

# 3.

## ¿Cómo financiar un Emprendimiento?

Liliana Gonzalez 1, Karen Suntaxi 2, Roger Zumba 3.

1 Universidad Central del Ecuador, lcge22@live.com

2 Universidad Central del Ecuador, valeria\_suntaxi@hotmail.com

3 Universidad Central del Ecuador, roger\_zumba95@hotmail.com

Fecha de presentación: 11 de noviembre de 2017

Fecha de aceptación: 15 de diciembre de 2017

# RESUMEN

Los emprendimientos, que también se relacionan con iniciativas start-up, requieren de capital de trabajo, bajo un alto grado de incertidumbre sobre el éxito que puedan llegar a tener. En ocasiones, más de la mitad de los emprendimientos fracasan en los cinco primeros años de inicio de actividades. Este es un factor que los inversores toman en cuenta para dar el financiamiento necesario a los emprendimientos. Esto ha provocado un abanico de opciones de acceso a fondos que apuntalen a los emprendimientos con liquidez.

En este ensayo se establece una retrospectiva de las condiciones que atraviesan muchas start-up y emprendimientos en la búsqueda de financiamiento y como estas se han convertido en una prioridad dentro de la formulación de políticas públicas que generen las condiciones necesarias para facilitar la apertura de líneas de inversión y crédito de estas empresas.

Los instrumentos de financiamiento tradicionales, proveniente de la banca, considera una serie de mecanismos para reducir el riesgo o bajas tasas de rendimiento de las empresas. Como alternativas, se han formulado nuevas formas de captación de fondos como capital ángel o crowdfunding, lo cual ya ha arrojado los primeros resultados de éxito dentro de los nuevos emprendimientos en empresas de pequeña y mediana dimensión.

**Palabras claves: inversión; microfinanzas; incertidumbre financiera; capital de inversión.**

# ABSTRACT

The ventures, which are also related to the start-up of new companies, require working capital, with a high degree of uncertainty about the success they may have. Sometimes, more than half of the fraternal enterprises in the initial five years of activity start. This is a factor that investors consider giving the necessary financing to the ventures. This has caused a range of access options to funds that support the businesses with liquidity.

In this essay, a retrospective of the conditions that many companies and ventures in the search for financing go through and how these have become a priority in the formulation of public policies that generate the necessary conditions. to facilitate the opening of lines in version and credit of these companies.

The traditional instruments, coming from banks, consider a series of mechanisms to reduce the risk or low rates of return of companies. As alternatives, new forms of fundraising have been formulated, such as business angel or crowdfunding, which has already yielded the first results of success within the new ventures in small and medium-sized companies.

**Keywords: investment; microfinance; financial uncertainty; investment capital.**

## 1 INTRODUCCIÓN

Los empresarios exitosos son personas que transforman las ideas en empresas comerciales rentables (Lederman, Messina, Pienknagura, & Rigolini, 2014). Este principio es el que ha dejado una ola de nuevos empresarios, muchos de ellos jóvenes, que buscan el éxito a través de poner en marcha una idea innovadora que pueda plasmarse en un producto o servicio que revolucione el mercado y alcance el éxito. Este proceso a menudo requiere talentos especiales, incluida la capacidad de innovar, introducir nuevos productos y explorar nuevos mercados. También requiere la capacidad de administrar a los demás, asignar prioridades a las tareas para aumentar la eficiencia de la producción y hacer el mejor uso posible de los recursos disponibles (Cathles, 2014). Esto demanda de fuentes de financiamiento, las cuales tradicionalmente se ve representado en inversión de capital de riesgo y préstamo bancario.

En ocasiones se considera que las start-up y las entidades de inversión de riesgo a menudo están vinculadas entre sí. Sin embargo, los préstamos de bancos privados son una fuente común de financiación para empresas que inician su emprendimiento (Winton, 2003). Ambas fuentes comparten algunas características comunes al momento de analizar a sus clientes. Por otra parte, los emprendimientos se caracterizan por su pequeña dimensión inicial operacional y un alto riesgo de fracaso durante el primer año. En este sentido, el financiamiento condiciona su apertura a los nuevos emprendimientos, entidades de inversión de capital de riesgo, así como de préstamos bancarios, por lo que deben im-

plementar más y nuevos criterios para analizar la capacidad de recuperación de los prestatarios (OECD, 2015).

Ambos tipos de financiamiento, descritos anteriormente, incorporan cláusulas especiales dentro de los contratos de préstamo para evitar financiar proyectos de alto riesgo. Esto también, considera la incorporación de garantías, adicionales, en caso de que la empresa tenga un bajo rendimiento (Winton, 2003). Estas cláusulas a menudo restringen la capacidad de la empresa para buscar financiamiento en otra parte, lo que se relaciona con otra característica común: el uso del racionamiento de capital a través de financiamiento por etapas y límites de crédito como mecanismo para controlar la capacidad de los prestamistas para continuar y hacer crecer su negocio.

Esto representa que, mientras los bancos prestan a una amplia variedad de empresas, las empresas con financiación de capital de riesgo tienden a tener distribuciones de rendimiento muy sesgadas, con una alta probabilidad de rendimientos débiles o incluso negativos y una pequeña probabilidad de rendimientos extremadamente altos. Es decir, el financiamiento bancario, por una parte, toman la forma de deuda pura, por otra parte, los inversores de riesgo casi siempre emplean valores convertibles o una combinación de deuda y capital (OECD, 2015).

Las limitaciones de financiamiento pueden ser especialmente severas en el caso de nuevas empresas o pequeñas empresas que dependen de intangibles en su modelo de negocio, ya que son altamente específicas de la empresa y difíciles de usar como garantía en las relaciones de deuda tradicionales (OECD, 2015). Sin embargo, para la mayoría de las empresas, existen pocas

alternativas al préstamo tradicional. Esto representa un desafío importante para los responsables políticos que persiguen la recuperación sostenible y el crecimiento a largo plazo, ya que estas empresas a menudo están a la vanguardia en la creación de empleo, la aplicación de nuevas tecnologías y el desarrollo de nuevos modelos comerciales (Cathles, 2014).

Por lo tanto, en este ensayo se revisan una amplia gama de instrumentos de financiación disponibles para las nuevas formas de emprendimiento, a fin de que puedan seguir desempeñando su papel en el crecimiento, la innovación y el empleo dentro de un sector de jóvenes entre 25 y 35 años (Daniels & Kew, 2016). La estabilidad financiera, la inclusión financiera y la profundización financiera se deben considerar como objetivos que se refuerzan mutuamente en la búsqueda de una recuperación sostenible y un crecimiento a largo plazo (OECD, 2015). Si bien el financiamiento bancario seguirá siendo crucial para el sector de las start-up, las opciones más diversificadas para el financiamiento de emprendimiento podrían respaldar las inversiones a largo plazo y reducir la vulnerabilidad del sector a los cambios en el mercado crediticio.

## **2** DESARROLLO

### Escenarios de desarrollo del emprendimiento

Obtener financiamiento es particularmente difícil para las pequeñas y medianas empresas (Daniels & Kew, 2016). Muchos de los modelos tradicionales de financiación con capital de trabajo o capital inicial siguen siendo relevantes en la actualidad, incluida la inversión informal a través

de los propios fundadores, así como los préstamos de amigos, familiares y colegas (Ziegler, Le, Kroszner, & Garvey, 2017). Las inversiones de capital de riesgo en proyectos de emprendimiento que generan expectativas a mediano plazo siguen siendo importantes, particularmente en las economías desarrolladas. Sin embargo, los modelos de financiación más nuevos, incluidos los inversores informales, las microfinanzas y los aceleradores de pequeñas empresas, han madurado considerablemente en los últimos 10 años, mientras que un nuevo modelo, el crowdfunding, se ha convertido en una alternativa popular para la financiación (Cathles, 2014).

