

¿SOY EMPRENDEDOR O SOÑADOR?

Oscar Machado Álvarez¹, Irma Aquino Onofre¹, Silvia Salinas Falquez², Gladys León Sigua¹

¹Facultad de Ciencias Administrativas. Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil. Av. De las Américas frente al Cuartel Modelo de Guayaquil-Ecuador. Contacto: mmachadoa@ulvr.edu.ec; iaquino@ulvr.edu.ec; gleon_69@hotmail.com

²Facultad de Ciencias Administrativas. Universidad de Guayaquil. Av. Delta y Av. Kennedy. Contacto: silviasalinasf@hotmail.com

RESUMEN

Un emprendedor debe ser optimista, sagaz, innovador y arriesgado. El Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO), en coordinación con Gobiernos Autónomos Descentralizados Municipales, Provinciales y Universidades Estatales, han implementaron 33 Centros de Desarrollo Empresarial y Apoyo al Emprendimiento (CDEAE) en el territorio nacional, estos son un compromiso de nuestro gobierno beneficiando a emprendedores. Según la Superintendencia de Compañías del Ecuador en el 2010 se cerraron 25.150 de las 30.338 compañías activas en Guayas, lo cual habla de un fracaso aproximadamente del 83% en ese año, los factores principales: el desconocimiento de administrar negocios y el financiamiento, como alguna de las causas para que las microempresas han desaparecido del mercado. La reducida participación de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) en el sistema financiero justifica el accionar de los gobiernos para implementar medidas orientadas a mejorar su acceso al crédito, entre las fuentes tradicionales de financiamiento preferidas por los ecuatorianos son bancos, las cooperativas de ahorro y crédito.

Palabras claves: emprendimiento, centros de apoyo, obstáculos y financiamiento.

Introducción

En algún momento de nuestras vidas todos hemos hecho algo nuevo o diferente, ¿pero eso nos hace emprendedores?, para contestar a estas preguntas debemos empezar por definir qué es ser emprendedor; dejando a un lado términos elaborados. Un emprendedor es aquella persona que inicia su negocio con la convicción de tener éxito, es decir, con entusiasmo y fe. Si queremos ser un poco más técnicos, un emprendedor es aquel que nace con ciertas cualidades que lo diferencian del

resto, pueden ir en cualquier orden, pero siempre son las mismas. La primera de ellas es que son optimistas, pocas veces se ven desmotivados por la opinión de otras personas, tienen convicción en lo que hacen y vencen obstáculos a fin de conseguir sus metas. La segunda de sus cualidades es que saben detectar oportunidades, suelen estar atentos a cualquier oportunidad de negocio y están pendientes de nuevas tendencias y necesidades con el objetivo de aprovecharlas.

Cabe recalcar que los ecuatorianos son innovadores, siempre están pensando en crear cosas novedosas que ayuden a suplir una necesidad; buscan nuevos mercados, están dispuestos a escuchar nuevas ideas y prueban una y otra vez hasta lograr lo que se proponen. Quizás las cualidades anteriores no significarían nada si el emprendedor no está dispuesto a asumir riesgos, por lo tanto la última de ellas es que un emprendedor debe ser arriesgado ya que en el mundo de los negocios nada es completamente seguro, siempre hay incertidumbre en menor o mayor grado, el emprendedor arriesga inclusive su propio recurso económico y muchas veces renuncia a todo con tal de seguir su instinto.

Según el código de conducta del emprendedor ecuatoriano en el proceso de inversión especifican que el perfil del emprendedor se desarrolla en función de las competencias y la compatibilidad del trabajo en equipo o en redes. Entre esas competencias identificadas como fundamentales enlistan a la autonomía, creatividad, liderazgo, asertividad, resolución de problemas, motivación, autorregulación en la acción, sistema de valores y creencias, empatía, habilidades sociales, comportamiento social y las competencias laborales¹.

Todas estas habilidades y destrezas indispensables para la eficiencia y eficacia al soñar con crear una empresa en todos sus niveles o categorías, por eso las consideramos a menudo características que distinguen a un emprendedor. Pero también es importante aportar que las personas al soñar con tener su propia fuente de trabajo es porque poseen espíritu emprendedor

¹ Código de conducta del emprendedor ecuatoriano en el proceso de inversión. MIPRO. *Emprende Ecuador*.

siendo éste “el proceso por el que un individuo o grupo de individuos empeña sus esfuerzos organizados en la búsqueda de oportunidades de crear valor y crecer satisfaciendo deseos y necesidades mediante la innovación y la diferenciación, sin importar qué recursos tenga el emprendedor en ese momento” (Roobins y Coulter, 2005).

