

INTRODUCCION

Al analizar la estructura económica de un país es infaltable encontrar empresas, pequeñas y medianas (PYMES) con ventajas comparativas, que aportan a su desarrollo sostenible, con distinta distribución financiera y segmento de mercado.

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) tienen como prioridad racional crecer, innovar, y mantenerse en su mercado, pero para ello necesitan de fuentes de financiación adaptables a sus actividades económicas. Además cumplen un papel destacado dentro de un país ya que debido a la globalización la capacidad de las empresas deben responder de forma adecuada a los cambios en el mercado internacional, adaptándose a los tipos de bienes producidos, cantidad y calidad de mano de obra, insumos, etc.

El sector denominado PYMES en especial en los países de un grado semejante o inferiores al Ecuador juegan un rol fundamental en el desarrollo y formación de los sectores medios y bajos de la sociedad contribuyendo a generar un adecuado factor de ingresos para el país.

Estas poseen un gran poder generador de empleos (estables o temporales) y a la vez emplean a la mano de obra más abundante en nuestro país, siendo esta calificada como no calificada. Produciendo así un mejoramiento de los niveles de desempleo existentes en la población (generando trabajo). De este modo es como las PYMES forman un aporte a la industria ecuatoriana ya que ayudan a los grandes productores a generar sus productos.

En promedio, la PYME tiene entre 15 y 150 trabajadores, en su mayoría semicalificados, que han aprendido un oficio mediante la experiencia y la capacitación en el mismo puesto de trabajo. Es muy usual que los empleados del área producción se hayan especializado en una función tras seguir una carrera de varios años, comúnmente al interior de una misma empresa o rubro.

En el segmento de las PYMES, usualmente los cargos directivos son ocupados por integrantes de la familia propietaria, en las áreas de administración y producción, cuyas funciones no se encuentran definidas formalmente. Por su parte, las industrias de mayor tamaño suelen haber profesionalizado la dirección de las áreas funcionales de la empresa e incorporando ejecutivos y directores no relacionados con la familia controladora.

Uno de los grandes desafíos para las PYMES de carácter familiar, es lograr la independencia de su gestión respecto de la propiedad, desplazándola a un plano netamente técnico. En las industrias más pequeñas, este problema se encuentra incluso en las finanzas de la organización, que con dificultad son independientes de las finanzas familiares.

CAPITULO I

1.- EL PROBLEMA.

1.1. PROBLEMATIZACION.

1.1.1. UBICACIÓN DONDE SE VA A REALIZAR LA INVESTIGACION.

El presente trabajo de investigación se desarrollara en las Pymes de la Ciudad de Vinces, cantón de la Provincia de Los Ríos.

San Lorenzo de Vinces es cabecera cantonal del cantón Vinces. Es uno de los cantones más antiguos de la provincia de Los Ríos, en el Ecuador con un estimado de 72.000 habitantes, el 61% de su población reside en el área rural, se caracteriza por ser una población de jóvenes, ya que alrededor del 44% de la población son menores de 20 años. En la cabecera cantonal Vinces residen alrededor de 25.000 habitantes. Se encuentra en la costa ecuatoriana, aproximadamente a 100 km al norte de la ciudad de Guayaquil.

El cantón Vinces fue formado el año de 1845 con la parroquia Vinces y Palenque, por el Gobierno Provisorio de aquella época y confirmado por la Convención Nacional reunida en Cuenca en el mismo año. Constituido en cantón, Vinces pasó a formar parte de la antigua provincia del Guayas, para posteriormente en 1860 con la creación de la provincia de Los Ríos pasar a formar parte de esta.

Vinces cuenta con uno de los humedales más extensos del país, como es el Humedal de Abras de Mantequilla (sitio RAMSAR), situado a 10 Km. de la población, con una extensión de 22.500 has. que sirve de hábitat a más de 120

especies en peligro de extinción, hermosas playas de agua dulce, rica gastronomía nacional, artesanías, bellezas naturales, y mucho más.

En la época invernal Vinces se caracteriza por los deportes acuáticos donde se destaca la regata de trascendencia internacional, la famosa competencia de botes a motor fuera de borda Guayaquil – Vinces.

Este cantón constituye una vitrina agropecuaria de producción diversificada que nutre con sus variados productos a toda la población ecuatoriana, destacando el cacao fino de aroma tipo nacional.

En 1652 Vinces contaba con 40.000 árboles de cacao, a finales de 1780 existían cerca de 145.000 árboles, mientras que en 1990 sumaban 16.000 hectáreas de la pepa de oro.

Vinces, a quien se denomina históricamente París Chiquito, es un verdadero regalo de la naturaleza. San Lorenzo era el nombre del antiguo poblado donde se asentó la familia de apellido Vehinces, de origen vasco, que es actualmente el productivo cantón San Lorenzo de Vinces, que se encuentra localizado en la provincia de Los Ríos, a 100 kilómetros del puerto de Guayaquil.

Actualmente cuenta con 71.736 habitantes, según último Censo de Población y Vivienda realizado por el INEC.

Según la Cámara de la Pequeña Industria del Guayas, en el país existen alrededor de 600.000 empresas, entre micro, pequeñas y medianas, que generarían alrededor de 1'200.000 puestos de trabajo, es decir el 30% del empleo total.

Tendrían una participación de 14% en el producto interno bruto.

Del total de las PYMES, unas 15.000 empresas se dedican a la actividad industrial contribuyendo con 5% del PIB. De las PYMES que exportan, 210 contribuyen con 5% de las exportaciones.

1.1.2. SITUACION PROBLEMÁTICA.

La participación de la pequeña industria en el PIB nacional es baja. A pesar de esto, este sector ha logrado activar la economía del Ecuador de manera significativa, aliviando la desocupación y ayudando a combatir la pobreza.

Adicionalmente, los negocios que conforman la pequeña industria generan ingresos que satisfacen las necesidades básicas tanto del empresario como de su familia, cuyos miembros generalmente están involucrados activamente en la actividad económica del pequeño empresario.

El sector de la pequeña industria comprende una diversidad de actividades, principalmente comerciales, de servicios y de producción micro industrial o artesanal. En la actualidad se estima que existen alrededor de 600.000 PyMEs que dan trabajo a aproximadamente 1'200.000 en todo el Ecuador.

Un problema que tiene este sector es la falta de mayor acceso a las oportunidades que ofrece el sistema económico debido a su incipiente organización, así como por su informalidad y dispersión, que es justamente una de las causas de su vulnerabilidad.

Lamentablemente, no existen políticas de gobierno que permitan enfrentar eficazmente los problemas de este sector.

Existe también poco interés para atender las necesidades de la pequeña industria por parte del sistema financiero formal y de instituciones públicas y privadas. Así mismo, dicho sector es el primero en recibir los impactos negativos en época de crisis económica y rara vez es beneficiado por los mecanismos de reactivación.

Afortunadamente existen en el Ecuador y en América Latina en general varias organizaciones públicas y privadas que se encuentran involucradas en el desarrollo de las PyMEs. Dichos organismos poco a poco se están convirtiendo en los protagonistas de la creación y aplicación de estrategias de desarrollo social, tanto en Ecuador como América Latina; formando parte de la gran cantidad de entidades que se encargan de proveer servicios vinculados con los sectores de la salud, educación, empleo y promoción social.

1.1.3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

Las PYMES en el Ecuador se encuentran en el dilema de cómo financiar sus operaciones. En la actualidad el Gobierno del Ecuador ha presentado múltiples programas de financiamiento que podrían ser usados para aumentar el desarrollo sostenido y sustentable de la región.

En Ecuador, de acuerdo con el actual régimen legal: la ley de la Comunidad Andina de MIP y ME, la Ley de Fomento Artesanal y la Ley de Fomento de la Pequeña Industrias, se estructuró una clasificación en la cual, se destaca los principales conceptos relacionados con las micros, pequeñas, medianas y grandes empresas. De acuerdo a su tamaño, las empresas tienen las categorías siguientes:

Microempresas: emplean hasta 9 trabajadores, y sus tramos de ingresos son de hasta 100 mil dólares.

Pequeña Industria: puede tener hasta 49 obreros

Mediana Industria: alberga de 50 a 199 obreros, y el tramo de ingresos no sobrepasa los 5 millones de dólares.

Grandes Empresas: son aquellas que tienen más de 200 trabajadores y más de 5 millones de dólares en tramos de ingresos

Las PYMES se caracterizan por el uso intensivo de la mano de obra, escaso desarrollo tecnológico, baja división del trabajo, pequeño capital, baja productividad e ingreso, reducida capacidad de ahorro y limitado acceso a los servicios financieros y no financieros existentes.

La pequeña industria ecuatoriana cuenta con un sin número de potencialidades que son poco conocidas y aprovechadas. Principalmente se refieren a:

- ✓ Son factores claves para generar riqueza y empleo
- ✓ Al dinamizar la economía, diluye los problemas y tensiones sociales, y mejora la gobernabilidad.
- ✓ Requiere menores costos de inversión
- ✓ Es el factor clave para dinamizar la economía de regiones y provincias deprimidas
- ✓ Es el sector que mayormente utiliza insumos y materias primas nacionales

- ✓ Tiene posibilidades de obtener nichos de exportación para bienes no tradicionales generados en el sector
- ✓ El alto valor agregado de su producción contribuye al reparto más equitativo del ingreso
- ✓ Mantiene alta capacidad para proveer bienes y servicios a la gran industria (subcontratación)
- ✓ Es flexible para asociarse y enfrentar exigencias del mercado

Fortalezas

- ✓ Representan el 95% de las unidades productivas
- ✓ Las PYMEs generan el 60% del empleo del total por país
- ✓ Participan del 50% de la producción
- ✓ Amplio potencial redistributivo
- ✓ Capacidad de generación de empleo
- ✓ Amplia capacidad de adaptación
- ✓ Flexibilidad frente a los cambios
- ✓ Estructuras empresariales horizontales

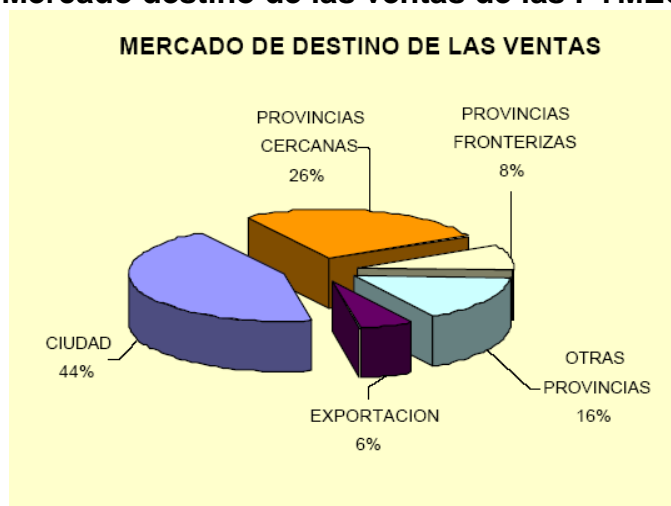
Debilidades

- ✓ Insuficiente y/o inadecuada tecnología y maquinaria para la fabricación de productos

