



# POSGRADOS

## MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

RPC-SO-37-No.696-2017

OPCIÓN DE  
TITULACIÓN:

PROPUESTA METODOLÓGICA Y TECNOLÓGICA AVANZADA

TEMA:

EL MICROCRÉDITO Y SU RELACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO  
DE LOS MIEMBROS POLICIALES Y SUS FAMILIAS EN LA  
PROVINCIA DEL GUAYAS, 2019

AUTORES:

GUIDO FABRICIO CANDELL RAMIREZ  
NORMA ELIZABETH UBILLA ANCHUNDIA

DIRECTOR:

ANGEL EDUARDO GONZALEZ VASQUEZ

GUAYAQUIL - ECUADOR  
2020

***Autor/a:***



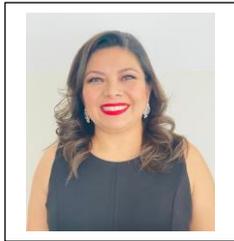
***Guido Fabricio Candell Ramírez***

Ingeniero Comercial

Diploma Superior en Gerencia de Marketing

Candidato a Magíster en Administración de Empresas, Mención en Gestión de Mercado por la Universidad Politécnica Salesiana – Sede Guayaquil.

gcandell@est.ups.edu.ec



***Norma Elizabeth Ubilla Anchundia***

Ingeniera Comercial

Diploma Superior en Gerencia de Marketing

Candidata a Magíster en Administración de Empresas, Mención en Gestión de Mercado por la Universidad Politécnica Salesiana – Sede Guayaquil.

nubilla@est.ups.edu.ec

***Dirigido por:***



***Ángel Eduardo González Vásquez***

Ingeniero Industrial

Doctor en Ciencias Administrativas

agonzalez@ups.edu.ec

Todos los derechos reservados.

Queda prohibida, salvo excepción prevista en la Ley, cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública y transformación de esta obra para fines comerciales, sin contar con autorización de los titulares de propiedad intelectual. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual. Se permite la libre difusión de este texto con fines académicos investigativos por cualquier medio, con la debida notificación a los autores.

**DERECHOS RESERVADOS**

©2020 Universidad Politécnica Salesiana.

GUAYAQUIL – ECUADOR – SUDAMÉRICA

CANDELL RAMÍREZ GUIDO F.

UBILLA ANCHUNCIA NORMA E.

***EL MICROCRÉDITO Y SU RELACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO DE LOS MIEMBROS POLICIALES Y SUS FAMILIAS EN LA PROVINCIA DEL GUAYAS, 2019***

## ÍNDICE

<b>ÍNDICE.....</b>	<b>1</b>
<b>CAPÍTULO 1.....</b>	<b>3</b>
<b>INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>3</b>
1.1. Situación Problemática. Antecedentes .....	3
1.2. Formulación del Problema .....	4
1.2.1. <i>Formulación del problema general.</i> .....	4
1.2.2. <i>Formulación de los problemas específicos.</i> .....	4
1.3. Justificación teórica .....	5
1.4. Justificación práctica.....	6
1.5. Objetivos.....	8
1.5.1. <i>Objetivo general.</i> .....	8
1.5.2. <i>Objetivos Específicos.</i> .....	8
1.6. Principales resultados.....	8
<b>CAPÍTULO 2.....</b>	<b>11</b>
<b>MARCO TEÓRICO .....</b>	<b>11</b>
2.1. Marco conceptual .....	11
2.2. Bases teóricas. ....	26
2.3. Hipótesis .....	30
2.3.1. <i>Hipótesis general.</i> .....	30
2.3.2. <i>Hipótesis específicas.</i> .....	30
<b>CAPÍTULO 3.....</b>	<b>31</b>
<b>METODOLOGÍA.....</b>	<b>31</b>
3.1. Unidad de análisis .....	31
3.2. Población .....	33
3.3. Tamaño de muestra.....	34
3.4. Selección de la muestra.....	34
3.5. Métodos a emplear .....	34
3.6. Identificación de las necesidades de información .....	36

3.7. Técnicas de recolección de datos.....	37
3.8. Herramientas utilizadas para el análisis e interpretación de la información .....	38
3.9. Fiabilidad de la encuesta .....	39
<b>CAPÍTULO 4.....</b>	<b>40</b>
<b>RESULTADOS Y DISCUSIÓN .....</b>	<b>40</b>
4.1. Resultados descriptivos .....	40
4.1.1. <i>Datos sociodemográficos</i> .....	40
4.1.2. <i>Datos descriptivos de las preguntas</i> .....	45
4.2. Pruebas de hipótesis .....	66
4.2.1. <i>Contraste de hipótesis general</i> .....	67
4.2.2. <i>Contraste de hipótesis específicas</i> .....	69
4.2.3. <i>Conclusión de los resultados de investigación</i> .....	78
4.2.3.1. <i>Hallazgos descriptivos de los datos sociodemográficos y de las preguntas</i> 80	
4.3. Propuesta metodológica o tecnológica .....	82
4.3.1. <i>Premisas o supuestos</i> .....	83
4.3.2. <i>Objetivos de la propuesta metodológica</i> .....	84
4.3.3. <i>Objeto de la propuesta</i> .....	84
4.4. Responsables de la implementación y control.....	85
4.5. Fases para su puesta en práctica .....	86
4.6. Indicadores de evaluación .....	87
<b>5. CONCLUSIONES .....</b>	<b>88</b>
<b>6. RECOMENDACIONES .....</b>	<b>89</b>
<b>7. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....</b>	<b>91</b>
<b>8. ANEXOS .....</b>	<b>97</b>

# CAPÍTULO 1

## INTRODUCCIÓN

### 1.1. Situación Problemática. Antecedentes

Las familias ecuatorianas poseen beneficios de concesión de micro créditos para emprendimientos de negocios propios en una Cooperativa de emprendimientos populares, los que fortalece la economía popular y solidaria local y nacional, sin embargo, el desconocimiento de tasas de interés, montos, destino, procesos y riesgos, hacen limitar los beneficios proporcionados al acceder al crédito, limitando la generación de emprendimientos por parte de los beneficiarios, haciéndolos dependiente del sueldo del jefe de hogar.

En el año 2015, de acuerdo a un estudio realizado por una Cooperativa en el Ecuador, el 65% de proyectos productivos de familias policiales no contaban con sostenibilidad en el largo plazo, de ese 65%, el 30% no conocían sobre la tasa de interés que debían pagar al crédito, ni el destino para el cual fue solicitado dicho monto, estos emprendimientos poseían una durabilidad de 3 meses en el mercado, lo cual perjudica el préstamo realizado aumentando el riesgo y no logran alcanzar el desarrollo deseable de la familia policial.

Según al mismo estudio realizado por la institución, en el año 2016 únicamente el 50% de la familia policial solicitó un crédito productivo, marcando una tendencia a la baja del 15% con relación al año 2015, esto produce que el los emprendimientos sean limitados al miembro policial, y a la incursión de extranjeros al mercado laboral. Desde el punto de vista macroeconómico, Guayas al ser una provincia eminentemente comercial y turística, de acuerdo al Ministerio de Industrias y Productividad, la urbe porteña en el año 2016 ha incrementado su comercio en un 35% con relación al año 2015, produciéndose una apertura de proyectos nuevos, por comerciantes nacionales y/o extranjeros

que abaratan costos de producción, tornándose en ocasiones una competencia desleal en el mercado de bienes y servicios; son factores exógenos a esta investigación que merecen ser analizados, debido a que las familias de la policía nacional analizan dichos acontecimientos reales a nivel local y nacional para emprender un negocio propio, los cuales limitan su entorno, es por eso que en este estudio se analizará el crédito micro empresarial otorgado a la familia policial, y cómo incide en el desarrollo de emprendimientos nuevos.

## **1.2. Formulación del Problema**

### **1.2.1. Formulación del problema general.**

¿En qué medida el microcrédito se relaciona con el emprendimiento de los miembros policiales y sus familias en la provincia del Guayas?

### **1.2.2. Formulación de los problemas específicos.**

- (1).¿En qué medida la tasa de interés se relaciona con el emprendimiento de los miembros policiales y sus familias en la provincia del Guayas?
- (2).¿En qué medida el crédito se relaciona con el emprendimiento de los miembros policiales y sus familias en la provincia del Guayas?
- (3).¿En qué medida el destino del crédito se relaciona con el emprendimiento de los miembros policiales y sus familias en la provincia del Guayas?
- (4).¿En qué medida la morosidad se relaciona con el emprendimiento de los miembros policiales y sus familias en la provincia del Guayas?

### **1.3. Justificación teórica**

En el artículo científico titulado “Crecimiento, crédito e inflación” de Luis Lorente, concluye que, “el factor principal para el desarrollo de un negocio es a través de la innovación de procesos” (Lorente, 2019, p. 10).

Este documento expuesto por Lorente, en la Revista científica: Economía Institucional, analiza el crecimiento del crédito y su incidencia en la economía y tiene relación directa con el trabajo propuesto porque el microcrédito dinamiza los sectores productivos en una economía, apoya también la concentración del ingreso en la economía nacional, sin embargo, para explorar la dinámica de un sistema financiero y crediticio es necesario analizar sus cambios en la oferta y demanda.

Existen diversas teorías sobre el crédito y los emprendimientos que fortalecen esta investigación, lo que ayuda a justificar el trabajo, citando nuevamente a Lorente (2018), quien explica sobre la teoría tradicional, misma que propone modelos en tiempos reales, incluyendo en el final las apreciaciones monetarias (Lorente, 2018, p. 16).

Siguiendo la misma tendencia con el emprendimiento, hay que citar al Plan Nacional de Desarrollo (2017-2021), en el Eje 2: Objetivo 5 afirma que el Estado debe: Fomentar el crecimiento económico a través de la productividad y competitividad. Impulsar la productividad y competitividad para el crecimiento económico sostenible de manera redistributiva y solidaria. (PlanDesarrollo, 2017). Es decir se justifica en lo teórico porque se respalda en este instrumento de política pública, fortaleciendo a afianzando a los proyectos y/o emprendimientos que se generen en el país.

#### **1.4. Justificación práctica**

En este trabajo se pretende conocer la correlación que existe entre: el otorgamiento de créditos productivos y su relación con los emprendimientos. La información que resulte de esta investigación ayudará a que los beneficiarios y sus familias tengan mayores accesos a los créditos, así como asesorías y seguimientos a sus emprendimientos.

En esta investigación se pudo evidenciar una alta morosidad en la cartera de crédito colocado por parte de la institución financiera, objeto de estudio, y que es causado por el impago de los solicitantes, ya que existe una preparación inadecuada de los emprendedores, aquellas personas sólo buscan ideas para tratar de condensarlas en el mercado, y si bien un proyecto nace de una idea, estas no son fortalecidas con estudios de mercados óptimos que ayuden a establecer parámetros funcionales y sostenibles en el tiempo.

Todo esto se puede visualizar en la práctica debido a que los emprendedores no cuentan con estudios de factibilidad de sus proyectos, no existe una estimación de costos y gastos que van a incurrir en la puesta en marcha de sus negocios, los cálculos que realizan no tienen fundamentos científico-técnicos que ayuden a estimar el buen funcionamiento del emprendimiento en el mercado, y que este a su vez aporte al crecimiento del empleo en el país.

Esta inyección de liquidez, por medio del crédito, ayudan al fortalecimiento del mercado, estimulan el consumo y mejoran el ingreso familiar, porque son parte de la economía popular y solidaria, de ahí se destaca la importancia del tema a investigar, debido a que el emprendedor no posee el conocimiento suficiente que le ayude a sostener su proyecto o emprendimiento, declarándolo en quiebra en el corto plazo, muchas veces antes de cubrir las cuotas del préstamo, ocasionando un efecto dominó, es decir desencadena una serie de problemas que se podrán analizar en el desarrollo de la investigación.

Estos casos suceden en la práctica, y hay que afirmar que los emprendimientos aparte de estimular el consumo y mejorar el ingreso, aportan a minimizar el indicador del desempleo, es decir, ayudan a mejorar la ocupación plena, por lo que es aún más importante. En primer lugar, se debe capacitar a los solicitantes de los créditos, para que no caigan en la inestabilidad, así se minimizará su riesgo financiero, y podrán tener suficiente capacidad de pago y una correcta administración interna; luego, es necesario crear un seguimiento adecuado de los flujos colocados, con el fin de que los emprendimientos perduren con el tiempo, y sean sostenibles y generadores de riqueza y fuentes de trabajo.

La principal función de la Cooperativa de emprendimientos populares nacionales es brindar el servicio bancario denominado crédito financiero, por lo que no puede dejar de inyectar liquidez al aparato productivo local y nacional, por el contrario, debe aumentar las colocaciones, sin embargo, en la práctica debe hacerlo bajo el cumplimiento de algunas condiciones que mejoren el funcionamiento, entre ellas las capacitaciones adecuadas a los solicitantes como requisito a la solicitud ingresada para el crédito, posteriormente, el seguimiento al crédito y la institución de una oficina que sirva para desarrollar estas funciones.

También se justifica en lo práctico, por lo que señala (Salazar, 2017, p. 1), “la intervención de China, ha provocado el incremento de necesidad de financiamientos, por parte de los negocios”.

## **1.5. Objetivos**

### **1.5.1. Objetivo general.**

Determinar en qué medida el microcrédito se relaciona con el emprendimiento de los miembros policiales y sus familias en la provincia del Guayas.

### **1.5.2. Objetivos Específicos.**

- (1).Determinar en qué medida la tasa de interés se relaciona con el emprendimiento de los miembros policiales y sus familias en la provincia del Guayas
- (2).Determinar en qué medida el crédito se relaciona con el emprendimiento de los miembros policiales y sus familias en la provincia del Guayas.
- (3).Determinar en qué medida el destino del crédito se relaciona con el emprendimiento de los miembros policiales y sus familias en la provincia del Guayas.
- (4).Determinar en qué medida la morosidad se relaciona con el emprendimiento de los miembros policiales y sus familias en la provincia del Guayas.

## **1.6. Principales resultados**

Los resultados esperados en la investigación se basan en el cumplimiento de los objetivos planteados, y particularmente a tratar de solucionar la problemática existente, de la insostenibilidad de los emprendimientos en la provincia del Guayas a causa de los destinos incorrectos que tuvieron los

créditos por parte de los beneficiarios, esto sumado a la ausencia de seguimiento por parte de la Cooperativa de emprendimientos populares nacionales, todos estos factores se aglutinaron, ocasionando el impago de dichos monto, trasladado a una elevada cartera morosa en la institución objeto de estudio.

Los principales resultados que se esperan del estudio investigativo es diseñar una propuesta con lineamientos claros para la Cooperativa, la cual ayude a proporcionar un seguimiento responsable al cliente, que lo puedan capacitar en el destino de los flujos para emprendimientos, en el correcto estudio de mercado, para poder estimar adecuadamente los clientes potenciales y su oferta y demanda que tendrá el negocio, y así ser sostenibles en el tiempo.

Otro resultado principal es la creación de un espacio físico que ayude al análisis y seguimiento posterior al crédito, este lugar servirá también para brindar charlas y capacitaciones para los emprendimientos nuevos y para negocios que ya tienen varios meses en el mercado, esto servirá para crear una cultura crediticia en los solicitantes y así no tener problemas con la capacidad de pago, en condiciones normales.

También es importante indicar la satisfacción del cliente con los montos asignados para su proyecto, debido a que los emprendimientos que presentan para llenar una solicitud de crédito, no tienen una viabilidad económica y financiera sostenible que avale y justifique los montos asignados, por lo que el Consejo Financiero de la Cooperativa aprueba montos inferiores y los beneficiarios desvían dichos flujos al pago de otras necesidades, ajenas al proyecto, lo que ahonda el problema en mención. Es por eso, que mediante la encuesta se podrá verificar la satisfacción del cliente con los montos asignados y si fueron destinados para los fines pertinentes.

Luego de recopilar la información en la Cooperativa de emprendimientos populares nacionales, se obtendrá información eficiente que ayudará a ser corroborada con la investigación de campo, es en la encuesta donde se podrá analizar los resultados preliminares al problema observado, el desarrollo del cuestionario permitirá reconocer los lugares fuertes y débiles que se encuentran el problema y así poder plantear una solución acorde a los hallazgos encontrados.

## CAPÍTULO 2

### MARCO TEÓRICO

#### 2.1. Marco conceptual

##### **Abono:**

Es un pago parcial estipulado bajo contrato legalmente establecido, donde es firmado por el acreedor y el deudor y constan los montos a pagar y el total de la deuda adquirida, el mismo posee cláusulas de fechas de pago y si el deudor cae en mora establecen las sanciones pertinentes de acuerdo a la Ley vigente en el Ecuador (Iglesias, 2016).

##### **Acreedor:**

Es la persona natural o jurídica que mediante un acuerdo legal adquiere un compromiso con el deudor. El acreedor establece sus condiciones de pago y la generación de intereses por el importe colocado, mediante una tabla de amortización, la misma que constará en el acuerdo contractual firmado por cada una de las partes (Carrillo, 2019).

##### **Actividades económicas:**

Afirma Téllez (2015), “son los procesos que se realizan para la creación de un producto o servicio” (p. 345).

##### **Activos:**

Afirma Hernando (2014), “los bienes muebles e inmuebles que posee una empresa o entidad económica y que pueden en un momento determinado hacerse efectivos o líquidos” (p. 65).

##### **Cartera vencida:**

La cartera vencida hace referencia al riesgo financiero dentro de una institución y se define:

Son valores que posee una empresa o institución financiera, y que han sido colocados vía crédito, y en la actualidad se encuentran pendientes de cobro. Este incumplimiento de pago por parte del deudor, pone en riesgo los activos del acreedor, reflejado en saldos incobrables o clientes que han caído en mora. (Izar e Ynzunza, 2017, p. 51)

**Clientes:**

Son parte fundamental para crear la demanda dentro del mercado de bienes y servicios, el autor Salvi (2014) lo define de la siguiente manera:

Son todas las personas o empresas que demandan un producto o servicio, ellos acuden al mercado (físico o digital) para realizar el intercambio con dinero, estas transacciones operacionales se las realiza de modo físico (efectivo), o digital (canales virtuales de pago). Estas actividades financieras ayudan a dinamizar el mercado interno y externo y constituyen uno de los pilares de la economía local y nacional. (Salvi, 2014, p. 15)

**Control interno:**

Mendoza, García, Delgado, y Barreiro (2018) afirman que es un documento organizacional que posee una empresa, donde constan las políticas internas, medidas, estrategias y métodos para proteger los activos de la institución; los mismos que deben ser examinados con detalle porque brindan confiabilidad en el tratamiento de la información, es decir, es un método administrativa que protege la información financiera y sigilo de las entidades bancarias. (Mendoza et al., 2018)

**Crecimiento empresarial:**

Delfín y Acosta (2016), afirma que:

El crecimiento empresarial tiene relación directamente proporcional a la productividad que genera la empresa, a la gestión logística y la capacidad instalada en toda su operación, estas destrezas de producir a gran escala bienes y/o servicios con los mismos recursos, lleva el nombre de aumento de productividad en las unidades económicas. (Delfín y Acosta, 2016, p.1)

### **Créditos:**

Estos mecanismos de inyección de liquidez son grandes contribuyentes del dinamismo económico y financiero en el país. “Son los flujos de dinero que son colocados por parte de una empresa comercial o de servicios financieros/bancarios, con el objetivo de cubrir determinadas necesidades, es por eso que se han clasificado en: consumo, vivienda, educación, emprendimiento, entre otros” (Cortez, 2018, p. 20). En ese sentido, no solo dinamizan el mercado de bienes y/o servicios, sino que también estimulan el empleo local y nacional.

### **Cuentas por cobrar:**

Pérez y Tinoco, definen a las cuentas por cobrar:

Son los registros contables que poseen las empresas públicas o privadas, que ejercen diferentes actividades económicas, las mismas que se constituyen en valores pendientes de cobro, y que son recaudados paulatinamente en el transcurso el año de acuerdo a las políticas crediticias establecidas en la empresa. (Pérez y Tinoco, 2017, p. 5)

### **Deudor o prestatarios:**

Los deudores son identificados como clientes y ayudan a mantener liquidez dentro de las instituciones, Gómez (2016) los define como:

Aquella persona natural o jurídica que por medio de una acción contractual, ha contraído un compromiso de pago con un acreedor, este acuerdo

adquirido es legal y se basa en los principios y normas establecidos constitucionalmente, en el contrato se establecen los plazos y montos a pagar, así como la deuda total adquirida y la generación de intereses que ha ganado el valor del dinero en el tiempo. (Gómez, 2016, p. 81)

### **Emprendimiento:**

De acuerdo con Freire (2017), quien analizó el rol de la formación superior y sus soluciones frente a la demanda de emprendedores potenciales, misma que concluyó que promover incubadoras universitarias podrían justificarse, en primer momento del nacimiento de las empresas, aunque en algunas ocasiones puedan ser tomadas como desperdicio, existe demostración económica que prueban la ayuda que estas les brindan a las empresas nacientes (Freire, 2017).

En el año 2017, Barragán, Milton, llegó a la conclusión que el emprendimiento contribuye de forma directa en el desarrollo de las localidades, ya que es fuente de empleo, permitiendo así mejorar la calidad de vida de quienes forman parte de él, (Barragán, 2017).

En el año 2016, Marulanda Valencia, Flor, en su trabajo titulado: Entorno y motivaciones para emprender, llegó a la conclusión que, a pesar que la independencia ha permitido mejorar la actividad económica, son los créditos bancarios quienes obstaculizan el avance del mismo. (Marulanda, 2016).

En el año 2015, Elizundia Cisneros, María Eugenia, en su trabajo titulado: Desempeño de nuevos negocios: perspectiva de género, llegó a la conclusión que existen diferencias marcadas entre el sector comercial y el de servicios, el cual se encuentra reflejado en el capital social e ingresos producidos, (Elizundia, 2015).

En el año 2017, Pérez Briceño, Juan, en su trabajo titulado: *Emprendimiento social: una aproximación teórica-práctica*, llegó a la conclusión que existe un acuerdo general en que la innovación social que trae este tipo de emprendimiento resulta de una clara utilidad para ayudar la compleja problemática socioeconómica que viven muchos países, sobre todo los países menos desarrollados y que muchos gobiernos no logran resolver (Pérez, 2017).

En el año 2016, Padilla Góngora, David, en su trabajo de investigación, llegó a la conclusión que los adultos mayores pueden ayudar a mejorar las prácticas económicas a través del desarrollo cognitivo adquirida en toda su vida, la cual es una forma de inclusión del adulto mayor a la sociedad (Padilla, 2016).

Villacrés (2017), señala, que para que exista competitividad en el mercado, es indispensable la capacitación permanente del personal, el cual debe estar siempre a la vanguardia de los cambios frecuentes en el mercado (Villacres, 2017).

Para Pinazo (2016), las barreras con las que se enfrenta un emprendedor están dadas por su educación, por el entorno social en el que se desarrolla y finalmente por la inseguridad de la ciudadanía (Pinazo, 2016).

De acuerdo con Ruales (2018), en su tesis titulada: *“Plataforma digital de emprendimiento para jóvenes ecuatorianos”*, llegó a la conclusión que el formato más apropiado para TR3S fueron una página web, redes sociales y videos de corta duración (Ruales, 2018).

Según la investigación de Contreras (2018), es importante desarrollar procesos que le aporten a las comunidades rurales, permitiendo generar oportunidades de empleo para ellos y sus comunidades, mejorando sus condiciones de vida y la de sus familias (Contreras, 2018).

Mitma (2018), a través de su trabajo investigativo, determinó que existe una relación entre el espíritu emprendedor y la creación de micro y pequeñas empresas, (Mitma, 2018).

De acuerdo con Chávez (2017), los modelos de negocios que incorporan países como México y España, en donde dejan de lado la innovación, no han tenido el progreso esperado, sino, solo resultados aceptables. (Chávez, 2017).

Según Anchundia (2017), es necesario la creación de centros que logren gestionar los emprendimientos en los cantones, el cual servirá de guía y orientación a futuros emprendedores de la localidad. (Anchundia, 2017).

De acuerdo con Tandazo (2018), una de las estrategias que en la actualidad están manejando los emprendedores, es sin lugar a dudas la aplicación de las TICs, ya que el uso de estas herramientas, mejoran la comunicación entre colaboradores, clientes y proveedores, por lo tanto, su práctica debería ser de forma habitual. (Tandazo, 2018).

**Entidad financiera:**

Fortalecen el aparato productivo dentro de la economía y dinamizan los mercados, Montesinos (2016) afirma:

Una entidad financiera es aquella unidad económica que presta los servicios de captación y colocación de capitales para las diferentes necesidades presentadas por los clientes, entre las principales están: las de consumo, educación, vivienda, emprendimientos, entre otros; se encuentran reguladas por la Superintendencia de Bancos del Ecuador. (Montesinos, 2016, p. 26)

**Estado de Resultados:**

Toda empresa independientemente de su actividad comercial posee un Estado de Resultados que le ayuda a tomar decisiones para su debido funcionamiento en el mercado, Espinoza (2016), lo define como:

El documento contable que posee una empresa, y donde se reflejan las operaciones financieras realizadas durante un año contable; aunque existen Estados de Resultados internos, que se los puede realizar trimestralmente o semestralmente, para efectos de la toma de decisiones de la gerencia. La estructura del Estado de Resultados se basa en las cuentas principales de los ingresos y egresos que ha tenido la actividad económica, donde se puede verificar si existió utilidad o pérdida al final del ejercicio contable; anualmente este documento es presentado a la Superintendencia de Bancos del Ecuador, como órgano regulador competente de las financieras en el país. (Espinoza, 2016, p. 6)

En ese contexto, sirve para evaluar la rentabilidad o pérdida al final del ejercicio contable, y así fortalecer y corregir aspectos internos y externos.

