



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MANABÍ

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

ESCUELA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TRABAJO DE TITULACIÓN

MODALIDAD: INVESTIGACIÓN

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: CRECIMIENTO Y DESARROLLO
SOSTENIBLE**

**SUBLÍNEA DE INVESTIGACIÓN: GESTIÓN Y CONTROL FINANCIERO Y
TRIBUTARIO**

TÍTULO A OBTENER:

INGENIERO AUDITORÍA – CONTADOR PÚBLICO

TEMA:

Los factores financieros que limitan el crédito formal y alternativas de financiamientos para los comerciantes minoristas del mercado barrial # 1 del cantón Portoviejo, años 2015 - 2017.

AUTORES:

Briones García Ericka Katuska

Sancllemente Vines Daniel Enrique

TUTORA:

Eco. Cristina Mendoza Vera

**PORTOVIEJO-MANABÍ-ECUADOR
2018**

Tema

Los factores financieros que limitan el crédito formal y alternativas de financiamientos para los comerciantes minoristas del mercado barrial # 1 del cantón Portoviejo, años 2015 - 2017.

Dedicatoria

Esta tesis se la dedico a Dios quién supo guiarme y darme fuerzas para seguir adelante y no decaer ante las diferentes circunstancias que se presentaban, enseñándome a encarar las adversidades sin perder nunca la dignidad ni desfallecer en el intento.

A mis padres Hernán Briones y Lorgia García, quienes, con su amor, paciencia y apoyo, me han permitido llegar a cumplir hoy un sueño más, ya que con sus enseñanzas y consejos me he convertido en una persona con buenos valores y principios capaz de lograr todos los objetivos que me proponga.

A mis hermanos Wellington y Wendy por estar siempre presentes, siendo mi guía y ejemplo a seguir, ya que con cada palabra de aliento me motivaron a seguir adelante con mis estudios.

A mi esposo Gabriel Aray quien me apoyó y alentó para continuar, cuando parecía que me iba a rendir.

A toda mi familia porque con sus oraciones, consejos y palabras de aliento hicieron de mí una mejor persona y de una u otra forma me acompañan en todos mis sueños y metas.

Ericka Briones García

Dedicatoria

Dedico esta tesis a Dios por permitirme tener vida, salud y cumplir uno más de mis propósitos que es ser ingeniero en Contabilidad y Auditoría.

A mis padres y abuelos que han sido parte de mi formación y cuidado, que permitió cumplir unas de mis metas,

A mi hermana Diana con su apoyo constante me han guiado hacia el éxito, persona muy importante en mi vida.

Daniel Sanclemente Vincés

Agradecimiento

Esta tesis se la agradezco a Dios por haberme acompañado y guiado a lo largo de mi carrera, por ser mi fortaleza en los momentos de debilidad y por brindarme una vida llena de aprendizajes, experiencias.

Le doy gracias a nuestros por su apoyo incondicional en todo momento, por los valores que me han inculcado y por haberme dado la oportunidad de tener una excelente educación en el transcurso de mi vida.

Agradecemos también a mis profesores por haberme brindado todos sus conocimientos en el trayecto de mis estudios y más que todo a mi tutora de tesis el Ec Cristina Mendoza por la confianza, apoyo y dedicación brindada en la realización de esta tesis.

Los Autores

Certificado del tutor del Trabajo de Titulación

Eco. Cristina Mendoza Vera catedrática de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica de Manabí.

CERTIFICO:

Que los estudiantes Briones García Ericka Katuska y Sanclemente Vences Daniel Enrique de la Escuela de Contabilidad y Auditoría, realizaron su trabajo de titulación denominado “Los factores financieros que limitan el crédito formal y alternativas de financiamientos para los comerciantes minoristas del mercado barrial # 1 del cantón Portoviejo, años 2015 – 2017”, previo a la obtención del título de Ingeniero en Auditoría – Contador Público, bajo la modalidad Investigativa desarrollado bajo mi dirección y supervisión, y que siguiendo el debido proceso de revisión y corrección se encuentra concluido en su totalidad.

En tal virtud los autores del trabajo de titulación pueden hacer uso de la presente certificación para los fines que estimen pertinentes.

Dado en la ciudad de Portoviejo en el mes de Octubre del 2018.

Eco. Cristina Mendoza Vera
Tutora del Trabajo de Titulación

Certificado del tribunal de defensa del trabajo de titulación

Quienes suscribimos la presente, Miembros del Tribunal de Defensa del Trabajo de Titulación denominado “Los factores financieros que limitan el crédito formal y alternativas de financiamientos para los comerciantes minoristas del mercado barrial # 1 del cantón Portoviejo, años 2015 – 2017”, presentado por los estudiantes: Briones García Ericka Katuska y Sanclemente Vines Daniel Enrique, previo a la obtención del título Ingeniero en Auditoria – Contador Público, tenemos a bien certificar que la misma ha sido desarrollada y culminada de manera satisfactoria.

Aprobado por:

Docente Delegado del Honorable Consejo Directivo

Docente de la Escuela de Contabilidad y Auditoría

Docente de la Escuela de Contabilidad y Auditoría

Declaración de los derechos de los autores

Los hechos, ideas, pensamientos y doctrinas expuestos en el presente trabajo de titulación, denominado:

Los factores financieros que limitan el crédito formal y alternativas de financiamientos para los comerciantes minoristas del mercado barrial # 1 del cantón Portoviejo, años 2015 – 2017

Corresponden únicamente a sus autores:

Briones García Ericka Katuska

Estudiante de la Escuela de Contabilidad y Auditoría

Sanclemente Vines Daniel Enrique

Estudiante de la Escuela de Contabilidad y Auditoría

Índice

Contenido	
Dedicatoria	III
Agradecimiento	V
Certificado del tutor del Trabajo de Titulación.....	VI
Certificado del tribunal de defensa del trabajo de titulación.....	VII
Declaración de los derechos de los autores	VIII
Índice.....	1
RESUMEN	3
SUMMARY	4
Introducción	5
1. Tema.....	6
2. Planteamiento del Problema.....	6
2.1 Antecedentes	7
2.2 Justificación	8
2.3 Objetivos	9
3. Marco Teórico	10
3.1 Financiamiento	10
3.2 Tipos de Financiamiento.....	11
3.3 Financiamiento a corto plazo.....	11
3.4 Financiamiento a largo plazo.....	12
3.5 Crédito	13
3.6 Tipos de crédito	15
3.7 Tipos de créditos formales	18
3.8 Limitantes de otorgar créditos	25
3.9 Comercio.....	27
3.10 Definición del comercio	29
3.11 Comercio formal.....	29
3.12 Comercio Minoristas.....	30
4. Visualización del alcance	31
5. Elaboración de hipótesis y definición de variables.....	32
5.1 Hipótesis.....	32

5.2	Hipótesis General	32
5.3	Variables	32
5.4	Operacionalización de las variables	33
6	Diseño metodológico.....	35
6.1	Tipo de Investigación	35
6.2	Métodos de Investigación.....	35
6.3	Fuentes de Información	35
6.4	Técnicas para la obtención de la información	36
6.5	Población y Muestra.....	36
6.6	Recolección de los datos	37
7.	Análisis de los datos.....	37
8.	Elaboración de los resultados.....	38
	Encuesta a los comerciantes minoristas del mercado barrial # 1	38
	ENTREVISTA.....	56
	Financiación de los Comerciantes Minoristas.....	57
	Factores financieros que limitan el crédito formal	58
	Productos financieros para Comerciantes Minoristas.....	60
	Resumen de los productos financieros.....	67
	Tasa de interés para acceder un crédito formar desde 2015 al 2017.....	69
	Tasa Referencial Máxima.....	71
8.1	Elaboración del reporte de los resultados.....	72
	8.1.1 Cumplimiento de Hipótesis y Objetivos.....	72
9.	Conclusiones y Recomendaciones	73
9.1	Conclusiones	73
9.2	Recomendaciones	74
10.	Cronograma Valorado	75
11.	Bibliografía	77
	Anexos.....	79

RESUMEN

Los comerciantes minoristas son consideradas agentes u operadores económicos importantes para promover el desarrollo económico de un país, es por eso que esta investigación se centró en los factores financieros que limitan el crédito formal y alternativas de financiamientos para los comerciantes minoristas del mercado barrial # 1 del cantón Portoviejo, años 2015 – 2017, para así conocer la situación y aportar con posibles soluciones que ayuden al crecimiento de estos comerciantes.

Para incursionar de manera adecuada y efectiva en el mercado, todo negocio debe tener ciertas bases financieras que le permitan tomar decisiones acertadas sobre el manejo del negocio, por lo que se investigó las formas que se financian los comerciantes minoristas, además de analizar los diferentes créditos otorgados por ciertas instituciones financieras de la ciudad, siendo investigadas por entidades como bancos, mutualista y cooperativas.

La metodología aplicada en el presente trabajo de investigación fue de campo, descriptiva, por medios de técnicas como la observación, donde se conoció la situación de los comerciantes minoristas, para realizar sus actividades, la forma de financiamiento, la misma que es con recursos propios, o préstamos obtenidos en bancos o financieras de diversa índole, así como fuera de los sistemas tradicionales.

De los resultados obtenido se llegó a la conclusión que a pesar que la situación ha ido mejorando para los comerciantes minorista para acceder al sistema financiero, las entidades financieras de gran tamaño solicita una gran cantidad de requisitos a diferencia de las de pequeño tamaño, pero con interés muchos más elevado que afecta a sus ganancias, por lo que a través de este trabajo de investigación se sugiere que se cree productos financieros que ayuden acceder a créditos financieros a los comerciantes con tasas de interés que no afecte al crecimiento del negocio.

Palabras Claves: Comercio, Minoristas, Financiamiento, Entidades Financieras

SUMMARY

Retail traders are considered important agents or economic operators to promote the economic development of a country, which is why this research focused on the financial factors that limit formal credit and financing alternatives for retailers in the neighborhood market # 1 of the Portoviejo canton, 2015 - 2017, to know the situation and contribute with possible solutions that help the growth of these merchants.

In order to properly and effectively enter the market, every business must have certain financial bases that allow it to make sound business management decisions, so the forms that are financed by the retail merchants were investigated, as well as analyzing the different credits granted by certain financial institutions of the city, being investigated by entities such as banks, mutual and cooperatives.

The methodology applied in the present research work was field, descriptive, by means of techniques such as observation, where the situation of the retailers was known, to carry out their activities, the form of financing, which is with own resources , or loans obtained in banks or financial institutions of various kinds, as well as outside traditional systems.

From the results obtained, it was concluded that although the situation has been improving for retailers to access the financial system, large financial entities request a large number of requirements unlike small ones, but with Many higher interest rates affect their earnings, so through this research work it is suggested that financial products be created that help access financial credits to merchants with interest rates that do not affect the growth of the business.

Keywords: Commerce, Retail, Financing, Financial Entities

Introducción

El mercado financiero formal es un sector que fomenta el desarrollo de las actividades económicas, puesto que proporciona fuentes de financiamiento a los pequeños comerciantes, proporcionándoles la posibilidad de inversión mediante una condición de legalidad.

Sin embargo los préstamos informales son los recursos financieros entregados con un respaldo de algún documento comercial o artefactos de valor y generalmente lo otorgan personas ajenas al sistema financiero nacional, por ende este tipo de inversión es muy riesgosa, no solo por los intereses usureros que se cobran sino por los antecedentes o reputación de los prestamistas.

Cabe destacar que según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2014), existen aproximadamente 2.000.000 hombres y mujeres que sobreviven y mantienen a sus familias a través del trabajo informal o actividades que no se encuentran bajo relación de dependencia, desarrollando todo tipo de estrategias que son el resultado de la globalización y la flexibilización laboral, las cuales han generado desempleo y desprotección.

Es evidente entonces que esos ciudadanos requieren la cooperación de los entes gubernamentales y privados para que se inserten en los planes y proyectos pautados en el macro proyecto del Buen Vivir.

Es importante mencionar que actualmente existe una asociación de comerciantes informales en el sector de estudio, sin embargo esta no realiza las gestiones requeridas para poder ayudar y brindar la atención necesaria de las personas implicadas, por tal motivo es importante establecer un proyecto de reactivación y refuerzo de la misma con la finalidad de dirigir estrategias que permitan la organización de la asociación y dar solución a la problemática generada en torno al financiamiento de los negocios.

Este es el motivo de haber realizado la presente investigación, ya que se pretendió establecer las ventajas y alternativas para el acceso a un crédito forma, mediante la organización de los comerciantes.

1. Tema

Los factores financieros que limitan el crédito formal y alternativas de financiamientos para los comerciantes minoristas del mercado barrial # 1 del cantón Portoviejo, años 2015 - 2017.

2. Planteamiento del Problema

El comercio es una de las actividades más rentables y una de las maneras de sostenimiento para muchas familias, razones por las cuáles ésta se ha desarrollado considerablemente en el mercado, brindando la oportunidad a que más personas hagan del comercio su profesión habitual, por sus precios asequibles, diversidad de productos y por la interacción directa con los compradores.

El problema claramente definido que exige la realización de esta investigación y es la dificultad que tienen los comerciantes para acceder a créditos comerciales emitidos por instituciones financieras.

Este problema agrava la situación de los comerciantes minoristas es que impide su desarrollo a través de la utilización de herramientas financieras que procuran darles una ventaja en el mercado para que puedan ampliar sus capacidades.

Los comerciantes minoristas se deben enfrentar es la falta de financiamiento formal, debido al engorroso trámite y cantidad de documentación que exigen las instituciones bancarias, situación que es aprovechada por los prestamistas informales quienes otorgan cantidades de dinero con poco esfuerzo pero a tasas de interés superiores a las establecidas por las autoridades, pero camufladas en la negociación ilegítima.

2.1 Antecedentes

El Mercado Barrial #1 de la ciudad de Portoviejo, que comprende las calles, Córdova, Julio Jaramillo, Alajuela y García Moreno, área geográfica determinada se encuentran ubicados y segmentados puestos comerciales para la venta de productos de consumo básico.

A través de las ordenanzas implantadas por el Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón Portoviejo, se establecen políticas de saneamiento y aseo de manera que los productos vendidos cuenten con la salubridad necesaria para el consumo humano.

El Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón Portoviejo, tiene como planificación efectuar un programa de reconstrucción y delimitar nuevos puestos que puedan brindar una mayor comodidad y orden en el proceso de las ventas, este programa es denominada Empresa Pública Municipal Administradora de Mercados y Camales de Portoviejo (Portomercados), en el cual se han planificado varios cambios que van desde parqueos, ambiente de trabajo, capacitaciones, entre otros.

En el sector informal del cual se sustenta el estudio se encuentran 500 puestos, de los cuales 70 será de abasto, 60 de comida, 170 genéricos para el comercio, 130 proteicos, 70 de pescados y mariscos.

El financiamiento de estos negocios se da generalmente por capital propio al inicio, después cuando comienzan a vender un poco más se necesita diversificar los productos es por ello que solicitan financiamiento que primeramente los realizan a instituciones financieras direccionadas a servicios de microcrédito, el problema se presenta cuando estos comerciantes no pueden efectuar sus pagos y de esta manera se pierde la credibilidad, situación que los direcciona a buscar los préstamos informales (Usureros / Chulqueros) quienes facilitan dinero con un interés muy alto y riesgo personal sino se pueden cubrir con los pagos pactados.