El Gobierno Nacional ha hecho una inversión total de \$ 680.793 para la implementación de 62 CDEAE, que estarán localizados a nivel nacional en las siete regiones del país². En Guayaquil a Enero del 2013, recientemente se inauguró uno de los llamados Centros de Desarrollo Empresarial y Apoyo al Emprendimiento³ desarrollado por la Prefectura del Guayas y el MIPRO, cuyo objetivo es generar redes de contactos comerciales entre emprendedores, formadores de emprendedores y las empresas. Por otro lado en la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil desde el 2012 se inició el desarrollo de varios proyectos de investigación, entre los cuales la facultad de Ciencias de Administrativas está en proceso de ejecución del proyecto: “Influencia de un Centro de emprendimiento en la generación de iniciativas emprendedoras de negocios” y uno de sus objetivos entregables es la creación de un centro de emprendimiento aportando así a la comunidad porteña, otra alternativa de asesoramiento para que los actuales y futuros soñadores se conviertan en emprendedores de éxito. Es importante que a los emprendedores ecuatorianos se

² Ecuador cuenta con 33 Centros de Desarrollo Empresarial. Ministerio de Industria y Productividad. (En línea 20 de Octubre del 2012.) <http://www.industrias.gob.ec/ecuador-cuenta-con-33-centros-de-desarrollo-empresarial/>

³ Un centro de Emprendimiento para estudiantes en Guayaquil. *Revista Lideres*. Sección País. 28 de enero del 2013. Pág. 28

les socialice cómo es el sistema de desarrollo emprendedor (Kantis *et al.*, 2011). Este está conformado por una diversidad de factores contribuyendo u obstaculizando el nacimiento y desarrollo de empresas tanto en términos cuantitativos como cualitativos.

Según Hugo Kantis (2011) las categoriza así: Condiciones sociales, económicas, culturales, sistema educativo, estructura productiva, capital humano emprendedor, condiciones para la innovación, capital social e institucional, financiamiento, condiciones regulatorias.

Materiales y Métodos

A fin de medir el grado de conocimiento sobre emprendimiento en la comunidad se eligió una muestra de 400 personas escogidas al azar en la ciudad de Guayaquil, suponiendo que el comportamiento es aproximado en el resto de ciudades con similares características del Ecuador, la muestra fue distribuida en 200 hombres e igual cantidad de mujeres con el fin de ser equitativos al momento de obtener las respuestas ya que el emprendimiento no distingue género. Se consultó sobre ciertos aspectos relevantes acerca del conocimiento de algunas variables que influyen al momento de crear un emprendimiento. Se ha utilizado un método de información bibliográfica, además el método de deducción e inducción; también se aplicaron encuestas procesadas con el programa estadístico especializado IBM SPSS Statistics 19.

Tenemos como ejemplo Farid Shirazi-Fard (de Irán) quien reside en la Ciudad de Guayaquil, fue entrevistado el 14 de noviembre del 2012, él vive inventando aparatos y uno de los más interesantes es la "Lubricadora de Cable Vía

(Funicular)" que da mantenimiento a los funiculares del canal para las plantaciones de banano y lo lleva desarrollando casi 10 años. Manifestó lo siguiente: "Lamentablemente no he tenido apoyo económico que necesitaba y con bastante esfuerzo delante mío con mi señora hemos logrado llegar ahí donde estamos. Hoy en día estamos haciendo los papeles para patentar pero ha sido un camino muy difícil, yo espero que en algún momento vamos a lograrlo y hacerlo realidad⁴". Farid aporta que "una de cualidades que tiene que tener un inventor es que debe ser observador". Entonces creemos que el espíritu emprendedor existe dentro de cada ser pero en el momento que lo reconocemos debemos explotarlo. Pero no nos apartemos de los diferentes problemas que se van presentando al momento de convertir ideas de negocio en realidad.

En Ecuador cada vez se va reduciendo el sinnúmero de obstáculos que se debe derrumbar para realizar los sueños de muchos emprendedores, todo esto es debido a la gran importancia y apoyo que se está dando a los ecuatorianos para que crear su propia fuente de trabajo y desarrollen el espíritu emprendedor, de hecho el Ministerio de Industrias y Productividad, en coordinación con los Gobiernos Autónomos Descentralizados Municipales y Provinciales y con Universidades estatales en publicación a Octubre del 2012 informaron que han implementado un total de 33 CDEAE en todo el territorio nacional, específicamente como se detalla en la tabla 1.