**Estado de Situación Financiera:**

Registra todo lo perteneciente a la empresa y los compromisos de pagos pendientes, dicho documento es un instrumento para el debido orden económico, financiero y contable de una organización, el autor Minda (2017) lo conceptualiza:

Es el registro contable donde se evidencian los totales de activos, pasivos y patrimonio que posee una empresa durante un año contable, por lo general en la mayoría de instituciones públicas o privadas existen Balances de Situación Inicial bimensual, trimestral o semestral, sin embargo, anualmente es obligatorio presentar los Estados de Situación Financiera a la Superintendencia de Bancos del Ecuador, para el caso de financieras. El

documento sirve para analizar básicamente la liquidez mediante las captaciones que ha tenido la entidad, y la capacidad de pago que tienen las financieras a lo largo del tiempo, así como la morosidad de cartera y poder tomar una decisión administrativa acorde al problema. (Minda, 2017, p. 15)

### **Fraude financiero:**

En la actualidad con el avance científico y tecnológico, el fraude financiero es considerado como el acto ilícito más grande de la historia. “Es el resultado ilícito cometido por una persona que tuvo como fin obtener beneficio propio a costa de dañar la economía de otra, utilizando diversos métodos y vías ilegales para cometer su perjuicio” (Besterio, 2016, p. 32). Estas acciones se identifican más en un entorno profesional, sin necesidad del uso de la violencia o la fuerza física, y la herramienta más común es el uso de la tecnología, donde pueden ocasionar grandes pérdidas a una empresa, compañía y empleados en general.

### **Gestión de cobranza:**

Este proceso logístico ayuda a recuperar la liquidez de la empresa, mediante estrategias eficientes de cobro, el autor Yancce (2017) lo define de la siguiente manera:

Son los procesos o fases que tiene una empresa para realizar los cobros de los montos colocados como créditos, esta logística ayuda a recuperar carteras vencidas y en la actualidad es uno de los medios más eficientes y eficaces para acordar plazos y días de cobro, acomodándose al tiempo del cliente, con el fin de liquidar la deuda adquirida. (Yancce, 2017, p. 19)

Es una parte fundamental dentro de la organización porque ayuda a salvaguardar los activos y recursos que posee la empresa.

**Ingresos:**

Es parte del Estado de resultados, este refleja en su mayoría los montos vendidos en un año determinado.

Son los flujos de dinero que se canalizan del emisor al receptor a través de las ventas o pago de compromisos adquiridos (deudas), dependiendo la actividad económica que se realice, los ingresos son registrados de forma diaria, y se asientan en el Estado de Resultados. (Córdova, 2018, p. 48)

Los flujos de ingresos determinan la estabilidad de la unidad económica, y sirven para tomar decisiones de política interna en beneficio de los agentes involucrados: empresa, clientes, trabajadores, etc.

**Liquidación de la deuda:**

La liquidación de los montos adeudados mejoran la liquidez de la empresa, y la institución puede volver a colocar los flujos a nuevos clientes y poder dinamizar el mercado financiero, Terreno (2017), define:

Son opciones que las instituciones comerciales y/o financieras presentan a aquellos clientes que han contraído deudas y se encuentran en impago, sean por compras o por préstamos adquiridos, de esta manera se disminuye la cartera morosa. Estas personas han tenido dificultad en el cumplimiento de sus cuotas, razón por la cual las empresas buscan la mejor opción para terminar con dichos contratos sin proceder a las acciones legales pertinentes. (Terreno, 2017, p. 36)

Finalizar con los compromisos de pago ayudan a las instituciones financieras a mejorar la liquidez y a los deudores a mejorar su historial crediticio y volver hacer sujetos de crédito en el corto plazo.

**Liquidez:**

Son los montos de dinero que se encuentran disponibles en el momento, del cual se puede hacer uso de forma diaria, semanal o mensual, dependiendo la necesidad que se presente, estos recursos, deben ser debidamente registrados y contabilizados al final del año contable. (Tafur, 2017, p. 69)

Los flujos de dinero circulante deben ser administrados correctamente por la institución económica-financiera para que no tenga problemas de circulante.

**Manual de políticas crediticias:**

Es el documento que posee una entidad económica y/o financiera, donde se encuentran los lineamientos, procedimientos y concesiones crediticias que coloca la entidad a sus clientes; dichas políticas tienen una directa relación con la estructura administrativa y contable que tiene la empresa. (Rodrigo, 2018, p. 39)

En una entidad financiera la principal actividad son las captaciones y colocaciones de capital, lo que conlleva a un registro adecuado de dichas transacciones en los Balances de acuerdo al plan de cuentas general.

**Microcréditos:**

En el año 2018, Vera Freire, Edgar, realizó un análisis sobre las ventajas y desventajas tanto del sistema de amortización francés (pagos periódicos y constantes) como el alemán (reduciendo el interés al final del pago), llegando a la conclusión que para el microempresario, el mejor método a emplear es el Alemán (Vera, 2018)

De acuerdo con Maldonado (2016), en su trabajo de investigación en donde pretendía identificar y analizar los efectos sociales y económicos que enfrenta las mujeres que hacen parte de la comunidad afrodescendiente residente en Santa Marta DTCH, tras sufrir el flagelo del desplazamiento forzado por causa

del conflicto armado en Colombia, concluyó que los conflictos y manifestaciones han formado parte de la humanidad a lo largo de la historia, por cuanto en toda cultura y geografía se hace esencial estudiar y analizar la forma en que se dan las situaciones conflictivas, cuáles son sus causas, cómo evolucionan, y por supuesto, los efectos generados en los diferentes grupos sociales involucrados. (Maldonado, 2016)

De acuerdo con Criollo (2016), es necesario contar con un planeación estratégica para el sector de los microcréditos, mismo que en Colombia ha sido implementado de buena forma, dando como resultado un importante crecimiento de sector en el mercado. (Criollo, 2016).

El crédito está asociado íntimamente no sólo a la pobreza que se percibe en la ciudad de Guayaquil, sino también a la migración que existe en la urbe porteña, así lo afirma Solórzano (2018), para este autor, el problema migratorio de la ciudad de Guayaquil ahonda el problema crediticio, porque donde está la riqueza está la población, y la urbe ha sido acogedora de migrantes provenientes del campo que salieron de sus parcelas en busca de mejor calidad de vida (Solórzano, 2018).

Según Martínez (2018), en uno de sus trabajos de investigación concluyó que el microcrédito es considerado más riesgoso en comparación a otras líneas de crédito por la incertidumbre que manejan estos clientes respecto a su flujo futuro de ingresos, la falta de garantías, la dificultad para atender una obligación con alguna entidad formal teniendo de manera complementaria otra obligación informal que por sus métodos de cobro se les da prioridad. (Martínez, 2018)

Según Herrera (2018), uno de los objetivos de la Economía Popular y Solidaria, está enfocada en ayudar por medio de los créditos a los emprendimientos microempresariales y productivos, sin embargo a pesar que

estos créditos han crecido, solo la quinta parte es otorgada al consumo (Herrera, 2018)

Velorio (2016), indica que el crédito financiero influye directamente en el desarrollo de la gestión financiera en las MYPES (Velorio, 2016).

Tal como lo afirma Andagana (2018), existen errores al momento de colocar créditos lo cual genera un endeudamiento, y es el reclutamiento del talento humano no preparado, a veces no existe una asesoría correcta, puesto que un socio solicita un crédito y se da apertura incorrecta, debilitando la liquidez de la cooperativa, perdiendo utilidades, y generando provisiones. (Andagana, 2018)

El autor Olmedo (2019), manifiesta que en ciudades como Otavalo, los créditos resultan eficientes, ya que satisfacen los resultados a través de los recursos utilizables, pero en ocasiones no logran cumplir con los resultados planteados. (Olmedo, 2019)

Pérez (2018), concluye que el crédito es una oportunidad que tiene un emprendedor para alcanzar un objetivo de vida dentro del ambiente profesional y laboral, garantizando el desarrollo de su imagen como vínculo a conseguir el buen vivir en su familia, considerando nuevas oportunidades de expansión por ser un sujeto responsable con el dinero otorgado, que es utilizado con fines de incrementarlo en todo momento. (Pérez E. , 2018)

### **Morosidad:**

La morosidad es la consecuencia de externalidades negativas sufridas en el deudor y que es definida por Martínez (2016) como:

El impago de parte del deudor al acreedor en la obligación contractual contraída, este incumplimiento de pago ocasiona un daño al acreedor porque pone en riesgo sus activos; el deudor ha excedido los plazos

establecidos en el acuerdo y deberá pagar intereses por los días de atraso de acuerdo a la Ley vigente en el Ecuador. (Martínez, 2016, p. 75)

La morosidad en la empresa eleva el riesgo financiero, y puede volver insolvente a una unidad económica, al no tener medios estratégicos para la recuperación de esa morosidad.

### **Objetivo de los Estados Financieros:**

Según Besteiro (2016), afirma:

El propósito de los estados financieros es el de analizar los rendimientos que ha tenido la unidad económica e identificar los cambios que ha tenido en un periodo determinado; las consecuencias de dichos cambios y los impactos que han tenido en los agentes involucrados: accionistas, proveedores, clientes, bancos, entre otros. Otro de los objetivos es brindar información financiera mediante el registro de las cuentas que ha obtenido una empresa, y así modificar o crear nuevas políticas internas en beneficio de la organización en general. (Besteiro, 2016, p. 42)

### **Organización:**

Es el proceso por el cual se lleva de mejor manera las funciones dentro de una institución o entidad pública o privada; este correcto uso de las funciones cumplen con los objetivos planteados por la empresa, y son canales que sirven para administrar correctamente el uso de los recursos económicos y obtener mejores rendimientos. (García, 2018) La estructura de este grupo económico es delimitada por la junta directiva de la empresa.

### **Planificación del proceso:**

Se lo identifica como el protocolo a seguir dentro de la institución. Rosanas (2016) afirma “son los procedimientos involucrados en el sistema operativo que indican el orden como deben ser efectuados los trabajos propios de este

sistema” (p. 23). La planificación tiene como finalidad la optimización del rendimiento del sistema en cada fase que se realice el proyecto, desde la puesta en marcha, con el fin de ahorrar recursos y mejorar la rentabilidad.

#### **Procedimiento administrativo:**

De acuerdo con Hernández y Hernández (2019), en el informe presentado en el Boletín Científico de la Escuela Superior Atotonilco de Tula, denominado: “Etapas del Proceso Administrativo”, afirman que el proceso administrativo y financiero se define como la determinación de fases o etapas que deben ser evaluadas en la práctica diaria dentro de una empresa, existen sinónimos aceptados actualmente y se refieren a: planeación, dirección, organización y control. (Hernández y Hernández, 2019)

#### **Ratios financieros:**

En la Revista QUIPUKAMAYOC de la Facultad de Ciencias Contables de Lima Perú, en el documento presentado por, Herrera, Vega & Vivanco (2016), señalan que las razones financieras son cifras que ayudan o facilitan la comparación con la realidad interna empresarial, ayudando a la buena toma de decisiones en la administración interna. Además pueden analizar situaciones actuales y futuras de un negocio, de acuerdo a la actividad que desempeñe dentro del mercado de bienes y/o servicios. (Herrera et al., 2016)

Las razones financieras pueden ser comparables con los de la competencia, con el fin de ajustar o reajustar políticas internas que no ayuden a la evolución correcta de la producción o comercialización en las organizaciones, estas razones financieras van soportadas con el análisis del FODA que tienen las empresas.

#### **Recaudación de saldos de cuentas por cobrar:**

Es la logística por la cual una persona encargada recupera los valores pendientes de cobro de una entidad que ha colocado montos por medio de

créditos, este proceso de recaudación se lo realiza por medio de diferentes alternativas, entre ellas se encuentran: recaudación vía telefónica, por medio digital y con visitas al domicilio. (Quimí, 2017, p. 8)

### **Rendimiento:**

Quinde y Ramos (2018), en una publicación de la Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, afirman que el rendimiento o la rentabilidad refieren al incremento sostenible de las inversiones de un emprendimiento o negocio en un tiempo determinado, que por lo general es un año. Los autores distinguen dos tipos de rendimiento: el económico y el financiero; el económico está dado por los activos que posee la empresa, sin depender tanto de la estructura financiera y organizacional que posee; mientras que el financiero es el incremento netamente de los flujos de capital de los socios o accionistas de una empresa. Hacer crecer anualmente el indicador de la rentabilidad es uno de los objetivos que se trazan las empresas en el largo plazo. (Quinde y Alvarado, 2018, p.65)

### **Riesgo financiero:**

“Es la probabilidad en la que un evento externo pueda ocurrir, y este tenga consecuencias graves dentro de la organización empresarial; dicho acontecimiento es calculado con ratios financieros y sirven para tomar decisiones en bienestar de la empresa y trabajadores”. (Gómez, 2016, p. 42)

### **Toma de decisiones:**

De acuerdo con Vélez y Pérez (2014), la toma de decisiones es la capacidad que posee una persona para discernir sobre la solución de un determinado problema, buscando las estrategias óptimas para el alcance de sus objetivos (Vélez y Pérez, 2014, p. 33).

## 2.2. Bases teóricas.

### Teoría de la autoeficacia emprendedora

Esta teoría afirma que la eficiencia personal está dada por:

- Logros en la ejecución, se refiere a la experiencias particular de cada individuo, cuando estas experiencias alcanzan el éxito, el nivel de expectativa de dominio aumenta, pero si estas experiencias fracasan, este nivel descenderá también.
- Experiencia vicaria, esta se encuentra relacionada con la experiencias de otros individuos, es decir, notar las labores o trabajos que realizan otros, las que en muchos casos podrían ocasionar miedos aun sin llegar a experimentarlas como experiencias propias, lo que nos indica que debemos aprender a superar dichos miedos para lograr éxito en nuestras actividades.
- Persuasión verbal, esto se refiere a que el individuo puede manipular sus miedos a través de las palabras, lo que ayuda a cambiar la conducta de la persona, fortaleciendo así su autoeficacia.
- Arousal emocional, es cuando el individuo no cree que sea lo suficientemente competente para realizar ciertas actividades, lo que hace que sus expectativas hacia el éxito reduzcan.

Para Bandura, la motivación es producida por la fijación de metas, la que implica las autoevaluaciones de todas las actividades necesarias para lograrlas. La automotivación constituye entonces, los niveles que se establecen para evaluar el desempeño personal del individuo. Las personas buscan alcanzar sus objetivos, a través de la autoincentivación, tratando de modificar comportamientos negativos que han influido en sus esfuerzos para lograr las metas propuestas.

Cuando se menciona la expectativa de resultado, se refiere a la valoración personal de la conducta que se debe establecer para lograr un resultado

determinado, basado en esto, la expectativa de eficacia se describe como la certeza de que, con el procedimiento que realiza el individuo, logra de forma exitosa los resultados planteados.

Es por esto, que las convicciones personales, resultan positivamente influyentes para avanzar en diferentes situaciones, las personas suelen sentir miedo a realizar actividades poco frecuentes para ellos, y en muchos casos, evitan desarrollarlas, pero si estas fortalecen sus convicciones personales, logran mejorar sus esfuerzos para el logro de objetivos y de esta forma aumentar la percepción de su propia eficacia. La autoeficacia, entonces, se define como una serie de creencias que tienen las personas, para desarrollar de manera satisfactoria alguna actividad; este término está íntimamente vinculado con el comportamiento, el cual mantiene un impacto favorable en el crecimiento de iniciativas. Varias investigaciones indican que el uso de esta escala, puede ser modificada y de esta forma ser adecuada al contexto emprendedor.

Chen, Greene & Crick, proponen un constructo llamado Autoeficacia Emprendedora (AEE), el cual está compuesto de cinco elementos: marketing, innovación, administración, toma de riesgos y control financiero. Este constructo, ha mantenido una gran aceptación.

Drnovsck Wincent & Cardon, emplean tres dimensiones:

- Primera, trata sobre la apariencia individual del emprendimiento, y el contexto en el que este se desarrolle (start-up o negocio en crecimiento), debido a que de esta particularidad se crean las expectativas para con el negocio.
- Segunda, se enfoca en el contenido de las apreciaciones de la AEE, vinculada a actividades y resultados constituidos; a través de las actividades se logra aumentar de forma exitosa acciones particulares;

los resultados en cambio, indican que las acciones se coordinan a un resultado definido.

- Tercera, se relaciona al control de las creencias, tanto negativas como positivas; la primera se refieren a la seguridad que se tiene de alcanzar un objetivo; mientras que la segunda, trata sobre la capacidad de dominio que se tiene para controlar las ideas negativas sobre el fracaso.

### **Teoría de la orientación emprendedora individual (OE)**

En los últimos años, el concepto de OE, es utilizado de forma cotidiana en el contexto de iniciativa empresarial, este tiene sus inicios en la teoría de la organización empresarial, la que tuvo como finalidad determinar estrategias empresariales adoptadas por las organizaciones. La OE, considera varias características como:

- Innovación, se refiere a la práctica de ideas novedosas y creativas.
- Proactividad, es la capacidad de anticipación, para actuar frente a necesidades futuras en el mercado, estableciendo así ventaja frente a sus competidores.
- Asunción de riesgos, asociado al compromiso con los recursos en grandes volúmenes, en donde los resultados suelen ser desconocidos, dando pie a la probabilidad de un fracaso.

En la actualidad la OE, resulta de gran importancia, para Lumpkin y Dress, la actuación empresarial está limitada por “las intenciones y acciones de los actores claves”, reconociendo también que las oportunidades empresariales en su mayoría se dan en niveles inferiores debido a la iniciativa empresarial individual.

Generalmente, para medir la dimensión de OE, los diferentes estudios se centran en la imagen del gerente o empresario, es por esto que, un empresario

puede incluir valor en su entorno profesional a través de la innovación, la proactividad y sobre todo frente a su tolerancia en entornos inciertos.

### **Teoría de orientación emprendedora y el género**

La teoría posestructuralista, mantiene una visión feminista, esta se sustenta en que el género es producto de la relación entre sociedad y educación, misma que es modificada de acuerdo al lugar y al tiempo. Tanto hombres como mujeres, están sometidos a procedimientos de vinculación, los cuales pretenden la aceptación de los estereotipos asignados en el tiempo. Cuando se menciona al género, los estereotipos femeninos y masculinos detallan además de cómo son estas personas, señalan la manera que estos deberían ser.

Para la medición del rol en la posición del individuo de acuerdo a su género, Bem, plantea una herramienta (Bem Sex Role Inventory – Bsri), las puntuaciones arrojadas por este instrumento son categorizados en cuatro escalas.

- Los individuos son categorizados como masculinas, cuando sus puntuaciones son: masculinidad=alto y feminidad=bajo.
- Los individuos son categorizados como femeninas, cuando sus puntuaciones son: feminidad=alto y masculinidad=bajo.
- Los individuos son categorizadas como andróginas, cuando sus puntuaciones son: masculinidad=alto y feminidad=alto.
- Los individuos son categorizadas como diferencias, cuando sus puntuaciones son: masculinidad=baja y feminidad=baja.

Esta teoría ha sido utilizada para explicar las modificaciones entre las personas. Tomando como base esta teoría en el contexto empresarial, resulta notorio el modelo del empresario actual, el cual se encuentra ligado al estereotipo del sexo masculino, lo que involucra características positivas en cuanto a habilidades, optimismo, control, autoeficacia entre otros.

En su análisis, Bem determina características propias tanto para la masculinidad como para la feminidad, entre las que se menciona: la autonomía, independencia, entre otras; estas cualidades, según Bem, demuestran que los atributos de los empresarios se encuentran ligados a la masculinidad.

## **2.3. Hipótesis**

### **2.3.1. Hipótesis general.**

El microcrédito se relaciona significativamente con el emprendimiento de los miembros policiales y sus familias en la provincia del Guayas.

### **2.3.2. Hipótesis específicas.**

- (1).La tasa de interés se relaciona significativamente con el emprendimiento de los miembros policiales y sus familias en la provincia del Guayas.
- (2).El crédito se relaciona significativamente con el emprendimiento de los miembros policiales y sus familias en la provincia del Guayas.
- (3).El destino del crédito se relaciona significativamente con el emprendimiento de los miembros policiales y sus familias en la provincia del Guayas.
- (4).Definir en qué medida la morosidad está relacionada con el emprendimiento de los miembros policiales y sus familias en la provincia del Guayas.

## CAPÍTULO 3

### METODOLOGÍA

#### 3.1. Unidad de análisis

La investigación se la realizó a los beneficiarios del crédito que ha sido proporcionado por la Cooperativa de emprendimientos populares nacionales en la provincia del Guayas, la cual, forma parte del centro de estudios de la investigación, la misma que posee dos oficinas en la ciudad de Guayaquil, donde es su sede principal, su función es canalizar los ahorros de los cuentahabientes, con el fin de colocar montos de créditos para nuevos emprendimientos y mejora de los negocios ya existentes. Presta varios servicios entre los principales están: apertura de cuenta bancaria, pagos de servicios básicos, créditos para micro emprendimiento, consumo, plan escolar, viviendas entre otros.

Cabe indicar que la Cooperativa es la localidad de estudio, la misma que está legalmente inscrita y aceptada en el Sistema Financiero Nacional, y se encuentra entre una de las primeras instituciones financieras más prestigiosas que posee el Ecuador, la cual fue fundada el 29 de junio de 1976 y no sectoriza o selecciona a sus clientes, por el contrario se encuentra abierta a todo el público en general, ayudando a captar dinero e inyectar liquidez al aparato productivo local y nacional.

La investigación basa su estudio en el destino de los créditos, la incapacidad de pago y la mora de dichos montos; para el estudio se tomará el número de micro créditos otorgados por la Cooperativa de emprendimientos populares nacionales en la provincia del Guayas, durante el año 2019. La población es el total de beneficiarios que existen en la provincia del Guayas, que es tomada como unidad académica para el estudio investigativo; en la provincia del Guayas existen dos oficinas de la Cooperativa que son los entes de estudio, sin

embargo, se totaliza los créditos por concepto de emprendimiento y se hace el estudio en un solo análisis, y no por separado.

La investigación es de tipo aplicada, ya que el objetivo primordial es el de solucionar el problema detectado, que en este caso es la medida de cómo el microcrédito se relaciona con el emprendimiento de los miembros policiales y su familia en la provincia del Guayas, sumado a la incapacidad de pago que tienen los solicitantes a lo largo del plazo establecido por la Cooperativa, lo que conduce a que los emprendimientos no sean sostenibles en el mediano y largo plazo, y no estimule así a mejorar las condiciones socioeconómicas de las familias locales.

Además, es Cuantitativa porque cuantifica los resultados obtenidos en la investigación, es decir, mediante los datos que resultaron en la investigación por parte de los registros de la Cooperativa y de la investigación de campo realizada, por medio de la encuesta, se pudo tabular los resultados y obtener hallazgos en las variables, formando tablas y figuras que ayudaron a cuantificar el problema planteado, creando estos valores porcentuales se pudo estructurar una propuesta acorde a la necesidad de la institución financiera caso de estudio.

La investigación evaluará el comportamiento del crédito y su canalización en los proyectos de la provincia del Guayas, se tabularán los resultados obtenidos, se formularán hallazgos, los cuales ayudarán a proponer mecanismos para direccionar la productividad y mejorar la canalización del crédito como instrumento del desarrollo local y nacional, y de los ingresos familiares.

Por consiguiente, la investigación posee un alcance descriptivo y explicativo. Es descriptivo porque analiza el perfil de los beneficiarios del crédito, es decir, la situación actual de su modo de vida, por medio de los datos sociodemográficos obtenidos en la encuesta realizada, así mismo, analiza el

servicio que brinda la Cooperativa, los plazos establecidos para el crédito, el fin con el que se utilizó el recurso proporcionado, entre otros, con esto se precisan los resultados de la investigación, haciéndolos más reales y estableciendo parámetros que ayuden a controlar y mejorar los problemas. Es explicativo porque busca responder las causas que originan la falta de mecanismos estratégicos para mejorar la canalización y la inclusión económica en las familias beneficiarias, dado por la alta morosidad de la cartera en los créditos, y el estancamiento de la institución financiera para la colocación adecuada de los montos solicitados.

Además, la investigación es Correlacional, debido a que se medirá el vínculo entre las variables que intervienen, las cuales se denominan por: Microcrédito y Emprendimiento, es decir, la variable independiente y dependiente, respectivamente, la misma que será procesada bajo el software estadístico spss, y serán analizados todos los parámetros.

Finalmente, se puede concluir que la investigación tiene un diseño no experimental, porque no se realiza ningún tipo de experimento en un laboratorio, por su parte, es de tipo transversal, porque analiza los desembolsos de los créditos productivos y procesos de los mismos correspondientes al año 2019, son analizados en una delimitación del tiempo y del espacio, en un conglomerado humano, tal como lo menciona Sampieri (2010) en su libro: Metodologías de investigación, donde hace referencia al diseño transversal en la investigación, ya que se recoge la información en un tiempo determinado, y su propósito es describir las variables (Sampieri, 2010)

### **3.2. Población**

El universo de la investigación está dado por los registros mensuales que existen en la Cooperativa de emprendimientos populares nacionales, los cuales suman un total de 1.250 registros de préstamos en el año 2019. Es decir, 1.250 beneficiarios.

### 3.3. Tamaño de muestra

La muestra a calcular para datos finitos es la siguiente:

$$n = \frac{Z^2 * N * p * q}{e^2 * (N - 1) + Z^2 * p * q}$$

Q= Probabilidad de fracaso (0,5).

P= Probabilidad de éxito (0,5).

n= Tamaño de la muestra

N= Tamaño de la población universo: 1.250

Z= Área bajo la curva de mi dist. normal. 95%: 1,96 (valor de la tabla de distribución de frecuencia)

e= Error máximo admisible al 5%= 0,05.

$$n= 294$$

Se encuestarán a 294 beneficiarios de los créditos colocados en la provincia del Guayas.

### 3.4. Selección de la muestra

En este trabajo de investigación, se cuenta con una población de 1.250, en donde se pudo aplicar la fórmula para calcular la muestra con datos finitos, la cual da como resultado un total de 294 datos, es decir, que ese es el número total de encuestados seleccionados en la provincia del Guayas.

### 3.5. Métodos a emplear

Los métodos empleados en el desarrollo de esta investigación son:

**Método bibliográfico:** Se emplea este método porque la información recopilada en la investigación fueron de fuentes primarias y secundarias, es decir, de los datos históricos que reposan en la Cooperativa de emprendimientos populares nacionales, así como de textos y libros sobre el microcrédito y su vínculo con el emprendimiento y el desarrollo familiar local y nacional, citados bajo las normas APA se pudo aplicar dicho método.

