	\$ 34.53	\$ -	\$ -
Aire Acondicionado	\$ 47.77	\$ 47.77	\$ 47.77	\$ 47.77	\$ 47.77
Diseño Página Web	\$ 166.67	\$ 166.67	\$ 166.67	\$ -	\$ -
Escritorios para Oficina	\$ 35.71	\$ 35.71	\$ 35.71	\$ 35.71	\$ 35.71
Archivadores	\$ 24.11	\$ 24.11	\$ 24.11	\$ 24.11	\$ 24.11
Sillas	\$ 53.57	\$ 53.57	\$ 53.57	\$ 53.57	\$ 53.57
<b>Total</b>	<b>\$ 1,499.86</b>	<b>\$ 1,499.86</b>	<b>\$ 1,499.86</b>	<b>\$ 161.16</b>	<b>\$ 161.16</b>

### 3.5.2 Inversión en capital de trabajo

El cálculo ha sido obtenido a través del método de déficit acumulado máximo, el cual cubre el mayor saldo negativo acumulado de la diferencia entre los ingresos y los egresos.

**Tabla 3.9 Ingresos y Egresos mensuales Primer Año de Actividad**

Período	Ingreso Mensual	Egreso Mensual	Saldo Mensual	Saldo Acumulado
1	\$ -	\$ -3,048.96	\$ -3,048.96	\$ -3,048.96
2	\$ 284.17	\$ -3,064.87	\$ -2,780.70	\$ -5,829.66
3	\$ 558.56	\$ -3,080.23	\$ -2,521.67	\$ -8,351.33
4	\$ 823.01	\$ -3,095.04	\$ -2,272.03	\$ -10,623.36
5	\$ 1,077.37	\$ -3,109.28	\$ -2,031.91	\$ -12,655.27
6	\$ 1,321.47	\$ -3,122.95	\$ -1,801.48	\$ -14,456.74
7	\$ 1,555.14	\$ -3,136.03	\$ -1,580.89	\$ -16,037.63
8	\$ 1,778.22	\$ -3,148.52	\$ -1,370.30	\$ -17,407.93
9	\$ 1,990.52	\$ -3,160.41	\$ -1,169.88	\$ -18,577.82
10	\$ 2,191.89	\$ -3,171.68	\$ -979.80	\$ -19,557.61
11	\$ 2,382.13	\$ -3,182.34	\$ -800.21	\$ -20,357.82
12	\$ 2,561.07	\$ -3,192.36	\$ -631.29	\$ -20,989.11
<b>Total</b>	<b>\$ 16,523.55</b>	<b>\$ -37,512.66</b>	<b>\$ -20,989.11</b>	

**Tabla 3.10 Capital de Trabajo Requerido**

<b>Capital de Trabajo</b>	<b>\$ 20,989.11</b>
---------------------------	---------------------

### 3.5.3 Presupuesto de ingresos

Para realizar el presupuesto de ingresos se han realizado los siguientes supuestos acerca del crecimiento del mercado, demanda y oferta:

- El Promedio de estudiantes involucrados en un emprendimiento es de 3, este valor fue obtenido a partir del análisis de las encuestas.
- La tasa de intención de emprendimiento según el GEM es del 52%, pero con el ajuste de temor al fracaso alcanza el 16.48% (52% multiplicado por 31,70% de temor al fracaso).
- El índice de Morosidad para la cartera de Microcrédito Mi Emprendimiento será del 6% y para la cartera de Microcrédito Politécnico Crece será del 5%, de acuerdo con el último boletín de las SEPS (SEPS, 2018) el índice dentro del sector se encuentra en el 5.20%.

**Tabla 3.11 Demanda Proyectada**

	1	2	3	4	5
Tamaño de Mercado	10,260	10,260	10,260	10,260	10,260
Tasa de Intención de Empezar Ajustada por temor al Fracaso	16.48%	16.48%	16.48%	16.48%	16.48%
Estudiantes con Intención de Empezar	1,691	1,691	1,691	1,691	1,691
Promedio de estudiantes en un emprendimiento	3	3	3	3	3
<b>Demanda Mi Emprendimiento</b>	<b>564</b>	<b>564</b>	<b>564</b>	<b>564</b>	<b>564</b>

	1	2	3	4	5
Tamaño de Mercado	8,569	8,569	8,569	8,569	8,569
TEA	5.30%	5.30%	5.30%	5.30%	5.30%
Estudiantes con negocios	454	454	454	454	454
Porcentaje de negocios con más de 12 meses	44%	44%	44%	44%	44%
Estudiantes con negocios activos más de 12 meses	200	200	200	200	200
Promedio de estudiantes involucrados en el negocio	2	2	2	2	2
<b>Demanda Politécnico Crece</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Pese a la demanda proyectada se ha considerado que no se la abarcará en su totalidad, sino que se realizarán aumentos en la eficiencia de la entrega de créditos obtenida por la curva de aprendizaje.

**Tabla 3.12 Oferta Projectada**

<b>Microcréditos Otorgados</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Mi Emprendimiento	200	250	300	350	350
Politécnico Crece	30	40	50	60	70
<b>Total</b>	<b>230</b>	<b>290</b>	<b>350</b>	<b>410</b>	<b>420</b>

**Tabla 3.13 Ingresos Projectados**

<b>Ingresos por Intereses Ganados</b>					
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Mi emprendimiento	\$ 8,242	\$ 22,063	\$ 29,267	\$ 35,068	\$ 39,144
Politécnico Crece (3000)	\$ 8,281	\$ 22,953	\$ 32,150	\$ 36,943	\$ 40,526
<b>Total Ingresos</b>	<b>\$ 16,524</b>	<b>\$ 45,016</b>	<b>\$ 61,418</b>	<b>\$ 72,011</b>	<b>\$ 79,669</b>