⁴ Entrevista a Farid Shirazi-Fard. Equipo de Docentes Investigadores de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil. Video. 14 de Noviembre del 2012.

Uno de los servicios que ofrecen los CDEAE a la ciudadanía, es la generación de nuevas oportunidades laborales, con miras a un desarrollo económico local de la población, siendo estos centros necesarios para el fomento de cultura emprendedora.

Uno de los factores que se analiza en este artículo es el apoyo financiero, siendo el dinero uno de los obstáculos que influyen al iniciar los emprendimientos, continuar con sus ideas de negocios o mantenerse en mercados con muchos demandantes y poco financiamiento para satisfacerlos.

Tabla 1. Ubicación de los 33 (CDEAE)

Ubicación de los Centros	# de Centros
Alausí	1
Ambato	1
Caluma	1
Cañar	2
Chone	1
Cuenca	1
El Oro	1
Girón	1
Gualaceo	1
Huaquillas	1
Latacunga	1
Loja	2
Los Ríos	1
Montecristi	1
Nabón	1
Napo	1
Paute	1
Pedro Moncayo	1
Pichincha	1
Pindal	1
Piñas	1
Quero	1
Quevedo	1
Quito	1
San Miguel de Los Bancos	1
Santa Rosa	1
Santa Elena	1
Santo Domingo de los Tsáchilas	1
Tena	1
Universidad Técnica de Manabí	1
Zamora	1
TOTALES	33

Fuente: Ministerio de Industrias y Productividad (Oct. 2012)

Al momento en Guayaquil existen instituciones financieras como el Banco Nacional de Fomento, Banco Bolivariano, Banco de Guayaquil, Cooperativa de Ahorro y Crédito “Construcción Comercio y Producción” (COOPCCP), Cooperativa de Comercio, Cooperativa 29 de Octubre, Corporación Financiera Nacional (CFN) y el Banco Promérica, que cubren necesidades de créditos dirigidos en especial a los emprendedores como detallamos en la tablas 4 y 5 (Ver Anexos), el cual está elaborado indicando el proceso de financiamiento por sectores productivos, condiciones de plazo, monto, interés, documentación legal exigible, y el segmento al cual cubren con su financiamiento, para que los emprendedores tengan información del apoyo que estas instituciones brindan.

Según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) las fuentes de financiamiento preferidas en relación al número de establecimientos del país el 69% de los establecimientos prefieren el financiamiento a través de institución privada, seguido por las instituciones públicas y otras fuentes sin garantías con 10% y 9% respectivamente (ver Figura 1 y Tabla 2) y de la misma forma en la Figura 2 nos ofrece mayores luces sobre las fuentes de financiamiento.⁵

⁵ *Alternativas De Financiamiento A Través Del Mercado De Valores Para Pymes. Ministerio De Industrias Y Productividad Subsecretaría De Mipymes y Artesanías.*

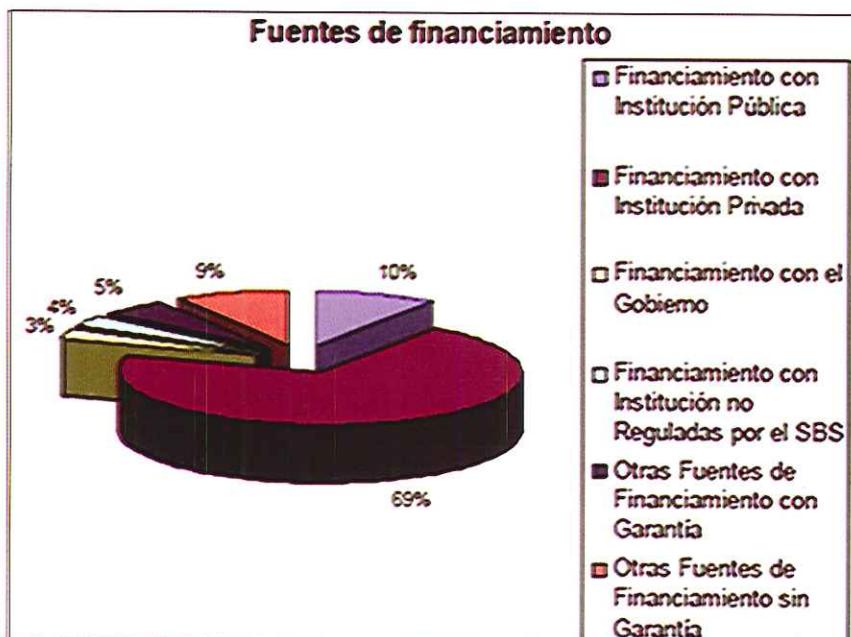


Figura 1. Fuentes de financiamiento preferidas en relación al número de establecimientos del país, SBS= Superintendencia de Bancos y Seguros

