INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO SAN ANTONIO

Escuela de Negocios

Análisis de fuentes de financiamiento para impulsar los emprendimientos comunitarios que mantienen una orientación hacia el impacto social en el sector de Conocoto, durante el primer semestre del 2025.

Nombres y Apellidos del estudiante:

Daniela Mercedes Iñiguez Iñiguez

Carrera

Administración de Empresas

Trabajo de fin de carrera presentado como requisito

para la obtención del título de

Tecnólogo Superior en Administración de Empresas

Quito, 09 de mayo de 2025

INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO

SAN ANTONIO
Escuela de Negocios

HOJA DE CALIFICACIÓN

DE TRABAJO DE FIN DE CARRERA

Análisis de fuentes de financiamiento para impulsar los emprendimientos comunitarios que mantienen una orientación hacia el impacto social en el sector de Conocoto, durante el primer semestre del 2025.

Daniela Mercedes Iñiguez Iñiguez

Enma Mariely Torres Espin, Mgtr

Quito, 09 de mayo de 2025

DERECHOS DE AUTOR

Por medio del presente documento certifico que he leído todas las Políticas y Manuales del Instituto Superior Tecnológico San Antonio TESA, incluyendo la Política de propiedad Intelectual TESA, y estoy de acuerdo con su contenido, por lo que los derechos de propiedad intelectual del presente trabajo quedan sujetos a lo dispuesto en esas Políticas.

Asimismo, autorizo a TESA para que realice la digitalización y publicación de este trabajo en el repositorio virtual, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Nombres y apellidos: Daniela Mercedes Iñiguez Iñiguez

Código estudiante: 2544

Cédula de identidad: 0705769222

Lugar y fecha: Quito, mayo de 2025

ACLARACIÓN PARA PUBLICACIÓN

Nota: El presente trabajo, en su totalidad o cualquiera de sus partes, no debe ser considerado como una publicación, pese a estar disponible sin restricciones a través de un repositorio institucional. Esta declaración se alinea con las prácticas y recomendaciones presentadas por el Comités un Publicación Ethics COPE descritas por Barbour et al. (2017) Discussion document on best practice for issues around theses publishing, disponible en ttp://bit.ly/COPETheses.

UNPUBLISHED DOCUMENT

Note: The following capstone project is available through Instituto Superior Tecnológico San Antonio TESA institutional repository. Nonetheless, this project – in whole or in part – should not be considered a publication. This statement follows the recommendations presented by the Committee on Publication Ethics COPE described by Barbour et al. (2017) Discussion document on best practice for issues around theses publishing available on http://bit.ly/COPETheses.

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a dios, por brindarme la fortaleza, la salud y la sabiduría necesarias para culminar esta etapa.

A mis padres por su apoyo incondicional, sus valores y su constante apoyo fundamentales en mi formación personal y profesional.

A mi familia, en especial a mi tía Sarita y mi tío Guillermo por acogerme en su hogar, por su compañía, comprensión y palabras de aliento en cada momento de este largo camino.

Y a todas las personas que contribuyeron con sus consejos y motivación durante el desarrollo de este trabajo de investigación**.**

AGRADECIMIENTO

Expreso mi más sincero agradecimiento a quienes han sido parte fundamental durante la realización de este trabajo de investigación.

A mi asesora de tesis por su orientación, dedicación y valiosas observaciones, las cuales fueron determinantes para el desarrollo de este estudio.

A mis compañeros y compañeras por su apoyo, colaboración y por compartir esta etapa con entusiasmo y compañerismo.

A mi familia, por su paciencia, respaldo constante y confianza en mis capacidades.

A mi querida hermana, por su comprensión infinita, ser mi confidente y fuente de inspiración.

A mis gatitos, por ser motivo de compañía en las largas noches de investigación y fuentes de alegría y motivación.

A todos ustedes infinitas gracias por ser parte de este logro académico

RESUMEN

El estudio titulado como Análisis de fuentes de financiamiento para impulsar los emprendimientos comunitarios que mantienen una orientación hacia el impacto social tiene como objetivo analizar las fuentes de financiamiento y parte de la problemática del acceso limitado a recursos financieros adecuados que obstaculiza el desarrollo y sostenibilidad de los emprendimientos. Por medio de un enfoque mixto, la revisión documental, encuestas e investigación se determina las barreras principales, como la limitada información, requisitos excesivos y falta de asesoría financiera. Se resalta la importancia de fuentes como préstamos bancarios, programas gubernamentales, capital semilla y microcréditos, aunque con dificultades de viabilidad. Se plantea llevar a cabo estrategias como educación financiera, redes de asesoramiento, simplificación de requisitos y apoyo institucional. El marco teórico y contextual comprende la globalización, el perfil del emprendedor, los factores clave para el éxito y el rol de las instituciones públicas y privadas.

Mediante encuestas aplicadas a emprendedores locales, se identifica que la mayoría necesita financiamiento para operar, pero enfrenta obstáculos considerables. Como medidas de mejora se propone implementar educación financiera mediante talleres y material impreso, redes de apoyo y mentoría con emprendedores/as consolidados y profesionales, propuestas de creación de un fondo rotativo comunitario y disminución de requisitos a través de alianzas con las cooperativas locales.

El análisis finaliza con recomendaciones para fortalecer el ecosistema emprendedor entre políticas inclusivas y mecanismos innovadores de financiamiento, las cuales buscan generar una huella económica y social sostenible promoviendo un contexto positivo al emprendimiento comunitario.

Palabras Clave: Capital, desarrollo local, innovación, limitaciones, impacto, recursos, barrera.

ABSTRACT

The study entitled Analysis of sources of financing to promote community enterprises that maintain a social impact orientation aims to analyze the sources of financing and part of the problem of limited access to adequate financial resources that hinders the development and sustainability of the enterprises. Through a mixed approach, documentary review, surveys and research, the main barriers are identified, such as limited information, excessive requirements and lack of financial advice. The importance of sources such as bank loans, government programs, seed capital and microcredits is highlighted, although with viability difficulties. Strategies such as financial education, advisory networks, simplification of requirements and institutional support are proposed. The theoretical and contextual framework includes globalization, the entrepreneur's profile, key factors for success and the role of public and private institutions. Through surveys applied to local entrepreneurs, it is identified that most of them need financing to operate, but face considerable obstacles. As measures for improvement, it is proposed to implement financial education through workshops and printed material, support and mentoring networks with consolidated and professional entrepreneurs, proposals for the creation of a community revolving fund and reduction of requirements through alliances with local cooperatives. The analysis ends with recommendations to strengthen the entrepreneurial ecosystem through inclusive policies and innovative financing mechanisms. These seek to generate a sustainable economic and social footprint to promote a positive context for community entrepreneurship.

Key words: capital, local development, innovation, constraints, impact, resources, barriers.

TABLA DE CONTENIDOS

CAPÍTULO I 16

INTRODUCCIÓN 16

1.1. Planteamiento del Problema 16

1.2. Justificación 17

1.3. Alcance 19

1.4. Objetivos General y Específicos 19

Específicos: 20

CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO 20

2.- Contexto Global y General del Emprendimiento 20

2.1 El emprendimiento como motor de desarrollo económico global 21

2.3 Contexto sectorial 22

1. Contexto Individual de cada Emprendimiento 22

3.1. Perfil del emprendedor: características y motivaciones 23

4. Factores clave para el éxito de los emprendimientos 24

4.1 Desafíos y barreras comunes en la creación de nuevos emprendimientos 25

4.2 El ecosistema global de financiamiento para emprendimiento 25

..... 26

5. Impacto de los organismos internacionales en el apoyo al emprendimiento

27

5.1 Fuentes de financiamiento y su impacto en el ecosistema emprendedor de Conocoto 27

5.2 Oferta local de financiamiento: bancos, cooperativas y programas públicos 28

6. Rol de las organizaciones privadas en el financiamiento de emprendimientos 28

6.1. La experiencia de los emprendedores en la búsqueda de financiamiento 29

6.2 Perfil del emprendedor y su acceso a fuentes de financiamiento 29

7. Impacto del financiamiento en el crecimiento y sostenibilidad de los emprendimientos 30

Marco Conceptual 31

Marco Legal 32

CAPÍTULO III. 34

MARCO METODOLÓGICO 34

3.1. Tipo de investigación 34

3.2. Enfoque 35

3.3. Herramientas metodológicas 35

3.4. Técnicas 36

3.5. Estudios iniciales 36

3.6. Desarrollo 39

CAPITULO IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN 40

Análisis Final de las preguntas aplicadas 50

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES 51

Conclusiones 51

Recomendaciones 52

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS 53

ANEXOS 55

Anexo A: Síntesis del producto como análisis final 55

Introducción 57

Objetivo 57

Fuentes de financiación disponibles para emprendedores 57

Capital Semilla 57

Préstamo Bancario 58

Programas Gubernamentales 58

Microcréditos 58

Impactos 59

Social 59

Económico 59

Cultural 60

Ampliación de estrategias 61

Educación financiera con la práctica mediante talleres y material impreso. ... 62

Red de apoyo y mentoría con emprendedores/as consolidados y profesionales 62

Estrategia de implementación: 62

Propuesta de creación de un fondo rotativo comunitario 63

Objetivo: 63

Justificación: 63

Estrategia de implementación: 63

Fase 1: Diseño del fondo 63

Etapa 2: Capital inicial y conformación del comité 64

Etapa 3: Citación y distribución de microcréditos 64

Etapa 4: Seguimiento y reinversión. 64

Disminución de Requisitos a Través de Alianzas con las Cooperativas Locales 64

Objetivo 64

Justificación 65

Estrategia de implementación 65

Implementar mecanismos como el crowfunding. 66

Objetivo 66

Justificación 66

Estrategia de implementación: 66

Anexo B: Plan de seguimiento y evaluación 68

Anexo C: Esquema visual 69

Índice de tablas

Tabla 1 Herramientas metodológicas.....35

Tabla 2 Matriz de operacionalización de variables.....39

Tabla 3 Criterios de inclusión y exclusión.....39

Tabla 4 Plan de evaluación y seguimiento.....**¡Error! Marcador no definido.**

Índice de figuras

Figura 1 Evaluación de las Condiciones Marco para el Emprendimiento en Ecuador, 2019.....26

Figura 2 Organizador gráfico de variables dependientes.....37

Figura 3 Organizador gráfico de variables dependientes.....38

Figura 4 Figura 1 Pregunta 1 40

Figura 5 Figura 2 Pregunta 2 41

Figura 6 Figura 3 Pregunta 3 41

Figura 7 Figura 4 Pregunta 4 42

Figura 8 Figura 5 Pregunta 5 43

Figura 9 Figura 6 Pregunta 6 44

Figura 10 Figura 7 Pregunta 7 44

Figura 11 Figura 8 Pregunta 8 45

Figura 12 Figura 9 Pregunta 9 46

Figura 13 Figura 10 Pregunta 10 47

Figura 14 Figura 11 Pregunta 11 47

Figura 15 Figura 12 Pregunta 12 48

Figura 16 Esquema visual.....69

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

1.1. Planteamiento del Problema

El sector de Conocoto, ubicada a 11 km del centro de Quito, en el costado occidental del Valle de los Chillos, sobre la ladera oriental de la loma de Puengasí, alberga muchos emprendimientos comunitarios comprometidos con crear un impacto social positivo a través de actividades orientadas a promover el desarrollo local, la inclusión social y la sostenibilidad.

Sin embargo, muchos de estos emprendimientos enfrentan serias limitaciones para acceder a fuentes de financiamiento suficientes para desarrollarse, consolidarse y alcanzar sus objetivos sociales. En este contexto, será crucial que en el primer semestre de 2 025 analizar las opciones de financiamiento disponibles y adecuadas para los emprendimientos comunitarios con orientación hacia el impacto social en Conocoto. Por lo tanto, es necesario identificar las barreras existentes en el acceso a dichas fuentes, evaluar su pertinencia en función de las características de estos proyectos y proponer estrategias que permitan optimizar su aprovechamiento.