**Método analítico:** Este método, permite crear valores en la recopilación de la información, es decir, cuando se recolectan los datos, se los expresa en valores absolutos, al aplicar este método dichas cifras crean valores relativos que ayudan a la interpretación de los mismos, es decir, por medio de la variación porcentual y el peso porcentual, creados a través de los datos primarios que se han obtenido, se puede llegar a una comparación profesional y académica y a una buena toma de decisiones que ayuden a fortalecer los aspectos en la propuesta.

**Método sintético:** La síntesis es aplicada en este trabajo investigativo, partiendo de una delimitación adecuada y una estructura académica en el trabajo, se puede condensar y consolidar aspectos de gran importancia y relevancia como es el resumen o síntesis de un todo. Este método se aplica directamente en las conclusiones, las cuales fortalecen de manera sintética el estudio, la síntesis ayuda a tomar decisiones correctas y a definir el curso de las variables, para qué ha servido su estudio y complementan el aporte del mismo al trabajo, se comprueba la hipótesis y se manifiesta si se llegó a la comprobación de los objetivos planteados inicialmente, donde se destaca la importancia y relevancia del tema investigado.

**Método descriptivo:** Se aplica este método para describir las variables implicadas en el estudio, se detalla de una manera precisa las cualidades propias de la población objeto a investigar en una situación particular y en este caso es el destino de la colocación de créditos y su seguimiento para

emprendimientos para de esta forma ayudar a mejorar la calidad de vida de las familias beneficiarias, este método orienta al investigador a descubrir varios hallazgos del problema a investigar, porque se da cuenta de otros detalles que no son parte de la investigación y deja abierta la posibilidad de realizar otros estudios, con otras variables y en otra delimitación del tiempo y el espacio.

**Método exploratorio:** Este método sirvió para indagar sobre las variables que fueron objetos del problema planteado, de esta manera se definen y se comprenden mejor los hechos y las causas que originaron el problema de investigación, cuando se planteó el problema en sus inicios se aplicó este método porque se fue explorando cada variable como árbol del problema y sub problemas, indicando las causas y consecuencias del mismo.

**Método histórico:** Este método se basó principalmente en los antecedentes que tenía el problema de investigación, es decir, en el incumplimiento de pagos de los créditos otorgados, esta morosidad de cartera y la desviación de montos que tuvieron otros destinos, sin proporcionar el seguimiento adecuado desembocaron en el planteamiento del desarrollo de esta propuesta de investigación.

**Método correlacional:** Este método se aplica para evaluar las variables existentes, es decir, entre el microcrédito y los emprendimientos, por medio del software spss, que ayudará a evaluar todos estos parámetros, llegando a una propuesta óptima de estudio , mediante conclusiones y recomendaciones pertinentes a los diferentes agentes involucrados.

### **3.6. Identificación de las necesidades de información**

Las necesidades de información particularmente hacen referencias a las fuentes donde no se pudo indagar o tener acceso a la información para el desarrollo de esta investigación; hay que destacar que a lo largo de este trabajo investigativo, no se menciona el nombre directo de la Cooperativa de ahorro y

crédito, por el sigilo bancario que impide el acceso a la información privada, es decir, al ser una institución financiera privada, tiene el pleno derecho de pedir que no se utilice el nombre de la entidad como objeto de estudio, ni académico ni científico, sin embargo, esto no quiere decir, que no se utilizaron datos reales en la investigación, por lo que se pudo acceder a la realización de encuestas de manera personal, a la recolección de la información con datos y cifras reales, lo que ayudó directamente a consolidar este trabajo.

Otra de las necesidades de información detectadas es la ausencia de un manual de crédito y cobranza, donde no se pudo consultar el proceso de seguimiento que se le realiza a los flujos colocados, y el destino posterior que se le da al crédito, si el fin único y verdadero son los emprendimientos y la mejora de los ingresos familiares y locales; es por eso, que en este estudio se proponen lineamientos básicos que ayuden a mejorar este proceso de colocación del crédito y posterior seguimiento.

Finalmente, la información no se encontraba clasificada y ordenada, por lo que los autores tuvieron que seleccionar y filtrar datos que sirvan para la investigación, se considera que se debió mantener una estructura para los créditos, la institución carece de oficinas que trabajen en dicho seguimiento, esto fortalecerá y sostendrá la Cooperativa en el largo plazo. En dichas oficinas deberá existir un personal capacitado para esta labor, en la parte financiera, legal, operativa, etc.

### **3.7. Técnicas de recolección de datos**

Los datos obtenidos, son proporcionados por una Cooperativa de emprendimientos populares nacionales, luego se procederán a encuestar la muestra calculada, utilizando la técnica de la encuesta, posteriormente dichos datos serán tabulados, y luego se procederá a subirlos al sistema estadístico spss, para obtener un análisis más profundo.

Se parte de la técnica principal y común que es la observación científica, en primera instancia se observó el problema y se lo planteó, esta técnica ayudó a desencadenar la recopilación de la información pertinente. Posteriormente, se procedió a indagar en fuentes primarias y directas como lo es en la institución financiera caso de estudio, la técnica de la indagación y recolección de datos por parte de la investigación bibliográfica sirvieron como ayuda para la estructura de este trabajo investigativo.

La técnica de las visitas de campo también fue aplicada en el desarrollo de este trabajo investigativo, se visitaron las instalaciones de la Cooperativa de emprendimientos populares nacionales y se procedieron a recopilar la información pertinente, con lo datos de los beneficiarios y aplicando la misma técnica se encuestaron a las personas que la institución financiera les colocó crédito en el año 2019.

### **3.8. Herramientas utilizadas para el análisis e interpretación de la información**

Los datos estadísticos proporcionados por la Cooperativa de emprendimientos populares nacionales, constituyen una de las herramientas fundamentales para la obtención de información en esta investigación, la que permitió obtener datos precisos como el monto de créditos colocados en la provincia del Guayas.

Las herramientas o instrumentos de recolección, análisis e interpretación de la información en la investigación fueron principalmente las encuestas, que fue un cuestionario elaborado con el fin de recabar información precisa de cada una de las variables. Existieron tres partes en el cuestionario; la primera parte consta de los datos sociodemográficos, que comprenden cinco preguntas básicas para obtener los datos relevantes de los beneficiarios. La siguiente parte enfoca a la variable microcrédito, en la cual se estructuraron diez preguntas objetivas para los beneficiarios de los créditos; finalmente, la última

parte del cuestionario visualiza la variable emprendimiento, la cual consta de once preguntas de modo objetivo.

Para la recolección de información, en el cuestionario se aplicó la escala de Likert, permitiendo claridad y objetividad en las respuestas, los ítems de la escala utilizados son: 5 – Totalmente de acuerdo, 4 – De acuerdo, 3 - Indiferente, 2 - Desacuerdo, 1 – Totalmente en desacuerdo.

Luego de la encuesta aplicada, se utilizó también la herramienta del software spss, que es un software estadístico que sirve como medio de análisis para la interpretación de las variables estudiadas, también sirve para la realización de las tablas y figuras que de cada pregunta. Sirvió para verificar la correlación entre las variables, el grado de vínculo que tienen dichas variables, y el medio para poder solucionar el problema planteado.

### 3.9. Fiabilidad de la encuesta

La encuesta, está formada por 21 preguntas, 10 para la variable Microcrédito y 11 para la variable Emprendimiento, la cual fue validada por tres expertos en el tema, para medir el coeficiente de fiabilidad, se aplicó el “alfa de Cronbach” cuyo resultado fue:

Tabla 1

#### *Fiabilidad de la encuesta*

Alfa de Cronbach	N de elementos
,879	21

Fuente: Datos extraídos programa SPSS

Conforme a la tabla 1, para toda la encuesta (21 preguntas), el instrumento se muestra confiable, ya que se obtuvo un coeficiente de 0,879, el cual se encuentra entre los valores acordados establecidos por (Hernández, Fernández y Baptista, 2014, p. 296).

## CAPÍTULO 4

### RESULTADOS Y DISCUSIÓN

#### 4.1. Resultados descriptivos

La población a encuestar está identificada como beneficiarios del crédito para proyectos otorgados por la Cooperativa de emprendimientos populares, estos ciudadanos son masculinos en su mayoría, de raza indígena, y han cursado el segundo nivel de estudios, es decir, son bachilleres, solteros con un ingreso medio que fluctúa entre 601-1000 USD. A continuación se detallan los datos sociodemográficos de los beneficiarios del crédito para los emprendimientos populares en la ciudad de Guayaquil, posteriormente, se tabulará y graficará las variables de microcrédito y emprendimiento presentando su respectivo análisis e interpretación de resultados.

##### 4.1.1. Datos sociodemográficos

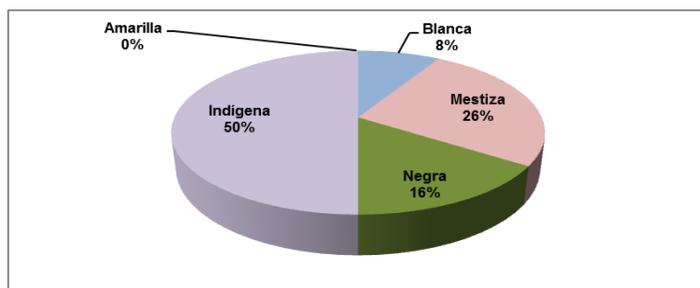
##### ¿Cuál es su raza?

Tabla 2

*Raza de los beneficiarios del crédito.*

<b>Raza</b>	<b>Valores absolutos</b>	<b>Valores relativos</b>
Blanca	25	8%
Mestiza	76	26%
Negra	46	16%
Indígena	147	50%
Amarilla	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>294</b>	<b>100%</b>

Nota: Autoría propia.



*Figura 1. Raza de los beneficiarios del crédito.*

Autoría propia.

El 50% de los beneficiarios encuestados son procedentes de la raza indígena, seguidos del 26% que se identificaron como mestizos, el 16% se consideraron de raza negra y finalmente un 8% fueron blancos. Cabe indicar que esta pregunta sirvió para identificar el tipo de mercado donde se colocaron los flujos de dinero, es decir, el segmento específico donde se dirigirá la propuesta son a los indígenas y a los mestizos, donde se concentra el 76% de los beneficiarios.

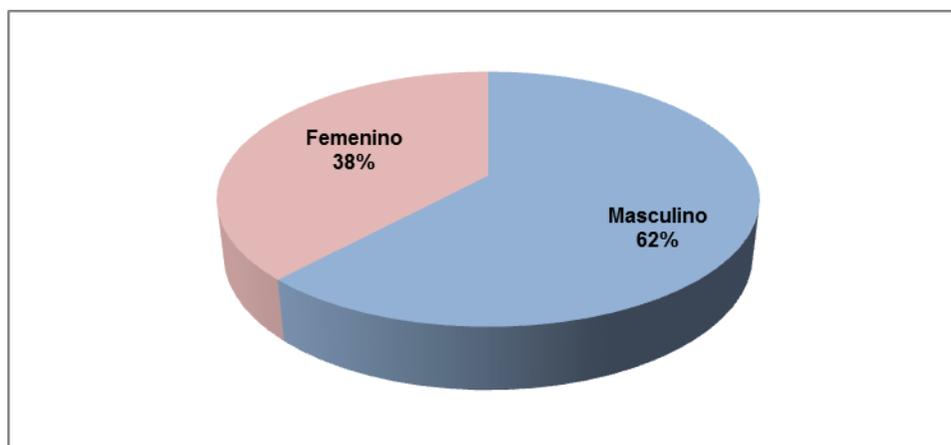
### ¿Cuál es su género?

Tabla 3

*Género de los beneficiarios del crédito.*

<b>Género</b>	<b>Valores absolutos</b>	<b>Valores relativos</b>
Masculino	182	62%
Femenino	112	38%
<b>TOTAL</b>	<b>294</b>	<b>100%</b>

Nota: Autoría propia.



*Figura 2. Género de los beneficiarios del crédito.*

Autoría propia.

El 62% de los beneficiarios son de género masculino, el otro 38% son de género femenino, es decir, los emprendimientos son conducidos en su mayoría por los hombres jefes de hogar, esto no quiere decir que las mujeres sean

excluidas, por el contrario son incluidas en la economía popular y solidaria, y la propuesta irá dirigida indistintamente del género, sin embargo, sirve para mejorar la dirección que toman las solicitudes crediticias, es decir, se debe tener un mayor impulso para el género femenino, capaz de dinamizar el empleo a gran escala.

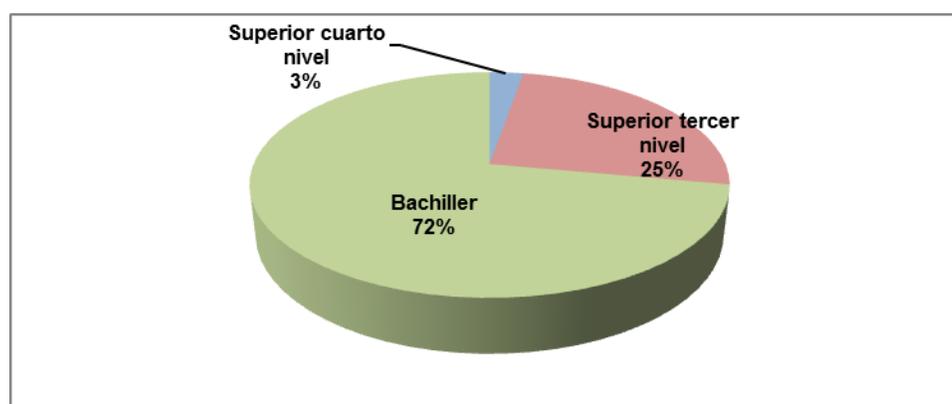
### ¿Cuál es su nivel de educación?

Tabla 4

*Nivel de educación de los beneficiarios del crédito.*

Nivel de educación	Valores absolutos	Valores relativos
Superior cuarto nivel	8	3%
Superior tercer nivel	74	25%
Bachiller	212	72%
<b>TOTAL</b>	<b>294</b>	<b>100%</b>

Nota: Autoría propia.



*Figura 3. Nivel de educación de los beneficiarios del crédito.*

Autoría propia.

El 72% de los beneficiarios del crédito tienen nivel educativo secundario, otro 25% posee un grado universitario, y apenas un 3% poseen títulos de cuarto nivel de estudio. Evidentemente falta el conocimiento administrativo, de estudio de mercado y de viabilidad financiera para proyectar ingresos y egresos de un emprendimiento presentado al momento de realizar la solicitud del crédito, la propuesta está encaminada también a una capacitación previa a los

emprendedores que solicitan crédito a la cooperativa, con el fin de sostener estos proyectos a largo plazo.

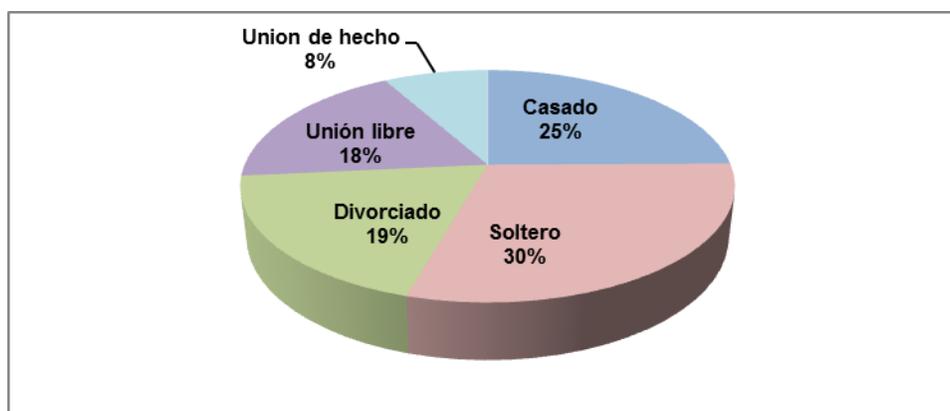
### ¿Cuál es su estado civil?

Tabla 5

*Estado civil de los beneficiarios del crédito.*

<b>Estado civil</b>	<b>Valores absolutos</b>	<b>Valores relativos</b>
Casado	73	25%
Soltero	87	30%
Divorciado	56	19%
Unión libre	54	18%
Union de hecho	24	8%
<b>TOTAL</b>	<b>294</b>	<b>100%</b>

Nota: Autoría propia.



*Figura 4. Estado civil de los beneficiarios del crédito.*

Autoría propia.

El 30% de los beneficiarios es soltero, seguido del 25% que se encuentra casado, el 19% está divorciado, el 18% se encuentra en unión libre y el 8% tiene unión de hecho. Cabe indicar que el objetivo principal de la cooperativa de colocar los créditos es fortalecer los emprendimientos, es decir, las pequeñas y medianas empresas que dinamizan la economía popular y solidaria, y en la pregunta se puede observar que tanto solteros como casados, divorciados, unión libre y de hecho tienen una familia y deben mejorar su ingreso y calidad de vida.

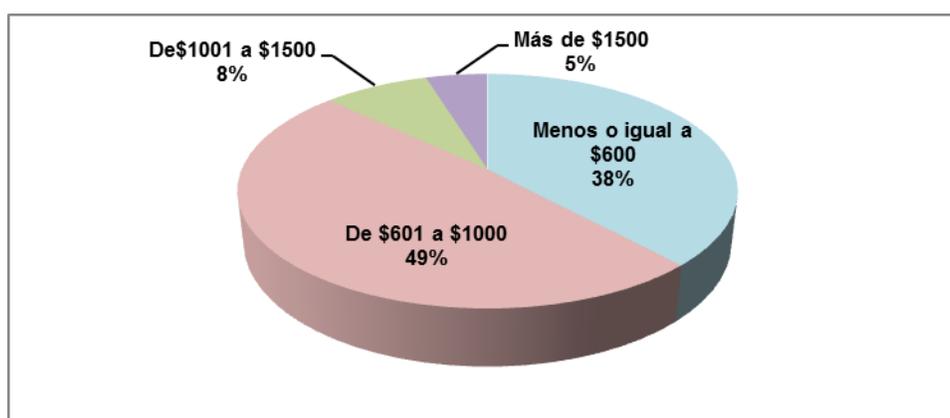
## ¿Cuál es el rango de ingresos?

Tabla 6

*Rango de ingresos de los beneficiarios del crédito.*

<b>Rango de ingresos</b>	<b>Valores absolutos</b>	<b>Valores relativos</b>
Menos o igual a \$600	112	38%
De \$601 a \$1000	144	49%
De \$1001 a \$1500	24	8%
Más de \$1500	14	5%
<b>TOTAL</b>	<b>294</b>	<b>100%</b>

Nota: Autoría propia.



*Figura 5. Rango de ingresos de los beneficiarios del crédito.*

Autoría propia.

El 49% de los beneficiarios posee ingresos que fluctúan entre los \$601 y los \$1.000 mensuales, seguido del 38% que tiene un ingreso menor o igual a \$600, finalmente el 13% tiene ingresos altos, es decir sobrepasan los mil dólares. Se puede evidenciar que los ingresos de los beneficiarios son muy limitados y no logran incrementarlos, por los que emprenden mediante los créditos, y la cooperativa no puede aumentar dicho capitales porque los beneficiarios no cuentan con la capacidad de pago suficiente, sin embargo, la institución puede colocar montos de créditos que sobrepasan los ingresos de los beneficiarios.

#### 4.1.2. Datos descriptivos de las preguntas

Variable: Microcrédito:

##### 1. ¿Los intereses pagados son convenientes por el crédito recibido?

Tabla 7

*Intereses pagados por crédito recibido.*

Intereses pagados por crédito recibido	Valores absolutos	Valores relativos
Totalmente de acuerdo	70	24%
De acuerdo	45	15%
Indiferente	97	33%
Desacuerdo	26	9%
Totalmente en desacuerdo	56	19%
<b>TOTAL</b>	<b>294</b>	<b>100%</b>

Nota: Autoría propia.

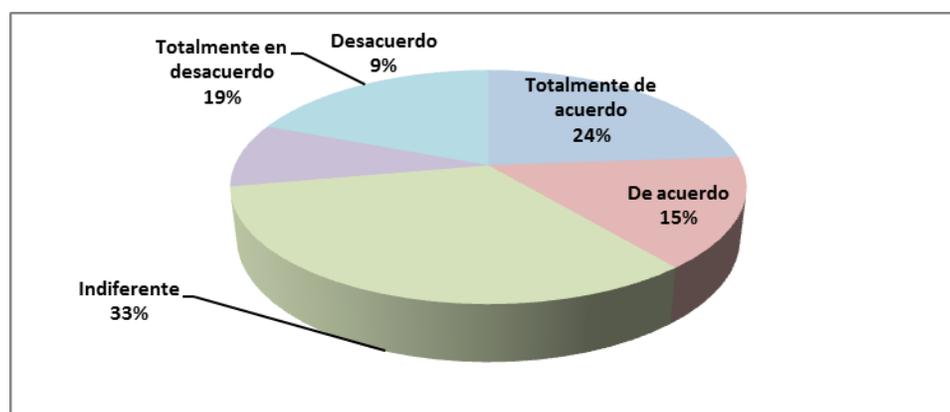


Figura 6. Intereses pagado por crédito recibido.

Autoría propia.

El 33% de los encuestados son indiferentes a los intereses que pagan por el monto de capital recibido por parte de la Cooperativa de emprendimientos populares nacionales, esto es muy grave porque se nota la falta de capacitaciones por parte de la institución, donde debería crear programas que adiestren a los solicitantes de crédito para que puedan sostener sus negocios en el largo plazo. Al sumar aquellos que se encuentran en total desacuerdo y en desacuerdo, se concentra un 61% de beneficiarios que no toman en cuenta el pago de intereses devengados en el préstamo.

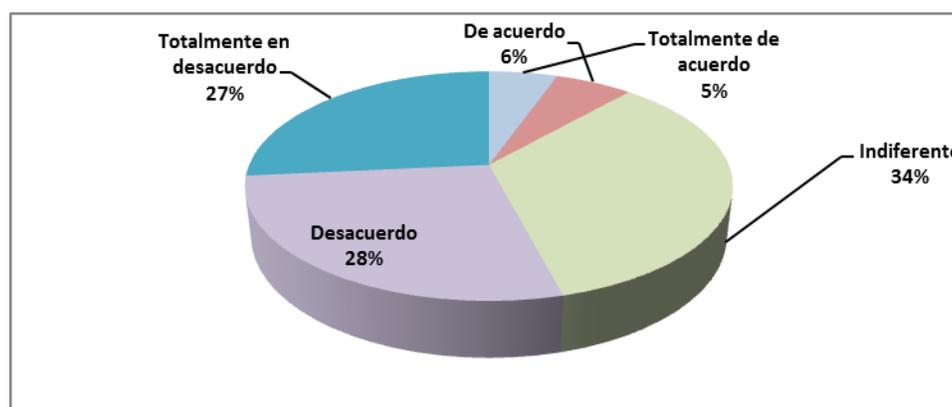
## 2. ¿El cliente conoce anticipadamente cuánto pagará por intereses?

Tabla 8

*Conocimiento anticipado del cliente en el pago de intereses por préstamo.*

<b>Conocimiento del cliente por pago de intereses</b>	<b>Valores absolutos</b>	<b>Valores relativos</b>
Totalmente de acuerdo	16	5%
De acuerdo	18	6%
Indiferente	101	34%
Desacuerdo	81	28%
Totalmente en desacuerdo	78	27%
<b>TOTAL</b>	<b>294</b>	<b>100%</b>

Nota: Autoría propia.



*Figura 7. Conocimiento anticipado del cliente en el pago de intereses.*

Autoría propia.

El 34% de los encuestados afirmó que son indiferentes los conocimientos sobre el pago de intereses en el préstamo realizado, aquellos que no conocen dichos intereses suman parcial y totalmente concentran el 55%, y si se añade la indiferencia de los solicitantes totalizan el 89% de casos que no toman en cuenta dicha información muy importante, se concluye que los beneficiarios al crédito sólo desean los montos de dinero para distribuirlos de acuerdo a sus decisiones, sin realizar un análisis previo del pago de intereses devengados. A penas un 11% (de acuerdo 6% y totalmente de acuerdo 5%) tienen plenos conocimientos de los intereses a pagar por el monto solicitado.

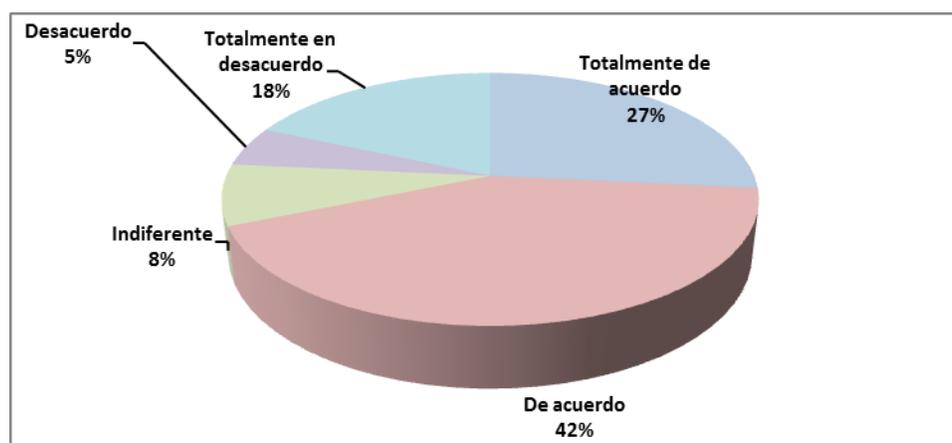
### 3. ¿Los montos de créditos otorgados son adecuados?

Tabla 9

*Montos de créditos adecuados para el negocio.*

<b>Montos de crédito adecuados</b>	<b>Valores absolutos</b>	<b>Valores relativos</b>
Totalmente de acuerdo	78	27%
De acuerdo	124	42%
Indiferente	23	8%
Desacuerdo	15	5%
Totalmente en desacuerdo	54	18%
<b>TOTAL</b>	<b>294</b>	<b>100%</b>

Nota: Autoría propia.



*Figura 8. Montos de créditos adecuados para el negocio.*

Autoría propia.

