INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL, POPULAR Y SOLIDARIA

TECNOLOGÍA SUPERIOR EN GESTIÓN DE LAS FINANZAS POPULARES Y SOLIDARIAS

ACCESO AL FINANCIAMIENTO A TRAVÉS DE MICROCRÉDITOS PARA EMPRENDEDORES EN ZARUMA Y ZAMORA: ¿INSTRUMENTO DE INCLUSIÓN FINANCIERA O ESTRATEGIA DE RENTABILIDAD?

Plan de integración curricular como requisito previo para optar el Titulo de Tecnólogo/a en la gestión de Finanzas Populares y Solidarias

RIVERA DÁVILA JUAN DIEGO

REY VIDAL ROSA GABRIELA

Cuenca, febrero de 2025

INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL, POPULAR Y SOLIDARIA

TECNOLOGÍA SUPERIOR EN GESTIÓN DE LAS FINANZAS POPULARES Y SOLIDARIAS

ACCESO AL FINANCIAMIENTO A TRAVÉS DE MICROCRÉDITOS PARA EMPRENDEDORES EN ZARUMA Y ZAMORA: ¿INSTRUMENTO DE INCLUSIÓN FINANCIERA O ESTRATEGIA DE RENTABILIDAD?

AUTORES: RIVERA DÁVILA JUAN DIEGO
REY VIDAL ROSA GABRIELA

TUTOR: MGSTR. JORGE LUIS ALVARADO CAMPOVERDE

Cuenca, febrero de 2025

DERECHOS DE AUTOR

Yo Rivera Dávila Juan Diego y Rey Vidal Rosa Gabriela en calidad de autores y titulares de los derechos morales y patrimoniales del trabajo de titulación, bajo la opción de trabajo de integración curricular, "Acceso al Financiamiento para Emprendedores en Zaruma y Zamora en 2024: ¿Instrumento de Inclusión Financiera o Estrategia de Rentabilidad?", de conformidad con el Art. 114 del CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN, concedo a favor del Instituto Superior Tecnológico de la Economía Social, Popular y Solidaria una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra, con fines estrictamente académicos. Conservo a mi favor todos los derechos de autor sobre la obra, establecidos en la normativa citada.

Asimismo, autorizo al Instituto Superior Tecnológico de la Economía Social, Popular y Solidaria para que realice la digitalización y publicación de este trabajo de integración curricular en el repositorio virtual, de conformidad a lo dispuesto en el artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.



Rivera Dávila Juan Diego
CC: 0705652519
Email: j.rivera@isteps.edu.ec



Rey Vidal Rosa Gabriela
CC: 1900650076
Email: r.rey@isteps.edu.ec

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y AUTENTICIDAD

Nosotros, Rivera Dávila Juan Diego y Rosa Gabriela Rey Vidal, declaramos que el presente trabajo de titulación, bajo la opción proyecto de integración curricular, es original en su forma de expresión y no infringe el derecho de autor de terceros; con lo cual asumimos cualquier reclamación que pudiera presentarse por esta causa y se libera a la Instituto Superior Tecnológico de la Economía Social, Popular y Solidaria de toda responsabilidad.



Rivera Dávila Juan Diego
CC: 0705652519
Email: j.rivera@isteps.edu.ec



Rey Vidal Rosa Gabriela
CC: 1900650076
Email: r.rey@isteps.edu.ec

APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo, Jorge Luis Alvarado, en calidad de tutor del trabajo de titulación, bajo la opción proyecto de integración curricular, "Acceso al Financiamiento a través de Microcréditos para Emprendedores en Zaruma y Zamora en 2024: ¿Instrumento de Inclusión Financiera o Estrategia de Rentabilidad?", elaborado por los estudiantes Rivera Dávila Juan Diego y Rey Vidal Rosa Gabriela, estudiantes de la Tecnología en Gestión de las Finanzas Populares y Solidarias, del Instituto Superior Tecnológico de la Economía Social, Popular y Solidaria, considero que el mismo reúne los requisitos y méritos necesarios en los campos técnico y metodológico para ser sometido a la evaluación por parte del jurado examinador que se designe, por lo que lo apruebo, a fin de que el trabajo de titulación sea habilitado para continuar con el debido proceso determinado por el Instituto Superior Tecnológico de la Economía Social, Popular y Solidaria. ¿Adicionalmente, plagio?

En la ciudad de Cuenca, a los 21 días del mes de febrero del año 2025

Jorge Luis Alvarado Campoverde
CC: 0104151584

AGRADECIMIENTOS

Con profundo agradecimiento, dedicamos este trabajo al Magister Jorge Luis Alvarado Campoverde, quien, con su invaluable guía, paciencia y conocimiento, nos acompañó en cada etapa de nuestra tesis. Su compromiso y dedicación fueron fundamentales para el desarrollo de este proyecto, brindándonos no solo su experiencia académica, sino también su motivación constante.

Juan Diego Rivera Dávila

Dedicamos este trabajo con sincero agradecimiento al Magister Jorge Luis Alvarado Campoverde, cuya orientación y apoyo fueron esenciales para el desarrollo de nuestra tesis. Su dedicación, paciencia y vasto conocimiento nos guiaron en cada etapa del proceso, permitiéndonos crecer académica y profesionalmente.

Gabriela Rosa Vidal Rey

CONTENIDO

DERECHOS DE AUTOR II
DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y AUTENTICIDAD III
APROBACIÓN DEL TUTOR IV
AGRADECIMIENTO V
CONTENIDO VI
LISTA DE TABLAS VIII
LISTA DE FIGURAS VIII
RESUMEN IX
ABSTRACT X
INTRODUCCIÓN 11
1.1 Objetivo general 11
1.2 Objetivos específicos 12
1.3 Alcance y limitaciones 12
1.3.1 Alcance 12
1.3.2 Limitaciones 12
METODOLOGÍA 13
ESTRUCTURA DEL TRABAJO 14
DIAGNOSTICO 15
4.1 Características demográficas y acceso a servicios financieros 15
4.2 Acceso al crédito y penetración financiera 15
4.3 Marco Teórico 16
4.3.1 Inclusión Financiera 16
4.3.2 Emprendimiento 17
4.3.3 Tasas de Interés 18
IDENTIFICACIÓN 19
5.1 Identificación del problema 19
5.2 Planteamiento 19
PROPUESTA ..... **¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.**
6.1 Resultados 21
6.1.1 Análisis descriptivo de las encuestas en Zaruma y Zamora Chinchipe 21
6.1.2 Resultados de la aplicación de la encuesta a los emprendedores de los cantones de Zamora y Zaruma 22
6.1.3 Análisis de indicadores financieros 25
6.1.4 Análisis de rentabilidad de Cooperativas Financieras – Año 2023 26
6.2 Discusión 28

CONCLUSIONES 30
BIBLIOGRAFÍA 33

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. *Indicadores financieros* 25

Tabla 2. *Análisis de la Inclusión Financiera en función de las tasas de Interés de Microcrédito* 27

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Distribución de Tipos de negocio y margen de rentabilidad 22

RESUMEN

El sistema financiero en los cantones de Zaruma y Zamora busca facilitar el acceso a créditos y otros servicios financieros esenciales para el desarrollo de las economías locales. No obstante, la inclusión financiera en estas áreas enfrenta desafíos significativos.

A pesar de la alta oferta de canales financieros en ambos cantones, la penetración del crédito sigue siendo baja. Solo el 6% de la población de Zaruma ha accedido a un préstamo, mientras que en Zamora este porcentaje asciende al 17% según datos del Banco Central del Ecuador a 2023 (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2023). Esto evidencia que, si bien existe una infraestructura financiera desarrollada, la dificultad de acceso al financiamiento se debe a los estrictos criterios de evaluación de préstamos y las altas tasa de interés.

Este estudio nace de la inquietud por conocer el alcance del financiamiento en el emprendimiento, con lo que se busca aclarar si la inclusión financiera es una herramienta de desarrollo o una nueva forma de extracción de recursos desde las localidades. Se realizó una revisión bibliográfica de autores que han estudiado este tema, y se utilizó una metodología combinada que fusiona instrumentos cuantitativos y descriptivos. Los hallazgos demuestran que, aunque el microcrédito es una herramienta importante para impulsar el desarrollo socioeconómico de Zaruma y Zamora, su efectividad se ve afectada por las altas tasas de interés y los requisitos que solicitan las entidades financieras.

Palabras Claves: Emprendimiento, Inclusión Financiera, Microcrédito, Pobreza, Tasas de Interés.

ABSTRACT

The financial system in the provinces of Zaruma and Zamora seeks to facilitate access to credit and other financial services essential for the growth and development of local economies. However, financial inclusion in these areas faces significant challenges.

Despite the high supply of financial channels in both cantons, credit penetration remains low. Only 6% of the population of Zaruma has accessed a loan, while in Zamora this percentage rises to 17%. This shows that, although there is a developed financial infrastructure, the difficulty of accessing financing is due to the strict loan evaluation criteria and high interest rates.

This study arises from concern over the widespread lack of knowledge about the true scope of financing in entrepreneurship, seeking to clarify whether financial inclusion is a genuine development tool or a new form of exploitation. A bibliographic review of authors who have studied this topic was carried out, and a combined methodology that merges quantitative and descriptive instruments was used. The findings demonstrate that although microcredit is an important tool to promote the socioeconomic development of Zaruma and Zamora, its effectiveness is affected by high interest rates and the requirements requested by financial entities.

Keywords: Entrepreneurship, Financial Inclusion, Microcredit, Interest Rates, Poverty.

INTRODUCCIÓN

En Ecuador, el microcrédito se caracteriza por tener la tasa de interés más alta en comparación con otras líneas de financiamiento. Este tipo de crédito está dirigido específicamente a pequeñas empresas familiares o personas con proyectos de pequeña escala que carecen, o tienen límitad0o de capital inicial, quienes ven la necesidad de recurrir a instituciones financieras para acceder a créditos. Sin embargo, los emprendedores locales enfrentan un desafío significativo: la necesidad de generar ingresos a un ritmo acelerado para poder cumplir con los pagos del crédito debido a las elevadas tasas de interés, lo que lleva a muchos emprendedores en Zaruma y Zamora a expandir su producción y a justificar su uso del crédito, entrando así en un ciclo de endeudamiento que dificulta su desarrollo económico y sostenibilidad financiera.