2.2 Justificación

La presente investigación pretendió demostrar la realidad del sector “informal” de la ciudad de Portoviejo, tomando en cuenta que estas personas no cuentan con las mismas oportunidades que un comerciante legalmente constituido; de ahí la necesidad de establecer nuevas alternativas a fin de aportar significativamente a analizar las estrategias que le permitan acceder al financiamiento formal

Los pequeños productores, los campesinos, así como los pequeños comerciantes logran obtener los recursos de capital para realizar sus actividades o para satisfacer sus necesidades de consumo a través del crédito informal; si no es a través del chulco no pueden obtener el dinero que requieren. De ahí que algunas Instituciones Financieras que no son sino facilitadores de créditos a las personas que lo requieran siempre y cuando cumpla con una serie de requisitos.

El problema principal es la carencia de medidas de financiamiento, debido a la burocracia existente en las instituciones financieras y bancarias, por lo que los comerciantes informales no pueden acceder a estos créditos, viéndose en la obligación de prestar a personas que se aprovechan de sus necesidades y se benefician los prestamistas informales, quienes brindan tranquilidad a un mayor interés que perjudica de una u otra forma a la liquidez de estos pequeños emprendedores.

El interés personal de haber realizado este trabajo de investigación, es porque se aplica los conocimientos adquiridos a lo largo de los años de estudio de la carrera universitaria, ayudando a una parte de sociedad a buscar formas para que puedan acceder a un financiamiento seguro, para el crecimiento de sus negocios.

2.3 Objetivos

2.3.1 Objetivo general

Evaluar los factores financieros que limitan el crédito formal y alternativas de financiamientos para los comerciantes minoristas del mercado barrial # 1 del cantón Portoviejo, años 2015 - 2017.

2.3.2 Objetivos específicos

- Conocer la situación actual de como los comerciantes minoristas, se financian para el desarrollo y el crecimiento de sus negocios.
- Determinar los factores financieros que limitan el crédito formal y alternativas de financiamientos de los negocios.
- Realizar un análisis de los productos financieros para conocer a cuáles de estas alternativas podrían acceder los comerciantes minoristas.

3. Marco Teórico

3.1 Financiamiento

Permite aportar los recursos económicos necesarios para la creación de una empresa, el desarrollo de un proyecto o el mejoramiento de una unidad productiva. Puede ser interna, con fondos propios, o externa, a base de créditos bancarios, emisión de empréstitos, crédito de proveedores, etc. (Ministerio de Industrias y Productividad 2012).

Hernández (2002). Cualquiera que sea el caso los medios por los cuales las personas físicas o morales se hacen llegar recursos financieros en sus procesos de operación, creación o expansión, en lo interno o externo, a corto, mediano y largo plazo, se les conoce como fuentes de financiamiento. Según el estudio de Lerma, A. Martín,

A. Castro y otros (2007) para la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYME) la obtención de financiamiento no ha sido una labor fácil, sin embargo, se puede tener accesos a diferentes fuentes de financiamiento y utilizar cada una de ellas, con base en las ventajas y desventajas de éstas como se observa.

3.1.1 Financiamiento formal

Es la fuente más común de financiamiento, sin embargo estas instituciones no abarcan a todos los grupos de la sociedad como es el caso de los negocios pequeños o informales. Sus operaciones se basan en pagos mensuales por el monto otorgado. (Kantis 2013) (p. 123)

3.1.2 Financiamiento informal

Se entiende a este como aquel que se otorga fuera del sistema financiero o supervisado, son otorgados por los prestamistas, familiares o amigos. y sus desembolsos de dinero son realizados mediante la entrega de una garantía, misma que muchas veces se tratan de documentos en blanco, lo que pone en riesgo el futuro cobro del mismo. (Portal Microfinanzas CGAP 2015)

3.2 Tipos de Financiamiento

La forma en que algún negocio logra conseguir capital para emprender sus actividades se la conoce bajo el nombre de financiamiento. Existen distintas fuentes que permiten obtener dicho capital es por esto que se habla de las siguientes formas de financiamientos:

1. **Ahorros personales:** aquí se alude a los ahorros así como también a los recursos personales del individuo, a los que se les puede sumar la tarjeta de crédito. Esta forma de financiamiento suele ser muy frecuente.
2. **Parientes y amigos:** estos resultan ser otra fuente privada de la que se vale la empresa para llevar adelante sus negocios. La ventaja que presenta recibir dinero de amigos o parientes es que se logra conseguir dinero con una tasa de interés muy baja o incluso nula.
3. **Empresas de capital de inversión:** estas actúan asistiendo a aquellas empresas que estén en etapa de crecimiento a cambio de interés en el negocio o acciones.
4. **Uniones de crédito o bancos:** estas entidades también suelen ser una fuente muy recurrente. Lo que requieren tanto los bancos como las uniones de crédito es que el individuo logre justificar de forma satisfactoria la solicitud del dinero. Si es así reciben un cierto monto que después deberán devolver con diversas tasas de interés.

3.3 Financiamiento a corto plazo

Está compuesto por:

- a. **Pagaré:** este representaría una promesa por escrito donde una de las partes se compromete a devolver la suma de dinero recibida en un determinado período de tiempo. Este instrumento de negociación suele presentar intereses y generalmente surge de la conversión de una cuenta corriente, préstamos en efectivo o venta de bienes. La desventaja que presenta el pagaré es que pueden tomarse medidas legales sino son pagados. Las ventajas son que se pagan en efectivo y que su seguridad de pago es muy elevada.

- b. **Línea de crédito:** esta implica una suma de dinero que está siempre disponible en el banco pero durante un período de tiempo determinado previamente. Las desventajas que presenta esta modalidad es que es limitada a ciertos sectores que resulten altamente solventes y por cada línea de crédito que la empresa utilice se deben pagar intereses. La ventaja es que la empresa cuenta con dinero en efectivo disponible.
- c. **Crédito comercial:** esto significa la utilización de las cuentas por pagar de la empresa como fuente de recursos y puede incluir las cuentas por cobrar, los gastos a pagar o del financiamiento del inventario. El crédito comercial tiene a favor que es poco costoso y permite la agilización de las operaciones. La desventaja es que en caso de que no se paguen pueden tomarse medidas legales.
- d. **Crédito bancario:** se obtiene de los bancos, con los cuales se conforman relaciones funcionales. Algunas ventajas que presenta este financiamiento es que los préstamos suelen adaptarse a las necesidades entidad y además las ayuda a estabilizarse en relación al capital en un corto lapso de tiempo. Las desventajas son que la empresa debe ir cancelando tasas pasivas y que los bancos resultan ser demasiados estrictos, por lo que pueden limitar todo aquello que vaya en contra de sus propios intereses.

3.4 Financiamiento a largo plazo

Se encuentran, entre otras, las siguientes variantes:

- a) **Acciones:** estas representan una participación de capital o de patrimonio del accionista en la organización. Las desventajas que presenta este financiamiento son que presentan un costo de emisión bastante elevado y ocasiona que el control de la entidad quede diluido. Lo favorable que presenta esta modalidad es que resultan útiles a la hora de adquirir o fusionar empresas.
- b) **Bonos:** representan un certificado escrito en el cual el deudor se compromete a pagar en un período de tiempo determinado una suma específica de dinero, con sus intereses correspondientes. Esta modalidad resulta fácil de vender, no disminuye el control de los accionistas y mejora

la situación de liquidez de la empresa. Antes de invertir en este mercado se debe estar sumamente informado, porque puede resultar riesgoso.

- c) **Hipoteca:** en este caso, la propiedad del deudor queda en manos del acreedor para de esta manera asegurarse que el préstamo será pagado. Esta forma de financiamiento presenta las desventajas de que surjan medidas legales en caso de que no se cumpla con el pago y además, el prestamista comienza a tener obligaciones para con terceros. Las ventajas que presenta una hipoteca son que en el caso del prestatario, logra no tener pérdidas cuando realiza el préstamo y puede adquirir intereses por la operación. En el caso del prestamista, cuenta con la oportunidad de poseer algún bien. En el mundo de los negocios, empresarial y de los particulares, existen diferentes formas de adquirir capital activo, esto con la finalidad de realizar los trabajos proyectos o actividades deseadas y que requieren de un capital que no se posee.

En nuestra vida diaria, se presentan situaciones en las que debemos hacer uso de una cantidad considerable de dinero y es cuando hacemos uso de alguna compañía de financiamiento que es el medio más idóneo para absorber los gastos directos y hasta los costos burocráticos que se nos presenten.

3.5 Crédito

Se puede definir al crédito como una transacción en la que una entidad financiera presta cierta cantidad de dinero a una persona, mediante un contrato firmado por las partes, comprometiéndose a cancelar los valores en el periodo de tiempo especificado en el mismo (Marín 2017) (p. 25)

Para Zúñiga (2008), un crédito en forma general “es la entrega en el presente de algo tangible o intangible que tiene valor, con la condición de devolverlo en el futuro” (Pág. 19) Se puede definir al crédito como una transacción en la que una entidad financiera presta cierta cantidad de dinero a una persona, mediante un contrato firmado por las partes, comprometiéndose a cancelar los valores en el periodo de tiempo especificado en el mismo.

En el manual de técnicas de crédito y cobranzas podemos encontrar la definición de crédito según el autor Emilio Villaseñor Fuente quien menciona lo siguiente: El término crédito proviene del latín crédito, de credere, tener confianza. Aun cuando no existe una definición generalmente aceptada, se puede definir la operación de crédito según Emilio Villaseñor Fuente, como: “la entrega de un valor actual, sea dinero, mercancías o servicios, sobre la base de la confianza a cambio de un valor equivalente esperado en un futuro, pudiendo existir adicionalmente un interés pactado.

Origen etimológico de la palabra crédito nos remonta al latín crédito, que significa “cosa confiada”. Por lo tanto, la noción de crédito aparece vinculada con tener confianza. (Colegio de Bachilleres del Estado de Sonora, 2007)

3.5.1 Características

A continuación detallaremos las principales características del crédito, mismas que nos ayudarán a determinar cuán seguro y factible es para la persona que desea adquirirlo.

- Todo crédito está respaldado por un Banco o Institución financiera que está en la capacidad de ofrecer al cliente la cantidad de dinero que este necesite, siempre y cuando cumpla con los requisitos necesarios para poder cubrir la deuda que contraería con la Institución Financiera.
- Los montos a los que pueden acceder los clientes van desde los USD 300 dólares en adelante, de acuerdo a las políticas de crédito que ofrezca cada Banco o Institución Financiera.
- Existe una gran variedad de plazos de pago a los cuales puede acceder el cliente dependiendo del monto que desee solicitar.
- El Banco Central del Ecuador se encarga de establecer las tasas de interés para todos los Bancos e Instituciones Financieras y así evitar el cobro excesivo de intereses a los clientes o usuarios del crédito.
- El cliente tiene la posibilidad de ampliación o renovación de su crédito, si este lo ha cancelado en su totalidad o al menos el 50% con puntualidad.

3.6 Tipos de crédito

Las pequeñas y medianas empresas cuentan con diversas formas de financiamiento: desde recursos propios, hasta préstamos obtenidos en bancos o financieras de diversa índole, así como fuera de los sistemas tradicionales y; eventualmente dentro de estos modelos de acceso al crédito también debemos tomar en cuenta el tamaño del negocio. En este sentido tenemos:

3.6.1 Crédito formal

El crédito formal se caracteriza por la privacidad en el manejo de su información personal y financiera; por tener una amplia variedad de créditos que se ajustan a su necesidad y capacidad de endeudamiento. (Páez 2015)

Es considerado un mecanismo de los negocios para acceder a créditos en una institución formal es decir legalmente constituida y regulada por las normativas vigentes de cada país. Establecen requisitos de acuerdo a los plazos y/o montos del crédito.

Con esto buscan minimizar el riesgo de cartera vencida. Algunos propietarios consideran el acceso al crédito formal como un eje de la problemática de los negocios en crecimiento. Existen requisitos con mayor exigencia que otros medios de créditos.

3.6.1.1 Crédito formal fuera del mercado financiero tradicional

En esta categorización se encuentran:

- a. Los créditos concedidos por las casas de empeño, que reciben determinados artículos como prenda por una determinada cantidad de dinero, crédito que deberá ser devuelto en plazos generalmente cortos con el respectivo interés, so pena de perder la garantía real que fuera entregada.
- b. Por último, y ya en un plano más formal aparecen las Cooperativas de Ahorro y Crédito que se manejan con una suerte de mayor flexibilización en cuanto a intereses y plazos. Estas instituciones mantienen un tipo de crédito diferente, incluso su concepto es más democrático en cuanto a la atención a cualquiera de los socios de la cooperativa. En este caso la única

restricción para el acceso a estos créditos será formar parte de la cooperativa.

3.6.1.2 El sistema crediticio formal

Ushiña y Paredes (2012), establecen que el sistema bancario se encuentra caracterizado por ser “formal” y proporcionar indicadores importantes como de solvencia patrimonial, liquidez, ingresos de capitales de alta concentración, es decir proporciona estabilidad y un bajo riesgo a sus clientes.

Después de los tropiezos que se suscitaron el año 1999, los bancos debieron mantener varias campañas en las que se buscaba obtener nuevamente la confianza de los cuenta ahorristas, de tal manera hoy en día mantienen un sistema fuerte y eficiente, a decir de la Superintendencia de Bancos y Seguros (2012), quienes establecen que durante el 2010 “los activos y pasivos del sistema bancario registraron fluctuaciones mensuales positivas de 0,20% y 0,19%, respectivamente, lo cual implica, un saldo de 18.718 millones de dólares para los activos y de 16.786 millones para los pasivos”

En este sentido la Superintendencia de Bancos (2012), establece que el sistema financiero está constituido por “un conjunto de principios y normas jurídicas que se basan en un instrumento y documentos especiales que nos permiten canalizar el ahorro y la inversión de los diferentes sectores hacia otros que lo necesitan y esto conlleva al apoyo y desarrollo de la economía”

Entre las principales instituciones que están dentro del sistema financiero ecuatoriano son las siguientes:

- Bancos Privados y Públicos
- Cooperativas de Ahorro y Crédito
- Mutualistas
- Casas de Cambio
- Sociedades Financieras
- Compañías de Servicios

3.6.2 Créditos informales

Este tipo de crédito viene a constituirse muchas veces en la única manera en que los negocios pueden acceder a financiamiento productivo. Se los conoce como mecanismos informales de financiamiento pues estos por su misma naturaleza no se encuentran dentro de una normativa o regulación que respalde en forma debida tanto al deudor como al acreedor.

Entre las razones por la que los negocios acuden a un mercado informal del crédito, es precisamente por lo costoso de las transacciones y la tramitología del crédito en el sistema financiero, es decir, la cantidad de requisitos, el tiempo en la aprobación y la propia formalidad del sistema financiero regular en contraste con la alta informalidad que tienen los negocios. Estos elementos conducen a una “migración” de los ejecutivos que manejan o administran este tipo de empresa hacia el crédito informal.

Muchas veces este endeudamiento de los negocios como consecuencia de su falta de acceso al sistema formal a través de instituciones financieras legalmente constituidas se da por vías poco convencionales, entre las que tenemos a las casas comerciales, prestamistas particulares, o aquellos a los que se les denomina comúnmente chulqueros, entre otros, en donde el problema se agrava como consecuencia de este tipo de mercado financiero paralelo, que pese a ser más costoso en relación al sistema financiero formal, es el único que le permite acceder al financiamiento productivo necesario de una manera “libre” es decir, sin mucho trámite, ni papeleo. El endeudamiento de los negocios en los mercados financieros paralelos, por sus altos costos, le vuelve menos competitiva a los negocios, con lo cual el círculo “vicioso” se vigoriza, pese a que tuvo acceso a un tipo de financiamiento que no es un crédito dentro del sistema financiero formal, no logra alcanzar un mayor nivel de competitividad y/o crecimiento pues ese costo “financiero” lo impide.