- ✓ Insuficiente capacitación del personal.
- ✓ Insuficiente cantidad productiva, baja calidad de la producción.
- ✓ Inadecuación de la maquinaria y procedimientos propios a las normativas de calidad exigidas en otros países.
- ✓ Falta de crédito, con altos costos y difícil acceso
- ✓ Producción se orienta más al mercado interno
- ✓ Incipiente penetración de PYMES al mercado internacional
- ✓ Ausencia total de políticas y estrategias para el desarrollo del sector
- ✓ Son insuficientes los mecanismos de apoyo para el financiamiento, capacitación, y uso de tecnología
- ✓ El marco legal para el sector de la pequeña industria es obsoleto

De esta manera presentamos la imagen que se tiene actualmente de las PYMES en el Ecuador, basados en sus debilidades y ofertas, por otro lado tenemos la ventas y los mercados destino. Como se mencionó anteriormente muy pocas PYMES se dedican a la exportación en relación a los grandes competidores de las grandes industrias. Únicamente el 6% de las ventas se destina a las exportaciones, siendo el principal objetivo de las mismas, los miembros de la CAN (Comunidad Andina de Naciones). A continuación se presentan dos figuras que presentan más datos al respecto.

Mercado destino de las ventas de las PYMES



Fuente: CURSO-TALLER INTERNACIONAL
"Desarrollo Sostenible y Comercio Internacional para la PYME",
Montevideo - Uruguay 2007a

Destino de las Exportaciones de las PYMES



Fuente: CURSO-TALLER INTERNACIONAL
"Desarrollo Sostenible y Comercio Internacional para la PYME",
Montevideo - Uruguay 2007

En este punto, la interrogante que queda es, ¿por qué las PYMEs no se dedican al mercado exterior si cuentan con ventajas como la rápida adaptación, tiene bajos costos de inversión y se dedica a la fabricación de productos no tradicionales?

De acuerdo a investigaciones realizadas sobre las mismas podemos resumirlas en los siguientes puntos:

- ✓ Por desconocimiento:
 - requisitos nacionales e internacionales.

- de los mercados Exteriores.
- de los incentivos nacionales e internacionales para el fomento de las exportaciones.
- ✓ Exigencias técnicas, de calidad y legales de los países demandantes.
- ✓ Escasa capacidad de negociación.
- ✓ Inexistencia de estrategias globales de internacionalización
- ✓ Débiles encadenamientos productivos-materias primas
- ✓ Costos elevados por desperdicio de materia prima.
- ✓ Insuficiente cantidad productiva para exportar.
- ✓ Inadecuación de la maquinaria y procedimientos propios a las normativas de calidad exigidas en otros países

1.1.4. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Una de las condiciones básicas para el correcto desempeño del aparato productivo es que las empresas que lo integran tengan la posibilidad de mantener niveles saludables de liquidez, que les permitan mantener sus operaciones normales y, a la vez, generar excedentes que involucren inversión y crecimiento.

Además de la gran dificultad que las pequeñas y medianas empresas enfrentan, en la actualidad, para disponer de liquidez mediante el sistema financiero, deben de soportar altas tasas de interés (actualmente 14,66%

anual), deben pagar el costo de comisiones e impuestos, por supuesto, si logran superar el largo proceso de calificación y aceptación de garantías.

1.2. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION.

1.2.1. OBJETIVO GENERAL.

- Conocer los diferentes programas de financiamiento que ofrece el sector financiero privado del Ecuador y el Gobierno de la Republica del Ecuador, para una PYMES en la ciudad de Vinces Provincia de Los Ríos.

1.2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.

- ✓ Determinar posibles accesos a créditos tanto públicos como privados, que tienen las PYMES en la ciudad de Vinces Provincia de Los Ríos
- ✓ Reconocer las fuentes de financiamiento más convenientes según el tipo de actividad que realizan las PYMES en la ciudad de Vinces Provincia de Los Ríos.
- ✓ Establecer la mejor decisión de financiamiento según las regulaciones del Gobierno de la Republica del Ecuador, para una PYMES en la ciudad de Vinces Provincia de Los Ríos.

1.3. JUSTIFICACION Y LIMITACION DE LA INVESTIGACION

1.3.1. JUSTIFICACION

Una organización PYME, es un ente productivo o de servicios, que genera empleo y productividad en el país y permiten abastecer la demanda de

productos y servicios de empresas nacionales, multinacionales e industrias que mueven al Ecuador.

Es importante señalar, que las pequeñas y medianas empresas son de vital importancia para el país, ya que son generadoras de fuentes de empleo, ayudan de manera directa a la sostenibilidad de los hogares, y por ende a la economía del Ecuador.

Esta tesis tiene por finalidad analizar las diferentes fuentes de financiamiento que tienen las PYMES en la ciudad de Vinces en la Provincia de Los Ríos, para poder adquirir los bienes y derechos que formaran parte de su activo corriente y no corriente.

Es una realidad del mercado, que cuanto más pequeña sea considerada una empresa, más dificultad de acceso al crédito tendrá. Esto quiere decir que las PYMES, más que otras empresas son altamente dependientes de las fuentes de financiamiento que puedan conseguir en el interior de la empresa.

Las estrategias de financiamiento están relacionadas con la definición de objetivos y alternativas de acción asociadas con la obtención de recursos que cubran las necesidades de efectivo de la organización, es decir, que financien sus operaciones en el corto y largo plazo. El objetivo perseguido por esta estrategia se deriva del objetivo general del plan estratégico del negocio, pero con frecuencia estará ligado al logro de una estructura de capital meta o a la obtención de un costo de capital óptimo.

Para una mejor comprensión de estos objetivos genéricos, se resume seguidamente la clasificación de las diferentes fuentes de financiamiento

disponibles en el sistema financiero, cada una de las cuales con diferentes implicaciones en materia de riesgo y costos de oportunidad. Posteriormente se finalizará la presentación de estos conceptos.

Es muy difícil determinar exactamente que empresa está categorizada como una PYME. Si nos referimos por el número de empleados, existen empresas con poco personal, pero con tecnología de punta que representa una gran inversión y producción, más no estarían dentro de esta categorización debido al alcance que tienen en el mercado. Hay factores como el capital, la maquinaria, la producción, la rentabilidad y la cantidad de personal con que cuenta una empresa para catalogarla como una PYME, y, en nuestro país, no existe una entidad que pueda determinar dicha categorización. Sin embargo, para el efecto, se engloba a las PYMES ecuatorianas como cualquier empresa proveedora de servicios y productos o insumos para otras empresas de amplia cobertura de mercado.

Entonces, una organización PYME, es un ente productivo o de servicios, que genera empleo y productividad en el país y permiten abastecer la demanda de productos y servicios de empresas nacionales, multinacionales e industrias que mueven al Ecuador.

Es importante señalar, que las pequeñas y medianas empresas son de vital importancia para el país, ya que son generadoras de fuentes de empleo, ayudan de manera directa a la sostenibilidad de los hogares, y por ende a la economía del Ecuador.

En la actualidad el estado esta descuidando la atención de las PYMES, sin darse cuenta que son un pilar fundamental para la economía del país. Lo que

debería hacer el Gobierno Ecuatoriano es buscar maneras de apoyo al desarrollo de las PYMES, pudiendo ser estas, desde cursos de capacitación en entidades publicas a bajos costos, hasta la liberación de algunos impuestos, o maneras rápidas y sencillas para su constitución. Si la ayuda fuera algo que el estado quisiera ofrecer, no existirían barreras para que aumentaran el número de PYMES en el país, la competitividad de las mismas y la generación de plazas de trabajo.

Las PYMES en el Ecuador cubren el 70% de la fuerza laboral, con ello nos podemos dar cuenta del enorme apoyo a la sociedad, puesto que si las PYMES no existieran, fueran enormes los índices de desempleo.

Con la ayuda de las PYMES se puede impulsar el desarrollo de una comunidad, por que al mejorar la calidad de vida de su fuerza laboral, estos invierten en el progreso individual y familiar, es decir, pueden invertir en bienes muebles o inmuebles que necesitan o que desean. Mejora el nivel de educación de la comunidad, porque al mejorar los ingresos familiares, tanto el colaborador como sus hijos pueden acceder a mejores centros de educación.

Además de que la empresa al contribuir con los impuestos ayuda a que la comunidad se beneficie con obras encaminadas a su desarrollo.

1.3.2. LIMITACION DE LA INVESTIGACION.

Cuando se realizan este tipo de proyectos se debe adecuar a las circunstancias, ya que sus limitantes u obstáculos crecen más al realizar el trabajo de campo, puesto que es poca la colaboración que prestan los involucrados a los que les compete el tema.

La principal fuente de fondeo de las instituciones bancarias privadas que ya están consolidadas en el mercado evidentemente son los depósitos del público, sin embargo, en el financiamiento a la microempresa tienen un rol muy importante las líneas de crédito del exterior. Estos financiamientos, aparte de permitir contar con un volumen de recursos necesario para atender la demanda de las micro, pequeñas y medianas empresas, normalmente se reciben a plazos entre 3 a 8 años, lo que permite otorgar créditos a mediano y largo plazo, lo cual sería imposible de ofrecer si sólo se contara con los depósitos del público. Alrededor de US\$ 500 millones de los microcréditos que hoy existen en el Ecuador están financiados con este tipo de recursos externos

1.3.2.1. LIMITACIÓN CRONOLÓGICA

Otra de las limitaciones que presenta esta investigación es el tiempo, puesto que las personas encargadas de las empresas consultadas, aducen que tienen poco tiempo porque están trabajando.

1.3.2.2. LIMITACIÓN TECNOLÓGICA.

Según un estudio de Lasprilla (2004), las principales desventajas competitivas de las PYMES son la baja calidad e innovación de sus productos, y el escaso acceso y uso de las nuevas tecnologías de la información y comunicación.