El 5% de los beneficiarios señalaron estar en desacuerdo y otro 18% en total desacuerdo con el planteamiento de esta pregunta, es decir, afirman que los montos aprobados por la Cooperativa de emprendimientos populares nacionales, no fue el adecuado para el giro total del negocio, cabe indicar que la entidad financiera también analiza la capacidad de pago del solicitante, independientemente de lo que solicite como monto principal, es por eso que, se sugiere una previa viabilidad financiera del proyecto conforme a la capacidad de pago para sostener los negocios en el largo plazo. El 42% está de acuerdo y el 27% totalmente de acuerdo con los montos recibidos por parte de la entidad.

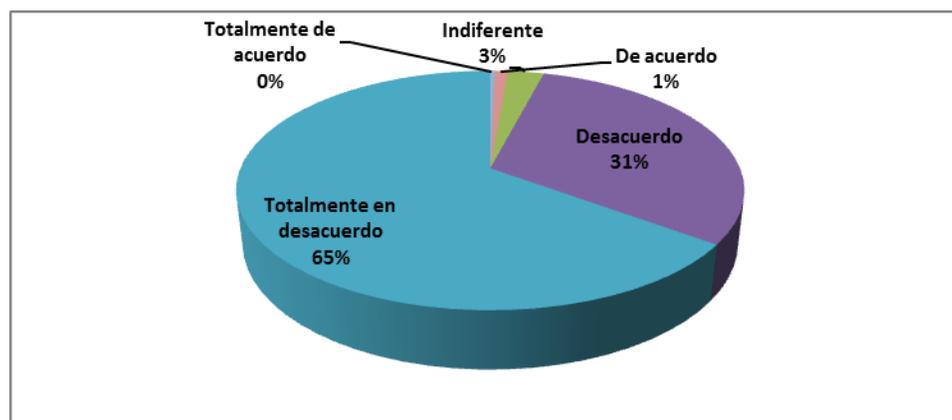
#### 4. ¿Los trámites son ágiles y sin complicaciones?

Tabla 10

*Trámites ágiles y sin complicaciones.*

<b>Trámites ágiles y sin complicaciones</b>	<b>Valores absolutos</b>	<b>Valores relativos</b>
Totalmente de acuerdo	1	0%
De acuerdo	3	1%
Indiferente	8	3%
Desacuerdo	91	31%
Totalmente en desacuerdo	191	65%
<b>TOTAL</b>	<b>294</b>	<b>100%</b>

Nota: Autoría propia.



*Figura 9. Trámites ágiles y sin complicaciones.*

Autoría propia.

El 96% de los encuestados no están de acuerdo de modo total y parcial (65% y 31%) en que los trámites son ágiles y sin complicaciones cuando se solicita un crédito en la Cooperativa de emprendimientos populares nacionales, llegando a la conclusión que la entidad financiera no evalúa correctamente el destino de los créditos y la viabilidad de los emprendimientos con el fin que perduren en el largo plazo. La aprobación de los créditos es muy superflua y no existe un plan de seguimiento posterior al crédito que sirva de apoyo al sostenimiento no sólo de los créditos y los emprendimientos, sino de la economía popular y solidaria.

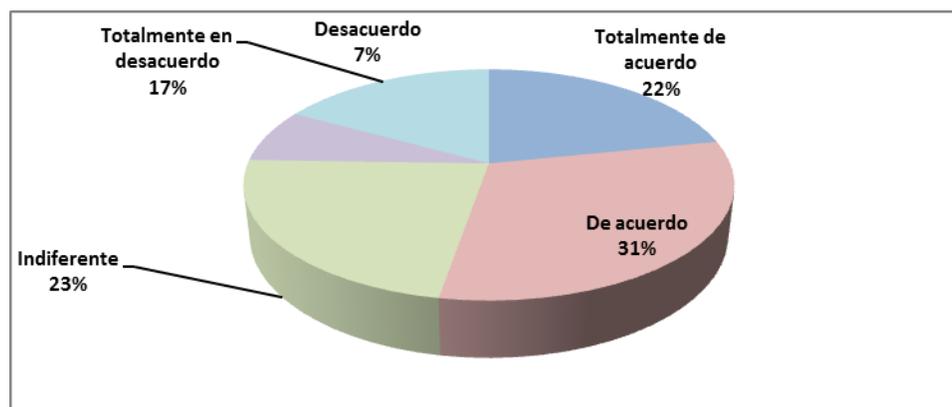
## 5. ¿El plazo del crédito fue adecuado para el giro del negocio?

Tabla 11

*Plazo del crédito adecuado para el giro del negocio.*

<b>Plazo adecuado para el negocio</b>	<b>Valores absolutos</b>	<b>Valores relativos</b>
Totalmente de acuerdo	64	22%
De acuerdo	91	31%
Indiferente	67	23%
Desacuerdo	22	7%
Totalmente en desacuerdo	50	17%
<b>TOTAL</b>	<b>294</b>	<b>100%</b>

Nota: Autoría propia.



*Figura 10. Plazo del crédito adecuado para el giro del negocio.*

Autoría propia.

El 24% de los encuestados afirman que están parcial o totalmente en desacuerdo con el plazo otorgado por la Cooperativa de emprendimientos populares nacionales, en la colocación de créditos, otro 23% considera que es indiferente los plazos del pago de cuotas, concentrando así un total del 47% de beneficiarios que muestran un alto desinterés en el plazo para el pago de los préstamos, concluyendo en esta pregunta que lo más importante para el solicitante del crédito es el monto recibido, y no el pago del mismo, creando así un alta morosidad de cartera vencida en la entidad financiera, y un estancamiento del flujo circular de la economía.

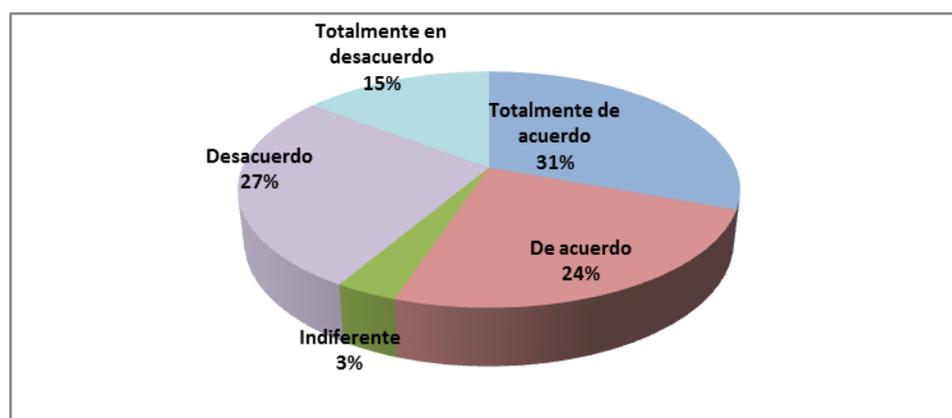
## 6. ¿El crédito se usó para los fines predeterminados?

Tabla 12

*Uso del crédito para el negocio.*

<b>Uso del crédito para el fin predeterminado</b>	<b>Valores absolutos</b>	<b>Valores relativos</b>
Totalmente de acuerdo	90	31%
De acuerdo	72	24%
Indiferente	10	3%
Desacuerdo	79	27%
Totalmente en desacuerdo	43	15%
<b>TOTAL</b>	<b>294</b>	<b>100%</b>

Nota: Autoría propia.



*Figura 11. Uso del crédito para el negocio.*

Autoría propia.

Existe un total del 42% de encuestados que concentran parcial o totalmente que el destino del crédito tomó otra dirección, es decir, que los flujos de capital entregados por la Cooperativa de emprendimientos populares nacionales no tuvieron el correcto uso que era el de emprender un proyecto que ayude a estimular la economía popular y solidaria. En ese contexto, el dinero tuvo otro fin. Hay que mencionar que el 55% ocupó todo el crédito para los fines predeterminados, que son la compra de activos fijos, de capital de trabajo, gastos de constitución del negocio, entre otros. Haciendo importante el desarrollo de una propuesta que se encamine a mejorar el uso del crédito.

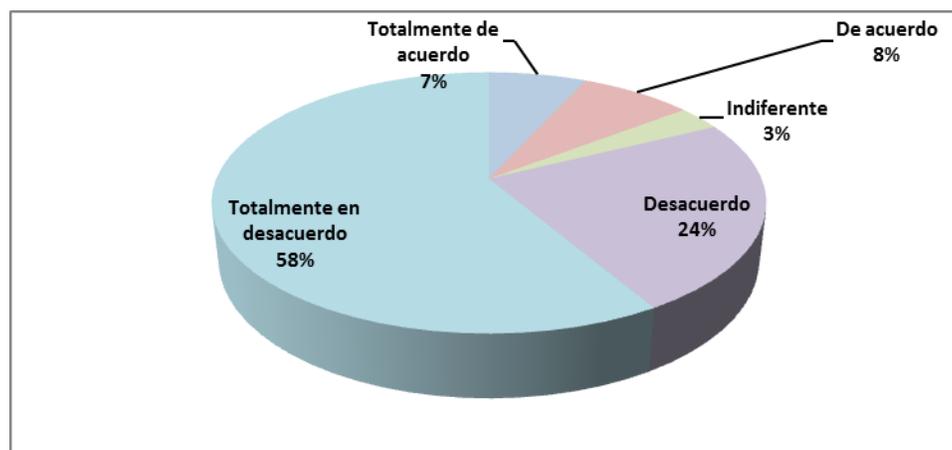
## 7. ¿Con el monto del crédito logró poner en marcha su negocio?

Tabla 13

*Monto del crédito para poner en marcha el negocio.*

<b>Monto del crédito para poner en marcha el negocio</b>	<b>Valores absolutos</b>	<b>Valores relativos</b>
Totalmente de acuerdo	20	7%
De acuerdo	23	8%
Indiferente	9	3%
Desacuerdo	70	24%
Totalmente en desacuerdo	172	58%
<b>TOTAL</b>	<b>294</b>	<b>100%</b>

Nota: Autoría propia.



*Figura 12. Monto del crédito para poner en marcha el negocio.*

Autoría propia.

El 82% de los beneficiarios estuvo parcial o totalmente en desacuerdo sobre la puesta en marcha del negocio con el crédito obtenido de parte de la Cooperativa de emprendimientos populares nacionales; afirmaron que el monto del crédito no fue para poner en marcha el negocio, se desconoce bajo qué condiciones abrieron el negocio, debido a que la pregunta anterior evidencia claramente que el uso que le dieron al crédito fue otro, es decir, no ocuparon en su totalidad el monto recibido para el emprendimiento.

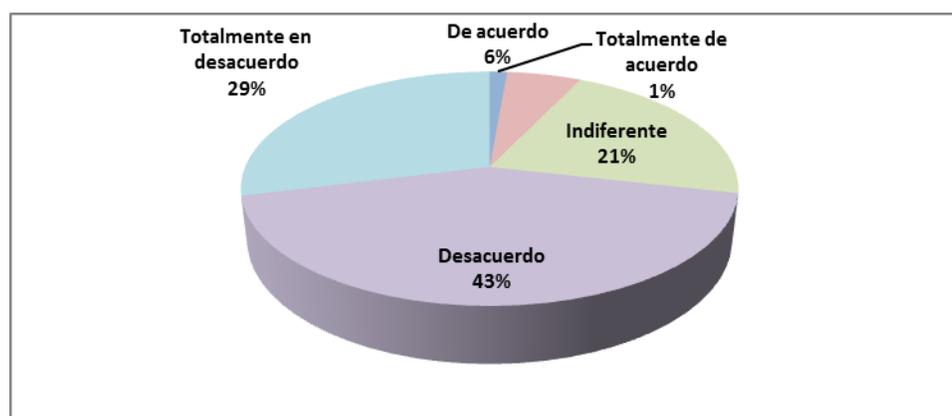
## 8. ¿Ha presentado retrasos en pagos?

Tabla 14

*Retraso en pago del crédito por parte de los beneficiarios.*

<b>Retrasos en pagos</b>	<b>Valores absolutos</b>	<b>Valores relativos</b>
Totalmente de acuerdo	4	1%
De acuerdo	17	6%
Indiferente	63	21%
Desacuerdo	125	43%
Totalmente en desacuerdo	85	29%
<b>TOTAL</b>	<b>294</b>	<b>100%</b>

Nota: Autoría propia.



*Figura 13. Retraso en pago del crédito por parte de los beneficiarios.*

Autoría propia.

El 7% de los encuestados afirmó que al menos una vez ha presentado retraso en los pagos de las cuotas del crédito, eso no significa que el crédito se encuentre impago o dado de baja; el 21% le es indiferente cumplir con la obligación de pago, lo que preocupa evidentemente, porque cerca de la cuarta parte de las personas que recibieron el crédito no les toma preocupación cubrir el compromiso de pago. El 72% no ha presentado atraso en las cuotas del crédito. Existe un 7% de créditos en mora y es donde se concentrará la propuesta en este trabajo investigativo, es decir, realizar un seguimiento al cliente para que no incumpla su pago y se vuelva una cartera castigada.

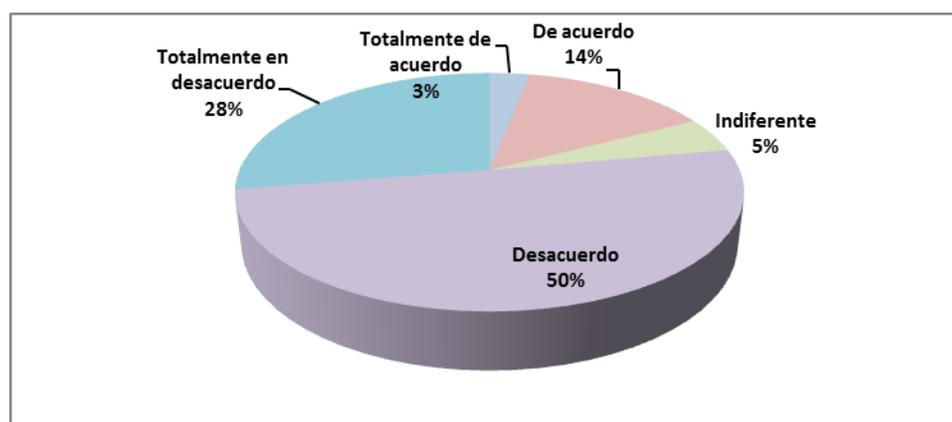
## 9. ¿Ha solicitado renovación de su crédito?

Tabla 15

*Renovación del crédito solicitado.*

<b>Renovación del crédito</b>	<b>Valores absolutos</b>	<b>Valores relativos</b>
Totalmente de acuerdo	9	3%
De acuerdo	42	14%
Indiferente	14	5%
Desacuerdo	148	50%
Totalmente en desacuerdo	81	28%
<b>TOTAL</b>	<b>294</b>	<b>100%</b>

Nota: Autoría propia.



*Figura 14. Renovación del crédito solicitado.*

Autoría propia.

El 17% de los encuestados sostuvieron que sí han solicitado la renovación de su crédito en la Cooperativa de emprendimientos populares nacionales, otro 68% afirmaron que no han solicitado ninguna renovación del crédito, finalmente el 5% le es indiferente renovar el crédito solicitado. El solicitar una renovación no implica que la institución financiera otorgó el crédito, habría que identificar los parámetros sobre los cuales se midió esa renovación; lo que sí se tiene claro es que cerca de la cuarta parte de los beneficiarios que recibieron crédito, volvieron a aplicar a la renovación, independientemente de su capacidad de pago y del cumplimiento de las cuotas.

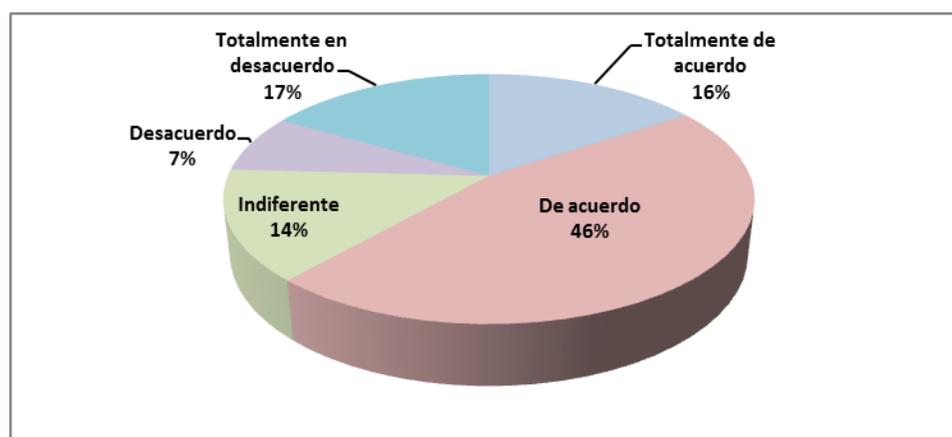
## 10. ¿Ha solicitado refinanciamiento o reestructuras?

Tabla 16

*Refinanciamiento o reestructuras del crédito.*

<b>Refinanciamiento o reestructuras del crédito</b>	<b>Valores absolutos</b>	<b>Valores relativos</b>
Totalmente de acuerdo	46	16%
De acuerdo	135	46%
Indiferente	42	14%
Desacuerdo	22	7%
Totalmente en desacuerdo	49	17%
<b>TOTAL</b>	<b>294</b>	<b>100%</b>

Nota: Autoría propia.



*Figura 15. Refinanciamiento o reestructuras del crédito.*

Autoría propia.

El 24% de los encuestados afirmó no solicitar algún refinanciamiento o reestructura parcial o totalmente en la Cooperativa de emprendimientos populares nacionales, es por eso que en la pregunta anterior la mayoría de las personas volvieron a solicitar renovación en su crédito; el 14% le es indiferente si refinancian el crédito o no, un 62% afirmó que tuvo problemas con su crédito y tuvo que solicitar refinanciamiento o reestructuras en el crédito solicitado.

**Variable: Emprendimiento:**

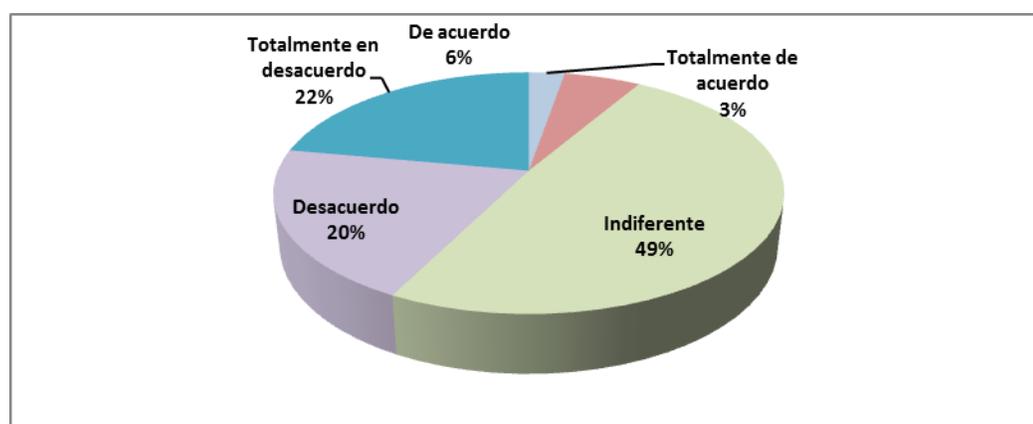
**1. ¿Se siente satisfecho con su negocio o emprendimiento?**

Tabla 17

*Satisfacción con el negocio o emprendimiento.*

<b>Satisfacción en su negocio</b>	<b>Valores absolutos</b>	<b>Valores relativos</b>
Totalmente de acuerdo	8	3%
De acuerdo	17	6%
Indiferente	144	49%
Desacuerdo	60	20%
Totalmente en desacuerdo	65	22%
<b>TOTAL</b>	<b>294</b>	<b>100%</b>

Nota: Autoría propia.



*Figura 16. Satisfacción con el negocio o emprendimiento.*

Autoría propia.

El 49% de los encuestados se siente indiferente con la satisfacción de la puesta en marcha del emprendimiento o negocio, otro 9% se concentra en aquellos que afirman estar satisfecho total y parcialmente con el emprendimiento o negocio, y un 42% asegura no estar conforme (parcial y totalmente) con su proyecto, este hallazgo es interesante, al evidenciar que no existió un adecuado análisis del mercado y de clientes potenciales que iban a consumir los bienes y servicios de los beneficiarios del crédito, esto hizo mantener la tensión y descontento en los solicitantes del crédito, y es donde se debe hacer hincapié en la propuesta, es decir, darle seguimiento a los montos.

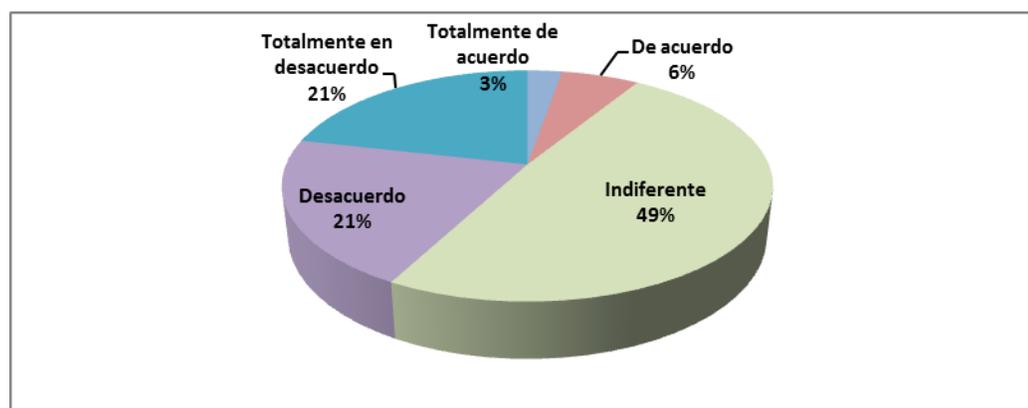
## 2. ¿Su negocio ha logrado llenar sus expectativas personales?

Tabla 18

*Negocio o emprendimiento satisface expectativas.*

<b>Emprendimiento como expectativas personales</b>	<b>Valores absolutos</b>	<b>Valores relativos</b>
Totalmente de acuerdo	8	3%
De acuerdo	18	6%
Indiferente	144	49%
Desacuerdo	61	21%
Totalmente en desacuerdo	63	21%
<b>TOTAL</b>	<b>294</b>	<b>100%</b>

Nota: Autoría propia.



*Figura 17. Negocio o emprendimiento satisface expectativas.*

Autoría propia.

El 49% de los encuestados les es indiferente que el negocio haya llenado sus expectativas, es decir, ellos lo que buscaban era el crédito directamente para realizar algún tipo de actividad comercial y aportar con algún ingreso a sus familias, contribuyendo a mejorar la calidad de vida, el 9% se concentran en aquellos beneficiarios que estuvieron de acuerdo y totalmente de acuerdo con la satisfacción del negocio que emprendieron gracias al crédito, y el 42% no llenaron sus expectativas (ni parcial ni totalmente). Es donde estará dirigida la propuesta en el estudio, en crear un seguimiento adecuado después de la concesión crediticia que ayude a satisfacer las expectativas del mismo.

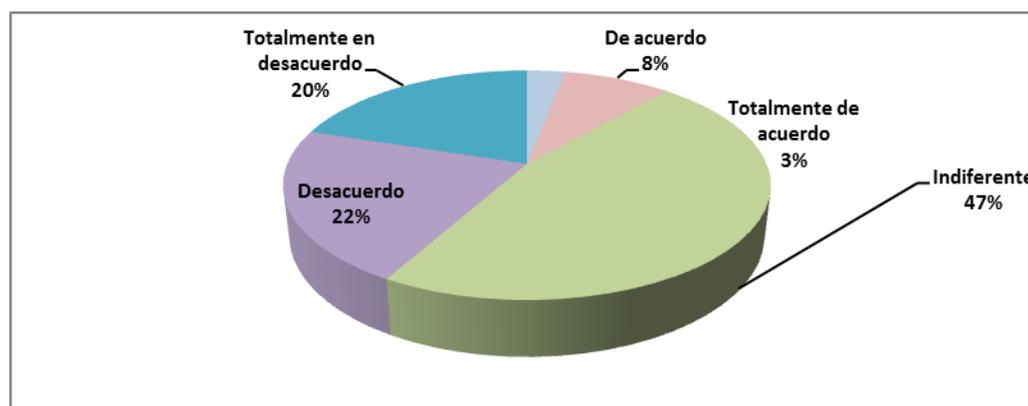
### 3. ¿Tiene el total control de la operación de su negocio?

Tabla 19

*Control en las operaciones del negocio.*

<b>Control de la operación del negocio</b>	<b>Valores absolutos</b>	<b>Valores relativos</b>
Totalmente de acuerdo	9	3%
De acuerdo	25	8%
Indiferente	137	47%
Desacuerdo	64	22%
Totalmente en desacuerdo	59	20%
<b>TOTAL</b>	<b>294</b>	<b>100%</b>

Nota: Autoría propia.



*Figura 18. Control en las operaciones del negocio.*

Autoría propia.

El 47% de los encuestados mostró una indiferencia total a llevar el control en las operaciones del negocio, hay que identificar que la mayoría de estos proyectos propuestos son familiares, es decir, el jefe de hogar en su mayoría es quién lleva el control de las operaciones del negocio, y no el solicitante que aplicaba a una concesión crediticia. Esto se vuelve perjudicial porque no existe un control interno en el emprendimiento que ayude a definir tareas y cargos dentro del negocio, donde se desencadena una mala administración de fondos. Otro 11% afirmó sí tener el control de las operaciones del negocio (total y parcialmente), un 42% no tiene ningún tipo de control en dichas operaciones.