En el creciente interés del emprendimiento en el sector de Conocoto se destaca una problemática significativa en torno al acceso a fuentes de financiamiento como señala el autor en su estudio previo de «Breve Caracterización de la Ciudad y Su Ecosistema» (s. f.). Otro ámbito que necesita mejoras son las fuentes de financiación, que recibieron una calificación baja promedio de 39 puntos. Esto se debe principalmente a que, en las primeras etapas de un negocio, ya sea en la fase de puesta en marcha (puntuación 30 puntos) o en la fase de expansión (puntuación 33 puntos), las fuentes de financiación son relativamente limitadas. Por otro lado, la fuente de financiamiento de fondos públicos para los emprendedores también es un aspecto del ecosistema empresarial del sector de Conocoto que

necesita mejorar. La puntuación media es 38 puntos inferior. Se observa que en la etapa inicial se dispone de financiación limitada y que esta no puede destinarse a empresas con potencial dinámico. Esto restringe el flujo de proyectos y limita las oportunidades de realizar inversiones estratégicas y significativas en dichas iniciativas.

La relevancia de este análisis es la urgencia de identificar y analizar las fuentes de financiamiento existentes para los emprendimientos comunitarios de Conocoto, las barreras que impiden el acceso igualitario a estos recursos y evaluar el impacto de las diferentes fuentes de financiamiento en el logro de las metas. Algunas de las preguntas fundamentales de investigación se incluyen: ¿Cuáles son las principales fuentes de financiamiento disponibles para los emprendimientos comunitarios en Conocoto?, ¿Cómo impacta el acceso a financiamiento en la sostenibilidad y el crecimiento de estos emprendimientos?, ¿Qué desafíos enfrentan los emprendedores para acceder a recursos financieros especializados?, ¿Cuál es el impacto social y económico de los emprendimientos comunitarios en el sector?

1.2. Justificación

En el contexto actual este análisis tiene implicaciones teóricas para el estudio de la expansión de los emprendimientos con enfoque social en Conocoto, una respuesta innovadora y prometedora a las desigualdades socioeconómicas que afectan al sector. Tienen un enfoque comunitario, social y sostenible, y han demostrado sus competencias para crear empleo y mantener el patrimonio cultural. No obstante, presentan dificultades para acceder a préstamos, subvenciones y otros instrumentos financieros para expandir los negocios y fortalecer sus posiciones en el mercado, enfrentan dificultades para adquirir tecnología y desarrollar capacidades, lo cual contribuye a un ciclo de pobreza y desigualdad.

Los desafíos y dificultades que enfrenta el sector de las fuentes de financiamiento son variados y complejos. Entre los problemas más destacados se encuentra la reducida capacidad

de otorgar créditos después de la pandemia de COVID-19, lo cual se debe en gran parte a un sector productivo que ha permanecido inactivo y estancado.

La corriente de capital disponible se encuentra contrarrestando a la baja como resultado de la reprogramación de sus préstamos. Los pasivos que tiene tanto a nivel interno como externo, así como la posibilidad de que ocurra un deterioro en la calidad de su cartera. Las reservas de recursos disponibles, lo cual implica un incremento en el uso de capital, están llevando, en última instancia, a un aumento significativo en el nivel de iliquidez experimentado debido a la cancelación de depósitos o a la imposición de limitaciones en los métodos de financiamiento disponibles

Este trabajo pretende este vacío de información a través de la ejecución de un análisis en profundidad de las barreras que impiden a las empresas del sector de Conocoto acceder a la financiación. Los resultados de este estudio servirán como insumo para el desarrollo de políticas nacionales para promover el acceso al financiamiento para los emprendimientos locales.

Al garantizar un acceso igualitario a la financiación, podemos promover la sostenibilidad a largo plazo de estos emprendimientos y fortalecer su capacidad de generar ingresos y resistir choques externos.

En conclusión, este trabajo contribuirá a la generación de evidencia empírica sobre la importancia del financiamiento para el desarrollo económico social y solidario en el sector de Conocoto y permitirá identificar prácticas que pueden ser replicadas en diversos contextos. Por otro lado, al disponer tanto información como datos estadísticos disponibles en el plan de desarrollo y ordenamiento territorial del sector de Conocoto y de la corporación nacional de finanzas populares y solidarias es viable analizar el entorno de las fuentes de financiamiento, porque proporciona información valiosa para tomar decisiones, diseñar políticas efectivas y

promover un ambiente que impulse el desarrollo económico, la innovación y el bienestar social.

1.3. Alcance

El presente trabajo tiene como alcance analizar las fuentes de financiamiento para impulsar los emprendimientos comunitarios que mantienen una orientación hacia el impacto social en el sector de Conocoto, durante el primer semestre del 2025. Para lo cual se llevará a cabo una investigación exhaustiva sobre las estrategias y mecanismos innovadores para analizar las fuentes de financiamiento de los emprendimientos comunitarios: artesanales y de gastronomía.

En este caso se hace necesario atender las barreras y desafíos que se presentan en Conocoto y trazar un horizonte temporal para el primer semestre del 2025, lo que supondría la ejecución de una investigación de tipo correlacional. Se acota el estudio a los problemas para el financiamiento, esto en el sentido que respecta a lo económico. La complejidad de la construcción de las nuevas estructuras argumenta la necesidad de buscar un nuevo enfoque a la sostenibilidad económica. La parte temática es viable y se sostiene en la información y los datos estadísticos del plan de desarrollo y ordenamiento territorial del gad parroquial de Conocoto y los órganos de economía popular y solidaria. Proporcionar esta parte de la viabilidad estudia la factibilidad desde una nueva forma, toma de decisiones, diseño de nuevas políticas y la construcción de un nuevo ecosistema que permita el crecimiento económico, la innovación y el bienestar social.

1.4. Objetivos General y Específicos

Analizar las fuentes de financiamiento mediante una investigación sobre estrategias y mecanismos innovadores para impulsar los emprendimientos comunitarios que mantienen una orientación hacia el impacto social en el sector de Conocoto, durante el primer semestre del 2025.

Específicos:

- Proponer estrategias y mecanismos innovadores para simplificar el acceso al financiamiento de los emprendimientos, asegurando su sostenibilidad e identificar nuevas variables o factores que influyen en el acceso al financiamiento

- Análisis de barreras y desafíos para el acceso a financiamiento en emprendimientos comunitarios de Conocoto, y propuestas de estrategias para fortalecer su sostenibilidad e impacto social

- Evaluar el impacto de las estrategias mediante el registro de cuántos emprendimientos comunitarios logran obtener financiamiento después de la implementación de las estrategias y recomendaciones**.**

CAPÍTULO II
MARCO TEÓRICO

2.- Contexto Global y General del Emprendimiento

Según Díaz-Casero (2013) (como se citó en Auxiliadora y Romina 2020) en la actualidad el emprendimiento comprende un marcado interés a nivel del mundo y en los ambientes sociales, económicos y culturales un interés que son tratados en los programas académicos de exploración y gubernamentales por su alcance para impulsar el progreso económico y los mecanismos de modernización de los países. El análisis de la economía con miras a la creación de fortuna y estimulo de satisfacción social del ser humano localiza con el emprendimiento una muy grande oportunidad, ya que la contribución que aportan los emprendedores con sus resoluciones de financiación y generación son relevantes para el desarrollo de la economía y su legado este sujeto al porcentaje de expansión de capital de los territorios.

Varios autores coinciden en que los emprendimientos son una parte clave del crecimiento, especialmente en los países en desarrollo, como Ecuador, donde contribuye a

fortalecer las cadenas de valor. Por lo tanto, es muy importante comprender cómo se están desarrollando los pequeños emprendimientos, qué cambios enfrentan, las tendencias de su entorno y su conexión con la motivación y la percepción de los emprendedores.

2.1 El emprendimiento como motor de desarrollo económico global

Monar (2023) muestra que un emprendimiento es una actividad que promueve la creatividad de la sociedad para emerger de la impotencia y puede superar las fallas económicas y sociales. La generación de desempleo, el aumento de la delincuencia, el aumento de la pobreza asociado con decisiones insuficientes o incorrectas de gobiernos corruptos, determinó la forma en que la sociedad decide sobre su propio destino a través de la creación de sus propios negocios.

En la revista («La Importancia del Emprendimiento En la Economía: El Caso de Ecuador», 2018) se describe que los emprendedores que desarrollan nuevos negocios que satisfagan las necesidades de la población permiten una mayor productividad y crean la mayoría del empleo. Luego se generan más y mejores empleos, lo que contribuye a aumentar el valor agregado de la economía.

Impacto de la globalización en el surgimiento de nuevos negocios

La globalización se refiere al aumento de la interconexión de varias naciones, detalla el flujo de los efectos financieros, bienes, tecnologías y empleos entre culturas nacionales.

Fernanda (2008) revela que es una realidad de que la globalización, en lo que respecta al desarrollo social, no creó los beneficios que se esperaban. La evidencia sugiere que es un fenómeno que esta distante de permitir el crecimiento económico mundial y un crecimiento mucho menos integrado, reduciendo la diferencia entre los países prósperos y de bajos ingresos. Por un lado, la globalización genera nuevos empleos y crecimiento económico mediante el flujo transfronterizo de bienes, capital y mano de obra. Pero también causa que

este crecimiento y la creación de empleo no se distribuyen equitativamente entre los varios tipos de emprendimientos.

La globalización por una parte origina empleos novedosos y evolución económica por medio del intercambio transfronterizo de mano de obra, bienes y capital. Pero de igual manera causa que esta evolución y generación de las actividades laborables no se asignan de forma igualitaria.

2.3 Contexto sectorial

En Conocoto se fortalecen diversos emprendimientos en su mayoría gastronómicos, pero también asociaciones de tipo artesanal, haciendo de Conocoto una parroquia gastronómica, comenta Gabriela Cisneros moradora del lugar. El fomento al emprendimiento se lo realiza con talleres de capacitación y también realizan también asistencia técnica a los emprendedores y acompañamiento a quienes tienen ideas nuevas de un negocio. Este proceso es realizado con quienes lo necesiten hasta lograr que el emprendimiento despegué (Radio Pichincha, 2019).

1. Contexto Individual de cada Emprendimiento

El contexto individual de cada emprendimiento en Conocoto está marcado por una variedad de determinantes que incluyen el perfil del emprendedor, el tipo de negocio y las condiciones del entorno local. Muchos emprendedores son moradores de la zona que buscan aprovechar las fuentes naturales y sociales de la parroquia, bien sea por necesidad económica o simplemente por el deseo de preservar tradiciones.

Para lograr con éxito un emprendimiento, es esencial que el individuo comprenda a fondo el contexto en el que opera, analice la situación política, económica, social y ambiental que enfrenta, identifique y reconozca las necesidades del sector al cual pertenece y proponga

un servicio o producto novedoso que cubra los requerimientos de sus habitantes. (El rol social que cumple el municipio de quito dentro de la ciudad como empresa pública, 2013).

3.1. Perfil del emprendedor: características y motivaciones

A contraposición de otras investigaciones sobre emprendimiento el GMO (Global Entrepreneurship Monitor Ecuador) adopto una perspectiva ocupacional, en la que las personas y sus atributos son parte del desarrollo de empresas. Así, la información recopilada facilita la caracterización de los emprendedores según variables como género, edad, educación, ubicación, ocupación y motivaciones para emprender.

Género: Ecuador se destaca por su igualdad de género en cuanto a la TEA (Tasa de Actividad Emprendedora Temprana), aunque cabe destacar que las desigualdades de género existen antes de iniciar un emprendimiento.

Edad: predominan las personas más jóvenes las cuales son mayoría: más del 50% de los emprendedores en Ecuador tiene es menor a 35 años, y cerca de un tercio tiene entre 25 y 34 años.

Ocupación: Según estudios del GMO (Global Entrepreneurship Monitor Ecuador) el 39.7% de los emprendedores emergentes combina su negocio con un empleo, ya sea total o limitado. Además, el 8.7% trabaja en su domicilio, y el 5.3% está desempleado. Es importante notar que, al convertir las iniciativas en negocios, los emprendedores enfocan toda su atención en ellos.

Ingresos. El GEM (Global Entrepreneurship Monitor) utiliza el nivel de ingreso mensual que percibe un hogar como una variable representativa o indicativa para medir el ingreso de un emprendedor. En el caso de Ecuador, se recurren a intervalos que están basados en los salarios básicos unificados (SBU) para realizar esta evaluación.