La fuente principal de financiamiento de los negocios proviene en la mayoría de los casos de fondos propios o autofinanciamiento, pues los altos costos en cuanto a trámites, requisitos y exigencia del sistema financiero formal, hace que los negocios evite en lo posible el endeudamiento con estas instituciones.

Otra alternativa, dentro del crédito informal, que se da en la dinámica financiera de los negocios y que ha terminado por ser una práctica común, es aquella que hace relación al crédito otorgado por los proveedores de materias primas u otras empresas comerciales relacionadas con su giro de negocio (casas comerciales). Esta es una fuente de crédito directo, que depende de la confianza que se haya generado entre la PYME y el proveedor.

Quienes deben acudir a este tipo de crédito informal, lo hacen por lo general a través de algún familiar o allegado, es decir se basa en relaciones de confianza entre quien solicita el crédito y quien lo presta; esto se da por no poder cumplir con los requisitos o con regulaciones existente dentro del sector financiero formal, y por ende esto dificulta la situación financiera de los negocios y estos créditos informales a corto plazo conducen a muchas empresas a la bancarrota por sus elevados costos (Leal, 2003).

También dentro de este segmento de crédito informal se encuentra a los usureros o chulqueros que pese a estar al margen de la ley operan como proveedores de recursos financieros cobrando tasas de interés sumamente elevadas y respaldándose con documentos fiduciarios o prendas físicas.

Otra forma de crédito informal se produce cuando el proveedor de productos, maquinaria y/o equipos financia directamente, pero bajo sus propias condiciones de pago, que no siempre son las legales ni benefician a quien adquiere la deuda, incluso podríamos decir que los costos son casi igual de altos que aquellos realizados por los usureros.

El denominador común entre todas estas ofertas de créditos informales, es que los montos otorgados generalmente son pequeños y su pago se realiza en el corto plazo (menos de un año). De esta forma su uso se restringe a operaciones de producción o consumo, en lugar de fomentar inversiones productivas a mediano y largo plazo que sustenten mejores condiciones de desarrollo (Alvarado, 2001).

3.7 Tipos de créditos formales

Hoy en día existe una gran variedad de créditos que ofrecen las Instituciones Financieras, pero entre los más comunes señalaremos a los siguientes:

3.7.1 Créditos de Consumo

Consiste en el monto de dinero que otorga el Banco a personas naturales para la adquisición de bienes de consumo como por ejemplo automóviles, muebles, electrodomésticos o para satisfacer necesidades personales, normalmente este crédito es pactado para ser pagado en el corto o mediano plazo (1 a 3 años).

Son créditos dirigidos a personas naturales para financiar la adquisición de bienes de consumo tales como automóviles, muebles, electrodomésticos o para satisfacer necesidades personales, como pagos de estudios, salud, viajes, etc.

Entre las características principales del crédito de consumos se encuentran las siguientes:

- Monto de acuerdo a la capacidad de pago
- Hasta 3 años plazo
- Pagos mensuales
- Garantía de acuerdo al monto

Ventajas

Como ya lo hemos mencionado los créditos de consumo están dirigidos a personas naturales con el propósito de financiar la adquisición de bienes y la satisfacción de sus necesidades personales, teniendo en cuenta este aspecto podemos mencionar las siguientes ventajas del crédito de consumo:

- Gracias al crédito de consumo los clientes o prestatarios tienen la opción de comprar bienes de consumo como automóviles, muebles, electrodomésticos puesto que muchas veces no se puede pagar estos bienes en efectivo porque no se cuenta con el dinero necesario.
- Los créditos de consumo son un gran aporte para la economía ya que apoyan el crecimiento fomentando el consumo.
- Los plazos para pagar los créditos al consumo son muy amplios y accesibles ya que pueden ser pagos fijos indicados por el mismo cliente, acordado previamente con la Institución Financiera. Este crédito ofrece a

los clientes la posibilidad de elegir si desean abonar sus cuotas de forma mensual, cada dos meses o cada trimestre.

Desventajas

Las Instituciones Financieras ofrecen al cliente un sin número de facilidades para acceder a un crédito de consumo, pero no tomamos en cuenta el costo que acarrea el acceder a este crédito. Entre las principales desventajas del crédito de consumo se encuentran las siguientes:

- Los créditos de consumo son a corto plazo, tienen intereses demasiado altos, aunque sus beneficios lo compensan, el precio finalmente se ha incrementado mucho más en comparación de lo que costaba si lo cancelamos al contado.
- El crédito de consumo no debería utilizarse para comprar productos que no se conocen con exactitud qué beneficios pueden ofrecer. Este crédito ofrece una visión equivocada de poder adquirir de todo, inmediatamente, sin tener que preocuparse de las condiciones de pago.
- Además, al ser esta una manera fácil de comprar, algunas personas comienzan a comprar productos y solicitar servicios totalmente innecesarios, pensando en que luego podrán pagarlos fácilmente.
- Estos créditos son uno de los factores más comunes que llevan a las personas a los endeudamientos, ya que se vuelven compradores compulsivos y al final, no cuentan con la suficiente liquidez para cubrir su deuda.
- Es necesario conocer muy bien tu situación económica antes de solicitar un crédito de consumo, y así evitar inconvenientes a futuro.

Requisitos

Entre los principales requisitos que toda Institución Financiera solicita a un cliente para otorgarle un crédito de consumo se encuentran los siguientes:

- Solicitud de crédito

- Estabilidad laboral para dependientes: mínimo 2 años.
- Independiente: mínimo 3 años de experiencia.
- Teléfono y dirección: registrados y verificados (con antigüedad no mayor a 6 meses).
- Solvencia moral y buró de crédito adecuado.
- Nacionalidad: ecuatoriana, caso contrario se requerirá garante adicional.
- Residencia en ciudades donde existan oficinas de la Institución Financiera.
- Cédula de identidad y certificado de votación a color (Aplicar para cónyuge si tuviera).
- Copia de respaldos patrimoniales.
- Referencias Bancarias y Comerciales o Tarjetas de Crédito.
- Planilla de servicios básicos con vigencia de los 2 últimos meses
- Certificado Laboral
- En caso de tener bienes copia de predio o copia de matrícula de vehículo. (Banco de la Producción, 2013), (Banco Pichincha C.A., 2013), (Banco de Machala).

3.7.2 Créditos Hipotecarios

Es el crédito que otorga el Banco para la adquisición de una propiedad ya construida, un terreno, como también para la construcción de viviendas, oficinas y otros bienes raíces, con la garantía de la hipoteca sobre el bien adquirido o construido; normalmente es pactado para ser pagado en el mediano o largo plazo (8 a 40 años, aunque lo habitual son 20 años).

Crédito que otorga el Banco para la adquisición de una propiedad ya construida, un terreno, como también para la construcción de viviendas, u otros (Montero 2017)

Es un crédito otorgado por una Institución Financiera a una persona natural para la compra de una propiedad ya construida, un terreno, como también para la construcción de viviendas, oficinas y otros bienes raíces, con la garantía de la hipoteca sobre el bien adquirido o construido. Este tipo de créditos por lo general son de largo plazo y van de 8 a 40 años aunque lo habitual son 20 años.

Ventajas

- El crédito Hipotecario ofrece las siguientes ventajas:
- El crédito hipotecario facilita la adquisición de una propiedad como por ejemplo una casa, terreno, oficinas etc., con la garantía de la hipoteca sobre el bien.
- Cabe mencionar que el porcentaje anual de intereses aplicado a créditos hipotecarios suele ser menor que el de otro tipo de préstamos.
- Reduces el número de pagos y acreedores, llevando un mejor control de tus deudas.
- Para este tipo de crédito las Instituciones Financieras ofrecen una variedad de plazo para el pago mismos que van de 8 a 40 años aunque lo habitual son 20 años.
- Permite invertir para adquirir su propia vivienda, si hoy paga arriendo, puede utilizar ese valor mensual para pagar la cuota de su crédito hipotecario.
- Las Instituciones Financieras ofrecen facilidades de pago para este tipo de crédito, permitiendo al cliente escoger el sistema de amortización que mejor se ajuste a sus necesidades.

Desventajas

Entre las desventajas del crédito informal podemos mencionar:

- La institución financiera es la dueña del bien hasta la finalización del pago del capital más intereses del préstamo por parte del deudor
- Demora en la aprobación del crédito, debido a un análisis exhaustivo sobre el riesgo del crédito.
- Demora en la recolección de los documentos solicitados por la institución financiera o cooperativa para el acceso al crédito
- Posibilidad de negación al acceso al crédito por parte del departamento de Análisis de Créditos de cada institución

Requisitos

Los requisitos para la obtención de créditos hipotecarios dependen de las Cooperativas o las entidades financieras, con lo cual para el presente trabajo vamos a detallar dos instituciones financieras

Banco del Pacífico

Datos laborales del cliente - cónyuge:

Como dependientes

- Estabilidad laboral mínima de 12 meses.
- Certificado de Trabajo.
- Roles de pago de los últimos 3 meses.
- Impresión del historial de afiliación al IESS.

Como independientes (Negocios y Empresas)

- Copia del RUC.
- Estabilidad mínima de 24 meses.
- Copia de facturas de los últimos 6 meses.
- Copia de declaración de IVA de los últimos 6 meses.
- Flujo de Caja.

Documentación e información adicional requerida:

- Solicitud de crédito (completamente llena y firmada por deudor y cónyuge).
- Dos juegos de fotocopias a color de cédula de identidad actualizada del deudor y cónyuge (validez hasta 12 años desde la fecha de emisión).
- Dos juegos de fotocopias a color de certificado de votación de las últimas elecciones (deudor y cónyuge).
- Copia de estados de cuentas corrientes / ahorros y de tarjetas de crédito de los últimos 3 meses.
- Soporte de Patrimonio, si los tuvieren (matrícula de vehículos, copia de pago de impuestos prediales, etc.).

- Declaración del Impuesto a la Renta de los últimos 3 años (quienes no cumplen con la base imponible mínima y sean comerciantes, el RISE).
- Adjuntar contrato de reservación del Bien, así como los pagos realizados a la constructora a la fecha.
- Edad mínima 25 años. (Banco del Pacífico, 2013)

3.7.3 Créditos Comerciales

Es el monto de dinero que otorga el Banco a empresas de diverso tamaño para satisfacer necesidades de Capital de Trabajo, adquisición de bienes, pago de servicios orientados a la operación de la misma o para refinanciar pasivos con otras instituciones y proveedores de corto plazo y que normalmente es pactado para ser pagado en el corto o mediano plazo (1 a 4 años).

3.7.4 Crédito Micro empresarial

El crédito micro empresarial es otra línea de crédito concedido a personas naturales o jurídicas que desean ponerse su propia micro empresa, y este concepto lo vemos reflejado en la siguiente cita de la Cooperativa de Ahorro y Crédito CACPECO: “Crédito destinado a financiar necesidades de capital de trabajo o activos fijos de micro empresarios a pequeña escala” (CACPECO, 2012).

Por otro lado la Cooperativa Comercio define al crédito micro empresarial como: Es todo crédito concedido a un prestatario sea persona natural o jurídica, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria, destinado a financiar actividades de micro empresas de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades, adecuadamente verificadas por la Cooperativa en su calidad de prestamista.

Para tal fin, se definen como microempresas a aquellas que alcanzan ventas anuales de hasta USD\$100,000. (La Cooperativa Comercio, 2012)

El microcrédito como su palabra lo menciona está destinando para financiar las actividades económicas, comerciales, productivas de una micro empresa y permita la generación de nuevos puestos de trabajo y el crecimiento empresarial en el Ecuador.

El microcrédito se ha considerado como uno de los créditos más importantes para el desarrollo económico y social de las personas que desean emprender nuevos negocios innovadores.

Ventajas

La concesión de créditos a microempresas posee ciertas ventajas como:

- Financiar actividades productivas, comerciales y económicas de empresas que desean posicionarse en el mercado o ampliar su capacidad productiva
- Financiar la compra de activos fijos que permiten realizar las actividades productivas de las microempresas
- Desarrollo del sector económico y empresarial con nuevos puesto de trabajo que impulsa la productividad y la innovación de micro empresas
- Permite un crecimiento económico del sector microempresario, con alternativas de productos y servicios

Desventajas

Las desventajas que posee el crédito micro empresarial:

- Demora en la aprobación del crédito, debido a un análisis exhaustivo sobre el riesgo del crédito.
- Justificación de ingresos, egresos y patrimonios de la empresa para la concesión del crédito.
- Certificados de crédito de instituciones financieras que valen el buró crediticio de la microempresa.
- Se necesita un tiempo para reunir todos los documentos solicitados por las cooperativas o instituciones financieras para recolectar la información

3.8 Limitantes de otorgar créditos

Los principales factores que permiten limitación en la otorgación de créditos son: la inestabilidad económica y financiera, el temor de los bancos de prestar a personas o empresas que pueden tener buenos proyectos de inversión, pero poca solvencia presente,

el temor de las propias personas o empresas a endeudarse y la aparición de fuentes de financiamiento informal. (Requejo 2014) (p. 65)

3.8.1 Barreras que limitan el crédito a los negocios

Las principales barreras de acceso al crédito que se identifican en el caso de los negocios son las siguientes:

1. Desconocimiento por parte de la banca de las necesidades del sector micro y PYME.
2. Limitaciones tecnológicas en la banca, para atender a este importante segmento de la economía.
3. Altos costos de transacción para la banca al entregar financiamiento a los negocios: Puesto que entre más pequeña la empresa más informal resulta en cuanto a su gestión, careciendo de información estandarizada, de carácter confiable y real. El costo del crédito es también una barrera significativa, promover su disminución facilitaría que los negocios accedan a financiamientos, teniendo como resultado el mejoramiento de su eficiencia en el ámbito productivo.
4. Falta de garantías reales para respaldar los créditos ante eventuales siniestros o impagos. Las altas garantías que las diferentes entidades financieras solicitan a los negocios es una de las principales limitaciones al acceso al crédito.
5. Falta de historial crediticio de los negocios: es decir que no cuentan con referencias de créditos anteriores, y esto se convierte en un círculo vicioso al no adquirir crédito por la falta de historial y no pueden contar con historial por la limitación de acceder a créditos.
6. Incapacidad administrativa en los negocios, pues normalmente los proyectos para los cuales se solicitan los fondos están mal formulados y son poco claros. Los negocios no presentan flujos de caja que demuestren que pueden hacer frente a sus obligaciones financieras en el evento que el proyecto fuera financiado por la banca.

7. Bajos montos de solicitud de crédito por parte de los negocios a las entidades financieras, situación que no sucede con las grandes empresas y por ello les dan priorización.
8. La deshonestidad (riesgo moral) de unos pocos deudores afecta por igual a todo el segmento de los negocios, como por ejemplo con tasas de interés más altas como forma de compensar el alto riesgo (Román, 2006).
9. La percepción de alto riesgo.
10. La normativa relacionada con el acceso al crédito.
11. La variedad de dimensiones crediticias (plazo, interés y otras condiciones).
Otro factor que nos lleva a esta situación de barreras de acceso al crédito es la variedad de negocios existentes, ya sea en cuanto a su estructura, sector en el que se desenvuelven o formalidad con la que actúan, dificultando o incrementando de esta manera aún más la identificación del riesgo, y hace que esta situación encarezca el crédito en términos de tasas de interés, plazos y montos. Los montos pequeños que son solicitados por los negocios, implican altos costos de administración y manejo en relación a cifras más altas. La falta de avales adecuados, la información incompleta del propio negocio conspiran para que los negocios puedan acceder al mercado formal de financiamiento en lo referente al crédito productivo. Situación que contrasta con la facilidad con la que se consigue un crédito de consumo en el sistema financiero.