Fuente: INEC, Censo Nacional Económico 2010

Tabla 2. Fuentes de financiamiento

	Fuentes de Financiamiento	Total establecimientos
Por fuente de Financiamiento	Financiamiento con Institución Pública	9532
	Financiamiento con Institución Privada	68492
	Financiamiento con el Gobierno	2556
	Financiamiento con Institución no regulada por el SBS	3645
	Otras fuentes de Financiamiento con Garantía	5123
	Otras fuentes de Financiamiento sin Garantía	8961

SBS= Superintendencia de Bancos y Seguros

Fuente: INEC, Censo Nacional Económico 2010

Resultados

La edad media de los consultados fue de 29 años, el menor de ellos tenía 18 años y el mayor 68. Aproximadamente el 92% de ellos tiene una edad comprendida entre 19 y 48 años, es decir son personas que se encuentran dentro de la PEEA⁶.

Se consultó sobre la situación de empleo que vivían al momento de la encuesta y los resultados fueron bastante interesantes, ya que hubo un 21% (ver Figura 2) de los encuestados que respondió que era independiente, es decir que generaba sus ingresos por cuenta propia incursionando en actividades de comercio informal más que todo; pero inmiscuidos sin saberlo en una forma primitiva de emprendimiento.

Era importante también medir el grado de conocimiento de la comunidad sobre el término emprendimiento para lo cual se les consultó si conocían el término a lo que el 77% de ellos respondieron que sí (Ver tabla 3), pero para asegurarnos de que así fuera se les pidió que lo definan de entre varias opciones distractoras y 63% lo hicieron de forma correcta, para ponerlo en perspectiva, eso significa que 63 de cada 100 personas conoce y define correctamente el emprendimiento (Figura 3).



Figura 2. Ocupación actual de los encuestados
Fuente: Encuestas a la comunidad Guayaquileña

El definir correctamente el término indica que de una u otra forma las personas están conscientes de lo que es emprender y los beneficios que podrían llegar a obtener al intentarlo. Las razones que motivan a las personas a iniciar un negocio propio son diversas, pero escogimos las más relevantes y consultamos al respecto obteniendo como resultado que la principal motivación es que les da una independencia tanto económica como de tiempo (38%, ver figura 4) ya que al generar su propio recurso son capaces de administrar su propio tiempo.

Tabla 3. Conocimiento del término
Emprendimiento

CONOCE EL TERMINO EMPRENDIMIENTO		
Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
No contesta	12	3,00
Si	308	77,00
No	80	20,00
Total	400	100,00

Fuente: Encuestas a la comunidad Guayaquileña

⁶ Población en edad económicamente activa: Es la que según la legislación tiene capacidad legal de incorporarse al mercado de trabajo.

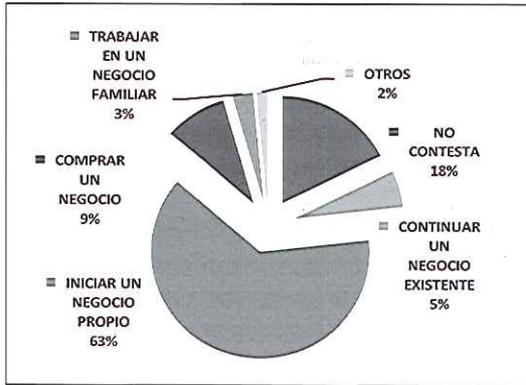


Figura 3. Definición de emprendimiento
Fuente: Encuestas a la comunidad Guayaquileña

Le sigue en importancia el hecho de que les permitiría aprovechar sus habilidades en beneficio propio y no de terceros (30%), esto es comprensible porque muchos creen que generan riqueza para otros y no son bien recompensados, el tercer lugar lo ocupa el hecho de que las personas estiman que los ingresos de trabajar por cuenta propia son mayores que en relación de dependencia 15% (Figura 4).

Bien, ahora se sabe que las personas conocen el término emprendimiento, que lo definen bien, y que hay diversas razones que las motivarían a intentar emprender, pero de tener las intenciones a realizarlo hay mucha diferencia, es por eso que se les consultó cuáles son los motivos por los cuales no se han decidido a incursionar en un negocio propio. Las respuestas son diversas pero se las puede agrupar en tres grupos principales: financiamiento, capacitación y desconocimiento de los pasos a seguir para formalizar un negocio.