Tabla 1. Fuentes de financiamiento más comunes (Fuente: OECD, 2015)

Bajo riesgo / retorno	Bajo riesgo / retorno	Riesgo medio / retorno	Alto riesgo / retorno
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Préstamo basado en activos</li> <li>• Factoring</li> <li>• Financiamiento de órdenes de compra</li> <li>• Recibos de almacén</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bonos corporativos</li> <li>• Deuda titulizada</li> <li>• Bonos cubiertos</li> <li>• Ubicaciones privadas</li> <li>• Crowdfunding (deuda)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Préstamos / bonos subordinados</li> <li>• Participaciones silenciosas</li> <li>• Préstamos participantes</li> <li>• Derechos de participación en los beneficios</li> <li>• Bonos convertibles</li> <li>• Bonos con Warrants</li> <li>• Capital Mezanine</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capital privado</li> <li>• Capital de riesgo</li> <li>• Ángeles de negocios</li> <li>• Plataformas especializadas para la inclusión pública de las PYME</li> <li>• Crowdfunding (equidad)</li> </ul>

En la tabla 1, en la parte de arriba, se presentan las modalidades de fuentes de recursos financieros donde pueden acudir emprendimientos o PYMES. La capacidad de que la inversión inicial provenga de recursos propios es limitada en la mayoría de los casos. La recesión económica y las dificultades por las cuales ha debido atravesar el Estado ecuatoriano desde finales del año 2014, ha provocado que los requisitos de acceso a crédito condicionen aún más a quienes emprenden actividades limiten su capacidad de financiamiento. Es decir, para alcanzar un índice de casos exitosos de emprendimiento se requiere de condiciones óptimas en donde exista un escenario favorable para que los nuevos empresarios puedan sobrellevar el riesgo que implica introducir una nueva idea en el mercado, así como que los inversores puedan recuperar su capital.

De esta forma, los emprendimientos exitosos prosperan en entornos económicos e institucionales favorables que mejoran los beneficios esperados de la innovación. Cuando existe un entorno propicio, los empresarios toman riesgos e invierten en innovación, estimulando las ganancias de productividad a través de la dinámica de entrada y salida de firmas e innovación por parte de las empresas establecidas, fomentando así el desarrollo económico (Ziegler et al., 2017).

América latina es una región de empresarios (Lederman et al., 2014). Además, la gran cantidad de empresarios no es, como se cree a menudo, principalmente un reflejo de un gran sector informal en el que las empresas de baja productividad están constantemente emergiendo y muriendo (Ziegler et al., 2017). La proporción de propietarios de negocios con firmas formalmente registradas también es relativamente alta en varias economías del sur del continente.

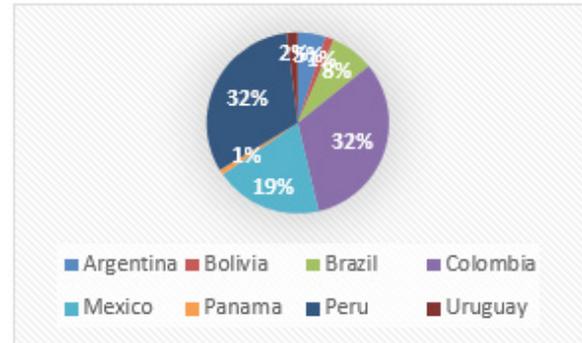


Figura 1. Porcentaje de nuevos emprendimientos por país, año 2016 (Fuente: WorldBank.com)

Los esfuerzos que se realizan desde los estados se ven reflejados en la apertura para que más y nuevos emprendimientos salgan a la luz. En la figura 1, se muestra el porcentaje de nuevos emprendimientos dentro de varios países de América Latina. Se debe destacar que esta información del 2016 no refleja datos de Ecuador. Además, se observa que Perú es el país con mayor número de apertura de nuevas empresas, seguido de Colombia y México. Sin embargo, si consideramos la población total versus el número de emprendimientos, se puede reflejar que la cantidad de nuevos negocios es muy pequeña. En otras palabras, la necesidad de ampliar la oferta de productos y servicios por parte de nuevas ideas de negocio está reflejado con la necesidad de la población de obtener recursos que permita mejorar sus ingresos. La competitividad de estos países junto con la implementación de mercado aperturistas son un factor que incide positivamente en la creación de nuevos emprendimientos.

La innovación, sin embargo, es un factor que influye directamente en el éxito de los emprendimientos. Es decir, es importante considerar la relación que este pueda tener con el éxito a mediano y largo plazo de la implementación del nuevo producto en el mercado. Además, de la forma como los inversionistas valoraran esta

idea innovadora dentro de la propuesta de reducción de riesgo y avizoramente de éxito a futuro.

#### Acceso a financiamiento

Según, Miño (2016), el desarrollo de nuevos proyectos se relacionan con el desarrollo de un país. Si bien, los emprendimientos pueden aportar a la reducción de la tasa de desempleo y la mejora de los ingresos familiares, este crecimiento no debe ser el fin en sí mismo. Por otra parte, los instrumentos necesarios para alcanzar este desarrollo se relacionan con incentivos que promuevan la apertura de líneas de crédito con reducción de garantías para las nuevas ideas.

Al respecto, Miño (2016) resalta que se deben sortear la problemática de la banca ecuatoriana para acceder a créditos por parte de los emprendedores. En resumen, se considera que el tamaño del mercado de Ecuador, las bajas tasas de interés que los bancos pagan a los ahorristas y la desconfianza generalizada de la población a partir de la crisis bancaria del año 1999 provocan que no exista una capitalización suficiente para que los créditos puedan llegar a aquellos emprendedores que los requieren. A pesar de este escenario, el 47% de emprendimientos acude a la banca para obtener recursos, mientras que el 30% utiliza recursos familiares y el 4% se beneficia de incentivos del gobierno.

Esta realidad, sin embargo, no ha sido impedimento para que se generen nuevas ideas de negocio, muchas de las cuales nacen a partir de incubadoras o labs que promueven, dentro de Universidades, la creación de start-up o emprendimientos de base tecnológica que aporten con nuevas soluciones para los consumidores. Esta propuesta, ha mejora las condiciones para el acceso al crédito, aunque no como se espera

ría (Casassus, Marín, & Salazar, 2010; Minetti & Mascheroni, 2016).

Por otra parte, los emprendimientos deben demostrar su capacidad de rentabilidad y de obtener un rendimiento para romper la barrera de la incertidumbre (UNILEARN, 2015). Esta es posiblemente la mayor debilidad por la que atraviesan en Ecuador los nuevos emprendedores. Las capacidades en el ámbito de conocimientos financieros, así como la formulación de proyectos suelen resultar en un obstáculo para plasmar la rentabilidad de las empresas (Lasio & Zambrano, 2016). En este sentido, los autores determinan ciertos criterios que deben ser considerados como parte del acceso al crédito. En primer lugar, en relación con el resto de países de Latinoamérica, en Ecuador se necesitan en promedio \$2000.00 para iniciar un nuevo negocio. Además, frente a los obstáculos que se presentan por parte de los mecanismos tradicionales de crédito, el 98% emplean recursos propios para iniciar su empresa, mientras que el 74% puede acceder a inversión adicional posterior.

Además, el trabajo de Klacmer, Horvat, & Lalic (2014) establece que los empresarios con experiencia previa en nuevas empresas pueden recaudar más fondos. Es decir, la suma de experiencia sobre cómo administrar una empresa brinda mejores condiciones de acceso a crédito.

