



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

SISTEMA DE POSGRADO

MAESTRÍA EN FINANZAS Y ECONOMÍA EMPRESARIAL

TITULO DE LA TESIS:

**“ALTERNATIVAS FINANCIERAS PARA EL DESARROLLO DE LAS
PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES) DEL SECTOR
AUTOMOTRIZ EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL”**

**Previa a la obtención del Grado Académico de Magíster en Finanzas y
Economía Empresarial**

ELABORADO POR:

DANIEL HERACLITO PLAZA HIDALGO

TUTOR:

FELIPE ALVAREZ ORDOÑEZ

Guayaquil, a los 18 días del mes de Noviembre del año 2015



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

SISTEMA DE POSGRADO

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por **Ing. Daniel Heráclito Plaza Hidalgo**, como requerimiento parcial para la obtención del Grado Académico de **Magíster en Finanzas y Economía Empresarial**.

Guayaquil, a los 18 días del mes de Noviembre del año 2015

DIRECTOR DE TRABAJO DE LA TESIS

Ec. Felipe Álvarez Ordóñez

REVISORES:

Ec. Uriel Castillo Narareno

Ec. Gonzalo J. Paredes

DIRECTOR DEL PROGRAMA

Ec. Teresa Alcívar Avilés, Mgs.



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

SISTEMA DE POSGRADO

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

YO, Daniel Heráclito Plaza Hidalgo

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación “**Alternativas Financieras para el desarrollo de las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) del sector automotriz en la ciudad de Guayaquil**” previa a la obtención del Grado Académico de Magíster, ha sido desarrollada en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del trabajo de titulación del Grado Académico en mención.

Guayaquil, a los 18 días del mes de Noviembre del año 2015

EL AUTOR

Daniel Heráclito Plaza Hidalgo



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

SISTEMA DE POSGRADO

AUTORIZACIÓN

YO, **Daniel Heráclito Plaza Hidalgo**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la publicación en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación de Maestría titulada: **“Alternativas Financieras para el desarrollo de las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) del sector automotriz en la ciudad de Guayaquil”**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 18 días del mes de Noviembre del año 2015

EL AUTOR

Daniel Heráclito Plaza Hidalgo

AGRADECIMIENTO

A Dios, por hacer que este proyecto llegue a su culminación.

A mi tutor, Ec. Felipe Alvarez Ordóñez, por su tiempo y aporte brindado para la realización de este trabajo.

Daniel Plaza Hidalgo

DEDICATORIA

A mi esposa Shirley, por su amor, comprensión y apoyo incondicional

A mis padres, por sus sabios consejos que han ayudado mucho en mi vida personal
y profesional

Daniel Plaza Hidalgo

INDICE GENERAL

AGRADECIMIENTO.....	I
DEDICATORIA.....	II
INDICE GENERAL.....	III
INDICE DE FIGURAS.....	VIII
INDICE DE TABLAS.....	IX
RESUMEN.....	X
ABSTRACT.....	XI
INTRODUCCION.....	12
CAPITULO 1: GENERALIDADES DE LA PROPUESTA	
1.1 Antecedentes.....	15
1.2 Planteamiento del Problema.....	16
1.3 Justificación del Problema.....	18
1.4 Objetivos.....	20
1.5 Objetivo General.....	20
1.6 Objetivos Específicos.....	20
1.7 Estructura de la Propuesta.....	20

1.8 Hipótesis.....	21
 CAPITULO 2: MARCO TEORICO Y NORMATIVO	
2.1 Las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) en el Ecuador.....	22
2.1.1 Generalidades y Definiciones: Actividades que desarrollan.....	22
2.1.2 El desarrollo económico ecuatoriano y las Pymes.....	26
2.1.3 Las Pymes en la ciudad de Guayaquil: Clasificación por actividad económica.....	34
2.1.3.1 Las Pymes del Sector Automotriz en la ciudad de Guayaquil.....	39
2.1.3.1.1 Problemas a los que se enfrentan las Pymes del Sector Automotriz en la ciudad de Guayaquil.....	41
2.1.3.1.2 Las Salvaguardias Arancelarias y su afectación a las Pymes y al sector productivo del país.....	43
2.1.4 Políticas gubernamentales que norman sus operaciones.....	46
2.1.5 Regulaciones tributarias que normalizan las Pymes.....	50
2.2 Definiciones, Funcionamiento, Clasificación y Operatividad del Mercado Financiero y Bursátil.....	50
2.2.1 Definición, funciones, características y clasificación.....	50
2.2.1.1 Definición.....	51

2.2.1.2	Funciones.....	51
2.2.1.3	Características.....	52
2.2.1.4	Clasificación.....	54
2.2.2	Operatividad de los mercados financieros.....	55
2.3	Problemática existente en las Operaciones de las Pymes en Latinoamérica.....	56
2.3.1	Introducción al estudio de las Pymes en Latinoamérica.....	56
2.3.2	Las Pymes y su desarrollo en las economías de los países de la región.....	61
2.3.3	El Financiamiento que se ofrece actualmente a las Pymes en algunos países latinoamericanos.....	62
2.3.4	Problemas de acceso al financiamiento a los cuales se enfrentan las Pymes en los países latinoamericanos.....	64

CAPITULO 3: MARCO METODOLOGICO

Descripción de la Metodología Empleada

3.1 Enfoque y método

3.1.1	Enfoque mixto.....	67
3.1.2	Método descriptivo, observacional y no experimental.....	67
3.1.3	Definición del método.....	70

3.1.4 Justificación del método.....	70
3.2 Técnicas de recolección de datos.....	71
3.3 Técnicas de análisis de datos.....	72

CAPITULO 4: LA ENCUESTA AL SECTOR AUTOMOTRIZ

4.1 Tabulación, Análisis e Interpretación de los resultados	
4.1.1 Análisis de las encuestas.....	76
4.1.2 Conclusión de las encuestas.....	87

CAPITULO 5: DESCRIPCION DE LA PROPUESTA

5.1 Análisis de los Mecanismos Actuales de Financiamiento y Tributarios.....	88
5.1.1 Mecanismos Actuales de Financiamiento otorgados por la empresa privada.....	89
5.1.2 Mecanismos Actuales de Financiamiento otorgados por las instituciones financieras.....	91
5.1.2.1 Instituciones Financieras Privadas.....	91
5.1.2.2 Instituciones Financieras Publicas.....	93
5.1.3 Mecanismos Actuales de Financiamiento otorgados por las entidades gubernamentales.....	94
5.2 Diversas alternativas de financiamiento propuestas.....	97

5.2.1 La Titularización como una nueva alternativa de financiamiento en el mercado financiero ecuatoriano.....	99
5.3 Fuentes de Financiamiento aplicadas en algunos países de la Región que sirven como referencia para implementarlas en el Ecuador.....	102
5.3.1 Chile: El factoring financiero como una buena alternativa de financiamiento y CUMPLO, nueva alternativa para solicitar un crédito Pyme.....	103
5.3.2 Argentina: Las Sociedades de Garantías Recíprocas (SGR) como opción de financiamiento para Pymes.....	107
5.3.3 México: La Coinversión, alternativa de financiamiento para Pymes.....	109
5.3.4 Bolivia: Incorporación de las Pymes al Mercado de Valores.....	112
5.3.5 España: Crowdlending financiación alternativa para las Pymes.....	113
Conclusiones.....	116
Recomendaciones.....	118
Bibliografía.....	120

INDICE DE FIGURAS

Figura 1	Respecto a la teneduría de libros.....	29
Figura 2	Participación de las Pymes en el mercado por sector.....	30
Figura 3	Personal que labora en las Pymes de acuerdo a los factores de producción.....	32
Figura 4	Tecnologías de Información y Comunicación utilizadas por las Pymes.....	33
Figura 5	Microempresarios Pymes por Género.....	35
Figura 6	Actividades empresariales que desarrollan las Pymes en Guayaquil.....	37
Figura 7	Tiempo del negocio.....	77
Figura 8	Organización de las Pymes.....	78
Figura 9	Obstáculos para organizar y desarrollar a las Pymes.....	79
Figura 10	Crecimiento en los últimos 5 años.....	80
Figura 11	Formas de financiamiento de las Pymes.....	81
Figura 12	Formas de financiamiento más utilizadas.....	82
Figura 13	Obstáculos para obtener crédito bancario.....	83
Figura 14	Nuevas alternativas de financiamiento.....	84
Figura 15	Aceptación de nuevas alternativas de financiamiento para las Pymes.....	85
Figura 16	Nuevas alternativas de financiamiento ayudarán a las Pymes.....	86

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Pymes por sectores con mayor equipamiento automático y semiautomático.....	31
Tabla 2 Personal que labora en las Pymes de acuerdo a los factores de producción.....	31
Tabla 3 Tecnologías de Información y Comunicación utilizadas por las Pymes.....	33
Tabla 4 Actividades empresariales que desarrollan las Pymes en Guayaquil.....	37
Tabla 5 Importaciones de accesorios y repuestos entre los años 2009 y 2013.....	41
Tabla 6 Índice de confianza de las Pymes en los países de la región.....	58
Tabla 7 Tiempo del negocio.....	77
Tabla 8 Organización de las Pymes.....	78
Tabla 9 Obstáculos para organizar y desarrollar a las Pymes.....	79
Tabla 10 Crecimiento en los últimos 5 años.....	80
Tabla 11 Formas de financiamiento de las Pymes.....	81
Tabla 12 Formas de financiamiento más utilizadas.....	82
Tabla 13 Obstáculos para obtener crédito bancario.....	83
Tabla 14 Nuevas alternativas de financiamiento.....	84
Tabla 15 Aceptación de nuevas alternativas de financiamiento para las Pymes.....	85
Tabla 16 Nuevas alternativas de financiamiento ayudarán a las Pymes.....	86

RESUMEN

Las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) constituyen un elemento significativo en la economía del país, siendo creadoras de empleo y uno de los objetivos de las instituciones financieras. Las actividades empresariales de estas entidades son reguladas por el Ministerio de Industrias y Productividad (Mipro), por medio del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones; encontrándose en los momentos actuales hallar fuentes de financiamientos no tradicionales para desarrollar actividades productivas y comerciales. Promueve exponer alternativas de financiamiento con base a experiencias internacionales de países de la región, por medio de esquemas ya establecidos y que servirán para ayudar al desarrollo de las Pymes del sector automotriz en la ciudad de Guayaquil.

Esta propuesta de intervención se elaboró bajo un estudio cuantitativo de tipo analítico, de acuerdo al objetivo buscado se emplearon técnicas de observación empírica, revisión documental y encuesta sobre las Pymes del sector automotriz de la ciudad de Guayaquil. Se examinará la situación actual de estas empresas y buscar reconocer los obstáculos con los que se encuentran para acceder a créditos y poder desarrollarse. En el estudio se consiguió mostrar algunas alternativas de financiamiento que han sido aplicadas con relativo éxito en países de la región; lo cual, previo a un análisis de los expertos locales, se aplicarían en nuestro país.

Palabras Claves: Capital, Empresas, Financiamiento, Sector Automotriz

ABSTRACT

Small and Medium Enterprises (SMEs) constitute a significant element in the economy, create jobs and being one of the objectives of financial institutions. The business activities of these entities are regulated by the Ministry of Industry and Productivity (Mipro) through the Organic Code of Production, Trade and Investment; being in the present time finding non-traditional sources of financing to develop productive and commercial activities. Exposing promotes financing alternatives based on international experiences of countries in the region, through already established schemes and will serve to help the development of SMEs in the automotive sector in the city of Guayaquil.

This intervention proposal was developed under a quantitative analytical study, according to the objective sought empirical observation techniques, document review and survey on SMEs in the automotive sector of the city of Guayaquil were used. The current situation of these companies will be examined and seek to recognize the obstacles that are accessing credit and to develop. The study was able to show some financing alternatives that have been applied with some success in countries of the region; which, prior to an analysis of local experts, they would be applied in our country.

Keywords: Capital, Business, Finance, Automotive Sector

INTRODUCCIÓN

Por costumbre se ha presumido que únicamente las grandes compañías, entre ellas las transnacionales, son las facultadas de proporcionar estabilidad y seguridad en la economía de un país. No obstante, los escenarios variables del mercado y la multiplicidad de la demanda son los elementos que apoyan ciertamente a la creación de pequeñas y medianas empresas, conocidas a nivel mundial como Pymes. Estas empresas deben afianzar su fortaleza no en la capacidad para conquistar los mercados, que por su entorno y organización exigen de grandes capitales y tecnología de punta, sino en aportar bienes o servicios especializados; absorbiendo los espacios dejados por las grandes empresas dada su baja rentabilidad.

En su mayoría los países sudamericanos muestran un grupo de Pymes muy nutridos y desplegados en buena parte de las actividades industriales. En este grupo empresarial habitualmente difieren ciertas características bastante divulgadas: evidente contribución en los volúmenes de empleos formal e informal, buen movimiento de las unidades de producción y un frágil acceso a las instituciones formales de crédito y a los instrumentos promovidos concretamente por los gobiernos de un país. Dadas estas situaciones, la inestabilidad macroeconómica puede perturbar y atacar a estas economías, que ha sido específicamente marcada a finales de la década anterior y a inicios de la década actual, perjudicando especialmente el desempeño competitivo de este tipo de sociedades; en este sentido nuestro país no parece haber sido una excepción.

Las Pymes son la identificación más significativa del género institucional de las empresas de cualquier país, sea este desarrollado o subdesarrollado. Suelen denominarse de diferentes maneras, pero al final muchos concuerdan en que es una entidad organizacional (por su tamaño), reuniendo en sí todos los requisitos de una empresa normal. Su forma de presentarse cambia en función del país en que se desarrollan pero su esencia es la misma, y además se mueve dentro del entorno de ventajas y desventajas relacionadas a su propio tamaño. Es por ello que se clasifican de diferentes maneras e inclusive se agrupan de acuerdo a ciertos indicadores.

Efectivamente, las políticas económicas de los estados se orientan a proporcionar un mayor valor a estas sociedades, por lo que significan para sus economías; especialmente en la generación de empleos. Sin embargo, varias de las Pymes no conciben en que las circunstancias actuales en que las circunstancias actuales para su desarrollo están completamente provistas, pero expresan optimismo con relación al futuro. El fraccionamiento de los mercados financieros y la segregación negativa hacia las Pymes son aspectos que predominan, en gran o poca medida, en las economías latinoamericanas.

La aplicación de tasas de intereses diferenciadas en los préstamos dependiendo del tamaño de la empresa, la irrisoria intervención de las Pymes en el crédito otorgado por el sector privado y el extenso uso de distribuidores y autofinanciamiento para conseguir capital de giro o efectuar inversiones, son elementos que expresan la presencia de problemas de acceso al crédito para esta clase de entidades. Un complejo acceso al financiamiento fortalece las discordancias de las capacidades productivas y la inclusión en

los grandes mercados, estableciendo un entorno que crítica a los segmentos productivos definidos por la presencia de Pymes a una permanente fragilidad y a un incremento defectuoso que se sitúa por debajo de las potencialidades de estas empresas.

El grado de importancia que se les da a las dificultades de las Pymes para disponer de financiamiento se manifiesta en la diversidad de programas que se realizan para enmendarlo, desde hace varias décadas en todos los países. La restricción del crédito logra dificultar los procesos de inversión para aumentar la capacidad de producción o efectuar desarrollar nuevas ideas, y en casos más extremos, inclusive puede involucrar el cierre de las empresas. Asimismo el escaso progreso de las industrias de capital de riesgo o de mecanismo de financiamiento para start-up (montar un nuevo negocio) reduce el número de empresas creadas y la eventualidad de tener un mayor número de empresas dinámicas en la economía de un país.

CAPÍTULO I

GENERALIDADES DE LA PROPUESTA

1.1 ANTECEDENTES

Las Pymes constituyen un elemento clave para la economía latinoamericana, empero de que los volúmenes de ventas y gastos modifican elocuentemente el tamaño de la misma; estando presente un elemento muy usual en todas: desean y esperan expandir sus operaciones. Esto se convierte en un reto muy importante para la mayoría de las empresas en América Latina para los próximos años, específicamente sus primeros desafíos serán ampliar y expandir sus operaciones, aumentar ventas, extender la base de clientes, obtener más inventario y adquirir maquinarias y equipos. Pero también se encuentran con algunos obstáculos que afectan a su crecimiento, donde se puede resaltar los problemas para conseguir crédito y el escaso acceso a los servicios financieros y empresariales; y a su vez, existiendo una restricción en cuanto a la falta de separación entre la imagen del dueño de la Pyme y la entidad en sí.

Muchos empresarios buscan también beneficios como exenciones en algunos impuestos durante los primeros años de operación, entrenamiento en temas como gerencia, liderazgo, adelantos tecnológicos, y sobre todo, el apoyo tanto gubernamental como privado a los pequeños y medianos empresarios; lo cual ayudará a continuar con el fortalecimiento de las Pymes. A esto, se separa la escasez de sistemas financieros desarrollados en la mayoría de los países de la región, la falta de intermediación y

reducidos niveles de acceso al crédito de las empresas de menor tamaño. Los problemas para cumplir con los requerimientos que exigen las instituciones financieras en cuanto a información y garantías pedidas, así como las altas tasas de interés, se muestran entre los principales motivos por los cuales estas compañías no acuden al crédito bancario.

En tanto que, los bancos comerciales privados son reacios a concederles crédito, sobre todo si no son clientes concurrentes y necesitan de cierta experiencia en los negocios. Los programas de crédito creados por las instituciones públicas se divulgan por medio de los bancos comerciales privados y habitualmente muestran un sesgo que beneficia el financiamiento a las empresas de mayor tamaño. Estos capitales que se predestinan a inversiones de mediano y largo plazo son insuficientes. Dirigirse hacia un sistema financiero comprensivo y encaminado a apuntalar a las Pymes involucra perfeccionar la facilitación del crédito con reformas para efectuar inversiones y estímulos a la creación e incorporación de tecnología para disminuir las grietas productivas y empresariales. Este modelo de desarrollo financiero exige a desafiar la pronunciada diversidad entre las entidades crediticias a fin de proveer el camino y el ambiente idóneo a las Pymes para el crédito y formar mercados más equitativos y una economía más eficiente.

La poca intervención de las sociedades de menor tamaño en el crédito al sector privado es un inconveniente que incomoda a todas las economías modernas desde hace muchos años. Los razonamientos que suelen utilizarse para expresar sobre la baja participación son diversos. Una de las importantes se fundamenta en la presencia de fallas en las actividades de los mercados de créditos, básicamente, por la escasa información con

la que se dispone para ejecutar la valoración de riesgos. El monto de recursos canalizados también se ve intervenido por el método de elección de beneficiarios, obedeciendo éste, por un lado, a la información que se halle útil, y, por el otro, de los entornos de los participantes que operan en el mercado.

La práctica muestra que las pequeñas empresas poseen mayor habilidad para conseguir financiamiento cuando: prevalecen los bancos públicos, la banca privada es de capital del estado, existen entidades de menor tamaño y con mayor elasticidad y se dispone de un banco nacional de desarrollo. La escasa información acerca de los proyectos de las compañías, sus ventas, potencialidad de desarrollo y la inexistencia o insuficiente transparencia de los estados financieros, hacen dificultoso el cálculo de riesgo de incobrabilidad por parte de las entidades financieras. Adicionalmente, los bancos fundamentan que incumplen en las economías de escalas en las valoraciones de créditos a Pymes, ya que se trata de cuantiosas operaciones de bajo monto.

1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Como consecuencia de la exigua información y de los riesgos imputados a estos créditos, las instituciones financieras asignan la presentación de garantías para resguardarse del riesgo y elevan las tasas de interés. Las Pymes tienen enormes problemas para cumplir con los requerimientos exigidos. Por una parte, revelan errores técnicos asociados a la presentación de las solicitudes de préstamos ante las instituciones financieras; esto contiene el armado del proyecto, el diseño de una táctica y la capacidad de recopilar la

documentación adecuada. Por otra tienen dificultades que se concentran en la falta de garantías suficientes, constituyéndose en uno de los obstáculos más notables que afrontan las empresas.

Por ende, el insuficiente uso del crédito bancario por parte de las Pymes, especialmente, a la carencia de información y a los costosos conflictos imputados a su financiamiento, lo que crea resistencia en las entidades financieras a concederles préstamos; pero asimismo se debe a los elevados costos del crédito, a los requerimientos de los bancos y a la falta de garantías de las empresas. Los inconvenientes en la actividad de los mercados de crédito crean un impedimento para el desarrollo económico de los países, y afectan, particularmente, a las Pymes; no solo a las que se hallan en actividad sino también a las que están por establecerse. La importancia de esto evidencia la intervención de los gobiernos para disminuir las fallas en los mercados y fortalecer el desarrollo productivo mediante el fortalecimiento de este tipo de agentes.

1.3 JUSTIFICACION

Los productos centrales de la propuesta de intervención están constituidos por la oferta de presentar alternativas de financiamiento que apoyen al crecimiento y productividad de las Pymes del sector automotriz en la ciudad de Guayaquil, contemplando las actuales normativas de las políticas monetarias y tributarias que conciernen a las empresas de este sector productivo del país. A juicio del investigador, las Pymes no poseen

fuentes de financiamiento que ayuden efectivamente a sus operaciones, contrariamente a que se comenta que tienen un rol muy significativo dentro de la economía de una nación.

Las instituciones financieras las señalan como entidades de un riesgo muy alto, por ello los bancos optan por destinar sus recursos monetarios a las grandes empresas quienes poseen una mayor capacidad de pago para cumplir con sus obligaciones contraídas; obstaculizando las posibilidades de obtener un continuo crecimiento y ser competitivas en el mercado.

El Estado Ecuatoriano debería presentar soluciones concretas a la problemática de financiamiento y atención que requieren las Pymes en un corto plazo, pensando que una de las formas de hacerlo es preparando técnicos especializados en la realidad económica de estas empresas, con esto se atacaría el problema del escaso entrenamiento que cuentan las personas involucradas en este sector; y por ende lo relacionado con las dificultades de financiamiento.

Así mismo dentro de estas soluciones se exigiría a las instituciones financieras del país que brinden su apoyo financiero a estas empresas a través de la asignación de cuotas; siendo esto sería posible mediante la aplicación de reformas a las políticas monetarias y tributarias vigentes actualmente en el país.

1.2 OBJETIVOS DE LA PROPUESTA

Objetivo General:

Proponer diversas alternativas de financiamiento en base a experiencias de países latinoamericanos, que apoyen el crecimiento y productividad de las Pymes involucradas en el sector automotriz en la ciudad de Guayaquil.