1.3.2.3. LIMITACIÓN TÉCNICA.

También califica como insuficientes la capacitación y nivel de asociatividad, esta última condición requerida para alcanzar economías de escala que permitan competir a costos razonables. Solo un 21% de las PYMES están en la

clasificación de competitivas: 18% de competitividad media y 33% de competitividad insuficiente

1.4. REVISIÓN DE INVESTIGACIÓN RELACIONADA AL TEMA.-

No se ha encontrado investigación alguna relacionada al tema en las PYMES de la Provincia de los Ríos especialmente en el cantón Vinces, el cual es: EVALUACION SOBRE LAS DIFERENTES ESTRATEGIAS DE FINANCIAMIENTO EXTERNO PARA LAS PYMES DE LA CIUDAD DE VINCES, PROVINCIA DE LOS RIOS.

Dentro del alcance de nuestra investigación hemos encontrado tesis de grado con enfoques al financiamiento, créditos, arrendamiento mercantil, pero ninguna es similar o tiene algún parecido con el tema de investigación que hemos planteado.

CAPITULO II

2.- MARCO TEORICO, CONCEPTUAL Y LEGAL.

2.1. MARCO TEORICO

2.1.1. PYMES

PYMES es el acrónimo de pequeña y mediana empresa. Se trata de la empresa mercantil, industrial o de otro tipo que tiene un número reducido de trabajadores y que registra ingresos moderados. PYMES también suele escribirse como PyME, yPyME. Otro término semejante es mipyme o MIPyME, el acrónimo de micro, pequeña y mediana empresa. En este caso, se incluye además a las empresas más chicas, como las unipersonales.

Si nos remontamos al nacimiento de este núcleo de empresas denominadas PYMES, encontramos dos formas de surgimiento de las mismas. Por un lado aquella que se originan como empresas propiamente dichas, es decir, en las que se puede distinguir correctamente una organización y una estructura, donde existe una gestión empresarial. Estas, en su mayoría, son de capital y se desarrollan dentro del sector formal de la economía. Por otro lado, están aquellas que tuvieron un origen familiar caracterizadas por una gestión a lo que sólo le preocupó su supervivencia sin prestar demasiada atención a temas tales como el costo y capital, o la inversión que permite el crecimiento.

Las PYMES en general y las dedicadas al sector industrial en particular, comenzaron a adquirir importancia dentro de la economía en los años 50'y 60' con el desarrollo de la revolución industrial con el proceso de tejidos, madera, imprenta, metal, minas y alimentos.

Posteriormente, luego de la profunda crisis de 1999 y una época de inestabilidad política en nuestro país, las empresas se preocuparon únicamente por su supervivencia y estabilidad económica interna, buscando obtener los niveles más altos de productividad e ingresos y mejores condiciones de trabajo. Esto parece indicar el comienzo de una segunda etapa en la historia de la evolución de las PYMES, con algunos obstáculos que aún deben superarse.

A las PYMES se las define como un conjunto de pequeñas y medianas empresas que se miden de acuerdo al volumen de ventas, el capital social, el número de personas ocupadas, el valor de la producción o el de los activos. Así también se toma como referencia el criterio económico y el nivel tecnológico.

La definición de PYMES varía según el país. En Argentina, por ejemplo, se clasifica a las empresas de acuerdo a sus ventas anuales y su rubro (una pyme industrial puede tener un volumen de facturación que, en otro sector económico, ubicaría a la empresa entre las más grandes).

En otros países, el concepto de pyme se asocia a la cantidad de empleados. Entre 1 y 10 empleados, se habla de microempresa; entre 11 y 50, de pyme. Dichas cifras, de todas maneras, pueden variar de acuerdo a la región.

Según el Servicio de Rentas Internas del Ecuador, se conoce como PYMES al conjunto de pequeñas y medianas empresas que de acuerdo a su volumen de ventas, capital social, cantidad de trabajadores, y su nivel de producción o activos presentan características propias de este tipo de entidades económicas. Por lo general en nuestro país las pequeñas y medianas empresas que se han formado realizan diferentes tipos de actividades económicas entre las que destacamos las siguientes:

- ✚ Agricultura, caza, selvicultura y pesca.
- ✚ Explotación de minas y canteras.
- ✚ Industrias manufactureras.
- ✚ Construcción.
- ✚ Comercio al por mayor y al por menor, restaurantes y hoteles.
- ✚ Transporte, almacenamiento, y comunicaciones.
- ✚ Establecimientos financieros, seguros, bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas.
- ✚ Servicios comunales, sociales y personales.

Según la Cámara de la Pequeña Industria las PYMES son las unidades productivas individuales o asociadas que se encuentran en los parámetros descritos a continuación y que al menos cumplan dos de los tres parámetros establecidos en cada una de las categorías detallada:

- Aquella que tenga entre 1 a 9 trabajadores, un valor de ventas o ingresos brutos anuales inferiores a cien mil dólares de los Estados Unidos de América o un volumen de activos de hasta cien mil dólares.
- Aquella que tenga entre 10 a 49 trabajadores, un valor de ventas o ingresos brutos anuales 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.

- Aquella que tenga entre 50 a 199 trabajadores, un valor de ventas o ingresos brutos 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.

Se las considera como una organización económica donde se combinan los factores productivos (naturaleza, trabajo y capital) para generar los bienes y servicios que una sociedad necesita para poder satisfacer sus necesidades, por lo que se convierte en el eje de la producción.

2.1.2. LOS MERCADOS FINANCIEROS

Una de las formas de clasificar los mercados financieros se basa en el tipo de activos financieros que se negocian. Según este criterio tendríamos cuatro tipos de mercados: mercados monetarios, mercado de capitales, mercado de divisas y mercado de derivados.

- **Mercado monetario:** Se negocian activos financieros a corto plazo (hasta 18 meses), reducido riesgo y alta liquidez. Como por ejemplo, pagarés, papel comercial, créditos y letras del Tesoro. En este mercado se determina el Euríbor (precio del dinero al que se prestan los bancos a tres meses).
- **Mercado de capitales:** Se negocian activos a largo plazo con un mayor riesgo, todo lo que es la compra venta de dinero a más de 18 meses (medio y largo plazo). Los mercados de capitales a su vez se clasifican en: mercados de créditos y mercados de valores.
 - **Mercados de créditos:** Permiten el trasvase de recursos a largo plazo de los ahorradores a los inversores.

- **Mercados de valores:** Forma parte del mercado de capitales y se divide en mercado de renta variable, mercado de deuda pública (renta fija, bonos/obligaciones de los gobiernos) y mercado de renta fija privada. Se trata del mercado más importante. Se desarrollan fundamentalmente en las bolsas.
- **Mercado de divisas:** Donde se negocian las divisas y se forman los tipos de cambio.
- **Mercado de derivados:** Se emiten y negocian activos a plazo como futuros, opciones y warrants. Un derivado es todo producto en el que el precio del activo que se negocia depende de otro activo (el subyacente), como son las opciones (de compra de acciones).

Centrándonos en los mercados de valores, en concreto en la bolsa, podemos decir que realiza dos funciones fundamentales: promueve el ahorro y su canalización hacia la financiación de la economía (mercado primario), y proporciona liquidez a los inversores (mercado secundario).

2.1.3. FUENTES DE FINANCIAMIENTO

La Financiación consiste en la obtención de los medios económicos necesarios para hacer frente a los gastos de la empresa. Las fuentes de financiación son las vías que tiene una empresa a su disposición para captar fondos.

Las fuentes de financiación de la empresa pueden clasificarse según; plazo de devolución, origen o procedencia de la financiación y exigibilidad o titularidad de los fondos obtenidos.

Uno de los problemas sobre los que hay que decidir en la gestión financiera de la empresa, es la elección entre financiación a largo plazo y financiación a corto

plazo y consecuentemente, el capital de trabajo necesario para la empresa. En dependencia de las características de la empresa, deben definirse la combinación más adecuada entre financiación a largo plazo y a corto plazo. Para financiar una máquina, cuya conversión en liquidez es lenta, se necesitarán medios que puedan permanecer en su poder tanto tiempo como dure la inmovilización.

Para financiar la compra de materias primas o el pago de salarios, cuya recuperación, en general es rápida, se requerirá de medios financieros que permanezcan poco tiempo en poder de la empresa. En la medida en que los activos circulantes experimenten variaciones, el financiamiento de la empresa también lo hará, afectándose la posición de riesgo y de Capital de Trabajo de la empresa.

El financiamiento empresarial puede definirse como la obtención de recursos o medios de pago, que se destinan a la adquisición de los bienes de capital que la empresa necesita para el cumplimiento de sus fines. Según su origen, las fuentes financieras suelen agruparse en financiación interna y financiación externa; también conocidas como fuentes de financiamiento propias y ajenas.

- **Financiación interna o autofinanciación:** proviene de la parte no repartida (entre accionistas en una sociedad anónima o entre socios en una sociedad colectiva) de los ingresos que toman forma de reservas. También constituyen fuentes internas de financiamiento las amortizaciones, las provisiones y las provisiones.
- **Financiación Externa:** proveniente del decurso de la actividad ordinaria de la empresa o del uso del financiamiento ajeno con coste explícito, existen

tipos muy variados de ellos. Cuando la duración de la deuda es inferior a un año, se dice que es a corto plazo y se utiliza para financiar el activo circulante, dividiéndose en dos grandes grupos: financiación sin garantía y financiación con garantía colateral.