Por otra parte, se identifica que múltiples factores influyeron en la decisión de un fundador sobre la fuente de financiamiento, ya sea esta formal o informal (Klacmer et al., 2014). Al mismo tiempo, es posible observar una gran disparidad entre las start-ups altamente capitalizadas y descapitalizadas. Encontrar fondos de inversión para lanzar o expandir una start-up es uno de los mayores obstáculos que enfrentan muchos

empresarios

### Fuentes de financiamiento

Las actividades de arranque generalmente incluyen el uso de ahorros personales y tarjetas de crédito para acceder al efectivo, así como trabajar desde casa, buscando asesoramiento gratuito, utilizando crédito de los socios comerciales como clientes y proveedores y aprovechando las redes personales para ahorrar en costos de inicio de actividades. Algunas de las formas de financiamiento que se pueden encontrar dentro de los labs y centros que generan capacidades para start-up y emprendimientos se detallan a continuación:

Fondos públicos, que consisten, ocasionalmente, en capital “semilla” a través de una subvención o préstamo de un gobierno u organización sin fines de lucro, como una universidad u ONG. La institución que proporciona la subvención o el préstamo puede desear estimular el espíritu empresarial en general o tener interés en promover un nuevo sector prometedor. Algunos sectores, como la medicina de vanguardia, la tecnología de la información o la producción de energía, tienen altos costos de puesta en marcha o son excepcionalmente arriesgados, lo que los hace poco atractivos para los financiadores privados. Las empresas de estos sectores, por lo tanto, solo pueden despegar mediante esta forma de financiación pública o académica. A menudo, a cambio de capital inicial, los empresarios aceptarán ceder o compartir los derechos de cualquier propiedad intelectual comercializada con la institución de financiación (Lederman et al., 2014).

Los préstamos bancarios son probablemente una de las fuentes financieras formales más antiguas para muchos empresarios y realmente

significan que una persona o empresa puede tomar un préstamo de una o más instituciones bancarias. La mayoría de start-up buscan evitar los préstamos bancarios, ya que generalmente están relacionadas con procedimientos complejos y se otorgan en función del historial de crédito y la propiedad de la empresa o del individuo (Minetti & Mascheroni, 2016).

Las Microfinanzas tienen algunas décadas de antigüedad. Inicialmente, este modelo involucraba a entidades sin fines de lucro y gubernamentales que ofrecían préstamos no garantizados a personas empobrecidas que de otro modo no tendrían acceso a financiamiento. Como una de las primeras organizaciones de microfinanzas, en el Ecuador se encuentra la ONG Cooperativa del FEPP, como una solución para proporcionar oportunidades de financiación a pequeñas necesidades tanto de nivel de consumo como de inversión en negocios, como capital inicial o de trabajo. Se debe considerar que la tasa de interés genera pequeños montos adicionales que deben reembolsarse con el préstamo.

Amigos, familiares y tontos: esta es una denominación en la que el factor riesgo es raramente condicionante para el acceso a los recursos económicos. Los lazos sentimentales influyen en la oportunidad de préstamo, lo que representaría una oportunidad para el inversor y una facilidad para el empresario, ya que puede vender con facilidad su idea. En otras palabras, antes de recurrir a fuentes de financiamiento formales externas (business angels, fondos o bancos), los empresarios deberían tratar de recolectar sus fondos iniciales de las personas más cercanas y familiares para ellos, como amigos y familiares (fuentes informales de financiación) antes de recurrir a inversiones externas, como inversores informales, diversos fondos o bancos (UNI-

LEARN, 2015).

Capital semilla, también se conoce como inversiones iniciales que ayudan a las empresas de nueva creación a expandir sus negocios. Las empresas de nueva creación dedicadas al desarrollo de tecnología con un rápido potencial de crecimiento debido a la naturaleza de su negocio a menudo exploran las inversiones de semillas con el fin de acelerar su crecimiento y el desarrollo de sus productos (Casassus et al., 2010).

Los business angels o inversores informales son inversores que ayudan a los empresarios a realizar sus ideas comerciales. Además, los ángeles ayudan al compartir sus conocimientos, experiencia y recursos financieros no solo con nuevas empresas, sino también con empresas establecidas que ya tienen una trayectoria pero que están temporalmente en dificultades financieras (Miño, 2016).

Las inversiones de Venture Capital o Capital de riesgo pueden provenir de individuos, compañías o fondos que invierten en compañías individuales para poder desarrollar sus ideas de negocio. Las inversiones de Venture Capital no son lo mismo que los préstamos bancarios porque después de invertir los fondos de Venture buscan una parte correspondiente de la propiedad en la empresa, mientras que los bancos entran en un financiamiento por un período de tiempo exactamente determinado y con tasas de interés definidas con precisión (Lasio & Zambrano, 2016).

Fundable es una plataforma en línea para reunir inversiones en pequeñas empresas, es decir, una forma de recaudar fondos de desarrollo que se usan para diferentes propósitos y en varios montos; es una forma de recolectar donaciones para obras de caridad y proyectos interesantes

en general. Cada emprendedor puede recaudar fondos de futuros clientes antes de que el proyecto se desarrolle. En caso de falla, el dinero se devuelve a quienes contribuyeron, mientras que Fundable asegura que todas las transacciones se realizan de manera justa. Esta modalidad es similar al Crowdfunding.

El Crowdfunding es el modelo viable más nuevo para el financiamiento empresarial. En términos generales, es similar a las sin embargo, está casi completamente enfocado en proyectos empresariales, al tiempo que ofrece pagos alternativos y acuerdos de equidad (Lederman et al., 2014).

Modelo de Aceleradores, se ha vuelto muy popular en los Estados Unidos y está comenzando a extenderse al resto del mundo. Aunque es un fenómeno relativamente reciente, el modelo toma prestado del modelo de incubadora más establecido, donde una organización (privada o pública) generalmente proporciona a los empresarios financiación, tutoría comercial y espacio de oficina por un período de uno a cinco años. Los programas aceleradores, en comparación, 'aceleran' este proceso de tres a seis meses, con más énfasis puesto en la creación de redes con capitalistas de riesgo y otras compañías exitosas durante el programa. Además, los aceleradores cuentan con un 'Día de demostración' al final del programa, en el que los empresarios presentan propuestas a inversores calificados con la esperanza de obtener más financiación para sus negocios. A cambio de esta oportunidad, los empresarios suelen ceder una pequeña cantidad de capital, en el rango de 6% a 10%, al acelerador patrocinador (Lederman et al., 2014).

Start-up bootcamp es un programa de aceleración para empresas de nueva creación y se lleva a cabo en varias ciudades de países con

alta capacidad tecnológica y que le apuestan a nuevas formas de emprendimiento informático. Además de la facilidad de fondos, provee una amplia red de mentores y socios que ayudan a las empresas de nueva creación seleccionadas a implementar su idea (OECD, 2015).

Seedcamp es un programa de inversión para empresas en sus primeras etapas de desarrollo. Aparte del capital inicial, ofrece una oportunidad de tutoría de nuevas empresas por parte de expertos en el campo de las inversiones iniciales (inversiones iniciales) que ayudan a las empresas de nueva creación a expandir sus negocios. Este programa también ofrece expertos en el campo del desarrollo de productos, recursos humanos, relaciones públicas, marketing, abogados, periodistas, entre otros (OECD, 2015).

Bootstrapping, es una forma relativamente reciente de describir el modelo más antiguo de las finanzas empresariales: self-funding, esto significa sumergirse en las finanzas personales de los emprendedores y otros recursos para financiar sus nuevos negocios (Daniels & Kew, 2016).

Préstamo punto a punto - P2P, es un modelo de financiamiento reciente similar al micro financiamiento. Ofrece acceso limitado a las finanzas tradicionales la oportunidad de obtener préstamos no garantizados directamente de sus pares. Donde difieren es que los préstamos P2P se centran casi por completo en el rendimiento, e implican un proceso de selección más riguroso basado en el historial crediticio del destinatario y otros criterios relevantes. Debido a que este modelo favorece a las personas con un sólido historial crediticio, está más establecido en los países desarrollados, aunque también se está extendiendo gradualmente a los países en desarrollo (Daniels & Kew, 2016).