Objetivos Específicos:

a) Determinar el número de Pymes que conforman el sector, cuya actividad económica específica sea la comercialización de repuestos automotrices.

b) Analizar los mecanismos existentes de financiamiento que se ofertan en el sistema financiero, disponibles para este segmento de negocios.

c) Estudiar los aspectos tributarios de nuestra legislación vigente para determinar la presencia de incentivos susceptibles de atraer la inversión en las Pymes de este sector.

d) Evaluar la asistencia financiera y crediticia por parte del sector gubernamental y las grandes empresas a las Pymes que conforman este sector automotriz, cuya actividad económica es la comercialización de repuestos.

e) Proponer estrategias para el mejoramiento de las actividades económicas de las Pymes, involucradas en la comercialización de repuestos en la ciudad de Guayaquil.

1.3 ESTRUCTURA DE LA INVESTIGACION

Ante la necesidad de satisfacer una demanda de alternativas financieras, se plantea implementar y desarrollar la propuesta de intervención basada en alternativas de

financiamiento para las Pymes en base a experiencias de países latinoamericanos. La organización está establecida de la siguiente manera: en capítulo uno se procederá a enunciar las generalidades de la propuesta de intervención para ubicar el problema o situación, En el capítulo dos se analizará a las Pequeñas y Medianas Empresas en el país y en especial a las Pymes del sector automotriz de la ciudad de Guayaquil, así mismo se realizará la base teórica a través del análisis del Mercado Financiero; su definición, función, características y operatividad. En capítulo tres, se hace referencia al marco normativo y metodológico. En el capítulo cuatro, se analiza al sector automotriz mediante una encuesta en la última etapa de esta propuesta. En el capítulo cinco se efectuará un análisis reflexivo sobre las diferentes alternativas de financiamiento propuestas y que se ponen a consideración de los empresarios del sector, para luego expresar nuestras conclusiones y recomendaciones.

1.4 HIPOTESIS

En la actualidad, las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) se enfrentan a problemas de financiamiento, afectando esto a su productividad, y se encontró en algunos países de la región, alternativas de financiamiento que pueden ser consideradas para su desarrollo empresarial.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES) EN EL ECUADOR

2.1.1 Generalidades y Definiciones: Actividades que desarrollan

A pesar de que no se ha logrado constituir el origen real de la pequeña y mediana empresa (Pyme), no cabe duda que su crecimiento y progreso defieren el mismo origen; aunque no en igual ritmo (concerniente al sistema capitalista), el cual favoreció al apareamiento de estas organizaciones, causadas por el egoísmo natural del hombre de lograr un ingreso; no obstante, no constantemente han gozado de aprobación y reconocimiento, debido esencialmente al significado de minucia que ha incurrido sobre sus raíces. Si bien es cierto, en los actuales momentos no hay una aprobación generalizada sobre la definición de Pymes y en las reglamentaciones que legalizan la materia no hay analogía sobre las características que las deben diferenciar.

A continuación se reseña el avance histórico de las principales observaciones que se han experimentado con relación al tamaño y los tipos de estas, lo cual ha de razonarse como la inminente concepto del inicio de las Pymes, de manera que segregue la estimación que hacen las ciencias sociales sobre estas entidades.

Adam Smith (1788), "rebajó la calidad de la empresa personal al sobrevaluar la potencialidad de las sociedades anónimas"; a continuación Mill (1848) aseveraría que "el

trabajo es indudablemente más fructífero en el sistema de grandes empresas industriales” y de manera anticipada revelaba el impedimento que ha postergado a las Pymes en materia de competencia: “en las empresas pequeñas se malgastan, en la práctica, maneras propicias para la dirección”; lo cual originaría un proceso de declive escalonado que se convertiría en la cronología de “una lucha sin éxito”. Un siglo más tarde, la escuela de pensamiento neoclásica discutiría sobre las ventajas del tamaño de la empresa.

Las volúmenes de especialización, simplificación, flexibilización y apalancamiento, fueron reflexiones que recogió Marshall (1899), quien estimó que: “las empresas pequeñas no consiguen mantenerse dada la dinámica del mercado” pero a su vez se refirieron a la específica ventaja que tenían estas últimas frente a las compañías que conseguían en un momento oportuno un “nivel de ineficiencia relativa”, por otro lado, la concepción marshalliana no tardó en dar la razón que el proceso económico “causa nuevos eventos por medio de las cuales un individuo con pocos medios alcanza abrirse camino para convertirse en un líder de la industria”.

Muller (1972) manifiesta el proceso progresivo de las empresas como un reflejo de la naturaleza de los lapsos de vida de las mercancías, sin dejar de lado que los estudios más recientes le han garantizado a la calidad del gobierno, el resultado más revelador en el desarrollo empresarial. El premio nobel de economía Ghemawat (2006) indicó que las firmas pequeñas son más capacitadas de subsistir temporadas de demanda baja de mejor forma que las firmas grandes cuando éstas tienen costos semejantes, empero, donde las economías de escala son trascendentales, el diseño de las empresas pequeñas esto debido a

la estandarización de los materiales y las maquinarias para grandes mercados, al paulatino empobrecimiento de las economías anexas de administración de manera contraria al desarrollo de la empresa y porque una corporación cuyo capital es casi en su totalidad posesión del público debe en su mayor parte ceñirse más bien rigurosamente a la práctica.

Por otro lado Porter (1991) relata, con la teoría del entorno empresarial, como la evolución de una firma está sujeta al ambiente en el que se halla, coincidiendo con Marshall. De lo antepuesto, queda entendido que, si bien la teoría económica no ha desamparado el avance y las características especiales de las Pymes, no ha favorecido significativamente a la aprobación de la importancia de las empresas pequeñas y medianas, por considerar el desarrollo económico como una consecuencia propia del juego de la oferta y demanda, es por esto que: "un mejor conocimiento del papel que desempeñan como unidades productoras en la economía ayudará a crear una teoría económica que tome en cuenta no solo la dinámica de las estructuras, sino las habilidades que deben formarse para fortalecerse como motor del progreso industrial y el beneficio sistemático de las oportunidades que la territorialidad brinda".

Definiciones

El común denominador por el cual se dice que una empresa es Pyme se alberga en una variedad de tipos de sociedades con diferentes niveles de progresos. Esto es porque no existe una definición legal para pequeñas y medianas empresas, ya que en este escenario contienen también las microempresas y las empresas artesanales. Sin embargo, en el

Ecuador ya contamos con una definición de Pymes, la misma que se encuentra contenida en el artículo 106 del Reglamento del Código Orgánico de la Producción. A continuación lo resumo:

- **Pequeña Empresa.-** Aquella que tenga un numero de trabajadores con un mínimo de 10 y un máximo de 49, ingresos brutos en el año económico entre cien mil y un millón de dólares de los Estados Unidos de América o un volumen de activos entre cien mil uno y setecientos cincuenta mil dólares.
- **Mediana Empresa.-** Aquella que tenga un numero de trabajadores con un mínimo de 50 y un máximo de 199 trabajadores, o un importe de ventas brutas anuales entre un millón uno y cinco millones de dólares de los Estados Unidos de América o un volumen de activos entre setecientos cincuenta mil uno y cuatro millones de dólares.

Adicionalmente, en el actual Régimen de la Comunidad Andina, la Ley de Fomento Artesanal y la Ley de Fomento de la Pequeña Industria se destacan conceptos relacionados; entre los que se subraya los vertidos por la Cámara de la Pequeña Industria del Guayas sobre estas empresas:

- **Microempresa.-** Aquella que tenga entre 1 y 9 trabajadores, un valor de ventas o ingresos brutos anuales inferior a los cien mil dólares de los Estados Unidos de América o un volumen de activos de hasta cien mil dólares.
- **Empresas Artesanales.-** Señaladas por el Ministerio de Industrias, Integración y Pesca (MICIP) como aquellas empresas cuya actividad se ejerce en forma individual o colectiva en la transformación de materia prima destinada a la

producción de bienes, servicios artísticos con predominio de la labor anual con auxilio o no de máquinas, equipos y herramientas. generar

En nuestro país, el 40% de todas las empresas inscritas en la Superintendencia de Compañías son Pymes. Estas entidades contribuyen con un porcentaje superior al 25% del PIB (Producto Interno Bruto) no petrolero y su producción de recursos humanos rodea el 70% de la PEA (Población Económicamente Activa). En el año 2011, los ingresos de estas empresas fueron de 23.000 millones de dólares y su impuesto a la renta causado superó los 270 millones de dólares. Este resumen es la muestra de la importancia que tienen estas entidades en el país, principalmente por la absorción de capacidad ocupacional, aspecto estipulado dentro de la Constitución Política del Ecuador que en su artículo 284 numeral 6 textualmente dice “impulsar el pleno empleo y valorar toda las formas de trabajo, con respeto a los derechos laborales”.

2.1.2 El Desarrollo Económico Ecuatoriano y las Pymes

Las prácticas proteccionistas empleadas desde la década de los setenta como: sustituciones de importaciones, mercado protegido, tasas de interés vigiladas, moneda sobrevaluada, control de precios y apoyo financiero estatal ayudaron a establecer muchas empresas creadas para atender el mercado local. Cuando la crisis de los ochenta exigió destruir esa política económica, quedó en certidumbre la incorrecta gerencia de un sin número de empresas; principalmente las Pymes y la necesidad de difundirla para que

podrían incluir mercados de otros países que subsanaran las pequeñas distancias del mercado nacional con los productos importados.

Las políticas públicas dirigidas a las Pymes se definieron durante muchos años a conceder financiamiento módico y determinar impuestos altos que preserven de la competencia internacional. Pero al mismo tiempo, no se requirió que esas empresas fueran competitivas ni se ofrecieron programas de capacitación empresarial y técnica, tampoco se crearon plazos al amparo. Así se puso en práctica un apoyo defectuoso para empresas poco eficaces que dio demostraciones a los contrarios del intervencionismo estatal para derribar cualquier protección a las Pymes, desde entonces, las políticas públicas han fluctuado entre el paternalismo estadista y neoliberalismo irracional.

La política económica de los gobiernos ecuatorianos entre 1980 y 1999 estuvo marcada por la apertura comercial que se empezó a finales de los años ochenta. Esta política se tradujo en disminuciones arancelarias y en la formación de zonas de libre comercio, especialmente con los países suscriptores del Acuerdo de Cartagena: Colombia, Venezuela, Perú y Bolivia. Las políticas hacia las Pymes estuvo sometida a medidas específicas y oportunas que pretendieron reconocer a sus principales problemas: las apuros para acceder al financiamiento y sobreprecio del crédito. La formación de las Pymes se desenvuelve en base a una idea, que se da como resultado de un descubrimiento de una oportunidad de negocios.

Son varios los elementos que consiguen llevar a una persona a inclinarse por un negocio concreto, los factores son:

- Reproducción de prácticas impropias
- Nuevas oportunidades de negocios con clientes pocos provistos, de nueva creación o con un costoso porcentaje de desarrollo
- Preparación técnica sobre mercados, sectores o negocios definidos
- La experiencia del próximo administrador, quien antes fue empleado o director en otra empresa y que aspira desvincularse.

La microempresa ecuatoriana se ha mostrado cambiante, desde los años noventa ha tenido un crecimiento sostenido, constituyéndose en un sector estructural de la economía de nuestro país, aportando actualmente con el 24% de plazas de trabajo y 17% de producto interno bruto anual. Acorde a estudios efectuados por el MICIP, en el mercado ecuatoriano las Pymes se desenvuelven primordialmente en las provincias de Azuay, Guayas, Manabí, Pichincha y Tungurahua; quienes operan en ocho sectores productivos: textiles y confecciones, cuero y calzado, productos metálicos, maquinarias y equipos, imprenta y editoriales, madera y muebles, papel, productos minerales no metálicos, productos alimenticios y bebidas, productos químicos y plásticos. Estas investigaciones muestran que en este tipo de sociedades predominan las compañías limitadas (ocupan un 37.3%) y aquellas que funcionan como personas naturales (abarcen un 35.2%), concluyendo con esto de que en la distribución del capital de la pequeña industria, se conserva no obstante una organización cerrada o de tipo familiar.

Con relación a la gestión administrativa de las Pymes ecuatorianas únicamente el 54% de ellas tienen determinada su misión, en tanto que el 72% han puesto énfasis únicamente en la definición de sus metas y objetivos. Respecto a la teneduría de libros contable por parte de las Pymes sólo el 39% de estas empresas llevan registros, mientras que el restante 61% no lo hace aún. Este hecho demuestra que no existe una política contable adecuadamente determinada para este tipo de sociedades.

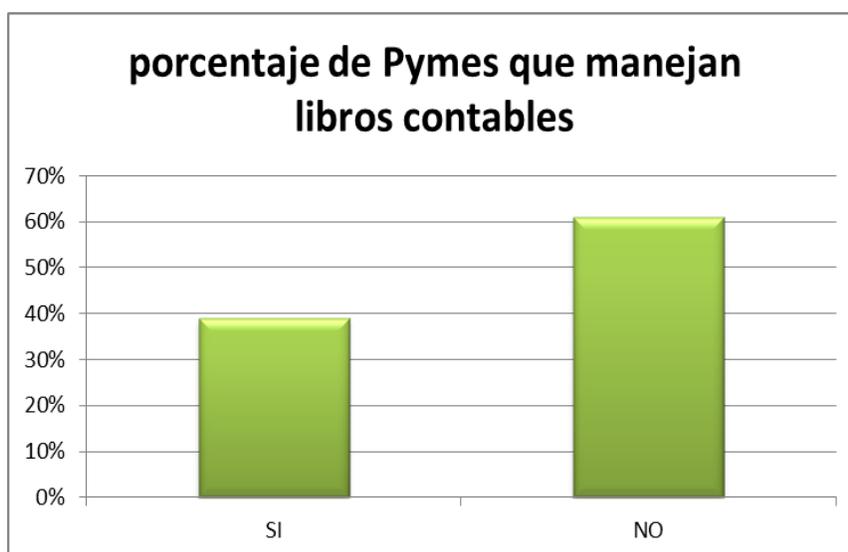


Figura 1
Respecto a la teneduría de libros contables de las Pymes
Tomado de: INEC, 2010

En lo concerniente a la generación de dinero por grupo productivo, el sector alimenticio contribuye el 20.7% del total, el grupo de los textiles y confecciones el 20,3%, el de maquinarias y equipos con el 19.9%. El de productos químicos con el 13.3%, madera y muebles con el 10,8%, papel e imprenta con el 8,2%, cuero y calzado con el 3,8%, y el de minerales no metálicos con el 3%.

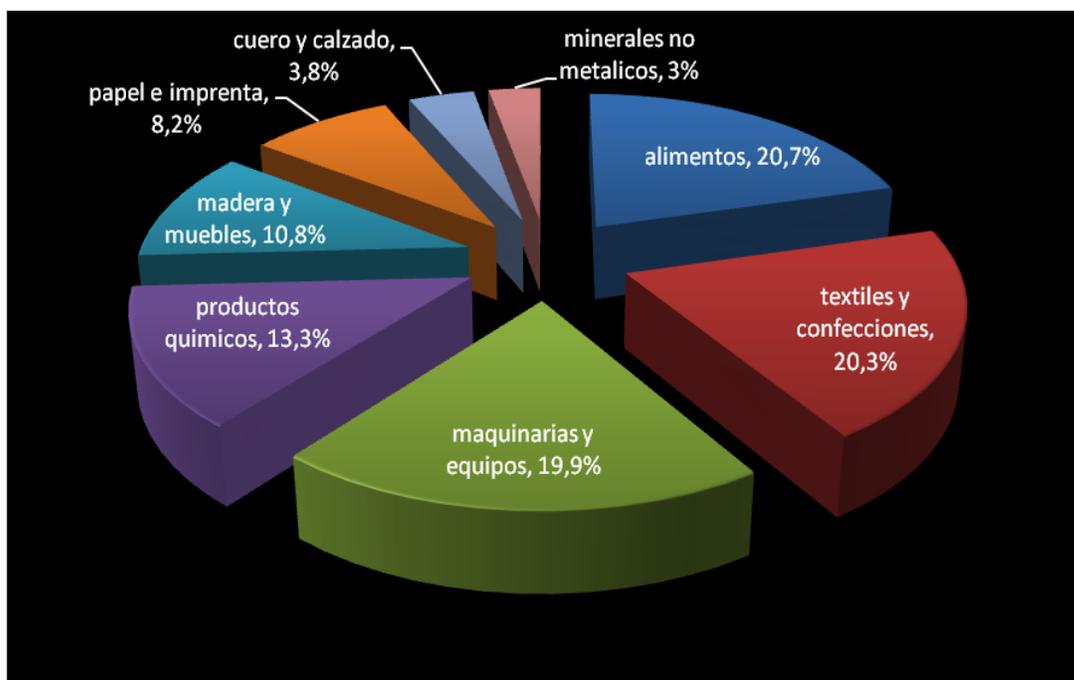


Figura 2
Participación de las Pymes en el Mercado por Sector
Tomado de: INEC, 2010

En lo que respecta al mercado, el 44% de las empresas se desarrollan en un mercado básicamente local (ciudad) mientras que el 26% tienen un alcance regional (ciudad, provincia de origen y provincias vecinas); el 8% extienden su grado de gestión a otras provincias y únicamente el 6% sus actividades son exportables. Las Pymes actualmente no envían sus productos al exterior de forma gradual y continua, porque tienen ciertos problemas para hacerlo: escaso volumen para atender grandes pedidos, falta de conocimiento de los exigencias nacionales e internacionales, precios no competitivos, restricciones en calidad y trabas arancelarias y no arancelarias que aplican otros países. Existen sectores con mayor equipamiento (semiautomático) entre estos tenemos al: cuero y calzado con un 56%, 47.5% alimentos, metalmecánica 47.3% y 46.7% confecciones. El

sector de la imprenta es el que tiene el más alto grado de utilización de maquinaria automática (55,9%), seguido de las empresas de productos químicos (32.1%).

Tabla 1

**PYMES POR SECTORES CON MAYOR
EQUIPAMIENTO
AUTOMATICO Y SEMIAUTOMATICO**

Sectores	porcentaje de participación en el mercado por sector
cuero y calzado	56,0%
Alimentos	47,5%
Metalmecánica	47,3%
Confecciones	46,7%
Imprenta	55,9%
productos químicos	32,1%

Tomado de: INEC

En cuanto a los temas relacionados con los factores de producción, se indica que, de todo el personal que labora en las Pymes afiliadas en las respectivas cámaras, el 67% está ocupado en actividades de producción, el 14% en administración, el 10% en ventas y el 9% complementario está asignado a control de calidad y mantenimiento.

Tabla 2

**PERSONAL QUE LABORA EN LAS PYMES
DE ACUERDO A LOS FACTORES DE
PRODUCCION**

sectores	porcentaje de participación en la producción
Producción	67,0%
Administración	14,0%
ventas	10,0%
calidad y mantenimiento	9,0%

Tomado de: INEC

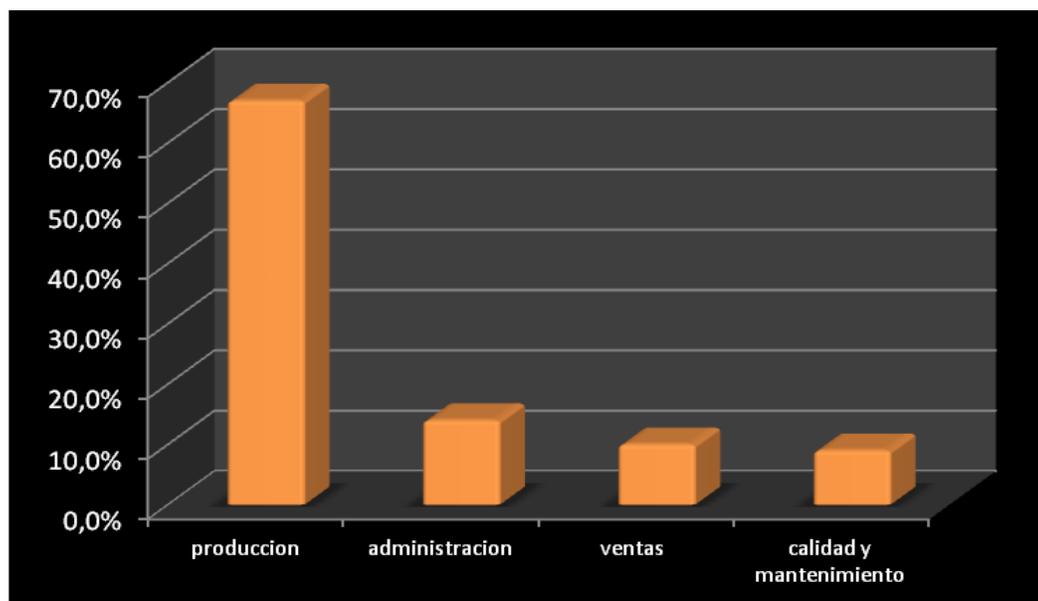


Figura 3
Personal que labora en las Pymes de acuerdo a los Factores de Producción

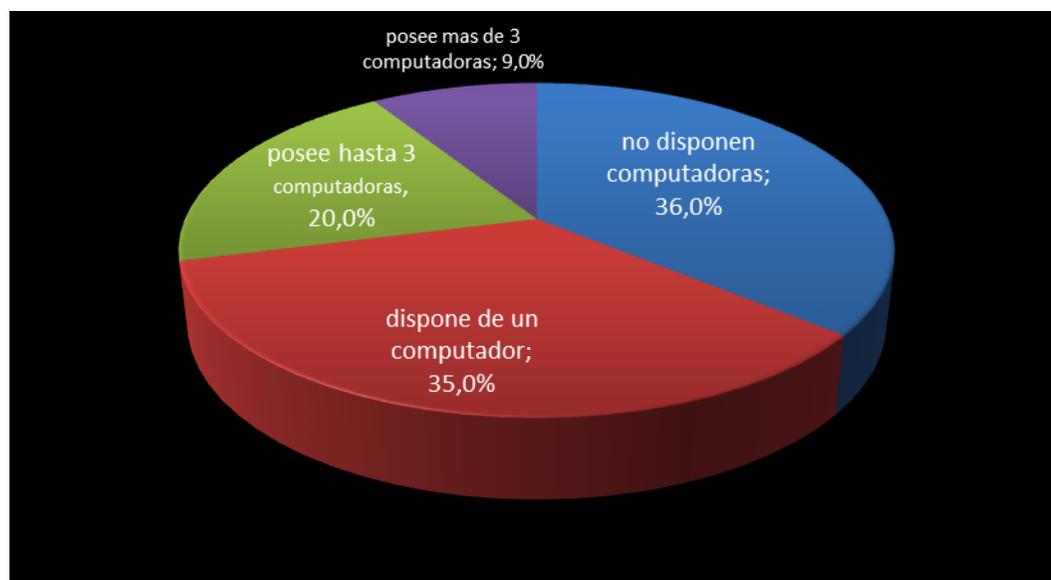
En lo que corresponde a tecnologías de información y comunicación, se señala una frágil incorporación de sistemas computarizados para el manejo de la información; ya que el 36% de las empresas revelan que no disponen de computadores y el 35% dispone de uno. Las sociedades que estarían utilizando entre dos y tres significan el 20% y el 9% poseería más de tres. De esto, se recoge la contribución y propuestas de los empresarios para precisar una política que admita la reactivación de las Pymes y un ambiente en el que el empresariado consiga constituirse en protagonista del desarrollo de un país. Es importante considerar que la importancia de las Pymes no radica exclusivamente en su potencial redistributivo y su capacidad para generar empleo, sino también en su capacidad competitiva cuando es agregada al proceso productivo en situaciones apropiadas.