### 3.5.4 Presupuesto de recursos humanos directo e indirecto

**Tabla 3.14 Presupuesto Personal**

<b>Cargo</b>	<b>Cantidad de Personal</b>	<b>Salario</b>	<b>Sueldo Mensual + BB.SS.</b>	<b>Sueldo Anual</b>	<b>Vacaciones</b>	<b>Sueldo y Vacaciones Anual</b>
Jefe Dpto. de Marketing	1	\$ 550.00	\$ 695.99	\$ 8,351.90	\$ 348.00	\$ 8,699.90
Jefe Dpto. de Riesgos	1	\$ 600.00	\$ 756.23	\$ 9,074.80	\$ 378.12	\$ 9,452.92
Asistente Dpto. de Riesgos	2	\$ 400.00	\$ 515.27	\$ 6,183.20	\$ 257.63	\$ 6,440.83
Jefe Dpto. de Créditos y Cobranzas	1	\$ 600.00	\$ 756.23	\$ 9,074.80	\$ 378.12	\$ 9,452.92
Asistente Dpto. de Créditos y Cobranzas	3	\$ 400.00	\$ 515.27	\$ 6,183.20	\$ 257.63	\$ 6,440.83
<b>Total</b>	<b>7</b>	<b>\$ 2,000</b>	<b>\$ 2,543</b>	<b>\$ 30,516</b>	<b>\$ 1,272</b>	<b>\$ 31,787.50</b>

### 3.5.5 Presupuesto de Inversión de Capital Propio

La COAC G3 posee la capacidad para entregar la cantidad de préstamos proyectados, ya que hasta 2018 cotaba con un patrimonio neto de aproximadamente \$475,000. Los cuáles serán destinados para la entrega de financiamientos de acuerdo con lo mostrado en la tabla 3.3.12.

**Tabla 3.15 Presupuesto de Inversión de Capital Propio**

<b>\$USD Préstamos Otorgados</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Mi Emprendimiento	\$ 100,000	\$ 125,000	\$ 150,000	\$ 175,000	\$ 175,000
Politécnico Crece	\$ 90,000	\$ 120,000	\$ 150,000	\$ 180,000	\$ 210,000
<b>Total</b>	<b>\$ 190,000</b>	<b>\$ 245,000</b>	<b>\$ 300,000</b>	<b>\$ 355,000</b>	<b>\$ 385,000</b>

### 3.5.6 Margen unitario y punto de equilibrio

Para establecer el punto de equilibrio operativo, se deben conocer los costos fijos y variables de ofrecer el servicio. Este punto de equilibrio será expresado en dólares, es decir los intereses ganados en un período

**Tabla 3.16 Punto de Equilibrio Operativo**

	1	2	3	4	5
Gastos Administrativos	\$ -36,087.36	\$ -36,237.96	\$ -36,389.28	\$ -35,202.62	\$ -35,355.37
Gastos de Ventas	\$ -2,000.00	\$ -2,000.00	\$ -2,000.00	\$ -2,000.00	\$ -2,000.00
<b>Total Egresos Fijos</b>	<b>\$ -38,087.36</b>	<b>\$ -38,237.96</b>	<b>\$ -38,389.28</b>	<b>\$ -37,202.62</b>	<b>\$ -37,355.37</b>
<b>Egresos Variables</b>	<b>\$ -925.16</b>	<b>\$ -2,517.34</b>	<b>\$ -3,427.86</b>	<b>\$ -4,025.12</b>	<b>\$ -4,455.96</b>
<b>Ingresos Productos Financieros</b>	<b>\$ 16,523.55</b>	<b>\$ 45,016.04</b>	<b>\$ 61,417.66</b>	<b>\$ 72,011.03</b>	<b>\$ 79,669.45</b>
<b>(\$USD) Punto de Equilibrio</b>	<b>\$ 40,346.37</b>	<b>\$ 40,502.92</b>	<b>\$ 40,658.52</b>	<b>\$ 39,405.20</b>	<b>\$ 39,568.46</b>

### 3.4.7. Flujo de caja

**Tabla 3.17 Flujo de caja del proyecto resumido**

	0	1	2	3	4	5
<b>Flujo de Caja</b>	<b>\$ -26,616.79</b>	<b>\$ -20,989.11</b>	<b>\$ 4,080.27</b>	<b>\$ 13,370.42</b>	<b>\$ 18,804.29</b>	<b>\$ 44,883.88</b>
<b>Flujo de Caja Acumulado</b>	<b>\$ -26,616.79</b>	<b>\$ -47,605.90</b>	<b>\$ -43,525.63</b>	<b>\$ -30,155.21</b>	<b>\$ -11,350.91</b>	<b>\$ 33,532.97</b>

La evaluación del proyecto se realizó para un período de 5 años, horizonte de tiempo estándar sugerido por Sapag en el libro “Proyectos de Inversión Formulación y Evaluación”. (Sapag, 2011).

### 3.4.8. Análisis de Viabilidad Financiera

**Tabla 3.18 Variables para Análisis de Viabilidad Financiera**

<b>VAN con 13.63% costo de capital propio</b>	<b>\$ 2,161.73</b>
<b>TIR</b>	<b>15%</b>
<b>PAYBACK</b>	<b>4.25</b>

Para determinar el valor actual neto se utilizó como técnica el costo promedio ponderado de capital (CPPC), el cual considera el valor de mercado de la deuda de la empresa y el costo del capital propio o del patrimonio. Teniendo en cuenta que la COAC solo utilizará

capital propio para el desarrollo del proyecto no se contará con el factor del costo de la deuda, por lo tanto la tasa de descuento se calculará con la fórmula 2.

$$K_e = R_f + \beta_e \cdot (PRM_{US}) + SPREAD \quad (2)$$

Donde:

$R_f$  = Tasa libre de riesgo

$K_e$  = Tasa del Costo patrimonial o costo propio.

$\beta_e$  = Medida de riesgo sistemático de la empresa, ajustada con la estructura de la organización.