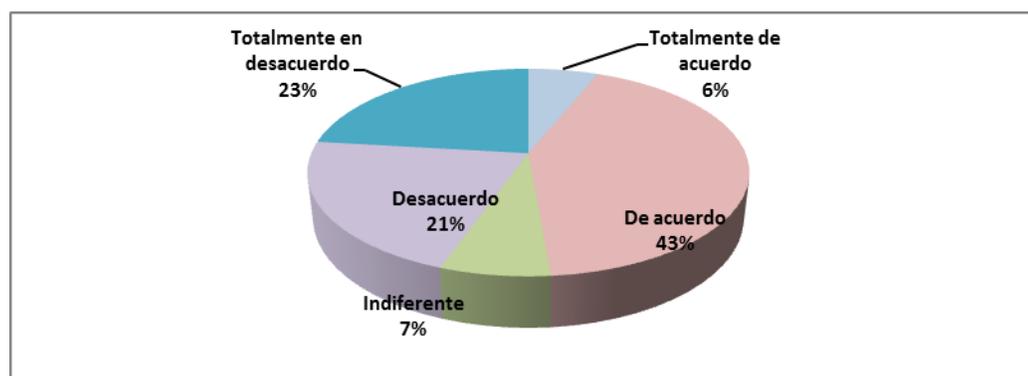
#### 4. ¿Tiene experiencia previa de trabajo en negocios similares?

Tabla 20

*Experiencia previa en negocios similares.*

<b>Experiencia en negocios similares</b>	<b>Valores absolutos</b>	<b>Valores relativos</b>
Totalmente de acuerdo	18	6%
De acuerdo	125	43%
Indiferente	20	7%
Desacuerdo	63	21%
Totalmente en desacuerdo	68	23%
<b>TOTAL</b>	<b>294</b>	<b>100%</b>

Nota: Autoría propia.



*Figura 19. Experiencia previa en negocios similares.*

Autoría propia.

El 44% de los encuestados concentra parcial y totalmente la inexperiencia en negocios similares, es decir, es la primera vez que montan ese tipo de actividad comercial, al ser novatos en dicho mercado, es necesario afianzar conocimientos y capacitación previa en administración de negocios, estudios de mercado, atención al cliente, entre otros. Otro 49% afirmó sí contar con una experiencia parcial o total de proyectos similares a la actividad que desempeñan, finalmente, un 7% les fue indiferente contar con una experiencia previa en negocios similares, lo cual cuenta como respuesta negativa, al mostrar un bajo interés en la administración adecuada del emprendimiento.

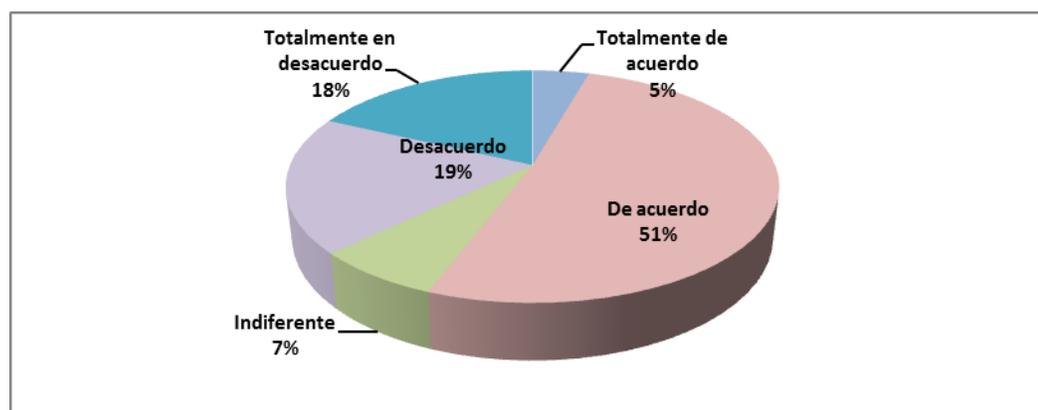
## 5. ¿Su emprendimiento ha mejorado el nivel socioeconómico?

Tabla 21

*Emprendimiento mejora el nivel socioeconómico.*

<b>Mejora del nivel socioeconómico</b>	<b>Valores absolutos</b>	<b>Valores relativos</b>
Totalmente de acuerdo	13	5%
De acuerdo	151	51%
Indiferente	21	7%
Desacuerdo	56	19%
Totalmente en desacuerdo	53	18%
<b>TOTAL</b>	<b>294</b>	<b>100%</b>

Nota: Autoría propia.



*Figura 20. Emprendimiento mejora el nivel socioeconómico.*

Autoría propia.

El 37% de los encuestados afirmó parcial y totalmente que el emprendimiento no ha logrado mejorar su condición socioeconómica personal y familiar, mientras que otro 56% aseguró que sí han mejorado sus ingresos y han elevado su calidad de vida, finalmente un 7% les fue indiferente aumentar su nivel socioeconómico. Este hallazgo es importante porque la Cooperativa de emprendimientos populares nacionales tiene como objetivo contribuir al desarrollo económico de los empresarios, por lo que se evidencia que los beneficiarios no perciben dichas mejoras, y es donde la propuesta irá direccionada mediante el seguimiento al crédito colocado.

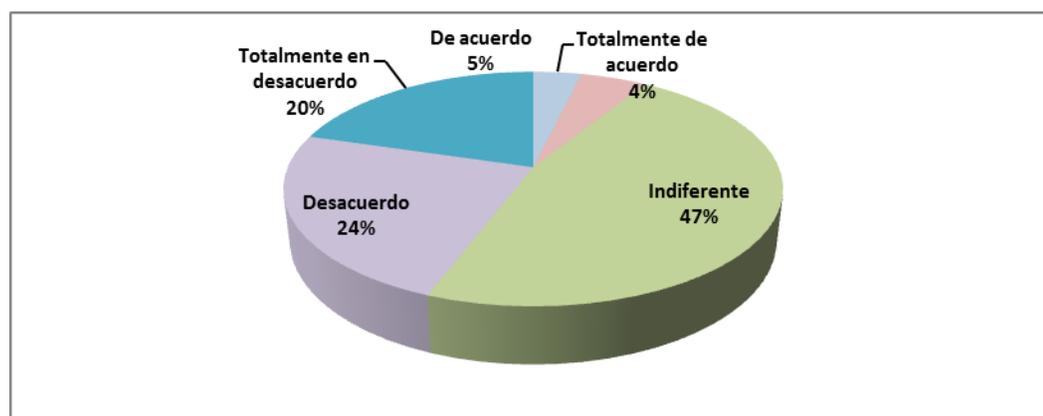
## 6. ¿Cuenta con los conocimientos y habilidades para su negocio?

Tabla 22

*Conocimientos y habilidades para el negocio.*

<b>Conocimientos y habilidades en el negocio</b>	<b>Valores absolutos</b>	<b>Valores relativos</b>
Totalmente de acuerdo	11	4%
De acuerdo	15	5%
Indiferente	138	47%
Desacuerdo	70	24%
Totalmente en desacuerdo	60	20%
<b>TOTAL</b>	<b>294</b>	<b>100%</b>

Nota: Autoría propia.



*Figura 21. Conocimientos y habilidades para el negocio.*

Autoría propia.

El 47% de los encuestados afirma ser indiferente a tener los conocimientos y habilidades suficientes para el negocio, otro 9% aseguró que sí tienen la experiencia para conducir el emprendimiento (total y parcialmente), y un 44% no cuenta con ningún conocimiento ni habilidad para el negocio. Esta pregunta hace hincapié en el desconocimiento con el que cuentan la mayoría de los solicitantes del crédito, y donde se dirigirá la propuesta, en brindar capacitación a los emprendedores, para que les sirva para una correcta administración y atención al cliente, que cumpla con los objetivos que deben plantearse en un proyecto.

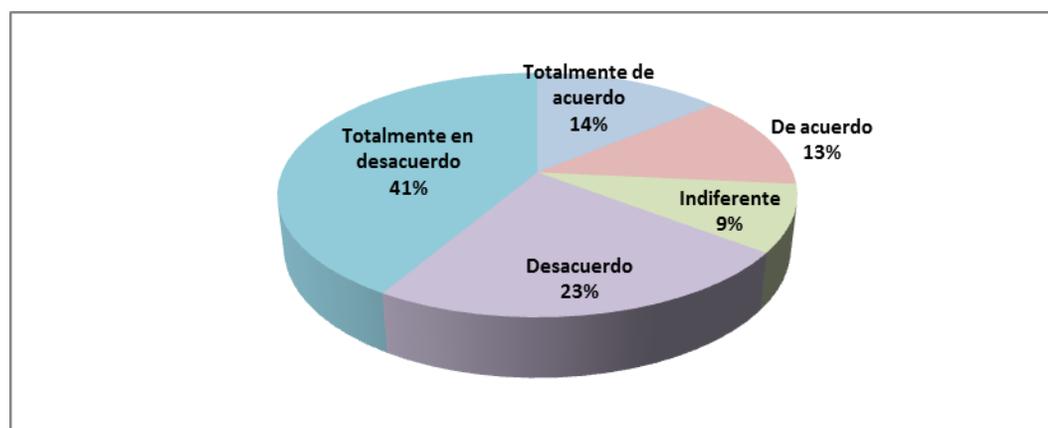
## 7. ¿Accedió fácilmente al financiamiento para su negocio?

Tabla 23

*Acceso fácil al financiamiento del negocio.*

<b>Acceso fácil al financiamiento</b>	<b>Valores absolutos</b>	<b>Valores relativos</b>
Totalmente de acuerdo	41	14%
De acuerdo	37	13%
Indiferente	26	9%
Desacuerdo	68	23%
Totalmente en desacuerdo	122	41%
<b>TOTAL</b>	<b>294</b>	<b>100%</b>

Nota: Autoría propia.



*Figura 22. Acceso fácil al financiamiento del negocio.*

Autoría propia.

El 27% de los beneficiarios se concentra en estar de acuerdo parcial o totalmente en un fácil acceso al financiamiento del negocio, otro 64% afirmó que no les resultó fácil acceder al crédito, porque de pronto no cumplían con los requisitos estipulados en la Cooperativa de emprendimientos populares nacionales, y los hicieron aplicar nuevamente o buscar otros garantes, finalmente otro 9% les fue indiferente la facilidad de acceder al crédito en la institución financiera. La pregunta hace relevancia también el análisis que realiza la entidad a los solicitantes, la cual debe ser exhaustiva y perspicaz.

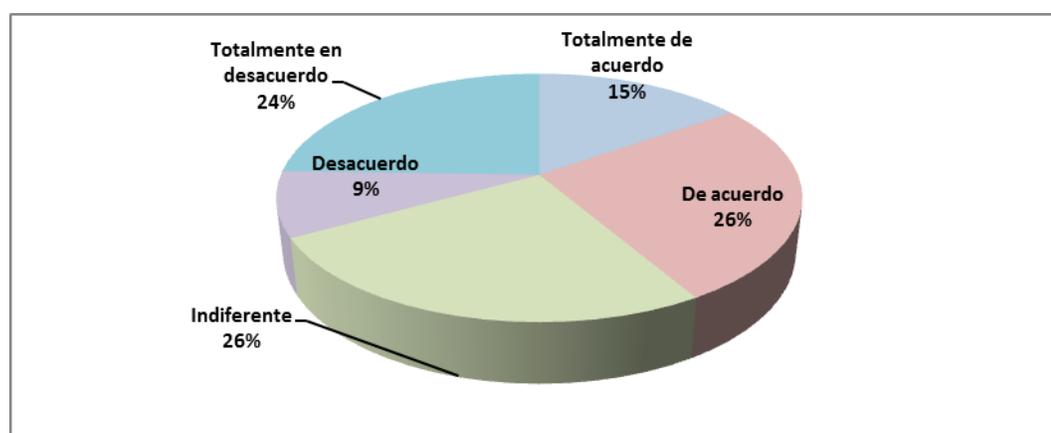
## 8. ¿La institución que financia su emprendimiento le ha brindado oportunidades de crecimiento?

Tabla 24

*Oportunidades de crecimiento del emprendimiento.*

Oportunidades de crecimiento	Valores absolutos	Valores relativos
Totalmente de acuerdo	45	15%
De acuerdo	77	26%
Indiferente	75	26%
Desacuerdo	25	9%
Totalmente en desacuerdo	72	24%
<b>TOTAL</b>	<b>294</b>	<b>100%</b>

Nota: Autoría propia.



*Figura 23. Oportunidades de crecimiento del emprendimiento.*

Autoría propia.

El 33% de los encuestados coinciden parcial y totalmente en que la Cooperativa de emprendimientos populares nacionales no les brinda oportunidades de crecimiento, otro 26% se identifica indiferente al crecimiento y desarrollo, finalmente un 41% sostienen que sí cuentan con el apoyo de parte de la entidad financiera. Esta oportunidad de crecimiento, se ve reflejada en el seguimiento realizado por parte de la institución, con esta decisión se podrán identificar los puntos críticos de los emprendimientos y se podrá trabajar para estimular el crecimiento micro empresarial.

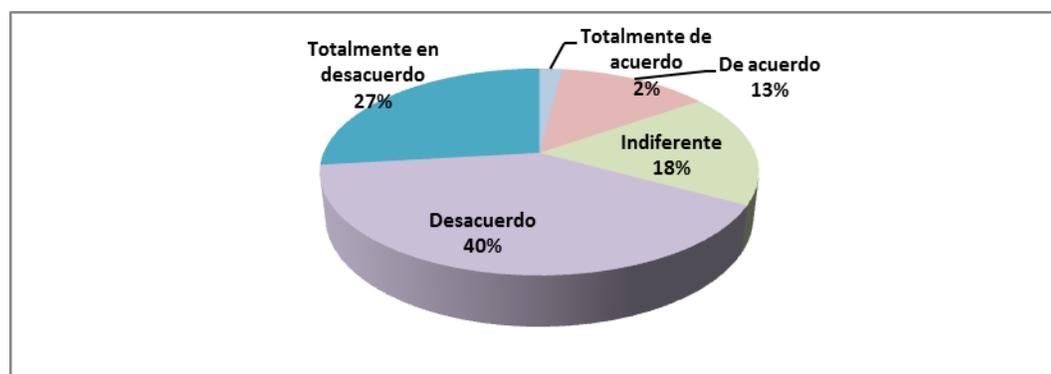
## 9. ¿El intercambio de experiencias con otros emprendedores es importante para su negocio?

Tabla 25

*Intercambio de experiencias con otros emprendedores.*

<b>Intercambio de experiencias</b>	<b>Valores absolutos</b>	<b>Valores relativos</b>
Totalmente de acuerdo	6	2%
De acuerdo	39	13%
Indiferente	52	18%
Desacuerdo	118	40%
Totalmente en desacuerdo	79	27%
<b>TOTAL</b>	<b>294</b>	<b>100%</b>

Nota: Autoría propia.



*Figura 24. Intercambio de experiencias con otros emprendedores.*

Autoría propia.

El 15% de encuestados señalan estar de acuerdo y totalmente de acuerdo con el intercambio de experiencias con otros emprendedores, esto estimula el desarrollo competitivo dentro del mercado y pueden innovar estrategias de apoyo para mejorar las condiciones socioeconómicas; otro 18% mostró indiferencia ante el intercambio de experiencia con otros emprendedores; finalmente el 67% consideró innecesario el compartir experiencias con otras personas similares a su actividad económica. Esto es importante porque es donde se conocen los emprendedores, y ayuda a tener lazos más fuertes para formar encadenamientos productivos en los negocios.

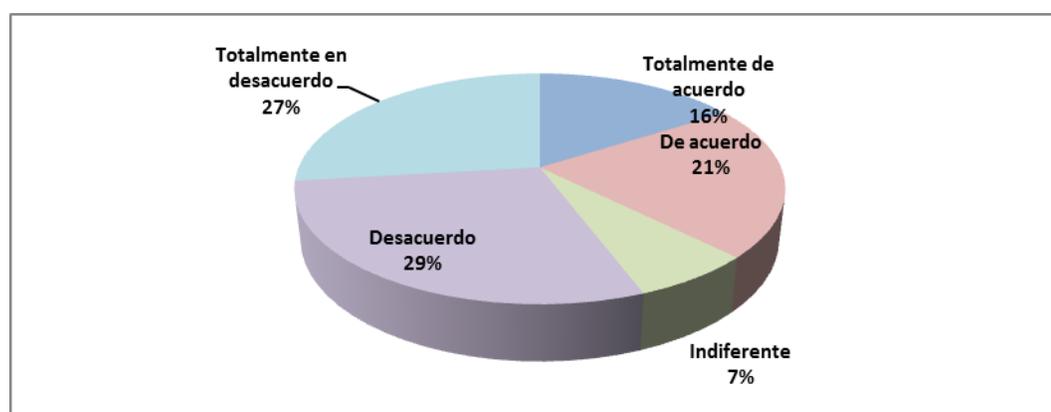
## 10. ¿Usted busca especialista para destacar su empresa ante los competidores?

Tabla 26

*Especialistas para destacar la empresa con los competidores.*

<b>Búsqueda de especialista para sobresalir</b>	<b>Valores absolutos</b>	<b>Valores relativos</b>
Totalmente de acuerdo	47	16%
De acuerdo	63	21%
Indiferente	20	7%
Desacuerdo	85	29%
Totalmente en desacuerdo	79	27%
<b>TOTAL</b>	<b>294</b>	<b>100%</b>

Nota: Autoría propia.



*Figura 25. Especialistas para destacar la empresa con los competidores.*

Autoría propia.

El 37% de los encuestados se concentra en estar parcial o totalmente de acuerdo con la búsqueda de especialistas para destacar a la empresa frente a la competencia, otro 56% aseguró no buscar ningún tipo de experto para hacer sobresalir a su negocio, y finalmente un 7% le es indiferente este tipo de asesorías. Es decir que la mitad de los beneficiarios de crédito están dispuestos a buscar ayuda posterior para que sus negocios surjan y poder contribuir a la generación de empleo y producción local y nacional.

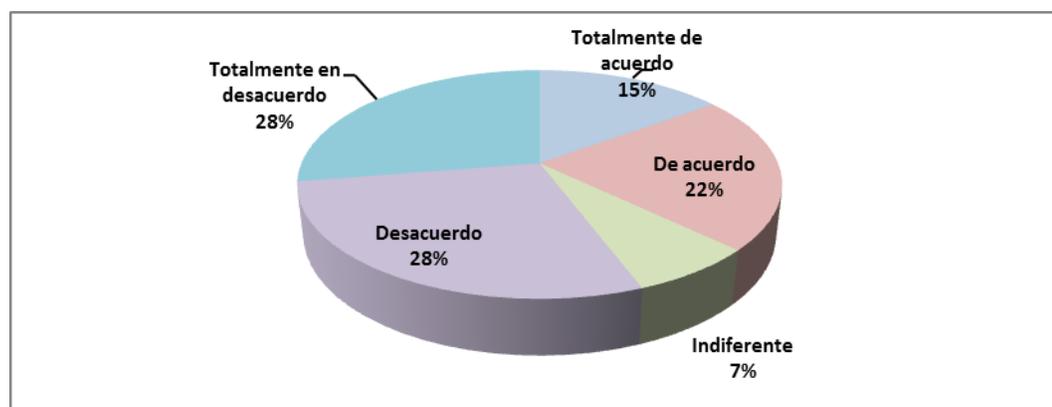
## 11. ¿Usted busca especialista que le brinde herramientas para innovar su negocio?

Tabla 27

*Especialistas para innovar el negocio.*

<b>Búsqueda de especialista para innovar</b>	<b>Valores absolutos</b>	<b>Valores relativos</b>
Totalmente de acuerdo	44	15%
De acuerdo	65	22%
Indiferente	21	7%
Desacuerdo	83	28%
Totalmente en desacuerdo	81	28%
<b>TOTAL</b>	<b>294</b>	<b>100%</b>

Nota: Autoría propia.



*Figura 26. Especialistas para innovar el negocio.*

Autoría propia.

El 37% de los encuestados está parcial y totalmente de acuerdo, sosteniendo que han buscado ayuda de un especialista para innovar sus negocios y poderse destacar, los proveedores del negocio muchas veces brindan este tipo de asesorías de modo verbal, con una breve visita al dueño, y dejándole publicidad para incentivar las ventas de sus productos, y esta publicidad indirectamente le ayuda a sobresalir ante la competencia, ya que estos proveedores proporcionan materiales publicitarios para los negocios. Otro 56% afirma no haber buscado ayuda para innovar y un 7% es indiferente.

## 4.2. Pruebas de hipótesis

Para la verificación de las hipótesis se aplicó las pruebas no paramétricas chi-cuadrado, con el objetivo de probar la dependencia o independencia de las variables. Estos estadísticos se usan porque los datos son ordinales y categóricos. Se compara el valor “p” con el nivel de significancia. Igual o menor a 0.05 se puede decir que existe una asociación estadísticamente significativa entre las variables. Por tanto, para la comprobación de la hipótesis se toman los datos del “valor p”. Si este, muestra un valor de ( $p > 0,05$ ), la hipótesis nula ( $H_0$ ) es aceptada; pero si el valor es ( $p \leq 0,05$ ), la hipótesis aceptada es la alternativa ( $H_1$ ). Con el programa SPSS se obtiene el chi cuadrado por tres métodos: Asintótica, Estimación de Monte Carlo y la Exacta de Fisher. Cada método se utiliza cuando se cumplan algunos supuestos para poder hacer los cálculos de las fórmulas y que no se caiga en el error de dividir para cero. Por esta razón, se muestra las tablas de contingencias de las pruebas, para poder observar las frecuencias esperadas y si cumplen con los supuestos para los cálculos.

Para las pruebas chi-cuadrado de hipótesis, se sumó los valores de las preguntas por variables (Microcrédito y Emprendimiento). Luego, se realizó una recodificación de las variables, asignando los valores establecidos en la escala de Likert, se trabajó las pruebas. El mismo procedimiento se hizo para las dimensiones de la variable Microcrédito, que también fueron contrastadas para conocer si había relación con la variable Emprendimiento.

Además, para medir el grado de correlación se sacó el coeficiente Rho de Spearman. El baremo para interpretar los datos es: “De 0,00 a 0,29 = **baja**; de 0,30 a 0,69 = **moderada**; y, de 0,70 a 1,00 = **alta**” (Castejón, 2011, p. 96).

#### 4.2.1. **Contraste de hipótesis general.**

**Hipótesis nula (H0):** El microcrédito no se relaciona de forma significativa con el emprendimiento de los miembros policiales y sus familias en la provincia del Guayas.

**Hipótesis alternativa (H1):** El microcrédito se relaciona de manera significativa con el emprendimiento de los miembros policiales y sus familias en la provincia del Guayas.

**Criterio teórico de decisión:** Si  $p \leq 0,05$ , las variables tienen una asociación estadísticamente significativa. La hipótesis nula (H0), es rechazada. La hipótesis alternativa (H1), es aceptada. Si  $p > 0,05$ , no hay conclusión sobre la asociación de las variables, la hipótesis nula (H0) no puede ser rechazada.

#### **Pruebas de independencia chi-cuadrado, se obtiene lo siguiente:**

Tabla 28

*Tabla de contingencia Microcrédito \* Emprendimiento*

		Emprendimiento				Total	
		Desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo		
Microcrédito	Indiferente	Conteo	0	43	66	2	111
		Frec. esperada	,4	40,8	52,5	17,4	111,0
		% del total	0,0%	14,6%	22,4%	0,7%	37,8%
	De acuerdo	Conteo	1	65	72	4	142
		Frec. esperada	,5	52,2	67,1	22,2	142,0
		% del total	0,3%	22,1%	24,5%	1,4%	48,3%
	Totalmente de acuerdo	Conteo	0	0	1	40	41
		Frec. esperada	,1	15,1	19,4	6,4	41,0
		% del total	0,0%	0,0%	0,3%	13,6%	13,9%
	Total	Conteo	1	108	139	46	294
		Frec. esperada	1,0	108,0	139,0	46,0	294,0
		% del total	0,3%	36,7%	47,3%	15,6%	100,0%

Fuente: Datos extraídos programa SPSS

Tabla 29

*Pruebas chi-cuadrado Microcrédito \* Emprendimiento*

	Valor	gl	Sig. Asintótica (bilateral)	Sig. exacta (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	245,051 <sup>a</sup>	6	,000	,000
Razón de verosimilitudes	193,083	6	,000	,000
<b>Estadístico exacto de Fisher</b>	<b>184,381</b>			<b>,000</b>
Asociación lineal por lineal	64,990 <sup>b</sup>	1	,000	,000
N de casos válidos	294			

a. 3 casillas (25,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,14.

b. El estadístico tipificado es 8,062.

Se toma como referencia el 'estadístico exacto de Fisher' porque las casillas tienen una frecuencia esperada menor a cinco.

Fuente: Datos extraídos programa SPSS

**Obtención del coeficiente de correlación Rho de Spearman:**

Tabla 30

*Rho de Spearman Microcrédito \* Emprendimiento*

		Microcrédito	Emprendimiento
Rho de Spearman	Coef. de correlación	1,000	<b>,295**</b>
	Microcrédito Sig.(bilateral)	.	<b>,000</b>
	N	294	294
	Coef. de correlación	,295**	1,000
	Emprendimiento Sig.(bilateral)	,000	.
	N	294	294

\*\* . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Datos del SPSS

**Interpretación de las tablas 28, 29 y 30:**

Las tablas indican que se rechaza la H0, la H1 es aceptada, debido a que su significancia es menor a 0,05 ( $0,000 < 0,05$ ). Lo que muestra que el microcrédito se relaciona de forma significativa con el emprendimiento de los miembros policiales y sus familias en la provincia del Guayas. Así también, el Rho de Spearman es de 0,295 y, mostrando así, la existencia de una

“correlación positiva baja”. Pero, ya que el nivel de significancia es menor que 0,05 ( $0,000 < 0,05$ ), se acepta de igual forma la hipótesis alternativa (H1).

#### 4.2.2. *Contraste de hipótesis específicas.*

##### (1). **Contraste de hipótesis específica 1: Intereses \* Emprendimiento**

**Hip. nula (H0):** Los intereses no se relacionan de forma significativa con el emprendimiento de los miembros policiales y sus familias en la provincia del Guayas.

**Hip. alternativa (H1):** Los intereses se relacionan de manera significativa con el emprendimiento de los miembros policiales y sus familias en la provincia del Guayas.