En definitiva, el acceso a financiamiento si bien depende de las capacidades que puedan tener los nuevos empresarios, y las mismas resultan una limitante para sobrepasar los requisitos de los mecanismos formales y tradicionales de préstamo. Sin embargo, la diversidad de opciones que existen para acceder a capital inicial o inversiones para fortalecer a la empresa se ha proliferado en los últimos años, conjuntamente con el nivel tecnológico que las empresas pueden acceder.

- Microcréditos

El crédito rápido conocido como microcrédito es utilizado principalmente para iniciar alguna actividad económica o montar una empresa propia.

Los microcréditos van destinados para personas que no cuentan con las garantías suficientes para acceder a un préstamo y de esta manera se puede cubrir necesidades de liquidez para fortalecer la economía de las familias o empresas y también incrementar la productividad de las mismas. La capacidad del microcrédito depende de cada institución financiera en nuestro país está en un rango de 1.000 hasta 20.000 dólares americanos.

Es recomendable que para un emprendedor que no tiene la suficiente liquidez económica, al momento de buscar entidades financieras que les otorguen microcréditos se deben aclarar todas las dudas, investigar cual opción es la más rentable y de esta manera tomar una decisión acertada y así saldar la deuda con el banco prestamista de la manera más oportuna.

El microcrédito presenta una serie de características y se lo pone a comparación con el crédito convencional en la siguiente tabla: (ver tabla 1).

	<b>Crédito convencional</b>	<b>Microcrédito</b>
<b>Características del producto</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menos préstamos</li> <li>• Préstamos de gran tamaño y cuantía</li> <li>• Préstamos garantizados</li> <li>• Vencimiento a largo plazo</li> <li>• Morosidad estable</li> <li>• Bajos tipos de interés</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Más préstamos</li> <li>• Préstamos de reducido tamaño o cuantía</li> <li>• Préstamos no garantizados</li> <li>• Vencimiento a corto plazo</li> <li>• Morosidad volátil</li> <li>• Altos tipos de interés</li> </ul>
<b>Características del cliente</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Diversos tipos de empresas formales y empleados asalariados</li> <li>Cientes dispersos geográficamente</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Empresarios de bajos ingresos con empresas familiares rudimentarias y con limitada documentación formal</li> <li>Localizados en áreas geográficas específicas</li> </ul>
<b>Metodologías de préstamo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Colateral y documentación formal</li> <li>Pagos mensuales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Análisis del deudor y del flujo de caja con inspección en el sitio</li> <li>Pagos semanales, bisemanales o mensuales</li> </ul>

Fuente: Adaptado de Jansson y Wenner (1997) y Rock y Otero (1996).

Tabla 1. Comparación de crédito convencional con Microcrédito

- Crowdfunding

Es una red de financiamiento colectivo que se la puede realizar en determinadas plataformas online. Es un sistema de cooperación sencillo que permite a cualquier creador de proyectos reunir el dinero considerable entre muchas personas para apoyar al emprendimiento.

A cambio de su participación en el proyecto, los co-financiadores, personas que apoyan proyectos, reciben recompensas no monetarias que pueden ser desde agradecimientos personalizados en la web del creador, pasando por una pre-compra de productos o servicios a un precio mucho inferior antes de lanzarlos al mercado, incluso la posibilidad de optar a puestos de trabajo. (Financegroup, 2016) Menciona que existen una serie de pasos a seguir:

1. Se envía el proyecto, o la idea de empresa a una plataforma de

Crowdfunding (online), para poder ser candidato a la financiación.

2. Valoración del proyecto: Se valora el interés del proyecto lo realiza la plataforma o la comunidad.
3. La publicación en la plataforma por un tiempo estipulado en la candidatura, este tiempo es el que dispone la gente para invertir en el proyecto.
4. Cierre del proyecto se da al finalizar el plazo establecido y se comprueba cuánta financiación se ha conseguido.

- Playfunding

Es un método de financiación común para los negocios online que trata de anuncios publicitarios de las empresas patrocinadoras, en donde intervienen: el creador, el visualizador y el anunciante. Se accede a una plataforma web, se sube el proyecto y se espera la llegada de patrocinadores. Estos insertarán un spot publicitario en la web del emprendedor y, dependiendo del número de visualizaciones, pagará una determinada cantidad que servirá para llevar a cabo su proyecto. (Guerra, 2017)

Con el Playfunding todos salen ganando, por un lado unos reciben dinero y otros dan a conocer su producto o su idea de emprendimiento todo esto se logra con el patrocinio de las empresas.

- Business Ángel

Es aquella persona física o jurídica que aporta financiación, consiste en que un

inversor nos aporta su capital, recursos, contactos y sabiduría sobre el sector con el fin de obtener unos beneficios a cambio es una de las más importantes y futuro se puede obtener una ganancia mayor.

Según (Debitoor, 2015) los aportes del business angel para un emprendimiento son:

1. Invierten los fondos propios en el proyecto, no como las empresas de Capital Riesgo.
  2. Toman sus propias decisiones de inversión.
  3. Invierten en empresas con quien no tienen relación de parentesco o amistad.
  4. Invierten de acuerdo a la viabilidad del proyecto esperando gran ganancia futura.
  5. El objetivo principal es la rentabilidad de la inversión.
  6. El business angel aporta con su red de contactos.
  7. Invierte su tiempo en analizar cómo está conformada la empresa y los procesos para mejorar la calidad del producto o servicio y disminuir tiempos de espera y muertos.
- Venture Capital  
Este método se concentra más en proyectos que recién están iniciando sus actividades económicas dentro de un mercado determinado, las principales empresas que pueden acceder más fáci-

les a este método de financiamiento son las que su giro de negocio se centra con la tecnología o va de la mano ya que este tipo de negocios crecen de una forma exponencial. (Barrios, 2014).

Su objetivo es brindar un empujón para que crezcan rápidamente los negocios con lo cual invierten un porcentaje no tan alto y al momento que la empresa empieza a escalar en el mercado y a posicionarse en la mente de los consumidores la rentabilidad que se obtiene es mucho más elevada que el capital que se puso en un principio (Barrios, 2014).

La desventaja de utilizar este método es que el capital que se otorga no es el suficiente que se necesita para que el proyecto pueda cubrir con sus obligaciones ya que antes de otorgar el monto primero la institución analiza el proyecto a profundidad y toman la decisión si vale la pena invertir o no y de cuenta es el crédito que se le podrá dar, generalmente son muy minuciosos para analizar este tipo de cosas y en ciertos casos no cubre el préstamo que da la institución con lo que realmente necesita la empresa. (Barrios, 2014).

- Subvención

Es una forma de financiar proyectos o para alguna actividad que se necesita un capital alto para conseguirlo este tipo de ayuda da una persona o un grupo de individuos desde instituciones del estado así para las personas que necesitan el apoyo de terceros puedan cubrir los gastos o invertir con una forma de financiamiento más rápida y segura (Jimenez

G. , 2013).

Para poder acceder a la Subvención es necesario completar una solicitud para que se pueda participar y sea elegida entre todas las que se presentaron y la mejor que llame más la atención será elegida para poder acceder a este financiamiento dicho esto se puede presentar como una desventaja competir con un número exagerado de personas que busca lo mismo y sin contar que la selección se demora considerablemente para tomar una decisión acertada y que no afecte a la organización (Jimenez G. , 2013).