3.9 Comercio

Existen definiciones del comercio desde diferentes ámbitos los cuales son: En el ámbito económico se puede decir que el comercio a la combinación entre la oferta y la demanda de los bienes y servicios que se oferten dentro de un mercado.

En el caso del ámbito mercantil en este se relaciona tres variables importantes:

- La producción y el consumo.
- La fabricación de bienes y producción de servicios.
- Y el transporte como intermediario del comercio.

Según (Helpman 2014) “el comercio se lo reconoce como la actividad más antigua, realizada por el hombre, ya que desde las edades más antigua se optó por producir y por cubrir las necesidades propias y así mismo la de los demás”

El comercio como tal ha tenido una evolución constante desde que apareció en los tiempos remotos hasta la actualidad, clasificándose en fabricantes, comerciantes mayoristas y minoristas, centrandó nuestro trabajo en este último. (Barquero 2013) (Pág. 85)

3.9.1 Comercio formal

El comercio formal es la compra-venta de productos, en base a leyes reglamentos que regulan el buen funcionamiento y desarrollo del mismo, se da en espacios y condiciones adecuadas para realizar esta actividad económica.

“Negocios legalmente constituidos que tienen organismos de control: SRI, superintendencias, municipio, contraloría, registro mercantil. Están ubicado en un sitio geográfico, cumplen normas y existen apoyo estatal” (Clase de Microempresas 2010).

3.9.2 Características del comercio formal

- Tiene un sistema organizado de trabajo con reglas claras y escritas de las responsabilidades de contratación, el acuerdo y trabajo.
- Tiene una relación normalizada entre el empleador y el empleado, se mantiene a través de un contrato formal.
- Que el empleado se espera que trabajen por hora fijas y reciben salarios fijos, además de los incentivos y beneficios.

3.9.3 Beneficios del comerciante formal

Una vez establecido el significado de lo que es ser un comerciante formal se procede a presentar los diferentes tipos de beneficios que los mismos tienen, beneficios que tendrían también, aquellas personas que desearan trabajar con actos de comercio, de forma legítima y contribuyendo al desarrollo social.

- Tiene un puesto seguro para el expendio de sus productos
- Es beneficiaria de obras para el mejoramiento de su actividad laboral
- Menor incidencia de riesgos relacionados con: el robo de los productos; llamados de atención de los agentes municipales; retiro del producto por parte de los agentes municipales; disuade enfermedades por cambio de clima debido a que no trabajan en la intemperie y se encuentra amparado por la ley.

3.10 Definición del comercio

Existen definiciones del comercio desde diferentes ámbitos los cuales son:

En el ámbito económico se puede decir que el comercio a la combinación entre la oferta y la demanda de los bienes y servicios que se oferten dentro de un mercado.

En el caso del ámbito mercantil en este se relaciona tres variables importantes:

- La producción y el consumo.
- La fabricación de bienes y producción de servicios.
- Y el transporte como intermediario del comercio.

Según (Helpman 2014) “el comercio se lo reconoce como la actividad más antigua, realizada por el hombre, ya que desde las edades más antigua se optó por producir y por cubrir las necesidades propias y así mismo la de los demás”

La actividad comercial se lleva a cabo en una serie de espacios físicos a que recurre gran cantidad de personas en la que se puede mencionar las ferias, los mercados, cuyas actividades comerciales se da por productos ya transformados, lo que se conoce como comercialización.

3.11 Comercio formal

El comercio formal es la compra-venta de productos, en base a leyes reglamentos que regulan el buen funcionamiento y desarrollo del mismo, se da en espacios y condiciones adecuadas para realizar esta actividad económica.

“Negocios legalmente constituidos que tienen organismos de control: SRI, superintendencias, municipio, contraloría, registro mercantil. Están ubicado en un sitio geográfico, cumplen normas y existen apoyo estatal” (Clase de Microempresas 2010).

3.11.1 Características del comercio formal

- Tiene un sistema organizado de trabajo con reglas claras y escritas de las responsabilidades de contratación, el acuerdo y trabajo.
- Tiene una relación normalizada entre el empleador y el empleado, se mantiene a través de un contrato formal.
- Que el empleado se espera que trabajen por hora fijas y reciben salarios fijos, además de los incentivos y beneficios.

3.11.2 Beneficios del comerciante formal

Una vez establecido el significado de lo que es ser un comerciante formal se procede a presentar los diferentes tipos de beneficios que los mismos tienen, beneficios que tendrían también, aquellas personas que desearan trabajar con actos de comercio, de forma legítima y contribuyendo al desarrollo social.

- Tiene un puesto seguro para el expendio de sus productos
- Es beneficiaria de obras para el mejoramiento de su actividad laboral
- Menor incidencia de riesgos relacionados con: el robo de los productos; llamados de atención de los agentes municipales; retiro del producto por parte de los agentes municipales; disuade enfermedades por cambio de clima debido a que no trabajan en la intemperie y se encuentra amparado por la ley

3.12 Comercio Minoristas

El comercio minorista consiste en vender los productos al consumidor o usuario final. Su importancia radica no sólo en que representa el último eslabón en la cadena de distribución, sino que al conectar directamente con el mercado puede influir directamente en las ventas. (Godas 2009) (Pág. 110-114)

El sector de comercio al por menor o minorista en el Ecuador está integrado por 232.760 establecimientos económicos, de un total de 500.217 que declararon actividad económica en el Censo Nacional Económico del año 2010, es decir, el 46,53%. (Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC). 2012)

4. Visualización del alcance

El tipo de estudio de este trabajo de investigación es correlacional y descriptivo, debido a los siguientes factores:

Es correlacional por la relación existente entre las variable dependiente e independiente que dan lugar a que la investigación haya generado varios puntos de vista pero logrando el propósito de conocer cuáles son los medios para financiar sus negocios.

Es descriptivo, porque todos los criterios y puntos de vista producto de los instrumentos utilizados lograron consolidar una idea que dio lugar a las respectivas conclusiones y recomendaciones.

Finalmente, una vez identificado y aplicado el enfoque de esta investigación se logró contribuir a los siguientes ámbitos.

Ámbito económico.- Debido a que se conoció las fuentes de financiamiento formal de las diferentes instituciones financieras que servirá a los comerciantes minoristas a tomar medidas adecuadas que conlleven a mejorar la situación económica de los comerciantes y por ende de sus negocios.

Ámbito social.- Se logró identificar las fortalezas y limitaciones que conllevaron a que los comerciantes minoristas no acceden a los créditos formales otorgados por las instituciones financieras.

5. Elaboración de hipótesis y definición de variables

5.1 Hipótesis

5.2 Hipótesis General

¿Cuáles son factores financieros que limitan el crédito formal y las alternativas de financiamientos para los comerciantes minoristas del mercado barrial # 1 del cantón Portoviejo, años 2015 - 2017?

5.3 Variables

5.3.1 Variable Independiente

Los factores financieros que limitan el crédito formal.

5.3.2 Variable Dependiente

Las alternativas de financiamientos para los comerciantes minoristas del mercado barrial # 1.

5.4 Operacionalización de las variables

Variable independiente: Los factores financieros que limitan el crédito formal

Conceptualización	Categorías	Indicadores	Ítems	Técnicas de verificación
<p>Un gran número de pequeñas y medianas empresas tiene proyectos de alta rentabilidad futura, pero no pueden concretarlos porque la banca privada no les otorga el financiamiento que necesitan o lo hace imponiendo condiciones inaceptables de tasa, garantía y plazo. Entre los factores que desmotivan a los negocios para solicitar apoyos financieros, están los trámites excesivos, la falta de información y las elevadas tasas de interés, por lo que solo una de cada tres negocios sobrevive más de un año.</p>	<p>Créditos</p> <p>Políticas</p> <p>Requisitos</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Rentabilidad • Cumplimiento • Las tasas de interés 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué tipo de créditos le brindan a los comerciantes formales? • ¿Cuáles son los montos que se destinan para el comercio formal? • ¿Cuáles son los requisitos para que accedan a un crédito? • ¿Cuáles son las facilidades de pagos que brindan? • ¿Los requisitos e intereses han variado desde el año 2015 al 2017? • ¿Ha mejorado el acceso a créditos bancarios para los comerciantes formales en los últimos años? • ¿De los comerciantes formales cual es la actividad a la que se le otorga un crédito? ¿Por qué? • De los comerciantes formales cual es la actividad a la que no se le otorga un crédito ¿Por qué? 	<ul style="list-style-type: none"> • Entrevista a los asesores de créditos de algunas entidades financieras

Variable dependiente: Las alternativas de financiamientos para los comerciantes minoristas del mercado barrial # 1

Conceptualización	Categorías	Indicadores	Ítems	Técnicas de verificación
<p>El financiamiento es el mecanismo por medio del cual una persona o una empresa obtienen recursos para un proyecto específico que puede ser adquirir bienes y servicios, pagar proveedores, etc.</p> <p>Por medio del financiamiento las empresas pueden mantener una economía estable, planear a futuro y expandirse.</p>	<p>Bancos</p> <p>Cooperativa</p> <p>Mutualistas</p>	<p>Requisitos</p> <p>Tiempo</p> <p>Interés</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cómo comerciante a que grupo de contribuyente pertenece? • ¿Cómo está financiando su negocio? • ¿Alguna vez ha realizado un crédito informal? • ¿Alguna vez usted ha accedido algún crédito bancario? • ¿Por qué motivos accedió al crédito bancario? • ¿Dónde usted hizo el crédito bancario? • ¿Cuál es el monto que usted necesitaría para impulsar a su negocio? • ¿Cómo considera los requisitos bancarios a la hora de solicitar un crédito? • ¿Considera usted que las entidades financiera no dan facilidades para los comerciantes? 	<ul style="list-style-type: none"> • Encuesta a los comerciantes formales

6 Diseño metodológico

6.1 Tipo de Investigación

El tipo de investigación que se utilizó para el desarrollo de este trabajo de titulación es:

Investigación Descriptiva.- Se efectuó una investigación descriptiva ya que mediante esta se pudo analizar cada uno de los factores que inciden al acceso del financiamiento formal. Cuyo producto será el resultado de las encuestas a los comerciantes del mercado barrial 1 de la ciudad de Portoviejo.

Investigación de Campo.- La investigación que se realizó en los predios del mercado barrial 1, con la ayuda directa de los comerciantes quienes proporcionarán la información requerida.

6.2 Métodos de Investigación

El método de investigación fue **deductivo**, debido a que los datos e información proporcionados mediante las encuestas serán objeto de análisis e interpretación a fin de resolver las respectivas conclusiones y recomendaciones, además con la finalidad de elaborar el marco teórico se realizará una investigación bibliográfica.

6.3 Fuentes de Información

La información necesaria para este trabajo investigativo tuvo como base las siguientes fuentes:

Fuente Primaria.- La constituye todos los datos e información proporcionada por los comerciantes del Mercado Barrial # 1 y las diferentes instituciones financieras y bancarias.

Fuente Secundaria.- Estuvo representada por todo el material y bases bibliográficas como noticias, libros, etc.

6.4 Técnicas para la obtención de la información

Las técnicas a utilizadas para obtener información suficiente y pertinente serán:

Entrevista: Dirigidas a funcionarios de las diferentes instituciones financieras y bancarias, además de comerciantes quienes brindaran sus diversos casos.

Observación: Mediante la aplicación de esta técnica se palpara la realidad acontecida diariamente que origina la falta de financiamiento por parte de los comerciantes.

Encuestas: Dirigidas a los comerciantes minoristas del mercado barrial # 1 de la ciudad Portoviejo.

6.5 Población y Muestra

6.5.1 Población

La población la constituirán los 550 comerciantes del mercado barrial #1 de Portoviejo en sus distintas áreas, de acuerdo a la información suministrada por el GAD Municipal de la ciudad.

6.5.1 Muestra

Del total de la población se tomará solo una parte de los como muestra para el presente análisis, la misma que se determinará mediante la aplicación de la siguiente fórmula:

$$n = \frac{PQN}{(N - 1) \frac{E^2}{K^2} + PQ}$$

n = Tamaño de la muestra

PQ = Constante de Probabilidad de ocurrencia y no ocurrencia $(0.5) (0.5) = 0.25$

E = Error de muestreo

K = Coeficiente de corrección de error (2)

$$n = \frac{0,25 \times 550}{(550 - 1) \frac{(0,05)^2}{2^2} + 0,25}$$

$$n = \frac{137,50}{(549)(0,000625) + 0,25}$$

$$n = \frac{137,5}{1,3431 + 0,25}$$

$$n = \frac{137,50}{1,5931}$$

$$n = 86 \text{ comerciantes}$$

6.6 Recolección de los datos

La recolección de la información relacionada al tema de investigación y que aportaron al cumplimiento de los objetivos propuestos se obtuvo a través de las fuentes primarias que la constituyeron los datos y evidencias que se obtengan del lugar y las personas donde se realizará la investigación; y de las fuentes secundarias que será la información que se obtenga de libros, revistas y documentos relacionados al tema que se analizó.

7. Análisis de los datos

El análisis de los datos o información del tema de investigación se lo realizó a través del proceso de clasificación de datos relevantes que aporten significativamente el cumplimiento de los objetivos. Los datos que se obtengan en la aplicación de encuestas fueron tabulados mediante la aplicación del método estadístico, para obtener un resultado claro y concreto que permita realizar una interpretación y análisis de los factores financieros que limitan el crédito formal, y así establecer las respectivas conclusiones y recomendaciones del tema a investigar.

8. Elaboración de los resultados

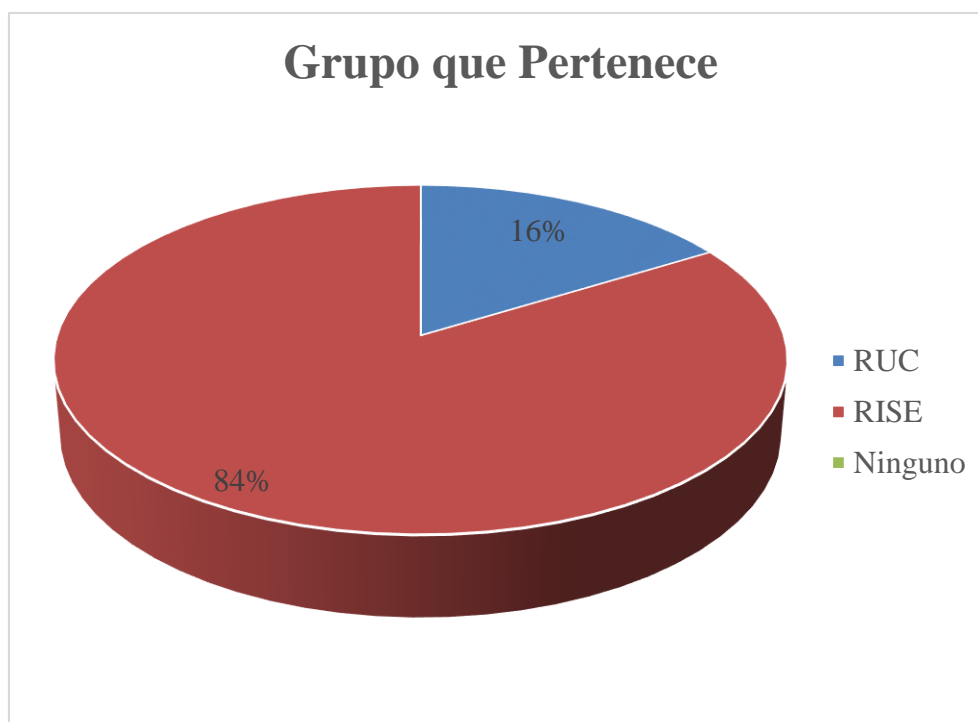
Encuesta a los comerciantes minoristas del mercado barrial # 1

1. ¿Cómo comerciante a que grupo de contribuyentes pertenece?