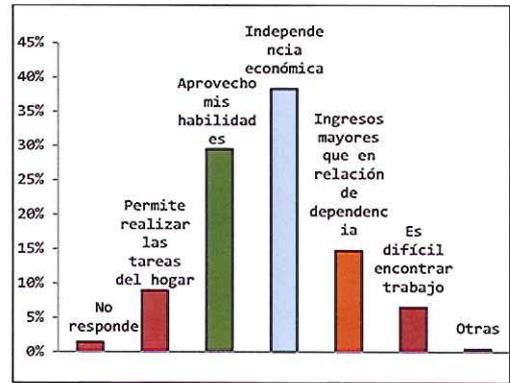


Figura 4. Razones para iniciar un negocio propio
Fuente: Encuestas a la comunidad Guayaquileña

Cuando consultamos sobre las fuentes de financiamiento que considerarían al momento de emprender, los resultados fueron que el 48% pensarían en la banca comercial, lo cual suena lógico pues ha sido históricamente la que ha proveído de financiamiento al nuevo empresario, aunque actualmente no es la única alternativa pues instituciones gubernamentales tales como CFN también lo hacen. Algo que de igual forma se debe destacar es que 12% de los encuestados recurrirían a préstamos a particulares, es decir chulco, porque aun conociendo los riesgos identifican que es de más fácil acceso (Figura 5).

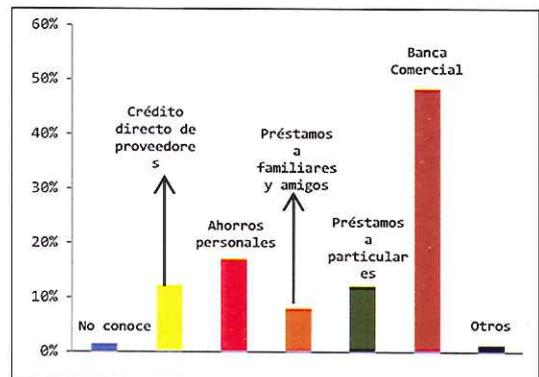


Figura 5. Conocimiento de dónde obtener financiamiento

Fuente: Encuestas a la comunidad Guayaquileña

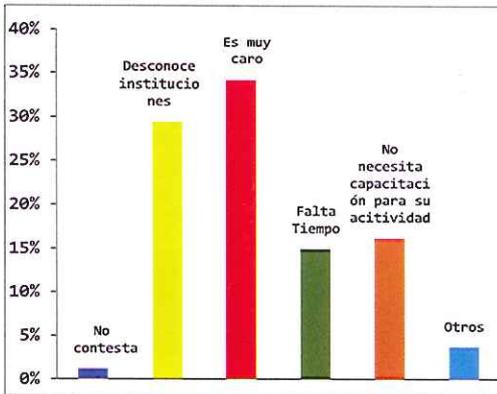


Figura 6. Factores por los que no ha buscado capacitación

Fuente: Encuestas a la comunidad Guayaquileña

En cuanto a por qué no buscan capacitación, un 34% tiene la percepción de que es muy caro (aunque existen instituciones como el Municipio de Guayaquil y Mipro, EmprendEcuador, que brindan capacitaciones totalmente gratuitas), y existe un 30% que simplemente no conoce instituciones que brinden capacitación (Figura 6).

Unidos estos dos porcentajes suman un 64% de personas que desconocen realmente de instituciones que puedan capacitarlos.

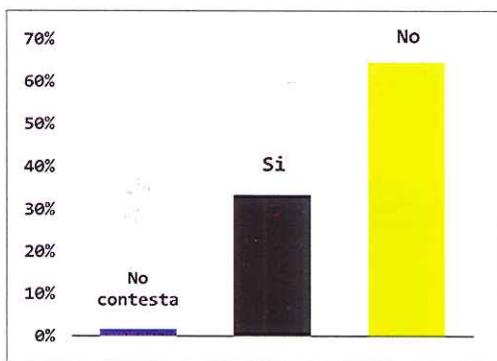


Figura 7. Conocimiento de los pasos para formalizar un negocio

Fuente: Encuestas a la comunidad Guayaquileña

Quizás lo más preocupante surgió cuando se consultó si conocían los pasos que se deben seguir para formalizar una empresa, 65% contestaron que no, aunque tenemos la impresión de que este valor en realidad es demasiado conservador y que muchas de las personas contestaron que si sabían cómo formalizar un negocio solo para no pasar vergüenza (Figura 7).