**Criterio teórico de decisión:** Con p valor menor a 0,05 se acepta la alternativa.

##### **Pruebas de independencia chi-cuadrado, se obtiene lo siguiente:**

Tabla 31

*Tabla de contingencia Intereses \* Emprendimiento*

			Emprendimiento				Total
			Desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	
Intereses	Totalmente endesacuerdo	Conteo	0	2	5	0	7
		Frec. esperada	,0	2,6	3,3	1,1	7,0
		% del total	0,0%	0,7%	1,7%	0,0%	2,4%
	Desacuerdo	Conteo	0	12	26	0	38
		Frec. esperada	,1	14,0	18,0	5,9	38,0
		% del total	0,0%	4,1%	8,8%	0,0%	12,9%
	Indiferente	Conteo	1	49	66	1	117
		Frec. esperada	,4	43,0	55,3	18,3	117,0
		% del total	0,3%	16,7%	22,4%	0,3%	39,8%
De acuerdo	Conteo	0	39	37	7	83	
	Frec. esperada	,3	30,5	39,2	13,0	83,0	
	% del total	0,0%	13,3%	12,6%	2,4%	28,2%	

Totalmente de acuerdo	Conteo	0	6	5	38	49
	Frec. esperada	,2	18,0	23,2	7,7	49,0
	% del total	0,0%	2,0%	1,7%	12,9%	16,7%
Total	Conteo	1	108	139	46	294
	Frec. esperada	1,0	108,0	139,0	46,0	294,0
	% del total	0,3%	36,7%	47,3%	15,6%	100,0%

Fuente: Datos del SPSS

Tabla 32

*Pruebas chi-cuadrado Intereses \* Emprendimiento*

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)	Sig. de Monte Carlo (bilateral)		
				Sig.	Intervalo de confianza al 99%	
					Límite inferior	Límite superior
Chi-cuadrado de Pearson	180,202 <sup>a</sup>	12	,000	,000 <sup>b</sup>	,000	,000
Razón de verosimilitudes	150,231	12	,000	,000 <sup>b</sup>	,000	,000
<b>Estadístico exacto de Fisher</b>	143,771			<b>,000<sup>b</sup></b>	,000	,000
Asociación lineal por lineal	40,819 <sup>c</sup>	1	,000	,000 <sup>b</sup>	,000	,000
N de casos válidos	294					

a. 8 casillas (40,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,02.

b. Basada en 10000 tablas muestreadas con la semilla de inicio 2000000.

c. El estadístico tipificado es 6,389.

Se realiza el cálculo con el método Monte Carlo por la dificultad de hacerlo con los otros porque el 40% de las casillas tienen una frecuencia esperada inferior a 5 y menor a la frecuencia mínima, lo cual hubiese producido error al dividir para cero en la fórmula.

Fuente: Datos del SPSS

**Obtención del coeficiente de correlación Rho de Spearman:**

Tabla 33

*Rho de Spearman Intereses \* Emprendimiento*

		Intereses	Emprendimiento
Intereses	Coef. de correlación	1,000	<b>,317**</b>
	Sig.(bilateral)	.	<b>,000</b>
Rho de Spearman	N	294	294
	Coef. de correlación	,317**	1,000
Emprendimiento	Sig.(bilateral)	,000	.
	N	294	294

\*\* . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Datos del SPSS

**Interpretación de las tablas 31, 32 y 33:**

En el análisis de las tablas, se muestra el rechazo a la  $H_0$ , y la  $H_1$  es aceptada, debido a que su significancia es menor a 0,05 ( $0,000 < 0,05$ ). Demostrando, que los intereses se relacionan de forma significativa con el emprendimiento de los miembros policiales y sus familias en la provincia del Guayas. Así también, el Rho de Spearman es de 0,317 y, mostrando así, la existencia de una “correlación positiva moderada”. Pero, ya que el nivel de significancia es menor que 0,05 ( $0,000 < 0,05$ ), se acepta de igual forma la hipótesis alternativa ( $H_1$ ).

**(2). Contraste de hipótesis específica 2: Crédito \* Emprendimiento**

**Hip. nula ( $H_0$ ):** El crédito no se relaciona de forma significativa con el emprendimiento de los miembros policiales y sus familias en la provincia del Guayas.

**Hip. alternativa ( $H_1$ ):** El crédito se relaciona de manera significativa con el emprendimiento de los miembros policiales y sus familias en la provincia del Guayas.

**Criterio teórico de decisión:** Con p valor menor a 0,05 se acepta la alternativa.

**Pruebas de independencia chi-cuadrado, se obtiene lo siguiente:**

Tabla 34

*Tabla de contingencia Crédito \* Emprendimiento*

		Emprendimiento				Total
		Desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	
Crédito	Desacuerdo	Conteo	0	2	9	12
		Frec. esperada	,0	4,4	5,7	1,9
		% del total	0,0%	0,7%	3,1%	0,3%
	Indiferente	Conteo	0	72	89	1
		Frec. esperada	,6	59,5	76,6	25,3
		% del total	0,0%	24,5%	30,3%	0,3%
	De acuerdo	Conteo	1	30	38	5
		Frec. esperada	,3	27,2	35,0	11,6
		% del total	0,3%	10,2%	12,9%	1,7%
	Totalmente de acuerdo	Conteo	0	4	3	39
		Frec. esperada	,2	16,9	21,7	7,2
		% del total	0,0%	1,4%	1,0%	13,3%
Total	Conteo	1	108	139	46	
	Frec. esperada	1,0	108,0	139,0	46,0	
	% del total	0,3%	36,7%	47,3%	15,6%	

Fuente: Datos extraídos programa SPSS

Tabla 35

*Pruebas chi-cuadrado Crédito \* Emprendimiento*

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)	Sig. exacta (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	205,490 <sup>a</sup>	9	,000	, <sup>b</sup>
Razón de verosimilitudes	166,533	9	,000	,000
<b>Estadístico exacto de Fisher</b>	162,354			<b>,000</b>
Asociación lineal por lineal	64,557 <sup>c</sup>	1	,000	,000
N de casos válidos	294			

a. 6 casillas (37,5%) tienen una frecuencia esperada menor a 5. La frecuencia mínima esperada es ,04.

b. No se puede efectuar el cálculo porque no hay suficiente memoria.

c. El estadístico tipificado es 8,035

Se toma como referencia el 'estadístico exacto de Fisher' porque conforme a la tabla de contingencia, el 37,5 % de las casillas tienen una frecuencia esperada menor a cinco.

Fuente: Datos extraídos programa SPSS

### Obtención del coeficiente de correlación Rho de Spearman:

Tabla 36

*Rho de Spearman Crédito \* Emprendimiento*

		Créditos	Emprendimiento
Rho de Spearman	Crédito		
	Coeficiente de correlación	1,000	,379**
	Sig. (bilateral)	.	,000
	N	294	294
	Emprendimiento		
	Coeficiente de correlación	,379**	1,000
	Sig. (bilateral)	,000	.
	N	294	294

\*\* La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).  
Fuente: Datos del SPSS

### Interpretación de las tablas 34, 35 y 36:

De acuerdo a los datos proporcionados en las tablas, se indica que la H0, se rechaza; y, la H1 es aceptada, debido a que su significancia es menor a 0,05 ( $0,000 < 0,05$ ). Lo que indica, que el crédito se relaciona de forma significativa con el emprendimiento de los miembros policiales y sus familias en la provincia del Guayas. En esta tabla también muestra que el coeficiente Rho de Spearman es de 0,379; lo que indica que hay una “correlación positiva moderada”. Asimismo, siendo el nivel de significancia menor que 0,05 ( $0,000 < 0,05$ ), se acepta igualmente la hipótesis alternativa (H1).

### (3). Contraste de hipótesis específica 3: Destino del Crédito \*Emprendimiento

**Hip. nula (H0):** El destino del crédito no se relaciona de forma significativa con el emprendimiento de los miembros policiales y sus familias en la provincia del Guayas.

**Hip. alternativa (H1):** El destino del crédito se relaciona de forma significativa con el emprendimiento de los miembros policiales y sus familias en la provincia del Guayas.

**Criterio teórico de decisión:** Con p valor menor a 0,05 se acepta la alternativa.

**Pruebas de independencia chi-cuadrado, se obtiene lo siguiente:**

Tabla 37

*Tabla de contingencia Destino del crédito \* Emprendimiento*

		Emprendimiento				Total	
		Desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo		
Destino del crédito	Totalmente en desacuerdo	Conteo	0	2	5	0	7
		Frec. esperada	,0	2,6	3,3	1,1	7,0
		% del total	0,0%	0,7%	1,7%	0,0%	2,4%
	Desacuerdo	Conteo	0	9	12	1	22
		Frec. esperada	,1	8,1	10,4	3,4	22,0
		% del total	0,0%	3,1%	4,1%	0,3%	7,5%
	Indiferente	Conteo	0	46	58	4	108
		Frec. esperada	,4	39,7	51,1	16,9	108,0
		% del total	0,0%	15,6%	19,7%	1,4%	36,7%
De acuerdo	Conteo	1	37	34	8	80	
	Frec. esperada	,3	29,4	37,8	12,5	80,0	
	% del total	0,3%	12,6%	11,6%	2,7%	27,2%	
Totalmente de acuerdo	Recuento Conteo	0	14	30	33	77	
	Frec. esperada	,3	28,3	36,4	12,0	77,0	
	% del total	0,0%	4,8%	10,2%	11,2%	26,2%	
Total	Conteo	1	108	139	46	294	
	Frec. esperada	1,0	108,0	139,0	46,0	294,0	
	% del total	0,3%	36,7%	47,3%	15,6%	100,0%	

Fuente: Datos extraídos programa SPSS

Tabla 38

*Pruebas chi-cuadrado Destino del crédito \* Emprendimiento*

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)	Sig. de Monte Carlo (bilateral)		
				Sig.	Intervalo de confianza al 99%	
					Límite inferior	Límite superior
Chi-cuadrado de Pearson	67,409 <sup>a</sup>	12	,000	,000 <sup>b</sup>	,000	,000
Razón de verosimilitudes	63,325	12	,000	,000 <sup>b</sup>	,000	,000
<b>Estadístico exacto de Fisher</b>	62,183			<b>,000<sup>b</sup></b>	,000	,000
Asociación lineal por lineal	25,746 <sup>c</sup>	1	,000	,000 <sup>b</sup>	,000	,000
N de casos válidos	294					

a. 9 casillas (45,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,02.

b. Basada en 10000 tablas muestreadas con la semilla de inicio 624387341.

c. El estadístico tipificado es 5,074.

Se realiza el cálculo con el método Monte Carlo por la dificultad de hacerlo con los otros porque el 45% de las casillas tienen una frecuencia esperada inferior a 5 y menor a la frecuencia mínima, lo cual hubiese producido error.

Fuente: Datos extraídos programa SPSS

**Obtención del coeficiente de correlación Rho de Spearman:**

Tabla 39

*Rho de Spearman Destino del crédito \* Emprendimiento*

		Destino del crédito	Emprendimiento
Destino del crédito	Coef. de correlación	1,000	<b>,286**</b>
	Sig.(bilateral)	.	,000
	N	294	294
Emprendimiento	Coef. de correlación	,286**	1,000
	Sig.(bilateral)	,000	.
	N	294	294

\*\* . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Datos del SPSS

**Interpretación de las tablas 37, 38 y 39:**

Las tablas muestran que la H0, es rechazada; y, la H1 es aceptada, debido a que su significancia es menor a 0,05 (0,000 < 0,05). Lo que señala que el

destino del crédito se relaciona de forma significativa con el emprendimiento de los miembros policiales y sus familias en la provincia del Guayas. En esta tabla también muestra que el coeficiente Rho de Spearman es de 0,286 y, indicando que hay una “correlación positiva baja”. Sin embargo, siendo el nivel de significancia menor que 0,05 ( $0,000 < 0,05$ ), se acepta igualmente la hipótesis alternativa (H1).

#### (4). Contraste de hipótesis específica 4: Morosidad \* Emprendimiento

**Hip. nula (H0):** La morosidad no se relaciona de forma significativa con el emprendimiento de los miembros policiales y sus familias en la provincia del Guayas.

**Hip. alternativa (H1):** La morosidad se relaciona de forma significativa con el emprendimiento de los miembros policiales y sus familias en la provincia del Guayas.

**Criterio teórico de decisión:** Con p valor menor a 0,05 se acepta la alternativa.

#### Pruebas de independencia chi-cuadrado, se obtiene lo siguiente:

Tabla 40

*Tabla de contingencia Morosidad \* Emprendimiento*

		Emprendimiento				Total	
		Desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo		
Morosidad	Desacuerdo	Conteo	0	2	4	6	
		Frecuen.esperada	,0	2,2	2,8	,9	6,0
		% del total	0,0%	0,7%	1,4%	0,0%	2,0%
	Indiferente	Conteo	0	46	52	2	100
		Frecuen.esperada	,3	36,7	47,3	15,6	100,0
		% del total	0,0%	15,6%	17,7%	0,7%	34,0%
De acuerdo	Recuento	1	55	75	4	135	
	Frecuen.esperada	,5	49,6	63,8	21,1	135,0	

	% del total	0,3%	18,7%	25,5%	1,4%	45,9%
Totalmente de acuerdo	Conteo	0	5	8	40	53
	Frecuen.esperada	,2	19,5	25,1	8,3	53,0
	% del total	0,0%	1,7%	2,7%	13,6%	18,0%
Total	Conteo	1	108	139	46	294
	Frecuen.esperada	1,0	108,0	139,0	46,0	294,0
	% del total	0,3%	36,7%	47,3%	15,6%	100,0%

Fuente: Datos del SPSS

Tabla 41

*Pruebas chi-cuadrado Morosidad \* Emprendimiento*

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)	Sig. de Monte Carlo (bilateral)		
				Sig.	Intervalo de confianza al 99%	
					Límite inferior	Límite superior
Chi-cuadrado de Pearson	177,351 <sup>a</sup>	9	,000	,000 <sup>b</sup>	,000	,000
Razón de verosimilitudes	142,571	9	,000	,000 <sup>b</sup>	,000	,000
<b>Estadístico exacto de Fisher</b>	139,207			<b>,000<sup>b</sup></b>	,000	,000
Asociación lineal por lineal	60,608 <sup>c</sup>	1	,000	,000 <sup>b</sup>	,000	,000
N de casos válidos	294					

a. 7 casillas (43,8%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,02.

b. Basada en 10000 tablas muestreadas con la semilla de inicio 957002199.

c. El estadístico tipificado es 7,785.

Se realiza el cálculo con el método Monte Carlo por la dificultad de hacerlo con los otros porque el 43,8% de las casillas tienen una frecuencia esperada inferior a 5 y menor a la frecuencia mínima, lo cual hubiese producido error ante la posibilidad de dividir para cero.

Fuente: Datos del SPSS

**Obtención del coeficiente de correlación Rho de Spearman:**

Tabla 42

*Rho de Spearman Morosidad \* Emprendimiento*

		Morosidad	Emprendimiento
Rho de Spearman	Morosidad	Coef. de correlación	1,000
		Sig.(bilateral)	,000
		N	294
	Emprendimiento	Coef. de correlación	,407**
			1,000

Sig.(bilateral)	,000	.
N	294	294

\*\* . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).  
Fuente: Datos del SPSS

### **Interpretación de las tablas 40, 41 y 42:**

Las información que proporciona la tablas indican que la H0, es rechazada; y, la H1 es aceptada, debido a que su significancia es menor a 0,05 ( $0,000 < 0,05$ ). Lo que nos muestra que la morosidad se relaciona de forma significativa con el emprendimiento de los miembros policiales y sus familias en la provincia del Guayas. En esta tabla también muestra que el coeficiente Rho de Spearman es 0,407 y, indicando que hay una “correlación positiva moderada”. Sin embargo, siendo el nivel de significancia menor que 0,05 ( $0,000 < 0,05$ ), se acepta igualmente la hipótesis alternativa (H1).

### **4.2.3. Conclusión de los resultados de investigación**

Los resultados que se obtuvieron con las pruebas de chi-cuadrado mostraron que se debe admitir como verdaderas las hipótesis propuestas en la investigación.

La hipótesis general propuesta en la investigación es aceptada, “El microcrédito se relaciona de forma significativa con el emprendimiento de los miembros policiales y sus familias en la provincia del Guayas”, por tanto, se estima que los microcréditos otorgados por la Cooperativa de emprendimientos populares ayuda a incentivar los proyectos, mejorando las condiciones de vida de los beneficiarios.

La hipótesis específica 1 de la investigación, es aceptada: “Los intereses se relacionan de forma significativa con el emprendimiento de los miembros policiales y sus familias en la provincia del Guayas”, por tanto, se estima que los

intereses cobrados por la Cooperativa de emprendimientos populares mejoran la condición estable de los proyectos, fortaleciendo la capacidad de pago de los beneficiarios.

La hipótesis específica 2 de la investigación, en confirmada: “El crédito se relaciona de forma significativa con el emprendimiento de los miembros policiales y sus familias en la provincia del Guayas”, por tanto, se estima que el crédito colocado por la Cooperativa de emprendimientos populares estimulan los proyectos en la provincia del Guayas.

La hipótesis específica 3 de la investigación, también es aceptada: “El destino del crédito se relaciona de manera significativa con el emprendimiento de los miembros policiales y sus familias en la provincia del Guayas”, por tanto, se estima que el destino del crédito tiene incidencia positiva en los proyectos populares de la provincia del Guayas.

La cuarta hipótesis específica propuesta en la investigación, es aceptada: “La morosidad se relaciona de forma significativa con el emprendimiento de los miembros policiales y sus familias en la provincia del Guayas”, por tanto, se estima que la morosidad de cartera incide directamente en los proyectos populares de la provincia del Guayas.

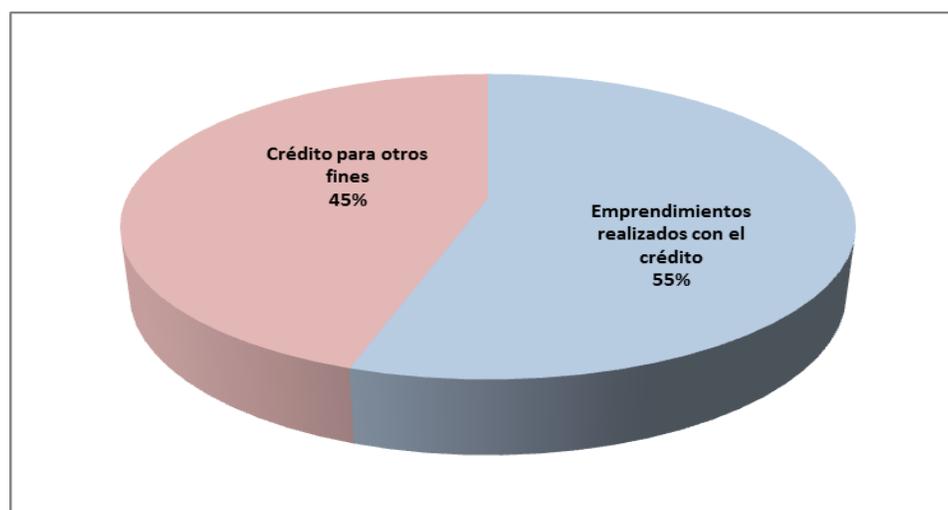
#### 4.2.3.1. Hallazgos descriptivos de los datos sociodemográficos y de las preguntas

Tabla 43

*Participación porcentual del destino del crédito. Año 2019*

<b>Destino del crédito</b>	<b>Concesiones</b>	<b>Participación porcentual</b>
Emprendimientos realizados con el crédito	162	55%
Crédito para otros fines	132	45%
<b>TOTAL DE OPERACIONES</b>	<b>294</b>	<b>100%</b>

Nota: Autoría propia.



*Figura 27. Participación porcentual del destino del crédito.*

Autoría propia.

En el año 2019, la Cooperativa de emprendimientos populares nacionales colocó una muestra de 294 operaciones crediticias, de las cuales, 162 negocios lograron consolidarse, lo que representa el 55%, sólo ellos utilizaron el crédito para llevar a cabo su emprendimiento, es un porcentaje relativamente bajo si se compara con el objetivo principal que tiene la entidad financiera, que es servir

como apoyo al estímulo de negocios y mejorar la economía local y nacional. El otro 45% de los beneficiarios utilizó el crédito para otros fines, es decir, existió un alto porcentaje de desvíos de fondos, lo que agrava el problema, porque la institución financiera no realizó la correcta verificación de la documentación presentada por el solicitante, y a su vez no realizó el seguimiento respectivo al crédito colocado.

En la siguiente tabla se muestran los problemas y las consecuencias que originarían el desvío de fondos de parte de los beneficiarios, se analizaron los 132 casos de la muestra que produjeron dicho margen.

Tabla 44

*Problemas, causas y consecuencias de los desvíos crediticios. Año 2019*

Problemas	Causas	Consecuencias	Número de casos
Falta de capacitación previa a los emprendedores.	Ausencia de estrategias que adiestren a los emprendedores.	Incumplimiento de pago en las cuotas del crédito.	16
No existe seguimiento posterior a la concesión crediticia.	Falta de planificación organizacional en la entidad financiera	Desvío del crédito.	15
Inexperiencia en la administración de negocios.	Poca cultura administrativa en la provincia.	Malversación de fondos.	16
Ausencia de planificación preventiva.	Desconocimiento de planificación de riesgos por parte del emprendedor.	Aumento de riesgo económico y financiero del negocio.	14
No hay una correcta evaluación del mercado.	Inexistencia de un estudio de mercado al momento de la conseción por parte de la Cooperativa.	Debilidad en el mercado, apabullados por la competencia.	16
Falta de estudios de factibilidad y viabilidad financiera.	Inexistencia de un estudio de factibilidad al momento de la conseción por parte de la Cooperativa.	Desconocimiento del punto de equilibrio del negocio, lo que conlleva a un alto grado de incertidumbre financiera.	14
Incorrecta gestión de marketing y publicidad.	Confianza en los proveedores del negocio.	Negocio poco conocido por el consumidor final.	14
Inexistencia de un análisis crítico del entorno interno y externo del proyecto.	Desconocimiento estratégico y de gestión	Debilidad organizacional en el negocio	12
Limitada ayuda profesional y técnica en el negocio.	Limitado capital para contratar servicios profesionales y técnicos.	Inestabilidad económica y financiera del negocio.	15
<b>TOTAL</b>			<b>132</b>

Nota: Autoría propia.

Como se pudo observar en la tabla anterior, cada problema tiene su causa y consecuencia y la cantidad de casos que fueron registrados y por las cuales no se concretó eficientemente el emprendimiento en el mercado de la ciudad de Guayaquil.

### 4.3. Propuesta metodológica o tecnológica

Luego de haber identificado los puntos críticos en la concesión y el desvío de créditos por parte de los emprendedores, en la siguiente tabla se proponen las acciones a implementar, de acuerdo a cada problema identificado, con el tiempo de la puesta en marcha y el costo generado.

Tabla 45

*Acciones a implementar, tiempo de ejecución y costo de la propuesta.*

Problemas	Acciones a implementar	Tiempo de ejecución	Costo en USD
Falta de capacitación previa a los emprendedores.	Capacitar a los emprendedores de nuevos negocios y de aquellos que tengan tiempo en el mercado.	Mayo-Octubre	\$ 600
No existe seguimiento posterior a la concesión crediticia.	Diseño de un coworking que sirva como nexo de la institución financiera.	Mayo-Julio	\$ 3.000
Inexperiencia en la administración de negocios.	Asesorar en temas administrativos a los emprendedores.	Mayo-Octubre	\$ 600
Ausencia de planificación preventiva.	Charlas sobre planificación preventiva.	Mayo-Octubre	\$ 600
No hay una correcta evaluación del mercado.	Adiestramiento sobre el estudio de mercado, la competencia y clientes potenciales.	Mayo- Octubre	\$ 600
Falta de estudios de factibilidad y viabilidad financiera.	Requisito indispensable para aplicar un crédito de emprendimiento.	Mayo-Diciembre	\$ 800
Incorrecta gestión de marketing y publicidad.	Proporcionar material guía para los negocios, de acuerdo a su actividad económica.	Mayo-Diciembre	\$ 800
Inexistencia de un análisis crítico del entorno interno y externo del proyecto.	Diseño de un FODA para el negocio como requisito previo a la concesión crediticia.	Mayo-Diciembre	\$ 800
Limitada ayuda profesional y técnica en el negocio.	Brindar ayuda profesional y técnica por medio del coworking de la entidad financiera.	Mayo-Diciembre	\$ 800
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 8.600</b>

Nota: Autoría propia.

El costo total de implementación de la propuesta es de \$8.600 detallados en la tabla anterior, la misma que será financiada por la Cooperativa de emprendimientos populares nacionales, con el fin de canalizar los créditos a los emprendimientos y no tener posteriormente incumplimiento en los pagos del crédito colocado. Con esta inversión la entidad financiera también disminuirá la logística de cobranza vencida en los domicilios del solicitante.

#### **4.3.1. Premisas o supuestos**

Entre las premisas o supuestos se encuentran:

- ✓ Las políticas económicas públicas serán sostenibles en el tiempo y permitirán el desarrollo del coworking.
- ✓ No existirá ningún tipo de huelga o paro nacional que atente con el desarrollo de la propuesta.
- ✓ Se encontrará toda la información concerniente a la implementación de un coworking que forme parte de la Cooperativa de emprendimientos populares nacionales.
- ✓ El seguimiento realizado a los créditos colocados tendrá un personal profesional, y acorde a cada sector económico para que personalice la actividad realizada en el emprendimiento.
- ✓ La competencia dentro del mercado no entrará como cliente del coworking, es un servicio único y exclusivo para los beneficiarios del micro crédito en la ciudad de Guayaquil.
- ✓ No existirá ningún impedimento legal, ni tecnológico, para el desarrollo de la oficina de coworking y seguimiento crediticio.

✓ El coworking será un nexo sustancial con la Cooperativa de emprendimientos populares nacionales, es decir, brindará toda la información pertinente para su desarrollo y puesta en marcha.

#### **4.3.2. *Objetivos de la propuesta metodológica***

Fortalecer los aspectos negativos que se han identificado en los resultados obtenidos de los emprendimientos realizados con los créditos otorgados por parte de la Cooperativa de emprendimientos populares nacionales en el año 2019, en la ciudad de Guayaquil.

Brindar un soporte científico-técnico a los emprendedores que han montado su negocio con los créditos otorgados por parte de la Cooperativa de emprendimientos populares nacionales en el año 2019, en la ciudad de Guayaquil.