Tabla n°1

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
RUC	14	16,28%
RISE	72	83,72%
Ninguno	-	0,00%
TOTAL	86	100,00%

Gráfico n° 1



Fuente: Comerciantes Minorista del mercado barrial # 1

Elaborado por: Los Autores

INTERPRETACIÓN N° 1

Para otorgar un crédito bancario es importante estar afiliado al Registro Único de Contribuyentes (RUC) o al Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano (RISE).

Esta pregunta fue de gran importancia para conocer si los comerciantes minoristas del mercado tienen alguna de estas dos modalidades, donde se obtuvo una respuesta positiva. Por lo que el 16% de los comerciantes minoristas dieron a conocer que se encuentran afiliados al RUC y el 84% respondieron que tiene RISE.

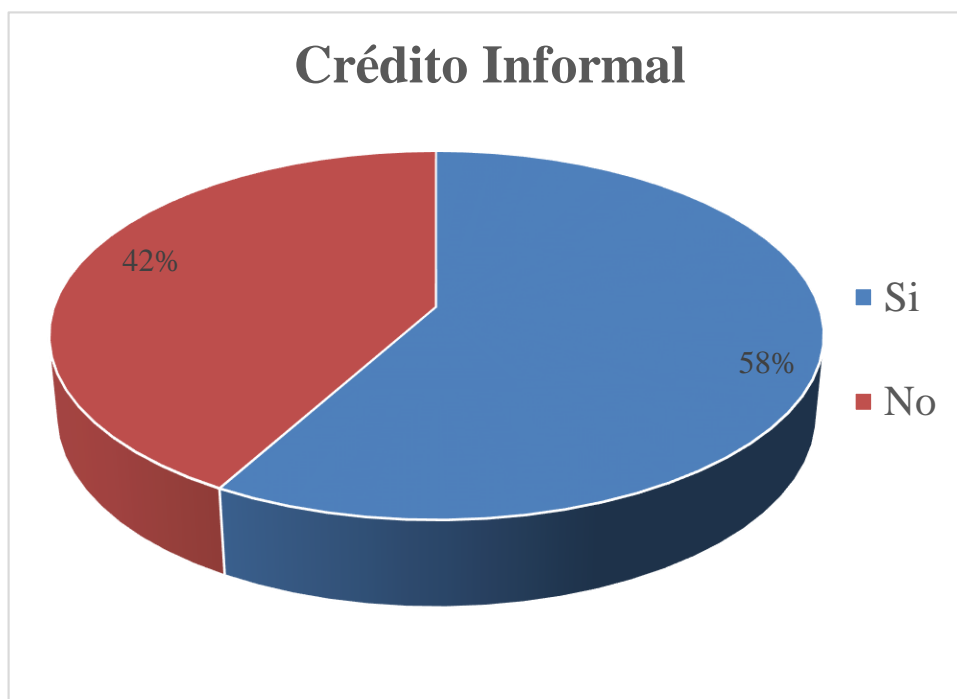
Ellos comentaron que la obtención de estas modalidades se debe a que hay personas que le piden facturas para poder sustentar sus gastos, además de que es un requisito para la nueva reubicación del mercado.

2. ¿Alguna vez ha realizado un crédito informal?

Tabla n° 2

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Si	50	58,14%
No	36	41,86%
TOTAL	86	100,00%

Gráfico n° 2



Fuente: Comerciantes Minorista del mercado barrial # 1

Elaborado por: Los Autores

INTERPRETACIÓN N° 2

Es importante conocer si los comerciantes han accedido a un crédito informal y conocer las razones que originaron que hicieran este tipo de créditos, por motivos de que alguna vez en su vida se vieron en la obligación de acceder a ellos por motivos aislados al negocio.

Los comerciantes minoristas respondieron en su gran mayoría que si han accedido a un crédito informal representado por el 58%, y comentaron que se han visto obligados por la necesidad de tener un financiamiento de forma rápida y sin requisitos, por razones personales o una urgencia que se les haya presentado, porque saben que es un riesgo ya que muchas veces las personas que suelen dar este crédito informal son personas peligrosas, y cobran intereses muy elevados. Es por esto que tratan de buscar otras formas de financiar sus negocios.

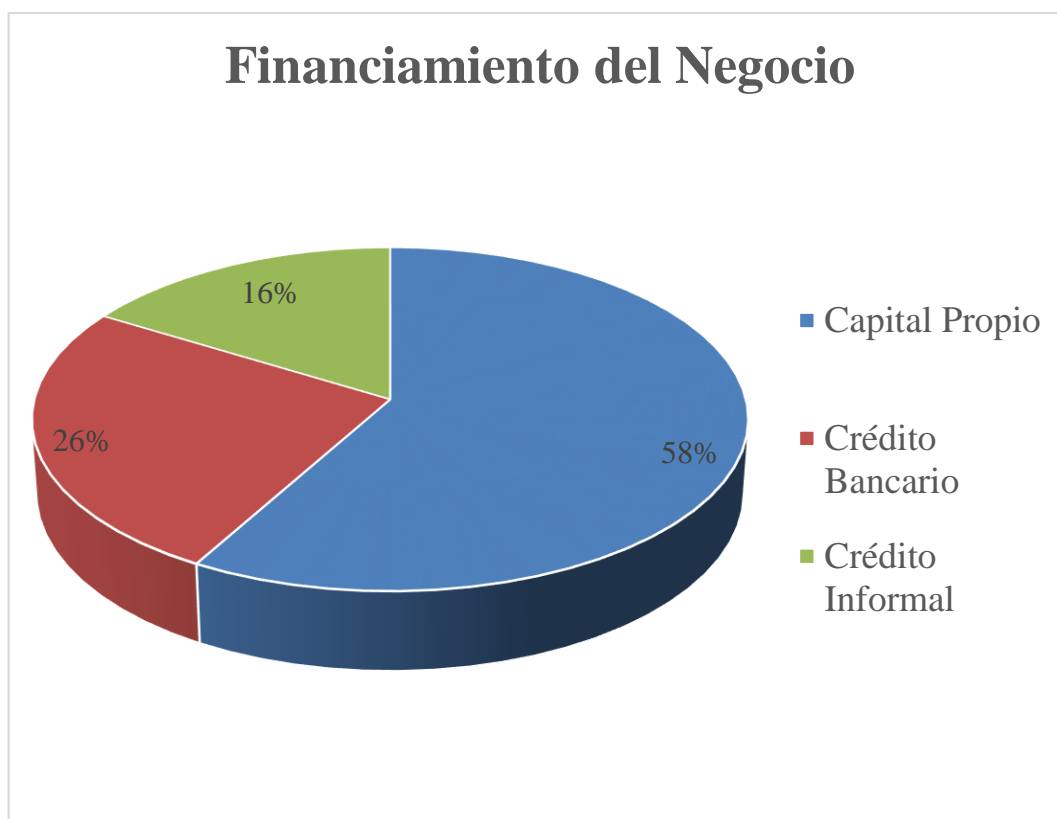
El 42% de los comerciantes minoristas comentaron que no han accedido a un crédito informal por lo peligroso que puede ser este tipo de créditos, además que tratan de financiarse con el capital propio y por medio de entidades del sistema financiero.

3. ¿Cómo está financiado su negocio?

Tabla n° 3

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Capital Propio	50	58,14%
Crédito Bancario	22	25,58%
Crédito Informal	14	16,28%
TOTAL	86	100,00%

Gráfico n ° 23



Fuente: Comerciantes Minorista del mercado barrial # 1

Elaborado por: Los Autores

INTERPRETACIÓN N° 3

La financiación para el crecimiento de sus negocios es importante para generar ingresos que les permita obtener cierto grado de utilidad y mejorar poco a poco la calidad de vida de los comerciantes. En base a esta interrogante los comerciantes dieron a conocer que a pesar de existir diferentes formas de financiamiento el principal método para ellos es de capital propio.

Los comerciantes minoristas respondieron que mucho de ellos cuentan con el capital propio para mantener su negocio, ya que de las misma ganancia la reinvierten el negocio, pero no les permite crecer por que también necesitan para sus gastos, siendo este grupo el 58% de los comerciantes encuestados.

Otro grupo de comerciantes manifestó que han accedido a diferentes créditos bancarios para poder financiar su negocio, pero lo han realizado para iniciar con su actividad, ya que acceder a un crédito bancario implica una cantidad de requisitos para ser otorgados, este grupo está representado por el 26%

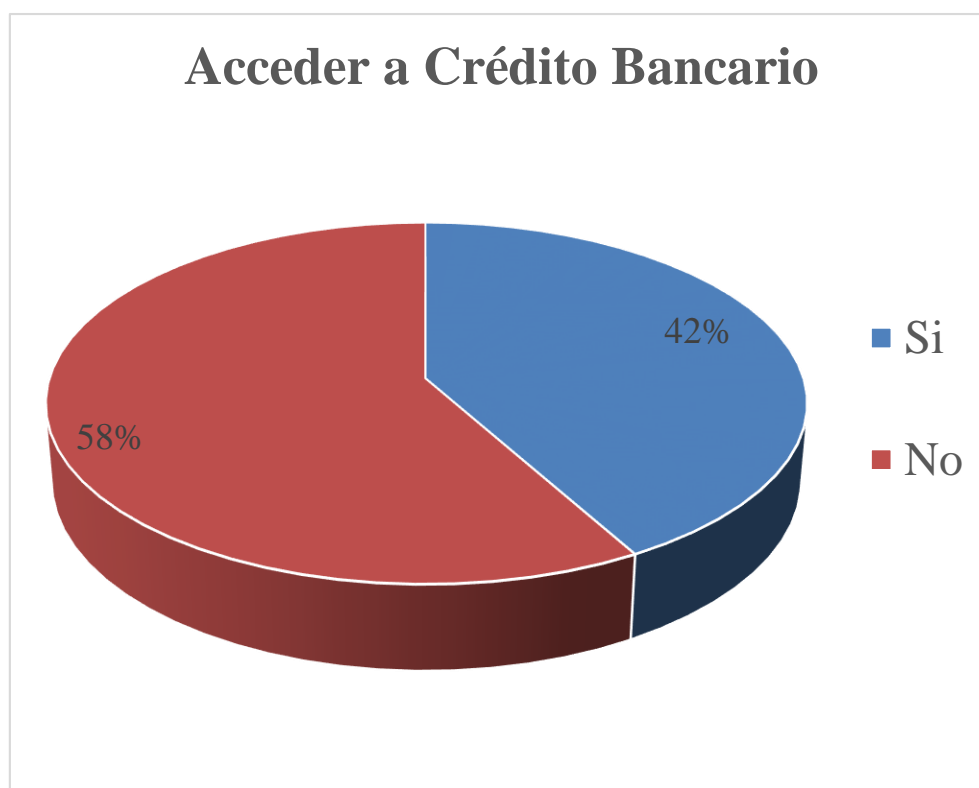
Un grupo minoritario de comerciantes, representado por el 16%, comentaron que han accedido a créditos informales para financiar su negocio, ya que tienen conocimiento que es un riesgo, pero es más fácil y rápido de acceder, además lo adquieren cuando surge una necesidad, en cambio los bancos se demoran días para poder acceder a un crédito siempre y cuando se cumpla con los requisitos.

4. ¿Alguna vez usted ha accedido algún crédito bancario?

Tabla n° 4

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Si	36	41,86%
No	50	58,14%
TOTAL	86	100,00%

Gráfico n° 4



Fuente: Comerciantes Minorista del mercado barrial # 1

Elaborado por: Los Autores

INTERPRETACIÓN N° 4

Esta interrogante se basa en conocer porque muchos de los comerciantes no recuren a acceder a un crédito bancario, ya que es una forma legal de financiar su negocio, además que las entidades financieras están reguladas por la ley para no perjudicar al consumidor. Esta pregunta pretende conocer si han aplicado un crédito bancario en su vida diaria, ya que en base a las respuestas se puede conocer que los comerciantes prefieren utilizar este tipo de créditos para su vida personal y no para los negocios por la cantidad de requisitos.

Los comerciantes minoristas respondieron que si han accedido a créditos bancarios, representado por el 42%, por motivos de que han necesitado financiar su negocio, además de que han tenido que cumplir con una serie de requisitos, siendo el principal y más importante requisito tener el RUC o el RISE.

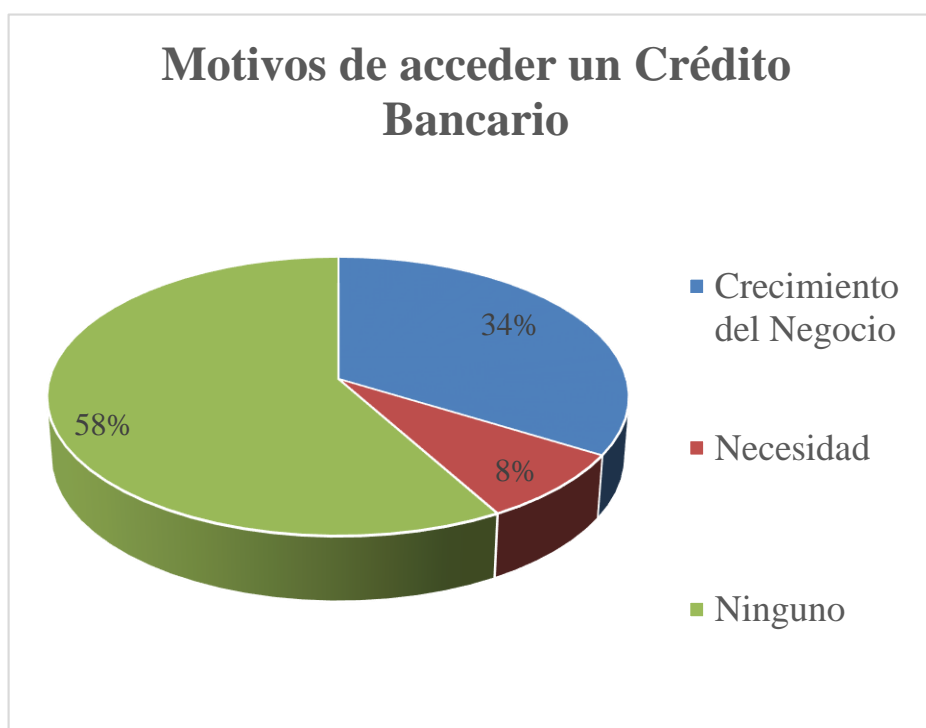
Una gran mayoría de los comerciantes no han accedido a créditos bancarios representado por el 58%, y esto debe al poco conocimiento del sistema bancario, además del miedo de tener una deuda que después no van a poder pagar.

5. ¿Por qué motivos accedió al crédito bancario?