Dentro de los préstamos sin garantía se incluyen los pasivos espontáneos, que son recursos ajenos que representan obligaciones a satisfacer a corto plazo, tales como cuentas por pagar, cobros anticipados, y los llamados pasivos estables o acumulados, que son salarios y otros gastos acumulados por pagar, aportes a la seguridad social por pagar, dividendos por pagar, impuestos por pagar, etc., que se identifican todas con el nombre de generalizador "espontáneos" porque, al estar estrechamente vinculados a las operaciones de la empresa, tienden a variar en una proporción cercana a la variación de las ventas y, a diferencia de las restantes fuentes de financiamiento, en la mayoría de los casos se dispone de ellos sin tener que pagar nada a cambio

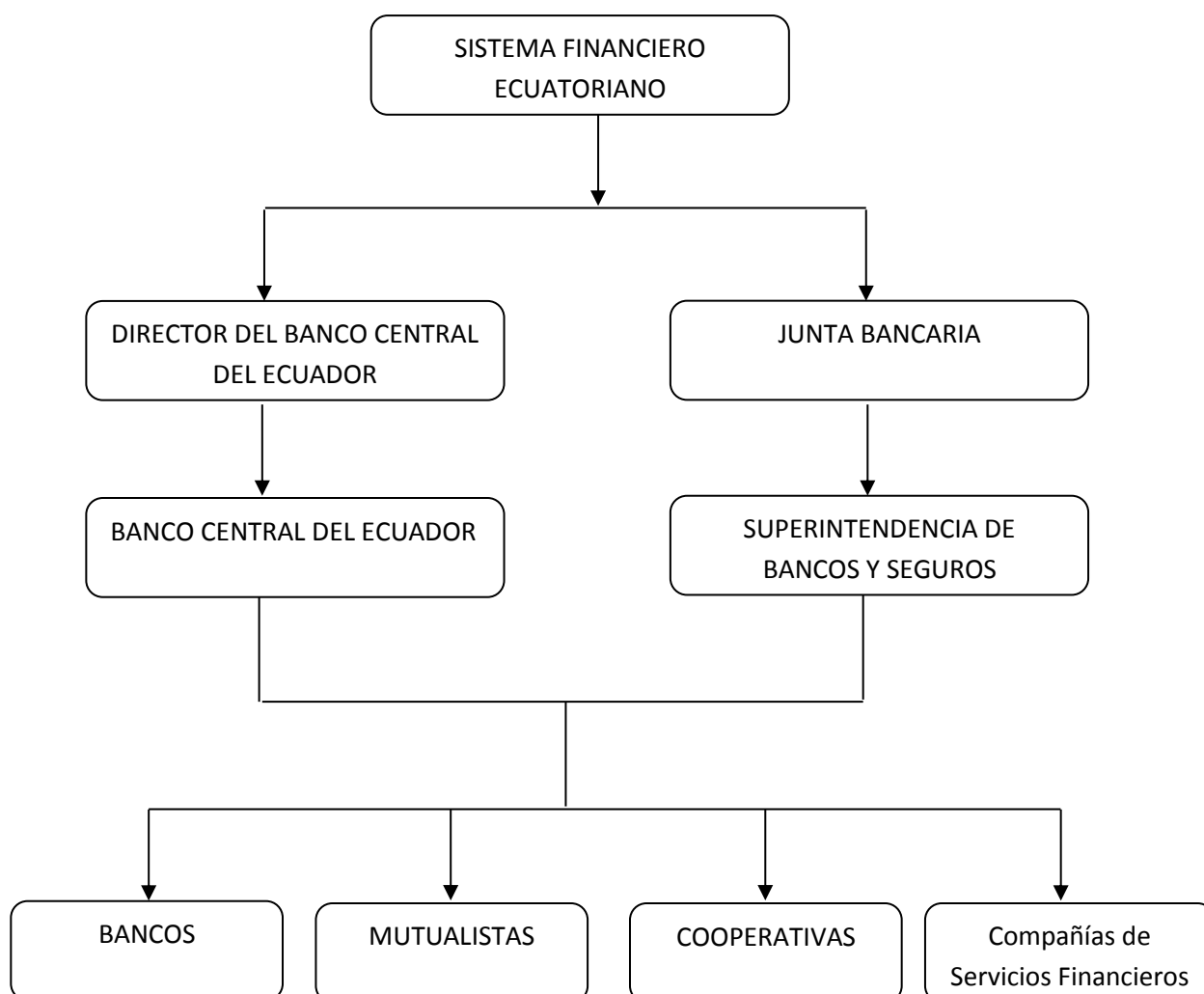
Las PYMES en el Ecuador pueden acudir al sistema financiero para obtener financiación ajena, en esta parte analizaremos un poco lo que es el sistema financiero ecuatoriano

En la segunda parte analizaremos los diferentes programas que existen a nivel de Gobierno para fomentar las PYMES.

Y en una tercera parte estudiaremos los programas que ofrecen las ONG's o las instituciones privadas para fomentar el desarrollo y crecimiento de las Pymes

2.1.3. SISTEMA FINANCIERO

El sistema financiero está formado por entidades públicas y privadas encargadas de ofertar servicios financieros a sus clientes y socios, estos servicios están regulados y se los considera como el motor de la economía de un país.



Este sistema constituye uno de los más importantes sectores de la economía, ya que permite realizar servicios de pagos y movilizar el ahorro de un sector hacia otro, de esta manera diversas instituciones como Bancos, Mutualistas y Cooperativas de Ahorro y Crédito prestan estos servicios, mismos que son utilizados `personas naturales, empresas o gobiernos.

Se puede decir que el sistema financiero es un ente que permite captar unidades excedentarias de liquidez y por otra parte unidades económicas deficitarias de liquidez, para canalizar el ahorro hacia la inversión. Su función principal es buscar la manera de canalizar el ahorro hacia la inversión productiva, tomando en cuenta siempre las necesidades y motivaciones de ahorristas e inversores.

El sistema financiero Ecuatoriano, se encuentra regulado por el Banco Central del Ecuador y otras instituciones reguladoras como la Superintendencia de bancos y seguros. En el grafico a continuación presentamos la estructura orgánica del sector financiero ecuatoriano.

✓ **BANCOS PRIVADOS NACIONALES**

Según la superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador a la fecha funcionan en nuestro País las siguientes instituciones:

- Banco Solidario
- Banco Produbanco
- Banco del Pichincha
- Banco Promerica
- Banco Internacional
- Banco Amazonas
- Banco Procredit
- Banco Nacional de Fomento
- Banco de Guayaquil
- Banco General Rumiñahui
- Banco del Pacífico
- Banco de Loja
- Banco del Austro
- Banco Bolivariano
- Banco de Machala
- Banco Cofiec
- Banco Del Bank
- Banco Capital
- Banco Comercial de Manabí
- Banco Coopnacional

- Banco D- Miro
- Banco Finca

✓ **Bancos Privados Extranjeros**

- Lloyds TSB Bank
- Citibank

- Banco Litoral
- Banco Unibanco

- ABN AMOR
- BANK of American National

✓ **Sociedades Financieras**

Consulcredito

Leasingcorp

Diners Club

Unifinsa

Fidasa

Vazcorp

Global

✓ **Empresas de Seguros**

- ACE SEGUROS S.A.
- AIG METROPOLITANA CIA. DE SEGUROS Y REASEGUROS S.A.
- ALIANZA COMPAÑÍA DE SEGUROS Y REASEGUROS S.A.
- ASEGURADORA DEL SUR C.A.
- BALBOA COMPAÑÍA DE SEGUROS Y REASEGUROS S.A.
- BOLIVAR COMPAÑÍA DE SEGUROS DEL ECUADOR S.A.
- BMI DEL ECUADOR
- BUPA ECUADOR S.A.

- COLVIDA S.A.
- CERVANTES S.A.
- CONFIANZA COMPAÑÍA DE SEGUROS Y REASEGUROS S.A.
- COMPAÑÍA DE SEGUROS CONDOR S.A.
- COOPSEGUROS DEL ECUADOR S.A.
- COMPAÑÍA DE SEGUROS ECUATORIANO-SUIZA S.A.
- CENSEG S.A.
- COFACE S.A.
- CONSTITUCION C.A.
- EQUIVIDA S.A.
- GENERALI ECUADOR

- HISPANA DE SEGUROS
- INTEROCEANICA C.A.
- LATINA SEGUROS Y REASEGUROS
- LATINA VIDA
- LA UNIÓN COMPAÑÍA NACIONAL DE SEGUROS S.A.
- LONG LIFE SEGUROS
- MAPFRE ATLAS COMPAÑÍA DE SEGUROS S.A
- PANAMERICANA DE SEGUROS DEL ECUADOR S.A
- PAN AMERICAN LIFE
- PRIMMA COMPAÑÍA DE SEGUROS Y REASEGUROS S.A.
- PRODUSEGUROS S.A.
- QBE SEGUROS COLONIAL S.A.
- SEGUROS COLON S.A
- SEGUROS ORIENTE
- SEGUROS SUCRE S.A.
- SEGUROS ROCAFUERTE
- SEGUROS UNIDOS S.A.
- SEGUROS DEL PICHINCHA
- SEGUROS EQUINOCCIAL
- SWEADEN
- TOPSEG
- VAZSEGUROS S.A.
- COMPAÑÍA DE SEGUROS Y REASEGUROS

✓ **COMPAÑÍAS DE REASEGUROS**

- COMPAÑÍA REASEGURADORA DEL ECUADOR S.A.
- UNIVERSAL COMPAÑÍA DE REASEGUROS S.A.

✓ **COOPERATIVAS DE AHORRO Y CREDITO**

- JUVENTUD ECUATORIANA PROGRESISTA
- JARDIN AZUAYO
- 29 DE OCTUBRE
- COOPROGRESO
- OSCUS
- MEGO
- RIOBAMBA
- SAN FRANCISCO
- CACPECO
- MUSHUC RUNA LTDA
- ANDALUCIA
- EL SAGRARIO
- ALIANZA DEL VALLE
- 15 DE ABRIL
- ATUNTAQUI
- 23 DE JULIO
- CODESARROLLO
- CAMARA DE COMERCIO DE AMBATO
- SANTA ROSA
- PABLO MUÑOZ VEGA
- CACPE BIBLIAN
- TULCAN

- SAN JOSE
- CACPE PASTAZA
- COOPCCP
- CACPE LOJA LTDA
- COMERCIO
- CHONE
- PADRE JULIAN LORENTE
- 11 DE JUNIO
- GUARANDA
- SAN FRANCISCO DE ASIS
- COTOCOLLAO
- SAN PEDRO DE TABOADA
LTDA
- CALCETA
- LA DOLOROSA
- COOPAD
- 9 DE OCTUBRE
- SANTA ANA
- COOPNACIONAL

FUENTE: SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y SEGUROS

2.2. MARCO CONCEPTUAL.

Acreedor: Para la economía, las finanzas y los regímenes legales, el acreedor puede ser una persona física o jurídica que dispone de facultades legales para demandar el pago de una deuda o la satisfacción de un contrato o acuerdo legal a uno de los participantes en el mismo. El acreedor es una figura legal con una connotación negativa, ya que es su deber hacer cumplir las obligaciones, aun si éstas exceden las posibilidades de las partes.

Análisis FODA: Llamado también análisis DAFO, conocido como Matriz o Análisis DOFA, FODA, o en inglés SWOT, es una metodología de estudio de la situación de una empresa o un proyecto, analizando sus características internas (Debilidades y Fortalezas) y su situación externa (Amenazas y Oportunidades) en una matriz cuadrada.

Es la herramienta por excelencia para conocer la situación real en que se encuentra una organización, empresa o proyecto, y planificar una estrategia de futuro.