Conclusiones

De acuerdo a los resultados obtenidos, se determina que seis de cada 10 personas en Guayaquil definen correctamente el término emprendimiento e identifican en éste una forma de lograr independencia y aprovechar sus habilidades; sin embargo, solo dos de cada 10 trabaja por su propia cuenta y mayormente se dedica al comercio informal; esto se debe a la poca cultura emprendedora que existe actualmente y al desconocimiento (por parte de los ciudadanos) de instituciones que los capaciten o financien sus proyectos. Pero esos no son los únicos factores incidentes ya que el 65% de los encuestados dijeron no conocer los pasos que se deben seguir para formalizar un negocio, lo cual deja claro que deben emprenderse campañas informativas más generalizadas que le permitan al usuario conocer los planes que tienen las instituciones públicas y privadas para apoyar a los emprendedores, así como también publicitar a las instituciones que brindan capacitación gratuita para emprender microempresas. Es necesario además concientizar a los ciudadanos sobre el hecho que emprender un negocio propio no sólo mejora la situación económica en su hogar sino que también ayuda a generar trabajo y mejorar la situación económica de otros congéneres dinamizando la economía y creando un Ecuador más productivo.

Al tener la información recopilada en el presente artículo muchos “soñadores” comenzaran a realizarse preguntas como: ¿en qué tiempo tendré éxito en este emprendimiento?, ¿Habré escogido el negocio correcto?, ¿Tengo conocimiento indispensable para iniciarlo?, ¿A qué barreras me enfrento?, ¿Tendré suficiente inversión para introducirme en este mercado y obtener la rentabilidad soñada?, ¿Qué personal necesito para emprenderlo?, ¿Cuál será la ubicación estratégica para mi punto de venta?, ¿Cuáles serán mis clientes directos?. En una sola frase, ¿será viable o no?. Para responder cada una de las incógnitas, deberán profundizar en ellas investigando, familiarizándose con el negocio y capacitándose hasta convertir esa idea inicial en un verdadero plan de negocios que les garantice tener una oportunidad de éxito y no lanzarse a ciegas a un mercado que es cada vez más competitivo. Conocer los aspectos tratados aquí transformarán al soñador en un ente sapiente de los obstáculos que debe enfrentar y de las instituciones a las que puede acudir para desarrollar su idea y dejarlo listo para ser un emprendedor, recordando y para concluir, que para emprender debes ser un SOÑADOR en primer lugar, pero que ser un simple soñador no te hace un emprendedor.

Referencias

Kantis, H. y Col. 2011. Determinación de Brechas y Líneas Generales para la formulación de una política pública de emprendimiento en Ecuador.

Roobins, S. y M. Coulter. 2005. Administración. (8ª Ed). México. Pearson Educación, ISBN: 970-26-0555-5. Pág. 40.

Anexos

Tabla 4. Instituciones financieras que proporcionan créditos a microempresas en el Ecuador (por sector)

		Sector	
Instituciones Financieras	Comercio	Productivo	Proyectos
Banco Nacional del Fomento	Apoyo al comercio es del 100% dando créditos desde \$500 hasta \$2000 el interés es del 15% anual hasta 2 años plazos.	Apoyo al sector productivo es del 100% dando créditos desde \$500 hasta \$20000 el interés es del 11% anual a 5 años plazos	Para la financiación de proyectos es del 100% financiado al 11% de interés anual durante 5 años.
Banco Bolivariano	Apoyo al comercio es del 100% no tienen cantidad definida. Pero la mínima es de \$1000	Apoyo al sector productivo es del 100% el crédito brindado al sector productivo debe ser presentado un mes antes para estudiar la producción a realizarse, el mínimo es de \$1000	El crédito para el emprendedor no aplica ya que no apoyan a esa área, pero la única manera en la que pueden financiarse es aplicar un crédito de consumo.
Banco de Guayaquil	Apoyan solo a las empresas ya constituidas y con ejercicio fiscal de mínimo 2 años	Apoyan solo a las empresas ya constituidas y con ejercicio fiscal de mínimo 2 años	Apoyan solo a las empresas ya constituidas y con ejercicio fiscal de mínimo 2 años
COOPCCP	Apoyo al comercio es del triple de la cantidad ahorrada y congelada durante dos meses, el crédito mínimo es de \$1500 hasta \$20000	Apoyo al sector productivo es desde \$1500 hasta \$20000, presentando en que se va a usar el financiamiento para el préstamo para dicha producción.	El apoyo al emprendedor así mismo cuenta con un apoyo desde \$ 1500 hasta \$ 20000 con el cual se presenta el proyecto que va a ser financiado para ver si cumple con las ganancias que se objetivizan.
Cooperativa de comercio	Apoyo al comercio es de un mínimo de \$ 5000 hasta \$ 40000, con un plazo mínimo de pago de un mes o máximo de 60 meses	Apoyo al comercio es de un mínimo de \$ 5000 hasta \$ 40000; con un plazo mínimo de pago de un mes o máximo de 60 meses	Apoyo al comercio es de un mínimo de \$ 5000 hasta \$ 40000; con un plazo mínimo de pago de un mes o máximo de 60 meses