Tabla n° 5

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Crecimiento del Negocio	29	33,72%
Necesidad	7	8,14%
Ninguno	50	58,14%
TOTAL	86	100,00%

Gráfico n° 5



Fuente: Comerciantes Minorista del mercado barrial # 1
Elaborado por: Los Autores

INTERPRETACIÓN N° 5

Los Créditos Bancarios, es una operación financiera en la que una entidad financiera pone a nuestra disposición una cantidad de dinero hasta un límite especificado en un contrato y durante un período de tiempo determinado.

Los comerciantes informales comentaron que han accedido a un crédito bancario para el crecimiento de su negocio, representado por el 33%, con la finalidad de ganancias, buscando métodos para ser ofertas tentadoras ante los consumidores y hacer conocer sus productos, han realizado este tipo de créditos para incrementar su negocio ya sea la mercadería o su inventario, ampliar su local comercial o la compra de un terreno para su uso.

Un pequeño grupo de comerciantes respondieron que han accedido a un préstamo bancario por necesidad representado por 8%, los motivos fueron personales ya sea para una mejor calidad de vida o por situaciones ajenas al negocio.

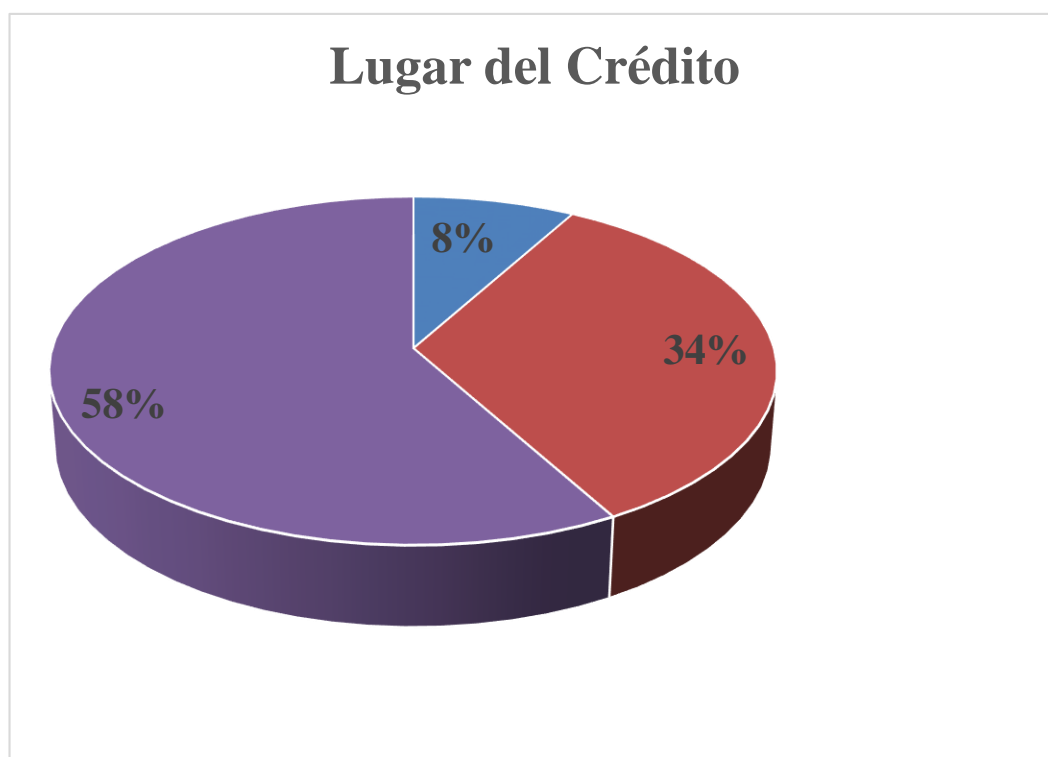
El 58% de los comerciantes no han accedido a créditos bancarios debido a que no cumplen con los requisitos que se necesitaban para acceder a este tipo de préstamos.

6. ¿Dónde usted hizo el crédito bancario?

Tabla n° 6

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Bancos	7	8,14%
Cooperativas	29	33,72%
Mutualistas		0,00%
Ninguno	50	58,14%
TOTAL	86	100,00%

Gráfico n° 6



Fuente: Comerciantes Minorista del mercado barrial # 1

Elaborado por: Los Autores

INTERPRETACIÓN N° 6

Los comerciantes minoristas acceden a créditos bancarios buscando requerimientos en distintas entidades financiera que puedan cumplir.

Un pequeño grupo de comerciantes minoristas representado por 8%, han accedido a créditos en entidades bancarias, por motivos ya sean de montos o porque han cumplido con los requisitos solicitado por el banco, además que son clientes de la entidad financiera.

La mayor parte de los comerciantes minoristas han accedido a créditos con cooperativas representando por el 34% y esto se debe a que las cooperativa dan más acceso para este grupo minoritario, pero siendo el interés mucho más alto.

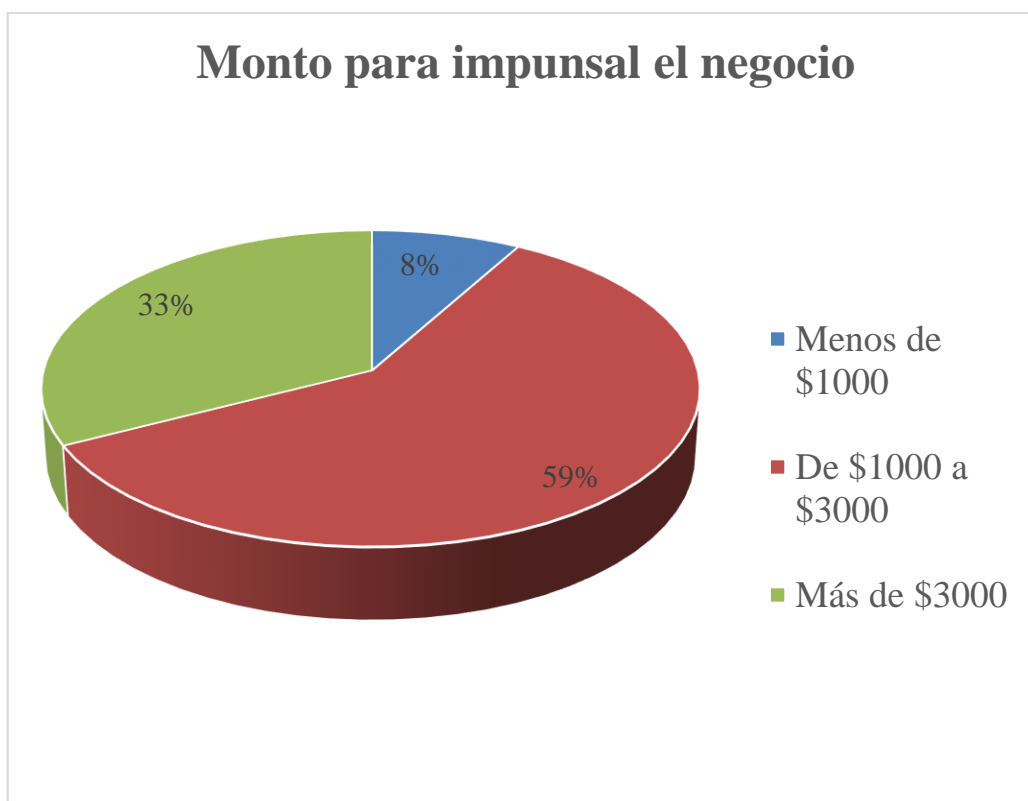
El 58% de comerciantes minoristas no acceden a ningún tipo de instituciones del sistema bancarios para realizar créditos.

7. ¿Cuál es el monto que usted necesitaría para impulsar a su negocio?

Tabla n° 7

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Menos de \$1000	7	8,14%
De \$1000 a \$3000	51	59,30%
Más de \$3000	28	32,56%
TOTAL	86	100,00%

Gráfico n° 7



Fuente: Comerciantes Minorista del mercado barrial # 1

Elaborado por: Los Autores

INTERPRETACIÓN N° 7

Las entidades financieras deben conocer las necesidades que pueden tener estos clientes potenciales para otorgar créditos innovadores que no perjudique a ninguna de las partes.

Los comerciantes minoristas dieron a conocer que para poder incrementar su negocio necesitarían un crédito de menos de \$1000, representado por el 8%, por motivos de que las cosas que venden se puede invertir poco y ganar mucho pero teniendo el dinero o por adecuaciones en sus negocios.

La gran mayoría de los comerciantes comentaron que necesitarían un crédito desde los \$1000 a \$3000, representado por 59%, y así poder incrementar su negocio con el aumento de su mercadería y ciertas adecuaciones para brindar un mayor servicio.

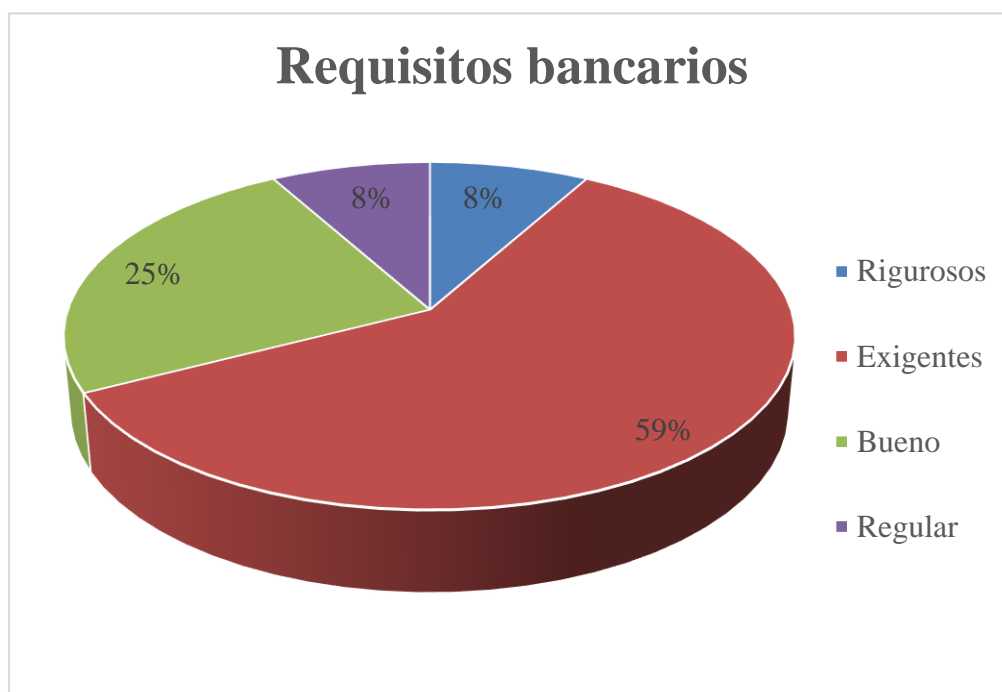
Un grupo de comerciantes dio a conocer que necesitaría más de \$3000 para impulsar su negocio, representado por el 33%, por motivos de que son negocios más grandes y con gran cantidad de clientes que quiere crecer en el mercado.

8. ¿Cómo considera los requisitos bancarios a la hora de solicitar un crédito?

Tabla n° 8

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Rigurosos	7	8,14%
Exigentes	51	59,30%
Bueno	21	24,42%
Regular	7	8,14%
TOTAL	86	100,00%

Gráfico n° 8



Fuente: Comerciantes Minorista del mercado barrial # 1

Elaborado por: Los Autores

INTERPRETACIÓN N° 8

El acceso de créditos bancarios es una medida que ayuda al consumidor a ver si puede acceder a cualquier tipo de crédito.

Los comerciantes respondieron que los requisitos son rigurosos representado por el 8%, ya que muchas de las entidades bancarias son excesivos para acceder a estos créditos.

La mayoría de los comerciantes respondieron que son muy exigentes representado por el 59%, ya que piden muchos requisitos que deben cumplir, además el tiempo que deben esperar.

Otro grupo representado por el 25% considera que son bueno porque han aplicado créditos en cooperativas y entidades más pequeñas a estas.

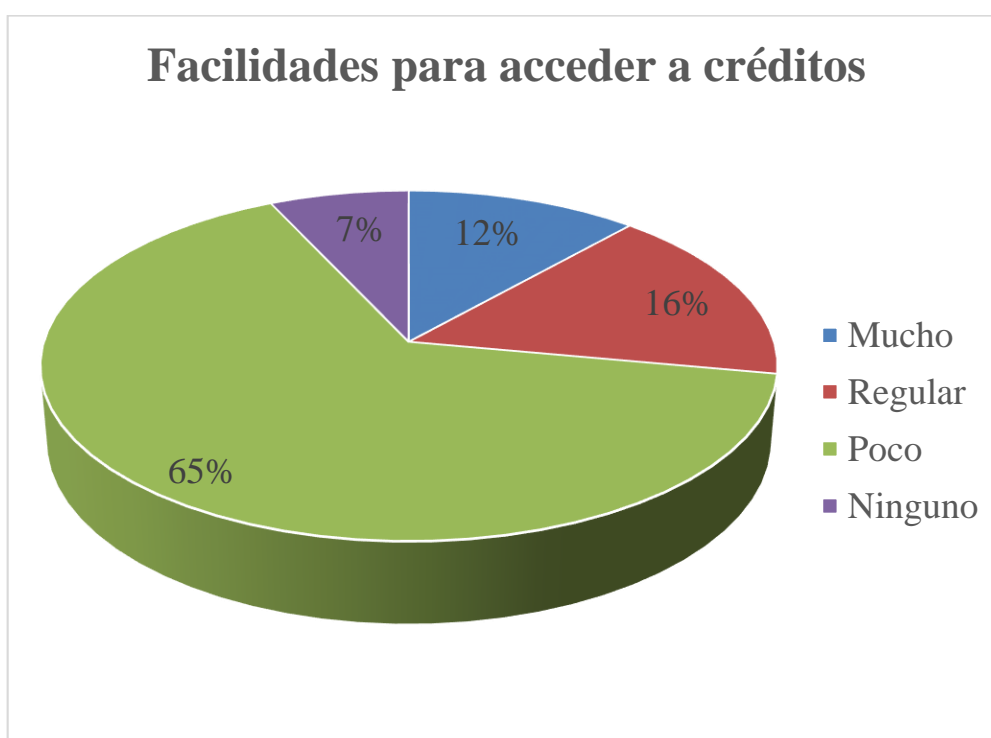
El 8% considera que es regular ya que consideran que hay requisitos sobrevalorados.

9. ¿Considera usted que las entidades financiera dan facilidades para los comerciantes?

Tabla n°9

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Mucho	10	11,63%
Regular	14	16,28%
Poco	56	65,12%
Ninguno	6	6,98%
TOTAL	86	100,00%

Gráfico n° 9



Fuente: Comerciantes Minorista del mercado barrial # 1

Elaborado por: Los Autores

INTERPRETACIÓN N° 9

Las facilidades de pago para los comerciantes minoristas son importante para el crecimiento de su negocio.

El 11.63% de ellos contestaron que si les han brindado las facilidades de pagos, pero eso se refieren a comerciantes con una mayor solvencia económica, y el 16.28% de los comerciantes comentaron que las facilidades de acceder a un crédito es de forma regular por el tiempo y los requisitos que deben reunir.

La mayor parte de los comerciantes representado por el 65.12% comentaron que las facilidades son pocas, debido a la cantidad de requisitos y porque no les brinda facilidades de pagos.