El proyecto de una persona tiene muchas opciones para poder financiar sus operaciones cuando recién se está iniciando por ejemplo a parte de la subvención se puede contar con leasing, renting, factoring, financiación de divisas y sociedad de garantía recíproca, son algunas de las opciones que se puede escoger tomando en cuenta nuestro giro de negocio y cuál es nuestra meta a corto y a largo plazo. (Dorante, 2013).

- Leasing

La modalidad de este sistema permite que el emprendedor pueda adquirir bienes o activos que necesite el proyecto para que pueda funcionar, pero con la gran ventaja es que puede tenerlo sin la necesidad de tener liquidez en ese momento. La posibilidad de financiar cualquier activo por el valor completo de este se puede decir que es la mejor manera de contraer una deuda ya que el riesgo de este sistema es muy bajo casi mínimo, lo que hace idóneo para aceptar este tipo

de financiamiento y adquirir los bienes que sean necesarios. Se debe recalcar que el valor del activo que se quiera obtener desde un principio se definirá las condiciones de pago mensuales que por obligación debe pagar, como es normal se firma un contrato donde ambas partes estén de acuerdo con las condiciones de pago para evadir futuros problemas con la deuda. (Velez, 2017).

- Renting

Este método consiste en alquilar bienes el cual necesite el proyecto para que pueda ser financiado o rentado cuyo valor se debe pagar como se haya pactado entre ambas partes desde un inicio con la ayuda de un contrato así de una manera más controlada dicho bien se pagara hasta costear su valor contemplado en los documentos firmados, dicho tipo de financiamiento se puede decir que tiene una gran ventaja al poder adquirir bienes que las personas puedan estar interesados para que el giro del negocio sea más rentable, es una manera muy poco utilizada en el ámbito económico pero se debería impulsarlo para que los individuos sepan de esta método y puedan seguir de una manera más rentable con las empresas (Espinoza, 2013)

- Factoring o factoraje

El modo de operar del factoraje es habilitar todas las cuentas por cobrar a través de un contrato donde la empresa obtiene los derechos de la deuda por un costo especificado con anterioridad, la función o responsabilidad que tiene la empresa que obtiene el crédito serán levantar los

derechos del crédito a la persona que lo adquirió y controlar los cobros de la responsabilidad cedida cabe mencionar que este servicio tiene un costo que debe pagar mensualmente la persona que cedió la responsabilidad de la deuda. (Peres, 2015)

En la tabla 1, se reflejan algunas de las diferencias de tres fuentes de financiación, a las que puede acceder el emprendedor para financiar sus elementos de inversión. Hay que tener en cuenta que dichas diferencias están tratadas, fundamentalmente, desde el punto de vista financiero, no fiscal.

dio de legislaciones, programas e instituciones financieras. EL Pacto por el Empleo, la Inversión Productiva, la Innovación y la Inclusión, que incluye simplificar la normativa tributaria, los procesos aduaneros y la constitución de empresas. Impulsaremos la aprobación del proyecto de Ley Orgánica de Optimización y Eficiencia de Trámites presentado a la Asamblea en noviembre pasado. Así se reducirán los costos generados por la excesiva tramitología, en beneficio de los emprendimientos y pequeña empresa. Subiremos del 6 al 10% de espacio de mercado en compras públicas para los productos y servicios de la economía popular y solidaria.

Instituciones Públicas

- **Emprende Ecuador**

Es un programa impulsado por el Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad (MCPEC), brinda apoyo a ciudadanos para la creación de negocios con potencial de crecimiento, innovador o altamente diferenciado y con gran capacidad de incursionar en el ámbito internacional.

Las ideas deben tener la visión y ambición de convertirse en negocios con ventas de, al menos, \$100.000 en el primer año de funcionamiento. Además el espacio ofrece capacitaciones y convocatorias abiertas para tres tipos de emprendimientos:

1. Ideas innovadoras de los emprendedores se los premiara, los ganadores de este apartado recibirán ayuda técnica para convertir la idea en un negocio.

EmprendeEcuador otorga financiamiento a la idea: hasta el 85% de un presupuesto

Préstamo	Leasing	Renting
. Destinado a financiar cualquier elemento de inversión de la empresa, sea un bien material (mueble o inmueble) o un intangible.	. Normalmente sólo está destinado a financiar bienes muebles o inmuebles.	. Sólo financia bienes muebles
. Puede financiar todo o un porcentaje del bien o intangible.	. Financia el 100% de bien.	. Financia el 100% del bien.
. El bien o intangible al que financia se refleja en el activo del balance de situación de la empresa, y el importe del préstamo en el pasivo de dicho balance.	. El bien al que financia se refleja en el activo del balance y el importe del leasing en el pasivo.	. Las cuotas que se pagan periódicamente se reflejan como un gasto en la cuenta de pérdidas y ganancias.
. De las cuotas que la empresa paga periódicamente, sólo puede deducirse como gasto la parte de intereses.	. Existen ciertos límites a la hora de deducirse todas las cuotas que periódicamente paga la empresa.	. Toda las cuotas que paga por el alquiler, se las puede deducir la empresa en su totalidad.
. El mantenimiento y seguro del bien o intangible recae sobre el propietario (la empresa).	. El mantenimiento y seguro del bien o intangible recae sobre el arrendatario (la empresa).	. El mantenimiento y seguro del bien o intangible recae sobre el arrendador (la entidad de renting).
. El bien o intangible es propiedad de la empresa.	. El bien no es propiedad de la empresa, aunque tiene un derecho para adquirirlo al final del contrato, ejerciendo la opción de compra.	. Al ser un servicio integral de alquiler a largo plazo, el bien no es propiedad de la empresa, sino de la entidad de renting.

Tabla 2. Diferencias de las fuentes de financiación  
Por otro lado el gobierno ecuatoriano ha incentivado a la creación de nuevos negocios, por me-

máximo de \$10.000 dólares, de fondos no reembolsables.

2. Proyectos que ya tengan plan de negocios, para hacer estudios de mercado y asistencia para crear una empresa EmprendEcuador entrega hasta el 90% de un presupuesto máximo de \$60.000 de fondos no reembolsables.
3. Fuentes de financiamiento, es para las empresas que tengan estudios técnicos que avalen su actividad pueden acudir a esta oportunidad, que dotaría a la iniciativa del capital de riesgo o de un fondo que cubriría un porcentaje de la garantía necesaria para acceder a un préstamo que ayude al emprendedor. (EmprendEcuador, 2017)

- Innova Ecuador

Innova es un programa de la Vicepresidencia de la República que apoya el potencial innovador de ecuatorianos emprendedores, mediante incentivos a proyectos cuya característica principal es que están orientados al cambio de la matriz productiva.

Innova apoya proyectos integrales que generen un impacto en la empresa o a nivel sectorial, con el objetivo de promover las condiciones de innovación y de esta manera aumentar la productividad y mejoren la competitividad del Ecuador.

- CreEcuador

CreEcuador es un programa promovido por el Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad, se enfocan en varios proyectos empresariales para que pasen a ser una

realidad, al ser convertirse en socios inversionistas con el Estado.

El Gobierno realiza un proceso de selección, seguido de una evaluación, después una verificación y finalmente la negociación. El programa tiene como fin fomentar el desarrollo productivo y territorial en el país, facilitando el acceso a la propiedad empresarial. Se lo realiza a través de programas y herramientas que apoyan la puesta en marcha de proyectos de transformación productiva, que generen desarrollo en el país. (CreEcuador, 2016)

- MIPRO (Ministerio de Industrias y Productividad)

MIPRO a través del programa FONDEPYME se preocupa en contribuir a mejorar las condiciones y capacidades de las micro, pequeñas y medianas empresas de una manera asociada o en forma individual que son productoras de bienes o servicios de calidad, lo realizan por medio de servicios:

El Centro de Desarrollo Empresarial Ciudadano (CDEc), es un espacio físico y virtual que ofrece a emprendedores, artesanos, micro, pequeñas y medianas empresas, acceso a información, prestación de servicios e innovación productiva. Los requerimientos de los sectores productivos son atendidos en territorio, mediante servicios especializados con enfoques de prospectiva empresarial y el fomento de buenas prácticas e innovación productiva.