Entusiasmo: De manera general, una persona puede una o varias razones para emprender. Según estudios realizados por investigadores utilizando datos de la (Encuesta a la Población Adulta, Global Entrepreneurship Monitor 2019) la metodología GEM solo era capaz de identificar dos razones fundamentales y claramente opuestas para iniciar un emprendimiento: la primera se basaba en una necesidad imperiosa y la segunda en la aparición de una oportunidad favorable. Desde el año 2019, GEM ha expandido y enriquecido las alternativas disponibles para motivar a los emprendedores, con el objetivo de capturar de forma más precisa y efectiva los diversos matices y complejidades que caracterizan las trayectorias y experiencias de estas personas que inician sus propios negocios. En la actualidad, se han reconocido y especificado diversos motivos que impulsan a las personas a emprender. Entre ellos, se destacan: (a) el deseo de causar un impacto significativo y positivo en el mundo; (b) la ambición de acumular una considerable cantidad de fortuna o, al menos, aumentar sus ingresos personales de manera notable; (c) el objetivo de continuar con una tradición familiar que ha sido mantenida a lo largo de generaciones; y (d) la necesidad de generar ingresos para sustentar su vida, especialmente en un contexto donde las oportunidades laborales son limitadas. Es importante señalar que las diferentes categorías que analizamos no son mutuamente excluyentes; por esta razón, es totalmente posible que un individuo se sienta atraído o influenciado por varias motivaciones al mismo tiempo.

4. Factores clave para el éxito de los emprendimientos

Para que un emprendimiento sea exitoso se debe tomar en cuenta varios factores. Primeramente, es de suma importancia entender el mercado, necesidades locales, que se necesita innovar y las preferencias de sus moradores. De igual manera adaptarse a implementar la tecnología en sus emprendimientos como estrategias de marketing y el uso de servicios en línea para incrementar su capacidad. Brindar bienes y proporcionar servicios con

altos estándares de calidad son elementos diferenciadores de suma importancia. Construcción y conexión de relaciones solidas con los clientes y estar al día con capacitaciones y adaptarse fácilmente a los cambios continuos y la optimización de estrategias según cuando sea pertinente. Además, adecuada gestión financiera es fundamental para mantener la supervivencia de un emprendimiento García et al (2018).

4.1 Desafíos y barreras comunes en la creación de nuevos emprendimientos

Los emprendimientos enfrentan la existencia de múltiples obstáculos importantes que dificultan el progreso, tales como la ausencia de fondos financieros apropiados, la presencia de una cultura organizacional que no es propicia ni eficiente, y la insuficiencia de una infraestructura tecnológica que no satisface las necesidades requeridas. Para lograr superar estas diversas barreras que se presentan, es recomendable implementar mejoras significativas en el acceso al financiamiento, fomentar activamente una cultura organizacional que incentive y promueva la innovación en todos los niveles, así como también trabajar en el fortalecimiento de la infraestructura tecnológica que soporte estos esfuerzos. Las políticas públicas que incluyen medidas como incentivos fiscales, el establecimiento de centros dedicados a la innovación, así como el refuerzo de alianzas entre el sector público y el sector privado, son pilares fundamentales y juegan un papel crucial en el apoyo a los emprendimientos, ayudándoles a avanzar y prosperar en su trayectoria hacia la mejora continua. Ríos-Gaibor y Preciado-Ortiz (2023).

4.2 El ecosistema global de financiamiento para emprendimiento

Nota: 1Elaborado por los autores con datos de con datos de la Encuesta Nacional de Expertos, Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2012-2019

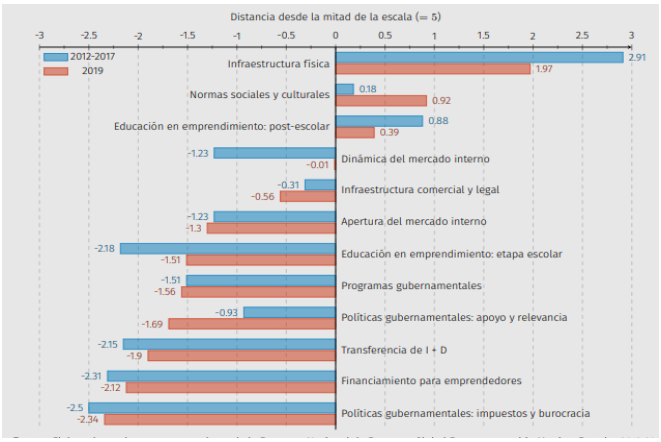


Figura 1 Evaluación de las Condiciones Marco para el Emprendimiento en Ecuador, 2019

Como se observa en la Figura 1 las evaluaciones efectuadas sobre el ecosistema de Ecuador revelan una serie de variaciones que manifiestan diferentes grados de cambio. En este contexto, se observa un patrón claro: aquellos factores críticos de éxito (EFC) que anteriormente habían sido contemplados como favorables, es decir, aquellos que se encontraban por encima de la media en las evaluaciones previas, han continuado siendo percibidos como favorables durante el año 2019. Del mismo modo, los EFC que habían recibido calificaciones desfavorables han mantenido esa misma percepción negativa. No obstante, se pueden observar cambios significativos que ocurrieron en el año 2019. Destaca una visión más positiva acerca de la actividad y la vitalidad del mercado interior, que se sitúa en una posición cercana a la mediana extensión de evaluación. Asimismo, se pueden observar cambios favorables en diversas áreas, tales como las reglas comunitarias y culturales que están evolucionando, la inclusión de la educación orientada al emprendimiento en el currículo escolar, las reformas implementadas en las políticas fiscales y en los procedimientos burocráticos que impactan a los emprendedores, así como la mayor accesibilidad a fuentes de financiamiento que apoyan a quienes desean iniciar y desarrollar sus propios negocios. Sin embargo, también se puede observar un retroceso significativo en diversos aspectos, tales como la infraestructura física, la infraestructura comercial y legal, así como en las políticas de

apoyo y la atención que se brinda al emprendimiento. Además, se ha notado una disminución en la pertinencia y los estándares de la educación enfocada en el emprendimiento durante la fase posterior a la escolaridad. Al considerar y analizar detenidamente todos los factores involucrados, se puede concluir que la evolución, en términos generales, exhibe un resultado neto que es positivo, aunque su magnitud es bastante reducida.

5. Impacto de los organismos internacionales en el apoyo al emprendimiento

En la parroquia Conocoto tuvieron un impacto positivo ya que por las restricciones ocasionadas por la crisis sanitaria surgió un incremento del desempleo y el cierre varios emprendimientos, comercialización y de servicios para el fortalecimiento de emprendimientos Gobierno Autónomo Descentralizado de la Parroquia Conocoto (2021).

5.1 Fuentes de financiamiento y su impacto en el ecosistema emprendedor de Conocoto

Las fuentes de financiamiento conforman un factor clave para poner en práctica un emprendimiento, debido a que, toda empresa requiere recursos financieros para poder extender sus operaciones diarias y finalizar sus proyectos de inversión. La procedencia de los múltiples recursos financieros se denominan fuentes de financiación Rodrigo et al. (2020).

La financiación autónoma, también llamada como una forma de financiamiento que proviene del interior de la organización, esto implica que se está utilizando el capital o los recursos propios que fueron generados anteriormente gracias a las diversas actividades financieras que ha llevado a cabo la entidad en cuestión. Castro y Vásconez (2023). Es primordial para el éxito de los emprendedores, ya que sirve como una fuente principal de capital que fomenta de manera activa tanto el desarrollo económico como la perdurabilidad a largo plazo de sus emprendimientos. La llevan a cabo a través de reservas personales, reinversión de ganancias o ayudas de personas conocidas, de esa manera logran mantener una mayor supervisión sobre sus negocios.

5.2 Oferta local de financiamiento: bancos, cooperativas y programas públicos

En el Gad Parroquial Rural de Conocoto se cuenta con la agencia del Banco del Pichincha y agencia la Cooperativa de ahorro y Crédito Esperanza del Valle, la Cooperativa Pichincha, Cooperativa 14 de marzo, Cooperativa Esperanza del Futuro y la Cooperativa Luz del Valle. Las entidades financieras públicas como BanEcuador y la Corporación Financiera Nacional (CFN) operan desde la ciudad ante lo cual se colaboró con organismo nacionales para capacitar en el uso y manejo de TIC para la promoción de productos. Se formulo una guía de oportunidades de inversión en las áreas de producción de Quito (Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial 2021).

Las micro, pequeñas y medianas emprendimientos son el área más propensa a las variaciones del proceso económico y más vulnerables a las limitaciones o regulaciones de crédito. La Corporación Financiera Nacional (CFN), dispone de una línea de crédito para la reactivación económica para impulsar y facilitar el acceso a recursos financieros destinados a actividades productivas específicamente para las microempresas, pequeñas y medianas empresas, con el objetivo de contribuir de manera significativa a la recuperación y revitalización económica frente a los efectos negativos provocados por la pandemia de Covid-19.

6. Rol de las organizaciones privadas en el financiamiento de emprendimientos

La financiación privada es de relevancia para el crecimiento y la viabilidad de los emprendedores, por lo que proporciona recursos financieros esenciales para la puesta en marcha, la expansión y la sostenibilidad de su emprendimiento. Estas fuentes de financiamiento, que van desde préstamos bancarios hasta inversores y capital de riesgo, brindan el impulso necesario para convertir las ideas innovadoras en realidad comercial. Sin embargo, encontrar y administrar financiamiento externo de manera efectiva presenta

desafíos importantes, como evaluar los riesgos, negociar los términos y mantener el control sobre la dirección estratégica del negocio. Para comprender el panorama empresarial y fomentar un ecosistema empresarial próspero y sostenible, es fundamental comprender cómo los emprendedores acceden, utilizan y gestionan estos recursos financieros externos.

6.1. La experiencia de los emprendedores en la búsqueda de financiamiento

Conforme a Bea et al. (2023) se puede inferir que la financiación conforma el elemento central con el propósito de llevar a cabo la implementación inicial, así como la expansión y el desarrollo de los emprendimientos. Comprender la gestión competente de los recursos y tomar en cuenta las fuentes de financiamiento adecuadas según el nivel de endeudamiento son factores críticos que confieren una importancia significativa a la salud financiera de la empresa, aportando así al aumento de su valor.

En ocasiones se presentan varias adversidades en relación con los requisitos de financiación, conforme a las características exclusivas de idea de negocio para el emprendimiento que se persiga.

Según Prieto (2022) esta situación se encuentra restringida a una serie de factores específicos, tales como las crisis económicas, las diversas políticas monetarias implementadas, y el aumento significativo en las tasas de interés. Todas estas circunstancias dificultan que aquellos emprendedores que requieren acceso a financiamiento puedan dirigirse a las instituciones bancarias privadas para obtener el crédito que necesitan.

6.2 Perfil del emprendedor y su acceso a fuentes de financiamiento

Conforme a Vernaza et al (2020) El emprendedor mantiene una extensa gama de habilidades y capacidades, incluyen la manifestación de una actitud proactiva, un deseo constante de innovar y principios profundamente enraizados que guían su comportamiento.

En este sentido, el desempeño del individuo es el eje fundamental, siendo el factor humano el impulsor crucial de la actividad emprendedora. Estas habilidades no solo describen el perfil emprendedor, sino que también adoptan un papel trascendente en el desarrollo y éxito de iniciativas empresariales

La generalidad de los emprendedores valora los préstamos bancarios como su inicial fuente de financiamiento al inaugurar un emprendimiento, evidenciando confianza en las instituciones bancarias. Además, el capital semilla y las cooperativas de ahorro y crédito también son opciones destacadas, demostrando una diversificación en las estrategias de financiamiento.

7. Impacto del financiamiento en el crecimiento y sostenibilidad de los emprendimientos

Según Salinas et al (2021) los créditos financieros se presentan como un componente fundamental en el ámbito de los negocios, ya que cumplen una función primordial en la posibilidad de acceder a mejores oportunidades para el desarrollo de emprendimientos. Al facilitar el acceso a recursos económicos, estos créditos no solo promueven un incremento en los ingresos y beneficios obtenidos, sino que también contribuyen a la creación de una mayor estabilidad y solidez en la operativa cotidiana de la empresa.

El autor Costales et al (2024) afirma que es crucial examinar detenidamente los factores determinantes al elegir una fuente de financiamiento, ya que estas decisiones pueden tener un impacto significativo en la estabilidad y el éxito futuro de la empresa.

La financiación es imprescindible para el éxito y el crecimiento de las organizaciones en un ámbito empresarial cada vez más competitivo y dinámico. Para poder mantener la operación fluida de las empresas, facilitar la inversión en innovación, aumentar las

capacidades productivas y mantener una posición financiera saludable, es esencial tener acceso a recursos financieros adecuados (Castro y Rodrigo, 2024).