$PRM_{US}$  = Prima por el Riesgo del Mercado en los Estados Unidos

$SPREAD$  = Riesgo país en puntos porcentuales.

Definido el modelo para calcular la tasa de descuento, se procedió a realizar el ajuste de la medida de riesgo sistemático de la empresa con la fórmula 3.

$$\beta_L = \beta_U \left[ 1 + (1 - Tc) \frac{D}{E} \right] \quad (3)$$

Donde:

$\beta_U$  = Medida de riesgo sin ajuste por estructura de la organización

$\frac{D}{E}$  = Valor comercial de deuda que devenga intereses / Capital total valorado por el mercado.

$Tc$  = Tasa de impuesto corporativa.

Debido a que el valor de la deuda comercial es igual cero,  $\beta_L = \beta_U$ , por lo tanto, el CPPC de la organización sería el presentado en la tabla 3.16 al utilizar la fórmula 2.

**Tabla 3.19 Costo Promedio Ponderado de Capital**

Variable	Valor
$\beta_e$	0.32 (Damadoran, 2019) Sector Bank Central Money
$R_f$	2.08% (Yahoo, 2019)
$PRM_{US}$	4.83% (Damadoran, Damodaran Online, 2019)
$SPREAD$	10% (El Universo, 2019)
<b>Ke-CPPC</b>	<b>13.63%</b>

# CAPÍTULO 4

## 4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 4.1. Conclusiones

Con respecto al objetivo no.1 mediante un análisis tanto de estados financieros como de ratios financieros se puede concluir que la empresa actualmente no está en su mejor momento. Pero, dado que la Cooperativa fue creada como una institución sin fines de lucro, sino fomentando el ahorro en sus socios, podríamos decir que el comportamiento de sus estados financieros es el habitual. Cambiar la orientación de la empresa hacia una institución con fines de lucro podría ser la opción más viable para crecer en el mercado ya que gran parte de sus ingresos no van de acuerdo con el giro del negocio, además posee una cantidad de activos improductivos superior a la del sector, de la misma forma genera menos ganancias y tiene gastos elevados de operación y de personal.

Para el desarrollo del objetivo no.2 se encontró que: el 56% de los emprendimientos tienen menos de 1 año de funcionamiento, reduciendo gradualmente con el paso del tiempo, cerca del 70% de encuestados se asoció con alguien más, los recursos que consideraron más importantes para iniciar el emprendimiento son capital de trabajo y materia prima, para lograr un crecimiento del negocio consideraron más importante aparte del capital de trabajo a los activos fijos, las principales actividades de los emprendimientos son fabricación de productos, gastronomía y el comercio, cerca del 80% de los emprendimientos iniciaron con menos de \$500 cuando el 70% indicó que el monto necesario para haber empezado era de \$2,000, de las personas que estaban dispuestas a obtener un producto financiero, el 70% prefiere endeudarse hasta 2 años con pagos mensuales.

Por lo tanto, como propuesta de solución, para el objetivo no.3 se elaboraron dos microcréditos ajustados a las necesidades de los emprendimientos llamados Microcrédito Mi Emprendimiento y Microcrédito Politécnico Crece de \$500 y \$3,000 a una tasa de 20% y 19.5% nominal anual respectivamente a 24 meses con pagos mensuales.

Así también como parte del objetivo no.4 se elaboró un análisis de viabilidad financiera con los resultados que tendría la empresa en caso de aplicar el proyecto, donde se concluye que el proyecto es viable ya que muestra resultados positivos desde el año 2, recuperando la inversión entre el cuarto y quinto año, además se obtiene un VAN de \$4,694.82 y una TIR del 15%.

Finalmente, respondiendo el objetivo no.5 se identificaron los principales riesgos que podrían surgir al implementar el plan de mejoras. Entre los principales riesgos se encontró que no predecir correctamente la oferta y la demanda puede ser un factor que afecte considerablemente la rentabilidad de la Cooperativa, además que la morosidad aumenta cuando son negocios nuevos para lo cual se intenta controlar con el número de socios que poseen.

#### **4.2. Recomendaciones**

Se deben tomar algunas consideraciones para que la implementación de la propuesta tenga una mejor ejecución, se pueden resumir en las siguientes:

- Realizar un monitoreo y control de los índices descritos en el análisis financiero, para determinar los resultados generados por la propuesta.
- Evaluar el nivel de satisfacción del cliente para realizar cambios en la atención brindada.
- Controlar el tiempo promedio del proceso para la aprobación del financiamiento, considerando que los estudiantes esperan una respuesta en máximo 2 meses.
- Estudiar a profundidad las necesidades de negocios cuya actividad principal es brindar un servicio, debido a que en el caso de los relacionados a la tecnología se requiere un monto de inversión mayor.
- Estudiar las estrategias de marketing y productos ofrecidos por la Cooperativa JEP ya que es uno de los competidores más fuertes.
- Realizar ajustes sobre la tasa de interés para alcanzar el punto de equilibrio, si no se logran ofrecer las cantidades de préstamos estimadas. Recordando que no se debe exceder la tarifa máxima permitida por el Banco Central del Ecuador.