Tabla 3

**TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN Y
COMUNICACIÓN
UTILIZADAS POR LAS PYMES**

sectores	porcentaje de uso de tecnología
no disponen computadoras	36,0%
dispone de un computador	35,0%
posee hasta 3 computadoras	20,0%
posee más de 3 computadoras	9,0%

Tomado de: INEC

**Figura 4**

Tecnologías de Información y Comunicación utilizadas por las Pymes

El desarrollo de este sector de la economía en el país se ha distinguido por una gran variedad de iniciativas ejecutadas por una pluralidad de actores; no obstante, en la medida que la microempresa se propaga en valor en la economía, también progresa la demanda de

servicios de apoyo a este sector por parte del estado y de instituciones públicas y privadas, cooperación internacional y asociaciones gremiales implicadas en el desarrollo del sector. Debido a la falta de proyectos innovadores que generen nuevos mercados, la microempresa en el Ecuador se ve afectada por un alto porcentaje de competencia, la mayoría de los negocios son tiendas, seguido por los restaurantes y actividades que requieran de menor financiamiento.

2.1.3 Las Pymes en la ciudad de Guayaquil: Clasificación por actividad económica

Las microempresas en Guayaquil vienen constituyendo un elemento significativo de la economía urbana, convirtiéndose en el punto de atención de los sectores de opinión, de la banca y políticos. No obstante, la dependencia directa entre el desarrollo económico de los países ha sido difícil establecer; por esta razón se ha hecho preciso iniciar estudios que procuren expresar el fenómeno del emprendimiento. Allá por los años 90, en el Ecuador se registró un crecimiento importante de las microempresas; mas debido al entorno económico, las altas tasas de interés que debieron enfrentar, agregando la endeble organización administrativa y financiera, tuvieron falta de estabilidad y muchas desaparecieron.

Hasta el momento, el desarrollo de la microempresa en Ecuador se ha distinguido por una gran variedad de iniciativas ejecutadas por una diversidad de animadores. Sin embargo, a pesar que la demanda por servicios de apoyo y desarrollo prospera a medida que la microempresa esparce su importancia en la economía del país, los programas para el fomento del sector padecen de inconvenientes de concepción, implementación y ejecución.

Este compromiso afecta tanto a las instituciones públicas como a las privadas, cooperaciones internacionales y gremiales implicadas en el desarrollo del sector. Las proyecciones de la población de microempresarios muestran un total de 646.084 en el Ecuador, los mismos que operan en un total de 684.850 empresas distintas. Las microempresas ecuatorianas proveen trabajo para un estimado de 1.018.135 personas.

La mayoría de las microempresas corresponden al sector del comercio, seguido por los servicios y por último la manufactura; indicando que los microempresarios se dedican a la compra y venta de bienes ya fabricados. No existe una diferencia de género al momento de realizar un negocio, puesto que el 55% de los microempresarios son de índole masculino y un 45% femenino (se adjunta gráfico); contando los dueños, en un alto porcentaje, con un segundo nivel de formación académica.

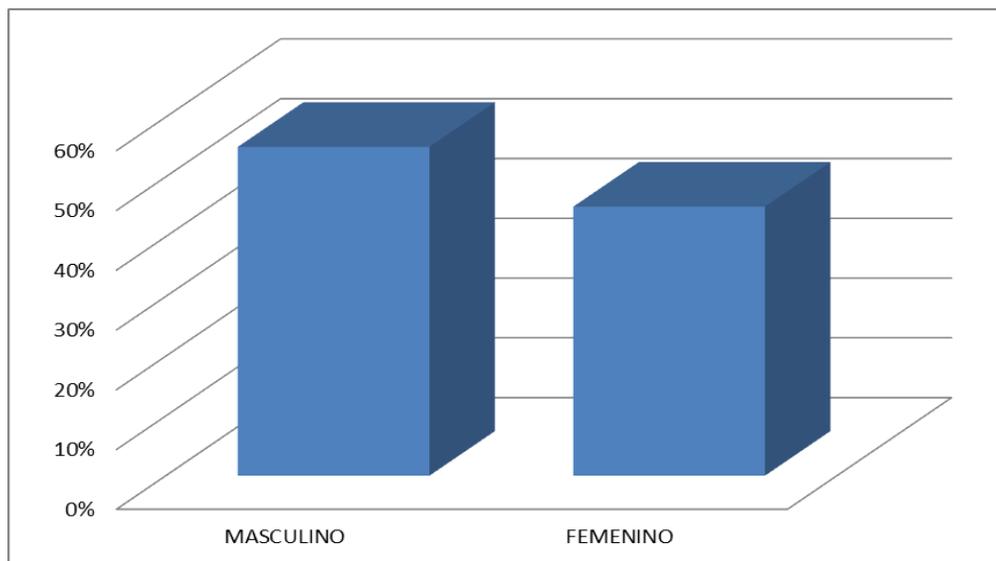


Figura 5
Microempresarios Pymes por Género
Tomado de: INEC

Por otro lado entre las principales problemas a los que afrontan los negocios continuamente en un 32% es la competencia, debido a que la mucho de estas empresas no son creadores, el 30% la falta de financiamiento; por lo que se puede decir que muchas de las personas que abren esta clase de actividades micro-empresariales son de bajos recursos económicos, no poseyendo las garantías necesarias para conseguir un préstamo.

Sorprendentemente el entorno político, el entorno económico y las regulaciones gubernamentales no son una dificultad y se puede evidenciar que estas personas tienen cierta afinidad con los proyectos que están llevando a cabo el Gobierno Central.

La creatividad por crear puntos de ventas para vender todo tipo de productos convierte a la ciudad de Guayaquil en la más floreciente del país. Tiendas, despensas, bazares, boutiques, peluquerías, queserías, mini mercados y panaderías son los locales que hay en la ciudad. Según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) son 89.913 las empresas registradas y se hallan en el Perfil Económico del Cantón Guayaquil, información obtenida en la encuesta ejecutada en el año 2010.

La urbe se mueve bajo una energía excepcional a nivel país, donde las personas que no hallan un empleo directo tienen la oportunidad de comenzar todo tipo de actividad económica; por medio de la venta de bienes y de servicios. Muchos expertos comentan que el motivo por el cual hay un relativo éxito en las pymes, se debe a que esta ciudad está formada por una sociedad, donde existen personas que requieren diversos bienes y servicios; dicho en otras palabras es una sociedad de consumismo continuo.

Las actividades empresariales que se despliegan en Guayaquil con los altos porcentajes de ocurrencia son: el comercio al por mayor y menor y reparación de vehículos con el 59,34%, las actividades de alojamiento y de servicios de comida con el 9,60%, otras actividades de servicio 8,89% e industrias manufactureras con el 7,84% tal como se demuestra en el cuadro adjunto y de acuerdo al Censo Nacional Económico Año 2010 elaborado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INEC).

Tabla 4

**ACTIVIDADES EMPRESARIALES QUE DESARROLLAN
LAS PYMES EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL**

actividades	porcentaje de participación en el mercado
comercio al por mayor y menor, y reparación de vehículos	59,34%
alojamiento de servicios y servicios de comida	9,6%
otras actividades de servicios	8,89%
industrias manufactureras	7,84%

Tomado de: INEC

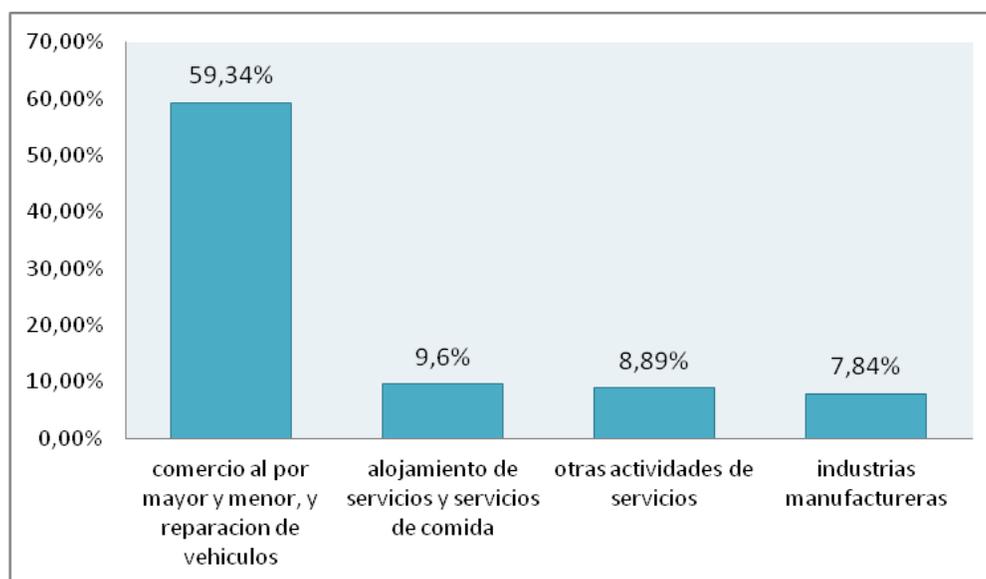


Figura 6
Actividades Empresariales que desarrollan las Pymes en la ciudad de Guayaquil

Las entidades con personal ocupado de 1 a 9 empleados en Guayaquil suman un total de 81.598 siendo las actividades antes indicadas, las más requeridas; puesto que las personas determinaron las necesidades de los consumidores y de ahí nace la oportunidad de satisfacerlas estableciendo un negocio.

Se afirma que Guayaquil es una ciudad en la que con inspiraciones los pequeños negocios la ubican en el primer lugar y la distinguen como la capital económica del país, porque la energía de las Pymes involucra también la demanda de bienes a las grandes compañías que tienen establecidas sus instalaciones en la localidad. El INEC en la citada investigación demuestra que las entidades económicas que fueron censados proyectan una venta anual de 35.507 millones de dólares, utilizando u ocupando 441.976 habitantes de la ciudad. El comercio o artículos, las mecánicas o talleres de vehículos, son bienes y

servicios que se utilizan a diario o se deben adquirir recurrentemente, existen variedades de establecimientos a los cuales se pueden acudir para la alimentación, así como también los lugares de alojamiento que son utilizados con mayor frecuencia en feriados, vacaciones o estadía por trabajo. La microempresa contribuye a crear más actividad económica dentro de la ciudad ya que promueve: artesanía, pequeño comercio, pequeña industria y comerciantes minoristas o comercio informal.

Al mencionar como microempresa a las actividades antes señaladas, esto admitiría generar una mayor identidad y compromiso; debido a que se considerarían como parte del empresariado ecuatoriano y no como sector marginal, salvando y apreciando sus significativos aportes al desarrollo económico y social de la ciudad de Guayaquil. Los inconvenientes que tienen en la actualidad la microempresa en la ciudad van de la mano con los problemas a nivel nacional. La desigualdad con la que están luchando las Pymes c7ontra las grandes empresas hace que la balanza sea negativa. Diferencias como precios desiguales en materias primas, insumos para procesar productos; situación que no permite que no puedan entrar al mercado y alcanzar a ser una competencia directa. El financiamiento por medio de las entidades bancarias es otro de los problemas que afrontan las microempresas, debido a que brindan altas tasas de interés.

2.1.3.1 Las Pymes del Sector Automotriz en la ciudad de Guayaquil

La industria automotriz del Ecuador, según Proecuador 2013, asume un papel primordial en la economía ecuatoriana siendo el fundamento básico la fabricación y

producción de vehículos; creando una actividad económica que comprende varios partícipes para la producción directa e indirectamente, de manera que es exigida la intervención de otras industrias para cumplir con la producción de los vehículos tales como la metalúrgica, electricidad, petroquímica, petrolera, siderúrgica, robótica e informática, del vidrio, plástico y minera. Como resultado de la participación de todos estos actores industriales, el sector automotriz también implica a pequeñas empresas que son las principales proveedoras de partes piezas para el ensamblaje, buscando siempre cumplir con los estándares establecidos de la cadena que entiende el proceso de producción de un vehículo.

El sector automotriz en el Ecuador desde el año 2002 hasta el año 2008 mostró un aumento significativo en cuanto a la venta de vehículos estableciendo plazas de empleo y generando ingresos fiscales al Estado por medio de los impuestos y aranceles, pero para el año 2009 reveló un caída debido a la crisis de los Estados Unidos que tuvo afectación a nivel mundial; originando como resultado un alza de los precios de los vehículos. Para el año 2010 comenzó a recobrase con un incremento significativo en sus ventas y esta tendencia fue hasta mediados del año 2012, cuando el Gobierno Nacional empezó a poner restricciones cuantitativas limitando la capacidad de oferta de las empresas del sector; por tanto, se estableció la importación de bienes (vehículos y componentes) a través de cupos que se le fijaron al negociante.

Pese a ello, las Pymes del sector entre los años 2009 y 2012 mostraron un incremento en la adquisición de bienes por medio de las importaciones (ya que su actividad

se soporta en las compras al exterior de repuestos y accesorios que no se producen en el país), como se demuestra en el cuadro a continuación:

Tabla 5
Importaciones de Accesorios y Repuestos entre los años 2009 y 2013

AÑO	TONELADAS	VALOR CIF
2009	24.011	179.273
2010	31.806	237.499
2011	36.898	280.112
2012	37.109	293.822
2013	37.125	287.729

Tomado de: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: El Autor

Según el Censo Nacional Económico de Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) efectuado en el año 2010, en la ciudad de Guayaquil se cuenta con 48.420 pequeñas empresas que desarrollan actividades relacionadas con el comercio al por mayor y menor y reparación de vehículos; las cuales cuentan con registro único de contribuyentes e inscripción en la Superintendencia de Compañías, quienes buscan una mayor participación en el mercado local.

2.1.3.1.1 Problemas a las que se enfrentan las Pymes del Sector Automotriz en la ciudad de Guayaquil

Existe un gran mercado del parque automotor en el país, reunido primordialmente en las provincias de Guayas y Pichincha; dicho inventario vehicular consta en su mayor

parte formado por vehículos de manufactura nacional que tienen tecnología y diseño japonés. La industria de la importación de repuestos tiene altas barreras de entrada, debido básicamente al nivel de infraestructura; sin embargo en resarcimiento existe una gran ventaja para nuevos importadores. Se observa que los compradores dominan el mercado con su poder adquisitivo, dejando a un segundo plano a los proveedores de bienes y servicios.

La Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE) en su informe mensual de importaciones del 2014 indica que se vendieron 9.171 vehículos los mismos que se confrontaron con el mes de Junio del 2013 mostrando un 4,22% de disminución del mercado. Durante el primer semestre del año 2014, las ventas suman a 56.177 unidades comparado con el mismo periodo del año anterior (56.235 unidades), demuestran una caída del 0.10% y relacionando con el año 2012 (64.007 unidades) se reconoce una significativa baja del 12.23%. La venta de vehículos livianos al mes de Julio se totalizaron a 50.294 unidades, en comparación al año anterior (50.143 unidades) se evidencia un incremento de 0.30% (AEADE, 2014).

De acuerdo a la información de ventas proporcionada por AEADE en octubre 7 del 2015, los indicadores de ventas, tributación y empleo más utilizados revelan que, las ventas de vehículos importados y ensamblados en el país bajaron en un 25% entre enero y septiembre del año 2015 en comparación al año 2014. Para la presidenta de la entidad, Gloria Navas, el cierre del presente año, avizora un panorama muy deprimente; porque se anuncia una caída en las ventas con relación al año 2014 de un 30%.

Estas caídas de las ventas y las restricciones en las importaciones de vehículos, piezas y partes, afectan de manera directa a las empresas del sector automotriz; haciendo que estos negocios se vean limitados en sus operaciones por la falta de oportunidades de desarrollo al no tener inventario suficiente por un lado, y por el otro, capital de trabajo.

2.1.3.1.2 Las Salvaguardias Arancelarias y su afectación a las Pymes y al Sector Productivo del país

Con el anuncio de la implementación de las nuevas medidas arancelarias, las mismas que fueron adoptadas por el Gobierno para evitar la afectación a la competitividad nacional por efecto de la devaluación de otras monedas frente al dólar, por parte del Ministerio de Industrias se aseguraba que se afinaba el listado de ítems a los que se aplicará salvaguardias por balanzas de pagos, y que tendrían carácter de multilateral para evitar rectificaciones futuras. Dentro de los planteamientos de las autoridades es que las salvaguardias protejan la producción nacional, esto se podría alcanzar sobre todo en el sector de las pequeña y medianas empresas; siempre y cuando se mantenga la intención inicial de no gravar las materias primas y los bienes de capital.

Hace más de cuatro meses (exactamente el 11 de marzo de 2015) entraron en vigencia 4 sobretasas arancelarias que van del 5% al 45% afectando a aproximadamente 3.000 partidas de importación, estas tasas no recaen solo sobre productos perecibles y de consumo; esto afecta también a materias primas y bienes de capital, entonces sería pertinente preguntar: ¿cómo se está afectando a ciertos sectores de la producción nacional?

Pablo Arosemena, presidente de la Cámara de Comercio de Guayaquil, durante su entrevista del día miércoles 22 de julio del 2015 en el programa Contacto Directo de Ecuavisa, manifestó lo siguiente: “El sentimiento de los comerciantes es que las salvaguardias deben derogarse para recuperar la senda de crecimiento del comercio. Eso es lo más importante y es lo que cabe el día de hoy, porque son una suerte de impuestos sobre impuestos que lo han conseguido es encarecer los productos y restarle poder adquisitivo al bolsillo de las familias ecuatorianas”.

A criterio de Arosemena, su implementación no solo cumplió “el objetivo vergonzoso” de reducir importaciones y todos los negocios y comercios que eso conlleva, sino también que han reducido las exportaciones, en buena medida no petroleras; porque gran parte de la industria utiliza materia prima y bienes de capital. En ese sentido, el empresario informó que en mayo de 2015, con relación al mismo mes de 2014, el IVA recaudó un 5% menos, “que es un buen indicador para entender cómo va el comercio”. Asimismo, aseguró que “las nuevas inversiones productivas están en paro, están paralizadas”. Y puso un ejemplo: equipos camineros compactos (minicargadores y miniescavadoras que se usan en el campo) pasaron de 30.000 a 45.000 dólares, “ocasionando que el pequeño productor, el agroindustrial, ya no esté comprando, renovando estos equipos, y esto afecta la productividad del sector agrícola”. Y habló también de cómo se encuentra la inversión extranjera directa en la región: Chile 23.302 millones de dólares, Colombia 16.054 millones de dólares, Perú 7.607 millones de dólares y Ecuador 774 millones de dólares. Arosemena dijo: “este es el resultado de tener medidas que no sintonizan con el comerciante, con el pequeño, mediano y gran inversionista”.

Por su parte, las autoridades del Gobierno Ecuatoriano evaluaron como positivas las salvaguardias adoptadas en el país desde marzo 11 del 2015 para proteger el sector externo de la economía, que registró una caída en las importaciones en un 13%; ratificando la posibilidad de excluir algunas partidas a fin de fomentar la industria y continuar dando pasos hacia el cambio de la matriz productiva. Al presentar un informe ante la Comisión de Régimen Económico ante la Asamblea Nacional, el Ministro de Comercio Exterior del Ecuador, Diego Aulestia defendió las medidas proteccionistas y precisó en los primeros tres meses de su aplicación se redujeron las importaciones en unos 874 millones de dólares en comparación con el mismo período del año 2014.

Además señaló que durante estos meses se han recibido solicitudes de revisión de 183 empresas sobre diferentes tipos de subpartidas a los que se establecieron aranceles con el fin de proteger el sector externo ante la caída de los precios del petróleo, principal fuente de divisas del país, y la apreciación del dólar que encarece las exportaciones nacionales y abarata las importaciones.

Como resultado de la caída del precio del petróleo e imposición de las salvaguardias a ciertos productos importados, la balanza comercial del país durante el primer semestre del 2015 registró un déficit de 1.216,9 millones de dólares, este comportamiento se explica por una disminución importante de de las exportaciones, en relación con la reducción de las importaciones, según el Banco Central del Ecuador (BCE). La disminución en el valor unitario promedio del barril de petróleo en dicho período de 50.3% (al pasar de 96.4 a 48 dólares por barril), la balanza comercial de este sector, entre enero y junio presentó un

saldo favorable de 1.598,7 millones de dólares; 60.4% menor valor que el superávit obtenido en el mismo período del 2014, que fue de 4.033,7 millones. Por su parte, las importaciones totales en valor FOB alcanzaron 11.042,6 millones de dólares, nivel inferior en 1.700,2 millones a las compras externas realizadas durante enero-junio 2014 (12.742,8 millones) lo cual representó una disminución de 13.3%.

A pesar de ello, las Cámaras de las Pequeñas y Medianas Industrias del país consideran a las sobretasas arancelarias como una oportunidad para el sector. Según Marco Carrión, presidente de las Pymes de Pichincha, cuentan con la suficiente capacidad productiva para suplir nichos de mercados, que por efectos de las salvaguardias miran como una oportunidad para producir. El reto es mejorar la calidad, eficiencia y productividad para competir con igualdad de oportunidades; señalando que serán afectados quienes consumen productos importados, porque se han dedicado sólo a importar y a fortalecer la producción nacional (entendiéndose que este criterio se basa en aquellos bienes producidos de manera local).