Por lo expuesto, es necesario indicar que la presente investigación busca contestar a la siguiente interrogante: ¿Hasta qué punto el acceso al microcrédito ofrecido por las instituciones financieras en Zaruma y Zamora realmente contribuye a apoyar a los emprendedores, o si las altas tasas de interés sirven simplemente para asegurar una mayor rentabilidad para las instituciones involucradas sin cambiar de manera significativa la calidad de vida?

Este estudio buscar comprender el impacto del financiamiento en el emprendimiento, con lo que se busca aclarar si la inclusión financiera es una herramienta de desarrollo genuina o una nueva forma de explotación; por lo que, para abordar este tema, se realizó una revisión bibliográfica de autores que han estudiado este tema, y se utilizó una metodología combinada que fusiona instrumentos cuantitativos y descriptivo. Los hallazgos demuestran que, aunque el microcrédito es una herramienta importante para impulsar el desarrollo socioeconómico de Zaruma y Zamora, su efectividad se ve afectada por las altas tasas de interés.

1.1 Objetivo general

Analizar el acceso al financiamiento para emprendedores en Zaruma y Zamora durante el año 2024, con el fin de determinar si las estrategias implementadas por las entidades financieras promueven la inclusión financiera o responden principalmente a criterios de rentabilidad.

1.2 Objetivos específicos

- Comprender el funcionamiento del Microcrédito como herramienta de desarrollo económico, así como su efectividad para lograrlo.
- Evaluar el impacto del microcrédito en la calidad de vida de los emprendedores de Zaruma y Zamora, considerando indicadores como ingresos, empleo, educación y bienestar general.
- Determinar la relación entre las tasas de interés aplicadas a los microcréditos y la rentabilidad de las instituciones financieras que operan en Zaruma y Zamora.

1.3 Alcance y limitaciones

1.3.1 Alcance

Se examinará en profundidad el microcrédito como una herramienta de inclusión financiera en los cantones de Zaruma y Zamora, considerando su evolución, características, modalidades y condiciones de acceso.

Se evaluará cómo el microcrédito impacta en el crecimiento económico de los emprendedores en término de ingresos, activos y productividad, así como en su desarrollo social, calidad de vida, educación y bienestar.

También se identificarán las oportunidades que brinda el microcrédito para el desarrollo de los emprendedores en Zaruma y Zamora, así como los desafíos que enfrentan, tales como las altas tasas de interés, el sobreendeudamiento y la falta de acceso a otros servicios financieros.

1.3.2 Limitaciones

El estudio se enfocará en los cantones de Zaruma y Zamora, lo que limita la aplicación de los resultados a otras regiones del país.

La falta de datos estadísticos y desagregados sobre microcrédito, emprendimiento y calidad de vida en la región de estudio puede ser limitada, lo que podría dificultar el análisis.

METODOLOGÍA

La metodología empleada en esta investigación combina la revisión teórica con el análisis cuantitativo de datos primarios y secundarios, para obtener una comprensión integral del financiamiento de emprendedores en la zona de estudio.

Inicialmente, se llevará a cabo una revisión bibliográfica exhaustiva para establecer un marco teórico que abarcará las definiciones y enfoques del emprendimiento, sus características principales y las diversas formas de financiación disponibles.

Posteriormente, se aplicará un enfoque cuantitativo y descriptivo. Se analizarán datos secundarios provenientes de fuentes oficiales como Superintendencia de Bancos, la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria e INEC.

Además, se realizarán encuestas aleatorias dirigidas a emprendedores de la zona de estudio, con el objetivo de identificar las alternativas de crédito y evaluar el impacto de las tasas de interés en el desarrollo y sostenibilidad de sus negocios.

El universo para determinar la muestra estuvo conformado por 1.200 emprendedores de la zona urbana y rural de las ciudades de Zaruma y Zamora. El tamaño de la muestra para el estudio fue de 60 emprendedores, calculado con un nivel de confianza del 95% y 12% de error.

Para determinar el tamaño de la muestra para las entidades financieras de las ciudades en estudio, se aplicó el método no probabilístico, seleccionando tres cooperativas que ofertan microcrédito en el sector: Coop. Santa Rosa, Coop. Jardín Azuayo, Coop. Jeep.

Se aplicó un cuestionario de 20 preguntas a los emprendedores de los cantones en estudio. Tras la validación del instrumento, se procedió al análisis de las respuestas efectivas.

ESTRUCTURA DEL TRABAJO

La tesis se estructura en cuatro capítulos. El primero aborda la problemática, exponiendo los antecedentes, objetivos de la investigación y otros aspectos introductorios. El segundo capítulo presenta el marco teórico, donde se definen aspectos clave y se proporciona una visión un poco más amplia sobre los emprendimientos y el acceso a financiamiento. El tercer capítulo, se centra en la metodología empleada, la presentación de los resultados obtenidos y su correspondiente discusión. Finalmente, el cuarto capítulo propone estrategias de mejora y expone las conclusiones principales de la investigación.

DIAGNOSTICO

4.1 Características demográficas y acceso a servicios financieros

El cantón Zaruma es un territorio que se destaca por su riqueza mineral y natural, lo que favorece el desarrollo de diversas actividades económicas que impulsan el progreso del cantón, especialmente la explotación de oro. Además, la producción agrícola y pecuaria contribuye a satisfacer las necesidades de la población. Otras iniciativas que han contribuido a dinamizar la economía del cantón incluyen el comercio, el turismo y los servicios (PDYOT GAD ZARUMA, 2020-2030).

En el cantón Zamora, los emprendimientos contribuyen al crecimiento económico de las familias, entre los que se encuentran el procesamiento de pulpa de frutas, licor artesanal y mermeladas. (PDYOT GAD ZAMORA, 2019-2023).

Zaruma y Zamora presentan algunas diferencias relevantes en términos de superficie y población. Zaruma tiene una extensión de 648.7 km² y cuenta con 25,619 habitantes, de los cuales 16,574 son mayores de 15 años. Zamora, por su parte, tiene una extensión de 1,898.1 km² y una población de 34,482 habitantes, con 21,694 personas mayores de 15 años.

En cuanto a infraestructura financiera, Zaruma cuenta con 48 puntos de atención financiera por cada 10,000 habitantes mayores de 15 años, distribuidos en 3 oficinas bancarias, 6 cajeros automáticos, 28 corresponsales no bancarios, 8 corresponsales solidarios y 2 agentes auxiliares. Zamora cuenta con 61 puntos de atención financiera, con 6 oficinas bancarias, 9 cajeros automáticos, 43 corresponsales no bancarios, 1 corresponsal solidario y 3 agentes auxiliares. Ambos cantones superan ampliamente el promedio nacional en los accesos a servicios financieros, especialmente en la cantidad de corresponsales no bancarios, lo que puede indicarnos una mayor inclusión financiera desde la perspectiva del ahorro y la disponibilidad de servicios.

4.2 Acceso al crédito y penetración financiera

En términos de acceso al crédito, la situación es diferente. En Zaruma, el Sistema Financiero Nacional otorgó 6,607 créditos (3,986 por cada 10,000 habitantes mayores de

15 años). La mayor parte de estos fueron concedidos por cooperativas de ahorro y crédito (4,281), seguidas por la banca pública (1,274) y los bancos privados (1,052).

En Zamora, se otorgaron 11,871 créditos (5,472 por cada 10,000 habitantes), con una mayor contribución de las cooperativas de ahorro y crédito (6,678), seguidas por los bancos privados (3,666) y la banca pública (1,526). (Banco Central del Ecuador, 2023).

A pesar de la alta oferta de canales financieros en ambos cantones, la penetración del crédito sigue siendo baja. Solo el 6% de la población de Zaruma ha accedido a un préstamo, mientras que en Zamora este porcentaje asciende al 17%. Esto evidencia que, si bien existe una infraestructura financiera desarrollada, la inclusión financiera en estos cantones se centra en el ahorro. La dificultad de acceso al financiamiento se debe a los estrictos criterios de evaluación de préstamos, donde el ingreso y el riesgo percibido son determinantes clave (BCE, 2023).

4.3 Marco Teórico

4.3.1 Inclusión Financiera

El sistema financiero en las provincias de Zaruma y Zamora busca facilitar el acceso a créditos y otros servicios financieros necesarios para el crecimiento y desarrollo de las economías locales. Sin embargo, la inclusión financiera en estas áreas enfrenta desafíos significativos.

Las instituciones financieras desempeñan un rol importante en el desarrollo de la inclusión financiera de los países, como es el establecimiento de canales de atención de bajo costo que facilitan a los hogares rurales abrir una cuenta de ahorros y administrar su liquidez. (Ferraz y Ramos, 2018; Uzma y Pratihari, 2019; Sánchez et. al. 2019).

Los servicios financieros adecuados no solo impulsan el crecimiento económico y social, y fortalecen la estabilidad financiera de las familias y las pequeñas empresas. Son factores como el género, la educación, los ingresos e inclusive la ubicación geográfica, los cuales influyen en este proceso.

Elementos clave como los niveles de pobreza, la educación general de la población y el sistema de gobierno son indicadores relevantes para analizar el impacto de estos servicios (Shen et al., 2021; Maik et al., 2022; Chipunza y Fanta, 2022; Park y Mercado, 2021;

Jungo et al., 2022). Así también, la competitividad de las instituciones financieras, el nivel adecuado de supervisión, la disponibilidad de crédito y la innovación, influyen positivamente en la inclusión financiera. Cabe agregar que un aspecto importante es la banca de desarrollo, que ha demostrado ser una política pública eficaz para profundizar la inclusión financiera (Pérez y Titelman, 2018).

4.3.2 Emprendimiento

Es importante distinguir el emprendimiento por necesidad del por oportunidad. La primera, surge por la necesidad de generar ingresos, con propuestas de negocio formuladas de manera rápida y sin el desarrollo adecuado, persiguiendo principalmente la supervivencia (Álvarez S., 2019).