ENTREVISTA

Se realizó varias entrevistas a funcionarios del banco del Pacífico y banco del Pichincha, además de la cooperativa Calceta, 15 de abril, la fundación Espoir y D-Miro tales como son las señoritas Luisa Zambrano, María López, Tatiana García, Laura Mieles, Karla Vences y Lourdes Jiménez como funcionaras de asesoría de créditos.

Los funcionarios de estas entidades dieron a conocer que para los comerciantes minoristas existen créditos productivos y microcréditos, ya que varían los montos depende de la institución y la calidad crediticia del cliente.

Los requisitos para cualquier entidad bancaria no varían mucho ya exige que tengan RUC o RISE, además de que el negocio debe tener mínimo un año para acceder a estos créditos.

Los intereses han variado conforme han pasados los años pero estos cambios no han sido significativo. Además las tasas de interés son regulados por el Banco Central del Ecuador, ya que se deben regir de acuerdo a esta entidad sino estarían infringiendo la ley.

Los créditos a los comerciantes han mejorado conforme pasan los años, ya que se han incrementado nuevos servicios con más facilidades para su acceso, pero mucho de los comerciantes no acceden por desconocimientos o por que consideran los interés muy altos para su negocios.

A los comerciantes se les otorgan los créditos siempre y cuando reúnan los requisitos exigidos, sin considerar su actividad.

Para la otorgar un crédito bancarios las entidades financieras revisa el que los clientes no tenga moras y ni una mala calificación el buró de crédito.

Además de no tener demanda judiciales y que los comerciantes no se encuentra en zonas de riesgos, además de la capacidad de pago y el scored.

Financiación de los Comerciantes Minoristas

TIPO DE CRÉDITOS	ANÁLISIS
CRÉDITO INFORMAL	<p>En un crédito informal el pago se realiza diariamente, y aunque parezca que no se está pagando mucho en intereses, al final del año, el cobro versus lo que le hubiese cobrado una entidad financiera, es mucho mayor. Eso sin tomar en cuenta que de darse un incumplimiento, el sujeto de crédito podría perder lo que dejó en prenda o hasta la vida. Los comerciantes minoristas acceden a este tipo de créditos por la rapidez y la facilidad con la que se otorga, a pesar de que ellos conocen los riesgos de acceder a este tipo de créditos.</p>
CAPITAL PROPIO	<p>Los comerciantes formales de las ganancias que le origina el negocio, la utilizan para reinvertirlas en su negocio para generar el efecto de la compra venta, pero este capital propio no es alto, por lo que no le permite aumentar el inventario, el mejoramiento de su local y el mejoramiento de los servicios, para así tener mayor captación de clientes.</p>
CRÉDITO FORMAL	<p>Las instituciones financieras preferirán entregar los recursos monetarios a aquella empresa que posea un colateral (garantía) lo suficientemente grande para garantizar el préstamo, aumentando así la desigualdad en su entrega, lo que priva al Ecuador de alcanzar tasas sostenibles de crecimiento. Son pocos los comerciantes minoristas que acceden a créditos bancarios y esto se origina por motivos de que ciertos comerciantes cumplen con los requisitos que exige la entidad financiera.</p>

Factores financieros que limitan el crédito formal

FACTORES	ANÁLISIS	ALTERNATIVA
Tasas de interés	Las diferentes tasas de interés que otorgan las entidades del sistema financiero varían de acuerdo al nivel de la entidad, siendo más alta esta tasa en las cooperativas. Estas tasas altas llevan a tasas de retorno interno elevadas para rentabilizar el comercio minorista.	Tasas de interés inferiores a las del promedio
Solo les otorgan créditos de corto plazo y la falta de acceso a créditos de largo plazo	A este grupo de minoristas por lo general pueden acceder a créditos a corto plazo, pero esto se debe a que las entidades financieras no se sienten seguras de otorgar créditos mayores por motivos de que no existen las suficientes garantías.	Adecuada combinación de créditos de corto y largo plazo, para: adquisición de activos fijos, apoyo al capital de trabajo, desarrollo tecnológico Plazos y formas de pago ajustados a flujos de ingresos y egresos del emprendimiento Períodos de gracia
No tienen las garantías necesarias	Los comerciantes minoristas no cuenta con las suficiente garantías para poder acceder a grandes préstamos, y por esto son negados en las entidades financieras como bancos, pero si les otorgan créditos por montos bajos pero con tasas altas.	Fondos de garantía: incrementar capacidad de financiamiento de entidades financieras y facilita a emprendedores acceder al crédito

<p>Costos y largo el trámite</p>	<p>En algunas entidades financieras suelen pedir que se tenga un dinero de respaldo de la transacción conocido como enganche, que muchas veces depende del monto que se solicita puede ser elevado y difícil de conseguir, además del trámite que se demoran para conceder el crédito.</p>	<p>Plataforma tecnológica adecuada -Intervención de entidades locales</p>
<p>Información</p>	<p>Muchas de las entidades financieras no cuentan con la información suficiente acerca de los productos y servicios que ofertan, ya que a veces en las entidades financiera por la cantidad de clientes y socios están colapsadas, y estas personas al ser comerciantes no pueden dejar sus negocios abandonados por mucho tiempo.</p>	<p>Entidad crediticia: accesible y en términos sencillos</p>

Productos financieros para Comerciantes Minoristas

BANCO DEL PACIFICO			
CRÉDITOS	DESCRIPCIÓN	CARACTERÍSTICAS	REQUISITOS
Emprendedor del Pacífico	Financian proyectos de emprendimiento, innovación y expansión de aquellos negocios que cuentan con un producto o servicio en el mercado que ya se esté comercializando y buscan escalar para crecer en su participación nacional e internacional.	<p>Dirigido a clientes y no clientes. Financiamiento para la expansión desde \$2000</p> <p>Cobertura del 80% del Fondo Nacional de Garantía de la CFN.</p> <p>Monto de crédito de hasta \$30.000</p> <p>Período de gracia de capital de hasta 1 año para destino de activo fijo.</p> <p>Eficiencia financiera con las mejores tasas del mercado, desde el 15.50%</p> <p>Hasta 72 meses plazo activo fijo y 24 meses capital de trabajo.</p> <p>Acompañamiento personalizado desde la solicitud de tu producto.</p>	<p>12 meses de Ventas comprobables del negocio para el cual se solicita financiamiento.</p> <p>Informe Básico de clientes (solicitud de crédito) deudor y/o garante impresa, debidamente llena y firmada RUC</p> <p>2 copias a color de Cédula de Identidad legible y vigente. (deudor y cónyuge)</p> <p>2 copias a color del Certificado de votación legible y vigente (ambos lados) (deudor y cónyuge)</p>

			<p>Copia de planilla de servicio de básico de uno de los 2 últimos meses de su lugar de residencia o certificado de la autoridad local (deudor y garantes)</p> <p>3 referencias que pueden ser bancarias, comerciales o personales.</p>
Crédito Pacífico	Crédito que ofrece diversos planes de financiamiento de consumo para clientes y no clientes del Banco	<p>Tasa de consumo vigente.</p> <p>Plazo máximo 3 años.</p> <p>Elige el día que deseas pagar tus cuotas.</p> <p>Financiamiento de hasta el 100% de lo solicitado, lo cual dependerá de las garantías presentadas.</p>	<p>Copia del RUC o RISE.</p> <p>Copia de la declaración de Impuesto a la Renta de los últimos 3 años.</p> <p>Copia de la declaración del IVA de los 6 últimos meses.</p>

BANCO DEL PICHINCHA 26.91% AL 11.23%

CRÉDITOS	DESCRIPCIÓN	CARACTERÍSTICAS	REQUISITOS
Negocio	Financia lo que necesites para tu negocio como materias primas, insumos, maquinaria, vehículos de trabajo o tu local comercial.	<p>Monto mínimo USD 500, máximo USD 20.000.</p> <p>Plazo de 3 a 36 meses.</p> <p>La cuota será mensual y se debitará de tu cuenta.</p> <p>Todos los créditos cuentan con un seguro que cubrirá tu deuda total o del codeudor en caso de fallecimiento o incapacidad total y permanente.</p> <p>Servicio exequias de hasta USD 1000.</p>	<p>Dos copias legibles de cédulas y papeletas de votación de deudor, garante y cónyuges.</p> <p>Copia de planilla actual de un servicio básico de deudor y garante de los últimos 2 meses.</p> <p>Documentos que certifiquen al menos un año de experiencia en el negocio.</p> <p>Certificado de ingresos, Impuesto predial si aplica.</p> <p>Estabilidad mínima de local de seis meses.</p> <p>Garante.</p> <p>Copia certificada con dos años de vigencia de poder especial ante notario o cónsul de cónyuge en el extranjero.</p> <p>Declaración juramentada o información sumaria.</p> <p>Guía de remisión – transporte sin afiliación.</p> <p>Copia de matrícula de vehículo, si aplica.</p> <p>Seguro agrícola, si aplica.</p> <p>Todos los créditos cuentan con un seguro de desgravamen para deudor y codeudor.</p> <p>Servicio exequial.</p>

BAN ECUADOR 11.26 % A 15%			
CRÉDITOS	DESCRIPCIÓN	CARACTERÍSTICAS	REQUISITOS
Micro empresa	Hasta 5 años Sectores: Comercio, servicios y pequeña industria Montos desde \$50 a \$15001	BanEcuador apuesta por el desarrollo, por eso aceptará diversos tipos de garantías como: Hipotecas abiertas; prendas industriales, agrícolas o comerciales, bienes del negocio propio o familiar, garantía personal, certificados de inversión, garantía solidaria y facturas comerciales negociables.	Presentación de la cédula de ciudadanía o identidad y del certificado de votación del solicitante, cónyuge o conviviente Presentación del RUC o RISE del solicitante Certificado o documento que avale la calificación de beneficiario, emitido por la institución competente (aplica para migrantes y personas con discapacidad) Copia de la planilla de cualquier servicio básico con una antigüedad no mayor a 3 meses de la fecha de presentación de la solicitud de crédito Certificado laboral y/o rol de pagos que detalle cargo, tiempo de trabajo y monto líquido que recibe Copia de carta del impuesto predial, escritura de inmueble y/o certificado de gravámenes (si aplica) Copia de la matrícula de vehículo (si aplica) Copia de escrituras, comodato, contrato o certificado de arrendamiento o documentos que justifiquen el uso del lugar de inversión Certificado de estar al día en caso de presentar créditos vencidos en el buró de información crediticia Plan de negocios con flujo de caja proyectado

COOPERATIVA 15 DE ABRIL				
CREDITOS	DESCRIPCION	MONTOS	REQUISITOS	REQUISITOS
Microcrédito	Crédito destinado para hacer crecer su negocio, destinado a financiar actividades en pequeña escala de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de ventas o ingresos generados por dichas actividades.	MÍNIMO \$ 500.00 MÁXIMO \$ 50.000 PLAZO: 84 MESES	Microcrédito Minorista TASA 25% De 500 a 1.000 Microcrédito Acumulación Simple TASA 23% De 1.001 a 10.000 Microcrédito Acumulación Ampliada TASA 21% De 20.001 a 50.000 Microcrédito Acumulación Ampliada TASA 20.50% De 20.001 a 50.000	Copia de Cédula y Certificado de Votación Copia del Ruc, Rise o Referencial Comercial de la actividad económica Copia de planilla de Servicio Básico Justificación de Patrimonio Justificación de ingresos adicionales en caso de tenerlos

COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO CALCETA LTDA 22%

CRÉDITOS	DESCRIPCIÓN	MONTOS	REQUISITOS	REQUISITOS
Microcrédito Individual	Dirigido a personas naturales o jurídicas que estén dentro del radio de acción de la cooperativa en la provincia de Manabí y a Nivel Nacional. Deberán ser socios al momento de la liquidación del crédito, y que al menos tengan un año de funcionamiento en sus actividades productivas. Personas no menores de 18 años y que al finalizar el plazo del crédito no supere la edad máxima establecida en la póliza de seguro de desgravamen.	Plazos Hasta 12 meses para financiar capital de trabajo Hasta 84 meses (7 años) para activos fijos	Ampliación y/o Renovación Podrá renovar con el 50% del (del plazo) total cancelado de capital e interés, de acuerdo al análisis del oficial para la Oficina Matriz, en la Agencia la primera renovación se la realizará con el 75% de monto cancelado. En casos de operaciones de difícil recuperación debidamente comprobados hasta el 25% de capital más intereses.	Solicitud de crédito Copia de cédula de identidad del solicitante, cónyuge, y codeudores solidarios Copia Papeletas de votación actualizada del solicitante, cónyuge, y codeudores solidarios Copia de recibo de servicios básicos o croquis de ubicación de la vivienda de ser el caso Justificativos del negocio: Notas de venta y/o facturas (de compras). RUC o RISE (si lo tuviese). Última declaración del IVA (si lo tuviese). Certificados de proveedor(es). Copia del último pago anuales del Impuesto a la Renta. (si aplica, de acuerdo a la base imponible SRI) A partir del segundo crédito se requiere: Solicitud de crédito Copia de recibos de servicios básicos si hay cambio de domicilio Documentación del codeudor si hay cambio, en caso que sea el mismo solo actualización de firmas. En caso de que el socio tenga más de un año de operación vigente, se deberá solicitar actualización de datos. En caso de que el monto nuevo de crédito supere en el 80% el último concedido.

FUNDACION ESPOIR 24.20%			
CRÉDITOS	DESCRIPCIÓN	REQUISITOS	REQUISITOS
Micro empresarial	Impulsar el negocio hasta 10000	Copia de Cedula y papeleta de votación y del garante Negocio en funcionamiento mínimo un año Planilla del último pago del cliente y garante Documentos que sustente el negocio	Garantías, ya sea una persona, prendaria o hipotecaria

D – MIRO 24.5%			
CRÉDITOS	DESCRIPCIÓN	REQUISITOS	REQUISITOS
Microcrédito individual	Recibe créditos para tu negocio y te brindamos la oportunidad para que protejas a los que más quieres, tu familia. Te otorgamos créditos para Incrementar tu capital de trabajo, compra de activos fijos	Cédula (original y copia) Certificado de votación actualizado (original y copia) Copia de planilla de servicios básicos (últimos 3 meses) (original y copia) Solicitud de crédito	Ser propietario de una actividad micro empresarial por lo menos 6 meses Tener entre 18 y 65 años de edad Un codeudor

Resumen de los productos financieros

ENTIDADES FINANCIERAS	TASAS DE INTERÉS	REQUISITOS BÁSICO
Banco Del Pacifico	9% - 16%	Tener más de un año Garantías personales, prendarias e hipotecaria RUC o RISE
Banco Del Pichincha	11.23% - 26.91%	
Ban Ecuador	11,26% - 15%	
Cooperativa 15 De Abril	20.50% - 25%	
Cooperativa De Ahorro Y Crédito Calceta Ltda.	22%	
Fundación Espoir	24.20%	
D – Miro	25.50%	

El sistema financiero ha ido mejorando con el transcurso de los años, y se han creado nuevos servicios financieros para abarcar a más sectores de la economía, por lo que se realizó una investigación de ciertos bancos colocando desde los bancos más con una categoría de financiación alto, hasta las entidades financieras con recursos limitados.

Los bancos con mayores recursos son los más conveniente realizar un crédito por tasa de interés bajo, pero son los que más exigés requisitos y se lleva un tiempo prudencial para que se lleven a cabo estos créditos.

El banco más conveniente para los comerciantes será el Ban Ecuador, pero su requisitos imposibilita el acceso a estos créditos de montos altos, por motivos de que para ser otorgados solicitan la declaración del IVA, además que la mayoría de los comerciantes poseen RISE y no RUC.