# BIBLIOGRAFÍA

- ACI. (1995). *Alianza Cooperativa Internacional*. Obtenido de <https://www.ica.coop/es/cooperativas/identidad-alianza-cooperativa-internacional>
- Banco Central. (31 de Marzo de 2019). *finanzas.gob.ec*. Obtenido de [https://www.finanzas.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2019/04/Bolet%C3%ADn-Deuda-P%C3%BAblica-Marzo-2019\\_OK.pdf](https://www.finanzas.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2019/04/Bolet%C3%ADn-Deuda-P%C3%BAblica-Marzo-2019_OK.pdf)
- Banco Central. (31 de Marzo de 2019). *Subsecretaría de Financiamiento Público*. Obtenido de [https://www.finanzas.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2019/04/Bolet%C3%ADn-Deuda-P%C3%BAblica-Marzo-2019\\_OK.pdf](https://www.finanzas.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2019/04/Bolet%C3%ADn-Deuda-P%C3%BAblica-Marzo-2019_OK.pdf)
- Banco Central del Ecuador. (Enero de 2020). BOLETÍN SEMANAL TASAS DE INTERÉS ACTIVAS Y PASIVAS DEL SISTEMA FINANCIERO PRIVADO Y DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA. Quito, Pichincha, Ecuador. Obtenido de <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/TasasHistoricoBoletinSemanal.htm>
- Bateman, T., & Snell, S. (2009). *ADMINISTRACIÓN. LIDERAZGO Y COLABORACIÓN EN UN MUNDO COMPETITIVO* (Octava ed.). México: Mc Graw Hill . Recuperado el 30 de Noviembre de 2019
- Damadoran. (2019). Recuperado el 12 de Enero de 2020, de <http://people.stern.nyu.edu/adamodar/pc/datasets/betaemerg.xls>
- Damadoran. (2019). *Damodaran Online*. Recuperado el 12 de Enero de 2020, de <http://people.stern.nyu.edu/adamodar/pc/datasets/histretSP.xls>
- El Universo. (12 de Diciembre de 2019). Riesgo País va en descenso, pero aún se mantiene sobre la barrera de los 1000 puntos. Quito, Pichincha, Ecuador. Recuperado el 12 de Enero de 2020, de <https://www.eluniverso.com/noticias/2019/12/12/nota/7643327/riesgo-pais-descenso-ecuador-ley-simplificacion-tributaria>
- ESPOL. (2019). *ESPOL Gerencia de Planificación Estratégica*. Recuperado el 24 de Diciembre de 2019, de <http://planificacion.espol.edu.ec/sites/default/files/InformeIRC2018-web.pdf>

- Formichella, M. (Enero de 2004). *Google Académico*. Recuperado el 19 de Noviembre de 2019, de <http://municipios.unq.edu.ar/modules/mislibros/archivos/MonografiaVersionFinal.pdf>
- I3LAB. (2003). *I3LAB*. Recuperado el 11 de Noviembre de 2019, de <https://www.i3lab.org/>
- INEC. (2018). *Ecuador en cifras*. Obtenido de [https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas\\_Sociales/TIC/2018/201812\\_Principales\\_resultados\\_TIC\\_Multiproposito.pdf](https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Sociales/TIC/2018/201812_Principales_resultados_TIC_Multiproposito.pdf)
- Junta de Regulación Monetaria Financiera. (2015). *bce.fin.ec*. Obtenido de <https://www.bce.fin.ec/images/junta/Resolucion%20No.%20043-2015-F.pdf?dl=0>
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2013). *Fundamentos de Marketing* (Decimoprimera ed.). México: Pearson Educación. Recuperado el 02 de Diciembre de 2019
- Lasio, V., Ordeñana, J., Caicedo, G., Samaniego, A., & Izquierdo, E. (2018). *Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2017*. ESPAE, Guayaquil. Recuperado el 4 de Noviembre de 2019, de <http://espae.espol.edu.ec/wp-content/uploads/documentos/GemEcuador2017.pdf>
- Lederman, D., Messina, J., Pienknagura, S., & Rigolini, J. (2014). *El emprendimiento en América Latina Muchas empresas y poca innovación*. Banco Mundial, Washington D.C. Recuperado el 4 de Noviembre de 2019, de [https://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/LAC/EmprendimientoAmericaLatina\\_resumen.pdf](https://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/LAC/EmprendimientoAmericaLatina_resumen.pdf)
- Malhotra, N. (2008). *Investigación de Mercados* (Quinta ed.). México: Pearson Educación. Recuperado el 2 de Diciembre de 2019
- Presidencia de la República del Ecuador. (12 de Septiembre de 2014). *Superintendencia de Economía Popular y Solidaria*. Recuperado el 04 de Noviembre de 2019, de <https://www.seps.gob.ec/documents/20181/25522/CO%CC%81DIGO%20ORGA%CC%81NICO%20MONETARIO%20Y%20FINANCIERO.pdf/23214c27-42bf-4214-9cb0-e93be71e2983>
- Ross, S., Westerfield, R., & Jaffe, J. (2012). *Finanzas Corporativas* (Novena ed.). México: McGraw Hill. Recuperado el 02 de Diciembre de 2019
- Sapag, C. N. (2011). *PROYECTOS DE INVERSIÓN Formulación y Evaluación*.

- Sapaga, N. (2011). *Proyectos de inversión. Formulación y evaluación 2a edición* (Segunda ed.). Santiago, Chile: Pearson Educación. Recuperado el 28 de Diciembre de 2019
- SEPS. (Julio de 2014). *SuperIntendencia de Economía Popular y Solidaria*. Recuperado el 22 de Noviembre de 2019, de <https://www.seps.gob.ec/documents/20181/26626/Cuaderno%20I%20arreglado.pdf/ee4451b9-ee2b-4660-870c-9d5b5dde12f0>
- SEPS. (2018). *ISUU*. Recuperado el 9 de Enero de 2020, de [https://issuu.com/sepsecuador/docs/boleti\\_n\\_seps\\_12](https://issuu.com/sepsecuador/docs/boleti_n_seps_12)
- SEPS. (2019). *Productos Estadísticos SEPS*. Recuperado el 31 de Diciembre de 2019, de <http://www.seps.gob.ec/documents/20181/594508/NOTA+TE%CC%81CNICA+PARA+PUBLICAR+-FICHA+METODOLOGICAS+DE+INDICADORES.pdf/a71e5ed1-7fae-4013-a78d-425243db4cfa>
- SEPS. (2019). *Superintendencia de Economía Popular y Solidaria*. Recuperado el 30 de Noviembre de 2019, de <https://www.seps.gob.ec/interna?-que-es-la-seps->
- SEPS. (2019). *Superintendencia de Economía Popular y Solidaria*. Recuperado el 30 de Noviembre de 2019, de <https://www.seps.gob.ec/interna?conoce-la-eps>
- SEPS. (2019). *Superintendencia de Economía Popular y Solidaria*. Recuperado el 29 de Diciembre de 2019, de <https://www.seps.gob.ec/noticia?nueva-segmentacion-sector-financiero-popular-y-solidario>
- SEPS. (2019). *Superintendencia de Economía Popular y Solidaria Servicios Electrónicos*. Recuperado el 30 de Diciembre de 2019, de <https://servicios.seps.gob.ec/gosf-internet/paginas/consultarOrganizaciones.jsf>
- Yahoo. (2019). *Yahoo Finance*. Recuperado el 12 de Enero de 2020, de <https://finance.yahoo.com/quote/%5ETNX/history?period1=1546300800&period2=1577750400&interval=1mo&filter=history&frequency=1mo>