2.1.4 Políticas Gubernamentales que norman sus operaciones

Según datos de la Superintendencia de Compañías al cierre del ejercicio fiscal 2012, de la totalidad de sociedades, el 12% son medianas y el 27% son pequeñas; es decir el 39% de entidades con personería jurídica son pequeñas y medianas empresas. El Gobierno declara su decidido apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas del país, ya que busca la igualdad de oportunidades y promueve un cambio en la matriz productiva; para

que estas sociedades desarrollen el tejido empresarial ecuatoriano, conforme figura en el Plan de desarrollo, en el que se proyecta un nuevo modelo de crear riqueza y la redistribución para el Buen Vivir, teniendo como reto la inserción de las Pymes industriales en este proceso.

Para cumplir con esta política de gobierno, el país cuenta desde el año 2011 con el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones y su reglamento en los cuales se regula el desarrollo empresarial de estas empresas, a través del Consejo Sectorial de la Producción, organismo encargado de coordinar con los ministerios sectoriales, políticas de fomento y desarrollo, formular y priorizar acciones para el desarrollo sostenible de estas empresas. Este código promueve por medio del Instituto Nacional de Compras Públicas (INCOP) las adquisiciones a las Pymes, previa a la obtención del Registro Único de Mipymes (RUM) en el Ministerio Coordinación de Producción, Empleo y Competitividad para poder identificar y categorizar a las empresas según sean proveedores de bienes, servicio o manufactura.

Promueve la asociatividad, término que se describe en la Constitución del Estado como una forma de impulso productivo que busca promover el sistema económico, social y solidario, al igual que, la participación de las universidades en emprendimientos. Se estableció además una herramienta de soporte financiero para las Pymes llamado Fondo Nacional de Garantías, cuyo objetivo es fortalecer las acciones de estas sociedades y recibe aportes del Fondo de Garantías de la Mediana y Pequeña Empresa (FOGAMYPE), y de la

Corporación Financiera Nacional (CFN, secretaria técnica del Fideicomiso y encargada de su manejo).

En el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones Libro III Capítulo II Artículo 54 se instituye la creación del Consejo Sectorial de la Producción, quien es el encargado de regular las políticas de fomento e impulso de las Pymes con las entidades gubernamentales en el ambiente al que le compete. Para estipular las normas de operación de las Pymes, este consejo tendrá las siguientes facultades y obligaciones (COPCI, 2010):

- Aprobar las políticas, planes, programas y proyectos recomendados por el organismo ejecutor, así como monitorear y evaluar la gestión de los entes encargados de la ejecución, considerando las particularidades culturales, sociales y ambientales de cada zona, y articulando las medidas necesarias para el apoyo técnico y financiero;
- Formular, priorizar y coordinar acciones para el desarrollo sostenible de las Mipymes, así como establecer el presupuesto anual para la implementación de todos los programas y planes que se prioricen en su seno;
- Autorizar la creación y supervisar el desarrollo de infraestructura especializada en esta materia, tales como: centros de desarrollos Mipymes, 66% centros de investigación y desarrollo tecnológico, incubadoras de empresas; nodos de transferencia o laboratorios, que se requieran para fomentar , facilitar e impulsar el desarrollo productivo de estas empresas en concordancia con las leyes pertinentes de cada sector;

- Coordinar con los organismos especializados públicos y privados, programas de capacitación, información, asistencia técnica y promoción comercial, orientados a promover la participación de las Mipymes en el comercio internacional; 60%
- Propiciar la participación de universidades y centros de enseñanzas locales, nacionales e internacionales, en el desarrollo de programas de emprendimiento y producción; en forma relacionada con los sectores productivos, a fin de fortalecer a las Mipymes;
- Promover la aplicación de los principios, criterios necesarios para la certificación de la calidad en el ámbito de las Mipymes, determinados por la autoridad competente en la materia;
- Impulsar la implementación de programas de producción limpia y responsabilidad social por parte de las Mipymes.
- Impulsar la implementación de herramientas de información y de desarrollo organizacional, que apoyen la vinculación entre las instituciones públicas y privadas que participan en el desarrollo empresarial de las Mipymes; 68%
- Coordinar con las instituciones del sector público y privado, vinculadas con el financiamiento empresarial, las acciones para facilitar el acceso al crédito de las Mipymes; y,
- Las demás que establezca la Ley.

Perennemente son presentadas propuestas para el Gobierno en apoyo a las pymes, ya sea a través de los municipios como también de las distintas cámaras que buscan el bienestar de sus afiliados.

2.1.5 Regulaciones Tributarias que normalizan a las Pymes

El Servicio de Rentas Internas (SRI) es la entidad gubernamental encargada de regular a las Pymes en el ámbito tributario, las mismas que, dependiendo al tipo de Registro Único de Contribuyente (RUC) inscrito, se clasifican en:

- Personas Naturales (obligadas y no obligadas a llevar contabilidad) y
- Personas Jurídicas (sociedades de hecho y de derecho)

2.2 DEFINICIONES, FUNCIONAMIENTO, CLASIFICACION Y OPERATIVIDAD DEL MERCADO FINANCIERO Y BURSÁTIL

El mercado de valores engloba la compra y venta de títulos y valores que emiten las instituciones oficiales y las empresas, permitiendo la emisión, colocación y distribución de valores. En sentido amplio, incluye las relaciones de crédito y financiamiento entre las entidades demandantes de fondos y los ahorrantes a través de valores negociables. El mercado bursátil permite la negociación de diferentes valores, contribuyendo con el establecimiento de los precios de mercado de un determinado instrumento y el costo de la intermediación. A través de los años, los sistemas bursátiles han ido evolucionando hasta llegar a una estructura relativamente similar en el mundo entero.

2.2.1 Definición, Funciones, Características y Clasificación

2.2.1.1 Definición

Para el Manual de Mercados Financieros, se define como el lugar donde, o los mecanismos y procedimientos a través de los cuales, se intercambian activos financieros y se fijan sus precios. En los mercados convencionales, el lugar o punto de contacto físico entre oferentes y demandantes de activos era fundamental; pero hoy en día con el avance de la informática y de las telecomunicaciones, el lugar físico y de encuentro ha perdido gran parte de su significado.

Un mercado financiero se puede precisar también como aquel elemento a través del cual se efectúa el intercambio o transacción de activos financieros y se establece un precio, siendo irrelevante si existe o no un espacio físico.

2.2.1.2 Funciones

¿Cuáles son las funciones principales que cumplen los mercados financieros? Se puede considerar los siguientes:

1. Contactar a los agentes que actúan en los mercados: prestatarios y prestamistas, mediadores financieros bancarios y no bancarios, brokers y dealers, etc.
2. Ser un elemento de fijación de precio de los activos. Esta función es figurada en los mercados secundarios de negociación, por ejemplo Bolsa de Valores. La situación es menos supuesta en los mercados primarios o de emisión, donde el emisor ha de

examinar el terreno para ver a qué precio coloca sus títulos, sean éstos de utilidad fija o variable.

3. Proveer liquidez a los activos, siendo ésta es una de las funciones más particulares de los mercados financieros. La liquidez de los activos, puntualizada como la habilidad de transformación de los mismos en dinero líquido sin pérdida considerables de valor, sólo es coherente en el seno de los mercados organizados.
4. Disminuir los plazos y costos de intermediación, por medio de los mercados bien establecidos logrando reducir los costos de transacción; es decir los valores que tengan relación con la negociación de los activos financieros.

Si ejecutan correctamente las funciones antes descritas, los mercados deben cumplir con dos tipos de eficiencia: la de asignación y la operativa. La primera se fundamenta en el hecho de que los recursos sean conducidos a los sectores que brinden mayores rendimientos al inversor en función del riesgo soportado; en cambio la segunda, se refiere a que los fondos sean dirigidos al costo más bajo posible equilibrado con la estabilidad del mercado.

2.2.1.3 Características

Para empezar tenemos que hacer referencia a lo que se denomina Mercado Financiero Perfecto. El concepto de Mercado Financiero Perfecto consistiría en trasladar a los mercados financieros el concepto de competencia perfecta (hay libertad de entrada y salida, el precio viene fijado desde afuera, etc.). En ese Mercado Financiero Perfecto se

dan en su grado máximo cinco características: amplitud, profundidad, transparencia, libertad y flexibilidad. A continuación un breve comentario al respecto:

Amplitud.- Se habla de amplitud para ser referencia al volumen de activos financieros negociados en un mercado. En mercado financiero es tanto más amplio cuanto mayor es el volumen de activos financieros negociados o intercambiados en él. Un mercado amplio permite la satisfacción de los deseos de los oferentes y demandantes potenciales, al proporcionar una gamma de activos variados y acordes a las necesidades de los mismos.

Profundidad.- Hace referencia al número de órdenes de compra y de ventas existentes para cada tipo de activo financiero. Un mercado es más profundo cuanto mayor sea el número de órdenes de compra y venta que existen para cada tipo de activo financiero.

Transparencia.- Hace referencia a la facilidad con la que los inversores pueden acceder a información relevante para la toma de decisiones. Un mercado es más transparente cuanto mejor y más barata de obtener resulta la información para la toma de decisiones que pueden lograr los agentes económicos para participar en él.

Libertad.- En el contexto de un mercado financiero, la libertad significa que no existe ningún tipo de intervención por parte de las autoridades monetarias o económicas que pudieran influir sobre el proceso de formación de precios. Los precios de los activos

financieros se determinan por la libre concurrencia de la oferta y de la demanda, es decir, existe libertad en el proceso de formación de los precios.

Flexibilidad.- La flexibilidad hace referencia a la rapidez con la que los agentes económicos (compradores y vendedores de títulos) reaccionan ante cambios en las condiciones de mercado. Un mercado es más flexible cuando hay más facilidad para la rápida reacción de los agentes ante las variaciones en los precios de los activos u otras circunstancias significativas del mercado.

Para lograr un funcionamiento más eficiente de los mercados se deberían cumplir en su grado máximo estas cinco características. En la práctica, el mercado que más se aproxima a un Mercado Financiero Perfecto sería el mercado de divisas aunque, eso sí, con unas ciertas matizaciones. En resumen, cuando un mercado es más amplio, más profundo y más flexible suele ocurrir que esto sucede porque es un mercado bastante libre y transparente. La libertad y la transparencia, *ceteris paribus*, potencian considerablemente las otras tres características.

2.2.1.4 Clasificación de los Mercados Financieros

Existen varias clasificaciones de los mercados financieros de acuerdo a diferentes criterios, de tal forma que resulten útiles para diferentes conceptos. Entre estas tenemos:

1. Según su forma de funcionamiento de los mercados: Mercados Directos y Mercados Intermediarios,

2. Según las características de los activos financieros que se negocian en los mercados:
Mercados Monetarios y Mercado de Capitales,
3. Según el grado de intervención de las autoridades monetarias en los mercados:
Mercados Libres y Mercado Regulado,
4. Según la fase de negociación en la que se encuentren los activos financieros:
Mercados Primarios y Mercados Secundarios,
5. Según el grado de formalización: Mercados Organizados y Mercados No Organizados.

2.2.2 Operatividad de los Mercados Financieros

Comprender la operatividad de los mercados financieros es conocer la naturaleza humana, pero muchos de ellos están regidos por unas normas y un lenguaje que los hace difícilmente comprensibles para los no iniciados. También está en la condición humana el crear barreras de entrada para impedir la participación de terceros. Prácticamente todos los que participan en el mercado están especulando, el que compra piensa que ese precio es inferior al que va a tener en el futuro y el que vende superior; pero este componente puede ser más o menos acusado hasta el punto de que sólo se consideran especuladores a los que lo tienen en un nivel más alto y sobre ellos recae una connotación negativa, que puede convertirse hasta en perversa.

La especulación está siempre presente en los mercados y debe estarlo y a todos los niveles: es la especulación la que proporciona liquidez y profundidad, de forma que

consigue los precios sean más representativos de la realidad y por lo tanto, permiten una mejor asignación de los recursos.

Los mercados financieros reúnen todas las características descritas anteriormente, son aparentemente complejísimos y además utilizan un terminología anglosajona que no la entienden ni los que tienen el inglés como lengua materna; pero todo el mundo opina, la inmensa mayoría con muy escaso fundamento. Cuando un participante piensa en el precio actual está sobrevalorado porque el mercado no está recogiendo toda la información negativa, puede quedarse corto; es decir, pedir prestado ese activo y venderlo, esperando que cuando lo tenga que devolver su precio sea inferior. Esto, dicho así, es fácilmente entendible. Pero si lo que vende en corto es deuda pública provocará una bajada de precio, o lo que es lo mismo, una subida de la rentabilidad, es de decir, la prima de seguro.

2.3 PROBLEMÁTICA EXISTENTE EN LAS OPERACIONES DE LAS PYMES EN LATINOAMÉRICA

2.3.1 Introducción al Estudio de las Pymes en Latinoamérica

El mayor reto para la mayoría de las Pymes latinoamericanas en los próximos años es el crecimiento de su negocio. Específicamente, sus desafíos más importantes son acrecentar su inversión, propagar su operación, aumentar sus ventas, agrandar la base de clientes, conseguir inventarios y comprar equipos y maquinarias. Si bien muchas de las Pymes no conciben que las circunstancias para su avance estén absolutamente dadas,

manifiestan confianza con relación al futuro. Se dice que 8 de cada 10 tienen la expectativa de desarrollarse moderada y significativamente en los próximos años.

En promedio, las Pymes constituyen el 99% de las empresas nacionales de cualquier país, significando esto, que el capital creado y las ganancias conseguidas por estas compañías son de origen nacional y habitualmente permanecen dentro del país, repartiéndose en salarios, inversiones, construcciones, etc. En términos de seguridad en el desarrollo y estabilidad económica, las Pymes situadas en la región latinoamericana revelan una actitud optimista, ejemplo de ello es que en la actualidad más del 50% de los directivos de la región piensan que su entidad se encuentra en excelentes condiciones que en años anteriores.

Uno de los índices de confianza que son evidenciados por parte de las empresas resalta el factor de la inversión, pues la predisposición a invertir primero en sus países y después en el extranjero va en aumento. Esto estimula el progreso de las economías locales y por lo tanto, impulsa la confianza entre los ejecutivos de cada uno de estos países; entre los que resaltan Colombia con un 68% de encuestados que creen en el impulso económico de la región, seguido por Chile con un 58% y México con un 54%. Existe la expectativa de que el desarrollo sea general, muchas industrias como la de la construcción, las tecnologías de la información y los servicios de negocios se sitúan a la cabeza en los índices deseados de crecimiento en empleos, con el 32%, 31% y 29% en su orden.

Tabla 6
INDICE DE CONFIANZA DE LAS PYMES
EN PAISES DE LA REGION

países	porcentaje de confianza
Colombia	68,0%
Chile	58,0%
México	54,0%

Tomado de: ALADI

No obstante, la confianza no perturba a los empresarios quienes resaltan que si bien el ambiente sea optimista; las Pymes latinoamericanas afrontan en la actualidad desafíos para hallar y retener a empleados competentes, detener los aumentos en costos de mano de obra, los incrementos a precios de los combustibles y energéticos resultan alarmantes. La apreciación de que la globalización propone más ocasiones de negocio es ratificada especialmente por las Pymes manufactureras con el 53%, en cambio las compañías del sector comercial son las que miran con mayor malicia este proceso en Latinoamérica.

A nivel de la Región Andina, las Pymes muestran muchas semejanzas, no únicamente en sus tipos y administración; sino también en cuanto a los retos que deben enfrentar, por ejemplo: problemas con el mercado, con el financiamiento, con la tecnología, y con el marco institucional y legal. A continuación algunas de ellos:

Problemas con el mercado

- La globalización dilata los mercados de las grandes corporaciones y no admite disputar internamente en el mercado de las Pymes,

- Es local, el mercado natural de las Pymes,
- Los principales mercados de exportación de las Pymes andinas se concentran en la CAN (Comunidad Andina de Naciones) y países fronterizos,
- Los altos volúmenes de demanda de otros países no son atendidos mediante esquemas de asociatividad (mecanismo de cooperación entre Pymes en donde cada empresa partícipe resuelve espontáneamente formar parte del esquema implementado uniendo esfuerzos con todos los componentes para buscar un único objetivo),
- Un mercado significativo para las Pymes es el Estado,
- El contrabando y la informalidad forman la competencia desleal para las Pymes,
- Obliga promover relaciones comerciales con otros mercados internacionales como son la Comunidad Europea, Asia-Pacífico.

Problemas con el financiamiento

- El financiamiento de las Pymes se originan en el ahorro personal o familiar,
- Estas empresas demandan mecanismos de financiamientos alternativos a los de la banca habitual,
- Se debe capitalizar proyectos, mas no garantías,
- Las tasas altas de interés aumentan los costos fijos de producción, conservan la precariedad de los productores menores y tornan poco realizables nuevas iniciativas,
- Se pide a corto plazo, mediano y largo plazo para las tasas de interés competitivas,

- Se precisa preparar los nuevos emprendimientos: los denominados fondos semilla y de riesgo compartido e incubadoras de empresas,
- En ciertos países de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) no utilizan los Sistemas de Fondos de Garantías.

Problemas con la tecnología

- Se requiere reunir mejor la tecnología y trabajadores más distinguidos,
- Escasa vinculación entre empresa y universidad para la innovación tecnológica,
- Se han iniciado programas de producción,
- Es muy fundamental la capacitación técnica,
- Los gremios empresariales pueden ejecutar la gestión integral de estos programas.

Problemas con el marco institucional y legal.-

- El marco jurídico - institucional debe prestar seguridad a cada de las actividades empresariales,
- Los países de la CAN deben orientar sus legislaciones a ser muy específicas, para que promuevan y desarrollen a las Pymes,
- Los gremios de la Pequeña Industria son los agentes claves de la lanzamiento de su competitividad y del fomento de su producción,
- Los gremios deben ser fortalecidos en la mayoría de los países de la región andina.

2.3.2 Las Pymes y su Desarrollo en las Economías de los Países de la Región

Las Pymes son el distintivo más locuaz del tejido empresarial de toda nación, sea éste desarrollado o subdesarrollado. Suelen conceptualizarse de diferentes maneras, pero al final la mayoría concuerda en que es una entidad viva y con autonomía de su tamaño reúne en si todos los aspectos de una clásica empresa. Su forma de presentarse cambia dependiendo del país en que se halla, pero en esencia su sustancia básica es la misma, y además, se desenvuelve dentro del entorno de ventajas y desventajas agrupadas a su propio tamaño; por ello se clasifican de diferentes maneras e inclusive se concentran de acuerdo a diferentes indicadores.

Realmente hoy en día las políticas de los países se orientan a proporcionarle un mayor costo a este tipo de sociedades por lo que representan para sus referidas económicas, en particular a la creación de empleos. El surgimiento del concepto de Pymes se encuadra hacia finales de la década de los años 70 del pasado siglo y se concierne especialmente con la crisis del modelo fordista de producción que sostenía la presencia de grandes industrias con rigor en sus proyectos tecnológicos y productivos, y estaban encaminadas casi únicamente al mercado interno.

En esta etapa de transición en la que convivieron formas fordistas y post-fordistas de estructura industrial, modelos desiguales de composición vertical, hasta la presencia del nuevo prototipo tecnológico-organizativo en la década de los 80: determinación flexible; las Pymes fueron captando mercado en término de producción y empleo. La década de los 80 marcó, pues, el estreno de una nueva época para las Pymes en los países

industrializados; que accedió al renacimiento de las mismas y la revalorización de su rol dentro del proceso de desarrollo económico. En la totalidad los casos, el Estado señaló este escenario y aumentó sus energías por estimular y apoyar a estas entidades. En los actuales momentos las Pymes libran una situación crítica en la competencia mundial.

Las Pymes constituyen un significativo rol en la mayoría de los países del mundo y en América Latina han desempeñado un papel de desarrollo en sus referidas economías. Su categorización de estas empresas acata a varios razonamientos, no obstante dentro de ellos juega un papel predominante el número de empleados; tienen ventajas y desventajas, pero en la mezcla de ambas se halla el éxito de su estabilidad sin interesar en qué lugar se coloquen.

2.3.3. El Financiamiento que se ofrece actualmente a las Pymes en algunos países latinoamericanos

El contenido general en el cual se delinean y establecen las políticas hacia las Pymes en América Latina se describe, en primer lugar, por una obediencia hacia lo macroeconómicas y esto (aunque sea evidente) puede originar serias contrariedades pensando la fuerte dependencia de las Pymes de la demanda interna. Para muchas de estas empresas, el acceso al financiamiento puede ser la diferencia entre progresar y desaparecer del mundo de los negocios. Sin capital no se tiene la capacidad de aperturas de nuevas oficinas, incrementar el inventario, ampliar la producción o esparcir la línea de productos. Simultáneamente, las tasas de intereses para créditos en ciertos países latinoamericanos

empiezan a situarse en condiciones más prudentes para las condiciones económicas de las Pymes.

Entonces, resulta necesario que se conozca los diseños de financiamiento a los que estas empresas pueden tener acceso. Este alcance de las Pymes al crédito muestra variaciones de un país a otro, desde el 72% de Chile a un 32% de México. En grandes países de la región como Argentina y México, menos de la mitad de estas empresas son admitidos para un crédito bancario; representando una significativa irregularidad en el mercado financiero. Internacionalmente, son pocas competitivas las circunstancias para el acceso al crédito por parte de las Pymes en todos los países de la región. Esta oferta se caracteriza por altas tasas (suele ser el doble que para las grandes sociedades), plazos cortos y exigencias elevadas de garantías.

La dureza de estas condiciones suele argumentarse por la demora en el cumplimiento de sus obligaciones por parte de las empresas de este sector, que es superior que la de las grandes empresas; no obstante, la percepción de riesgo de las instituciones financieras es todavía mayor a la que podría justificarse por la morosidad del sector. Todo ello presume un freno a la inversión de las empresas y por lo tanto un alto al desarrollo económico, del empleo y el bienestar en general. Si bien el acceso al crédito en América Latina alcanza niveles similares a los países industrializados, en la mayoría de estos hay noticias que indican que en la actualidad existen proyectos Pymes que se abandonan por las altas tasas de su financiamiento y por la necesidad de tasas de retorno interno elevadas para rentabilizarlos.

2.3.4 Problemas de Acceso al Financiamiento a los cuales se enfrentan las Pymes en los Países Latinoamericanos

A pesar de la diversidad de instrumentos útiles para optimizar el acceso de las Pymes al crédito bancario, éstas permanecen luciendo una baja intervención en el financiamiento en los mercados financieros latinoamericanos. En cambio, prevalece el manejo de patrimonios propios para financiar inversiones y capital circulante o fuentes externas alternativas al crédito bancario, como el financiamiento de proveedores o inclusive, las tarjetas de crédito.