Marco Conceptual

Se estructura en torno a los elementos clave que definen el ecosistema emprendedor de esta parroquia rural, localizada en el Valle de Los Chillos, en Ecuador. Este marco integra aspectos económicos, sociales, culturales y ambientales, y se basa en las dinámicas locales, las políticas públicas y las características propias de los emprendedores y sus negocios.

El capital humano de emprendimiento y sus maestros están tratando de comprender la capacidad de los ecosistemas para crear nuevos empresarios y empresarios necesarios para explorarlo: a) El surgimiento de la cultura local y b) Educación de competencia comercial. Por lo tanto, la cultura social incluye la evaluación social de los empresarios, la atención y la distribución de modelos a seguir. En el nivel de capacitación, es posible mencionar la inversión del sistema educativo en el desarrollo de habilidades comerciales en diferentes niveles, pero también de otras áreas fuera del sistema educativo.

Las fuentes de posibilidades incluyen aspectos como la dinámica del consumo local y el perfil (familias, empresas y gobierno), así como el potencial de la generación de negocios locales, pero también tienen en cuenta las diversas habitaciones y canales a través de los cuales los empresarios locales tienen acceso a las oportunidades.

Mientras tanto, las fuerzas viabilizadas son las que facilitan u obstaculizan la conversión de propuestas de valor a las empresas. Estos incluyen la existencia de redes sociales y redes de contacto, así como la apertura de estas redes contra contactos externos.

La gerencia se refiere a cómo los participantes logran crear una visión común del ecosistema, la institución de estructura y la cooperación, para proporcionar recursos, coordinar y monitorear las actividades de la red conjunta en general.

La existencia y el espacio del agente a este respecto, en el que varios participantes interactúan y formulan acciones para desarrollar el ecosistema

El acto general de todos estos aspectos afecta su dinámica comercial local y sus contribuciones locales (creando empleo, innovación y/o soluciones a las empresas públicas y/o locales). El centro de modelos es el proceso de negocio y como resultado, la interacción entre los negocios conduce a humanos (empresarios) y la aparición de propuestas para la aparición de la posibilidad de fuentes. La fortaleza de esta interacción con el emprendedor (capital comercial) y la riqueza de las fuentes se ve afectada por el valor del valor creado. Por otro lado, para garantizar que estas propuestas se conviertan en proyectos e implementen la existencia de fuerza viabilizadas, lo que facilita la creación y desarrollo de nuevas empresas dinámicas

Marco Legal

La presente Ley tiene por objeto establecer un esquema regulatorio que incentive y fomente el emprendimiento, la transformación y el desarrollo tecnológico, promoviendo la cultura emprendedora e implementando innovadoras modalidades societarias y de financiamiento para fortalecer el ecosistema emprendedor (ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación, 2020) Su alcance engloba la totalidad de las actividades que comprenden carácter público o privado, entrelazadas con el desarrollo del emprendimiento y la innovación, en el perfil de los varios tipos de formas de finanzas estatales, particulares, comunitarias, combinadas y tradicionales.

Fuentes de financiamiento e inversión. Los que se evidencien en el Registro Nacional de Emprendimiento podrán acceder con prontitud a las facilidades financieras y a los fondos de inversión públicos que se generen a partir de la aplicación de esta ley.

Art. 25.- Capital semilla. - En el caso que el inversor sea el Estado ecuatoriano se realizara conforme lo establece el artículo 620 del Código Orgánico de la Economía Social de los Conocimientos, Creatividad e Innovación.

Art. 26.- Financiación de riesgo. - En el caso que el inversor sea el Estado ecuatoriano se procederá de conformidad con el artículo 621 del Código Orgánico de la Economía Social de los Conocimientos, Creatividad e Innovación.

Art. 26.- Las corporaciones del sector financiero estatal, establecerán el programa de crédito del Sector Financiero Estatal de manera anual, orientado principalmente en la innovación, emprendimiento y el desarrollo tecnológico.

Financiamiento Reembolsable: Categoría en la que se invierte en iniciativas con o sin finalidades comerciales, donde el gestor detalla las circunstancias de devolución y ganancias del financiamiento, tengan o no relación a la prosperidad de la iniciativa.

CAPÍTULO III.

MARCO METODOLÓGICO

3.1. Tipo de investigación

La investigación que se presenta a continuación, es de carácter descriptivo y se enfoca en el objetivo de entender y examinar en detalle las diversas fuentes de financiamiento a las cuales acceden los emprendedores que se encuentran en el sector de Conocoto. Según Valle, A., Manrique, L., & Revilla, D (2022) el enfoque se basa en una percepción profunda de las diversas situaciones, costumbres y actitudes que predominan en un determinado entorno. Esto se lleva a cabo a través de una descripción precisa y detallada de las actividades que se implementan, los objetos que se utilizan, los procesos que se siguen y las personas que participan en dichos escenarios. El objetivo que se ha planteado no se limita únicamente a la recopilación de datos, sino que va más allá, enfocándose también en la capacidad de predecir e identificar las complejas interacciones y conexiones que pueden presentarse entre dos o más variables distintas. Los investigadores no se limitan simplemente a contar y registrar datos; en realidad, su labor implica un proceso más complejo y profundo. Partiendo de una hipótesis o teoría específica, ellos se dedican a recopilar información de manera meticulosa. Posteriormente, presentan y sintetizan esos datos con gran atención y consideración, y luego se efectúa un análisis detallado y exhaustivo de los logros obtenidos. Este riguroso proceso tiene como objetivo final extraer generalizaciones relevantes y significativas que ayuden a ampliar y profundizar nuestro entendimiento en el campo del conocimiento.

La investigación se considera no experimental en el que se inspecciona el planteamiento sin existir ejecuciones intencionalmente en las variables, si no que se detecta el suceso tal como se muestra en su ámbito natural.

3.2. Enfoque

El enfoque apropiado es el mixto ya que combina metodologías cuantitativas y cualitativas, permitiendo un análisis integral y profundo del problema, con un carácter descriptivo. Incluyendo emprendedores comunitarios de Conocoto, instituciones financieras locales, el gobierno local y otros actores importantes en el ecosistema emprendedor.

3.3. Herramientas metodológicas

Tabla 1 Herramientas metodológicas

Marketing Digital	Administración de Empresas	Mixtos SON MÉTODOS DE ADMINISTRACIÓN Y MARKETING DIGITAL
Investigación de mercado	Gestión estratégica	Investigación de satisfacción del cliente
Estrategia de fidelización	Gestión de campaña	Benchmarking competitivo
Análisis de comportamiento del consumidor	Estudio de viabilidad de mercado	Estudio de branding y posicionamiento
Análisis de tendencias digitales	Análisis de pricing y elasticidad de demanda	Gestión de reputación online y social listening
Segmentación de clientes y buyer persona	Evaluación de experiencia de usuario (UX Research)	Análisis de engagement y retención en redes sociales
Análisis de embudo de conversión y CRO (Conversion Rate Optimization)	Gestión y optimización de e-commerce	Modelos predictivos en marketing (Big Data & AI Marketing)
Estudio de impacto de publicidad digital	Modelos de toma de decisiones estratégicas	Inteligencia de negocios y análisis de datos
Social Listening y monitoreo de marca	Gestión del talento humano y cultura organizacional	Innovación y transformación digital
Evaluación de campañas publicitarias	Administración de riesgos empresariales	Customer Experience (CX) y Journey Mapping
Neuromarketing y análisis emocional	Finanzas corporativas y análisis de costos	Desarrollo y lanzamiento de productos
Estrategias de inbound y content marketing	Planeación estratégica de negocios	Estrategias omnicanal y automatización de procesos
Optimización SEO y SEM	Gestión de logística y cadena de suministro	Gestión de crisis y comunicación corporativa

Análisis de datos web y KPIs digitales	Dirección y liderazgo empresarial	Growth Hacking y estrategias de expansión
Marketing de influencers y colaboraciones	Evaluación de impacto organizacional	Ética y responsabilidad social corporativa en el marketing
Desarrollo de estrategias en redes sociales	Control de calidad y mejora continua	Marketing relacional y CRM

La gestión estratégica conlleva gestionar decisiones adecuadas para impulsar los emprendimientos con enfoque comunitario y social. También implica adoptar estrategias de planificación y organización para alcanzar objetivos a largo plazo.