En economías en vías de desarrollo, el emprendimiento por necesidad predomina debido a la escasez de trabajo, lo que resulta en elevados índices de informalidad y deterioro del mercado laboral, restringiendo el desarrollo económico.

El emprendimiento por oportunidad se define como aquel en el que la ejecución del negocio ocurre en función de que la persona tiene la iniciativa de aprovechar y comercializar una oportunidad de mercado, para lo cual es importante un entorno económico, social e institucional propicio para la creación y formación de empresas (Saavedra, Texis, & Beltrán-Salomón, 2023)

Sin embargo, en los cantones de Zaruma y Zamora, el emprendimiento es la actividad económica dominante, y que puede ser definido como “por necesidad”; debido a la escasez de empleo formal y la limitada diversificación económica; convirtiéndose en la vía económica de manutención familiar. Así también, los empresarios en Zaruma y Zamora afrontan limitantes como la falta de acceso a recursos financieros, bajos niveles de conocimiento administrativo y la competencia en negocios tradicionales sin diferenciación (Saavedra, Texis, & Beltrán-Salomón, 2023). Como resultado, muchos de estos emprendimientos se caracterizan por estar constituidos por hogares que son consumidores y propietarios de microempresas; sus decisiones en producción y consumo están intrínsecamente entrelazadas, lo que inevitablemente actúa como limitante de su crecimiento (Cull, et. al, 2014).

Es así como, la caracterización del emprendimiento por necesidad permite abordarlo, identificarlo y analizarlo con mayor profundidad y elaborar políticas y programas que brinden a los emprendedores el bienestar económico y aporte con las herramientas necesarias para vencer los desafíos que enfrentan los emprendedores.

4.3.3 Tasas de Interés

Desde esta perspectiva; a los factores que influyen en el tipo de interés del microcrédito. fondo, que es la tasa a la que la institución microfinanciera obtiene los fondos para prestar a sus clientes; la prima de riesgo o monto adicional que la institución microfinanciera cobra para compensar el riesgo de no recuperar el préstamo; los costos administrativos, que son los gastos que debe pagar la institución de microfinanzas para procesar y otorgar el préstamo, como son : pagar a sus colaboradores, mantener el edificio y comprar los materiales necesarios y la ganancia, que es el dinero extra que gana la institución de microfinanzas después de pagar sus gastos y obtener ganancias (Ledgerwood et al., 2021) (Proaño & Terreros , 2023).

Duque Peña (2011) sugiere que otros factores además del mercado determinan las tasas de interés, como son la reputación del prestatario, la estabilidad del negocio, la capacidad de pago y los hábitos bancarios. Como resultado, la institución financiera incurre en gastos adicionales, que a su vez eleva el costo de obtención de financiamiento.

De cualquier manera, los tipos de interés de este instrumento financiero suelen ser bastante elevados. Peláez et al. (2021) explica que el alto costo del microcrédito se debe por gastos de administración, préstamos incobrables y los riesgos que implica. Esto sugiere que en la práctica los riesgos asociados con las microfinanzas son menores de lo esperado, especialmente cuando se utilizan como garantía sobre consentimiento mutuo o cuentas de clientes.

Al respecto, según las páginas web de las instituciones financieras en análisis, la tasa anual del costo de crédito de la Coop. Jardín Azuayo, es de 14.04%; en la Coop. Jeep es de 18.28%, mientras que en la Coop. Santa Rosa, es del 16.30% más un seguro de desgravamen del 15.2% y un seguro de incendios del 16.3%. (Jepp, 2025), (Jardín Azuayo, 2025) (Coop. Santa Rosa, 2025).

IDENTIFICACIÓN

5.1 Identificación del problema

De acuerdo con la situación, se podría plantear que los cantones de Zamora y Zaruma, sufren de lo que se denomina trampa de la pobreza: un ciclo en el que a los emprendedores locales no tienen las condiciones (materiales, políticas, educación, etc) para desarrollar estos negocios crecer y obtener ganancias suficientes para mejorar su calidad de vida debido a la falta de oportunidades.

En estas ciudades, sus principales actividades económicas son la minería y la agricultura, y el sistema bancario común ha demostrado ser poco efectivo para brindar soluciones a largo plazo que incentiven el desarrollo económico sostenible.

En el entorno económico actual, el emprendimiento es el motor esencial para el desarrollo y la creación de empleo, especialmente en ciudades como Zaruma y Zamora, donde las actividades productivas se concentran en el sector minero, la agricultura y el comercio, y la inclusión financiera y el acceso al microcrédito son herramientas importantes para el desarrollo de los emprendimientos.

5.2 Planteamiento

La efectividad del microcrédito como herramienta de inclusión financiera y promoción del emprendimiento plantea varios cuestionamientos; que se caracteriza por tener las tasas de interés más altas en comparación con otras opciones de financiamiento, lo que genera dudas sobre su verdadero impacto en el desarrollo de los emprendedores. Esta situación hace necesario plantear una cuestión central: ¿Hasta qué punto el acceso al microcrédito ofrecido por las instituciones financieras en Zaruma y Zamora realmente contribuye a apoyar a los emprendedores, o si las altas tasas de interés sirven simplemente para asegurar una mayor rentabilidad para las instituciones involucradas sin cambiar de manera significativa la calidad de vida?

Esta problemática se intensifica al considerar que el microcrédito está dirigido principalmente a emprendedores con proyectos de pequeña escala y recursos limitados, quienes son especialmente vulnerables a las altas tasas de interés. Además, existe la preocupación de que estas tasas elevadas aseguren una mayor rentabilidad para las

instituciones financieras que ofrecen microcréditos, pero no necesariamente se traducen en un mejoramiento significativo de la calidad de vida de los emprendedores y sus familias.

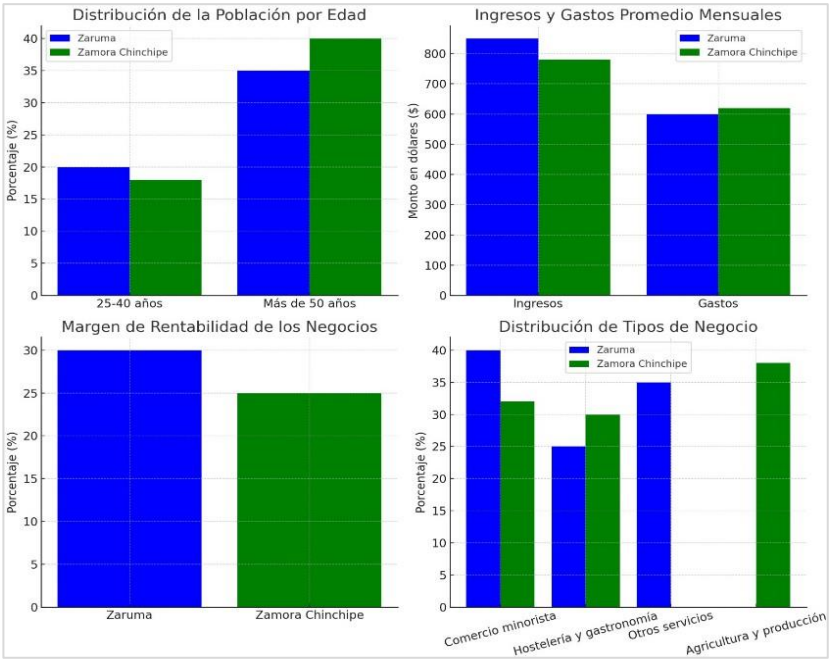
5.3 Resultados

5.3.1 Análisis descriptivo de las encuestas en Zaruma y Zamora Chinchipe

Para conocer la realidad socio demográfica de estos dos cantones, a continuación, se presentan datos sociodemográficos y financieros con base a la encuesta realizada e información de instituciones públicas.

a) Edad de los emprendedores en Zaruma: En Zaruma, el 20% de la población encuestada tiene entre 25 y 40 años y la población mayor de 50 años alcanza un 35%. En Zamora Chinchipe, la población de entre 25 y 40 años representa un 18% y mayores de 50 años corresponde al 40%
b) Estadísticas de Ingresos y Gastos: El ingreso promedio mensual de un emprendedor en Zaruma es de aproximadamente $850, mientras que en Zamora Chinchipe tiene un promedio de $780. En cuanto a los gastos mensuales, los habitantes de ambos cantones reportan un promedio de entre $600 a $620
c) Margen de Rentabilidad y Tipos de Negocio: El margen de rentabilidad en Zaruma promedia el 30%, mientras que en Zamora Chinchipe se reduce a un 25%, posiblemente por diferencias en costos operativos y demanda de mercado
d) En cuanto a la distribución de negocios, en Zaruma predomina el comercio minorista (40%), hostelería y gastronomía (25%) y otros servicios (35%). En Zamora Chinchipe, el sector con mayor presencia es la agricultura y producción (38%), seguido del comercio minorista (32%) y la hostelería (30%)
e) Respecto a los depósitos bancarios, Zaruma contabiliza $18,8 millones, mientras que Zamora llega a $72,8 millones. Mientras que, en las cooperativas, Zaruma posee depósitos de $25,8 millones y Zamora de $48,2 millones
f) El Sector Cooperativo, en Zaruma muestra una cartera bruta de $3.9 millones y una cartera improductiva de 0.26, en contraste con Zamora que muestra una cartera bruta de $16.21 millones y una improductiva de 1.06 (Superintendencia de Bancos, 2024)

Figura 1. Distribución de Tipos de negocio y margen de rentabilidad



Elaborado por: Rivera J. y Rey R. (2025)

5.3.2 Resultados de la aplicación de la encuesta a los emprendedores de los cantones de Zamora y Zaruma

Pregunta 1. ¿Cuál es su actividad principal como emprendedor?

El 56% y el 60% de los encuestados de Zamora y Zaruma, respectivamente, se dedican al comercio minorista como principal actividad.

Pregunta 2. ¿Cuánto tiempo lleva operando su negocio?

El 60% de los encuestados de Zamora, tienen negocios con al menos un año de antigüedad, mientras que los negocios en Zaruma tienen de entre 1 a 3 años, que corresponde al 48.6%.

Pregunta 3. ¿Cuál es su nivel educativo?