Los principales motivos por los cuales las sociedades no acuden al crédito bancario se radican en los aprietos para cumplir con los requerimientos de las instituciones en cuanto a la información y a las garantías exigidas. Otro mecanismo que desincentiva el uso de crédito bancario lo componen las altas tasas de interés que se imponen en los mercados de la región. Por su parte, los bancos comerciales muestran resistencia a conceder créditos a las Pymes principalmente, para aquellas que no son clientas y que no cuentan con suficiente antigüedad. Los programas de crédito que se ofertan desde instituciones de segundo piso, pero que se adjudican a través de los bancos comerciales, muestran un sesgo hacia empresas de mayor tamaño. Asimismo, aún hay una escasa canalización de capitales de largo plazo para inversiones.

En algunos países de la región, también hay muy poca tendencia de los bancos para conceder créditos para ideas y, menos aún, para emprendedores que inician sus actividades

comerciales. Los programas de capital semilla exponen un alcance muy restringido y las industrias de capital de riesgo en la región son aún muy incipientes, además, son pocos los casos donde se observa una efectiva coherencia entre las incubadoras de empresas y los elementos para suministro de capital. Las experiencias de las incubadoras para apoyar a las empresas nacientes han sido muy heterogéneas, por lo cual, no es posible tener una única visión respecto a la efectividad.

Los sistemas de segundo piso, por un lado, han permitido ampliar el alcance de los créditos y reducir el riesgo de incobrabilidad. Pero, por otro, se han visto problemas en la operatoria debido a los tiempos implícitos en para hacer efectivos los créditos cuando los bancos de primer piso deben solicitar la aprobación de los proyectos a financiar. Con respecto a los sistemas de garantías, si bien se reconoce la necesidad de su labor para lograr lo que el mercado suele ser incapaz de lograr de forma espontánea, la mayoría de los programas de fondos públicos ha presentado problemas de morosidad, insuficiencia de recursos para honrar los compromisos y/o tiempos laxos en la aprobación y pagos de garantías.

La falta de confianza de los bancos ha generado una subvaluación de garantías públicas y una escasa aceptación de estas. Si bien hay una tendencia hacia la conformación de sociedades de garantías, todavía el desarrollo es incipiente en muchos de los países. De todos modos, en conjunto, los sistemas de garantías muestran un bajo grado de cobertura en relación al crédito total a las Pymes. Por último, cabe destacar que existe, en general, una insuficiencia de servicios de asistencia técnica y asesoramiento a las Pymes como

herramientas complementarias a las líneas de financiamiento para mejorar el acceso al crédito.

CAPÍTULO 3

MARCO Y METODOLOGICO

DESCRIPCIÓN DE LA METODOLOGÍA EMPLEADA

3.1 ENFOQUE Y MÉTODO

3.1.1 Enfoque Mixto

El enfoque mixto de investigación es una misión emergente para la construcción de conocimiento científico que considera los constructos significantes característicos del enfoque cualitativo, empero también utiliza el rigor lógico matemático de las técnicas estadísticas para la construcción de modelos que faciliten la toma de decisiones que inviten a transformar la realidad (Terán, 2011). Entre las características de esta clase de enfoque tenemos que tiene una visión holística y gestáltica de la realidad y particularmente del dato, tiene un uso pragmático de las técnicas de recolección y análisis de datos, sus diseños se fundamentan en la triangulación de fuentes, y pueden estar orientados a la explicación, la comprensión y a la transformación.

3.1.2 Método Descriptivo, Observacional y No Experimental

Método Descriptivo.- La investigación descriptiva se ocupa de la descripción de datos y características de una población. El objetivo es la adquisición de datos objetivos, precisos y sistemáticos que pueden usarse en promedios, frecuencias y cálculos estadísticos similares. Los estudios descriptivos raramente involucran experimentación, ya que están más preocupados con los fenómenos que ocurren naturalmente que con la observación de

situaciones controladas. Hay muchas herramientas disponibles para el investigador interesado en los estudios descriptivos. Los estudios de caso pueden proporcionar análisis sobre una sola persona o evento, mientras que las series de caso pueden conjugar múltiples casos en un solo reporte.

En la investigación médica, los estudios de predominio describen la salud de las poblaciones, mientras que un científico social puede confiar en una mezcla de observación y etnografía si tienen cuidado con no afectar el fenómeno bajo observación. La investigación en archivos, basándose en el análisis de registros y datos preexistentes, puede usarse para estudiar materias donde el campo de trabajo no es práctico (Valdez, 2014). La investigación descriptiva tiene como objetivo valorar algunas de las particularidades de un ambiente específico en uno o más sitios del lapso. Esta indagación examina los antecedentes agrupados para revelar, las variables vinculadas la una de la otra y viceversa. Reseña un escenario, una anormalidad, una causa o un suceso para formular, en base a esto, hipótesis precisas.

Método Observacional.- La investigación observacional radica en reconocer el comportamiento en el entorno habitual del sujeto. Tiene como características: la definición precisa de las condiciones de observación, la sistematización y objetividad y, el rigor en el procedimiento de registro del comportamiento. Este método puede ser con intervención o sin intervención. La observación sin intervención tiene por finalidad observar el comportamiento tal como ocurre de forma natural, y en ella el observador se limita a registrar lo que observa, sin manipular ni controlar. Según Edukavital (2013) se define a la

observación como método a la utilización de los sentidos para obtener de forma consciente y dirigida, datos que nos proporcionen elementos para nuestra investigación.

Constituye el primer paso del método científico, que nos permite, a partir de ello, elaborar una hipótesis y luego vuelve a aplicarse la observación, para verificar si dicha hipótesis se cumple. Siempre que se vaya a investigar, se debe partir de plantear el problema y los objetivos, ubicándolo dentro de un marco teórico. En base a ello se hará la observación que puede ser cuantitativa y o cualitativa.

Método No Experimental.- La investigación no experimental es también conocida como Investigación Ex Post Facto, término que proviene del latín y significa después de ocurridos los hechos. De acuerdo con Kerlinger (1983) la investigación ex post facto es un tipo de "investigación sistemática en la que el investigador no tiene control sobre las variables independientes porque ya ocurrieron los hechos o porque son intrínsecamente manipulables" (p.269). En este tipo de investigación los cambios en la variable independiente ya ocurrieron y el investigador tiene que limitarse a la observación de situaciones ya existentes dada la incapacidad de influir sobre las variables y sus efectos (Hernández, Fernández y Baptista, 1991).

D'Ary, Jacobs y Razavieh (1982) consideran que la variación de las variables se logra no por manipulación directa sino por medio de la selección de las unidades de análisis en las que la variable estudiada tiene presencia, por ejemplo, se puede analizar como influyó el movimiento del primero de enero de 1994 en Chiapas sobre la economía

mexicana, también se puede analizar la percepción de personas con síndrome de down y personas que no la tienen. En ambos casos el investigador no puede manipular directamente las variables independientes como ocurre en un estudio de corte experimental.

3.1.3 Definición del Método

El método cualitativo de la investigación se basa en principios teóricos no cuantitativos, empleando técnicas de análisis documentarios y entrevistas; con el fin de realizar un análisis reflexivo del proceso de otorgar financiamiento para las operaciones comerciales de las pequeñas y medianas empresas (Pymes) del sector automotriz de la ciudad de Guayaquil.

3.1.4 Justificación del Método

El método utilizado en el tema a determinar las alternativas financieras para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas (Pymes) del sector automotriz en la ciudad de Guayaquil, el estudio y aplicación del método cualitativo de carácter reflexivo está determinado de la siguiente manera: En primer lugar se procederá a la localización de fuentes escritas sobre las pequeñas y medianas empresas (Pymes) desarrolladas en el Ecuador y a nivel latinoamericano, trayendo consigo definiciones teóricas y actividades realizadas por éstas. En segundo lugar se trabajará en la selección del material encontrado para construir el marco referencial de investigación previa, bases teóricas y legales; de esta forma se hará referencia a los antecedentes investigados internacionales, nacionales y

regionales. Ya en tercer lugar, se procederá con el estudio de los mecanismos actuales de financiamiento que actualmente se ofertan en el mercado; sean estos por medio de la empresa privada, instituciones del sistema financiero y entidades gubernamentales.

Aquí se estudiará también la parte legal que rigen estas operaciones citando la Constitución Política del Ecuador, Código Tributario, Ley de Equidad Tributaria, Reglamento para la Aplicación de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, Ley de Mercado de Valores, Ley General de Instituciones del Sistema Financiero, Código Orgánico de la Producción, Ley General de Bancos, así como también las últimas legislaciones vigentes.

3.2 TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

El tema objeto de la presente propuesta de intervención Alternativas Financieras para el Desarrollo de las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) del sector automotriz en la ciudad de Guayaquil está orientado en los lineamientos metodológicos de la investigación documental, la cual se refiere a que “ es aquella que se basa en la obtención y análisis de datos provenientes de materiales impresos u otros tipos de documentos ” (Arias, 1999, p.21). He planificado la búsqueda de materiales impresos relacionados a la actividad comercial de las empresas del sector automotriz, con la finalidad de realizar un estudio analítico sobre las diferentes aportaciones teóricas vinculadas al tema seleccionado.

La propuesta tiene el carácter de cualitativa sustentado en información documental que le permiten al investigador establecer un sentido crítico y la propia percepción sobre el particular. El material se buscará en medios electrónicos, instituciones académicas, bibliotecas, revistas y librerías. La muestra y selección de los participantes del método utilizado para exponer las alternativas de financiamientos para el desarrollo de las pymes, se ha planificado realizar la búsqueda de materiales impresos relacionados con el área de crédito que ofrecen las instituciones financieras, públicas y privadas, con el propósito de realizar un estudio analítico del mismo.

Se ha seleccionado investigar las actividades comerciales de las pequeñas y medianas empresas del sector automotriz de la ciudad de Guayaquil, con el fin de obtener un enfoque claro de cómo estos entes se logran financiar y adquirir recursos monetarios para sus operaciones. Se realizará las entrevistas a oficiales de crédito o gerentes de crédito de las instituciones financieras privadas y públicas, gerente de pequeñas y medianas empresas del sector automotriz; selección del perfil de las empresas automotrices será en función de las ventas entre 40.000 y 200.000 dólares.

3.3 TÉCNICA DE ANÁLISIS DE DATOS

Se presenta un nuevo enfoque de investigación, empleado con frecuencia en todas las áreas relacionadas con los medios: *el análisis de contenido*. La popularidad de este método se basa en su eficacia para analizar los contenidos mediáticos, con aplicaciones tan concretas como cuantificar el número y tipo de anuncios publicitarios emitidos en un medio

audiovisual o publicado en un periódico. El investigador necesita saber analizar el material simbólico o “cualitativo”. Gran parte de la investigación moderna se realiza mediante tareas de clasificar, ordenar, cuantificar e interpretar los productos evidentes de la conducta de los individuos o de los grupos. El análisis es la actividad de convertir los “fenómenos simbólicos” registrados, en “datos científicos”. Es tarea del análisis cualitativo el poder describir los elementos de ciertas conductas, registrarlos de forma ordenada, clasificarlos o categorizarlos, determinar su frecuencia cuantitativa e interrelaciones (Martín Martín, 2013).

Técnica de Análisis de Datos Cualitativos.- Con relación a la metodología cualitativa, Eisenhardt (1989) y Yin (1989) señalan que la investigación fundamentada en estudios de casos múltiples admite evaluar empíricamente una teoría o construir una nueva explicación teórica sobre un determinado fenómeno investigado. Para Yin (1989) el estudio de casos es una forma de investigación empírica que analiza un fenómeno contemporáneo dentro de un contexto real, respondiendo específicamente a las preguntas ¿cómo? y ¿porqué?; donde el límite entre el fenómeno y el contexto no son indiscutibles, y en el que es obligatorio usar diversas fuentes de evidencia. Por su parte, Eisenhardt (1989) subraya la aplicabilidad del estudio de casos en escenarios donde se conoce poco sobre un fenómeno proporcionado, en los estados iniciales de la investigación sobre una área temática, en el estudio de procesos de cambios longitudinales, y en donde las perspectivas teóricas existentes consideran ser impropias o tienen una escasa sustentación empírica.

Yin (1989) crea cuatro tipos básicos de estudios de casos, teniendo en consideración el número de casos a estudiar y los diferentes niveles de análisis: caso único con una unidad de análisis, casos múltiples con una unidad de análisis, caso único con múltiples unidades de análisis y casos múltiples con múltiples unidades de análisis. Para el desarrollo del trabajo empírico se ha resuelto utilizar la metodología de estudio de casos, dado que se abordan cuestiones que se encuentran aún poco desarrolladas en la literatura y que se plantean preguntas relacionadas con el "cómo" y el "por qué" del éxito empresarial.

Más concretamente, dentro de la tipología de casos que Yin (1989) crea, se ha seleccionado el estudio de casos múltiples con una unidad de análisis, ya que el estudio de más de un caso ayuda a la confiabilidad y eficacia de la investigación, y extiende la base de evidencia de las explicaciones creadas. Por análisis de datos cualitativos se entiende al proceso mediante el cual se organiza y manipula la información recogida por los investigadores para establecer relaciones, interpretar, extraer significados y conclusiones (Spradley, 1980, p.70). El análisis de datos cualitativos se caracteriza, pues, por su forma cíclica y circular, frente a la posición lineal que adopta el análisis de datos cuantitativos.

Técnica de Análisis de Datos Cuantitativos.- Esta técnica tiene relación con el análisis numérico de la información recopilada. Las técnicas empleadas para el análisis de los datos tienen como finalidad contrastar las hipótesis de trabajo. Fundamentalmente se emplean dos técnicas de análisis estadísticos muy variantes: el análisis factorial y la regresión múltiple. En esta técnica nos encontramos con un análisis estadístico descriptivo, que consiste en el estudio y análisis de los datos obtenidos en una muestra y como su

nombre lo indica describen y resumen las observaciones obtenidas sobre un fenómeno, suceso o un hecho (uso de herramientas como el Excel y el SPSS). Con la información recolectada: entrevistas, análisis o comentarios, opinión de expertos para lograr obtener las recomendaciones y proponer diversas alternativas de financiamiento para las empresas de este sector comercial del país.

Como definición se puede adoptar que esta técnica es “una actividad que implica un conjunto de manipulaciones, transformaciones, reflexiones y comprobaciones realizadas a partir de los datos con el fin de extraer significado relevante para un problema de investigación” (Hernández Pina, García-Sanz, Maquilón, 2013). Se presenta un nuevo enfoque de investigación, empleado con frecuencia en todas las áreas relacionadas con los medios: el análisis de contenido. La popularidad de este método se basa en su eficacia para analizar los contenidos mediáticos, con aplicaciones tan concretas como cuantificar el número y tipo de anuncios publicitarios emitidos en unos medios audiovisuales o publicados en un periódico.

El investigador necesita saber analizar el material simbólico o “cualitativo”. Gran parte de la investigación moderna se realiza mediante tareas de clasificar, ordenar, cuantificar e interpretar los productos evidentes de la conducta de los individuos o de los grupos. El análisis es la actividad de convertir los “fenómenos simbólicos” registrados, en “datos científicos”. Es tarea del análisis cualitativo el poder describir los elementos de ciertas conductas, registrarlos de forma ordenada, clasificarlos o categorizarlos, determinar su frecuencia cuantitativa e interrelaciones.

CAPÍTULO 4

LA ENCUESTA AL SECTOR AUTOMOTRIZ

La información obtenida en la presente investigación fue dirigida a las Pequeñas y Medianas Empresas comercializadoras de repuestos automotrices en la ciudad de Guayaquil, efectuando las encuestas a la zona norte (a lo largo de la avenida Agustín Freire entre las ciudadelas Garzota, Alborada y Vernaza Norte) y centro sur (a lo largo de las calles Luque, José de Antepara, Clemente Ballén, Aguirre y Ayacucho), lugares donde se registran la mayor actividad comercial de la ciudad en la venta de repuestos para todo tipo de vehículos; siendo demandadas estas mercancías, inclusive por consumidores originarios de varias ciudades de la provincia.

Se opta por un muestreo no probabilístico y por motivo de que no se puede acudir a toda la población de Pymes de sector automotriz de la ciudad para efectuar las encuestas, por tanto se zonificó los sectores de mayor actividad comercial en donde encontramos a estos negocios. Para la presente muestra se escogerá 70 locales, los mismos que, como ya se enunció en el párrafo anterior, están ubicados en el norte y centro de la ciudad.

4.1 Tabulación, Análisis e Interpretación de los Resultados

4.1.1 Análisis de las Encuestas

Efectuada la recolección de datos mediante las encuestas, los mismos fueron organizados, tabulados y analizados. Los resultados conseguidos se exponen de esta manera:

Pregunta # 1 ¿Hace qué tiempo funciona su negocio?

La primera pregunta sirve para conocer el tiempo en años que lleva funcionando el negocio en el mercado. La respuesta fue que, de las personas encuestadas:

- el 50% lleva entre 10 y 15 años,
- el 20% lleva entre 6 y 9 años,
- el 25% lleva entre 1 y 5 años y
- el 5% lleva menos de 1 año.

Tabla 7

TIEMPO DEL NEGOCIO

tiempo en año	porcentaje
de 10 a 15 años	50,0%
de 6 a 9 años	20,0%
de 1 a 5 años	25,0%
de 0 a 1 año	5,0%

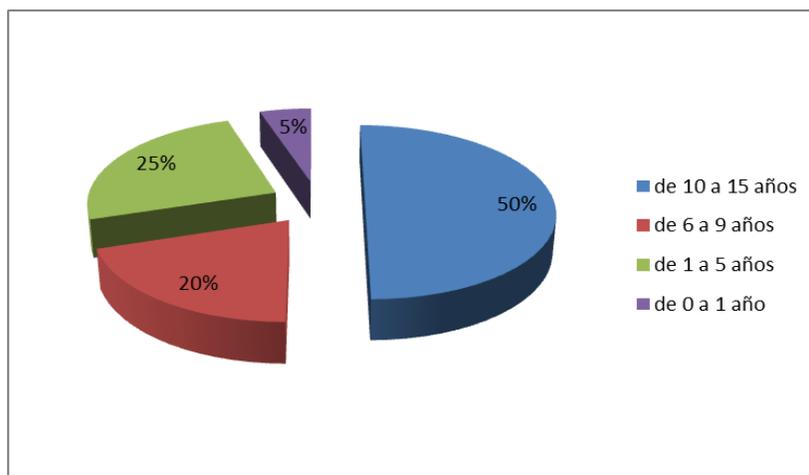


Figura 7
Tiempo del Negocio

Pregunta # 2 ¿Cómo tiene organizado su negocio?

Esta pregunta permite saber cómo se encuentra organizado el negocio en cuanto a sus obligaciones tributarias y societarias. Se obtuvo como resultado que:

- el 90% de los encuestados están bien organizados, llevan contabilidad y cumplen con sus obligaciones tributarias, y
- el 10% mantiene una organización informal.

Tabla 8**ORGANIZACIÓN DE LAS PYMES**

Respuesta	porcentaje
si la tiene organizada	90,0%
no la tiene organizada	10,0%

**Figura 8**

Organización de las Pymes

Pregunta # 3 ¿Qué obstáculos se presentaron para organizar y desarrollar su negocio?

El objetivo de esta pregunta es conocer los problemas que se presentaron a los propietarios para organizar y desarrollar sus negocios, resultando como respuestas dificultades tales como: obtención de líneas de créditos para operación, conseguir inventario de artículos para la venta (poca oferta, altos costos y escasez de repuestos en el mercado), entre otros. El resultado fue:

- el 80% de los encuestados ha tenido problemas en obtener capital de trabajo y
- el 20% con el stock de inventario para la venta.

Tabla 9
OBSTACULOS PARA ORGANIZAR Y
DESARROLLAR A LA PYME

respuesta	porcentaje
obtener capital de trabajo	80,0%
stock de inventario para venta	20,0%

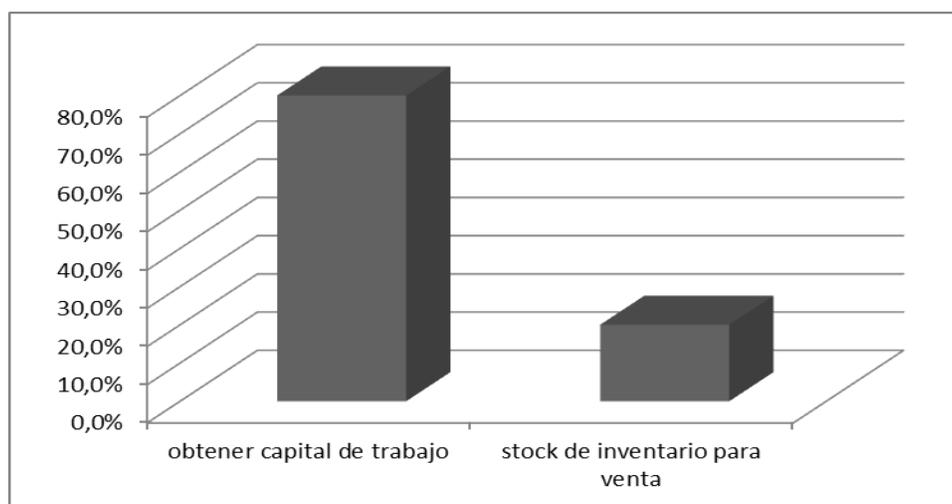


Figura 9
Obstáculos para organizar y desarrollar a las Pymes

Pregunta # 4 Durante los últimos 5 años, ¿cuál ha sido el nivel de crecimiento de su negocio?

Es necesario conocer el nivel de crecimiento del negocio, siendo éste el motivo de la formulación de la siguiente pregunta; se consiguió saber que;

- el 60% creció un 5%,
- el 25% creció un 3%, y
- el 15% restante creció un 2%.