# APÉNDICES

## Necesidades de Información

	Preguntas de investigación	Necesidades de información	Preguntas para entrevista	Preguntas de encuesta
OE1.1	¿Cuánto tiempo demoraron en tomar la decisión de emprender?	Duración de tiempo para tomar la decisión de iniciar el emprendimiento	¿Cuánto tiempo demoraron en tomar la decisión de emprender? ¿Por qué?	5) Tiempo que tiene en funcionamiento su emprendimiento.
OE1.2	¿Se dedican cien por ciento al emprendimiento?	Compromiso del estudiante con el emprendimiento	¿Se dedican cien por ciento al emprendimiento? ¿Por qué? ¿Cuánto tiempo le dedica?	9) ¿Cuánto de su tiempo disponible dedica a su emprendimiento. En caso de no tener aún un negocio cuánto tiempo le dedicaría?
OE1.3	¿Son dueños del emprendimiento o están asociados con alguien más?	Participantes en el emprendimiento	¿Son dueños del emprendimiento o están asociados con alguien más? ¿Por qué?	7) Con quién se asoció para comenzar el emprendimiento. Si aún no ha comenzado su negocio con quién lo haría.
OE2.1	¿Los estudiantes conocen los recursos necesarios para el desarrollo de su emprendimiento?	Recursos conocidos por los estudiantes	Te imaginas iniciar tu negocio o te acuerdas cuando lo iniciaste. ¿Qué recursos consideras o consideraste para desarrollar tu emprendimiento? ¿Cuál consideras fundamental para iniciar un negocio?	10) ¿Qué recursos consideraste importantes para iniciar tu emprendimiento? Si aún no tienes un emprendimiento cuál considerarías. Puedes marcar hasta 2 opciones. 8) Si su respuesta a la pregunta anterior NO FUE SOLO YO, cuántas personas considera sus socios. En caso de aún no haber comenzado su emprendimiento, cuántos socios buscarían. (Ejemplo de respuesta: 2)
OE2.2	¿Existe alguna relación entre los recursos necesarios y el tipo de negocio?	Tipos de negocios más comunes emprendidos por estudiantes	¿Qué actividad realizas? ¿Qué tipo de emprendimiento realizas? Imagínate que tienes la opción de emprender de nuevo ¿Qué otro tipo de negocio incursionarías?	6) Tipo de actividad de su emprendimiento o a la que se dedicaría si aún no comienza uno. Solo puede seleccionar una opción. 14)Cuál sería la principal inversión para el crecimiento de tu emprendimiento. Si aún no tienes un negocio cuál crees que sería. Marca solo una opción

	Preguntas de investigación	Necesidades de información	Preguntas para entrevista	preguntas de encuesta
OE2.3	¿Cuál es el monto que los estudiantes desearían obtener para el desarrollo del emprendimiento?	Dinero necesitado para financiamiento	¿Cuánto necesitaste o necesitas para iniciar tu negocio? ¿Cuál es la inversión inicial de tu negocio?, podrías completar la siguiente frase "Necesito..... para mi negocio así que haría un préstamo de \$...... para comprarlo".	11) Cuánto es el monto de la inversión inicial que realizaste para comenzar tu emprendimiento. Si aún no lo has comenzado pasa a la pregunta 12. 12) ¿Cuánto consideras que es el monto necesario para la inversión inicial de un emprendimiento? 13) ¿Cuánto consideras que es el monto necesario para lograr el crecimiento de tu emprendimiento? Si aún no has comenzado un negocio cuánto consideras lo necesario.
OE2.4	¿Existe un período de tiempo de preferencia para el pago del producto financiero?	Plazo de pago de financiamiento y periodicidad de las cuotas	En el caso de obtener financiamiento ¿En cuántos años se te haría más conveniente pagarlo?	17) ¿Cuánto es el plazo que desearía que dure el pago del financiamiento obtenido? 18) ¿De qué forma desearía pagar las cuotas, si obtuviera el financiamiento? Puede seleccionar hasta 2 opciones.
OE3.1	¿Cuáles son las entidades de financiamiento conocidas por los estudiantes?	Entidades financieras conocidas por los estudiantes	Hay entidades financieras que son conocidas por todo el país ¿Cuáles son las entidades financieras que más conoces?	
OE3.2	¿Conocen la existencia de cooperativas de Ahorro y crédito?	Cooperativas de ahorro y créditos conocidas en Guayaquil	El dinero que invierten los bancos en publicidad, no es lo mismo que dinero que invierten las cooperativas de Ahorro y Crédito... ¿Cuáles son las cooperativas de ahorro y crédito que más has escuchado? ¿Cómo te enteraste de ellas?	23) Seleccione las entidades financieras que considera como las más conocidas. Puede seleccionar hasta 3.
OE3.3	¿Cuáles son los productos financieros conocidos por los estudiantes?	Productos financieros conocidos	¿Conoces que es un producto financiero y cuáles son los tipos de productos financieros que conoces?	16) ¿Aplicaría a un préstamo dirigido a emprendimientos de estudiantes de ESPOL?