Diseñar un coworking en la Cooperativa de emprendimientos populares nacionales que estimule los negocios que se han posesionado en el mercado de Guayaquil en el año 2019 con los créditos otorgados por la entidad financiera.

#### **4.3.3. *Objeto de la propuesta***

El objeto de la propuesta son los emprendimientos desarrollados en el año 2019, aquellos que solicitaron crédito a la Cooperativa de emprendimientos populares nacionales para montar su negocio, y es donde la propuesta podrá concentrar la puesta en marcha, la misma que queda ubicada en la provincia del Guayas, ciudad de Guayaquil.

#### 4.4. Responsables de la implementación y control

En la siguiente tabla se exponen los responsables de control de la propuesta y el departamento que está encargado de ponerla en marcha.

Tabla 46

*Responsables de la implementación y control de la propuesta.*

<b>Problemas</b>	<b>Acciones a implementar</b>	<b>Responsable de control</b>	<b>Departamento encargado</b>
Falta de capacitación previa a los emprendedores.	Capacitar a los emprendedores de nuevos negocios y de aquellos que tengan tiempo en el mercado.	Jefe de Recursos Humanos. Gerente Financiero.	Recursos Humanos. Departamento Financiero.
No existe seguimiento posterior a la concesión crediticia.	Diseño de un coworking que sirva como nexo de la institución financiera.	Jefe de Recursos Humanos. Gerente administrativo.	Recursos Humanos. Departamento Administrativo.
Inexperiencia en la administración de negocios.	Asesorar en temas administrativos a los emprendedores.	Jefe de Recursos Humanos. Gerente administrativo.	Recursos Humanos. Departamento Administrativo.
Ausencia de planificación preventiva.	Charlas sobre planificación preventiva.	Jefe de Recursos Humanos. Gerente administrativo.	Recursos Humanos. Departamento Administrativo.
No hay una correcta evaluación del mercado.	Adiestramiento sobre el estudio de mercado, la competencia y clientes potenciales.	Jefe de Recursos Humanos. Gerente administrativo.	Recursos Humanos. Departamento Administrativo.
Falta de estudios de factibilidad y viabilidad financiera.	Requisito indispensable para aplicar un crédito de emprendimiento.	Gerente de crédito y cobranza.	Departamento de crédito y cobranza.
Incorrecta gestión de marketing y publicidad.	Proporcionar material guía para los negocios, de acuerdo a su actividad económica.	Jefe de Recursos Humanos. Gerente administrativo.	Recursos Humanos. Departamento Administrativo.
Inexistencia de un análisis crítico del entorno interno y externo del proyecto.	Diseño de un FODA para el negocio como requisito previo a la concesión crediticia.	Gerente de crédito y cobranza.	Departamento de crédito y cobranza.
Limitada ayuda profesional y técnica en el negocio.	Brindar ayuda profesional y técnica por medio del coworking de la entidad financiera.	Jefe de Recursos Humanos. Gerente administrativo.	Recursos Humanos. Departamento Administrativo.

Nota: Autoría propia.

Son diversos los departamentos implicados en la gestión de la propuesta, entre los que se destacan el de Recursos Humanos, el Departamento

Administrativo, el Financiero y el de Crédito y Cobranza, con sus respectivos responsables para la gestión.

#### 4.5. Fases para su puesta en práctica

Las fases de la puesta en marcha comprenden las siguientes:

##### **FASE 1: ADIESTRAMIENTO**

Se ha dividido en tres secciones:

Tabla 47

*Fase 1: Adiestramiento.*

<b>SECCIÓN 1 CAPACITACIÓN</b>	<b>SECCIÓN 2 ASESORÍAS</b>	<b>SECCIÓN 3 CHARLAS</b>
<b>Nuevos negocios:</b>	Administración:	Planificación:
1. Proyecto-emprendimiento	1. Flujos de dinero	1. Presupuesto (ventas-producción)
2. Análisis interno y externo	2. Organigrama	2. Costo de capital
3. La competencia	3. Definición de tareas en los trabajadores	3. VAN-TIR
4. Estados financieros	4. Horas laborales	4. Capital de trabajo
<b>Negocios estructurados:</b>		
1. Ventajas y desventajas del mercado		
2. Análisis de la competencia		
3. Calidad y precio		
4. Atención al cliente		

Nota: Autoría propia.

##### **FASE 2: HERRAMIENTAS PARA EMPRENDEDORES**

- ✓ Estudio de factibilidad de los proyectos.
- ✓ Análisis FODA (requisito).
- ✓ Estudio de mercado.
- ✓ Análisis de la competencia

##### **FASE 3: COWORKING**

- ✓ Diseño e implementación.
- ✓ Estructura.
- ✓ Cronograma de actividades y fechas.
- ✓ Responsables de gestión.

#### 4.6. Indicadores de evaluación

En la siguiente tabla se puede evidenciar los indicadores de evaluación que medirán cada acción a implementar en la propuesta, sirve para llevar a cabo con eficiencia y eficacia el plan de acción.

Tabla 48

*Indicadores de evaluación de la propuesta.*

<b>Problemas</b>	<b>Acciones a implementar</b>	<b>Indicadores de evaluación</b>
Falta de capacitación previa a los emprendedores.	Capacitar a los emprendedores de nuevos negocios y de aquellos que tengan tiempo en el mercado.	Evaluación de desempeño. Retorno de la inversión: ROI = Beneficio/Costos.
No existe seguimiento posterior a la concesión crediticia.	Diseño de un coworking que sirva como nexo de la institución financiera.	Evaluación de desempeño, VAN, TIR, Punto de equilibrio, Costo-Beneficio.
Inexperiencia en la administración de negocios.	Asesorar en temas administrativos a los emprendedores.	Evaluación de desempeño. Retorno de la inversión: ROI = Beneficio/Costos.
Ausencia de planificación preventiva.	Charlas sobre planificación preventiva.	Evaluación de desempeño. Retorno de la inversión: ROI = Beneficio/Costos.
No hay una correcta evaluación del mercado.	Adiestramiento sobre el estudio de mercado, la competencia y clientes potenciales.	Evaluación de desempeño. Retorno de la inversión: ROI = Beneficio/Costos.
Falta de estudios de factibilidad y viabilidad financiera.	Requisito indispensable para aplicar un crédito de emprendimiento.	VAN, TIR, Punto de Equilibrio, Ratios financieros: Liquidez o solvencia, endeudamiento, etc.
Incorrecta gestión de marketing y publicidad.	Proporcionar material guía para los negocios, de acuerdo a su actividad económica.	Flujos de caja del emprendimiento, Balance de Situación Inicial y Estado de Resultados.
Inexistencia de un análisis crítico del entorno interno y externo del proyecto.	Diseño de un FODA para el negocio como requisito previo a la concesión crediticia.	Evaluación de desempeño, VAN, TIR, Punto de equilibrio, Costo-Beneficio.
Limitada ayuda profesional y técnica en el negocio.	Brindar ayuda profesional y técnica por medio del coworking de la entidad financiera.	Evaluación de desempeño, VAN, TIR, Punto de equilibrio, Costo-Beneficio.

Nota: Autoría propia.

## 5. CONCLUSIONES

De acuerdo con el planteamiento de los objetivos en la presente investigación, se establecen las siguientes conclusiones:

Primera: Se concluye que, de acuerdo a los resultados obtenidos en este trabajo de investigación, el microcrédito influye directamente en los emprendimientos de los miembros policiales y sus familias en la provincia del Guayas.

Segunda: se determina que la tasa de interés se relaciona directamente con los emprendimientos de los miembros policiales y sus familias en la provincia del Guayas.

Tercera: se determina que el crédito se relaciona directamente con los emprendimientos de los miembros policiales y sus familias en la provincia del Guayas.

Cuarta: se determina que el destino del crédito se relaciona directamente con los emprendimientos de los miembros policiales y sus familias en la provincia del Guayas.

Quinta: se determina que la morosidad se relaciona directamente con los emprendimientos de los miembros policiales y sus familias en la provincia del Guayas.

Se concluye de manera general, que el microcrédito es importante para el desarrollo de emprendimientos de los miembros policiales y sus familias en la provincia del Guayas. Así mismo, los microcréditos producen sinergias necesarias en el desarrollo y mejora de la la calidad de vida de los involucrados, colaborando al bienestar económico y social de los beneficiarios.

## 6. RECOMENDACIONES

Las recomendaciones que se realiza en esta investigación son:

Primera: de acuerdo al microcrédito y su relación con los emprendimientos, se considera que es fundamental la inyección de liquidez por parte de la Cooperativa de emprendimientos populares, porque fortalecen los proyectos de los miembros policiales y sus familias.

Segunda: conforme a la tasa de interés, se recomienda a los emprendedores realizar estudios de mercado previo a la implementación de su proyecto, con el fin de identificar los segmentos de la población y los mercados potenciales que ayudarán a fortalecer el negocio, de esta manera se estimará un crecimiento periódico anualmente y a su vez se considerará en dicho estudio de mercado el cumplimiento del pago de la tasa de interés del monto recibido.

Tercera: de acuerdo al crédito, se recomienda a los emprendedores crear registros de ingresos y egresos del negocio, que puedan tener consideraciones básicas de contabilidad en sus proyectos, para que tengan un orden específico de la inversión inicial que realizaron y la recuperación del capital, de esta manera se conservará mensualmente el pago de las cuotas pactadas, en el plazo estipulado al momento de contraer la obligación bancaria.

Cuarta: conforme al destino del crédito, se recomienda a la Cooperativa de emprendimientos populares crear un coworking exclusivo para los créditos otorgados a los miembros policiales y sus familias, donde se pueda dirigir de mejor manera el destino del crédito cumpliendo los objetivos deseados, dando seguimiento oportuno a los beneficiarios y capacitándolos debidamente.

Quinta: de acuerdo con la morosidad, se recomienda a los emprendedores que se encuentren con cartera vencida, realizar convenios de pago con la

Cooperativa de emprendimientos populares, dependiendo el monto adeudado, se puede volver a solicitar un refinanciamiento o reestructura del microcrédito. En ese contexto, se sugiere revisar las políticas internas de la institución financiera, que ayude a impulsar los emprendimientos.

De forma general, se recomienda, dar mayor importancia a los microcréditos como herramienta de sostenibilidad de los emprendimientos populares en la provincia del Guayas, al ser clave para las mejoras significativas de los ingresos de la familia policial, y a su vez del mejoramiento de la calidad de vida, contribuyendo a dinamizar la economía popular y solidaria.

## 7. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Anchundia, G. (2017). *Propuesta de asesoría en gestión de emprendimientos en el Canton Durán*. Guayaquil: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/22481/1/TESIS-CPA-Asesoria-de-gestion-de-emprendimiento-del-canton-duran%201111.pdf>.
- Andagana, J. (2018). *Implementación de estrategias de control de crédito para reducir el sobreendeudamiento en la Cooperativa de Ahorro y Crédito KULLKI WASI LTDA*. Ambato: <http://repositorio.uti.edu.ec/bitstream/123456789/783/1/TESIS%20JUAN%20MANUEL%20ANDAGANA%20%20GUALO%2017%2005%202018.pdf>.
- Barragán, M. (2017). *Innovación y emprendimiento, y su relación con el desarrollo local del pueblo de Salinas de Guarabda*. Provincia de Bolívar Ecuador: [https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0718-07642017000600009](https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0718-07642017000600009).
- Besteiro, M. (2016). *Contabilidad Financiera superior*. Madrid: Pirámide.
- Besterio, M. y. (2016). *Contabilidad financiera superior*. Madrid: Pirámide.
- Besterio, M. y. (2016). *Contabilidad financiera superior*. Madrid: Pirámide.
- Carrillo, Á. (2019). *Cultura organizacional y desempeño financiero en las cooperativas de ahorro y crédito ecuatorianas*. La Plata, Buenos Aires, Argentina: [http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/75026/Documento\\_completo.pdf-PDFA1b.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/75026/Documento_completo.pdf-PDFA1b.pdf?sequence=1&isAllowed=y).
- Castejón, O. (2011). *Diseño y análisis de experimentos con Statistix*. Maracaibo, Venezuela: Universidad Rafael Urdaneta, Fondo Editorial Biblioteca.
- Chávez, D. (2017). *Modelos de negocio de empresas STARTUP de emprendimiento innovador disruptivo*. México: <http://148.204.210.201/tesis/1512679993296TESISDAVIDCHA.pdf>.
- Contreras, N. (2018). *Estrategia de formación para el desarrollo y fortalecimiento de emprendimientos rurales que aportan a la construcción de paz desde un enfoque socio-crítico en el parque científico de innovación social de la Universidad Minuto de Dios para Cundinamarca*. Bogotá: <https://repository.unilibre.edu.co/bitstream/handle/10901/11665/Tesis%20y%20RAE.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
- Córdova, J. F. (2018). *Evaluación de la eficiencia como herramienta de gestión empresarial. Aplicación a empresas constructoras ecuatorianas*. Córdoba:

<https://rdu.unc.edu.ar/bitstream/handle/11086/6352/C%C3%B3rdova%20Le%C3%B3n%20Jos%C3%A9%20Fernando.%20Evaluaci%20de%20la%20eficiencia%20como%20herramienta....pdf?sequence=1&isAllowed=y>.

- Cortez, L. (2018). *Impacto de las cuentas por cobrar en el Estado de Flujo de Efectivo de la empresa distribuciones ELERA S.R.L. de la provincia de San Ignacio 2016*. Pimentel: <http://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/uss/4542/Liviapoma%20Cortez.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
- Criollo. (2016). *Planteamiento estratégico para el sector microcréditos en Colombia*. Escuela de Alta Dirección y Administración EADA, Barcelona, España: [http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/8543/CRIOLLO\\_GIRALDO\\_PLANEAMIENTO\\_MICROCREDITOS\\_COLOMBIA.pdf?sequence=3](http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/8543/CRIOLLO_GIRALDO_PLANEAMIENTO_MICROCREDITOS_COLOMBIA.pdf?sequence=3).
- Delfín, F., & Acosta, M. P. (2016). *Importancia y análisis del desarrollo empresarial*. Xalapa, Veracruz, México: <http://rcientificas.uninorte.edu.co/index.php/pensamiento/article/view/8810/9526>.
- Elizundia, M. (2015). *Desempeño de nuevos negocios: perspectiva de género Volumen 60 N°2 México*. DF México: [http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0186-10422015000200468](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0186-10422015000200468).
- Espinoza, V. (2016). *Incidencia del procesamiento de la información contable en el análisis financiero y toma de decisiones en Servicentro Guardabarranco*. Managua, Nicaragua: <http://repositorio.unan.edu.ni/4387/1/17722.pdf>.
- Freire. (2017). *Formación para el emprendimiento en la enseñanza de economía y escuelas de negocios*. Universidad complutense de Madrid España: <https://eprints.ucm.es/40779/1/T38236.pdf>.
- García, I. (2018). *¿Qué es la organización empresarial?* <https://www.emprendepyme.net/que-es-la-organizacion-empresarial.html>.
- Gómez, E. (2016). *La influencia de las prácticas de responsabilidad social corporativa en el desempeño organizacional y el papel mediador de la innovación*. <http://repositorio.upct.es/bitstream/handle/10317/5567/egm.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
- Gómez, M. (2016). *Análisis del control y medición contable de inventarios en las instituciones de salud en Cuenca, Caso de estudio Clínica España S.A*. Cuenca: <https://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/26155/1/TESIS%20DOC..pdf>.
- Hernández, J., & Hernández, S. L. (2019). *Etapas del proceso administrativo*. Atotonilco de Tula: <https://repository.uaeh.edu.mx/revistas/index.php/atotonilco/article/view/3704>.

- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la Investigación* (Sexta ed.). México: McGraw-Hill.
- Hernando, M. D. (2014). *Un modelo de control de gestión para la pequeña empresa familiar en España: Especial referencia a los activos intangibles*. Madrid:  
<https://ebuah.uah.es/dspace/bitstream/handle/10017/25744/Tesis%20Carmen%20Hernando%20Vivar.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
- Herrera, A., Betancourt, V. A., Herrera, A. H., Vega, S. R., & Vivanco, E. C. (2016). *Razones financieras de liquidez en la gestión empresarial para toma de decisiones*. Lima, Perú:  
<https://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/quipu/article/download/13249/11757/>.
- Herrera, M. (2018). *La economía popular y solidaria: el caso ecuatoriano enfocado en el sector financiero cooperativista*. Quito:  
<http://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/6053/1/T2546-MRI-Herrera-La%20economia.pdf>.
- Iglesias, M. (2016). *Los Bancos Multilaterales de desarrollo y el riesgo de concentración sectorial*. Madrid:  
[https://repositorio.uam.es/bitstream/handle/10486/678300/iglesias\\_hernandez\\_miguel\\_angel.pdf?sequence=1](https://repositorio.uam.es/bitstream/handle/10486/678300/iglesias_hernandez_miguel_angel.pdf?sequence=1).
- Izar, J. M., & Ynzunza, C. (2017). *El impacto del crédito y la cobranza en las utilidades*.  
<https://journal.poligran.edu.co/index.php/poliantea/article/view/701/786>.
- Lorente, L. (2018). Bogotá, Colombia:  
<https://revistas.uexternado.edu.co/index.php/ecoins/article/view/5718/7112>.
- Lorente, L. (2019). *Crecimiento, crédito e inflación*. Bogotá-Colombia:  
<https://revistas.uexternado.edu.co/index.php/ecoins/article/view/5718/7112>.
- Maldonado. (2016). *Efectos socioeconómicos del desplazamiento forzado en la mujer afrodescendiente, Santa María Colombia*. Universidad internacional Jaume:  
[https://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/402169/2017\\_Tesis\\_De%20Armas%20Maldonado\\_Danieyi.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/402169/2017_Tesis_De%20Armas%20Maldonado_Danieyi.pdf?sequence=1&isAllowed=y).
- Martínez, J. (2016). *Modelo de gestión financiera basado en la optimización de las necesidades operativas de fondos: el caso de las empresas farmacéuticas en España*. Madrid:  
<https://eprints.ucm.es/40638/1/T38190.pdf>.
- Martínez, K. (2018). *Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de microcréditos en la ciudad de Palmira dirigidos a microempresarios informales*. Santiago de Cali:  
[http://vitela.javerianacali.edu.co/bitstream/handle/11522/12229/Estudio\\_factibilidad\\_creaci%C3%B3n.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://vitela.javerianacali.edu.co/bitstream/handle/11522/12229/Estudio_factibilidad_creaci%C3%B3n.pdf?sequence=1&isAllowed=y).

- Marulanda, F. (2016). *Entorno y motivaciones para emprender*. Bogotá:  
<http://www.scielo.org.co/pdf/ean/n81/n81a01.pdf>.
- Mendoza, W., García, T., Delgado, M., & Barreiro, I. (2018). *El control interno y su influencia en la gestión administrativa del sector público*.  
<https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/6656251.pdf>.
- Minda, M. (2017). *Análisis administrativo y financiero en la mejora de las decisiones gerenciales de una empresa de servicios turísticos*. Ibarra:  
<http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/7041/1/PG%20518%20TESIS.pdf>.
- Mitma, R. (2018). *Espíritu emprendedor y la creación de micro y pequeñas empresas en as estudiantes de la carrera profesional de Educación Inicial Intercultural Instituto de Educación Superior Pedagógico*. Huancavelica Perú:  
<http://repositorio.unh.edu.pe/bitstream/handle/UNH/1589/MAESTRIA%20MITMA%20PEREZ.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
- Montesinos, V. (2016). *Fundamentos de Contabilidad*. Madrid: Pirámide.
- Olmedo, E. (2019). *Efectividad de los créditos de BANECUADOR para el desarrollo de microempresarios agrícolas del Cantón Otavalo*. Ibarra:  
<http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/9120/2/PG%20725%20TESIS.pdf>.
- Padilla, D. (2016). *El emprendimiento en adultos mayores y su entrenamiento como oportunidad para favorecer el envejecimiento activo N2*.  
[https://www.researchgate.net/publication/322748750\\_El\\_emprendimiento\\_en\\_adultos\\_mayores\\_y\\_su\\_entrenamiento\\_como\\_oportunidad\\_para\\_favorecer\\_el\\_envejecimiento\\_activo](https://www.researchgate.net/publication/322748750_El_emprendimiento_en_adultos_mayores_y_su_entrenamiento_como_oportunidad_para_favorecer_el_envejecimiento_activo).
- Pérez, E. (2018). *Análisis de la incidencia de los Créditos sobre las nuevas MIPYMES en la ciudad de Guayaquil*. Guayaquil: <http://192.188.52.94:8080/bitstream/3317/10788/1/T-UCSG-POS-MFEE-122.pdf>.
- Pérez, E., & Tinoco, H. D. (2017). Managua: <http://repositorio.unan.edu.ni/9547/1/18902.pdf>.
- Pérez, J. (2017). *Emprendimiento social: una aproximación teórica-práctica Vol. 3*.  
<file:///C:/Users/AYD/Downloads/Dialnet-EmprendimientoSocial-6093281.pdf>.
- Pinazo. (2016). *Emprendimiento en El Salvador: La inseguridad ciudadana como barrera*. Universidad Politécnica de Valencia. Valencia España:  
<https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/64083/-PINAZO%20-%20Emprendimiento%20en%20El%20Salvador%3A%20La%20Inseguridad%20Ciudadana%20como%20barrera.pdf?sequence=1>.

- PlanDesarrollo. (2017). *Eje 2: Economía al Servicio de la Sociedad*. Quito-Ecuador:  
[https://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/10/PNBV-26-OCT-FINAL\\_0K.compressed1.pdf](https://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/10/PNBV-26-OCT-FINAL_0K.compressed1.pdf).
- Quimí, M. (2017). *Gestión financiera de las cuentas por cobrar y su efecto en la liquidez de la compañía Wurth Ecuador S.A.* Guayaquil:  
<http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/1922/1/T-ULVR-1728.pdf>.
- Quinde, C., & Alvarado, T. K. (2018). *Valuación y control del inventario y su efecto en la rentabilidad*. Guayaquil: <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/07/inventario-rentabilidad.html>.
- Rodrigo, B. R. (2018). *Manual de contabilidad para mejorar liquidez de AGROARRIBA*. Guayaquil:  
<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/33158/1/TESIS%20BRODRIGUEZ.pdf>.
- Rosanas, J. y. (2016). *Contabilidad Financiera*. México: todocoleccion.
- Ruales, E. (2018). *Plataforma digital de emprendimiento para jóvenes ecuatorianos*. Guayaquil:  
<http://dspace.casagrande.edu.ec:8080/bitstream/ucasagrande/1578/1/Tesis1811PARp.pdf>.
- Salazar, M. F. (2017). *Plan de negocios para el manejo de la liquidez en una entidad de apoyo, que desarrolla programas microfinancieros, en época de crisis*.  
<http://dspace.udla.edu.ec/bitstream/33000/7634/1/UDLA-EC-TMAEF-2017-03.pdf>.
- Salvi, F. (2014). *Nuevo comportamiento del consumidor: La influencia del EWOM en relación a la lealtad de los clientes en el sector hotelero*.  
<https://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/364766/tfs1de1.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
- Sampieri, H. (2010). *Metodología de la investigación*. México. McGrawn:  
<http://www.pucesi.edu.ec/webs/wp-content/uploads/2018/03/Hern%C3%A1ndez-Sampieri-R.-Fern%C3%A1ndez-Collado-C.-y-Baptista-Lucio-P.-2003.-Metodolog%C3%ADa-de-la-investigaci%C3%B3n.-M%C3%A9xico-McGraw-Hill-PDF.-Descarga-en-l%C3%ADnea.pdf>.
- Solórzano, G. (2018). *Metodologías para la asignación de Microcréditos al sector Microempresarial en la ciudad de Guayaquil*. Guayaquil:  
<http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/10650/1/T-UCSG-POS-MFEE-118.pdf>.
- Tafur, E. (2017). *El control del riesgo crediticio y su incidencia en la gestión financiera de las empresas procesadoras de té en Lima Metropolitana 2014-2016*. Lima:  
[http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/3071/1/tafur\\_aee.pdf](http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/3071/1/tafur_aee.pdf).

- Tandazo, M. (2018). *Análisis desde la comunicación estratégica a emprendimientos nuevos del sector de tecnologías de información y comunicación*. Quito:  
<http://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/6188/1/T2617-MCE-Tandazo-Analisis.pdf>.
- Téllez, J. A. (2015). *Hacia una concepción comprehensiva de la libertad económica un paradigma a desarrollar*. Talca-Chile:  
<https://scielo.conicyt.cl/pdf/estconst/v13n1/art10.pdf>.
- Terreno, D. D. (2017). *Las etapas del ciclo de vida de la empresa clasificadas por los patrones del Estado de Flujo de Efectivo y el pronóstico de la rentabilidad. Empresas del Mercado de Capitales Argentino*. Córdoba:  
<https://rdu.unc.edu.ar/bitstream/handle/11086/6281/Terreno%2C%20Dante%20Domingo.%20Las%20etapas%20del%20ciclo%20de%20la%20vida%20de%20la%20empresa...pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
- Vélez, R., & Pérez, G. (2014). *Propuesta metodológica para la gestión de inventarios en una empresa de bebidas por el método justo a tiempo caso de estudio: Abastecimiento de azúcar*. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5104979.pdf>.
- Velorio, M. (2016). *El crédito financiero y su incidencia en el desarrollo de la gestión financiera de las MYPES del Distrito De Los Olivos-Lima 2014*. Lima-Perú:  
[http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/handle/usmp/2464/velorio\\_rma.pdf;jsessionid=7E1CC6A8C1E156156ED117CF985C0018?sequence=1](http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/handle/usmp/2464/velorio_rma.pdf;jsessionid=7E1CC6A8C1E156156ED117CF985C0018?sequence=1).
- Vera, E. (2018). *Importancia del valor del dinero para el desarrollo empresarial UTMACH*.  
<http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/11991/1/ECUACE-2018-AE-CD00260.pdf>.
- Villacres. (2017). *Gestión de emprendimiento y su impacto en la competitividad de las Mipymes manufactureras de la provincia de Bolívar en el Ecuador*. Universidad Mayor de San Marcos:  
[http://cybertesis.unmsm.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/cybertesis/6766/Villacres\\_br.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://cybertesis.unmsm.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/cybertesis/6766/Villacres_br.pdf?sequence=1&isAllowed=y).
- Yance, M. (2017). *Gestión de cobranza y su influencia en la liquidez en la empresa Bisagras Peruanas SAC, distrito de Ate-2014-2016*. Lima:  
[http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/21957/Yance\\_AM.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/21957/Yance_AM.pdf?sequence=1&isAllowed=y).