Apalancamiento Financiero: El apalancamiento financiero es simplemente usar endeudamiento para financiar una operación. Tan sencillo como eso. Es decir, en lugar de realizar una operación con fondos propios, se hará con fondos propios y un crédito. La principal ventaja es que se puede multiplicar la rentabilidad y el principal inconveniente es que la operación no salga bien y se acabe siendo insolvente. Este se deriva de utilizar endeudamiento externo para financiar una inversión. Esta deuda genera un coste financiero (intereses), pero si la inversión genera un ingreso mayor a los intereses a pagar, el excedente pasa a aumentar el beneficio de la empresa.

Capital contable: De acuerdo a la Comisión de Principios de Contabilidad del Instituto Mexicano de Contadores Públicos:

1. Se define al capital contable como el derecho de los propietarios sobre los activos netos, que surgen por aportaciones de los dueños, por transacciones y otros eventos o circunstancias que afectan una entidad y el cual se ejerce mediante reembolso o distribución.
2. La sección del capital contable de estado de situación financiera representa el patrimonio de los accionistas integrado por sus aportaciones de capital, realizados por arriba del valor nominal de las acciones.
3. Otro concepto es lo que representa todos los recursos de que dispone una entidad para la realización de sus operaciones y han sido aportados por fuentes internas de la entidad (dueños o propietarios, socios o accionistas), por lo que surge la obligación de la entidad para con ellos de retribuirles, en efectivo, en bienes, en servicios, en derechos, o bien, sólo tienen un interés residual en la empresa.

Consolidación Financiera: Significa que la empresa satisface normalmente las exigencias de sus adeudos o compromisos, pagando los mismos en su debido tiempo.

Costo de capital: El costo de capital supone la retribución que recibirán los inversores por aportar fondos a la empresa, es decir, el pago que obtendrán los accionistas y los acreedores. En el caso de los accionistas, recibirán dividendos por acción, mientras que los acreedores se beneficiarán con intereses por el monto desembolsado

Crédito: Es una manifestación en especie o en dinero donde una persona física o jurídica se compromete a devolver la cantidad solicitada en el tiempo o plazo definido según las condiciones establecidas para dicho préstamo más los intereses devengados, seguros y costos asociados si los hubiera.

Créditos de Entidades Bancarias: Un crédito bancario es una operación financiera en la que una entidad financiera pone a nuestra disposición una cantidad de dinero hasta un límite especificado en un contrato y durante un período de tiempo determinado.

Cuando nos conceden un crédito, seremos nosotros mismos los que administramos el dinero del crédito, tanto la retirada como la devolución del dinero, en función de las necesidades que tengamos en cada momento.

En los créditos, por lo tanto, podemos cancelar una parte o la totalidad de la deuda cuando consideremos adecuado (siempre por supuesto con la fecha límite establecida como vencimiento del crédito), con la consiguiente deducción en el pago de los intereses asociados al crédito.

En los créditos sólo pagaremos intereses sobre el capital utilizado, el resto del dinero está a nuestra disposición pero no tenemos que pagar intereses por el a menos que lo utilicemos.

Normalmente se recurre a los créditos cuando se hace necesaria más liquidez para poder cubrir un gasto. Los créditos pueden solicitarse a través de una cuenta de crédito o bien de una tarjeta de crédito.

Créditos de Proveedores: Partida de circulante del balance de una empresa, que registra el saldo que la empresa debe a sus proveedores en razón de los suministros que nos han efectuado. Es, por tanto, un crédito, espontáneo en la mayoría de los casos, que los proveedores nos otorgan. Supone la visión opuesta al crédito a clientes.

Eficacia: La eficiencia se define como la relación entre los recursos utilizados en un proyecto y los logros conseguidos con el mismo. Se entiende que la eficiencia se da cuando se utilizan menos recursos para lograr un mismo objetivo. O al contrario, cuando se logran más objetivos con los mismos o menos recursos.

Eficiencia: La eficacia, podemos definirla como el nivel de consecución de metas y objetivos. La eficacia hace referencia a nuestra capacidad para lograr lo que nos proponemos. La eficacia hace referencia en la capacidad para alcanzar un objetivo, aunque en el proceso no se haya hecho el mejor uso de los recursos.

Empresario: Persona natural o jurídica, titular de una unidad de producción y/o servicio, que independientemente o asociado y con voluntad propia,

motivaciones individuales y capacidad de crear, desarrollar y hacer funcionar una empresa asume un riesgo en la realización de una actividad económica, comercial y/o de desarrollo de un producto o forma de hacer algo innovador para satisfacer una necesidad o deseo existente en la sociedad, a cambio de una utilidad o beneficio.

Estado de Resultados: Es un documento contable complementario donde se informa detallada y ordenadamente el resultado de las operaciones (utilidad, pérdida remanente y excedente) de una entidad durante un periodo determinado.

Presenta la situación financiera de una empresa a una fecha determinada, tomando como parámetro los ingresos y gastos efectuados; proporciona la utilidad neta de la empresa. Generalmente acompaña a la hoja del Estado de Situación Financiera.

Estrategias Financieras: Son planes funcionales que apoyan las estrategias globales de las firma. Previendo suficientes recursos monetarios y creando una apropiada estructura financiera. Una estrategia de financiamiento debería, para ser efectiva, ayudar a alcanzar el objetivo obvio de reducir los costos de financiamiento de la empresa pero sobretodo debería colaborar a mejorar la gestión global, éste es el desafío.

Factoring: El factoring o factoraje es una alternativa de financiamiento que se orienta de preferencia a pequeñas y medianas empresas y consiste en un contrato mediante el cual una empresa traspasa el servicio de cobranza futura de los créditos y facturas existentes a su favor y a cambio obtiene de manera

inmediata el dinero a que esas operaciones se refiere, aunque con un descuento.

Por ejemplo, si la Empresa XYX ha hecho una venta y por ello tiene una factura para ser cancelada a 60 días por un valor de 1 millón de pesos, mediante el contrato respectivo se la entrega a la Empresa de Factoring o Banco, la que le entrega de inmediato un monto de dinero equivalente al 90% de la factura. Cuando se cumpla el plazo de 60 días, la Empresa de Factoring o Banco cobrarán la factura original al cliente quien le pagará directamente y no a la Empresa XYX que le dio la factura, y obtendrá el monto total, por lo que la diferencia constituirá su ganancia.

Financiamiento: Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Financiamiento apropiado. Las inversiones a largo plazo se deben financiar con fondos a largo plazo, y de manera semejante se deben financiar inversiones a corto plazo con fondos a corto plazo. En otras palabras, las inversiones deben calzarse con financiación adecuada al proyecto.

Financiamiento a Corto Plazo: El crédito a corto plazo se define como cualquier pasivo que haya sido originalmente programado para reembolsarse dentro de un año.

Fuentes de Financiamiento: Identifican el origen de los recursos con que se cubren las asignaciones presupuestarias. Por lo mismo son los canales e instituciones bancarias y financieras, tanto internas como externas por cuyo medio se obtienen los recursos necesarios para equilibrar las finanzas públicas.

Dichos recursos son indispensables para llevar a cabo una actividad económica, ya que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios.

Gerencia Estratégica (Administración Estratégica): Es la formulación, ejecución y evaluación de acciones que permiten que una organización logre sus objetivos. La formulación de estrategias incluye la identificación de las debilidades y fortalezas internas de una organización, la determinación de las amenazas y oportunidades externas de una firma, el establecimiento de misiones de la industria, la fijación de los objetivos, el desarrollo de las estrategias, alternativas, el análisis de dichas alternativas y la decisión de cuales escoger. La ejecución de estrategias requiere que la firma establezca metas, diseñe políticas, motive a sus empleados y asigne recursos de tal manera que las estrategias formuladas puedan ser llevadas a cabo en forma exitosa. La evaluación de estrategias comprueba los resultados de la ejecución y formulación.

Gerencia Financiera: Como gerencia financiera nos referimos a un uso eficiente de los recursos económicos y los fondos de capital. La gerencia financiera se refiere a las decisiones administrativas que se traducen en la adquisición y el financiamiento de corto plazo y créditos a largo plazo para la empresa. Aquí se trata de las situaciones que requieren la selección de determinados bienes (o una combinación de activos), la selección del problema específico y el crecimiento de una empresa. En este caso, el análisis tiene que ver las entradas y salidas de fondos y su efecto en los objetivos de la gerencia financiera

Inversión: Se define como el gasto monetario en la adquisición de capital fijo o capital circulante, o el flujo de producción encaminado a aumentar el capital fijo de la sociedad o el volumen de existencias. Aunque también la podemos definir como la actividad económica por la cual se renuncia a consumir hoy con la idea de aumentar la producción a futuro. Por otro lado, también se dice que “es gastar dinero con la esperanza de obtener utilidades”.

Arrendamiento Financiero (LEASING): El arrendamiento financiero es un contrato mediante el cual la arrendadora se compromete a otorgar el uso o goce temporal de un bien al arrendatario, ya sea persona física o moral, obligándose este último a pagar una renta periódica que cubra el valor original del bien, más la carga financiera, y los gastos adicionales que contemple el contrato.

El arrendamiento financiero, comúnmente conocido como contrato de leasing; es un acción contractual de operación de crédito a mediano o largo plazo (esto depende del bien), que un banco u cualquier otra entidad financiera (que brinde este servicio) otorga a una empresa comercial, industrial o de prestación de servicios, con la finalidad de estas últimas de poder modernizar sus maquinarias, equipos o instalaciones para tener mejores niveles de productividad y eficiencia.

Normalmente las empresas que utilizan este tipo de contrato son aquellas que no tienen dinero disponible, necesitando prioritariamente recursos financieros para adquirir bienes de capital, maquinarias y equipos o de inmuebles.

ONG's: ONG es la sigla de Organización No Gubernamental. Se trata de entidades de iniciativa social y fines humanitarios, que son independientes de la administración pública y que no tienen afán lucrativo.

Una ONG puede tener diversas formas jurídicas: asociación, fundación, cooperativa, etc. Lo importante es que nunca buscan las ganancias económicas, sino que son entidades de la sociedad civil que se basan en el voluntariado y que intentan mejorar algún aspecto de la sociedad.

Plan de Inversión: Es un instrumento ordenador, articulador y de programación de los numerosos esfuerzos en ciencia, tecnología e innovación. Desde un punto de vista personal se puede definir como la guía en la cual la persona va a saber invertir un capital; como ya se sabe capital no solo es el dinero sino muchos otros recursos con los que se cuenta, saber a que designar ese bien para que nos produzca ganancia.

Proyecto factible: El proyecto factible consiste en la investigación, elaboración y desarrollo de una propuesta de un modelo operativo viable para solucionar problemas, requerimientos o necesidades de organizaciones o grupos sociales; puede referirse a la formulación de políticas, programas, tecnologías, métodos o procesos. El proyecto debe tener apoyo en una investigación de tipo documental, de campo o un diseño que incluya ambas modalidades.