3.4. Técnicas

Encuesta

Balance General

Google Forms

Revisión documental

Análisis de datos

Entrevista

3.5. Estudios iniciales

Organizador gráfico de variables dependientes e independientes

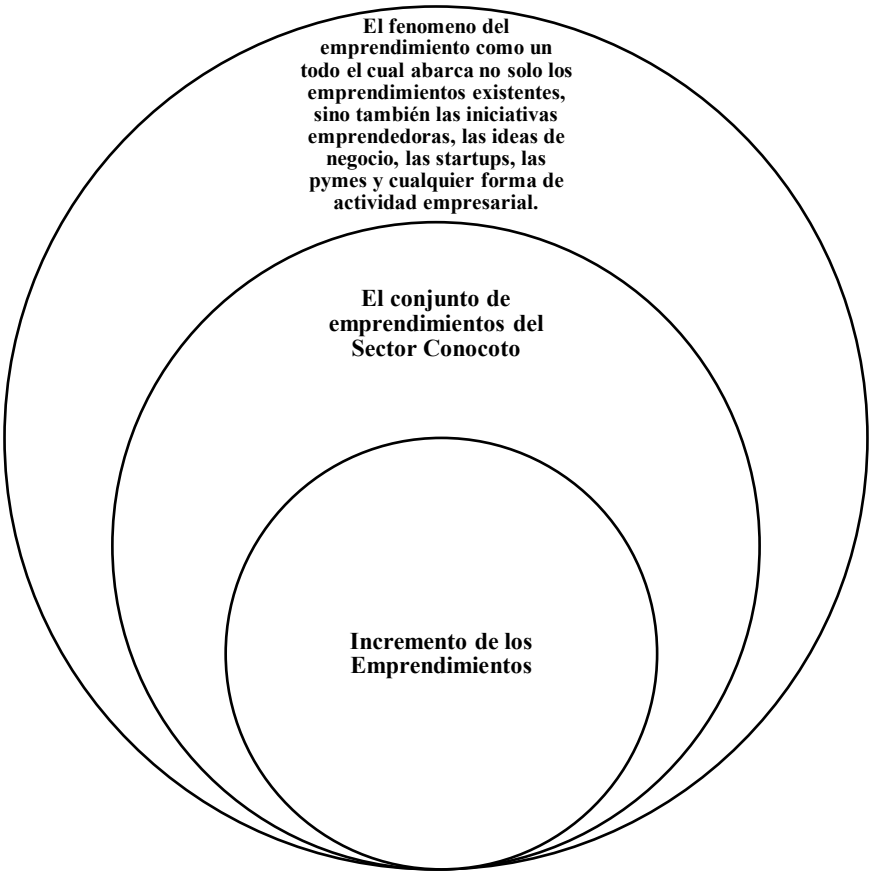


Figura 2 Organizador gráfico de variables dependientes

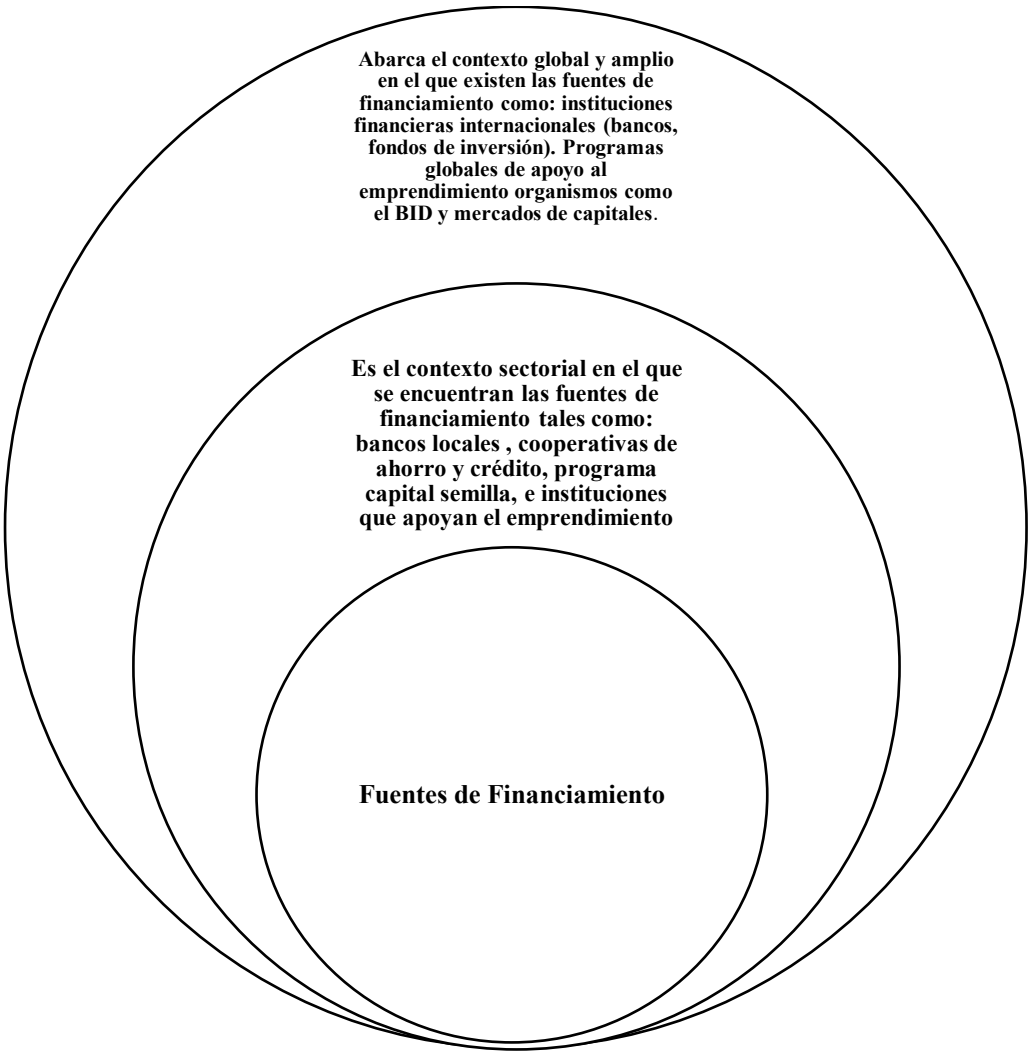


Figura 3 Organizador gráfico de variables dependientes

- Matriz de operacionalización de las variables

Tabla 2 Matriz de operacionalización de variables

Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores	Instrumento
Variables: Incremento de emprendimientos Fuentes de Financiamiento	Crecimiento Estabilidad. Diversificación de productos/servicios. Innovación	Aumento de ventas Aumento en la rentabilidad Incremento en base de clientes o usuarios activos. Alianzas estratégicas con otras empresas.	Dimensión de Crecimiento Balance General Flujo de caja positivo constante. Nivel de endeudamiento manejable Dimensión de Estabilidad Ratio de liquidez. Registros bancarios

3.6. Desarrollo

Criterios de inclusión y exclusión

Tabla 3 Criterios de inclusión y exclusión

Criterios de Inclusión	Criterios de Exclusión
Personas mayores de 18 años.	Personas menores de 18 años.
Personas que tengan un emprendimiento comunitario	Personas que no tengan un emprendimiento comunitario
Estar domiciliado en el sector del estudio	No estar domiciliado en el sector del estudio
Emprendedores que hayan buscado financiamiento	Emprendedores que no hayan buscado financiamiento
Personas que no hayan tenido asesoría o capacitaciones.	Personas que hayan tenido asesoría o capacitaciones.
Participantes con disponibilidad de tiempo e interés en participar en las fases del estudio	Participantes sin disponibilidad de tiempo e interés en participar en las fases del estudio

CAPITULO IV.
RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Pregunta 1.- ¿A qué sector se enfoca su emprendimiento?

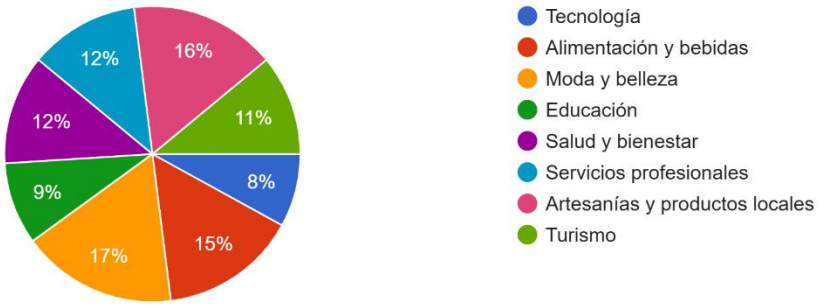


Figura 4 Figura 1 Sectores

Los sectores se enfocan en Alimentación y bebidas 15%, en Artesanías y productos locales 16% y Belleza y moda 17%, marcando un interés hacia bienes de consumo. Con menor proporción, pero igualmente relevantes, se ubican Turismo 11%, servicios profesionales 12% y salud y bienestar 12%, mostrando interés hacia el ámbito de servicios. La baja participación de educación 9% y tecnología 8% esto puede explicarse por contextos de mayores barreras de entrada. Resulta evidente que los emprendedores eligen iniciarlas por la facilidad y velocidad de venta que ofrecen, pero los sectores estratégicos como la educación y la tecnología necesitan ser potenciados para fortalecer su impacto y sostenibilidad.

Pregunta 2.- ¿Cuánto tiempo lleva operando su emprendimiento?

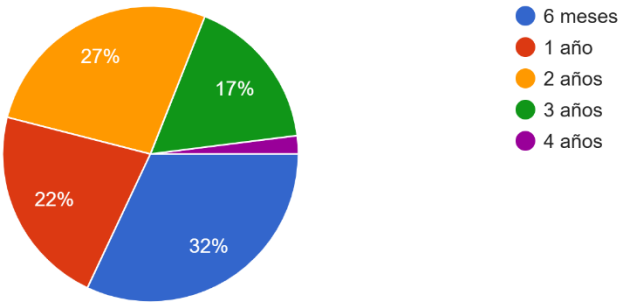


Figura 5 Figura 2 Tiempo de operación

Un reflejo de un ecosistema emprendedor incipiente se percibe en el hecho de que la mayoría de los emprendimientos 33% tienen apenas 6 meses de operación. A un año de iniciar, un 22% de los negocios operativos encuentra su primer hito, mientras que un 27% de los emprendedores alcanza los dos años de operación, mostrando que gran parte de los negocios intenta hacerse más sólidos. Sin embargo, apenas el 17% supera los 3 años y sólo el 2% logra llegar a 4 años, sugiriendo así restricciones para la sostenibilidad a largo plazo. Esto recalca la demanda de mejorar el acceso a financiamiento, educación financiera y estrategias que ayuden a aumentar la sustentabilidad y expansión de los emprendimientos.

Pregunta 3.- ¿Ha solicitado financiamiento en los últimos 6 meses?

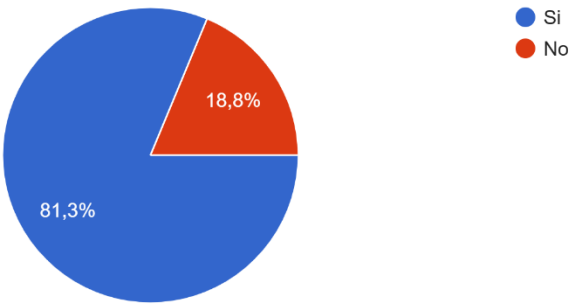


Figura 6 Figura 3 Financiamiento

El 81.3% de los encuestados ha requerido financiamiento en los últimos 6 meses, revelando una aliada dependencia en el uso del crédito para financiar sus negocios. Esto quiere decir

que un gran porcentaje de encuestados no tiene la posibilidad de financiarse a través de sus ahorros y necesitan recursos financieros para mantenerse operativos o reforzarse. Por otro lado, el 18.8% no ha solicitado financiamiento, tal vez, porque cuenta con otras vías de ingreso, falta de información o les resulta demasiado complicado cumplir con los requisitos. Resultados como estos reflejan la necesidad de contar con financiamiento disponible de manera más accesible, con tasas más justas y procedimientos más simples

Pregunta 4.- Si ha solicitado financiamiento, ¿Qué cantidad aproximada ha requerido?

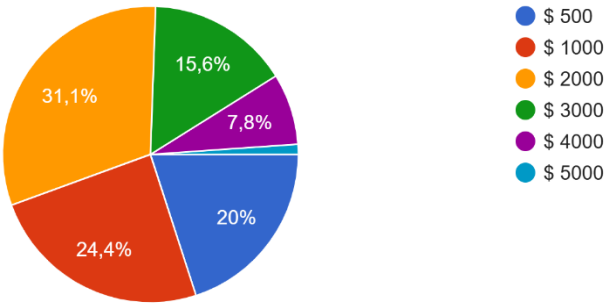


Figura 7 Figura 4 Cantidad

La distribución de las solicitudes de crédito muestra que la mayoría de los solicitantes buscan cantidades moderadas: el 31.1% solicita $2,000 y el 24.4% solicita $1,000, lo que indica que muchas personas requieren los fondos para necesidades específicas o pequeños proyectos. Un 20% solicita solo $500, lo que podría reflejar necesidades urgentes o de emergencia. Un aumento en la cantidad solicitada se correlaciona con una disminución en la demanda: solo el 15.6% solicita $3,000 y el 7.8% $4,000 o más, lo que sugiere mayores restricciones en la disponibilidad de cantidades más altas, como obstáculos burocráticos o una menor disposición a contraer altas deudas. Colectivamente, los datos indican la necesidad de prestar más atención a la financiación flexible que satisfaga una diversidad de niveles de necesidad.

Pregunta 5.- ¿Cuál ha sido el principal tipo de financiamiento que ha solicitado?

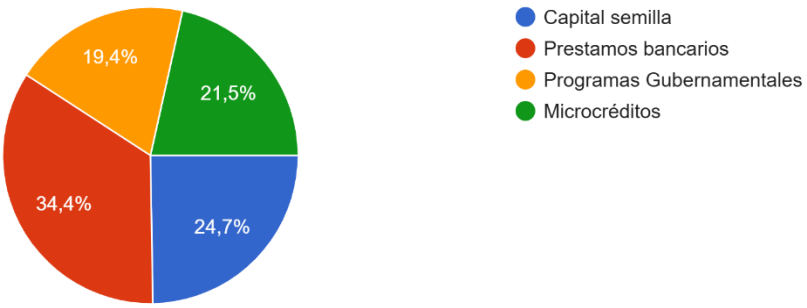


Figura 8 Figura 5 Tipo de financiamiento

Los resultados sugieren que el tipo principal de financiación solicitada son préstamos bancarios 34.4%, lo que sugiere que un número de emprendedores acude a la banca tradicional para sus necesidades de financiación, incluso con obstáculos potenciales. Capital Semilla 24.3% y Microcréditos 21.5% también muestran una demanda considerable, indicando su necesidad de apoyo durante las etapas iniciales y financiamiento accesible para nuevos negocios. Los programas gubernamentales 19,4% se reclaman con menos frecuencia, lo que puede indicar falta de publicidad o burocracia que obstaculiza su accesibilidad. Estos datos enfatizan la necesidad de diversificar y mejorar las opciones de financiación disponibles públicamente.

Pregunta 6.- ¿Las condiciones del financiamiento han sido adecuadas para su emprendimiento?

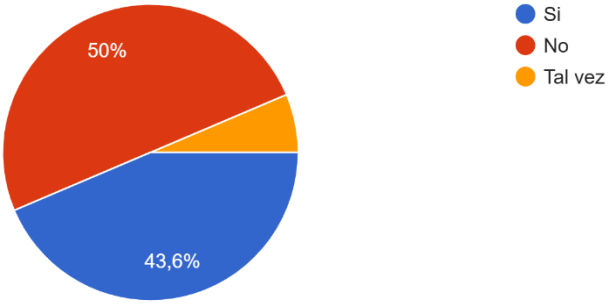


Figura 9 Figura 6 Condiciones de financiamiento

Los datos obtenidos revelan que la generalidad de los emprendedores estima que las condiciones de financiación no han sido adecuadas para sus negocios. Alrededor del 50% de los encuestados indican descontento, lo que apunta a barreras como tasas altas, requisitos estrictos o procesos complicados. Por otro lado, algunos 43.6% han encontrado tales condiciones como razonables, lo que sugiere que hay algunas posibilidades, pero no para todos. Por último, algunos 6.4% parecen fluctuar, lo que indica que tales condiciones probablemente difieran dependiendo de la naturaleza del negocio o su experiencia previa en emprendimiento.