En promedio, el 58% de los encuestados tiene Educación Técnica o profesional.

Pregunta 4. ¿Cuál es su principal motivación para emprender?

La mayoría de los encuestados manifestaron que la independencia financiera es su principal motivación.

Pregunta 5. ¿Cuántas personas dependen económicamente de su negocio?

En ambos cantones, aproximadamente de entre 3 a 5 personas dependen económicamente del negocio del emprendedor**.**

Pregunta 6. ¿Cuál es el monto promedio de sus ingresos mensuales?

En el cantón Zamora, el 36% percibe entre $200 a $350 mensuales, mientras que, en Zaruma, el 45% de la población encuestada tiene ingresos inferiores a $200.

Pregunta 7. ¿Cuál es el monto promedio de sus gastos mensuales?

Aproximadamente el 54% de los encuestados tienen gastos mensuales menores a $500

Pregunta 8. ¿Cuál es el margen de utilidad mensual que obtiene de su negocio?

Se observa que el margen de utilidad mensual que obtienen los emprendedores está entre el 10 al 30%.

Pregunta 9. ¿Qué porcentaje de sus ingresos destina a reinvertir en el negocio?

En ambos cantones, los emprendedores destinan el 37% de sus ingresos para reinvertir en el negocio.

Pregunta 10. ¿Ha solicitado alguna vez un crédito en una Cooperativa de Ahorro y Crédito?

La mayoría de los encuestados han solicitado crédito alguna vez en una institución financiera.

Pregunta 11. ¿Si ha solicitado crédito, qué dificultades encontró en el proceso?

El 47.8% de los encuestados de Zamora manifestaron que los estrictos requisitos de garantía han dificultado la obtención de un crédito, mientras que el 74% de los encuestados de Zaruma comentan que las altas tasas de interés han sido la principal dificultad.

Pregunta 12. ¿Cuál es el monto promedio del crédito que ha solicitado?

Aproximadamente el 30% de los encuestados han solicitado al menos $1.000 de crédito.

Pregunta 13. ¿Con qué frecuencia necesita financiamiento adicional para su negocio?

Más del 60% de la población encuestada manifiesta la necesidad de obtener financiamiento mensual para su negocio.

Pregunta 14. ¿Cuáles son las principales razones por las que necesita financiamiento?

Aproximadamente el 60% de los encuestados manifiestan su necesidad de financiamiento para expandir su negocio.

Pregunta 15. ¿Qué tipo de garantías puede ofrecer al solicitar un crédito?

El 69% de los emprendedores de Zamora comentan que su garantía al solicitar un crédito son los activos del negocio, mientras que el 48% de los encuestados de Zaruma ven los avales de terceros como su garantía al momento de solicitar un crédito.

Pregunta 16. ¿Considera que las tasas de interés son adecuadas?

El 75% de los entrevistados concuerdan en que las tasas de interés son demasiado altas.

Pregunta 17. ¿Como afecta el monto de las cuotas de crédito a la operatividad de su negocio?

El 65% de los encuestados manifiestan sentirse afectados significativamente por el monto de las cuotas de crédito.

Pregunta 18. ¿Ha recibido algún tipo de capacitación en gestión financiera o empresarial?

El 56% de los encuestados no se han capacitado, pero demuestran interés por conocer sobre gestión financiera**.**

Pregunta 19. ¿Cuáles son las principales barreras que enfrenta para acceder a financiamiento?

El 56% de los encuestados manifiestan que las tasas de interés altas y los requisitos de garantía son las principales barreras que enfrentan al momento de solicitar un crédito.

Pregunta 20. ¿Qué medidas considera que podrían ayudarle a mejorar el acceso al crédito?

La simplificación del proceso de solicitud y tasas de interés más competitivas son aspectos que los emprendedores consideran que podrían contribuir con el mejoramiento del acceso a financiamiento.

5.3.3 Análisis de indicadores financieros

"Para contextualizar la evolución financiera de las instituciones analizadas, se comparan los resultados de los años 2022 y 2023, con el objetivo de proyectar tendencias hacia el año 2024.". Los datos analizados corresponden a instituciones financieras que operan en los cantones de Zaruma y Zamora, permitiendo evaluar su desempeño en estos sectores específicos. Coop. Jardín Azuayo, JEP y Sta. Rosa. Año 2023. Las cooperativas en estudio tuvieron los siguientes resultados:

Tabla 1.

Indicadores financieros

Institución financiera	*Utilidad Año 2023*	*Indicadores de rentabilidad*	*Análisis*
Coop. Jardín Azuayo	USD 10.13 millones	Crecimiento del 19% 1.2 millones más que el 2022. Los intereses y descuentos ganados representan el 93% mientras que otros ingresos constituyen el 3.8%.	Demuestra que la principal actividad que genera los ingresos de la cooperativa es el crédito otorgado a los socios. Las utilidades muestran un crecimiento significativo, como resultado de las inversiones realizadas por la tesorería y por las elevadas tasas de interés
Coop. JEP	USD 30,51 millones	El ROE fue de 9,68% y el ROA 0,93%.	Los indicadores de rentabilidad experimentaron un aumento en el último trimestre de 2023, situándose por encima del sistema en la fecha de Corte
Coop. Santa Rosa	$120,535.67	Los ingresos por intereses netos han disminuido un 44,95%.	Los ingresos netos por honorarios y comisiones se redujeron en un 12,29%

Elaborado por: los autores

5.3.4 Análisis de rentabilidad de Cooperativas Financieras – Año 2023

En el año 2023, como podemos observar presentaron muchas diferencias de rentabilidad y sobre todo de crecimiento, en la cual se refleja su desempeño financiero y la efectividad de cómo fueron sus estrategias de inversión y otorgamiento de crédito.

Cooperativa Jardín Azuayo

Registró una utilidad de USD 10,13 millones, con un crecimiento del 19% en comparación con el año 2022, lo que representa un incremento de USD 1,2 millones. Podemos decir que su principal fuente de ingresos proviene de las tasas de interés de los préstamos y los descuentos ganados eso representa el 93%, mientras que otros alcanzan el 3.8 %, ahí nosotros podemos evidenciar la actividad principal generadora de ingresos es el crédito otorgado a sus socios. En si el crecimiento en las utilidades pues se debe a las inversiones estratégicas realizadas por la tesorería, o a su vez las altas tasas de interés elevadas. crecimiento en las utilidades se debe a las inversiones estratégicas realizadas por la tesorería, así como a las tasas de interés elevadas.

Cooperativa JEP

En esta cooperativa se obtuvo una utilidad de USD 30,51 millones, con un ROE del 9,68% y un ROA del 0,93%. Concluimos que estos indicadores de rentabilidad logran reflejar un incremento en el último trimestre de 2023, elevándose por encima del promedio del sistema financiero en la fecha de corte. Esto sugiere una gestión eficiente de los activos y del patrimonio, lo que ha contribuido al fortalecimiento de su rentabilidad.

Cooperativa Santa Rosa

Logramos diferenciar con las anteriores, esta cooperativa presenta un desempeño menos favorable, con una utilidad de USD 120.535,67. Sus ingresos por intereses netos disminuyeron en un 44,95%, mientras que los ingresos netos por honorarios y comisiones se redujeron en un 12,29%. Esto indica un decrecimiento en su margen financiero, lo que podría estar relacionado con menores volúmenes de colocación de crédito o un incremento en costos operativos.

Tabla 2.

Análisis de la Inclusión Financiera en función de las tasas de Interés de Microcrédito

Cooperativa	*Ubicación*	*Monto*	*Plazo*	*Tasa de Interés*	*Cuota Mensual*	*Otros Costos / Seguros*	*Total, de Interés*
Jardín Azuayo	Zaruma	5000	36 meses	12.77%	169,74	Desgravamen: $15.20; Incendios: $16.30	1110,64
JEP	Zaruma	5000	36 meses	17.11%	178,03		1409,08
Sta. Rosa	Zaruma	5000	36 meses	16.30%	175,84	Desgravamen: $15.20; Incendios: $16.30	1330,24
Semillas del Progreso	Zamora	5000	36 meses	16.77%	195	Solca: 0.5%	2020
COOPMEGO	Zamora	5000	36 meses	16.99%	189,2	Seguros: $31.21	1811,2

Elaborado por: los autores

Zamora: Las cuotas mensuales: entre $189 y $195

Según la encuesta, el 44% de la población (20% que gana $500-$650 y 24% que gana más de $650) tiene ingresos por encima de $500.

Ese 44% podría asumir una cuota de alrededor de $190-$195, aunque para quienes ganan entre $500 y $650 podría significar un gasto mensual alto, dependiendo de otras obligaciones financieras. El 56% restante (20% con menos de $200 y 36% con $200-

$350) tendría serias dificultades para pagar un crédito de ese monto sin comprometer sus gastos básicos, son quienes, debido a esta situación, sus bajos ingresos se mantienen en el tiempo.

Zaruma: Las cuotas mensuales: entre $170 y $178

El 34.2% de los encuestados (17.1% con $500-$650 y 17.1% con más de $700) gana por encima de $500.

Aunque las cuotas son algo menores que en Zamora, la proporción de personas con ingresos suficientes es menor (solo un tercio aproximadamente).

El 65.7% (45.7% con menos de $200 y 20% con $200-$350) se vería muy limitado para cubrir estas cuotas sin caer en riesgo financiero.

En base a este ejemplo de análisis comparativo de las tasas, plazos y de las cuotas mensuales desde instituciones diferentes en Zaruma y Zamora, frente a los ingresos promedios declarados por los encuestados, se puede observar claramente el porcentaje significado de la población en la cual no posee la capacidad económica para cubrir los pagos de un crédito. En Zamora, si bien las cuotas son más altas (entre USD 189 y USD 195), aproximadamente el 44% de los encuestados percibe ingresos mensuales superiores a USD 500, lo que les permitiría afrontar la obligación con una planificación financiera adecuada. Sin embargo, el 56% restante, con ingresos inferiores a USD 500, presentaría dificultades para cumplir con dichas cuotas sin poner en riesgo su estabilidad económica. En Zaruma, las cuotas mensuales son algo más bajas (entre USD 170 y USD 178), pero únicamente el 34.2% de la población encuestada gana más de USD 500. Esto limita aún más la posibilidad de acceso al Crédito para la mayoría de los habitantes, ya que el 65.8% restante reporta ingresos menores a USD 500. Podemos concluir que, en ambas localidades, la mayoría de las personas con ingresos por debajo de USD 350 mensuales podrían tener problemas ya que no tienen una estabilidad económica para cubrir un crédito de las características mencionadas. Las cooperativas deberían de considerar opciones de financiamiento más flexibles, tanto en tasas de interés como en plazos de pago, y fortalezcan la educación financiera de los potenciales prestatarios, a fin de reducir los riesgos de morosidad y fomentar un mayor acceso a sus servicios crediticios.