## 8. ANEXOS

### Anexo 1. Matriz de consistencia

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones o indicadores	Indices	Items
<b>MICROCRÉDITO</b>	Según Fernández (2003), el microcrédito se define como "todo crédito concedido a un prestatario, sea persona natural o jurídica, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria, destinado a financiar actividades en pequeña escala, de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades, adecuadamente verificados por la institución del sistema financiero prestamista".	Créditos Productivos dirigidos a policías o familiares de Policías en la Ciudad de Guayaquil normalmente excluidos del sistema financiero tradicional para el crecimiento de sus negocios.	Intereses	1.- Intereses Pagados 2.- Conocimiento financiero	1.- Los intereses pagados son convenientes por el crédito recibido 2.- El cliente conoce anticipadamente cuánto pagará por intereses
			Créditos	1.- Monto 2.- Trámite 3.- Plazo	3.- Los montos de crédito otorgados son adecuados 4.- Los trámites son ágiles y sin complicaciones 5.- El plazo del crédito fue adecuado para el giro del negocio
			Destino del Crédito	1.- Usos y efectividad del Crédito Productivo	6.- El crédito se uso para los fines predeterminados 7.- Con el monto del crédito logro poner en marcha su negocio
			Riesgo Financiero	1.- Retraso en Pagos 2.- Refinanciamiento y Reestructuras	8.- Ha presentado retraso en pagos 9.- Ha solicitado renovación de su crédito 10.- Ha solicitado refinanciamiento o reestructuras

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones o indicadores	Indices	Items
<b>EMPRENDIMIENTO</b>	Se conoce como emprendimiento a la actitud y aptitud que toma un individuo para iniciar un nuevo proyecto a través de ideas y oportunidades. El emprendimiento es un término muy utilizado en el ámbito empresarial, en virtud de su relacionamiento con la creación de empresas, nuevos productos o innovación de los mismos.	Es una variable que refleja la creación de nuevas empresas con posibilidades de crecimiento escalable	INDIVIDUO	1.- Nivel de Satisfacción del Trabajo 2.- Necesidad de Logro 3.- Percepción de Control 4.- Experiencia de Trabajo Previa	1.- Se siente satisfecho con su negocio o emprendimiento 2.- Su negocio o emprendimiento ha logrado llenar sus expectativas personales 3.- Tiene el total control de la operación de su negocio 4.- Tiene experiencia previa de trabajo en negocios similares
			ENTORNO	1.- Condiciones de vida 2.- Conocimiento previo 3.- Acceso al sistema financiero	5.- Su emprendimiento ha mejorado su nivel socio económico 6.- Cuenta con los conocimientos y habilidades requeridos para su negocio. 7.- Accedió fácilmente al financiamiento para su negocio
			PROCESO	1.- Existencia de oportunidades para emprender 2.- Redes productivas	8.- La institución que financia su emprendimiento le ha brindado oportunidades de crecimiento. 9.- El intercambio de experiencias con otros emprendedores es importante para su negocio.
			ORGANIZACIÓN	1.- Diferenciación 2.- Innovación	10.- Usted busca especialista para destacar su empresa ante los competidores. 11.- Usted busca un especialista que le brinde herramientas para innovar su negocio

Fuente: Elaboración propia.

## Anexo 2. Encuestas

**CUESTIONARIO DIRIGIDO A:****Los miembros policiales y sus familiares.****Objetivo:**

Determinar en qué medida el microcrédito se relaciona con el emprendimiento de los miembros policiales y sus familiares en la provincia del Guayas.

**Instrucciones:** Marque con una X dentro de los paréntesis.

**Datos sociodemográficos:**

1. ¿Cuál es tu edad? \_\_\_\_\_
  
2. Raza:
  - ( ) Blanca
  - ( ) Mestiza
  - ( ) Negra
  - ( ) Indígena
  - ( ) Amarilla
  
3. Género:
  - ( ) Masculino
  - ( ) Femenino
  
4. Nivel de educación:
  - ( ) Superior cuarto nivel
  - ( ) Superior tercer nivel
  - ( ) Bachiller
  
5. Estado civil:
  - ( ) Casado
  - ( ) Soltero
  - ( ) Divorciado
  - ( ) Unión libre
  - ( ) Unión de hecho
  
6. ¿Cuál es su rango de ingresos?
  - ( ) Menos o igual a \$ 600
  - ( ) De \$ 601 a 1000
  - ( ) De \$ 1001 a 1500
  - ( ) Más de \$ 1500

### Instrucciones para las preguntas de la investigación:

Por favor, siga usted las siguientes instrucciones:

- 1.- Lea cuidadosamente los enunciados de las preguntas.
- 2.- No deje preguntas sin contestar.
- 3.- Marque con una X en solo uno de los cuadros de la pregunta.

**Totalmente de acuerdo = 5; De acuerdo = 4; Indiferente = 3; Desacuerdo = 2; Totalmente en desacuerdo = 1**

#### Preguntas de la investigación

<b>MICROCRÉDITO</b>	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indiferente	Desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
<b>DIMENSIONES / ítems</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>1</b>
<b>DIMENSIÓN 1: Intereses</b>					
1.- Los intereses pagados son convenientes por el crédito recibido					
2.- El cliente conoce anticipadamente cuánto pagará por intereses					
<b>DIMENSION 2: Créditos</b>					
3.- Los montos de crédito otorgados son adecuados					
4.- Los trámites son ágiles y sin complicaciones					
5.- El plazo del crédito fue adecuado para el giro del negocio					
<b>DIMENSIÓN 3: Destino del crédito</b>					
6.- El crédito se usó para los fines predeterminados					
7.- Con el monto del crédito logró poner en marcha su negocio					
<b>DIMENSIÓN 4: Riesgo financiero</b>					
8.- Ha presentado retraso en pagos					
9.- Ha solicitado renovación de su crédito					
10.- Ha solicitado refinanciamiento o reestructuras					

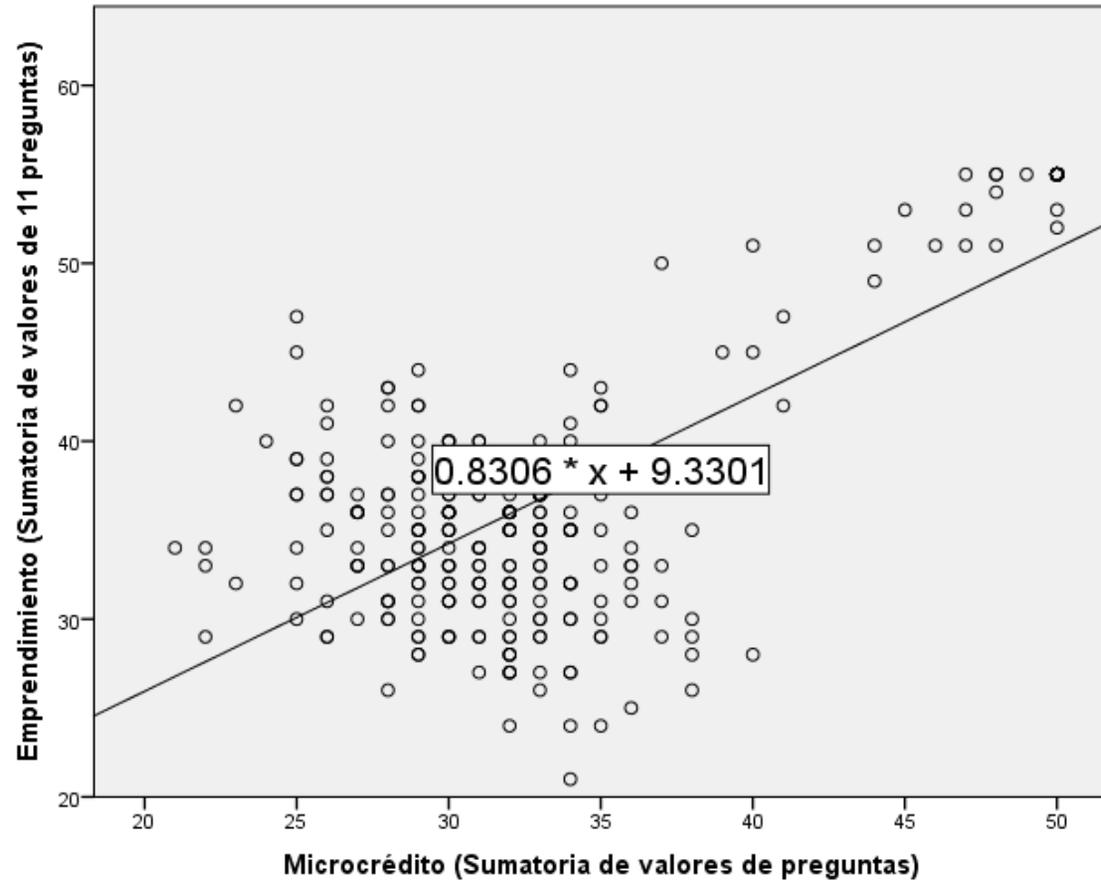
<b>EMPRENDIMIENTO</b>	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indiferente	Desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
<b>DIMENSIONES / ítems</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>1</b>
<b>DIMENSIÓN 1: Individuo</b>					
1.- Se siente satisfecho con su negocio o emprendimiento					
2.- Su negocio o emprendimiento ha logrado llenar sus expectativas personales					
3.- Tiene el total control de la operación de su negocio					
4.- Tiene experiencia previa de trabajo en negocios similares					
<b>DIMENSION 2: Entorno</b>					
5.- Su emprendimiento ha mejorado el nivel socio económico					
6.- Cuenta con los conocimientos y habilidades requeridos para su negocio.					
7.- Accedió fácilmente al financiamiento para su negocio					
<b>DIMENSIÓN 3: Proceso</b>					
8.- La institución que financia su emprendimiento le ha brindado oportunidades de crecimiento.					
9.- El intercambio de experiencias con otros emprendedores es importante para su negocio					
<b>DIMENSIÓN 4: Organización</b>					
10.- Usted busca especialista para destacar su empresa ante los competidores					
11.- Usted busca un especialista que le brinde herramientas para innovar su negocio					

## Anexo 3. Validación de expertos

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	<b>DIMENSIÓN 1: Intereses</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	
1	<b>Indicador: Intereses pagados</b> Los intereses pagados son convenientes por el crédito recibido.							
2	<b>Indicador: Conocimiento financiero</b> El cliente conoce anticipadamente cuánto pagará por intereses.							
	<b>DIMENSION 2: Créditos</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	
3	<b>Indicador: Monto</b> Los montos de créditos otorgados son adecuados.							
4	<b>Indicador: Trámite</b> Los trámites son ágiles y sin complicaciones.							
5	<b>Indicador: Plazo</b> El plazo del crédito fue adecuado para el giro del negocio.							
	<b>DIMENSIÓN 3: Destino del crédito</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	
6	<b>Indicador: Uso</b> El crédito se usó para los fines predeterminados.							
7	<b>Indicador: Efectividad</b> Con el monto del crédito logró poner en marcha su negocio.							
	<b>DIMENSIÓN 4: Riesgo financiero</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	
8	<b>Indicador: Retraso en pagos</b> Ha presentado retrasos en pagos.							
9	<b>Indicador: Renovación</b> Ha solicitado renovación de su crédito.							
10	<b>Indicador: Refinanciamiento y reestructuras</b> Ha solicitado refinanciamiento o reestructuras.							

N°	1. DIMENSIONES / ítems	Pertinencia		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	<b>DIMENSIÓN 1: Individuo</b>	Si	No	Si	No	Si	No	
1	<b>Indicador: Nivel de satisfacción del trabajo</b> Se siente satisfecho con su negocio o emprendimiento.							
2	<b>Indicador: Necesidad de logro</b> Su negocio o emprendimiento ha logrado llenar sus expectativas personales.							
3	<b>Indicador: Percepción de control</b> Tiene el total control de la operación de su negocio.							
4	<b>Indicador: Experiencia de trabajo previa</b> Tiene experiencia previa de trabajo en negocios similares.							
	<b>DIMENSION 2: Entorno</b>	Si	No	Si	No	Si	No	
5	<b>Indicador: Condiciones de vida</b> Su emprendimiento ha mejorado su nivel socioeconómico.							
6	<b>Indicador: Conocimiento previo</b> Cuenta con los conocimientos y habilidades requeridos para su negocio.							
7	<b>Indicador: Acceso al sistema financiero</b> Accedió fácilmente al financiamiento para su negocio.							
	<b>DIMENSIÓN 3: Proceso.</b>	Si	No	Si	No	Si	No	
8	<b>Indicador: Existencia de oportunidades para emprender</b> La institución que financia su emprendimiento le ha brindado oportunidades de crecimiento.							
9	<b>Indicador: Redes productivas</b> El intercambio de experiencia con otros emprendedores es importante para su negocio.							
	<b>DIMENSIÓN 4: Organización</b>	Si	No	Si	No	Si	No	
10	<b>Indicador: Diferenciación</b> Usted busca especialista para destacar su empresa ante los competidores.							
11	<b>Indicador: Innovación</b> Usted busca un especialista que le brinde herramientas para innovar su negocio.							

Anexo 4. Gráfico de dispersión Microcrédito y Emprendimiento



## Anexo 5. Validación de expertos

## CERTIFICADO DE VALIDEZ DEL CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: MICROCRÉDITO

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
<b>DIMENSIÓN 1: Intereses</b>								
1	<b>Indicador: Intereses pagados</b> Los intereses pagados son convenientes por el crédito recibido.	✓		✓		✓		
2	<b>Indicador: Conocimiento financiero</b> El cliente conoce anticipadamente cuánto pagará por intereses.	✓		✓		✓		
<b>DIMENSION 2: Créditos</b>								
3	<b>Indicador: Monto</b> Los montos de créditos otorgados son adecuados.	✓		✓		✓		
4	<b>Indicador: Trámite</b> Los trámites son ágiles y sin complicaciones.	✓		✓		✓		
5	<b>Indicador: Plazo</b> El plazo del crédito fue adecuado para el giro del negocio.	✓		✓		✓		
<b>DIMENSIÓN 3: Destino del crédito</b>								
6	<b>Indicador: Uso</b> El crédito se usó para los fines predeterminados.	✓		✓		✓		
7	<b>Indicador: Efectividad</b> Con el monto del crédito logró poner en marcha su negocio.	✓		✓		✓		
<b>DIMENSIÓN 4: Riesgo financiero</b>								
8	<b>Indicador: Retraso en pagos</b> Ha presentado retrasos en pagos.	✓		✓		✓		
9	<b>Indicador: Renovación</b> Ha solicitado renovación de su crédito.	✓		✓		✓		
10	<b>Indicador: Refinanciamiento y reestructuras</b> Ha solicitado refinanciamiento o reestructuras.	✓		✓		✓		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): \_\_\_\_\_

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [✓]    Aplicable después de corregir [ ]    No aplicable [ ]

Apellidos y nombres del juez validador: Dr./ Mg: Triscilla Parades Florid    C.I.: 0910390855Especialidad del validador: Ph. D. Ciencias Administrativas<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo.<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión.

...20...de...enero...de 20...20


  
Firma

**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: EMPRENDIMIENTO**

N°	I. DIMENSIONES / ítems	Pertinencia		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
<b>DIMENSIÓN 1: Individuo</b>								
1	<b>Indicador: Nivel de satisfacción del trabajo</b> Se siente satisfecho con su negocio o emprendimiento.	✓		✓		✓		
2	<b>Indicador: Necesidad de logro</b> Su negocio o emprendimiento ha logrado llenar sus expectativas personales.	✓		✓		✓		
3	<b>Indicador: Percepción de control</b> Tiene el total control de la operación de su negocio.	✓		✓		✓		
4	<b>Indicador: Experiencia de trabajo previa</b> Tiene experiencia previa de trabajo en negocios similares.	✓		✓		✓		
<b>DIMENSIÓN 2: Entorno</b>								
5	<b>Indicador: Condiciones de vida</b> Su emprendimiento ha mejorado su nivel socioeconómico.	✓		✓		✓		
6	<b>Indicador: Conocimiento previo</b> Cuenta con los conocimientos y habilidades requeridos para su negocio.	✓		✓		✓		
7	<b>Indicador: Acceso al sistema financiero</b> Accedió fácilmente al financiamiento para su negocio.	✓		✓		✓		
<b>DIMENSIÓN 3: Proceso.</b>								
8	<b>Indicador: Existencia de oportunidades para emprender</b> La institución que financia su emprendimiento le ha brindado oportunidades de crecimiento.	✓		✓		✓		
9	<b>Indicador: Redes productivas</b> El intercambio de experiencia con otros emprendedores es importante para su negocio.	✓		✓		✓		
<b>DIMENSIÓN 4: Organización</b>								
10	<b>Indicador: Diferenciación</b> Usted busca especialista para destacar su empresa ante los competidores.	✓		✓		✓		
11	<b>Indicador: Innovación</b> Usted busca un especialista que le brinde herramientas para innovar su negocio.	✓		✓		✓		

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

Opinión de aplicabilidad:  Aplicable |  Aplicable después de corregir |  No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador, Dr./ Mg: Priscilla Paredes C.I: 0910390855

Especialidad del validador: Ph.D. en Ciencias Administrativas

20 de enero de 2020

<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo.

<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión.

Priscilla Paredes  
Firma

**CERTIFICADO DE VALIDEZ DEL CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: MICROCRÉDITO**

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
<b>DIMENSIÓN 1: Intereses</b>								
1	<b>Indicador: Intereses pagados</b> Los intereses pagados son convenientes por el crédito recibido.	✓		✓		✓		
2	<b>Indicador: Conocimiento financiero</b> El cliente conoce anticipadamente cuánto pagará por intereses.	✓		✓		✓		
<b>DIMENSIÓN 2: Créditos</b>								
3	<b>Indicador: Monto</b> Los montos de créditos otorgados son adecuados.	✓		✓		✓		
4	<b>Indicador: Trámite</b> Los trámites son ágiles y sin complicaciones.	✓		✓		✓		
5	<b>Indicador: Plazo</b> El plazo del crédito fue adecuado para el giro del negocio.	✓		✓		✓		
<b>DIMENSIÓN 3: Destino del crédito</b>								
6	<b>Indicador: Uso</b> El crédito se usó para los fines predeterminados.	✓		✓		✓		
7	<b>Indicador: Efectividad</b> Con el monto del crédito logró poner en marcha su negocio.	✓		✓		✓		
<b>DIMENSIÓN 4: Riesgo financiero</b>								
8	<b>Indicador: Retraso en pagos</b> Ha presentado retrasos en pagos.	✓		✓		✓		
9	<b>Indicador: Renovación</b> Ha solicitado renovación de su crédito.	✓		✓		✓		
10	<b>Indicador: Refinanciamiento y reestructuras</b> Ha solicitado refinanciamiento o reestructuras.	✓		✓		✓		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): \_\_\_\_\_

Opinión de aplicabilidad:  Aplicable |  Aplicable después de corregir |  No aplicable |

Apellidos y nombres del juez validador, Dr./ Mg: Sergio Román C.I: 291227226

Especialidad del validador: Administración - Gestión - Comercio

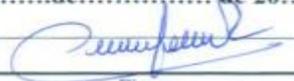
<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo.

<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión.

... 13 de Julio de 2020

  
 \_\_\_\_\_  
 Firma

**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: EMPRENDIMIENTO**

N°	1. DIMENSIONES / items	Pertinencia		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
<b>DIMENSIÓN 1: Individuo</b>								
1	<b>Indicador: Nivel de satisfacción del trabajo</b> Se siente satisfecho con su negocio o emprendimiento.	✓		✓		✓		
2	<b>Indicador: Necesidad de logro</b> Su negocio o emprendimiento ha logrado llenar sus expectativas personales.	✓		✓		✓		
3	<b>Indicador: Percepción de control</b> Tiene el total control de la operación de su negocio.	✓		✓		✓		
4	<b>Indicador: Experiencia de trabajo previa</b> Tiene experiencia previa de trabajo en negocios similares.	✓		✓		✓		
<b>DIMENSIÓN 2: Entorno</b>								
5	<b>Indicador: Condiciones de vida</b> Su emprendimiento ha mejorado su nivel socioeconómico.	✓		✓		✓		
6	<b>Indicador: Conocimiento previo</b> Cuenta con los conocimientos y habilidades requeridos para su negocio.	✓		✓		✓		
7	<b>Indicador: Acceso al sistema financiero</b> Accedió fácilmente al financiamiento para su negocio.	✓		✓		✓		
<b>DIMENSIÓN 3: Proceso.</b>								
8	<b>Indicador: Existencia de oportunidades para emprender</b> La institución que financia su emprendimiento le ha brindado oportunidades de crecimiento.	✓		✓		✓		
9	<b>Indicador: Redes productivas</b> El intercambio de experiencia con otros emprendedores es importante para su negocio.	✓		✓		✓		
<b>DIMENSIÓN 4: Organización</b>								
10	<b>Indicador: Diferenciación</b> Usted busca especialista para destacar su empresa ante los competidores.	✓		✓		✓		
11	<b>Indicador: Innovación</b> Usted busca un especialista que le brinde herramientas para innovar su negocio.	✓		✓		✓		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): \_\_\_\_\_

Opinión de aplicabilidad:  Aplicable |  Aplicable después de corregir |  No aplicable | \_\_\_\_\_

Apellidos y nombres del juez validador, Dr./ Mg: Simón Ben C.I.: 0912237226

Especialidad del validador: Administración - Gestión - Financiera

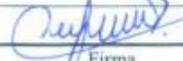
... 13 ... de ... Enero ... de 20 20

<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo.

<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión.

  
 \_\_\_\_\_  
 Firma

**CERTIFICADO DE VALIDEZ DEL CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: MICROCRÉDITO**

N°	DIMENSIONES / items	Pertinencia		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
<b>DIMENSIÓN 1: Intereses</b>								
1	<b>Indicador: Intereses pagados</b> Los intereses pagados son convenientes por el crédito recibido.	✓		✓		✓		
2	<b>Indicador: Conocimiento financiero</b> El cliente conoce anticipadamente cuánto pagará por intereses.	✓		✓		✓		
<b>DIMENSION 2: Créditos</b>								
3	<b>Indicador: Monto</b> Los montos de créditos otorgados son adecuados.	✓		✓		✓		
4	<b>Indicador: Trámite</b> Los trámites son ágiles y sin complicaciones.	✓		✓		✓		
5	<b>Indicador: Plazo</b> El plazo del crédito fue adecuado para el giro del negocio.	✓		✓		✓		
<b>DIMENSIÓN 3: Destino del crédito</b>								
6	<b>Indicador: Uso</b> El crédito se usó para los fines predeterminados.	✓		✓		✓		
7	<b>Indicador: Efectividad</b> Con el monto del crédito logró poner en marcha su negocio.	✓		✓		✓		
<b>DIMENSIÓN 4: Riesgo financiero</b>								
8	<b>Indicador: Retraso en pagos</b> Ha presentado retrasos en pagos.	✓		✓		✓		
9	<b>Indicador: Renovación</b> Ha solicitado renovación de su crédito.	✓		✓		✓		
10	<b>Indicador: Refinanciamiento y reestructuras</b> Ha solicitado refinanciamiento o reestructuras.	✓		✓		✓		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): \_\_\_\_\_

Opinión de aplicabilidad: Aplicable []    Aplicable después de corregir []    No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador. Dr./ Mg: ANGEL GONZALEZ    C.I: 0911019529

Especialidad del validador: PHD EN CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

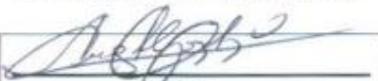
<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo.

<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión.

20 de Enero de 2020

  
Firma

**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: EMPRENDIMIENTO**

N°	1. DIMENSIONES / ítems	Pertinencia		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
<b>DIMENSIÓN 1: Individuo</b>								
1	<b>Indicador: Nivel de satisfacción del trabajo</b> Se siente satisfecho con su negocio o emprendimiento.	✓		✓		✓		
2	<b>Indicador: Necesidad de logro</b> Su negocio o emprendimiento ha logrado llenar sus expectativas personales.	✓		✓		✓		
3	<b>Indicador: Percepción de control</b> Tiene el total control de la operación de su negocio.	✓		✓		✓		
4	<b>Indicador: Experiencia de trabajo previa</b> Tiene experiencia previa de trabajo en negocios similares.	✓		✓		✓		
<b>DIMENSION 2: Entorno</b>								
5	<b>Indicador: Condiciones de vida</b> Su emprendimiento ha mejorado su nivel socioeconómico.	✓		✓		✓		
6	<b>Indicador: Conocimiento previo</b> Cuenta con los conocimientos y habilidades requeridos para su negocio.	✓		✓		✓		
7	<b>Indicador: Acceso al sistema financiero</b> Accedió fácilmente al financiamiento para su negocio.	✓		✓		✓		
<b>DIMENSIÓN 3: Proceso.</b>								
8	<b>Indicador: Existencia de oportunidades para emprender</b> La institución que financia su emprendimiento le ha brindado oportunidades de crecimiento.	✓		✓		✓		
9	<b>Indicador: Redes productivas</b> El intercambio de experiencia con otros emprendedores es importante para su negocio.	✓		✓		✓		
<b>DIMENSIÓN 4: Organización</b>								
10	<b>Indicador: Diferenciación</b> Usted busca especialista para destacar su empresa ante los competidores.	✓		✓		✓		
11	<b>Indicador: Innovación</b> Usted busca un especialista que le brinde herramientas para innovar su negocio.	✓		✓		✓		

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

Opinión de aplicabilidad: Aplicable |  | No aplicable |  |  
 Aplicable después de corregir |  |

Apellidos y nombres del juez validador. Dr./ Mg: ANGEL GONZALEZ C.I. 0911019529

Especialidad del validador: P.D. EN CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

20 de SEPT de 2020

<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo.

<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión.

  
Firma