	Preguntas de investigación	Necesidades de información	Preguntas para entrevista	preguntas de encuesta
OE3.5	¿Cómo financian actualmente sus actividades?	Fuentes de financiamiento actuales de emprendimientos	Si tuvieras que invertir en tu negocio ¿Cómo lo conseguirías? ¿Conoces otras opciones para obtener financiamiento a tu negocio?	15) ¿Cómo te financiaste para iniciar tu emprendimiento? Si aún no has comenzado tu negocio cómo lo harías. Puedes marcar hasta 2 opciones
OE4.1	¿Los estudiantes realizan una búsqueda exhaustiva de información acerca de opciones de financiamiento?	Grado de involucramiento en la búsqueda de información	Si tienes que buscar información. ¿Eres de las personas que analizan todas las alternativas posibles hasta encontrar la mejor?	21) Indique que tan de acuerdo está con las siguientes afirmaciones. La búsqueda de financiamiento es un proceso importante que implica un análisis minucioso de cada opción.
OE4.2	¿Cuáles son los principales canales a través de los que los estudiantes conocen productos financieros?	Canales de información de productos financieros	¿Cómo y a través de qué medios buscarías opciones de financiamiento para su negocio?	22) ¿A través de qué medios buscaría información de planes de financiamiento para su emprendimiento? Puede seleccionar hasta 2 opciones
OE5.1	¿Existen formas de pago preferenciales de los estudiantes?	Forma de pago del financiamiento	¿Eres de las personas que prefieren realizar sus trámites en un lugar físico o prefieres hacerlo todo digitalmente?	20) ¿A través de qué medios desearía realizar el pago de las cuotas del financiamiento? Puede seleccionar hasta 2 opciones.
OE5.2	¿Los estudiantes desean ser atendidos en un lugar físico?	Características del punto de atención	¿Cómo se te haría más fácil pagar sus deudas? ¿A través de qué medios?	21) Indique que tan de acuerdo está con las siguientes afirmaciones. Los trámites y atención de una entidad que otorga el financiamiento a emprendedores deben ser en una agencia física.
OE5.3	¿Los estudiantes esperan que el proceso dure un tiempo determinado?	Tiempo de duración de proceso de aprobación del préstamo esperado por los estudiantes	Hay trámites que por tomar demasiado tiempo de espera, las personas se molestan y suelen desistir de continuarlo ¿Cuánto sería el tiempo razonable de espera para saber si un préstamo es aprobado?	19) Cuánto es el período de tiempo máximo que estaría dispuesto a esperar por la aprobación de un préstamo para su emprendimiento. Seleccione solo una opción.

## **Guía de entrevista a profundidad**

### **GUIA PARA ENTREVISTA A PROFUNDIDAD**

Buenos días, mi Nombre es (Nombre del moderador), queremos agradecer el tiempo que nos ha brindado para realizar esta entrevista. El día de hoy estamos reunidos para identificar las características de financiamiento deseadas por ustedes, estudiantes de ESPOL con emprendimientos para desarrollar un producto financiero que se ajuste a sus necesidades. Toda la información que ustedes nos proporcionen será utilizada solo para fines de este estudio. Esta entrevista tendrá una duración de 45 minutos aproximadamente, la cual será grabada.

Le pido de favor que ponga en silencio su celular y si debe contestarlo, puede hacerlo sin ningún problema.

1. Para conocernos mejor, ¿Puede presentarse?, Diga su nombre, el nombre de su emprendimiento y cuánto tiempo lleva en el negocio.

Preguntas para “Romper el hielo”:

2. ¿Conoces que es un producto financiero, sí es así denos una breve explicación?

Existen tres conceptos básicos de las finanzas que sirven para entender un producto financiero:

- Plazo
- Riesgo
- Rentabilidad

“Cuanto más plazo, más riesgo y cuanto más riesgo, más rentabilidad exigida por el inversor”

### **PRIMERA PARTE: RECURSOS NECESARIOS PARA EMPRENDER**

1. Te imaginas iniciar tu negocio o te acuerdas cuando lo iniciaste. ¿Qué recursos consideras o consideraste para desarrollar tu emprendimiento? ¿Cuál consideras fundamental para iniciar un negocio? Coméntanos un poco.
2. ¿Qué actividad realizas? ¿Qué tipo de emprendimiento realizas? Háblanos acerca de tu emprendimiento. Ahora, imagínate que tienes la opción de emprender de nuevo ¿Qué otro tipo de negocio incursionarías?

3. Vamos haciendo memoria de algo, ¿Cuánto necesitaste para iniciar tu negocio? ¿Cuál es la inversión inicial de tu negocio? ¿Crees que en el futuro necesitaras financiarte nuevamente?
4. En el caso de que desees financiamiento, ¿Cómo se te haría más conveniente pagarlo? ¿Mensualmente? ¿Semanalmente?

## **SEGUNDA PARTE: FUENTES DE FINANCIAMIENTO CONOCIDAS POR ESTUDIANTES**

5. Hay entidades financieras que son conocidas por todo el país ¿Cuáles son las entidades financieras que más conoces?
6. El dinero que invierten los bancos en publicidad, no es lo mismo que dinero que invierten las cooperativas de Ahorro y Crédito... ¿Cuáles son las cooperativas de ahorro y crédito que más has escuchado? ¿Cómo te enteraste de ellas?
7. ¿Cuáles son los tipos de productos financieros que conoces?
8. Si tuvieras que invertir en tu negocio ¿Cómo conseguirías ese monto? ¿Conoces otras opciones para obtener financiamiento a tu negocio?

## **TERCERA PARTE: CANALES DE INFORMACIÓN PARA OPCIONES DE FINANCIAMIENTO**

9. Si tienes que buscar información. ¿Eres de las personas que analizan todas las alternativas posibles hasta encontrar la mejor, o escoges la opción más rápida y fácil?
10. ¿Cómo y a través de qué medios buscarías opciones de financiamiento para su negocio?