Continuación, Tabla 4

<p>Coop. 29 de Octubre</p> <p>Actividades productivas y comercialización o prestación de servicios a pequeña escala con ventas o ingresos brutos de hasta USD. 100.000,00 anuales. -Fondos propios si el destino del crédito es para adquisición de activo fijo y sobrepasa los USD 5000. 48 meses Fondos Propios desde USD 10001 hasta USD 20000: 20000 USD.</p> <p>Fondos Propios desde USD 3001 hasta USD 10000: 20000 USD.</p> <p>Fondos Propios hasta USD 3000: 20000 USD.</p>	<p>Actividades productivas y comercialización o prestación de servicios a pequeña escala con ventas o ingresos brutos de hasta USD. 100.000,00 anuales. - Capital - Activos Fijos - Consumo.</p>	<p>Actividades productivas y comercialización o prestación de servicios a pequeña escala con ventas o ingresos brutos de hasta USD. 100.000,00 anuales. - Capital - Activos Fijos - Consumo.</p>	<p>Actividades productivas y comercialización o prestación de servicios a pequeña escala con ventas o ingresos brutos de hasta USD. 100.000,00 anuales. - Capital - Activos Fijos - Consumo.</p>
<p>BENEFICIARIO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Personas naturales. • Personas Jurídicas, privada, mixta o pública; bajo el control de la Superintendencia de Compañías. • Cooperativas no financieras, asociaciones, fundaciones y corporaciones; con fines de lucro y personería jurídica. <p>DESTINO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Activo fijo: Obras civiles, maquinaria, equipo, fomento agrícola y semoviente. • Capital de Trabajo: Adquisición de materia prima, insumos, materiales directos e indirectos, pago de mano de obra, etc. 	<p>BENEFICIARIO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Personas naturales. • Personas Jurídicas, privada, mixta o pública; bajo el control de la Superintendencia de Compañías. • Cooperativas no financieras, asociaciones, fundaciones y corporaciones; con fines de lucro y personería jurídica. <p>DESTINO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Activo fijo: Obras civiles, maquinaria, equipo, fomento agrícola y semoviente. • Capital de Trabajo: Adquisición de materia prima, insumos, materiales directos e indirectos, pago de mano de obra, etc. 	<p>BENEFICIARIO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Personas naturales. • Personas Jurídicas, privada, mixta o pública; bajo el control de la Superintendencia de Compañías. • Cooperativas no financieras, asociaciones, fundaciones y corporaciones; con fines de lucro y personería jurídica. <p>DESTINO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Activo fijo: Obras civiles, maquinaria, equipo, fomento agrícola y semoviente. • Capital de Trabajo: Adquisición de materia prima, insumos, materiales directos e indirectos, pago de mano de obra, etc. 	<p>BENEFICIARIO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Personas naturales. • Personas Jurídicas, privada, mixta o pública; bajo el control de la Superintendencia de Compañías. • Cooperativas no financieras, asociaciones, fundaciones y corporaciones; con fines de lucro y personería jurídica. <p>DESTINO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Activo fijo: Obras civiles, maquinaria, equipo, fomento agrícola y semoviente. • Capital de Trabajo: Adquisición de materia prima, insumos, materiales directos e indirectos, pago de mano de obra, etc.
<p>CFN</p>			

Continuación Tabla 4

Banco PROMERICA	Apoyo a microempresarios con microempresas de servicios, comercio. Monto mínimo de crédito US\$ 3.000 hasta 10.000 con plazo desde 12 meses hasta 60 meses	Apoyo a microempresarios con microempresas de servicios, comercio. Monto mínimo de crédito US\$ 3.000 hasta 10.000 con plazo desde 12 meses hasta 60 meses	Apoyo a microempresarios con microempresas de servicios, comercio. Monto mínimo de crédito US\$ 3.000 hasta 10.000 con plazo desde 12 meses hasta 60 meses
-----------------	--	--	--