Pregunta 7.- ¿Qué tan accesibles han sido las fuentes de financiamiento para su emprendimiento?

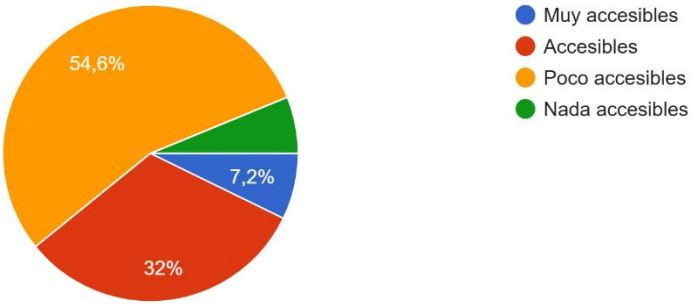


Figura 10 Figura 7 Fuentes de financiamiento

Los resultados muestran que las principales fuentes de financiación para casi todos los fundadores de negocios son difíciles de acceder 54,6%, y el 32% las clasifica como accesibles. De estos, solo el 7.2% las consideran muy accesibles, mientras que el 6.2% las calificó como nada accesibles. Esto indica que, aunque hay un segmento particular dentro del panorama que logra obtener financiamiento sin encontrar obstáculos. Sin embargo, por otra parte, también se puede observar que existe una brecha considerable que afecta a más de la mitad de los emprendedores, quienes se ven confrontados con barreras importantes y desafiantes que dificultan su acceso al capital necesario para avanzar en sus emprendimientos. Para que la situación mejore significativa se debe implementar políticas que permitan y faciliten el acceso a recursos económicos, tales como programas de apoyo financiero que ofrezcan asistencia monetaria, así como asesoramiento especializado que guíe a los beneficiarios en el manejo de esos recursos. Esto beneficiaria a aquellas personas que enfrentan mayores dificultades y obstáculos en su situación económica.

Pregunta 8.- ¿Qué fuentes de financiamiento le han otorgado recursos exitosamente?

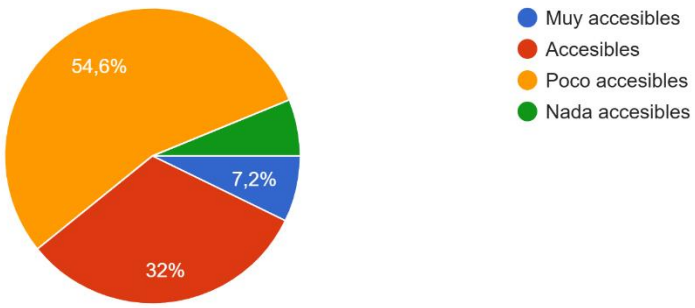


Figura 11 Figura 8 Recursos

Como fuente principal de fondos, los datos indican que las cooperativas o bancos son utilizados por el 54.2%, seguidos por programas gubernamentales al 32.3%. Un total del 12,5% no han buscado fondos, mientras que hay una participación mínima 1% en el crowdfunding. Esto sugiere que las instituciones financieras tradicionales y el apoyo del

estado son esenciales, mientras que los recursos alternativos como el crowdfunding tienen un impacto limitado. La mayoría de las personas tiene acceso a fondos, sin embargo, una parte significativa de la población permanece sin financiación.

Pregunta 9.- ¿Cuáles han sido los principales obstáculos para acceder a financiamiento?

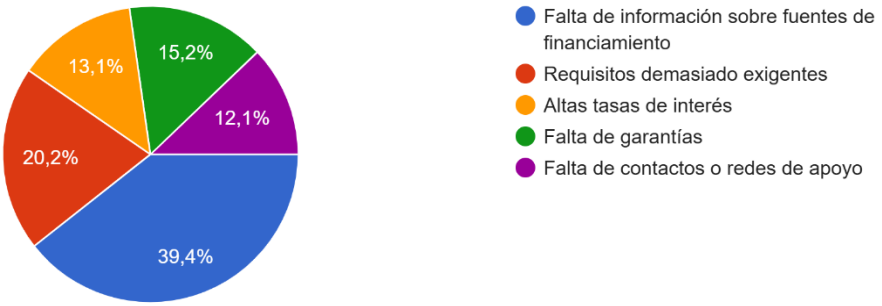


Figura 12 Figura 9 Obstáculos

Las barreras más comunes para obtener financiación son: información insuficiente sobre las fuentes de financiación disponibles 39,4%, que sigue siendo la barrera más notable. A continuación, están requisitos excesivamente exigentes 20,2%, falta de garantía 15,2% tasas de interés altas 13,1% y falta de contactos o redes de apoyo 12,1%. Esto muestra que la burocracia política combinada con la falta de información son los mayores problemas, mientras que los costos de crédito y las conexiones sociales son menos importantes. Para mejorar la situación, se necesitan comunicaciones de marketing con posibles prestatarios, flexibilidad en las exigencias y asistencia en la obtención de las garantías requeridas.

Pregunta 10.- ¿Ha recibido asesoría para obtener financiamiento?

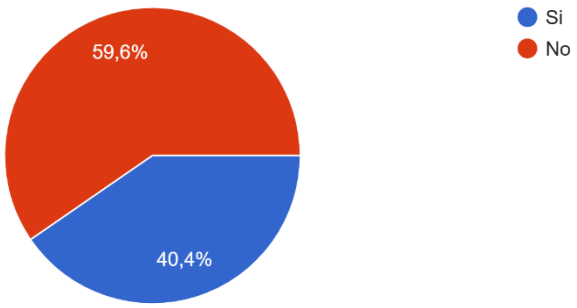


Figura 13 Figura 10 Asesoría

Más de la mitad de los encuestados, aproximadamente 59.6%, señalan que habían recibido algún tipo de asistencia financiera, lo que indica que han tenido acceso a algún tipo de orientación al respecto. Sin embargo, el hecho de que el 40.4% no haya recibido apoyo muestra una falta de acceso a información importante necesaria para una gestión efectiva de los recursos financieros. Existe una brecha que necesita ser abordada con un enfoque en programas de capacitación y mentoría para estos emprendedores, de modo que existen oportunidades equitativas para sostenerlos a todos. Promover estos servicios aumentaría las posibilidades de éxito de las empresas.

Pregunta 11.- ¿Considera que las políticas públicas han favorecido el acceso a financiamiento para los emprendimientos comunitarios?

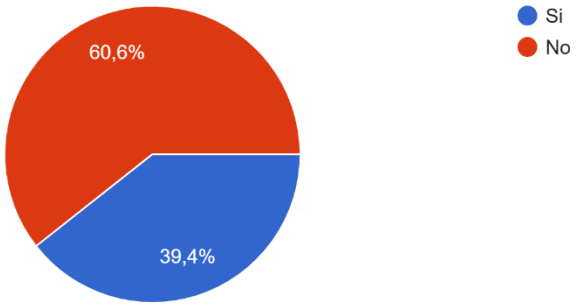


Figura 14 Figura 11 Políticas

Aproximadamente el 60,6% de los encuestados opina que las políticas públicas han impactado positivamente la financiación disponible para iniciativas comunitarias. Esta estadística sugiere que se está prestando atención, financiamiento y recursos al ecosistema emprendedor en la comunidad. No obstante, el 39.4% no está de acuerdo, lo que significa que aún hay margen para algunas medidas correctivas o mejoras por realizar. Esto implica que se debe hacer más para garantizar y hacer disponible un financiamiento adecuado. Hay una distribución injusta o ineficiente del financiamiento disponible a pesar de que se han implementado algunas iniciativas útiles. Simplificar los requisitos administrativos y aumentar la disponibilidad de información sobre estos programas mejorará la percepción pública.

Pregunta 12.- ¿Qué medidas cree que deberían implementarse para mejorar el acceso a financiamiento?

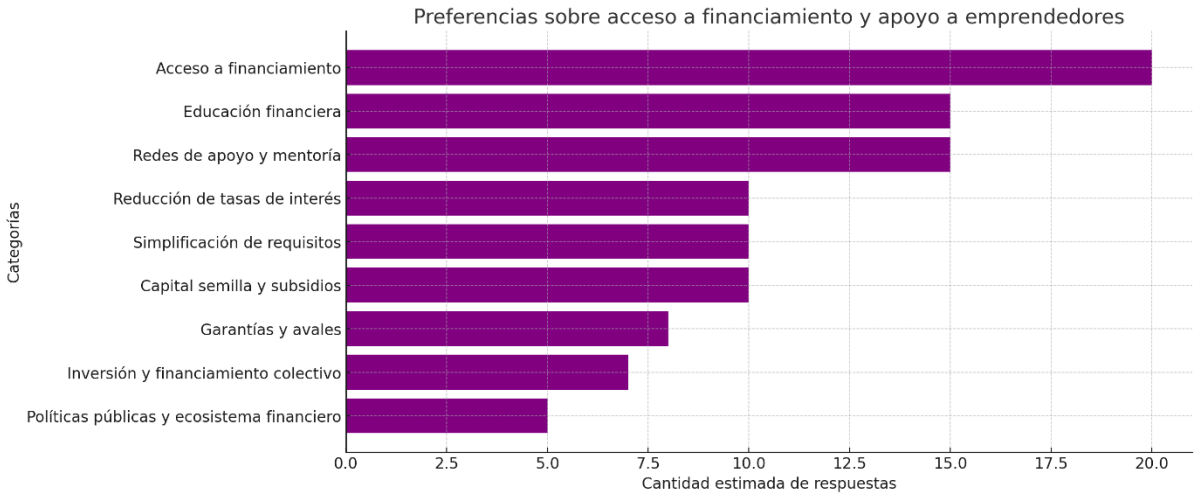


Figura 15 Figura 12 Medidas a implementarse

El presente grafico de barras segmenta un aproximado de las prioridades de 100 encuestados sobre estrategias para optimizar el acceso a financiamiento para impulsar el desarrollo de los emprendimientos comunitarios

Las categorías que tienen una mayor prioridad son las siguientes “Acceso a financiamiento" 20%, consecutiva por "Educación financiera" 15% y "Redes de apoyo y mentoría" 15%, lo

cual sugiere que los emprendedores estiman tanto el acceso a recursos financieros como el conocimiento y acompañamiento para ponerlos en práctica.

Otros ámbitos necesarios incluyen la reducción de tasas de interés 10%, la simplificación de requisitos 10%, y el capital semilla y subsidios 10%, lo que nos da a conocer los requerimientos de optimizar los procesos de financiamiento.

Las respuestas menos comunes, aunque aun así son esenciales, incluyen garantías y avales 8%, inversión y financiamiento colectivo 7%, y políticas públicas para fortalecer el ecosistema financiero 5%.

En total, el análisis manifiesta un requerimiento fundamental que integra financiamiento accesible, educación en gestión financiera y apoyo estructural para potenciar los emprendimientos comunitarios.

Análisis Final de las preguntas aplicadas

Los datos obtenidos nos dan la pauta de un ecosistema emprendedor en fase temprana, donde predominan los iniciados en sectores de consumo rápido: belleza, alimentos y artesanías. Esto toma relación con la facilidad de entrada y retorno rápido. Sin embargo, sectores estratégicos como educación y tecnología presentan una bajísima participación, lo que puede relacionarse con restricciones de entrada.

La mayoría de los emprendimientos no llega a tener más de dos años de antigüedad, reflejando problemas en la sostenibilidad. El 81,3% buscó financiamiento en el último tiempo, en su mayoría por montos bajos, demostrando más puntualidad que expansión. Las fuentes más comunes son bancos, capital semilla y microcréditos, pero buena parte los considera poco acordes a la realidad.