La incubadora MIPROLab es un servicio que promoverá la creación de emprendi-

mientos con la ayuda de asesoramiento técnico especializado en el desarrollo de productos y/o procesos con alto grado de innovación productiva, el propósito es atender problemáticas del sector productivo que aporten al desarrollo social y económico del país. (MIPRO, 2017)

- Ministerio de Inclusión Económica y Social

Con el apoyo del Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria, el MIES quiere impulsar la economía popular y solidaria a través de la promoción, fomento, y proyección de la producción, distribución, y el consumo de bienes y servicios y el acceso a los activos productivos con el fin de la realización del buen vivir.

Apoya a los emprendedores con procesos de capacitación “Emprendimiento Productivo”, talleres para jóvenes “Ser un líder emprendedor “con el objetivo es motivar el liderazgo en los jóvenes así como reconocer y fortalecer sus capacidades y habilidades para el emprendimiento.

También la otorgación de créditos de Desarrollo Humano Asociativo (CDH) para mejorar la calidad de vida con el emprendimiento y el MIES da un seguimiento continuo, para que se cumpla con los objetivos por los cuales ellos accedieron al crédito y con las metas propuestas. (MIES, 2015)

- Secretaria Nacional del Migrante

El programa Fondo Concursable “El Cucayo” apoya a personas ecuatorianas mi-

grantes emprendedoras para iniciar un negocio propio o ampliar uno ya existente que sean financiamientos rentables. El programa mantiene apertura para receptor ideas de negocio en las distintas áreas productivas, motivar ideas de negocio en áreas turísticas, ambientales, manufactura, agricultura, ganadería, caza, pesca, silvicultura, turismo, hoteles, restaurantes, comercio al por mayor y menor, construcción, educación, servicios comunitarios, sociales y personales.

Las personas que quieran participar en el programa deben cumplir con los requisitos:

Ser ecuatoriano y que hayan vivido 1 año seguido en el exterior o más.

Ser Ecuatoriano migrante que han regresado al Ecuador desde el 2007.

No haber permanecido en el Ecuador por más de 60 días.

No tener impedimentos legales.

Contar con aportes propios en bienes o en efectivo.

El procedimiento es en línea en la página web, el trámite no tiene ningún costo (Senami, 2017).

- Banco Nacional de Fomento

El Banco Nacional de Fomento (BNF) ofrece a los emprendedores un tipo de préstamo llamado Microcréditos, que está dirigido a los emprendedores nacionales o extranjeros, al igual que el y El (BNF, 2017) en el caso de los Microcréditos, esta institución beneficia al con un capital de máximo 20 mil dólares para

financiar hasta el 100% de la inversión deseada.

Ofrece el crédito 555 (hasta \$ 5000, 5 años plazo con 5% de interés anual), esta herramienta apoya a aquellos proyectos de inversión en unidades de producción, comercio, o servicio, en funcionamiento o por instalarse.

Se benefician las personas naturales o jurídicas privadas relacionadas con actividades de producción, servicios o comercio. El préstamo está destinado al capital de trabajo y los activos fijos.

El rango del crédito va desde \$100 a \$5.000 con una cobertura de hasta el 100% del proyecto a realizar.

La garantía que necesita otorgar es Quirografaria: Se asegura el pago a través de un documento firmado por el prestatario.

- **Corporación Financiera Nacional**

La CFN ofrece diferentes herramientas y una amplia línea de créditos que pueden ayudar a los emprendedores de acuerdo con su necesidad.

Programa Progresar: Apoya a los ecuatorianos emprendedores con más crédito y más desarrollo. Esto, pues proporciona la confianza necesaria a los empresarios y el sistema financiero que de esta forma democratizará el crédito e incentivarán el cambio de la matriz productiva. Las herramientas financieras son:

Fondo de Garantía:

El Fondo de Garantía está destinado para micro, pequeños y medianos empresarios que desarrollen actividades

que contribuyan a la transformación de la Matriz Productiva del país, y que no cuenten con las garantías suficientes y adecuadas para obtener un crédito en una Institución Financiera.

El Fondo de Garantía, es un garante solidario para las micro, pequeñas y medianas empresas que no poseen las garantías para ser sujetos de crédito en las instituciones financieras. Este Fondo opera mediante alianzas con Bancos y Cooperativas de Ahorro y Crédito, y cubre hasta el 50% del capital del crédito otorgado a los empresarios o hasta USD. 500.000,00 dólares por beneficiario. (CFN, 2016)

Programas Privados

- **Siembra Futuro**

Es el programa de cervecería Nacional con el apoyo de Technoserve, Banco de Guayaquil y Cámara de Industrias de Pichincha para el desarrollo social sostenible que promueve la creación de negocios inclusivos y la generación de empleos, a través de la capacitación especializada y financiamiento sin intereses a los emprendedores del Ecuador.

El Programa de Tenderos CN desarrolla y capacita gratuitamente a propietarios de tiendas, con el objetivo de convertirlos en tenderos líderes, mejorar sus negocios y generar bienestar para sus familias y comunidades.

Instituciones Privadas

En el Ecuador hay una serie de instituciones privadas que ofrecen apoyo a los empresarios, como son: Cooperativa

de ahorro y crédito 29 de octubre Ltda., CREDIFE, Cooperativa de Ahorro y Crédito Alianza del Valle Ltda. Estas instituciones son las más representativas al momento de querer un préstamo para cualquier proyecto pero siempre varía el porcentaje de interés dependiendo del capital que se requiera y al plazo que se desee por eso son variables que se debe tener presente para tomar una decisión y elegir la más adecuada (Granda, 2013).

A continuación se mencionara algunos aspectos que se debe tener en cuenta al momento de tomar una decisión y elegir la institución crediticia que mejor convenga al individuo. (Granda, 2013).

1. La cantidad máxima a financiar depende de cada institución crediticia ya que se debe tomar en cuenta que primero se analiza el proyecto para tener conocimiento y asegurarse que se retornara el dinero más los intereses de dicha deuda (Granda, 2013).
2. Un periodo de tramitación se refiere al tiempo imprevisto que se demora hasta que la solicitud de individuo la reciban la analicen y conocer si aceptan o niegan la petición del crédito, puede pasar un tiempo considerable hasta tener la respuesta de la entidad crediticia por eso es un factor que se debe analizar y ver cual institución son más proactivos con dichos documentos y así no perder tiempo en esperar (Granda, 2013).
3. El Riesgo se menciona cuando la deuda contraída es difícil de pagar y no se tiene algún tipo de opción para devolver el dinero, las instituciones al principio

del proceso presentan un papel donde se estipula que ellos tendrán una garantía en el caso de que la deuda pueda ser impagable por la personas, este documento se debe analizar bien y verificar si las condiciones nos parecen aceptables para poder firmar de otro modo al momento de que ocurra un escenario donde el banco tenga que hacer valido esta garantía pueden tomar medidas legales y apoderarse de los bienes para recuperar el capital prestado (Granda, 2013).

4. Los intereses que se estipula para cada préstamo es diferente y varía dependiendo de cada institución financiera se debe ser muy cauteloso en tomar la decisión y elegir una ya que los intereses del préstamo y los de mora generalmente son exagerados y dicha deuda se vuelve impagable con lo que el proyecto finaliza con un total fracaso y pérdida de dinero e incluso embargos de bienes de la persona. (Granda, 2013).

- ¿Qué busca un inversionista?