Fuente: Información recopilada de varias Instituciones Financieras, 2012

Tabla 5. Instituciones financieras que proporcionan créditos a microempresas en el Ecuador (por requisitos de financiamiento)

Requisitos Del Financiamiento.		
Instituciones Financieras	Condiciones: Monto, Plazo, Interés	Segmento
	Documentación Legal	
Banco Nacional del Fomento	Para todos los créditos se necesitan garantía quitografías o prenda hipotecarias	El segmento de crédito es desde microempresarios hasta corporaciones.
Banco Bolivariano	Para el crédito se requiere tener un ingreso como independiente no menos de \$1000, como trabajador presentar los 3 últimos roles de pago, no ganar menos de \$1000	El segmento de crédito es desde microempresarios hasta corporaciones.
Banco de Guayaquil		Solo financiar a empresas ya constituidas y con ejercicio fiscal mínimo de 2 años
COOPCCP	Para el crédito hasta \$1500 solo se necesita un garante y para el desde \$ 1501 hasta \$ 8500 se necesitan dos garantes, y desde \$3501 hasta \$20000 una hipoteca o prenda más un garante.	El segmento de crédito es microempresarial y línea de emprendimiento
Cooperativa de comercio	Créditos mínimos \$ 5000 Créditos máximos hasta \$ 40000; plazo de pago desde 1 mes a 60 meses plazo.	El segmento de crédito es microempresarial y línea de emprendimiento
Coop. 29 de Octubre	Fondos Propios desde USD 10001 hasta USD 20000 USD. Fondos Propios desde USD 3001 hasta USD 10000; 20000 USD. Fondos Propios hasta USD 3000: 20000 USD.	Actividades productivas y comercialización o prestación de servicios a pequeña escala con ventas o ingresos brutos de hasta USD. 100.000,00 anuales.

Continuación Tabla 5

<p>Copia del RUC o RISE</p> <p>Poseer una microempresa durante 1 año mínimo</p> <p>Justificar ingresos y patrimonio</p>	<p>Desde USD 50.000 a nivel nacional.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Valor a financiar (en porcentajes de la inversión total) • Hasta el 70%; para proyectos nuevos. • Hasta el 100%; para proyectos de ampliación. • Hasta el 60%; para proyectos de construcción para la venta. <p>CFN</p>	<p>Desde USD 50.000 a nivel nacional.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Valor a financiar (en porcentajes de la inversión total) • Hasta el 70%; para proyectos nuevos. • Hasta el 100%; para proyectos de ampliación. • Hasta el 60%; para proyectos de construcción para la venta.
<p>Para créditos superiores a US\$ 300,000 se requiere completar el modelo de evaluación que la CFN proporciona en medio magnético y un Proyecto de Evaluación.</p>	<p>Para créditos superiores a US\$ 300,000 se requiere completar el modelo de evaluación que la CFN proporciona en medio magnético y un Proyecto de Evaluación.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Declaración de impuesto a la renta del último ejercicio fiscal. • Títulos de propiedad de las garantías reales que se ofrecen. • Carta de pago de los impuestos. • Permisos de funcionamiento y de construcción cuando proceda. • Planos aprobados de construcción, en el caso de obras civiles. • Proformas de la maquinaria a adquirir. • Proformas de materia prima e insumos a adquirir. 	<p>Desde USD 50.000 a nivel nacional.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Valor a financiar (en porcentajes de la inversión total) • Hasta el 70%; para proyectos nuevos. • Hasta el 100%; para proyectos de ampliación. • Hasta el 60%; para proyectos de construcción para la venta.
<p>Apoyo a microempresarios con microempresas de servicios, comercio. Monto mínimo de crédito US\$ 3.000 hasta 10.000 con plazo desde 12 meses hasta 60 meses</p> <p>Banco PROMERICA</p>	<p>Copia de Cédula de identidad del deudor y del cónyuge.</p> <p>Ó Copia de recibo de pago de luz o agua.</p> <p>Ó Tener un negocio en funcionamiento al menos un año</p>	<p>Desde USD 50.000 a nivel nacional.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Valor a financiar (en porcentajes de la inversión total) • Hasta el 70%; para proyectos nuevos. • Hasta el 100%; para proyectos de ampliación. • Hasta el 60%; para proyectos de construcción para la venta.

Fuente: Información recopilada de varias Instituciones Financieras, 2012