Las cooperativas son la mejor opción para los comerciantes minoristas al igual que las entidad financieras pequeñas, pero el problema se origina por el interés alto que cobran a diferencias de los bancos, además que los montos que suelen prestar son inferiores.

Al tener una tasa de interés elevada eso afecta a que baje los ingresos de sus negocios afectando a su economía.

Se puede decir entonces, que la falta de control de los ingresos y egresos les impide conocer si han ganado o han perdido, lo único que tienen claro es que deben renovar su mercadería, y a falta de dinero, según el entrevistado, buscan créditos que les permita volver a invertir sin tomar en cuenta los riesgos económicos a los que se enfrentan.

A todo lo expuesto se suma que no cuenten con facturas de compra, según el entrevistado, generalmente para poder ofrecer mercancías a bajo precio, tienen que comprar productos de contrabando, lo que no les permite contar con evidencias de los montos que pagan, lo que bien se podría utilizar como respaldo en la información crediticia que solicitan las instituciones financieras.

Los comerciantes del lugar tienen varias dudas sobre el acceso a crédito “formal”, sobre todo les preocupa el tiempo en que terminarían de pagar la deuda y la periodicidad de los pagos, además, el desconoce la diferencia entre la tasa de interés anual que maneja la banca pública o privada en relación a la de los prestamistas, lo que deja claro la falta de información que tienen los comerciantes del lugar sobre temas financieros que pueden hacer la diferencia en la forma que manejan sus negocios y su progreso a largo plazo.

Los comerciantes acceden a créditos otorgados por las cooperativas porque son más rápido de conseguir y su proceso es menor a comparación de los bancos, a pesar de su tasa de interés más alta, pero las necesidad obliga a realizarlos con las cooperativas.

Tasa de interés para acceder un crédito formal desde 2015 al 2017

Tasa regulada por el Banco Central del Ecuador

Años	2015	2016	2017
Meses	Referencial	Referencial	Referencial
Enero			
Productivo PYMES	11,18	11,8	11,57
Consumo	15,97	16,25	16,72
Microcrédito Minorista	29,08	27,96	27,41
Febrero			
Productivo PYMES	11,1	11,82	11,27
Consumo	15,98	16,65	16,81
Microcrédito Minorista	29,35	27,63	27,09
Marzo			
Productivo PYMES	11,17	11,77	11,02
Consumo	15,94	16,77	16,85
Microcrédito Minorista	28,1	27,41	27,62
Abril			
Productivo PYMES	11,16	10,28	11,04
Consumo	15,9	16,86	16,83
Microcrédito Minorista	28,02	26,59	27,66
Mayo			
Productivo PYMES	11,15	11,63	11,49
Consumo	15,82	16,81	1680
Microcrédito Minorista	27,75	26,98	27,92
Junio			
Productivo PYMES	11,16	11,33	11,53
Consumo	15,84	16,24	16,82

Microcrédito Minorista	27,47	24,46	28,04
Julio			
Productivo PYMES	11,1	11,82	11,74
Consumo	15,78	16,44	16,79
Microcrédito Minorista	26,91	24,96	27,95
Agosto			
Productivo PYMES		11,66	10,8
Consumo		16,7	16,69
Microcrédito Minorista		26,77	27,75
Septiembre			
Productivo PYMES		11,34	10,86
Consumo		16,9	16,71
Microcrédito Minorista		27,01	27,74
Octubre			
Productivo PYMES	10,61	10,92	11,2
Consumo	16,22	16,94	16,66
Microcrédito Minorista	29,02	26,69	27,58
Noviembre			
Productivo PYMES	10,64	10,97	11,41
Consumo	26,24	16,86	16,65
Microcrédito Minorista	29,16	27,22	27,55
Diciembre			
Productivo PYMES	10,28	11,15	10,8
Consumo	16	16,77	16,7
Microcrédito Minorista	29,04	27,26	27,43

Tasa Referencial Máxima

Tasa Activa Efectiva Máxima			
Años	2015	2016	2017
Productivo PYMES	11,83	11,83	11,83
Consumo	16,3	17,3	17,3
Microcrédito Minorista	30,5	30,5	30,5

De acuerdo a la información obtenida por el Banco Central del Ecuador, quien es la entidad reguladora en el Ecuador de las tasa activa para las entidades financiera del sistema financiero.

La información obtenida se encuentra por meses en tres servicios financieros a los que pueden acceder los comerciantes minoristas como son los créditos de productos PYMES, los créditos de consumo y los microcréditos minoristas, donde se puede visualizar que los de consumo tiene una tasa elevada por lo que puede repercutir en su rentabilidad.

El crédito de consumo es una opción para acceder a un préstamos pero que no están destinados para la actividad que realice pero, se colocó este crédito de referencia ya que es el más accesible y el más otorgado.

El microcrédito minorista sería el ideal préstamo ideal para los comerciante informales, que por lo general lo otorgan las cooperativa, pero cuya tasa ha sido muy elevada, a pesar que con los años ha ido disminuyendo, igual sigue siendo alta para obtener una rentabilidad desea.

8.1 Elaboración del reporte de los resultados

8.1.1 Cumplimiento de Hipótesis y Objetivos

		CUMPLIMIENTO
HIPÓTESIS	¿Cuáles son factores financieros que limitan el crédito formal y las alternativas de financiamientos para los comerciantes minoristas del mercado barrial # 1 del cantón Portoviejo, años 2015 - 2017?	A través de la realización de la investigación se conoció los factores que limitan al crédito formal a los comerciantes minoristas, por medio de los objetivos específicos establecidos.
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	Conocer la situación actual de como los comerciantes minoristas, se financian para el desarrollo y el crecimiento de sus negocios.	Este objetivo se cumplió a través de la encuesta que se realizó a los comerciantes minoristas, además de la realización de un cuadro cuyo subtema es el financiamiento de los Comerciantes Minoristas con un respectivo análisis para conocer la situación que viven los mismos.
	Determinar los factores financieros que limitan el crédito formal y alternativas de financiamientos de los negocios.	Este objetivo se cumplió a través de la entrevista y encuesta por lo que en base los resultados se realizó una cuadro cuyo subtema es factores financieros que limitan el crédito formal en la página 58 y 59.
	Realizar un análisis de los productos financieros para conocer a cuáles de estas alternativas podrían acceder los comerciantes minoristas.	Este objetivo se cumplió a través de la entrevistas realizadas, se pudo obtener los diferentes créditos que ofrece las entidades financieras, por lo que se conoció realizando varios cuadros con el subtema de Productos financieros para Comerciantes Minoristas realizando un análisis de los créditos que conceden, además de conocer las tasa reguladas por el Banco Central del Ecuador

9. Conclusiones y Recomendaciones

9.1 Conclusiones

Los comerciantes a través de los años han sido escuchado por las autoridades correspondientes, ya que se les ha otorgado beneficios para que brinden un servicio de calidad, pero a pesar que los esfuerzo han sido valiosos año tras años, el acceso a los créditos bancarios aún sigue siendo dificultoso para solicitar un préstamos por la cantidad de requisitos.

Los comerciantes minoristas acuden a créditos informales por la rapidez en la entrega del dinero y por las pocas garantías que le solicita el usurero que otorga el crédito, a diferencia de los bancos por la cantidad de requisitos que solicita.

La mayoría de las instituciones bancarias otorgan créditos de cantidades altas cuando el comerciante posee RUC, pero que tengas movimientos mes a mes en su declaración de IVA, para ser otorgados, en cambio los contribuyentes RISE también puede acceder a créditos de menor cuantía pero con tasa de interés demasiadas altas.

Las instituciones financieras no son flexibles para el otorgamiento de créditos, con respecto a los requisitos, ya que uno de ellos es tener garante, en cual deberá cumplir con los requisitos que exige la entidad bancaria.

Muchos de los comerciantes se financian con capital propio, que se origina de la rentabilidad de sus negocios, pero cuya rentabilidad no es significativa para poder incrementar su inventario o ampliar su puesto, por lo que no le origina un crecimiento representativo.

Los comerciantes minoristas identifican a los bancos como las instituciones que más créditos entregan al sector, sin embargo la canalización de los recursos se hace luego de un proceso de calificación crediticia que no se compadece con su realidad, es decir, las valoraciones no se adaptan a las posibilidades que pueden ofrecer en su calidad de clientes, indicando que la calificación crediticia no es efectiva. La evaluación de los sujetos de crédito se convierte entonces en una de las principales limitaciones para tener un desarrollo eficiente en el mercado y dificulta el acceso a un proceso de integración comercial que beneficiaría a todos sus integrantes, siendo esta una de las dificultades

externas que definen la capacidad de crecimiento de los comerciantes en virtud al apalancamiento aplicado.

9.2 Recomendaciones

Es importante que el estado otorgue charla de accesos a créditos para que conozcan de las herramientas financieras que pueden aplicar para el crecimiento de sus negocios.

Es preciso que se reactive y refuerce la asociación de los comerciantes del sector, con el fin de establecer estrategias que les permita progresar en sus negocios a largo plazo y por ende mejorar su calidad de vida.

Es necesario que las personas conozcan los beneficios y las oportunidades de crecimiento que ofrecen los comerciantes minoristas, para lo cual es imperativo la creación de ferias que impulsen el consumo de bienes y servicios que ofrecen los comerciantes así como de conferencias acerca de las características de las pequeñas y medianas empresas y sobretodo de los pasos que las personas deben seguir para la creación de su propio negocio, incentivando así la creación de nuevas empresas que procuren el desarrollo de la economía nacional.

Es importante que el estado a través de las instituciones públicas cree nuevos productos financieros que se ajusten a las necesidades de los comerciantes minoristas y que se acoplen con requisitos que puedan conseguir. Esto se podrá realizar realizando un estudio adecuado de las necesidades de los comerciantes para así poder otorgarle créditos que le permita incentivar al crecimiento y al emprendimiento.

10. Cronograma Valorado

ACTIVIDADES	TIEMPO EN MESES															RECURSOS		COSTOS		
	2018															HUMANOS	MATERIALES			
	MARZO			ABRIL			MAYO			JUNIO			JULIO							
Presentación del anteproyecto para su revisión y aprobación																		Autores del trabajo de titulación	Útiles de oficina Copias	\$50,00
Presentación del anteproyecto aprobado al tutor																		Autores del trabajo de titulación Tutor/a	Útiles de oficina Equipo de computación	80,00
Desarrollo del trabajo de titulación con guía del tutor																		Autores del trabajo de titulación Tutor/a	Útiles de oficina Equipo de computación	150,00
Presentación del trabajo de titulación al Revisor para su revisión y aprobación																		Autores del trabajo de titulación Revisor/a	Útiles de oficina Equipo de computación	100,00
Revisión por parte del Tribunal de																		Autores del trabajo de titulación	Útiles de oficina	50,00

Defensa del trabajo de titulación																					Tribunal de Defensa del Trabajo de Titulación	Equipo de computación		
Culminación y Defensa del trabajo de titulación																						Autores del trabajo de titulación Tutor Revisor Tribunal de Defensa del trabajo de titulación	Útiles de oficina Equipo de computación	250,00
TOTAL																						\$ 680,00		

11. Bibliografía

- Barquero, Miguel. «Manual Practico de Comercio.» 85. BARCELONA: PROFIT EDITORIAL, 2013.
- Godas, Luis. «La distribución: comercio mayorista y minorista.» En *Ambito Farmaceutico*, de Luis Godas, 110-114. España: Esade, 2009.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC). «INFOECONOMÍA.» ECUADOR , 2012.
- Kantis, Hugo. «Desarrollo emprendedor: América Latina y la experiencia internacional.» 123. México D.F.: BookStore, 2013.
- Marín, Salvador. «Contabilidad bancaria: financiera, de gestión y auditoría.» 25. Madrid: Pirámide, 2017.
- Ministerio de Industrias y Productividad. *ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO A TRAVÉS DEL MERCADO DE VALORES PARA PYMES*. ECUADOR: Editorial Cosmoc, 2012.
- Montnero, Carlos. *Tipos de créditos*. 27 de enero de 2017. <http://www.creditoreal.com.mx/educacionfinanciera/tipos-de-credito-que-existen> (último acceso: 10 de marzo de 2018).
- Páez, Mario. *Crédito formal*. 28 de agosto de 2015. <http://www.asobancaria.com/sabermassermas/credito-formal/> (último acceso: 8 de marzo de 2018).
- Portal Microfinanzas CGAP. *Financiamiento informal*. 30 de octubre de 2015. <https://www.microfinancegateway.org/es/temas/financiamiento-informal> (último acceso: 10 de marzo de 2017).
- Requejo, Marta. «La cesión de créditos en el comercio internacional.» 65. Santiago de Chile: USC, 2014.
- ECA SINERGIA, Análisis de las entidades financieras comunitarias del ecuador, 2016, <https://revistas.utm.edu.ec/index.php/ECASinergia/article/view/352/360>

ECA SINERGIA, El microcrédito una amenaza para el sector del cuero y calzado,
<https://revistas.utm.edu.ec/index.php/ECASinergia/article/view/373>

Formato de la Encuesta



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MANABÍ
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
ESCUELA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**ENCUESTA DIRIGIDA A LOS EMPLEADOS DEL ÁREA DE CRÉDITO Y
CONTABLE**

OBJETIVO: Los factores financieros que limitan el crédito formal y alternativas de financiamientos para los comerciantes minoristas del mercado barrial # 1 del cantón Portoviejo, años 2015 - 2017.

1. ¿Cómo comerciante a que grupo de contribuyentes pertenece?

- RUC Ninguno
 RISE

2. ¿Cómo está financiado su negocio?

- Capital Propio
 Crédito Bancario
 Crédito Informal

3. ¿Alguna vez ha realizado un crédito informal?

- Si
 No

4. ¿Alguna vez usted ha accedido algún crédito bancario?

- Si No

5. ¿Por qué motivos accedió al crédito bancario?

Crecimiento del Negocio

Necesidad

6. ¿Dónde usted hizo el crédito bancario?

Bancos

Mutualistas

Cooperativas

7. ¿Cuál es el monto que usted necesitaría para impulsar a su negocio?

Menos de \$1000

Mas de \$3000

De 1000 a \$ 3000

8. ¿Cómo considera los requisitos bancarios a la hora de solicitar un crédito?

Rigurosos

Bueno

Exigentes

Regular

9. Considera usted que las entidades financiera dan facilidades para los comerciantes

Mucho

Regular

Poco

Ninguno

Guía de Entrevista



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MANABÍ FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS ESCUELA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

ENTREVISTA DIRIGIDA AL GERENTE DE COACMES

OBJETIVO: Los factores financieros que limitan el crédito formal y alternativas de financiamientos para los comerciantes minoristas del mercado barrial # 1 del cantón Portoviejo, años 2015 - 2017.

1. Qué tipo de créditos le brindan a los comerciantes formales?
2. ¿Cuáles son los montos que se destinan para el comercio formal?
3. ¿Cuáles son los requisitos para que accedan a un crédito?
4. ¿Cuáles son las facilidades de pagos que brindan?
5. ¿Los requisitos e intereses han variado desde el año 2015 al 2017?
6. ¿Ha mejorado el acceso a créditos bancarios para los comerciantes formales en los últimos años?
7. ¿De los comerciantes formales cual es la actividad a la que se le otorga un crédito?
¿Por qué?
8. ¿De los comerciantes formales cual es la actividad a la que no se le otorga un crédito? ¿Por qué?

Evidencia Fotográfica



Encuesta a los Comerciantes Minoristas