Tabla 10

CRECIMIENTO ULTIMOS 5 AÑOS

nivel de crecimiento	porcentaje
crecimiento del 5%	50,0%
crecimiento del 3%	20,0%
crecimiento del 2%	25,0%

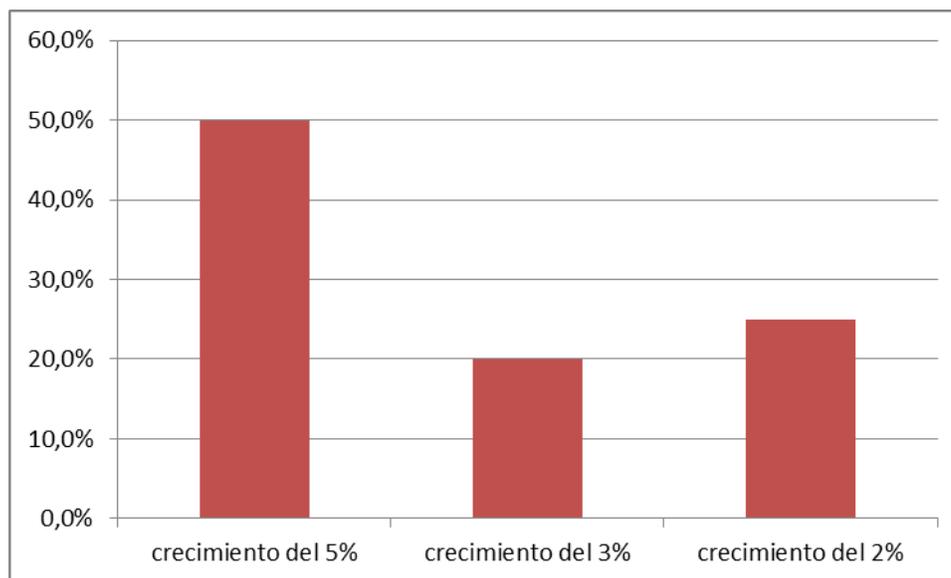


Figura 10

Crecimiento en los últimos 5 años

Pregunta # 5 ¿Sabe usted cómo se financian los negocios de este sector comercial?

La finalidad de esta pregunta es saber la manera cómo se financian los negocios de este sector comercial, respondiendo los entrevistados que conocen sobre créditos ofrecidos por los bancos, los ofrecidos por los proveedores de bienes y los brindados por los informales (más conocidos como los chulqueros). El resultado fue:

- el 85% se financian con créditos otorgados por los bancos,
- el 10% se financian con créditos otorgados por los proveedores de bienes y
- el 5% restante con los créditos obtenidos por los informales (chulqueros)

Tabla 11

FORMAS DE FINANCIAMIENTO DE LAS PYMES

conoce como se financian?	porcentaje
créditos otorgados por bancos	85,0%
créditos otorgados por proveedores	10,0%
créditos obtenidos de informales	5,0%

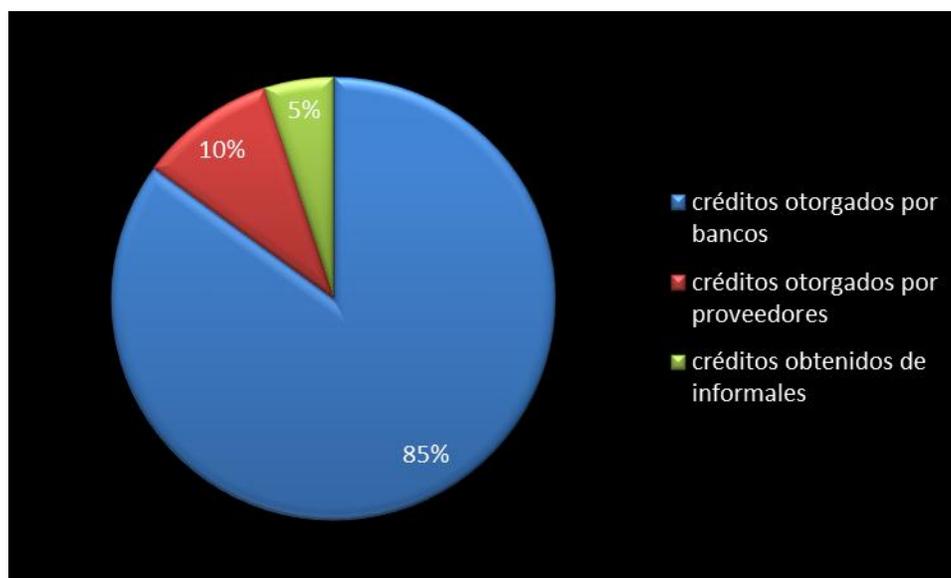


Figura 11

Formas de Financiamiento de las Pymes

Pregunta # 6 De las formas de financiamiento que usted respondió en la pregunta anterior, ¿cuál es la que usted utiliza de manera recurrente? Porque?

Esta pregunta permite saber a donde acuden los pequeños empresarios para financiarse, consiguiendo lo siguiente.

- el 80% concurre a las instituciones financieras, y
- el 20% acude a los créditos informales

Tabla 12

FORMAS DE FINANCIAMIENTO MAS UTILIZADA

respuesta	porcentaje
instituciones financieras	80,0%
créditos informales	20,0%

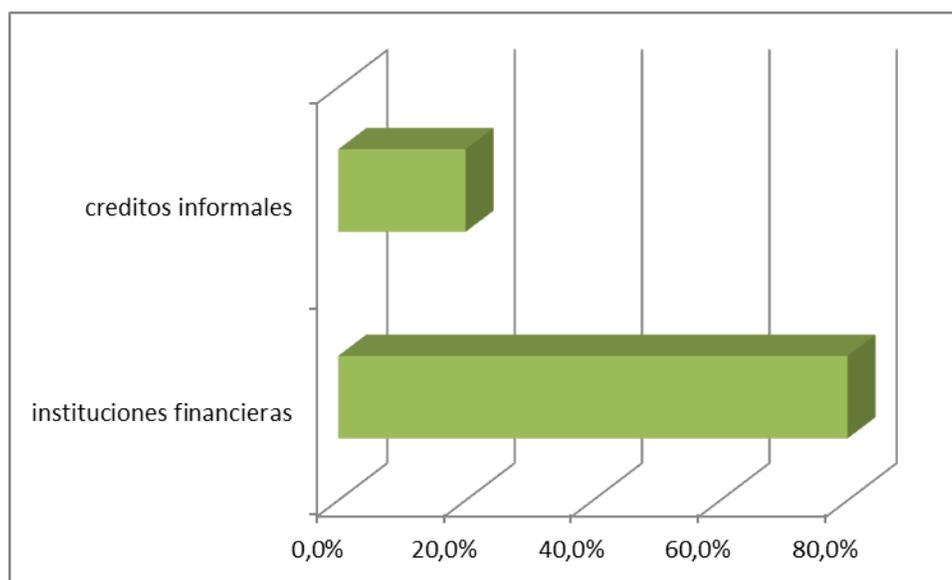


Figura 12

Formas de Financiamiento más utilizada

Pregunta # 7 ¿Ha encontrado usted obstáculos para obtener créditos bancarios?

De manera general es importante conocer si los microempresarios han tenido trabas para obtener créditos bancarios para su operación. El resultado fue:

- el 90% respondió Si, y
- el 10% respondió No

Tabla 13
OBSTACULOS PARA OBTENER CREDITO
BANCARIO

respuesta	porcentaje
SI	90,0%
No	10,0%

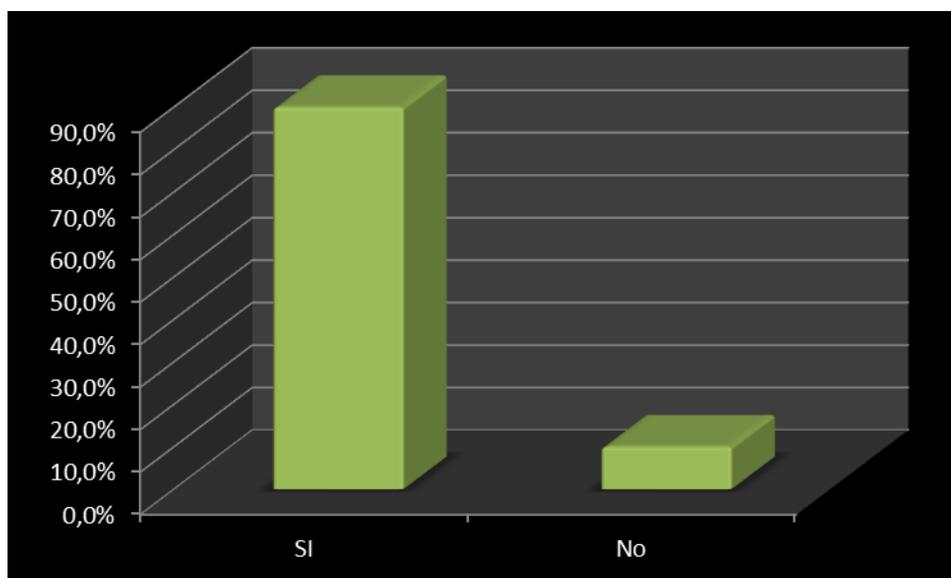


Figura 13
Obstáculos para obtener crédito bancario

Pregunta # 8 ¿Cree usted que deberían existir nuevas alternativas de financiamientos?

El criterio de los microempresarios acerca de que ellos requieren para poder seguir desarrollando sus negocios, se basa esta pregunta; entre ellos, nuevas formas de financiamiento. La respuesta general fue:

- el 80% respondió Si,
- el 15% respondió No, y
- el 5% restante no respondió

Tabla 14
NUEVAS ALTERNATIVAS DE
FINANCIAMIENTO

respuesta	porcentaje
sí debería existir	81,0%
no debería existir	14,0%
no respondió	5,0%

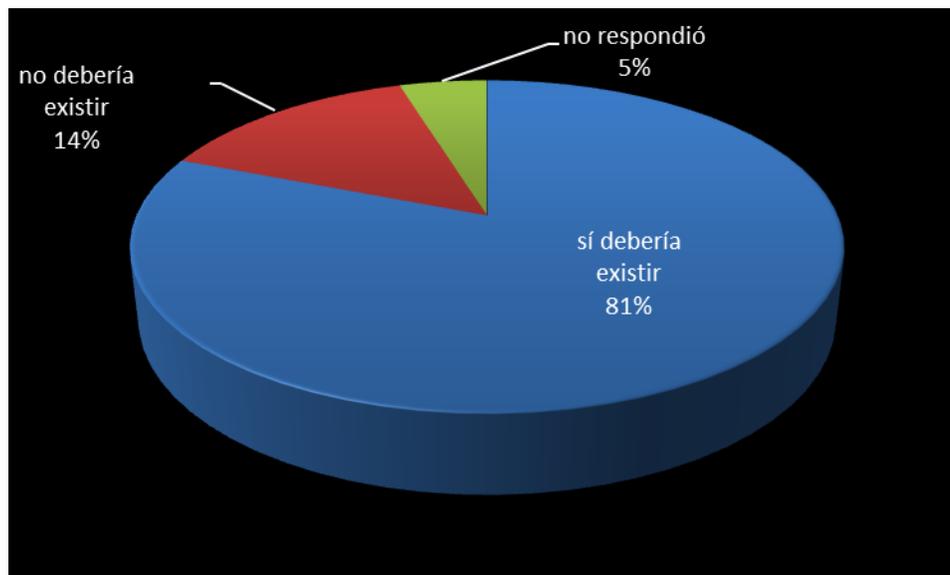


Figura 14
 Nuevas Alternativas de Financiamiento

Pregunta # 9 De presentarse nuevas alternativas de financiamiento debidamente probada en otros países, estaría dispuesto a aceptarlas?

Los microempresarios están consientes de que toda innovación será siempre positivo, por lo se les consultó sobre la aceptación de nuevas formas de financiamiento que aparezcan en el mercado financiero; de los que se obtuvo que:

- el 80% dijo Si,
- el 12% dijo No, y
- el 8% no respondió

Tabla 15

ACEPTACION DE UNA NUEVA ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO PARA LAS PYMES

respuesta	porcentaje
sí aceptaría	80,0%
no aceptaría	12,0%
no respondió	8,0%

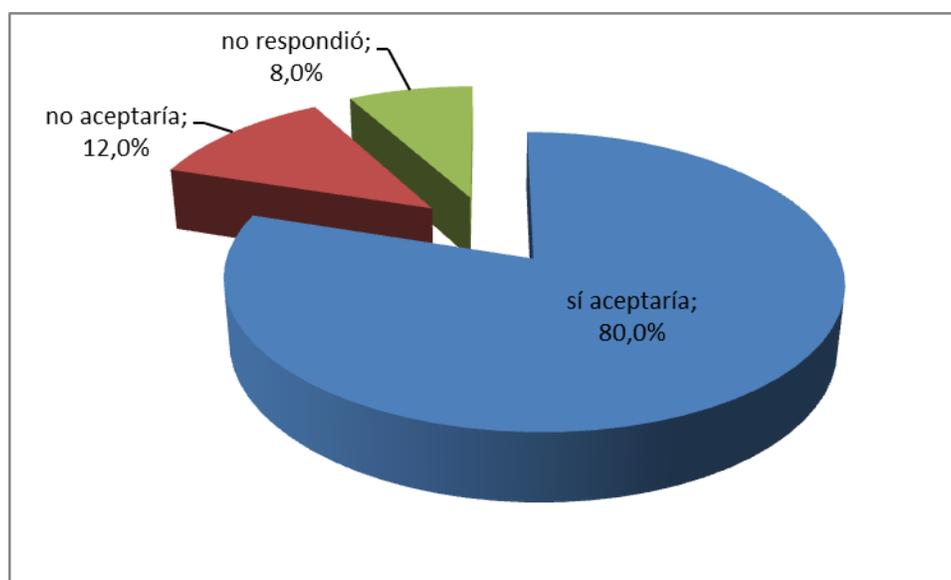


Figura 15

Aceptación de nuevas alternativas de financiamiento para las Pymes

Pregunta # 10 Con nuevas alternativas de financiamiento, ¿cree usted que esto le permitirá desarrollar su negocio?

Los microempresarios piensan que nuevas alternativas de financiamiento abrirá opciones de poder desarrollar su negocio, mientras que otros no opinan lo mismo; el resultado fue:

- el 80% respondió Si, y
- el 20% respondió No

Tabla 16

**NUEVAS ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO
AYUDARAN AL DESARROLLO DE LAS PYMES**

respuesta	porcentaje
sí ayudarán	80,0%
no ayudarán	20,0%

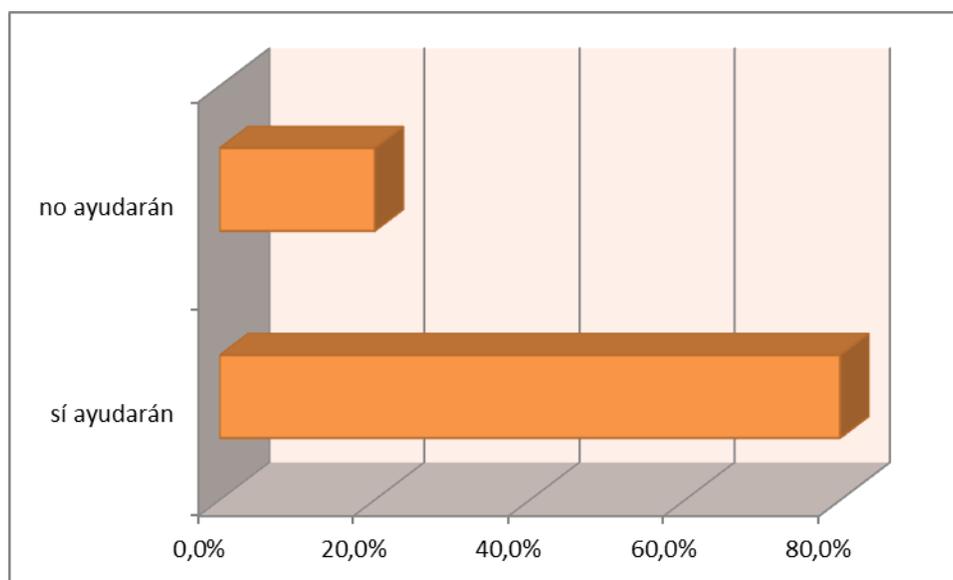


Figura 16

Nuevas alternativas de financiamientos ayudaran al desarrollo de las Pymes

4.1.2 Conclusión de las Encuestas

En conclusión se logra apreciar que la mayoría de los entrevistados encuentran que el escaso crecimiento que han tenido en los últimos cinco años, se debe al poco apoyo que han tenido para desarrollarse. En las entrevistas realizadas a las personas seleccionadas, ellos comentaban acerca de los obstáculos que constantemente encuentran para solicitar créditos para capital de trabajo, que las tradicionales formas de otorgar créditos requieren de muchos requisitos para su aplicación y de presentarse nuevas alternativas de financiamiento, están dispuestos a aceptarlas. En tanto que se prevé un crecimiento sostenible en las Pymes del sector automotriz en la ciudad de Guayaquil, con la aplicación de nuevas formas de financiamiento.

CAPÍTULO 5

DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA

5.1 ANÁLISIS DE LOS MECANISMOS ACTUALES DE FINANCIAMIENTO Y TRIBUTARIOS

A pesar de todos los problemas e inconvenientes (ya enunciados en capítulos anteriores) que imposibilitan el apropiado progreso de las funciones de las Pymes, estas empresas cuentan con una gran capacidad para generar fuentes de empleo, constituyéndose en un componente esencial de la economía. La inversión indispensable para establecer una pequeña compañía, faculta que numerosos emprendedores puedan crear sus negocios; apoyando al desarrollo económico de un país. En las ciudades de Guayaquil y Quito, se encuentran distribuidas en un alto número las Pymes, las mismas que están convirtiéndose en un principal impulso para las recursos de pequeñas provincias.

El apoyo gubernamental es necesario para que se cumpla lo enunciado en líneas anteriores. Una descentralización de las entidades de ayuda estatal es fundamental como fase previa a la instalación de estas en los lugares que se requieran. Las Pymes son los principales demandantes de materia prima nacional, provocando esto que el mercado interno se dinamice y tenga un organizado desarrollo; dando inicio a la creación de cadenas productivas de negocios. Y son estas empresas las proveedoras de bienes y servicios a las compañías de gran tamaño, por lo que en el mercado el éxito está garantizado. Las grandes compañías que cuentan con tecnología de punta, capital de trabajo disponible y óptimos método de producción, teniendo el compromiso de cooperar con las empresas de pequeños

capitales; para que de esta manera, todos se beneficien de las experiencias empresariales mutuas.

El obtener financiamiento a un bajo costo y que le represente un mínimo riesgo es el objetivo de los empresarios que buscan financiar sus proyectos a través de entidades públicas y privadas sean a corto o largo plazo. En la actualidad existen muchos incentivos por parte del sector gubernamental, en sus entidades como: la CFN, el BIESS y el Banco Nacional de Fomento con tasas que varían entre un 11% dependiendo el plazo, los cuales se les otorgan a los proyectos para motivar a emprendedores con el fin de dinamizar la economía, que el propósito del gobierno nacional. En los siguientes párrafos se analiza las fuentes de financiamiento actuales con que cuentan las Pymes para su operación a decir: empresa privada, instituciones financieras (públicas y privadas) y las entidades gubernamentales.

5.1.1 Mecanismo Actuales de Financiamiento otorgados por la empresa privada

Considerada la más estándar, esta fuente de financiamiento es utilizada también como crédito comercial; se origina por medio de la compra de bienes o servicios que la institución o empresa utiliza en sus negociaciones a corto plazo. La capacidad amplía o reduce la oferta, por las abundancias de mercados competitivos y de producción. En tiempos de inflación alta, las medidas más convincentes para compensar el resultado de la inflación de una empresa, es ampliar el financiamiento de los proveedores. Este crédito es de corta duración, normalmente pide de una cuenta abierta, el proveedor entrega la

mercancía al comprador, luego éste constituye una cuenta por pagar por la transacción de compra realizada.

Existe una situación en este tipo de financiamiento que se ha generalizado: es que la Pyme le corresponde pagar a su proveedor previo de recoger el pago de sus clientes, generando esto un grave inconveniente para este tipo de compañías. Muestra las siguientes ventajas:

1. Se considera de cómoda obtención y se otorga con base a la confianza previa gestión de sencilla de crédito frente al proveedor de los bienes o servicios.
2. No se establece por contrato el crédito, no concibe recargo por comisión de inicio del crédito o por otro concepto
3. Es un crédito que se actualiza de manera constante y crece de acuerdo a los exigencias del cliente
4. Su plazo promedio de pago oscila entre 30 a 60 días

Es importante señalar que en muchos casos los plazos se reducen debido a las condiciones crediticias del mercado en el cual también se encuentran inmersos las empresas que lo otorgan. El escenario más difundido en esta clase de financiamiento es que la Pyme asuma pagar a sus proveedores antes de recibir el pago de sus clientes, esto genera un serio problema para muchas empresas.

5.1.2 Mecanismo Actuales de Financiamiento otorgados por las instituciones financieras

El Sistema Financiero Nacional es el principal proveedor de capital de trabajo de las Pymes, esta fuente de financiamiento es la más recurrida en sus actividades comerciales económicas, esencialmente por el costo que soporta la misma; que requieren la entrega de los tres estados financieros básicos a fin de poder mostrar antecedentes económicos y financieros que lo consideren para una operación de crédito. Está integrado por todas las organismos autorizados de efectuar la intermediación financiera con fines de renta, atrae los recursos del público sobre los que establece su capacidad de financiamiento, haciendo uso de esta primordialmente en operaciones activas.

Lo constituyen: bancos públicos y bancos privados, sociedades financieras y mutualistas. Son reguladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, envían información al Banco Central del Ecuador sobre las tasas de interés activas diversificadas en función de los segmentos de crédito; reseñas que servirán como antecedentes a fin de poder examinar cada segmento de crédito, a decir el de las Pymes. Un breve análisis de sus componentes principales a continuación:

5.1.2.1 Instituciones Financieras Privados

En este grupo se reúnen todas las instituciones dedicadas a efectuar las intermediaciones con fines de lucro, llegando a ser el eje de estas actividades; ya que capta

capital del público para convertirlo en su reserva financiera manejando estos dineros en sus operaciones activas. Según publicación de la Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador a Julio de 2013 existían 24 entidades, cuya constitución de cartera bruta por segmentos compuesta por 15.742 millones de dólares está distribuida así: consumo 35,50%, comercial 47,70%, microempresa 8,70% y vivienda 8,10% (SBS, 2013).

Los bancos otorgan créditos a las sociedades bajo las siguientes maneras: líneas de créditos, préstamos personales a plazos, préstamos hipotecarios, garantías bancarias y expedición de tarjetas de créditos. Para la conseguir de un préstamo bancario se incluye el estudio de las consideraciones económicas y financieras, éste se perfecciona mejor con una inmediata entrevista entre el agente financiero y el empresario, aquí tiene un papel preponderante la intuición y la opinión subjetiva por parte del agente.