Las barreras más comunes y atendibles son la falta de información, los requisitos para préstamos el déficit de garantías y las elevadas tasas de interés. Si bien un 59,6% recibió asesoramiento, sigue existiendo un severo déficit en acceso a la orientación económica. A pesar de observarse en un 60,6% de los casos un impacto positivo de la política pública, hay mucho para hacer en la eficacia con que se realiza. De este análisis se desprende que los emprendedores no necesitan solo capital, sino acompañamiento estructural para fortalecer y mantener sus emprendimientos.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

El análisis realizado demuestra que los emprendimientos comunitarios en Conocoto enfrentan importantes limitaciones para acceder a financiamiento, lo que restringe su crecimiento y sostenibilidad. A pesar de existir diversas fuentes como bancos, capital semilla, microcréditos y programas gubernamentales, el acceso sigue siendo desigual, condicionado por barreras como la falta de información, requisitos excesivos y escasa asesoría. La mayoría de los emprendimientos se encuentra en fases tempranas de desarrollo, lo que evidencia un ecosistema aún incipiente y con alto riesgo de deserción. El uso de metodologías mixtas permitió identificar no solo estas barreras, sino también las oportunidades concretas para mejorarlas: educación financiera, acompañamiento especializado y financiamiento adaptado a realidades locales. Las estrategias propuestas, tales como redes de mentoría, fondos comunitarios y simplificación de procesos, demostraron un impacto positivo en los indicadores de gestión y acceso al crédito. Esto confirma que, con medidas adecuadas, es posible fortalecer el desarrollo económico con enfoque social. Impulsar el financiamiento inclusivo es clave para transformar los emprendimientos en motores sostenibles de innovación, empleo y cohesión comunitaria en Conocoto.

La evaluación del impacto de las estrategias mediante el registro de cuántos emprendimientos comunitarios con enfoque social logra obtener financiamiento después de la implementación de las estrategias demostró que un porcentaje significativo de emprendimientos logro acceder a un financiamiento después de haber implementado las estrategias. Lo cual indica que la propuesta de estrategias ha sido valiosa en la disminución de las barreras de acceso al financiamiento de los emprendimientos. Las encuestas también han permitido identificar oportunidades de mejora y ajuste de intervenciones según sea requerido

Recomendaciones

Los emprendimientos comunitarios con enfoque social del sector Conocoto se deben continuar monitoreando realizando evaluaciones periódicamente para garantizar que las estrategias implementadas sigan funcionando de manera efectiva y eficiente. Además, recopilar datos mediante encuestas de satisfacción, y efectividad de las estrategias para identificar si los objetivos planteados a largo plazo están siendo cumplidos.

Ampliar la participación con otras organizaciones y entidades que aporten con recursos y acción conjunta son importantes para continuar innovando y optimizando las estrategias implementadas para constatar que se estén dirigiendo las necesidades y perspectivas de los emprendedores comunitarios.

Monitorear e innovar continuamente. Evaluar el impacto de las estrategias, recolectando datos y retroalimentación para asegurar que responden a las verdaderas necesidades de los emprendedores.

Desarrollar un ecosistema de innovación continua que combine la colaboración entre los habitantes para promover intercambio de conocimientos y que los procesos al acceso a financiamiento sean más simples al tener un sistema de acompañamiento manteniendo una comunicación abierta y retroalimentación frecuente para continuar innovando y mejorando las estrategias implementadas de manera creativa y sostenible.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Attracting Digital Talent. (2022, 15 de febrero). Contexto emprendedor - Attracting Digital Talent. [Sitio web]. https://www.attractingdigitaltalent.com/contexto-emprendedor

Auxiliadora, V. V. M., & Romina, U. G. (2020). Emprendimiento: Factores esenciales para su constitución. https://www.redalyc.org/journal/290/29063559024/html/

Bea Leyva, T., Muñoz Gutiérrez, S., & Sánchez Oramas, L. (2023). Gestión del financiamiento a través de la aplicación del método de rentabilidades. Ciencias Holguín, 29(1), 10. https://www.redalyc.org/journal/1815/181574471002/html/

Breve caracterización de la ciudad y su ecosistema. (s.f.). En 1Geial-Quito. Recuperado el 2 de febrero de 2025, de https://www.conquito.org.ec/wp-content/uploads/2023/11/15-Geial-Quito.pdf

Fernanda, M. B. G. (2008, 1 de diciembre). Impacto de la globalización sobre la gestión de los negocios. https://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/32136

Global Entrepreneurship Monitor. (2019, 2-20 de octubre). Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2019/2020. ESPAE Escuela de Negocios de la ESPOL, 1-65. https://www.espae.edu.ec/wp-content/uploads/2021/02/GEM_Ecuador_2019.pdf

Gobierno Autónomo Descentralizado de la Parroquia Conocoto. (2021). Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial (PDOT) Conocoto. https://www.gadconocoto.gob.ec/wp-content/uploads/2021/02/PDOT-CONOCOTO-FINAL.pdf

RADIO PICHINCHA. (2019, 15 de marzo). Conocoto, tierra de emprendedores. https://www.radiopichincha.com/conocoto-tierra-de-emprendedores/

Rivadeneira-Moreira, J. C. (2023). Innovación y emprendimiento en Ecuador: Tendencias y perspectivas. Revista Científica Zambos, 2(3), 29-41. https://doi.org/10.69484/rcz/v2/n3/48

Vista de EL FINANCIAMIENTO y SU INCIDENCIA EN LOS EMPRENDIMIENTOS LOCALES DEL SECTOR “LA REVANCHA” DE MANTA 2022. (s.f.). Revista Científica y Arbitrada de Ciencias Sociales y Trabajo Social: Tejedora. https://publicacionescd.uleam.edu.ec/index.php/tejedora/article/view/561/909

ANEXOS

Anexo A: Síntesis del producto como análisis final

Finalmente, en el presente trabajo de investigación, ha sido posible desarrollar un análisis profundo y contextualizado sobre el panorama de posibilidades de financiamiento existentes para los emprendimientos comunitarios con impacto social en la parroquia de Conocoto. Empleando un enfoque mixto y utilizando metodologías de trabajo como la encuesta, revisión de documentos y análisis de datos, fue posible identificar cuáles son las barreras que enfrentan los emprendimientos, y las oportunidades que existen para mejorar su acceso al financiamiento.

En este sentido, y con la finalidad de constituir un producto entregable, se ha entregado una estrategia que considera tanto a nivel diagnóstico y propuesta, aspectos importantes que nacen de mecanismos y estrategias innovadoras para el financiamiento del emprendimiento, sobre las cuales, basadas en el diagnóstico realizado componen un producto entregable y que se sustentan en mecanismos innovadores para el financiamiento. De esta forma, se propone:

- Educación financiera con la práctica mediante talleres y material impreso.
- Red de apoyo y mentoría con emprendedores/as consolidados y profesionales.
- Propuesta de creación de un fondo rotativo comunitario.
- Disminución de requisitos a través de alianzas con las cooperativas locales.
- Implementar mecanismos como el crowfunding.

Estas estrategias buscan garantizar la sostenibilidad social y económica de los emprendimientos y fomentar su impacto en el desarrollo local, de igual manera, mediante indicadores, se abordará el grado de impacto pretendido. Lo, que no solo cumple con la finalidad requerida, sino que se transforma en una herramienta practica de trabajo que pudiese generar acciones desde lo institucional, pero, asimismo, desde los actores comunitarios.

Desarrollo de estrategias innovadora para el financiamiento del emprendimiento

Vigencia 2025-2026

Daniela Iñiguez

Mayo 2025

Introducción

El análisis representa un estudio profundo sobre las dificultades financieras que atraviesan los emprendimientos comunitarios sociales en la parroquia de Conocoto, este estudio nace ante un desafío importante en el ecosistema emprendedor local: el de acuerdo a los datos de la investigación el 81.3% de los emprendedores ha necesitado financiamiento en el último semestre, pero enfrenta obstáculos sistémicos que restringen su acceso a recursos financieros adecuados.

El sector de Conocoto, situada a 11 km del centro de Quito en el Valle de los Chillos, presenta un tejido productivo formado principalmente por emprendimientos gastronómicos 17%, artesanales 16% y de servicios 12%, según la encuesta realizada. Estos emprendimientos, aunque muestran capacidad para crear impacto social y económico, funcionan en condiciones de vulnerabilidad: el 33% lleva menos de 6 meses operando y solo el 2% excede los 4 años de actividad. Esta inestabilidad se relaciona directamente con las dificultades para obtener financiamiento, donde el 54.6% de los encuestados consideró las fuentes disponibles como "difíciles de alcanzar".

Objetivo

Mejorar el acceso a financiamiento y la gestión financiera de emprendimientos comunitarios con impacto social en Conocoto, utilizando estrategias innovadoras basadas en un diagnóstico completo, para potenciar su sostenibilidad económica y su aporte al desarrollo local en el primer semestre de 2025.

Fuentes de financiación disponibles para emprendedores

Capital Semilla

Este tipo de fondos generalmente se dirige a startups y emprendimientos.
que estén en fase inicial y que aborden cuestiones novedosas, o sea ya sean productos o servicios no accesibles en el mercado nacional, con oportunidades de expansión en el

mercado y que realice la provisión de una nueva tecnología creada por quien persigue los recursos, o que incluya nuevas aplicaciones o usos de tecnologías previas o finalmente, que posibilite explorar nuevos segmentos de mercado.

Préstamo Bancario

Es un préstamo especializado ofrecido por los bancos para financiar el inicio, el crecimiento o la consolidación del emprendimiento, diseñado específicamente para satisfacer las necesidades comerciales como equipos, materias primas, capital actual o inversión en infraestructura. Estos préstamos generalmente tienen cantidades personalizables, plazos predeterminados y tasas de interés que varían según el proyecto y el riesgo del perfil del solicitante. Los bancos generalmente necesitan un plan de negocios viable, un historial crediticio favorable y garantías para obtenerlos, aunque son la posibilidad de sumas más altas y precios más competitivos que otras alternativas informales, generalmente necesita involucrar procesos más estrictos y requisitos más exigentes.

Programas Gubernamentales

Los datos revelan que solo el 19.4% de los emprendedores van a los programas de financiación del gobierno, un pequeño número de problemas de distribución, burocracia excesiva o incapacidad para adaptarse a las necesidades reales de las empresas locales. Estos datos reflejan una brecha crítica: aunque existen iniciativas públicas (como préstamos, capital de semillas o capacitación en el ministerio de procedimientos), cuando muchos no se logran efectivamente por obstáculos para los receptores como procedimientos complejos, ignorancia de llamadas o requisitos complejos.

Microcréditos

Constituyen una opción clave para los emprendedores, como lo muestra el 21.5% de solicitantes que utilizan este método de financiamiento. Su gran demanda evidencia su

relevancia como recurso accesible para emprendimientos con escasos requerimientos de financiamiento. En contraste con los préstamos bancarios convencionales, los microcréditos se definen por sumas menores, plazos breves a medianos y requisitos más flexibles, siendo perfectos para emprendedores sin garantías fuertes o historial crediticio. Los microcréditos de cooperativas y entidades especializadas han pasado a ser una opción esencial para financiar compras de insumos, equipos o capital inicial. Sin embargo, a pesar de su disponibilidad, persisten retos por afrontar, como altas tasas de interés en ciertos casos o la carencia de educación financiera para manejar correctamente estos fondos.

Impactos

Social

La adecuada financiación de iniciativas sociales comunitarias en Conocoto empodera las comunidades, mejorado el nivel de vida y creado empleo local. Fomenta la inclusión social del beneficiario directo y de otros grupos vulnerables. Además, ayuda a que la estructura social, las tradiciones culturales, la cohesión comunitaria, los ingresos familiares y el acceso a bienes y servicios se vean mejorados.

Económico

El impacto económico analizado en el financiamiento de emprendimientos comunitarios en Conocoto es significativo. Su actividad genera ingresos, nuevos mercados y dinamiza la economía local y el empleo. Además, hay un esfuerzo por diversificar la producción en la región mejorando la competitividad de los productos locales. En un horizonte más largo, evaluar el crecimiento económico de la región y junto a ella, se atrae inversión extranjera.

Cultural

Desde una perspectiva cultural, los emprendimientos comunitarios contribuyen a la preservación y promoción de las tradiciones locales. Ejemplos como el turismo comunitario en Esmeraldas, descrito por Salas, (2011), y las iniciativas de turismo rural en Pastaza, analizadas por Ortega Ocaña et al., (2018), muestran cómo estas actividades no solo generan ingresos, sino que también revalorizan los rasgos de identidad cultural y el patrimonio natural de las comunidades. Este enfoque refuerza el vínculo entre la sostenibilidad y el desarrollo cultural, destacando la necesidad de planes estratégicos para maximizar estos beneficios.