Los inversionistas generalmente buscan proyectos innovadores fuera de lo cotidiano para invertir su capital y su conocimiento por tal razón cuando se presenta un proyecto se debe tener preparado una buena presentación para poder persuadir y manjar a la gente para cumplir con las expectativas y levantar el interés de inversionista hacia el emprendimiento (Palacios, 2017).

Para que el proyecto tenga éxito se debe tener como herramienta imprescindible un plan de negocios donde se pueda evidenciar las posibilidades que tiene el

proyecto dentro del mercado como también la expansión a futuro y si es viable y vale la pena invertir en el negocio, un plan de negocios no solo facilita una mejor comprensión del proyecto sino ayuda a que personas que quieran invertir puedan comprender de una mejor manera mediante información creíble y fácil de comprender (Cnive, 2017).

Para poder seguir adelante con el proyecto se recomienda tener un plan de crecimiento y rentabilidad para lo cual realizar un FODA es importante para conocer y averiguar los aspectos positivos y negativos que se tiene y ayuda a elaborar de una manera más apropiada el plan de crecimiento el cual demuestra que se conoce el mercado donde se está trabajando. (Cnive, 2017).

Es importante tener registro y control de todo lo que pasa dentro de la empresa los inversionistas querrán saber hasta el mínimo gasto que tiene la empresa para saber si al final del año se tendrá utilidad y de cuánto será mucho antes de que termine el año fiscal, al tener organizado con informes los activos y pasivos de la institución los inversores estarán de acuerdo cuando se materialicen las ganancias evitando discusiones y malos entendidos. (Cnive, 2017).

Cuando son proyectos que recién están entrando al mercado lo recomendable es mencionar el nivel del talento humano ya que es la fuerza de trabajo dentro de la empresa si se sabe recalcar las fortalezas de este podrán hacer al proyecto atractivo para futuros inversores, cabe

mencionar que el talento humano en la empresa es lo más importante ya que marca un punto importante para que la empresa sea eficiente en cada departamento. (Cnive, 2017).

- Ventajas del endeudamiento para emprender
  - 1 Al no tener un capital solido se puede optar por el endeudamiento para sacar a flote el proyecto que se tiene en mente y asi generar más ingresos y crear más fuentes de empleo en el país que sin duda ayuda al país y a la persona que contrajo la deuda siendo algo positivo para la vida de él y de la familia. (Lecuona, 2013).
  - 2 Al estar bajo la presión de tener que pagar dicho crédito indirectamente la persona no descansa hasta ver que el proyecto que tanto soñó tenga los resultados que siempre quiso resulta que impulsa la eficiencia el factor de la devolución del dinero de manera positiva. (Lecuona, 2013).
  - 3 Para endeudarse existe muchas formas distintas de hacerlo muchas instituciones tienen varias opciones para que la persona pueda elegir la que más le convenga esta toma de decisiones es importante ya que si se elige la mejor el porcentaje de crecimiento del negocio será exponencial y la deuda se pagara por cuenta sola sin necesidad de estar con ninguna presión (Granda, 2013).
- Desventajas del endeudamiento para emprender
  - 1 Las dificultades para la persona que

quiere iniciar un emprendimiento pero no cuenta con un capital suficiente para poder lograrlo, aun mas cuando el proyecto presentara un enorme riesgo de fracaso en esta instancia se puede decir que no es fácil tener una gran variedad de opciones de financiación y en este punto es cuando podemos sacar la conclusión que no era fácil apoyar el emprendimiento con un capital sólido (Lecuona, 2013).

- 2 Es muy usual que al necesitar una financiación para un proyecto las personas recurran a los bancos o alguna institución que le otorgue ayuda, pero todas estas organizaciones tienen políticas muy estrictas para otorgarlo y sin mencionar las tasas elevadas que imponen (Lecuona, 2013).
- 3 Cuando carece de capital el proyecto lo normal y lo más usual es buscar cómo sacarlo adelante mediante una financiación pero no es tan fácil como parece ya que existen muchas instituciones que pueden otorgarlo es aquí cuando se pierde tiempo y la persona entra en un conflicto para tomar la decisión más acertada y por lo que resulta que el proyecto se descuide y fracase (Lecuona, 2013).
- 4 El hecho de endeudarse para cualquier propósito sea bueno o malo trae consecuencias negativas ya que la preocupación de cómo pagarlo, si podrá cubrir toda la deuda, si el negocio será lucrativo, en si surgen muchas ideas donde la preocupación estrés e inquietud no solo afecta a la persona que sustrajo la deuda

sino a toda la familia que lo está apoyando (Lecuona, 2013).

Cuando se realiza un préstamo se debe tener en cuenta que en algún momento se debe pagar mensualmente una cuota mensual para saldar la deuda, pero aparte del dinero del préstamo también hay los famosos intereses donde si la tasa es muy elevada la deuda se tornara muy difícil pagarla lo que desencadena una serie de problemas que en el peor de los casos seria perder y que se apodere la institución del proyecto. (Kokemuller, 2018).

El camino de un emprendedor esta trazado por diversas barreras para conseguir el éxito, no es un algo fácil se requiere de paciencia, conocimientos y creativo este último es una herramienta que muy pocos lo tienen pero es imprescindible en la vida diaria como laboral así se puede tener una forma muy distinta de ver las cosas y no de una forma convencional con la mayoría de personas (Escudero, 2014).

Para lograr el objetivo trazado también es necesario contar con una Cultura de Talento Humano esto es muy importante al momento de iniciar cualquier proyecto ya que son los encargados que el producto o servicio cumpla con estándares de calidad, con esto también se puede fomentar a la creatividad del talento humano para que puedan desarrollar nuevas estrategias o ideas para que el proyecto tenga más identidad y pueda tener una aceptación favorable en el mercado y posicionándose en la mente

de los consumidores (Escudero, 2014).

En el Ecuador se debería eliminar procesos que entorpecen a la creación de nuevas empresas que solo hacen que las personas se desilusionen y no terminen el proyecto por dichos procesos o por falta de incentivos por parte del gobierno, si se pensara de manera distinta cambiaría la economía del país y se tendría más puestos de trabajo y aumentaría la economía del país favoreciendo a un país que tanto necesita un cambio es la matriz productiva. (Chavez, 2017).

### 3

## CONCLUSIONES

Mediante el ensayo el emprendedor podrá conocer todas las opciones que tiene para poder obtener financiación, seguido de un proceso de aprendizaje, sentido común y de una estrategia que debe implementar a la hora de seleccionar la mejor opción.

La investigación realizada muestra las diferentes entidades que brindan apoyo y asesoría a nuevos emprendedores, de esta manera se podrá buscar la opción que mejor resulte dependiendo de cada emprendedor

Es fundamental que el emprendedor conozca el objetivo de su emprendimiento, el costo de este y saber si será necesario solicitar capital de no contar con recursos propios para llevarlo a cabo.

Los emprendedores ecuatorianos son un actor social de la actividad económica del país, con un enorme potencial para la generación de ingresos, empleos y al afrontar los altos niveles de desempleo, es por eso que el gobierno los ayuda para que puedan desarrollar sus proyectos y mejoren la productividad en el país.

El emprendedor necesita mantenerse informado de todas las posibilidades y ayudas que las diferentes instituciones brindan para ayudar a los emprendedores.

Y es primordial destinar más recursos en la creación de centros de aprendizaje, y la modernización de equipos para el desarrollo de programas de formación técnica y tecnológica, que promuevan y apoyen el

desarrollo de emprendimientos, para que todos los interesados puedan acceder y que sean ayudados en sus ideas.

Lo más importante es ofrecer y promover capacitaciones gratuitas a los emprendedores, con ideas de innovación buenas prácticas de manufactura, marketing (investigación de mercado y análisis de mercado), calidad del producto, servicio al cliente u otras áreas todo esto para el beneficio del emprendedor de sus familias y del país.