## **CUARTA PARTE: PROCESO DE ADQUISICIÓN Y PAGO**

11. ¿Eres de las personas que prefieren realizar sus trámites en un lugar físico o prefieres hacerlo todo digitalmente? ¿Cómo se te haría más fácil pagar sus deudas? ¿A través de qué medios?
12. Los procesos y tramites como "pagar por un servicio", en la actualidad deberían ser lo más ágil posible. ¿Está de acuerdo con esta afirmación? ¿Cuánto sería lo máximo que estaría dispuesto a esperar por pagar una deuda?



## Encuesta diseñada en Google Forms



# Plan de Financiamiento para emprendimientos de estudiantes de ESPOL

Saludos. El objetivo de esta encuesta es obtener información acerca de las necesidades de financiamiento para el desarrollo de las ideas de emprendimiento o potencializar los negocios establecidos por estudiantes de la ESPOL. Es importante recalcar que la información otorgada por usted será confidencial y utilizada únicamente dentro de nuestro proyecto integrador. Anticipadamente expresamos nuestro profundo agradecimiento por el tiempo tomado para completar esta encuesta, la cual tomará unos cuantos minutos.

**\*Obligatorio**

¿Ha cursado la materia emprendimiento? \*

- Si
- No

1) Edad \*

- 18 – 20 años
- 21 – 23 años
- 24 – 26 años
- 27 años o más

2) Género \*

- Hombre
- Mujer
- Prefiero no decirlo

3) Facultad a la que pertenece \*

- FCSH
- FIEC
- FCV
- FIMCP
- FADCOM
- Otro:

Acerca de emprendimiento

4) Posee un emprendimiento en funcionamiento. Si su respuesta es NO pase a la pregunta 6. \*

- Sí
- No

5) Tiempo que tiene en funcionamiento su emprendimiento.

- Menos de 3 meses
- Entre 4 – 11 meses
- Entre 12 – 23 meses
- Entre 24 – 35 meses
- Entre 36 – 42 meses
- Más de 42 meses

6) Tipo de actividad de su emprendimiento o a la que se dedicaría si aún no comienza uno. Solo puede seleccionar una opción. \*

- Fabricación de productos (implican un proceso, ejemplo manufactura de ropa, calzado, o elaboración de un producto en grandes cantidades)
- Servicios
- Comercial (compra y venta de productos)
- Gastronomía
- Transporte
- Servicios Tecnológicos (Desarrollo de software, Soporte de hardware y software, etc)
- Otro: \_\_\_\_\_

7) Con quién se asoció para comenzar el emprendimiento. Si aún no ha comenzado su negocio con quién lo haría.

- Solo yo
- Pareja
- Amigos
- Familia
- Otro:

8) Si su respuesta a la pregunta anterior NO FUE SOLO YO, cuántas personas considera sus socios. En caso de aún no haber comenzado su emprendimiento, cuántos socios buscaría. (Ejemplo de respuesta: 2)

Tu respuesta

9) ¿Cuánto de su tiempo disponible dedica a su emprendimiento. En caso de no tener aún un negocio cuánto tiempo le dedicaría? \*

- Menos del 50%
- 51% - 75%
- Más del 75%

10) ¿Qué recursos consideraste importantes para iniciar tu emprendimiento? Si aún no tienes un emprendimiento cuál considerarías. Puedes marcar hasta 2 opciones. \*

- Materia prima - Mercadería
- Activos fijos (Maquinaria, equipos pesados, muebles y enseres)
- Dinero para afrontar los costos y gastos del emprendimiento.
- Otro: \_\_\_\_\_

### Financiamiento

11) Cuánto es el monto de la inversión inicial que realizaste para comenzar tu emprendimiento. Si aún no lo has comenzado pasa a la pregunta 12.

- Menos de \$150
- \$151 - \$500
- \$501 - \$1,000
- Más de \$1,000

12) ¿Cuánto consideras que es el monto necesario para la inversión inicial de un emprendimiento? \*

- Menos de \$1,000
- \$1,001 - \$2,000
- \$2,001 - \$3,000
- Más de \$3,000

13) ¿Cuánto consideras que es el monto necesario para lograr el crecimiento de tu emprendimiento? Si aún no has comenzado un negocio cuánto consideras lo necesario. \*

- Menos de \$1,000
- \$1,001 - \$3000
- \$3,001 - \$5,000
- Más de \$5,000

14)Cuál sería la principal inversión para el crecimiento de tu emprendimiento. Si aún no tienes un negocio cuál crees que sería. Marca solo una opción \*

- Materia prima - Mercadería
- Activos fijos (Maquinaria, equipos pesados, muebles y enseres)
- Dinero para afrontar los costos y gastos del emprendimiento.
- Otro:

15) ¿Cómo te financiaste para iniciar tu emprendimiento? Si aún no has comenzado tu negocio cómo lo harías. Puedes marcar hasta 2 opciones \*

- Recursos Propios
- Préstamo a entidades financieras
- Préstamo a Familia
- Socios
- Otro: \_\_\_\_\_

16) ¿Aplicaría a un préstamo dirigido a emprendimientos de estudiantes de ESPOL? \*

- Sí
- No
- Tal vez

17) ¿Cuánto es el plazo que desearía que dure el pago del financiamiento obtenido? \*

- Menos de 12 meses.
- 13 a 24 meses
- 25 a 36 meses
- Más de 36 meses

18) ¿De qué forma desearía pagar las cuotas, si obtuviera el financiamiento? Puede seleccionar hasta 2 opciones. \*

- Mensual
- Trimestral
- Semestral
- De acuerdo con el flujo de ingresos del negocio.
- Otro: \_\_\_\_\_

19) Cuánto es el período de tiempo máximo que estaría dispuesto a esperar por la aprobación de un préstamo para su emprendimiento. Seleccione solo una opción. \*

- Hasta 1 mes
- Hasta 2 meses
- Hasta 3 meses
- Más de 3 meses

20) ¿A través de que medios desearía realizar el pago de las cuotas del financiamiento? Puede seleccionar hasta 2 opciones. \*

- Página web
- App móvil
- Agencia intermediaria (Western Union, otros bancos)
- Oficina de la organización que otorga el financiamiento
- Otro: \_\_\_\_\_

21) Indique que tan de acuerdo está con las siguientes afirmaciones.