Rentabilidad: Una definición precisa de la rentabilidad es la de que la rentabilidad es un índice que mide la relación entre utilidades o beneficios, y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerlos. La fórmula para hallar esta rentabilidad consiste en restar la inversión de las utilidades o

beneficios; al resultado dividirlo entre la inversión, y luego multiplicarlo por 100 para convertirlo en porcentaje.

Rentabilidad de la empresa: Se dice que una empresa es rentable cuando genera suficiente utilidad o beneficio, es decir, cuando sus ingresos son mayores que sus gastos, y la diferencia entre ellos es considerada como aceptable. Pero lo correcto al momento de evaluar la rentabilidad de una empresa es evaluar la relación que existe entre sus utilidades o beneficios, y la inversión o los recursos que ha utilizado para obtenerlos.

Rentabilidad y liquidez: Rentabilidad y liquidez son dos conceptos completamente distintos y no se lleve a la confusión de denominar a una, situación económica y a la otra, situación financiera. Liquidez es la capacidad que tiene la empresa para cumplir con sus compromisos en el tiempo. Así se podrá dar el caso en que la empresa tenga una muy buena liquidez y no sea buena su situación financiera (por ejemplo que la empresa tenga saldos disponibles en el banco pero que no tenga rentabilidad). También se puede dar el caso en que la empresa tenga un muy buena rentabilidad financiera y una muy mala liquidez; es decir que la empresa está ganando dinero porque sus precios de ventas son superiores a sus costos, y a su vez no puede cumplir con sus compromisos en tiempo y en forma y tenga que salir a endeudarse.

Rentabilidad y riesgo: No existe inversión sin riesgo, aunque algunos productos tienen más riesgo que otros. A iguales condiciones de riesgo, hay que optar por la inversión con mayor rentabilidad. A iguales condiciones de rentabilidad, hay que optar por la inversión con menos riesgo. Cuanto mayor el riesgo de una inversión, mayor tendrá que ser su rentabilidad potencial para

que sea atractiva a los inversores. Cada inversor tiene que decidir el nivel de riesgo que está dispuesto a asumir en busca de rentabilidades mayores.

Riesgo: Es la posibilidad de que ocurra un acontecimiento que tenga un impacto en el alcance de los objetivos de una empresa, por lo cual el riesgo se mide en términos de consecuencias y probabilidad. El riesgo supone un hecho externo al sujeto económico, que puede acontecer o no en algún momento determinado. Por lo que el riesgo puede ser contemplado como elemento de incertidumbre que puede afectar a la actividad empresarial, pudiendo ser motivado por causas externas o internas a la empresa.

Riesgo del Proyecto: El riesgo en un proyecto es un evento incierto o condición incierta que si ocurre, tiene un efecto positivo o negativo sobre el proyecto. Los riesgos que son una amenaza para el proyecto deben ser asumidos si el balance entre el posible daño y la recompensa que se obtiene al asumirlos es positivo, si sabemos administrarlo, el beneficio de usarlos es mayor al de no usarlos. Esto es un proyecto que tiene una muy alta rentabilidad pero un nivel alto de riesgo.

Riesgo Financiero: También conocido como riesgo de crédito o de insolvencia. Hace referencia a las incertidumbres en operaciones financieras derivadas de la volatilidad de los mercados financieros y de crédito. El riesgo financiero está estrechamente relacionado con el riesgo económico puesto que los tipos de activos que una empresa posee y los productos o servicios que ofrece juegan un papel importantísimo en el servicio de su endeudamiento.

2.3. MARCO LEGAL.

La política monetaria, cambiaria y crediticia en nuestro País es manejada por el Banco Central del Ecuador, hecho generado en la Constitución de la República del Ecuador quien enmarca sus actividades, especialmente en los artículos:

Art. 303.- La formulación de las políticas monetaria, crediticia, cambiaria y financiera es facultad exclusiva de la Función Ejecutiva y se instrumentará a través del Banco Central. La ley regulará la circulación de la moneda con poder liberatorio en el territorio ecuatoriano.

La ejecución de la política crediticia y financiera también se ejercerá a través de la banca pública.

El Banco central es una persona jurídica de derecho público, cuya organización y funcionamiento será establecido por la ley.

Art. 302.- Las políticas monetaria, crediticia, cambiaria y financiera tendrán como objetivos:

1. Suministrar los medios de pago necesarios para que el sistema económico opere con eficiencia.
2. Establecer niveles de liquidez global que garanticen adecuados márgenes de seguridad financiera.
3. Orientar los excedentes de liquidez hacia la inversión requerida para el desarrollo del país.

4. Promover niveles y relaciones entre las tasas de interés pasivas y activas que estimulen el ahorro nacional y el financiamiento de las actividades productivas, con el propósito de mantener la estabilidad de precios y los equilibrios monetarios en la balanza de pagos, de acuerdo al objetivo de estabilidad económica definido en la Constitución.

Entre otras normas, constituyen la normativa legal que rige a la Institución, en lo que a su organización, funciones y atribuciones se refiere, las siguientes:

- ✓ La Ley de Régimen Monetario y Banco del Estado;
- ✓ Ley para La Transformación Económica del Ecuador;
- ✓ Resoluciones de La Junta Bancaria;
- ✓ Ley General de Instituciones del Sistema Financiero;
- ✓ Ley de Reordenamiento en Materia Económica en el Área Tributario – Financiera;
- ✓ Ley de Mercado de Valores;
- ✓ Ley de Creación de la Red de Seguridad Financiera;
- ✓ Código Orgánico de Planificación y Finanzas Públicas;
- ✓ Ley de Estadística;
- ✓ Ley de Comercio Electrónico, Firmas y Mensajes de Datos;
- ✓ Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria del Sistema Financiero; y,

- ✓ Estatuto, Regulaciones y Resoluciones que dicta el Directorio del Banco Central del Ecuador.

La ley general de bancos decretada en 1899 tuvo vigencia en una época de grave crisis económica en el país, fue creada bajo el régimen del patrón oro y sin la consideración de que los bancos necesitaban un control. Asimismo durante varios años se produjeron desastres económicos y políticos de la bancocracia, que causaron una grave inflación, por otro lado la masacre de los trabajadores del 15 de noviembre de 1922, la corrupción del sistema político que empeoraron las consecuencias de las crisis de exportaciones.

En cambio en los años sesenta los sucesos bancarios que fueron notorios fue los de los bancos de la Previsora y del banco de Guayaquil, a lo que el estado asumió el costo final perjudicial. Después la quiebra del banco de Descuento, por motivo de un mal manejo por parte de los banqueros, administradores que quedaron sin sanción y mientras el estado asumía las consecuencias de la actuación perjudicial del sector de la banca.

Por este motivo se aprueba la ley general de bancos, la cual obtuvo grandes logros y regularizó el sector bancario desde el año 1974 hasta 1994 en la que fue derogada, ya que fue calificada como una ley que no precautelaba los intereses de algunos sectores, y para actualizarla era necesario tomar en cuenta la globalización y la economía internacional.

En el año 1994 se anuló la ley general de bancos de 1987 y se promulgó la ley general de instituciones del sistema financiero, así mismo aquella ley fue objeto de varias reformas y fue considerada realmente como una ley dedicada al sector bancario.

En cambio la codificación de la ley general de instituciones del sistema financiero que fue publicada en el registro oficial 250 del 23 de enero del 2001, es aquella que regula la organización, creación, actividades, funcionamiento y extinción de las instituciones del sistema financiero privado, además de ejercer la vigilancia y el control sobre estas instituciones.

2.2. FORMULACION DE LA HIPOTESIS Y VARIABLES

2.2.1. HIPOTESIS

2.2.1.1. HIPÓTESIS GENERAL

Conocidos los diferentes programas de financiamiento que ofrece el sector financiero privado del Ecuador y el Gobierno de la República del Ecuador, para una PYMES en la Ciudad de Vinces Provincia de Los Ríos, se establecerá la mejor decisión para la pequeña o mediana empresa.

2.2.1.2. HIPÓTESIS ESPECIFICAS

- Determinados los posibles accesos a créditos tanto públicos como privados, que tienen las PYMES en la ciudad de Vinces Provincia de Los Ríos, se establecerá las oportunidades de decisión.
- Reconocidas las fuentes de financiamiento más convenientes según el tipo de actividad que realizan las PYMES en la Ciudad de Vinces Provincia de Los Ríos, se verificara si procede o no la inversión.
- Establecida la mejor decisión de financiamiento según las regulaciones del Gobierno de la República del Ecuador, para una PYMES en la Ciudad de Vinces Provincia de Los Ríos, se llevara un control exhaustivo para comprobar su eficiencia y eficacia.

2.2.2. VARIABLES

2.2.2.1. INDEPENDIENTE

X = ESTRATEGIAS DE FINANCIACION

Indicadores

X1= estrategias

X2 = recursos financieros

X3 = estructura financiera

2.2.2.2. DEPENDIENTE

Y = estructura financiera de microempresas

Indicadores

Y1 = Flujo de efectivo

Y2 = gestión financiera

Y3 = Rentabilidad

CAPITULO III

3. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Esta es una investigación aplicada, se caracteriza porque busca la aplicación o utilización de los conocimientos que se adquieren. La investigación aplicada se encuentra estrechamente vinculada con la investigación básica, pues depende de los resultados y avances de esta última; esto queda aclarado si nos percatamos de que toda investigación aplicada requiere de un marco teórico. Sin embargo, en una investigación empírica, lo que le interesa al investigador, primordialmente, son las consecuencias prácticas.

Estas estrategias de financiamiento, podrán ser utilizadas por todos las microempresas no solo de la ciudad de Vinces sino de toda la Provincia de Los Ríos.

Este trabajo se fundamentara en una investigación de campo, porque permitirá recoger la información en los sitios donde ocurrieran los hechos.

En este proyecto se aplicara la modalidad de cuestionario para la recolección de datos necesarios para la presentación y análisis de los resultados.

3.2. MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN

Deductivo

Permitió dar la importancia de la aplicación de la Contabilidad Administrativa y realizar un análisis del uso que hace la administración de las PYMES de esta herramienta para la toma de decisiones.

Descriptivo.

Es el método que permitió detallar, especificar, particularizar las actividades, de modo que permitan deducir conclusiones válidas para ser utilizadas en el trabajo de investigación.

Inductivo.

Método que permitió derivar los resultados de la población para validar la investigación realizada en el proceso de desarrollo de este trabajo de investigación, de modo que su adecuada complementación permitirá obtener los resultados que persigue este trabajo. En todo caso, la utilización de métodos o cualquier procedimiento o técnica de trabajo no es limitativa en el trabajo de investigación.