#### 4 REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Anguita, C. (2012). Innovacion. Obtenido de <http://www.innovacion.cl/wp-content/uploads/2012/10/Manual-de-financiamiento.pdf>
- Aptitus. (2017). Mas educacion . Obtenido de <https://maseducacion.aptitus.com/noticias/negocios/la-importancia-de-las-finanzas-en-cualquier-emprendimiento/>
- Barrios, L. X. (3 de 12 de 2014). Entrepreneur. Obtenido de <https://www.entrepreneur.com/article/267676>
- BNF. (2017). elemprendedor. Obtenido de <http://www.elemprendedor.ec/obtener-microcreditos-del-banco-nacional-de-fomento/>
- Canive, T. (29 de 06 de 2017). SINNAPS. Obtenido de <https://www.sinnaps.com/blog-gestion-proyectos/como-elaborar-un-proyecto>
- CFN. (2016). Cooperacion Financiera Nacional. Obtenido de <https://www.cfn.fn.ec/>
- programa-progresar/
- Chavez, C. (17 de Diciembre de 2017). emprendedorec. Obtenido de <http://emprededorec.blogspot.com/>
- Cnive, T. (27 de Junio de 2017). Sinnaps. Obtenido de <https://www.sinnaps.com/blog-gestion-proyectos/como-elaborar-un-proyecto>
- CreEcuador. (2016). Ecuador inmediato. Obtenido de [http://www.ecuadorinmediato.com/Noticias/news\\_user\\_view/crecuador\\_otorgara\\_desde\\_250\\_000\\_hasta\\_2\\_millones\\_de\\_dolares\\_a\\_proyectos\\_empresariales\\_audio-167196](http://www.ecuadorinmediato.com/Noticias/news_user_view/crecuador_otorgara_desde_250_000_hasta_2_millones_de_dolares_a_proyectos_empresariales_audio-167196)
- Debitoor. (Marzo de 2015). Debitoor. Recuperado el 13 de Mayo de 2018, de <https://debitoor.es/glosario/definicion-de-business-angel>
- Debitoor. (Marzo de 2015). Debitoor. Recuperado el 13 de Mayo de 2018, de <https://debitoor.es/glosario/definicion-de-business-angel>
- Debitoor. (Julio de 2016). Recuperado el 11 de Mayo de 2018, de <https://debitoor.es/glosario/definicion-subsencion>
- Dorante, R. (10 de Octubre de 2013). Entrepreneur. Obtenido de <https://www.entrepreneur.com/article/263787>
- Dorantes, R. (27 de 10 de 2013). Entrepreneur. Obtenido de <https://www.entrepreneur.com/article/263787>
- EmprendEcuador. (2017). El Emprendedor. Obtenido de <http://www.elemprendedor.ec/financiamiento-y-mas-en-emprededor/>
- Escudero, A. (20 de Marzo de 2014). Yuvalia.

- Obtenido de <https://www.yuvalia.com/el-camino-de-emprender-no-es-facil/>
- Espinoza, R. (30 de Noviembre de 2013). blog salomon. Obtenido de <https://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/que-es-el-renting>
- Financegroup. (Noviembre de 2016). Vivus. es. Recuperado el 13 de Mayo de 2018, de <https://www.vivus.es/blog/economia-de-hoy/crowdfunding-que-es-como-funciona/>
- Granda, L. (20 de Junio de 2013). SlideShare . Obtenido de <https://es.slideshare.net/LeonardoGranda/instituciones-que-financian-el-emprendimiento-en-ecuador>
- Guerra, I. (6 de abril de 2017). La Republica. Obtenido de <https://larepublica.es/2017/04/06/las-nuevas-opciones-financiacion-emprendedores/>
- Jimenez, G. (29 de Diciembre de 2013). Invertiren bolsa. Obtenido de [https://www.invertiren bolsa.info/clases\\_economia/que\\_son\\_las\\_subvenciones.htm](https://www.invertiren bolsa.info/clases_economia/que_son_las_subvenciones.htm)
- Jimenez, G. H. (29 de 12 de 2013). invertiren bolsa. Obtenido de [https://www.invertiren bolsa.info/clases\\_economia/que\\_son\\_las\\_subvenciones.htm](https://www.invertiren bolsa.info/clases_economia/que_son_las_subvenciones.htm)
- Jimenez, G. H. (29 de 12 de 2013). invertiren bolsa. Obtenido de [https://www.invertiren bolsa.info/clases\\_economia/que\\_son\\_las\\_subvenciones.htm](https://www.invertiren bolsa.info/clases_economia/que_son_las_subvenciones.htm)
- Jimenez, G. H. (29 de 12 de 2013). Invertiren bolsa. Obtenido de [https://www.invertiren bolsa.info/clases\\_economia/que\\_son\\_las\\_subvenciones.htm](https://www.invertiren bolsa.info/clases_economia/que_son_las_subvenciones.htm)
- Kokemuller, N. (30 de Enero de 2018). cuida-  
tudiner. Obtenido de <https://www.cuidatudiner.com/ventajas-y-desventajas-del-financiamiento-de-deuda-y-capital-12894.html>
- Lecuona, M. L. (15 de Noviembre de 2013). Buenos Negocios. Obtenido de <http://www.buenosnegocios.com/notas/625-endeudarse-emprender-ventajas-y-desventajas>
- López, F. (21 de Abril de 2014). Lancetalent. Recuperado el 13 de Mayo de 2018, de <https://www.lancetalent.com/blog/tipos-financiacion-emprendedores/>
- MIES. (2015). Inclusion . Obtenido de <https://www.inclusion.gob.ec/credito-para-emprendimientos-productivos-se-entregaron-en-salitre/>
- MIPRO. (2017). Ministerio de Industrias y Productividad. Obtenido de <https://www.industrias.gob.ec/mipro-fomenta-la-innovacion-y-el-emprendimiento-a-traves-de-dos-nuevos-servicios/>
- Palacios, P. (18 de Abril de 2017). expreso.ec. Obtenido de <http://www.expreso.ec/opinion/columnas/que-buscan-los-inversionistas-XD1252356>
- Peres, J. (14 de Noviembre de 2015). Taringa. Obtenido de <https://www.taringa.net/posts/economia-negocios/19009903/Que-es-el-Factoring-o-Factoraje.html>
- Perez, J. (14 de 11 de 2015). taringa. Obtenido de <https://www.taringa.net/posts/economia-negocios/19009903/Que-es-el-Factoring-o-Factoraje.html>
- S.L., U. E. (2018). Expansion . Obtenido de <http://www.expansion.com/diccionario-economico/renting.html>

- SBIF. (2016). BancaFacil. Obtenido de <http://www.bancafacil.cl/bancafacil/servlet/Contenido?indice=1.2&idPublicacion=3000000000000064&idCategoria=9>
- Senami. (2017). Tramites Ecuador. Obtenido de <http://tramites.ecuadorlegalonline.com/social/secretaria-nacional-migrante-senami/migrantes-fondo-cucayo/>
- uniemprendia. (2015). uniemprendia. Obtenido de <http://uniemprendia.es/como-seleccionar-la-mejor-fuente-de-financiacion-para-nuestro-proyecto/>
- Velez, B. E. (22 de Mayo de 2017). Finanzas personales. Obtenido de <http://www.finanzaspersonales.co/columnistas/articulo/leasing-que-es-el-leasing-y-cuales-son-sus-modalidades/72258#>
- Violante, M. (2017). Entrepreneur. Obtenido de <https://www.entrepreneur.com/article/268358>
- Vivus.es. (Noviembre de 2016). Recuperado el 13 de Mayo de 2018, de <https://www.vivus.es/blog/economia-de-hoy/crowdfunding-que-es-como-funciona/>