5.4 Discusión

En base al problema planteado, que busca analizar el impacto socioeconómico del microcrédito en los emprendimientos de Zaruma y Zamora, se proponen las siguientes soluciones:

- Es importante que el estado empiece a regular las tasas de interés de los microcréditos, de tal forma que protejan a los emprendedores de los cobros excesivos y den un margen de ganancia razonable a las instituciones financieras.

- Promover el desarrollo de fuentes de financiamiento alternativas, como el crowdfunding, el capital semilla, redes de inversión ángel y otras formas de financiamiento colectivo.
- Promover la asociatividad y el cooperativismo para acceder a mejores oportunidades de financiamiento.
- Crear servicios de asistencia técnica para emprendedores, que les ofrezcan apoyo en la gestión de sus negocios, identificación de nuevos mercados y acceso a financiamiento.

CONCLUSIONES

A pesar de la alta oferta de canales financieros en ambos cantones, la penetración del crédito sigue siendo baja. Solo el 6% de la población de Zaruma ha accedido a un préstamo, mientras que en Zamora este porcentaje asciende al 17%. Esto evidencia que, si bien existe una infraestructura financiera desarrollada, la inclusión financiera en estos cantones se centra en el ahorro y no en el crédito.

La dificultad de acceso al financiamiento se debe a los estrictos criterios de evaluación de préstamos, donde el ingreso y el riesgo percibido son determinantes clave. Estos datos obtenidos de la Superintendencia de Bancos y Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, muestran importantes cifras en la intermediación financiera en el cantón, no obstante, aún existe en la obtención de recursos y la asignación de crédito entre las dos localidades, lo que impacta en su habilidad para invertir y en el progreso financiero de la región.

Aunque el microcrédito es una herramienta importante para impulsar el desarrollo socioeconómico de Zaruma y Zamora, su efectividad se ve afectada por las altas tasas de interés, característico de este segmento de crédito.

Un ejemplo de esto es el resultado financiero de las instituciones que otorgan microcréditos, como es el caso de la Cooperativa Jardín Azuayo, que en 2023 experimentó un crecimiento del 19%, que equivale a 1.2 millones más en comparación con el 2022. La mayor parte de este incremento proviene de los intereses y descuentos obtenidos, que constituyen el 93% de los ingresos. Este resultado nos lleva a confirmar que las altas tasas de interés sirven simplemente para asegurar una mayor rentabilidad para las instituciones involucradas sin cambiar de manera significativa la calidad de vida.

El acceso a microcrédito para los emprendedores de la zona de estudio sigue siendo limitado, especialmente por el sinnúmero de requisitos y exigencia de garantías, y la falta de información y capacitación financiera por parte de los emprendedores.

La dependencia del microcrédito limita las posibilidades de crecimiento económico, por lo que es necesario promover otras opciones de financiamiento como el crowdfunding, el capital semilla, las redes de inversión ángel y el fortalecimiento de la Economía

Popular y Solidaria. También es necesaria la implementación de políticas públicas integrales que regulen las tasas de interés y la diversificación de la oferta financiera.

Es necesario implementar programas de educación financiera que abarquen conceptos financieros, evaluación de las opciones de financiamiento y la gestión de riesgo del endeudamiento, puesto que es fundamental encontrar un equilibrio entre la rentabilidad de las instituciones financieras y el desarrollo económico y social de los emprendedores, promoviendo un acceso a financiamiento equitativo y adaptado a las necesidades específicas de cada emprendedor.

A pesar de ciertas mejoras, muchos individuos y microempresas tienen dificultades para acceder a servicios financieros y satisfacer sus necesidades de consumo y producción. En ese sentido, la inclusión financiera en Zaruma y Zamora debe crear un entorno que facilite el acceso adecuado a los recursos que necesita la población. Para lograrlo, es necesario implementar políticas públicas que fomenten la bancarización y la creación de productos financieros adaptados a las particularidades económicas de cada región: la minería en Zaruma y la agricultura en Zamora; por lo que, una mayor inclusión financiera en estas regiones tendría un impacto positivo en el bienestar económico de sus habitantes.

El resultado de la tesis nos indica que no existe un financiamiento adecuado para los emprendedores en Zaruma y Zamora, ya que, a pesar de la infraestructura financiera presente en estos cantones, el acceso al crédito sigue siendo limitado. Esto se debe a las altas tasas de interés y los estrictos requisitos para acceder a financiamiento. Además, podemos observar que el estudio confirma que las tasas de interés son fijadas por el mercado según la ley de oferta y demanda, beneficiando principalmente a las instituciones financieras y no necesariamente a los emprendedores. La rentabilidad de cooperativas como Jardín Azuayo y JEP muestra que una parte importante de sus ingresos proviene de los intereses cobrados por los préstamos, lo que sugiere que el sistema financiero actual prioriza la rentabilidad sobre la inclusión financiera real. En conclusión, el microcrédito en estos cantones no es una herramienta de inclusión financiera efectiva para los emprendedores, sino una estrategia que mantiene el control del crédito en favor de las instituciones financieras, dejando a muchos emprendedores sin acceso viable a financiamiento.

BIBLIOGRAFÍA

Banco Central del Ecuador. (2023). Estadísticas monetarias: Estadísticas de inclusión financiera, nacional - provincial, al cierre de 2023. IVT Boletín trimestral No. 26. Subgerencia de Programación y Regulación, Dirección Nacional de Síntesis Macroeconómica.

Banco Central del Ecuador. (2023). Estudio de oferta y demanda de servicios financieros. Quito: Banco Central del Ecuador.

Beltrán, J. (2021). La minería arrinconó a Zamora Chinchipe. Zamora, Ecuador: IBE. Recuperado de https://amazoniaviva.labarraespaciadora.com/la-mineria-arrincono-a- zamora-chinchipe/

Cano Macas, M. S. (2021). Tres emprendimientos de Zamora Chinchipe se fortalecerán gracias al programa "Mujer Amazónica". Zamora, Ecuador. Recuperado de https://prensaminera.org/tres-emprendimientos- zamora-chinchipe-se-fortaleceran-gracias-al-programa-mujer- amazonica/

Cooperativa de Ahorro y Crédito Santa Rosa. (2025). Portal de transparencia. Recuperado de https://www.coopacs.fin.ec/transparenciacoopacs

Cuenca, M. (2024, 26 de enero). El auge de Zamora Chinchipe: Un faro económico en tiempos difíciles. Mundo Minero, Revista Digital.

Recuperado de https://mundominero.com.ec/auge-zamora-chinchipe- faro-economico-tiempos-dificiles/

GAD Zamora. (2020). PDYOT Zamora 2019-2023. Recuperado de https://zamora-chinchipe.gob.ec/wp-content/uploads/2020/08/PDOT- 2019-2023-ZAMORA-CHINCHIPE.pdf

GAD Zaruma. (2025). PDYOT Zaruma 2020-2030. Recuperado de https://www.zaruma.gob.ec/pdyot

Guerrero, M., & Peña-Legazkue, I. (2013). Defining and identifying entrepreneurship by necessity. Small Business Economics, 40(2), 425- 436.

Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC). (2001). Cantón Zamora: Ecuador en cifras 2001. Recuperado de https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Bibliotecas/Fasciculos_Censales/Fasc_Cantonales/Zamora_Chinchi pe/Fasciculo_Zamora.pdf

Jácome E., H. (2021). Inclusión financiera en Ecuador: el cooperativismo de ahorro y crédito como alternativa. Santiago de Compostela: Universidad de Santiago de Compostela.

Jardín Azuayo. (2024). Informe financiero 2023. Recuperado de https://www.jardinazuayo.fin.ec/wp-content/uploads/2024/02/Anexo-C- Informe-Financiero-a-diciembre-2023.pdf

Ortega, J. (2016). La vida en las minas zarumeñas [Tesis de pregrado, Universidad Politécnica Salesiana]. Recuperado de https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/12697/1/UPS- CT006552.pdf

Proaño, B., & Terreros, J. (2023). La fijación de las tasas de interés y sus factores explicativos en el sistema financiero ecuatoriano. Revista Académica Decisión Gerencial, 4(1), 31-43.

Saavedra, R., Texis, M., & Beltrán-Salomón, E. (2023). Análisis del desempleo en la actividad emprendedora de los sectores económicos: emprendimiento por oportunidad o necesidad. Contaduría y Administración, 68(3), 250-270.

Superintendencia de Bancos. (2018). Nota técnica No. 5. Recuperado de https://www.superbancos.gob.ec/estadisticas/portalestudios/wp-content/uploads/sites/4/downloads/2018/01/Notas_Tecnicas_5.doc

Superintendencia de Bancos. (2024). Captaciones y colocaciones. Recuperado de https://datalab.asobanca.org.ec/datalab/home.html

Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (s.f.). Resoluciones de entidades del sector financiero popular y solidario. Recuperado de https://www.seps.gob.ec/resoluciones-de-entidades-del-sector- financiero-popular-y-solidario

Unidad de Estadísticas - RFD. (2023). Boletín micro-financiero. Recuperado de https://rfd.org.ec/docs/2023/Boletin%20mensual/06-junio/Bolet%C3%ADn%20Microfinanciero%20mayo%202023.pdf

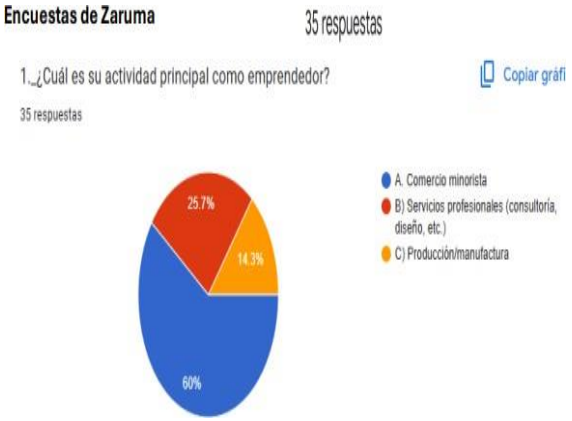
ANEXOS

Anexo 1. Resultados del cuestionario

Pregunta #1 ¿Cuál es su actividad principal como emprendedor?