1. Totalmente  
desacuerdo      2. En  
desacuerdo      3. Indiferente      4. De  
acuerdo      5. Totalmente  
de acuerdo

Los trámites y atención de una entidad que otorga el financiamiento a emprendedores deben ser en una agencia física.

La búsqueda de financiamiento es un proceso importante que implica un análisis minucioso de cada opción.

22) ¿A través de que medios buscaría información de planes de financiamiento para su emprendimiento? Puede seleccionar hasta 2 opciones

- Buscadores de internet
- Página oficial de la entidad financiera
- Redes sociales
- Referencias

23) Seleccione las entidades financieras que considera como las más conocidas. Puede seleccionar hasta 3.

- Banco Pichincha
- Banco del Pacífico
- Corporación Financiera Nacional (CFN)
- Cooperativa 29 de Octubre
- Cooperativa Jeep
- Otro:

## Flujo de Caja

	0	1	2	3	4	5
<b>INGRESOS</b>						
Microcrédito Mi Emprendimiento		\$ 8,242.10	\$ 22,063.40	\$ 29,267.32	\$ 35,068.13	\$ 39,143.74
Microcrédito Politécnico Crece		\$ 8,281.45	\$ 22,952.65	\$ 32,150.34	\$ 36,942.90	\$ 40,525.71
<b>Total Ingresos</b>		<b>\$ 16,523.55</b>	<b>\$ 45,016.04</b>	<b>\$ 61,417.66</b>	<b>\$ 72,011.03</b>	<b>\$ 79,669.45</b>
<b>EGRESOS VARIABLES</b>						
Microcrédito Mi Emprendimiento		\$ -494.53	\$ -1,323.80	\$ -1,756.04	\$ -2,104.09	\$ -2,348.62
Microcrédito Politécnico Crece		\$ -430.64	\$ -1,193.54	\$ -1,671.82	\$ -1,921.03	\$ -2,107.34
<b>Total Egresos Variables</b>		<b>\$ -925.16</b>	<b>\$ -2,517.34</b>	<b>\$ -3,427.86</b>	<b>\$ -4,025.12</b>	<b>\$ -4,455.96</b>
<b>EGRESOS FIJOS</b>						
Gastos Administrativos		\$ -36,087.36	\$ -36,237.96	\$ -36,389.28	\$ -35,202.62	\$ -35,355.37
Gastos de Venta		\$ -2,000.00	\$ -2,000.00	\$ -2,000.00	\$ -2,000.00	\$ -2,000.00
<b>Total Egresos Fijos</b>		<b>\$ -38,087.36</b>	<b>\$ -38,237.96</b>	<b>\$ -38,389.28</b>	<b>\$ -37,202.62</b>	<b>\$ -37,355.37</b>
<b>Utilidad Operativa</b>		<b>\$ -22,488.97</b>	<b>\$ 4,260.74</b>	<b>\$ 19,600.53</b>	<b>\$ 30,783.30</b>	<b>\$ 37,858.12</b>
Intereses		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Utilidad Antes de Impuestos y Participación</b>		<b>\$ -22,488.97</b>	<b>\$ 4,260.74</b>	<b>\$ 19,600.53</b>	<b>\$ 30,783.30</b>	<b>\$ 37,858.12</b>
(-) 15% Participación Trabajadores		\$ -	\$ -639.11	\$ -2,940.08	\$ -4,617.49	\$ -5,678.72
<b>Utilidad Antes de Impuestos y SEPS</b>		<b>\$ -22,488.97</b>	<b>\$ 3,621.63</b>	<b>\$ 16,660.45</b>	<b>\$ 26,165.80</b>	<b>\$ 32,179.40</b>
(-) 5% Contribución a SEPS		\$ -	\$ -181.08	\$ -833.02	\$ -1,308.29	\$ -1,608.97
<b>Utilidad Antes de Impuesto</b>		<b>\$ -22,488.97</b>	<b>\$ 3,440.55</b>	<b>\$ 15,827.42</b>	<b>\$ 24,857.51</b>	<b>\$ 30,570.43</b>
(-) 25% Impuesto a la Renta		\$ -	\$ -860.14	\$ -3,956.86	\$ -6,214.38	\$ -7,642.61
<b>Utilidad Neta o Pérdida</b>		<b>\$ -22,488.97</b>	<b>\$ 2,580.41</b>	<b>\$ 11,870.57</b>	<b>\$ 18,643.14</b>	<b>\$ 22,927.82</b>
Depreciación		\$ 1,499.86	\$ 1,499.86	\$ 1,499.86	\$ 161.16	\$ 161.16
Inversión Inicial Activos	\$ -5,627.68					
Capital de Trabajo	\$ -20,989.11					\$ 20,989.11
Préstamo	\$ -					
Amortización Préstamo		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Valor de Desecho						\$ 805.79
<b>Flujo de Caja</b>	<b>\$ -26,616.79</b>	<b>\$ -20,989.11</b>	<b>\$ 4,080.27</b>	<b>\$ 13,370.42</b>	<b>\$ 18,804.29</b>	<b>\$ 44,883.88</b>
<b>Flujo de Caja Acumulado</b>	<b>\$ -26,616.79</b>	<b>\$ -47,605.90</b>	<b>\$ -43,525.63</b>	<b>\$ -30,155.21</b>	<b>\$ -11,350.91</b>	<b>\$ 33,532.97</b>