3.3. POBLACIÓN Y MUESTRA

3.3.1. TÉCNICAS PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS

- **Entrevistas.-** Esta técnica se aplicará para obtener datos de parte de los propietarios de la PYMES y conocer más de las técnicas usadas en sus organizaciones.
- **Encuestas.-** Se aplicará cuestionarios de preguntas, con el fin de obtener datos para el trabajo de investigación a los propietarios y empleados de las PYMES.

3.3.2. ELEMENTOS DE RECOPIACIÓN DE DATOS

- **Ficha bibliográfica-** Instrumento utilizado para recopilar datos de las normas legales, administrativas, contables, trabajos de investigación e Internet relacionados con el trabajo de investigación.
- **Guía de Entrevista.-** Instrumento utilizado para llevar a cabo las entrevistas con propietarios y empleados de las PYMES de la ciudad de Babahoyo.
- **Ficha de encuesta.-** Este material se aplicará para obtener datos de los trabajadores, de las PYMES de la ciudad de Babahoyo, para luego convertirlo en información del trabajo de investigación.

3.4. TRATAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

Para esta investigación se incluirá a todos las PYMES de la Ciudad de Vinces, Provincia de Los Ríos.

El muestreo probabilístico será el resultado de la fórmula:

$$n = \frac{n'}{1 + n'/N}$$

Siendo $n' = \frac{s^2}{\sigma^2}$ sabiendo que:

σ^2 es la varianza de la población respecto a determinadas variables.

s^2 es la varianza de la muestra, la cual podrá determinarse en términos de probabilidad como $s^2 = p(1 - p)$

se es el error estándar que está dado por la diferencia entre $(\mu - \bar{x})$ la media poblacional y la media muestral.

$(se)^2$ es el error estándar al cuadrado, que nos servirá para determinar, por lo que $\sigma^2 = (se)^2$ es la varianza poblacional.

De una población de 255 PYMES de la Ciudad de Vinces, Provincia de los Ríos, se desea saber el nivel de conocimiento y la aceptación de los programas de financiamientos existentes en el Ecuador y para ello se desea tomar una muestra por lo que se necesita saber la cantidad de personas que deben entrevistar para tener una información adecuada con error estándar menor de 0.025 al 90 % de confiabilidad.

$$s^2 = 0,90(1-0,90) = 0,09$$

$$\sigma^2 = (0,025)^2 = 0,000625$$

$$n' = \frac{s^2}{\sigma^2} = \frac{0,09}{0,000625} = 144$$

$$n = \frac{n'}{1 + \frac{n'}{N}} = \frac{144}{1 + 144/255}$$

n = 92 encuestas

3.5. ORGANIZACIÓN Y PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

3.5.1. ORGANIZACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.

Se aplicarán las siguientes técnicas:

1. Análisis documental
2. Tabulación de cuadros con cantidades y porcentajes
3. Comprensión de gráficos
4. Indagación
5. Rastreo

3.5.2. PROCESAMIENTO DE DATOS.

El trabajo de investigación se realizará en base al proceso de datos que se conseguirán de las diferentes fuentes, por intermedio de las siguientes técnicas:

1. Ordenamiento y clasificación
2. Registro manual
3. Proceso computarizado con Excel

3.5.3. PROCESO METODOLÓGICO PARA LA VERIFICACIÓN DE LAS HIPÓTESIS

1. Definida la hipótesis, se hicieron operables las variables, las mismas que permitieron su comprobación.

2. Comprobación de hipótesis se la efectuó mediante análisis estadísticos, el mismo que se fundamentó en modelos y experiencias establecidas.
3. La verificación de la hipótesis también es conocida como el diseño de la prueba y consistió en la elección de la técnica más apropiada para su verificación o comprobación que ha sido la porcentualidad.

Mediante la teoría estadística de la porcentualidad se comprobó el grado de relación y significación de las variables de correlación

CAPÍTULO IV

4. RESULTADOS OBTENIDOS

4.1. PRESENTACIÓN DE DATOS GENERALES Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

Después de realizadas las encuestas a las PYMES de la Ciudad de Vinces se concluye con lo siguiente;

1. Su unidad económica la considera:

MICROEMPRESA	(24)
PEQUEÑA EMPRESA	(42)
MEDIANA EMPRESA	(26)



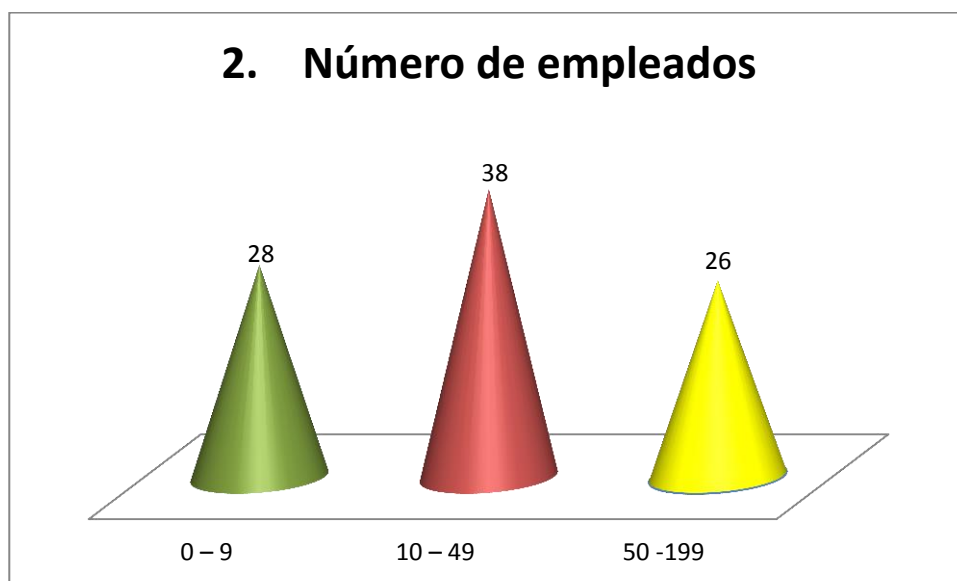
Como podemos observar la mayor cantidad de Pymes en la ciudad de Vinces corresponden a pequeñas empresas 42, una porción son medianas empresas 26 y 24 corresponden a microempresas, todo esto de un total de 92 personas encuestadas.

2. Número de empleados:

0 – 9 (28)

10 – 49 (38)

50 -199 (26)



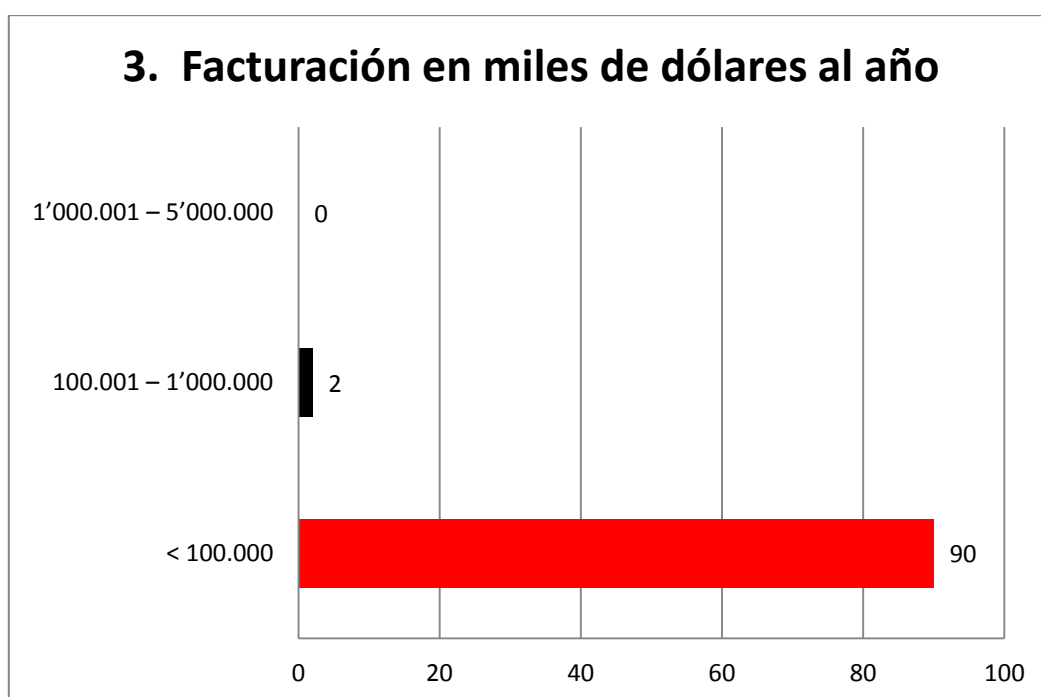
Según las respuestas a nuestra encuesta de 92 Pymes existen 28 de ellas que tienen entre 0 y 9 trabajadores, 38 de ellas tienen entre 10 y 49 empleados y 26 de ellas están entre los 50 y las 199 personas laborando.

3. Facturación en miles de dólares al año:

< 100.000 (90)

100.001 – 1'000.000 (2)

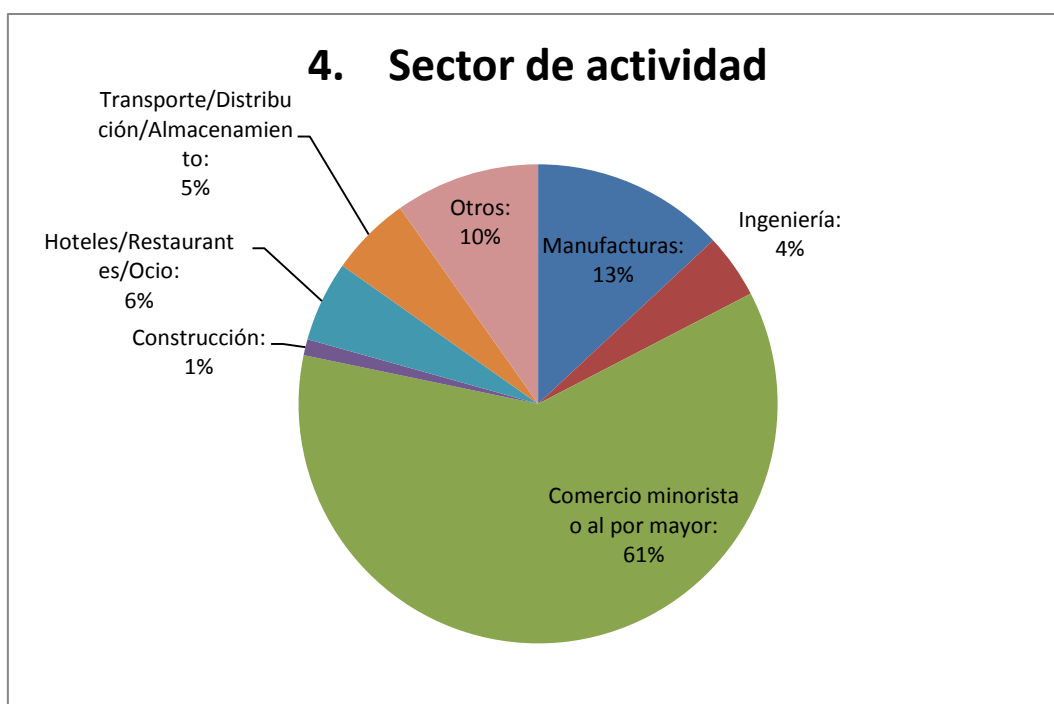
1'000.001 – 5'000.000 (0)



En nuestra encuesta no existen Pymes que tengan ventas mayores a 1'000.000 de dólares ya que solo 2 de ellas facturan entre 100.000 y 1'000.000 y 90 Pymes facturan menos de 100.000 dólares al año.