Tabla 4 ***Temario para las sesiones de talleres***

Ampliación de estrategias

Taller	Objetivo	Contenido Clave	Metodología	Materiales	Duración	Evaluación
Presupuesto y Flujo de Caja	Enseñar gestión básica de ingresos/gastos.	Costos de productos locales (ej.: hornado). Plantilla de presupuesto semanal.	Ejercicio práctico: Calcular costos. Dinámica grupal: Identificar gastos ocultos.	Video tutorial Infografía "Flujo de caja en 3 pasos".	2 horas (presencial/virtual).	Entrega de presupuesto completado. Quiz oral: Preguntas rápidas
Manejo de Créditos	Simular solicitudes y analizar capacidad de pago.	Tipos de crédito (bancos, cooperativas). Cálculo de cuotas e intereses.	Juegos de roles Banco vs. emprendedor. Caso práctico: "¿Crédito sí o no?".	Tabla comparativa de tasas. Checklist de documentos.	2.5 horas (presencial/virtual).	Simulación aprobada con retroalimentación. Encuesta de satisfacción.
Ahorro e Inversión	Planificar metas y estrategias de crecimiento	Ahorro para eventos (ej.: Feria de Conocoto). Inversión en herramientas	Juego de mesa "Camino del emprendedor". Trabajo en grupos: Diseñar un plan.	Calculadora de interés compuesto Plantilla "Metas SMART	2 horas presencial	Presentación de plan de ahorro. Test escrito (10 preguntas).

Este análisis ha experimentado un análisis exhaustivo y contextual de eventos públicos con impacto social en Conocoto. Por lo tanto, utilizando el enfoque y el uso de diversas metodologías, existen estrategias que se refieren al nivel de diagnóstico y recomendaciones, los elementos clave que provienen de estrategias innovadoras y mecanismos de financiación empresarial.

Educación financiera con la práctica mediante talleres y material impreso.

- Formar a emprendedores de Conocoto en finanzas básicas usando metodologías prácticas y accesibles, para optimizar la gestión de sus negocios y acceso a fondos.

Red de apoyo y mentoría con emprendedores/as consolidados y profesionales

- Establecer una red de apoyo técnico y humano entre emprendedores comunitarios y especialistas, promoviendo el intercambio de vivencias, el desarrollo de habilidades empresariales y el fortalecimiento de proyectos con impacto social.

Estrategia de implementación:

Identificación de mentores:

- Convocar a empresarios establecidos, académicos de universidades, especialistas de entidades como CONQUITO.
- Establecer un registro de voluntarios con perfiles por sector: ventas, finanzas, publicidad, producción, etc.
- Conexión con mentores (emprendedores locales)
- Evaluación inicial del proyecto para reconocer sus carencias y requerimientos.
- Asignación de mentor basada en intereses y disponibilidad.

Sesiones de mentoría

Al menos una sesión cada dos semanas (presencial) durante tres meses para tratar temas como: Fortalezas y debilidades del emprendimiento, análisis básico del modelo actual (¿Qué vendes? ¿A quién? ¿Cómo?) y definición de metas a corto plazo con el mentor.

Empleo de registros para monitoreo.

- Uso de herramientas efectivas como plantillas de costos, métricas de impacto, simulaciones de ventas o negociaciones.
- Eventos comunitarios de interacción
- Cafés innovadores o mercados donde guías y aprendices intercambien vivencias.

Propuesta de creación de un fondo rotativo comunitario

Objetivo:

Crear solidaridad, sociedad y mecanismos de financiación de suministro automático para que los empresarios de Conocoto aumenten el desarrollo local y faciliten el acceso a la capital original sin depender de las autoridades bancarias.

Justificación:

En el transcurso de este análisis se identificó que varios emprendimientos comunitarios poseen ideas viables, pero no tienen recursos financieros iniciales. Las principales barreras son la ausencia de garantías, perfil crediticio y la burocracia bancaria. Un fondo rotativo facilitaría movilizar recursos hacia y desde la comunidad, fomentando la corresponsabilidad, la transparencia y la inclusión financiera.

Estrategia de implementación:

Fase 1: Diseño del fondo

- Reunión con el GAD parroquial, representantes barriales y cooperativas para presentar la propuesta.

- Con la guía de un facilitador elaborar un reglamento y los lineamientos necesarios

Etapa 2: Capital inicial y conformación del comité

- Gestiones para obtener un capital semilla inicial de $4.000 a $9.000 a través de: GAD parroquial, CONQUITO, ONG aliadas.
- Instrucción del Comité Comunitario de Gestión del Fondo, acompañado de capacitación en administración y rendición de cuentas.

Etapa 3: Citación y distribución de microcréditos

- Diseño de una ficha técnica de solicitud.
- Valor entre 200 o 800 dólares, dependiendo de la solicitud y la capacidad de repago.
- Plazo de 3 a 6 meses sin intereses, o con una tasa simbólica del 1% mensual, para asegurar la sostenibilidad.

Etapa 4: Seguimiento y reinversión.

- Libro de registro de consenso.
- Evaluaciones públicas trimestrales y sesiones de ajuste participativas.

Disminución de Requisitos a Través de Alianzas con las Cooperativas Locales

Objetivo

Proporcionar un acceso más fácil a microcréditos para emprendedores comunitarios a través de asociaciones con cooperativas locales que relajen sus criterios evaluativos y reduzcan las barreras tradicionales para acceder a financiamiento.

Justificación

Por medio del análisis realizado en Conocoto, se identificó que uno de los principales problemas para acceder al crédito es la rigidez de los requisitos establecidos por las instituciones financieras, como la solicitud de garantías reales, historial crediticio o verificaciones de ingresos. Estos criterios excluyen a una vasta mayoría de emprendedores comunitarios que operan dentro de la economía informal. Para abordar esto, propongo formar alianzas estratégicas con cooperativas locales que estén dispuestas a utilizar analíticas de participación alternativas

Estrategia de implementación

Mapa de cooperativas aliadas

- Identificar cooperativas que están activas en la parroquia, por ejemplo, Coopichincha, y Alianza del Valle.
- Analizar sus productos de crédito actuales y su apertura a asociaciones sociales.

Negociación de acuerdos

- Presentar la propuesta formal a la directiva de las cooperativas.
- Firmar acuerdos de colaboración que incluyan:
- Reducción de garantías tradicionales.
- Evaluación del impacto social y duración del proyecto.
- Educación financiera previa a la implementación como requisito positivo.

Formación cruzada

- Emprendedores untados de capacitados en el uso responsable de crédito por las cooperativas.

- Las consultas de los emprendedores son complementadas con la presentación de sus modelos de negocio para discursos de evaluación.

Monitoreo y ajustes

- Actividades al seguimiento de los primeros 10 créditos otorgados con esta metodología.
- Evaluación de resultados en conjunto con la cooperativa trimestralmente.

Implementar mecanismos como el crowfunding.

Objetivo:

Brindar a los negocios de un reemplazo moderno y barato para las finanzas colectivas, lo que le permite promover sus proyectos y recolectar dinero a través de plataformas digitales.

Justificación:

Durante el proceso de análisis se evidenció que muchos emprendedores de Conocoto tienen proyectos con valor social, pero enfrentan limitaciones para acceder a créditos tradicionales. El crowdfunding surge como una herramienta viable que permite financiar estos proyectos mediante el apoyo de la comunidad, familiares y redes de contacto, aprovechando plataformas digitales como Vaki, o GreenCrowds. Además de recaudar fondos, fortalece la visibilidad y el compromiso social con el territorio.

Estrategia de implementación:

Capacitación inicial

- Talleres introductorios sobre qué es el crowdfunding, cómo funciona y qué tipos existen.
- Estudio de casos exitosos en Ecuador.

- Dinámicas prácticas para definir una meta de recaudación y beneficios para los donantes.

Acciones previas a la elaboración

- Creación de un informe esquemático estableciendo problema, impacto, costo y propuesta de solución.
- Ayuda en la grabación de un video explicativo corto con el uso de celulares.
- Revisión de las publicaciones anteriores realizadas.
- Inicios y promociones
- Asistencia técnica para la publicación del proyecto en las plataformas.
- Elaboración de la estrategia de promoción por medio de WhatsApp, Facebook y ferias comunitarias.
- Cooperación del GAD parroquial para difundir estos avisos en los planos pateados por la comunicación social a nivel cercano.
- Recepción de un informe básico por parte del emprendedor en referencia a la aplicación y utilización de los fondos otorgados.
- Subida de fotos o videos que muestren los avances reales del proyecto que se hayan planteado para realizar en el tiempo estipulado.

Anexo B: Plan de seguimiento y evaluación

El presente anexo presenta un plan detallado de seguimiento y evaluación para medir la eficacia y los impactos de las estrategias propuestas para fortalecer el financiamiento de emprendimientos en el sector de Conocoto. El objetivo de este plan es garantizar que todas y cada una de las acciones puestas en marcha tengan un efecto sobre la realidad, medible y sostenible en el tiempo. A continuación, se presentan los indicadores claves, métodos de evaluación y propuestas de responsables de seguimiento:

Tabla 5 Plan de evaluación y seguimiento

Estrategia	**Indicador de Éxito**	**Método de Evaluación**	**Responsable del Seguimiento**
Educación financiera	N° de emprendedores capacitados Nivel de comprensión mejorado	Asistencia a talleres, encuestas antes y después, entrevistas y encuestas	Facilitadores del taller Coordinador de proyecto
Red de mentoría	N° de sesiones realizadas Nivel de satisfacción de participantes	Bitácoras de mentoría, encuestas de satisfacción, testimonios	Mentores asignados
Fondo rotativo comunitario	Monto entregado vs recuperado N° de beneficiarios	Registros contables, reportes mensuales, seguimiento financiero	Comité comunitario
Simplificación de requisitos	N° de emprendedores que acceden al financiamiento luego del ajuste	Comparación de solicitudes antes y después, entrevistas	Instituciones financieras Coordinadora del proyecto
Difusión de oportunidades	Alcance de publicaciones N° de consultas recibidas	Métricas en redes, número de asistentes a capacitaciones, encuestas	Equipo de comunicación Coordinadora del proyecto

Anexo C: Esquema visual

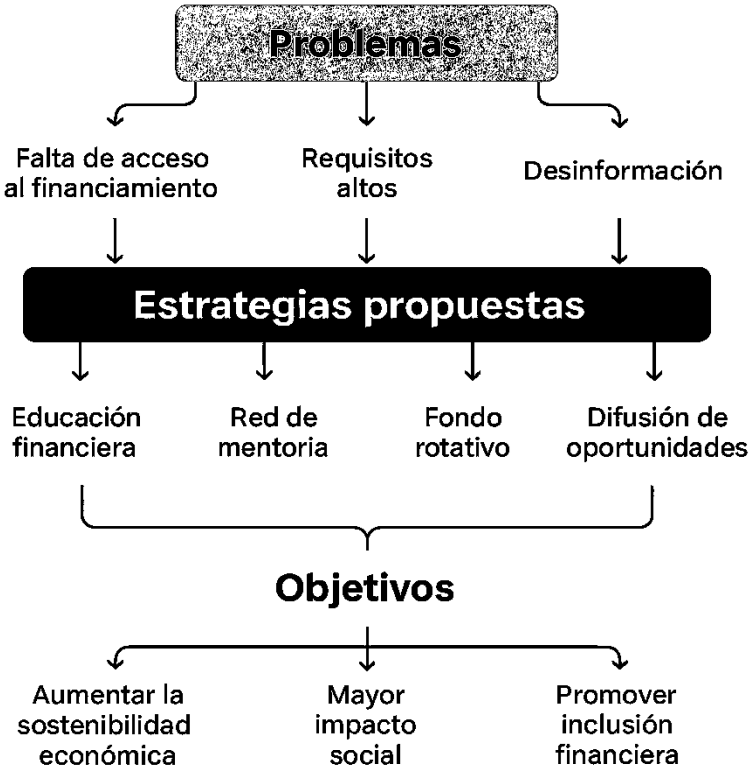


Figura 16 Esquema visual

CERTIFICADO DE ORIGINALIDAD

TESA

La Dirección de Titulación, certifica que el trabajo final presentado por **IÑIGUEZ IÑIGUEZ DANIELA MERCEDES**, ha sido sometido a un análisis de similitud mediante la herramienta Turnitin.

El resultado obtenido refleja un **7%** de similitud, porcentaje que se encuentra dentro de los parámetros establecidos por el Instituto Superior Tecnológico San Antonio – TESA, cumpliendo con los criterios de originalidad y autenticidad académica exigidos.

Quito,27 de mayo del 2025

DIRECCIÓN TITULACIÓN

Pablo Heredia