El 56% y el 60% de los encuestados de Zamora y Zaruma, respectivamente, se dedican al comercio minorista como principal actividad.

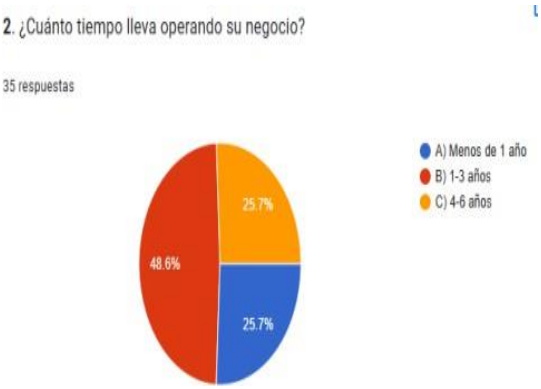




Pregunta #2. ¿Cuánto tiempo lleva operando su negocio?

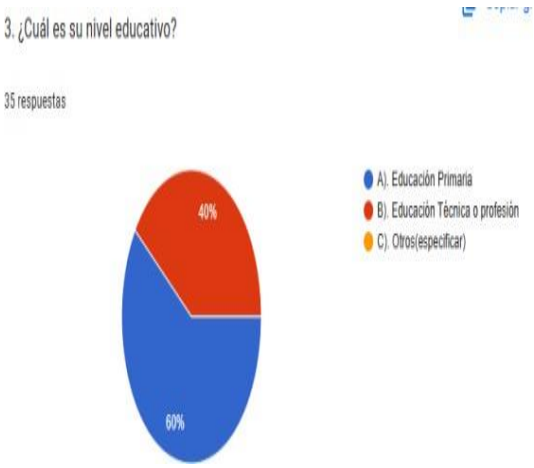
El 60% de los encuestados de Zamora, tienen negocios con al menos un año de antigüedad, mientras que los negocios en Zaruma tienen de entre 1 a 3 años, que corresponde al 48.6% .

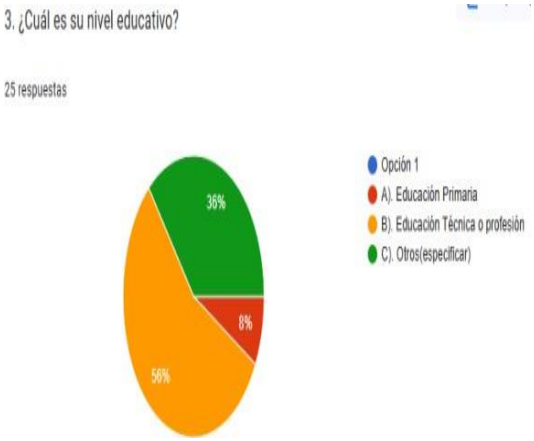




Pregunta # 3. ¿Cuál es su nivel educativo?

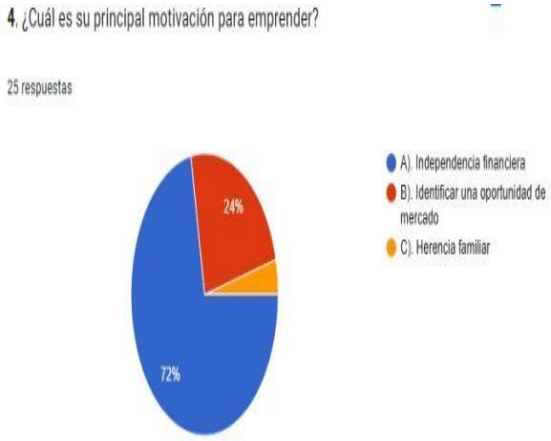
En promedio, el 58% de los encuestados tiene Educación Técnica o profesional.





Pregunta # 4. ¿Cuál es su principal motivación para emprender?

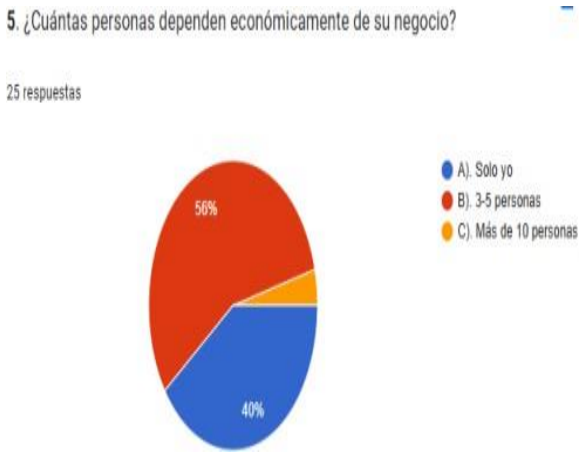
La mayoría de los encuestados manifestaron que la independencia financiera es su principal motivación.

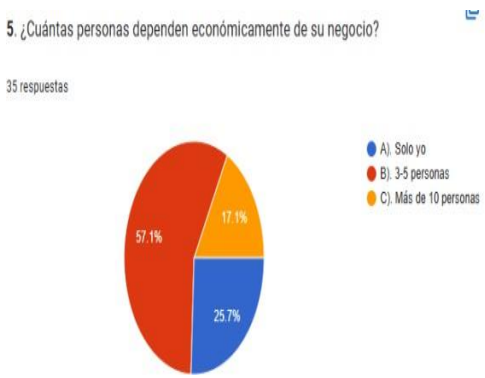




Pregunta # 5. ¿Cuántas personas dependen económicamente de su negocio?

En ambos cantones, aproximadamente de entre 3 a 5 personas dependen económicamente del negocio del emprendedor.





Pregunta # 6. ¿Cuál es el monto promedio de sus ingresos mensuales?

En el cantón Zamora, el 36% percibe entre $200 a $350 mensuales, mientras que en Zaruma, el 45% de la población encuestada tiene ingresos inferiores a $200.





Pregunta # 7. ¿Cuál es el monto promedio de sus gastos mensuales?

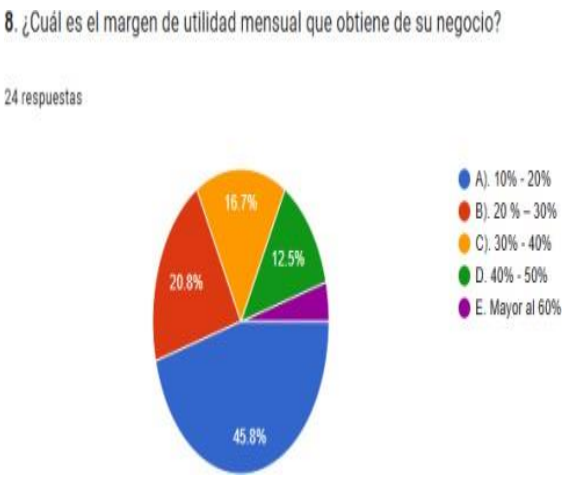
Aproximadamente el 54% de los encuestados tienen gastos mensuales menores a $500.

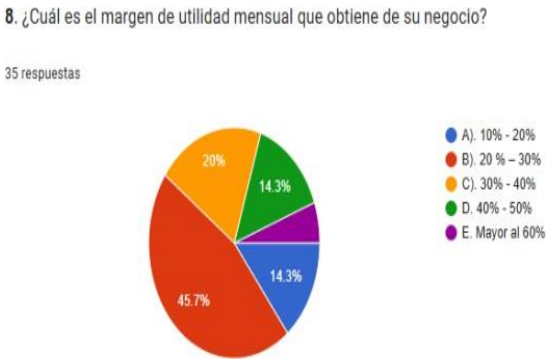




Pregunta # 8. ¿Cuál es el margen de utilidad mensual que obtiene de su negocio?

Se observa que entre el 10 al 30% es el margen de utilidad mensual que obtienen los emprendedores.

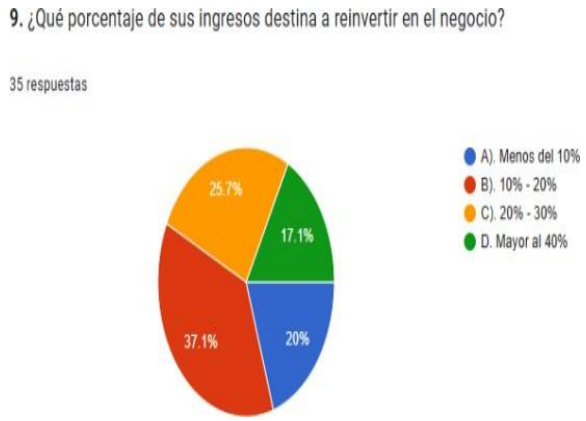




Pregunta # 9. ¿Qué porcentaje de sus ingresos destina a reinvertir en el negocio?

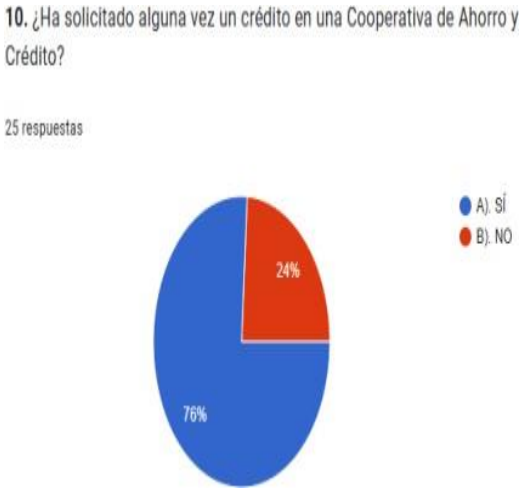
En ambos cantones, los emprendedores destinan el 37% de sus ingresos para reinvertir en el negocio.