De acuerdo a daos publicados por el Banco Central del Ecuador, en el mes de Agosto de 2013 el volumen de crédito concedido por la banca privada en el sector Pymes alcanza un incremento positivo del 1.64% con relación al año 2012 (BCE, 2013). El monto de crédito ubicado en ese mes en el segmento Productivo Pymes fue de \$ 177.3 millones con un promedio ponderado de 11.27%, estando la media de estas operaciones ubicada en los niveles de \$ 10 mil a \$ 40 mil con un valor promedio de \$ 15 mil (BCE, 2013). Estos créditos se pactaron el 31.14% con un plazo de 2 a 8 años y el 26.58% con un plazo de 2 a 6 meses. El Banco Pichincha con el 26,24% es la institución financiera privada con mayor porcentaje de otorgamiento de crédito (BCE, 2013).

5.1.2.2 Instituciones Financieras Públicas

La banca pública como parte integrante del Sistema Financiero Nacional, se establece en una pieza muy significativa para el progreso social, económico y financiero del país. Lo relevante de la banca pública ecuatoriana está provisto por la importancia de las actividades y proyectos que fomenta cada entidad. A decir, el BFN (Banco Nacional de Fomento) se ha especializado en atender micro y pequeños proyectos de naturaleza agrícola, comercial e industrial, la CFN (Corporación Financiera Nacional) lo hace atendiendo iniciativas de mayor extensión con interés dirigido, en algunos casos, a la exportación. Por otro lado, el BEV (Banco Ecuatoriano de la Vivienda) atiende las necesidades que tiene la población respecto a vivienda, en tanto que el BEDE (Banco Ecuatoriano de Desarrollo) examina soluciones a mejora en infraestructura física, tramitados especialmente por los gobiernos provinciales y municipales.

La Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador en su informe anual del año 2013, indica que la composición de cartera por segmento de 3.124 millones de dólares fue: para consumo 1.20%, comercial 90.20%, microempresa 8% y vivienda 0.60%. El sector de la banca pública agrupa su cartera en créditos comerciales, manejando sus operaciones en la CFN (Corporación Financiera Nacional). La institución bancaria con mayor cobertura en porcentaje es el BNF con 36%. (SBS, 2013).

Las Pequeñas y Medianas Empresas en Ecuador son el combustible vivo de la economía de nuestro país, pues los miles de emprendimientos de pequeña y mediana escala

son los que dan trabajo a nuestra población y los que hacen girar. Pero los negocios, comercios, industrias de dimensiones pequeñas también saben que muchas veces se hace difícil salir adelante, continuar creciendo o levantarse tras una caída.

5.1.3 Mecanismo Actuales de Financiamiento otorgados por las entidades gubernamentales

Todo negocio para el inicio de sus operaciones comerciales, necesita tener el capital indispensable para poder funcionar; cuyos recursos pueden ser propios, financiamiento de familiares, entre otros. El Centro de Investigación y Desarrollo Ecuador (CIDE asocia a los nuevos emprendedores con las formas de financiamientos que se presentan a las Pymes y a proyectos por medio de los programas estatales que a continuación se enuncian: *EmprendEcuador*, *Innova Ecuador*, *Cre Ecuador* y *Senami*. En los siguientes párrafos se anota un breve comentario respecto a estos programas:

EmprendEcuador, programa que asiste a los nuevos empresarios en la implementación de sus empresas, dirigido a aquellas personas que cuentan con una capacidad de desarrollo, muy creativos; concediéndoles líneas de crédito para: elaboración de planes de negocios hasta un monto máximo de \$ 10 mil y para la preparación de prototipos y formar la empresas hasta un monto máximo de \$ 60 mil.

Innova Ecuador, el Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad (Mcpec) con el fin de apuntalar el cambio de la matriz productiva en el país,

fundó esta propuesta gubernamental financiera que entrega créditos no sujetos a devolución para aquellos emprendedores que presenten proyectos que contengan innovaciones tecnológicas, con una inversión de 300 mil dólares. Esto dependerá también del nivel de innovación e impacto en la producción que tenga la empresa.

CreEcuador, este programa gubernamental tiene como finalidad el financiamiento del capital emprendedor que solicitan las compañías que contribuyen al proceso de cambio productivo o que apoyen al progreso de las zonas subdesarrolladas de un país. Como único requisito que se establece en este tipo de programa es que las sociedades involucren a los trabajadores en su paquete accionario. El Mcpec es la entidad encargada de la coordinación de estos proyectos, en los que puede invertir hasta 2 millones de dólares.

Senami (Secretaría Nacional del Migrante), esta secretaría creada para el apoyo al migrante, cuenta con el programa "El Cucayo" cuya finalidad es asistir a todo ecuatoriano que haya vivido al menos un año fuera del país. Este programa apoya proyectos que requieran entre \$ 500 y \$ 50.000, de migrantes ecuatorianos decididos a empezar un negocio propio o expandir uno ya existente que muestre rentabilidad.

Existen dos ministerios que también trabajan en el apoyo para el desarrollo de las pymes, estos son el Ministerio de Industria y Productividad (Mipro) quien por medio del programa Fondepyme, asisten en la optimización de los entornos y volúmenes de producción de éstas; y el Ministerio de Inclusión Económica y Social (Mies), quien creó el Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria, cuya finalidad es incentivar la

economía popular y solidaria; mediante la promoción y planeación de la producción, comercialización y consumo de bienes, con el fin de apoyar a la ejecución del buen vivir.

Teniendo en cuenta la desigualdad en el acceso al financiamiento y en las condiciones de acceso para las empresas de menor tamaño constituye un eje de reproducción de la heterogeneidad estructural y desigualdades sociales, se presentan a continuación algunas recomendaciones para las políticas de asistencia financiera orientadas a este tipo de empresas:

- La existencia de un estatuto para las Pymes y la unificación de los criterios de clasificación de empresas constituyen elementos imprescindibles para mejorar la capacidad de las instituciones pertinentes para canalizar los recursos del mercado y desarrollar nuevos productos, y
- Se pone en evidencia de que los bancos de desarrollo son una herramienta muy poderosa en materia de financiamiento a largo plazo para las empresas de menor tamaño y estos pueden también jugar un papel esencial en la provisión de financiamiento contra cíclico. Los bancos públicos de primer piso también tienen gran relevancia, por manejar criterios distintos a los de la banca privada en materia de rentabilidad, gestión de riesgos y fondeo de recursos, pudiendo financiar inversiones y capital de trabajo a empresas que no gozan de un acceso fluido al crédito.

5.2 DIVERSAS ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PROPUESTAS

Claramente se aprecia que en los países más avanzados en comercio internacional tienen mayor capacidad para invadir los mercados regionales. Sus grandes empresas transnacionales y grupos de inversores toman las riendas de sectores completos, la mayoría de los cuales son claves para la producción nacional. (Schuldt, Jurgen, Astudillo, Jaime, Briones Marena). Las Pymes en los países en vías de desarrollo tienen sólo una opción: analizar sus estrategias y políticas para alcanzar algún nivel de competitividad que les admita por lo menos mantenerse, constituyen una opción necesaria, tal vez inevitable, en el desarrollo de las economías modernas.

Es trascendental que las Pymes obtengan accesos a fuentes de financiamiento más asequibles y económicas que las que se brindan en los actuales momentos, basando su promoción y desarrollo directamente en el mercado. Cualquier país en vías en desarrollo halla como cimiento que su mercado resulte atrayente para los inversionistas nacionales e internacionales, llevar estos flujos de capital hacia las empresas que se convierten en un justo proceso de inversión-rendimiento y de desarrollo-crecimiento; para de esta manera todos los partícipes hallen un ángulo de beneficio que concluya teniendo efectos positivos a niveles incluso sociales.

La reducida intervención de las Pymes en el sistema financiero evidencia el accionar de los gobiernos para efectuar medidas orientadas a optimizar su acceso al crédito. Según (Carbo, 2007) el sistema financiero establece un pilar esencial en el desarrollo económico

de cualquier país, la evidencia de la última crisis financiera sufrida por los Estados Unidos, que impactó los mercados financieros a nivel mundial, pone de manifiesto una vez más la importancia de la actividad financiera y la influencia en el entorno. Las fuentes acostumbradas de financiamiento son las elegidas por las empresas ecuatorianas, entre ellos los bancos, las cooperativas de ahorro y crédito y otras fuentes.

El Gobierno y los bancos en un 39% y 26% en su orden, son las instituciones en las que más confían las Pymes de la región; estos porcentajes se acrecientan entre las pequeñas y medianas empresas. Empero, es importante puntualizar que existe una proporción importante de 27% que no confía en ningún organismo; esta confianza en las instituciones varía de acuerdo al país: las entidades bancarias son las instituciones de más confianza por las Pymes de Argentina, Costa Rica, Perú y República Dominicana. El ejército y la policía reciben el mayor voto por parte de las compañías chilenas. El gobierno es la institución de mayor credibilidad entre las empresas de Brasil, Colombia y México.

El Censo Nacional Económico del año 2010 realizado por el INEC resume que las principales fuentes de financiamiento a las que recurren las Pymes en la provincia del Guayas son el sector privado con un 69%, seguido de las instituciones públicas con el 10% y tan solo el 5% acude a otras fuentes de financiamiento con garantía como la bursátil. Este mismo censo indica que los préstamos por montos son muy bajos, evidenciando la poca solicitud de créditos menores para medianas y pequeñas empresas; siendo los montos más solicitados los de \$ 400 mil dólares. El 62% de los establecimientos comerciales aseguraron necesitar crédito para financiar actividades de expansión y nuevas inversiones.

5.2.1 La Titularización como una Nueva Alternativa de Financiamiento en el Mercado de Valores Ecuatoriano

Mediante estudios realizados a políticas económicas de países de la región, se presenta una alternativa de financiamiento denominada la Titularización para las Pymes, que puede constituirse en una iniciativa directa de financiamiento tanto en forma directa o no; a continuación se describe en qué consiste la titularización.

Es una operación en la cual una entidad transforma un activo no negociable, generalmente en préstamo, o en un título que sea negociable en el mercado de valores y que, por tanto, puede ser adquirido por los inversores directamente. Es una forma de financiamiento no tradicional que consiste en poner a consideración activos susceptibles a titularizar como: valores representativos de deuda pública, valores inscritos en el registro de mercado de valores, cartera de crédito y activo proyectados. Este proceso muestra al originador que transfiere a un patrimonio autónomo su cartera de clientes, los cuales son transferidos a la casa de valores donde son ofertados a los inversionistas, quienes compran los valores esperando una rentabilidad en el corto o mediano plazo.

Partes que intervienen.- Los procesos de titularización pueden conformarse mediante la transferencia de bienes o activos para realizar con ellos un patrimonio autónomo que le dará solvencia al proceso de titularización en caso de que lo necesite, mediante un contrato de fiducia mercantil irrevocable. Teniendo como participantes a los siguientes sujetos: el originador, aquella persona que transfiere los bienes para obtener

financiamiento para actividades productivas; el agente de manejo, recauda los fondos provenientes de la emisión de la titularización; la administradora o sociedad titularizada, transfiere los activos para obtener financiamiento para actividades productivas; y la colocadora, aquella identidad facultada para actuar como suscriptor, es decir es quien pone los títulos en el mercado.

Basado en los pasos para formar un sindicato y para aquellas que deseen y puedan incursionar en el mercado bursátil como mecanismo de financiamiento no tradicional, se crea la oportunidad de realizar titularizaciones sindicadas, para que a través de esquemas asociativos; ayuden y faciliten a las Pymes, a unirse para formalizar un proceso de titularización; permitiéndoles alcanzar el volumen y las garantías necesarias para minimizar los costos que genera un proceso de titularización. El grupo sindicato no presenta un marco legal específico, se encuentra inmersa en la Ley de Mercado de Valores y su codificación especialmente en el marco referente a titularización y fideicomiso.

La clave de la sindicación consiste en, agrupar activos de varios originadores en un mismo fideicomiso; además el sector Pymes puede salir ampliamente beneficiado de este sistema, porque permite lograr economías de escalas; es decir, no se necesita que sea una empresa enorme para que pueda acudir al mercado de valores o para que pueda utilizar esta figura, sino que pueden unirse 2 o más Mipymes para acceder a una sola titularización, que juntando sus esfuerzos pagan entre todos los costos que implica el desarrollo de esta figura y cada uno se beneficia.

Los beneficios que se obtiene de participar en la titularización sindicada son muchos, entre estos tenemos: obtener liquidez en el tiempo presente para emprender una nueva actividad comercial o simplemente expandir el negocio lo que es beneficioso para la economía y al diversificación del riesgo para el grupo sindicado que conforma dicha titularización. Se puede titularizar cartera o flujos futuros. Así como se obtiene beneficios, también encontramos ventajas claves que ofrece un proceso de titularización sindicado a una Pyme; a decir: fortalece económicamente el poder adquisitivo del grupo originador del fideicomiso sindicado; define según sus recursos como montos, plazos, tasas de interés, amortización, formas de pago, etc.; optimiza sus estructura financiera mejorando la composición de la deuda y obtienen mayor fuentes de recursos diversificados; eleva la generación del empleo y la productividad de bienes y servicios en el país; promueve la imagen de las empresas mejorando su posicionamiento en el mercado.

Como se ha mencionado en párrafos anteriores, los costos para poder realizar una titularización son altos para poder implementar a las Pymes; por ello que se propone como medida de financiamiento bursátil al mecanismo denominado "Emisiones o Titularizaciones Sindicadas", que funciona a través de esquemas asociativos; lo cual facilita a las Pymes a unirse para formalizar un proceso de titularización, permitiéndoles alcanzar de esta manera el volumen y las garantías necesarias para poder minimizar los costos que genera un proceso de titularización. Se ha comentado que la titularización sindicada no presenta un marco legal específico por encontrarse inmersa en la Ley de Mercado de Valores.

En la actualidad, la titularización como mecanismo de financiamiento no tradicional es una herramienta muy útil para las sociedades y empresarios de toda envergadura; y debido a la falta de conocimiento por parte de las personas que maneja pequeñas empresas, hasta ahora solo han sido utilizadas por grandes instituciones en nuestro medio; y aún así por la falta de seguridad jurídica, este tipo de mercado no ha sido explotado en su totalidad. Por tal motivo es necesario que la forma jurídica sea más transparente para que los nuevos inversionistas (empresas Pymes) conozcan sobre el tema y así puedan ir incursionando en este tipo de mecanismo de financiamiento no tradicional, para poderle dar un valor agregado a la institución siendo más confiable y transparente con sus estados financieros y con respecto al giro del negocio.

La Bolsa de Valores debe difundir más los métodos de financiamiento no tradicionales que oferta dicha casa, mediante la elaboración de folletos y boletines actualizados, enfocados para los futuros inversionistas y las posibles instituciones que sean fáciles de entender, para poder romper el paradigma de que sólo las grandes industrias y comercializadoras pueden realizar procesos de titularización. La difusión de la Superintendencia de Compañía debe encaminarse a ciertos grupos y hacer campañas más constantes, medir los resultados para poder llevar un mejor control en su afán de dinamizar la institución.

5.3 Fuentes de Financiamiento aplicadas en algunos países de la Región que sirven como referencia para implementarlas en el Ecuador

Algunos países de la región han implementado alternativas de financiamiento que han sido aplicadas con éxito en cada una de sus sociedades y que sirven de base para tomar como referencia sobre posibles alternativas a estudiarse y efectuarse, de acuerdo a experiencias comentada en los siguientes párrafos. A continuación se explican estos casos en países en donde funcionan estos programas y nos puede ayudar a reflexionar sobre una futura aplicación en el mercado financiero ecuatoriano:

5.3.1 Chile: El factoring financiero como una buena alternativa de financiamiento

Muchas pequeñas y medianas empresas debe cumplir con ciertos compromisos económicos ineludibles que sin duda ponen en jaque su liquidez mensual. El pago de patentes comerciales, vehiculares, IVA, imposiciones de sus empleados, son parte de la serie de gastos fijos a los que deben enfrentarse las Pymes cada mes, por lo que la liquidez de caja comienza a complicarse y es absolutamente necesario encontrarle alguna solución para poder continuar con las inversiones o negocios. Una buena opción es el factoring. Este sistema consiste en transformar los activos tales como cheques, facturas, letras, pagares, contratos y otros documentos por cobrar, en recursos líquidos inmediatos, a través de la cesión de facturas y/o créditos documentados.

En la práctica, estas instituciones compran documentos por cobrar y técnicamente entregan un financiamiento, el cual tiene un costo bastante conveniente. Además, el factoring actúa como unidad de cobranza, encargándose de que los deudores de los documentos paguen sus cuentas, sin que la empresa tenga que preocuparse de ellos. Para

acceder a esta alternativa es necesario pasar la etapa de evaluación de los montos y capacidad de pago, como también la acreditación de estados de situación, informe comerciales sin antecedentes, y la existencia de un negocio con una antigüedad mínima exigida, requisito básico a la hora de acceder a este servicio. De esta manera las Pymes encuentran la solución a su problema de liquidez y pueden continuar con sus negocios y compromisos comerciales con sus proveedores y empleados, sin tener que arriesgar más de lo necesario.

Es fundamental aprovechar todas las opciones que nos ofrece el mercado, siendo el factoring una de las más atractivas y fáciles de alcanzar hecho que ha transformado a la industria en una de las más prolíferas en los últimos años alcanzando un 25% de crecimiento según las últimas cifras de la Asociación Chile de Factoring (ACHEF). El factoraje financiero y la venta de cartera vencida es una actividad de la cual pueden valerse las Pymes para acceder a un financiamiento mas practico y expedito, aunque con un cierto nivel de "perdida". La ventaja de estas actividades es que al no ser un servicio de alguna entidad financiera, sino más bien una actividad realizada por la misma empresa, les brinda liquidez para poder continuar con su actividad y la falta de capital no sea un impedimento para seguir funcionando.

Como herramienta de financiamiento consiste básicamente en el endoso de las facturas de la entidad que deberán ser cobradas a los clientes en un cierto plazo a un tercero. Las empresas dedicadas al factoraje financiero pagan el monto de estas facturas menos un porcentaje de comisión, para brindarle esa pronta liquidez a la entidad. Financiar

las propias facturas de la Pyme, puede ser de gran utilidad si es una empresa que suele vender a entidades públicas o bien si concede demasiados créditos a sus clientes. En el caso de las ventas al gobierno, no es una condición adecuada para una empresa con escasa liquidez; pues estas instituciones se manejan por partidas presupuestales específicas, las cuales requieren de una cierta autorización lo que lleva tiempo para poder pagar las facturas de las Pymes; por lo tanto, recurrir al factoraje financiero es una buena opción para continuar sus actividades con los recursos financieros necesarios.

Cumplo, nueva alternativa para solicitar un crédito Pyme en Chile (Red de Mentores).- Cumplo es una plataforma web que admite el encuentro directo de personas y empresas que pretenden invertir con personas y empresas que pretenden solicitar un crédito. Solicitar un crédito puede ser un proceso enredado y dificultoso para las pequeñas y medianas empresas: ya sea por carencia de información, porque no se opera al 100% con el complicado tema de los créditos y las tasas e intereses, o porque como la compañía aún es pequeña, cuesta un poco más que le otorguen créditos las entidades financieras. Este programa se hace cargo de este problema muy común para las Pymes, a través de un sistema de financiamiento colectivo único en Chile y muy exitoso en los Estados Unidos de Norteamérica y Europa: el "peer to peer lending" que en la práctica consiste en volver al concepto de "plaza pública", donde las personas prestan dinero y llegan a un acuerdo sobre los plazos, tasas y demás sin intermediarios.

Para esto, las personas y empresas que requieren el crédito fijan todas los contextos de su crédito evaluando ellos mismos el riesgo de su deuda, y por otro lado, los capitalistas

tienen la libertad de elegir en qué solicitudes de crédito invertir según la rentabilidad que están buscando. Pero, ¿porqué una Pyme acude a solicitar un crédito en Cumplo? Muchas de estas empresas concurren por estas razones:

- Los créditos que se solicitan son garantizados por una Sociedad de Garantía Recíproca (SGR), consintiendo que las empresas puedan optar por tasas más bajas; debido al poco riesgo que tienen sus créditos para los inversionistas.
- Cumplo se encarga de gestionar todos las diligencias con la SGR para conseguir la carta de garantía.
- La divulgación del crédito admite la exposición de su marca en la red de Cumplo, ya que al crear una solicitud ésta circula entre más de 10.000 usuarios y también se publica en el sitio web.
- La compañía accede a una nueva alternativa de financiamiento, y
- Se suscribe a una nueva red de inversionistas.

De igual manera, los beneficios que recibe una empresa por invertir a través de Cumplo son entre otros:

- Retornos atractivos, la mayoría de éstos son de dos dígitos, produciendo tu dinero de la mejor manera,
- Se tiene absoluto control de las inversiones: se elige a donde se consignan los fondos,
- Puede invertir en una persona natural o en otra empresa,

- Los créditos de empresas son garantizados por una SGR y en el caso de las personas se descuentan sus cuotas por medio de planilla.

En el lapso que lleva de presencia Cumpro, ha permitido reducir a un tercio la tasa de endeudamiento en créditos de consumo y a un poco menos de la mitad en el caso de las Pymes. Por otro lado los inversionistas que han confiado en las personas y Pymes detrás de estos créditos, ya han recibido unos seis millones y medio de pesos por intereses. Se tiene como visión constituir una red que, con la responsabilidad de cumplir, consiga beneficios que sólo se pueden dar bajo el compromiso y la transparencia.

5.3.2 Argentina: Las Sociedades de Garantías Recíprocas (SGR) como opción de Financiamiento para Pymes en Argentina

Cuando se analiza la estructura económica de cualquier país encontramos la coexistencia de empresas de distinta envergadura. Las Pymes en este contexto encuentran su razón de ser, ya que constituyen las organizaciones más capaces de adaptarse a los cambios tecnológicos y de generar empleo, con lo que representan un importante factor de política de distribución de ingresos a las clases medias y baja; con lo cual fomentan el desarrollo económico de toda una nación. Se conoce que entre los obstáculos de las Pymes para acceder al crédito, desde el punto de vista de la demanda, se encuentra el alto costo del crédito, la falta de confianza de los bancos respecto de los proyectos, el exceso de burocracia de los intermediarios financieros y la petición de excesivas garantías.

Por otro lado, la oferta institucional de crédito a las Pymes es reducida en relación con su importancia económica, en parte esto se debe a que los bancos se enfocan en la banca corporativa y en menor medida en la banca de consumo. Las características de los créditos a las Pymes son muy desfavorables, con tasas elevadas, con plazos cortos, exigencias de garantías severas y trámites largos. Ante esta realidad, surgen como alternativa de financiación las SGR (Sociedades de Garantías Recíprocas) que son sociedades comerciales que tiene por objeto facilitar el acceso al crédito a las Pequeñas y Medianas Empresas; a través del otorgamiento de avales.