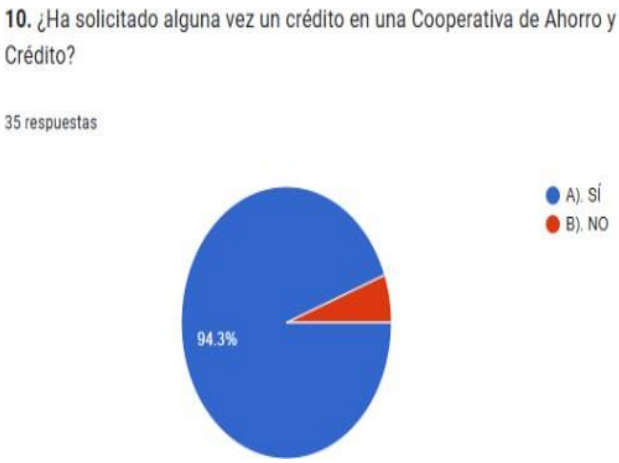




Pregunta #10. ¿Ha solicitado alguna vez un crédito en una Cooperativa de Ahorro y Crédito?

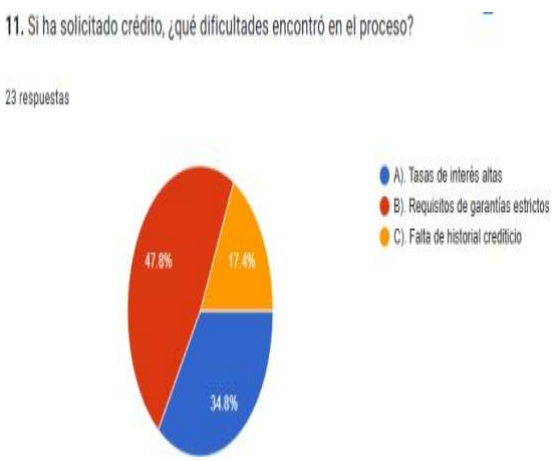
La mayoría de los encuestados han solicitado crédito alguna vez en una institución financiera.

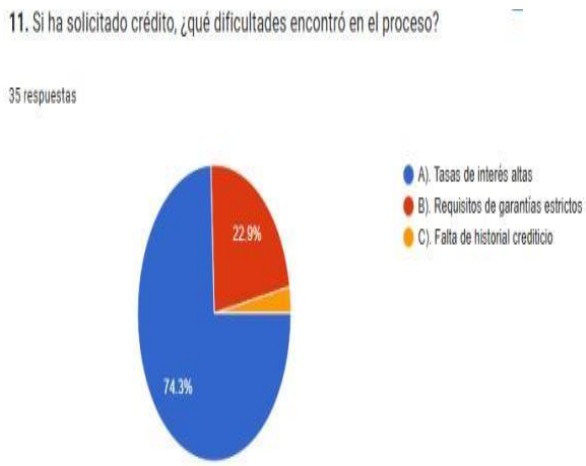




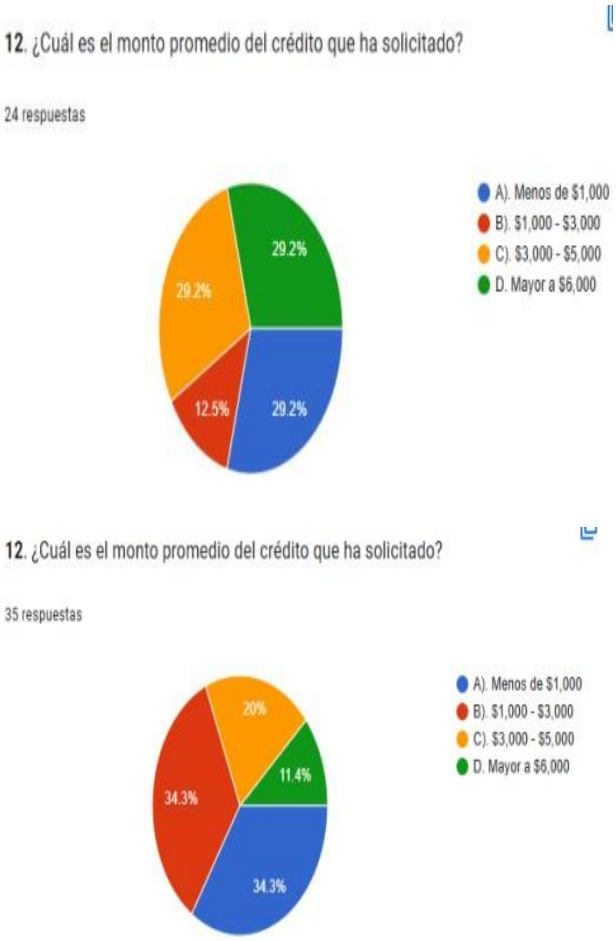
Pregunta # 11. ¿Si ha solicitado crédito, qué dificultades encontró en el proceso?

El 47.8% de los encuestados de Zamora manifestaron que los estrictos requisitos de garantía han dificultado la obtención de un crédito, mientras que el 74% de los encuestados de Zaruma comentan que las altas tasas de interés han sido la principal dificultad.



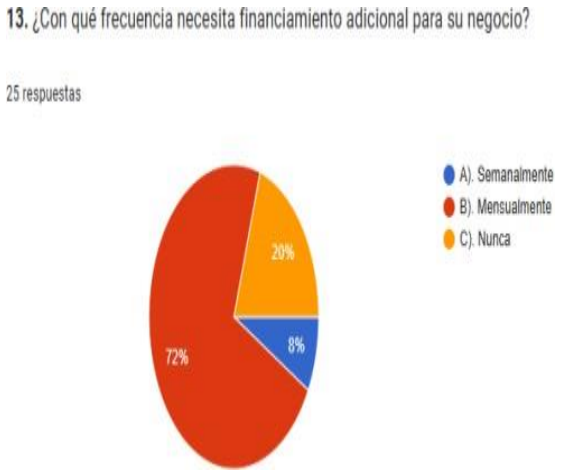


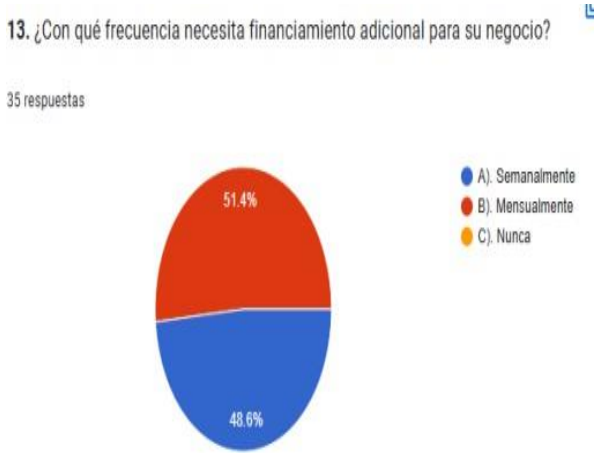
Pregunta #12. ¿Cuál es el monto promedio del crédito que ha solicitado?



Pregunta # 13. ¿Con qué frecuencia necesita financiamiento adicional para su negocio?

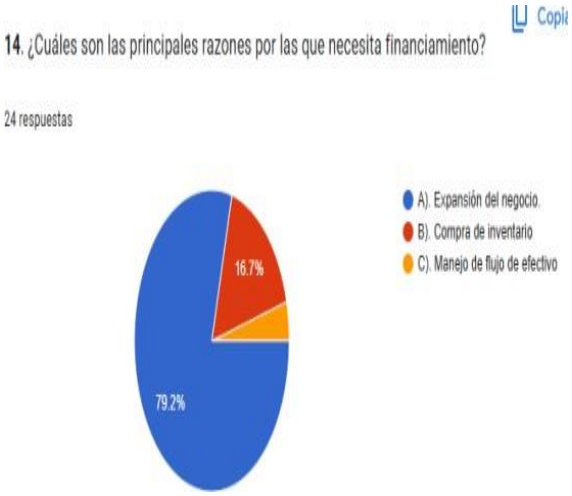
Más del 60% de la población encuestada manifiesta la necesidad de obtener financiamiento mensual para su negocio.





Pregunta # 14. ¿Cuáles son las principales razones por las que necesita financiamiento?

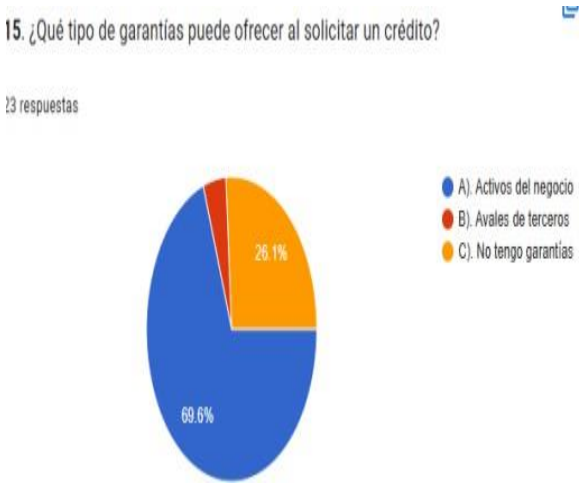
Aproximadamente el 60% de los encuestados manifiestan su necesidad de financiamiento para expandir su negocio.

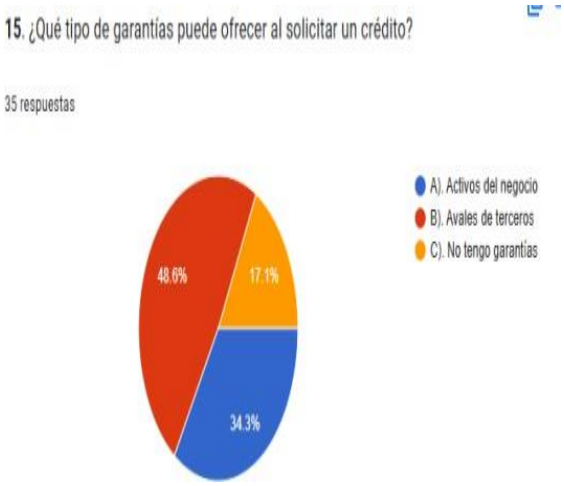




Pregunta # 15. ¿Qué tipo de garantías puede ofrecer al solicitar un crédito?