A su vez, las SGR pueden brindar a sus socios asesoramiento técnico, económico y financiero en forma directa o a través de terceros contratados a tal fin. Estas sociedades son un excelente instrumento que permite a las Pymes garantizar cualquier tipo de compromiso u obligación susceptible de apreciación pecuniaria. Este modelo ha sido aplicado en forma exitosa en muchos países con el objeto de mejorar las condiciones de financiamiento que tienen las Pymes respecto de empresas multinacionales. El formato es muy sencillo, una SGR tiene un fondo de riesgo compuesto por capital aportado por importante compañías (denominadas socios protectores, las multinacionales) que garantizan el pago de las obligaciones de las empresas avaladas (denominadas socios partícipes, las Pymes).

Esto reduce considerablemente el riesgo crediticio mejorando las tasas de interés y prolongando los plazos de crédito. Con el apoyo de una SGR, las Pymes pueden conseguir fondos en condiciones (tasas de interés y plazos) similares a las que obtienen las grandes empresas; no solo eso, sino que las Pymes que antes no eran sujetos de crédito, con el aval

de una SGR tienen la oportunidad de demostrar que su plan de negocios es factible y que merecen acceder a un menú de opciones que les ayuden a consolidarse y crecer. En el mercado argentino, existen alrededor de 25 SGR habilitadas para operar pero entre sólo tres de ellas se reparten algo así como el 60% de negocio; lo cual es señal de un signo de alta concentración.

El volumen operado por estas empresas durante el año 2009 alcanzó alrededor de veintiocho mil operaciones por una suma que supera los 750 millones de pesos que marca una suba de casi el 40% en su utilización respecto del año 2008. Para el mes de Julio de 2010 por segundo mes consecutivo se marca un record histórico para el volumen negociado: \$ 101.9 millones, con una suba mensual del 9%.

5.3.3 México: La Coinversión, alternativa de financiamiento para la Pyme en México

En la legislación mercantil mexicana esta figura es prácticamente desconocida en el Código de Comercio y en la Ley de Instituciones de Crédito se aborda de manera poco abundante, sin embargo no se puede negar que suele ser un mecanismo que puede usar la Pyme mexicana para responder a necesidades de financiamiento de modo alternativo; y no por ello ineficaz o ilegal pese a lo anterior. Algunos especialistas consideran a esta figura como un contrato atípico mercantil, comúnmente utilizado por las sociedades anónimas, aunque cierto es, no está peleada con ningún otro tipo de sociedad que contempla la Ley General de Sociedades Mercantiles.

Comúnmente en México, en la práctica se confunden los términos Joint Ventures, Alianzas Estratégicas y Coinversiones; los profesionales en finanzas a todo lo que parezca sociedad le llaman Joint Ventures, no es capricho distinguirlas, es una necesidad de las empresas para conocer que tipo de contrato se desea celebrar. ¿Que tienen en común estas tres figuras? Que son contratos atípicos porque la ley no los regula de manera específica e innominados porque la ley tampoco los reconoce como tal con esos nombres, esto no significa que no puedan existir pues su fundamento se encuentra en la libre manifestación de la voluntad de las partes para contratar. Brevemente enunciaré los conceptos de cada uno de ellos:

Joint Ventura, es la unión entre dos o más empresas para un fin; es un contrato asociativo en la que el fin de las sociedades puede ser diverso; por ejemplo una nueva sociedad con una empresa extranjera. *Alianzas Estratégicas*, es el acuerdo entre dos o más empresas en el que cada empresa aporta cualidades o características que la otra necesita para un fin que puede ser común o diverso, no es requisito que ambas tengan el mismo fin; en este contrato las partes no invierten dinero, pues lo que aportan son cualidades o características. Y por *Coinversión* se entiende como el tipo de Joint Venture donde las empresas unen esfuerzos para un negocio en común y a diferencia de la Alianza Estratégica, las partes invierten dinero o bienes para el fin común que es obtener ganancias.

Las cláusulas en este tipo de contrato pueden ser muy diversas y por el hecho de no estar regulado por la Ley Mercantil, algunas de éstas comunes son: exclusividad, determinación geográfica, licencia de uso de marca o patentes, fijación de índices de

utilidades, clausula arbitral y penal convencionales, entre otros. La utilidad más común se puede encontrar cuando una empresa extranjera desea participar en el mercado mexicano pero no conoce las costumbres ni la forma de hacer negocios, entonces adquiere o contrata por cierto tiempo con una empresa mexicana dedicada a similares actividades para poder tener un "soft landing" en México y así evitar la curva de aprendizaje.

En lo referente a los efectos fiscales de estos acuerdos hay que poner atención, pues el artículo 17-A del Código Fiscal de la Federación puede asemejar esta figura a las Asociación en Participación; que nada tienen que ver con las figuras nombradas en los párrafos anteriores, sin embargo el legislador no sólo tuvo la intención de regular a las Asociaciones en Participación, sino también a todo lo que pudiera parecerse a un Joint Venture y hasta los ha dotado de personalidad jurídica para efectos fiscales; significando esto un gran error que limita a la economía empresarial imponiendo contribuciones a la libertad de asociación que tal y como la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos es una garantía individual.

Este contrato mercantil, a lado de un contrato de fideicomiso, son parte clave al diseñar una estrategia financiera que dote a las Pyme de una inyección de capital para consolidar su objeto social; pues en tanto el primero organiza a la sociedad en sí y define los alcances de la inversión, el otro sienta las bases de la labor multiplicadora de esa inversión independientemente de la tasa de retorno que se haya pactado con los coinversionistas. Ahora pues, una ventaja más que ofrece esta figura de derecho radica en

que puede ser utilizada no sólo para apalancar a una sociedad mercantil constituida, sino que también para soportar la creación de una nueva.

5.3.4 Bolivia: Incorporación de las Pymes al Mercado de Valores en Bolivia

La Bolsa Boliviana de Valores S.A. (BBV) con el fin de impulsar el sector productivo nacional, ha venido desarrollando acciones concretas para la incorporación de Pequeñas y Medianas Empresas al mercado de valores. En este sentido, desde finales del 2011 la BBV firmó un convenio de cooperación con el BID-FOMIN que dio inicio al proyecto "Incorporación de las Pymes al Mercado de Capitales", cuyo objetivo general es contribuir al fortalecimiento, profundidad y ampliación del mercado de valores boliviano; a través de la creación de condiciones necesarias para mantener un flujo sostenible en el tiempo de las Pymes que acudan al mercado de valores como fuente de financiamiento.

Para el logro de este objetivo, el proyecto se estructuró bajo tres componentes: la Gestión de Desarrollo de Mercado de Valores Pyme, la Gestión de la Proyección Nacional del Mercado de Valores y la Gestión de Sostenibilidad de la Ventanilla Única de Atención de la Bolsa a las Pymes. Es así que la BBV realizó el diseño de tres instrumentos de financiamiento para Pyme. En el marco del proyecto se realizaron cuatro talleres regionales para sensibilizar y capacitar a 59 empresas del país con vías a su incorporación en el mercado de valores en un futuro próximo. Además se apoya económicamente la incorporación inmediata de 12 Pymes a través de Agencias de Bolsa y Sociedades

Administradora de Fondos de Inversión (SAFI), que al ser de los brazos operativos del mercado, se constituyen en socios estratégicos del proyecto.

En la búsqueda de proyectar el mercado de valores a un ámbito nacional e internacional, se desarrolla la Plataforma Electrónica de Negociación y el Sistema de Trazabilidad; este último definido en el marco del proyecto y dirigido a impulsar este mercado. Con el objetivo de lograr la sostenibilidad de los alcances de este proyecto en el tiempo, se tiene en desarrollo una instancia de conocimiento específico y atención a las Pymes dentro de la BBV y un blog que sirve como instrumento y plataforma de comunicación entre la BBV y las Pymes que operan en el país. Este esfuerzo está alineado con el crecimiento y desarrollo del mercado de valores dirigido a incrementar la productividad de las Pymes bolivianas; por tanto, apoyar la competitividad económica del país.

5.3.5 España: Crowdfunding, Financiación Alternativa para las Pymes

Se puede afirmar que la financiación de los ciudadanos ha estado hasta ahora, limitada a las instituciones financieras tradicionales; sin embargo en países como Estados Unidos e Inglaterra el porcentaje de financiación tradicional de las Pymes es del 30%, gracias a la existencia de otras fuentes. De esta forma, surgen alternativas de acceso al crédito: hablamos del Crowdfunding, una apuesta de financiación accesible e innovadora, pero ¿en qué consiste exactamente? Crowdfunding, que viene del inglés peer-to-business lending o p2b lending, vendría a ser un préstamo entre particulares y empresas. Consiste en

la financiación mediante préstamos o créditos, a pequeñas y medianas empresas; donde los inversores o prestamistas particulares invierten su capital privado o ahorros a cambio de un tipo de interés, es decir está realizando la misma actividad de una entidad financiera pero sin intermediación bancaria.

El Crowdfunding es una alternativa real de financiación no bancaria que supone costes financieros más bajos para las empresas y la posibilidad de diversificar sus fuentes de financiación. Surge de la necesidad de financiación que tienen las empresas para poder continuar con su actividad y la excesiva de la financiación bancaria, la plataforma de Crowdfunding facilita que los inversores puedan realizar préstamos directamente a las empresas, empresas solventes que necesitan financiación para comprar activos, financiar su circulante, etc. Con el paso del tiempo se consolidará como una fuente de financiación igual o más importante que las entidades financieras. Entre sus ventajas tenemos que no tiene comisión de amortización anticipada, ni gastos de formalización, ni comisión de estudio; ofreciendo también tasas de interés competitivos.

Es pues, una nueva forma de economía colaborativa para que gente corriente ayude a otras a realizar sus proyectos personales; se resalta la diferencia que existe con el crowdfunding, siendo la principal en que éste va aplicado a empresas y el crowdlending se encuentra en el resultado de la inversión. En el primer modelo los particulares invierten en forma de capital social y obtienen una participación en el capital de la empresa. Este esquema es sencillo: prestas dinero a una persona, a una empresa o a un proyecto y quien recibe el préstamo tiene la obligación de devolver el dinero con un calendario de pagos

concreto y añadiendo el tipo de interés fijo que se habrá pactado. Este modelo es innovador ya que permite la financiación de proyectos, empresas o personas sin tener que acudir a una entidad bancaria a solicitar financiación.

A manera de ejemplo cito que en los EEUU, Lending Club, líder del mercado de préstamos entre particulares (respaldado por Google), originó más de dos mil millones de dólares en el año 2013. Por su parte en el mismo año en el Inglaterra, las tres plataformas más grandes (Zopa, Funding Circle y Ratesetter) financiaron juntas préstamos por más de 650 millones de euros, además el Gobierno del país respaldó el negocio de préstamos entre particulares y realizó un volumen de préstamos de 75 millones de libras. En el año 2013 el uso de esta fórmula arrancó en España, ascendiendo a 30 millones de euros. Se trata de un sistema de inversión que se realiza totalmente en línea, ello favorece que herramientas de este tipo generen transparencia y confianza del sistema de inversión; donde las redes sociales aumentan mucho más la proximidad entre los inversores y las empresas, haciendo que el inversor pueda saber perfectamente qué financia e invierte en empresas mucho más cercanas a él.

CONCLUSIONES

Son muchas las Pequeñas y Medianas Empresas que conforman en el sector automotriz en la ciudad de Guayaquil, las mismas que necesitan del apoyo gubernamental y privado para poder desarrollarse; esto es, presentándoles mecanismos para que puedan acceder al crédito. Entre estos mecanismos tenemos la asistencia financiera, tributarios, legales y estrategias para mejorar su actividad económica.

Se ha podido observar en el desarrollo del presente trabajo de titulación que en otros países existen alternativas de financiamiento que en el nuestro no son aplicadas (y en otros casos han resurgido), tales como el factoring (operación que casi había desaparecido luego del feriado bancario del año 1999), el Sistema de Garantías Recíprocas, la coinversión, incorporación de las Pymes al mercado de valores, el crowdlending y la titularización; que con una adecuada legislación que los respalde, pueden llegar a solventar la falta de capital de trabajo de las Pymes del sector automotriz en la ciudad de Guayaquil. Estas investigaciones permitieron conocer que, el éxito de la puesta en práctica de estas fuentes de financiamiento, dependió mucho de los involucrados (autoridades gubernamentales y participantes del sector) ya que se establecieron las normas apropiadas para su ejecución.

Para todas las empresas, el financiamiento es una herramienta muy importante; pero lo es más para las Pymes, pues en muchos de los casos éste suele ser el motor de la misma. Las formas de conseguir financiamiento son bastante variadas, pueden ir desde actividades

adicionales a la propia que realice la empresa como a créditos bancarios, programas de entes públicos, emisión de acciones, inversiones, entre otros.

Los tiempos actuales representan un factor de riesgo para todas las empresas a nivel mundial, la actividad económica sufre en los actuales momentos grandes perturbaciones; hoy está en marcha nuevas fuerzas, particularmente la globalización y la tecnología de la información que está generando un gran cambio a ritmo acelerado. Los requisitos fundamentales para el desarrollo de un mercado de capitales son la existencia de un entorno macroeconómico favorable para la apertura y el crecimiento económico, así como la existencia de regulaciones idóneas y flexibles; revisadas constantemente pero sustentadas en reglas de juego perdurables en el tiempo.

El otorgamiento de préstamo a Pymes es complicado por una variedad de factores que se identifican y se pueden discutir; la naturalidad y complejidad de estos factores han dejado a menudo a los autores de políticas y a los profesionales involucrados en temas de acceso a financiamiento para Pyme, sin buenas guías para saber tratarlos de manera sostenible y amigable con el mercado, o sin saber cuáles deben ser sus prioridades. Algunas entidades son más flexibles que otras porque se encuentran limitadas a un pequeño número de fuentes de fondos disponibles, a las empresas les gustaría muchas alternativas de financiamiento con la finalidad de minimizar su costo de fondo en cualquier momento.

En conclusión, al analizar de las fuentes de financiamiento actuales, resultan poco accesibles para muchas de las Pymes del sector automotriz de la ciudad de Guayaquil,

quienes se han visto obligados a elegir opciones poco legales con costo muy elevado (intereses). Sin embargo, en la presente propuesta se ha indicado que sí es factible poner a consideración del mercado financiero, otras alternativas de financiamiento que ayuden al desarrollo de los microempresarios; las mismas que ha sido

RECOMENDACIONES

El objetivo del presente estudio ha sido el de hacer un diagnóstico y ofrecer propuestas de financiamiento para mejorar el acceso al crédito a las Pequeñas y Medianas Empresas del sector automotriz de la ciudad de Guayaquil. En coincidencia con la visión popular sobre el tema, el diagnóstico básico es que el volumen de crédito disponible para estas empresas es escaso. La asistencia financiera debería focalizarse en Pymes que son excluidas del sistema bancario formal pero que al mismo tiempo tienen una aceptable capacidad de pago. La solución a esta falla de mercado derivada de problemas informativos involucra tanto al Estado, como al sistema financiero y a los propios beneficiarios.

Al Estado le cabe la función de proveer como banca de segundo piso, los recursos financieros para viabilizar los programas de asistencia y de velar, mediante un estricto control profesional de la banca comercial, por su uso inadecuado al objeto social planeado. La banca comercial, por su parte, debería ser la encargada de seleccionar Pymes con alta capacidad y voluntad de pago, pero que no cumplen al menos inicialmente, con los requisitos informativos que las entidades aplican normalmente. Por último, las propias Pymes interesadas en estos programas son las responsables de tomar acciones para mejorar

la calidad y transparencia de su información contable histórica y proyectada, donde reside el principal obstáculo para insertarse en el mercado de crédito.

La asistencia estatal no debería concentrarse única ni necesariamente a través de la provisión de fondeo adicional para aumentar la cartera de créditos Pyme de la banca comercial, el tipo de asistencia debería depender del o los objetivos que se fije el Estado. El objetivo de largo plazo de la asistencia debería ser en todos los casos la inserción de las Pymes beneficiarias al mercado de crédito en condiciones competitivas de tasa, plazo y garantía; sin necesidad de apoyo estatal permanente. Es recomendable que las instituciones financieras, desplieguen elementos adecuados para facilitar el acceso al financiamiento de los microempresarios; aplicando tecnologías financieras que se ajusten a la situación real de las Pymes y recurriendo también a los canales apropiados de promoción para que conozcan de su existencia.

A lo largo de la historia, las diferentes empresas se han visto en la necesidad de buscar mecanismos financieros que les permitan elegir entre las diversas alternativas ofrecidas en el mercado, la que más se adapte a sus necesidades o que simplemente llene las expectativas a los empresarios. Toda empresa pública o privada, necesita recursos financieros (dinero) ya sea para realizar sus funciones actuales, para ampliarlas, así como para el inicio de nuevos proyectos que requieran inversión. Cualquiera que sea el caso, los medios por los cuales, las personas físicas o morales se hacen llegar recursos financieros en el proceso de operación, creación o expansión; en lo interno o externo, a corto, mediano y largo plazo, se le conoce como Fuente de Financiamiento.

BIBLIOGRAFIA

Soto, E., & Dolan, S. (2003). *Las Pymes ante el reto del siglo XXI: Los nuevos mercados globales*. México: Thomson.

Pérez Manzo, O., Rivera Hernández, A., & Solís Granda, L. (2015). Análisis del Mercado de Valores Ecuatoriano como fuente de inversiones para las Pymes. *Revista Ciencia Unemi*, 13, 8-15 Recuperado de <http://www.unemi.edu.ec/ojs/index.php/cienciaunemi/article/viewFile/77/73>

Paz Couso, R., Ruiz Blanco, S., & Fernandez Pereira, D. (2005). *Políticas para la administración empresarial*. Mexico: Ideaspropias.

Grandio Dopico, A. (1998). *Mercados Financieros*. Madrid: MacGraw-Hill.

Cruz, S., Rosillo, J., & Villarreal, J. (2002). *Finanzas Corporativas: Valoración, Políticas de Financiamiento y Riesgos*. Mexico: Thomson Editores, 286.

Hernández H., A., Hernández V., A., & Hernández S., A. (2006). *Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión*. Mexico: Thomson Editores, 91-92.

Vega Rodriguez, R., Castaño Ramirez, A., & Mora Ramirez, A. (2011). *Pymes: Reflexiones para la pequeña y mediana empresa en Colombia*. Bogota: Departamento Editorial Politecnico Grancolombiano.

Lima Fosado, R. (2007). Información financiera en las Pymes. *Revista del Centro de Investigación Universidad La Salle México*, 27, 67-75 Recuperado de

<http://redalyc.uaemex.mx/pdf/342/34202705.pdf>

Rodríguez, T., (2013). El crowdfunding: una forma de financiación colectiva, colaborativa, y participativa de proyectos. *Pensar en Derecho* año 2, 3 Universidad de Buenos Aires, 101-123. Recuperado de <http://www.derecho.uba.ar/publicaciones/pensar-en-derecho3.pdf#page=99>

Chagoya, M. (2010). El financiamiento en las PYMES. *Revista Ciencias Empresariales* # 18, 17-33. Recuperado de <http://www.iaidres.org.mx/pdf/revista18.pdf#page=19>

Sánchez C., J., Osorio G., J., Baena M, E., (2007). Algunas aproximaciones al problema del financiamiento de las Pymes en Colombia. *Scientia et technica* año XV, 43 *Universidad Tecnológica de Pereira*, 321-324. Recuperado de <http://repositorio.utp.edu.co/dspace/handle/11059/180>

Cardona Montoya, R. (2010). Planificación financiera en las Pyme exportadoras: Caso de Antioquia, Colombia. *Revista Ad-Minister de Universidad Eafit Medellín*, 16, 50-74. Recuperado de <http://publicaciones.eafit.edu.co/index.php/administer/article/view/184/199>

Pietrobelli, C., Porta, F., Moori, V., (2005). Pequeñas y Medianas Empresas en América Latina e Internacionalización: Apertura, liberalización y políticas. *Perspectivas Caracas CAF*. Recuperado de

http://biblioteca.fstandarbank.edu.ar/images/9/95/Estrategias_internacionalizacion_5.pdf

Isaac, F., Flores, O., Jaramillo, J., (2007). Estructura de Financiamiento de las PYMES exportadoras mexicanas: Análisis de Política de Deuda. Recuperado de http://scholar.google.com.br/scholar?star=0&q=libros+sobre++finanzas+para+pymes?hl=es&as_sdt=0

Franco Angel, M. (2007). *Factores determinantes del éxito de las Pymes en Colombia*. (Trabajo de investigación Universidad Autónoma de Barcelona). Recuperado de <http://idem.uab.es/treballs%20recerca/Monica%20Franco.pdf>

Jiménez Martínez, J. (2007). Determinantes para la internacionalización de las Pymes mexicanas. *Revista Análisis Económico Universidad Autónoma Metropolitana Azcapotzalco DF México*, 111-131. Recuperado de http://scholar.google.com.br/scholar?star=70&q=revistas+cientificas+sobre+financiamiento+a+empresas+peque%C3%B1as&&hl=es&as_sdt=0

Casahuaman Asparrin, W. (2010). *Herramientas Financieras en la gestión de las PYMES en la industria de calzados de cuero en el distrito Villa El Salvador, Perú*. (Tesis de Grado, Universidad San Martín de Porres). Recuperado de http://cibertesis.usmp.edu.pe/casahuaman_wm/sources/original/casahuaman_wm.pdf

Latapié, J., (2005). El Financiamiento de las Pymes. *Monografías.com*. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos69/financiamiento-pymes/financiamiento-pymes2.shtml#ixzz3oc8GUHIV>
cion_5.pdf

Avalmadrid. (2012). ¿Cómo funcionan los Mercados Financieros?. *Actualidad Económica*. Recuperado de <http://www.avalmadrid.es/blog-subvencion-ayudas-financiacion-Pymes/2012/08/21/como-funcionan-los-mercados-financieros/>

Asociación Ecuatoriana Automotriz (AEA). Recuperado de www.aea.com.ec/

Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE). Recuperado de www.aeade.net/

Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI). Recuperado de: <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/codigo-organico-de-la-produccion-comercio-e-inversiones/>

Superintendencia de Compañías del Ecuador. Recuperado de http://www.supercias.gov.ec:8080/sector_sociedades/faces/resultado_consulta_cias_x_provincia_y_actividad.jsp

Servicio de Rentas Internas, investigaciones en oficinas.

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), investigaciones en oficinas

Banco Central del Ecuador (BCE), investigaciones en biblioteca

Revista Líderes, de Diario El Comercio (varias ediciones años 2012 al 2015)