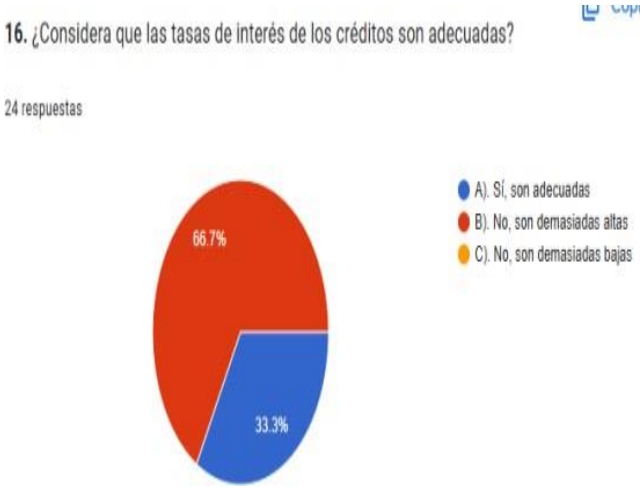
El 69% de los emprendedores de Zamora comentan que su garantía al solicitar un crédito son los activos del negocio, mientras que el 48% de los encuestados de Zaruma ven los avales de terceros como su garantía al momento de solicitar un crédito.

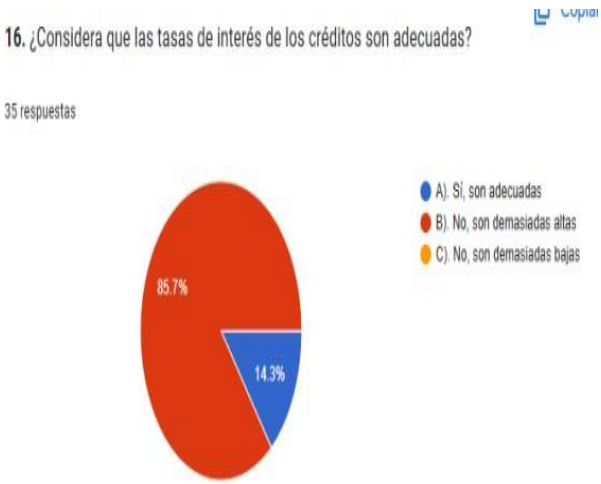




Pregunta # 16, Considera que las tasas de interés son adecuadas?

El 75% de los entrevistados concuerdan en que las tasas de interés son demasiado altas.





Pregunta # 17. ¿Como afecta el monto de las cuotas de crédito a la operatividad de su negocio?

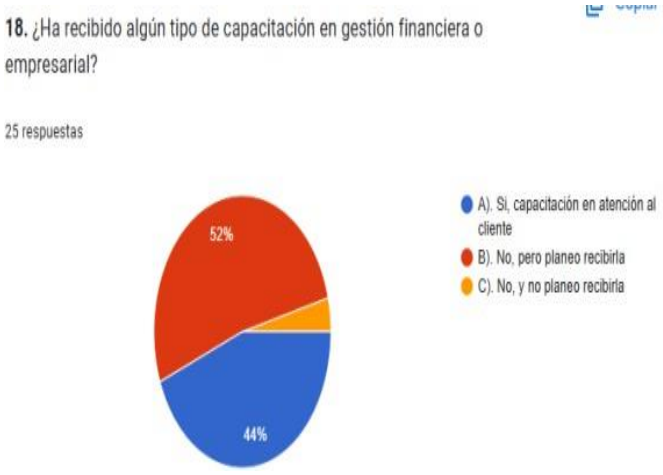
El 65% de los encuestados manifiestan sentirse afectados significativamente por el monto de las cuotas de crédito.

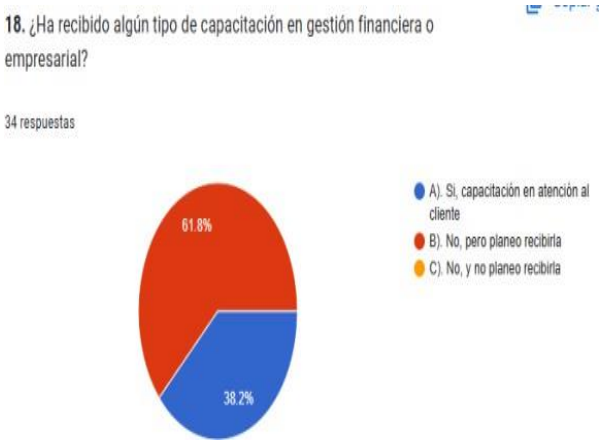




Pregunta # 18. ¿Ha recibido algún tipo de capacitación en gestión financiera o empresarial?

El 56% de los encuestados no se han capacitado, pero demuestran interés por conocer sobre gestión financiera.

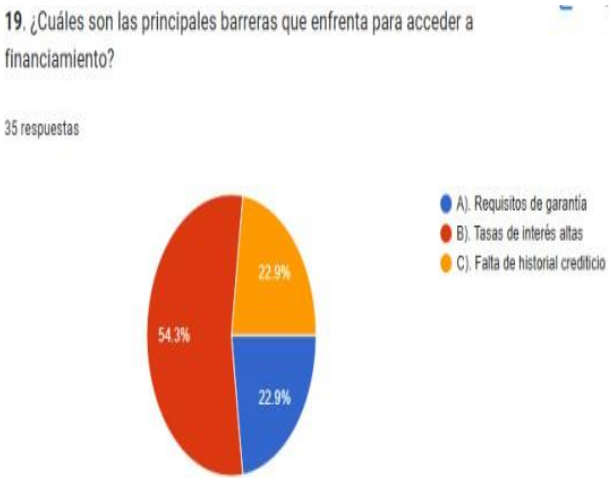




Pregunta # 19. ¿Cuáles son las principales barreras que enfrenta para acceder a financiamiento?

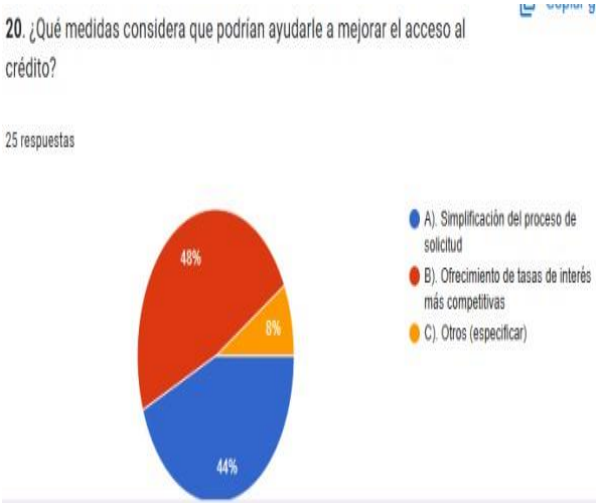
El 56% de los encuestados manifiestan que las tasas de interés altas y los requisitos de garantía son las principales barreras que enfrentan al momento de solicitar un crédito.

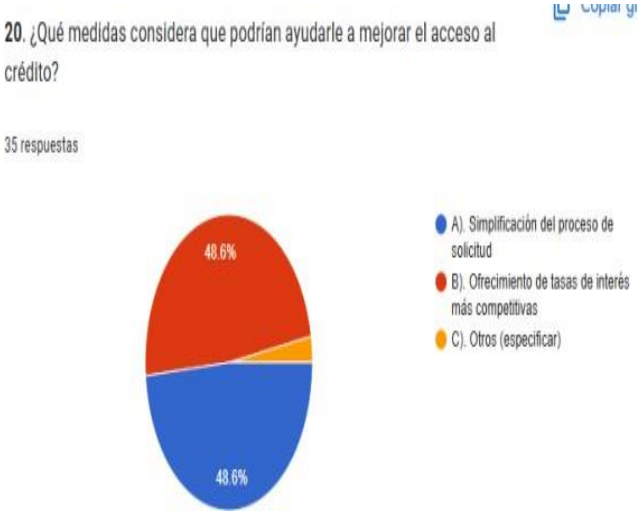




Pregunta # 20. ¿Qué medidas considera que podrían ayudarle a mejorar el acceso al crédito?

La simplificación del proceso de solicitud y tasas de interés más competitivas son aspectos que los emprendedores consideran que podrían contribuir con el mejoramiento del acceso a financiamiento.





Detalle de carga financiera Coop. Jardín Azuayo

Carga financiera Coop. Jeep.

Fecha de Simulación	28/01/2025, 18:43:24
Segmento de Crédito	Microcrédito Minorista
Tipo de Crédito	Crédito con Ahorro 12.77%
Tabla de Amortización	FIJA
Monto Solicitado/Financiado	5,000.00
Monto Liquidado	5,000.00
Plazo	36
Tasa referencial del BCE	28.23%
Tasa Nominal Anual	13.54%
Tasa Efectiva Anual	13.54%
Tasa Anual del Costo del Crédito	14.04%
Seguro Desgravamen	35.73
Aporte en Reservas	75.00
Contribución Estado y SOLCA	25.00
Interés Generado	1,044.99
Total de Carga Financiera	1,180.72
Suma Total	6,180.72
CUOTA POSIBLE	160.91

*La tasa de interés es fijada por el Consejo de Administración

Detalle de costos Coop. Sta. Rosa

Datos de las Tasas:

TASA DE INTERÉS NOMINAL	% 15.20
TASA DE INTERÉS EFECTIVA ANUAL	% 16.3
TASA MÁXIMA REFERENCIAL DEL BCE	% 16.30

Costos directos:

SEGURO DESGRAVAMEN	% 15.20
SEGURO DE INCENDIOS	% 16.3

Costos directos:

GASTOS OPERATIVOS	0.00