4. Sector de actividad (por favor marque su sector y especifique el tipo de actividad):

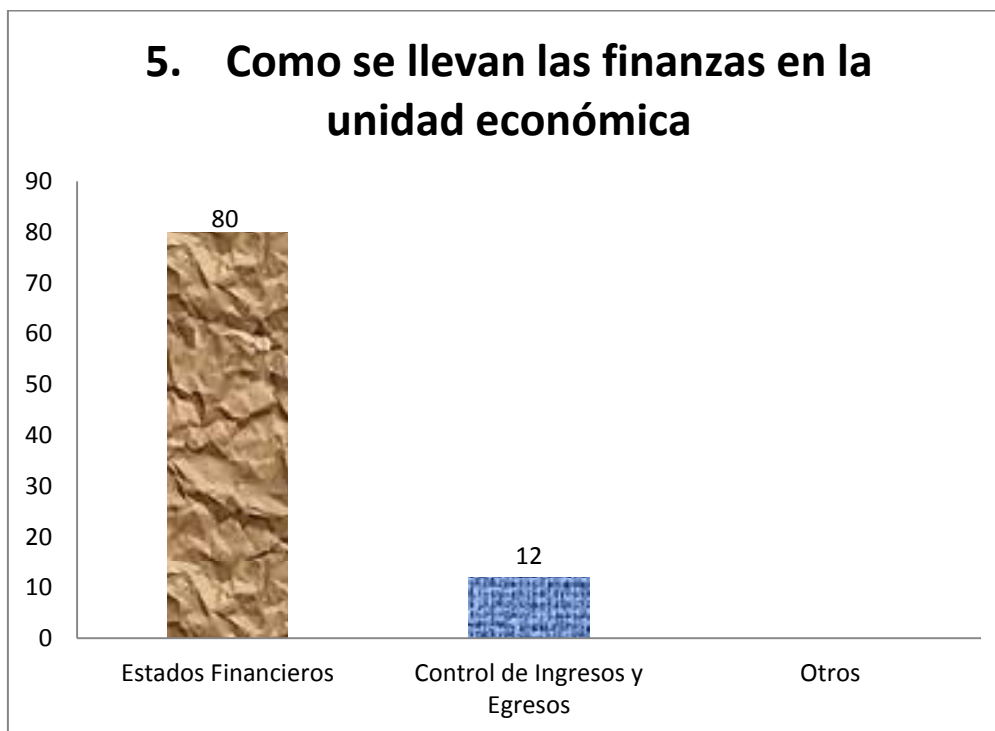
Manufacturas:	(12)
Ingeniería:	(4)
Comercio minorista o al por mayor:	(56)
Construcción:	(1)
Hoteles/Restaurantes/Ocio:	(5)
Transporte/Distribución/Almacenamiento:	(5)
Otros servicios:	(0)
Otros:	(9)



Existen en 12 Pymes que se dedican a las Manufacturas, 4 de ellas se dedican a la Ingeniería, 56 están destinadas al Comercio minorista o al por mayor, 1 se dedica a la Construcción, 5 de ellas son para hoteles, restaurante y otras, 5 de ellas están destinadas al Transporte/Distribución/Almacenamiento y 9 de ellas tienen una actividad que no se encuentra en las categorías anteriormente descritas.

5. Como se llevan las Finanzas en la unidad económica

Estados Financieros	(80)
Control de Ingresos y Egresos	(12)
Otros	(0)

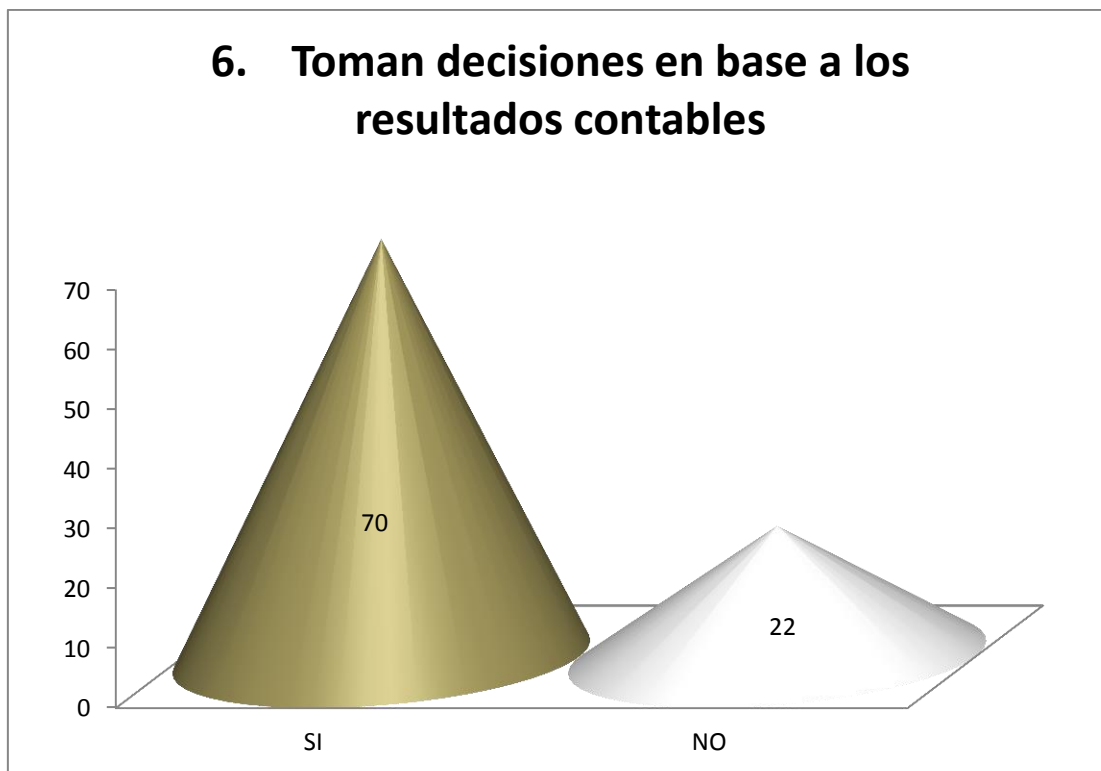


Podemos observar que 80 empresas llevan sus finanzas elaborando estados financieros aunque muchos de ellos no estén obligados a llevar contabilidad, solo 12 de ellos llevan controles de ingresos y egresos y ninguna de ellas tienen otro tipo de control de sus finanzas.

6. Toman decisiones en base a los resultados contables

SI (70)

NO (22)

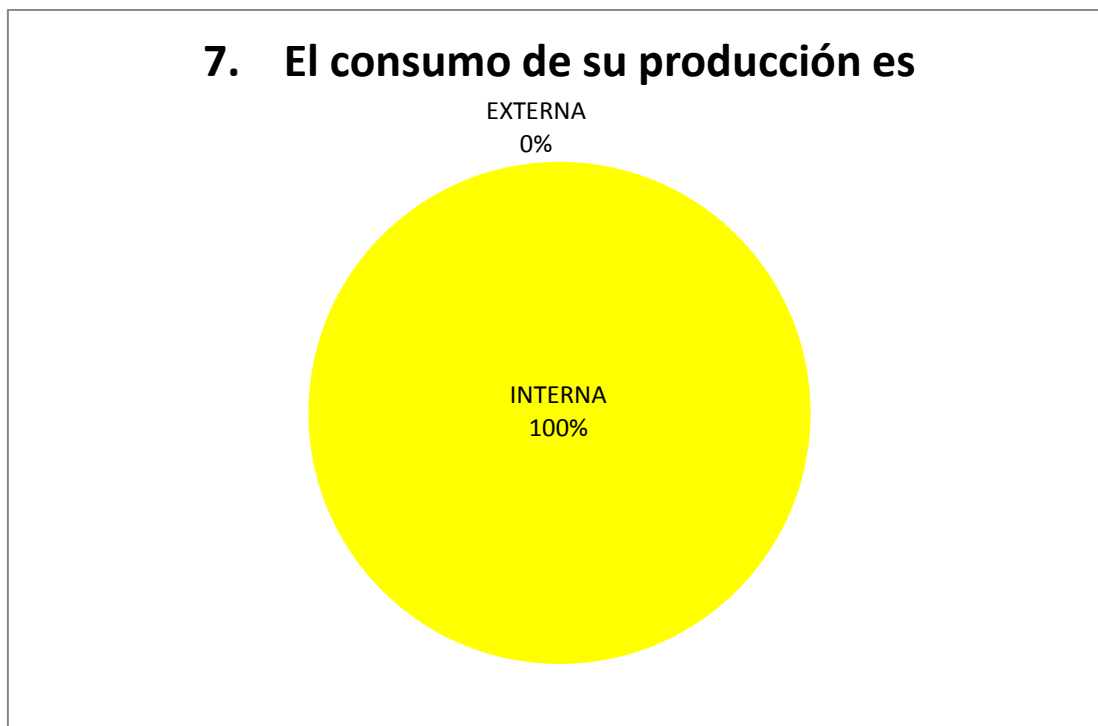


Solo 70 de nuestras empresas encuestadas toman decisiones en base a los resultados contables, es decir 22 de ellas no tienen algún tipo de planificación luego de conocer los resultados de sus estados financieros

7. El consumo de su producción es:

INTERNA (92)

EXTERNA (0)

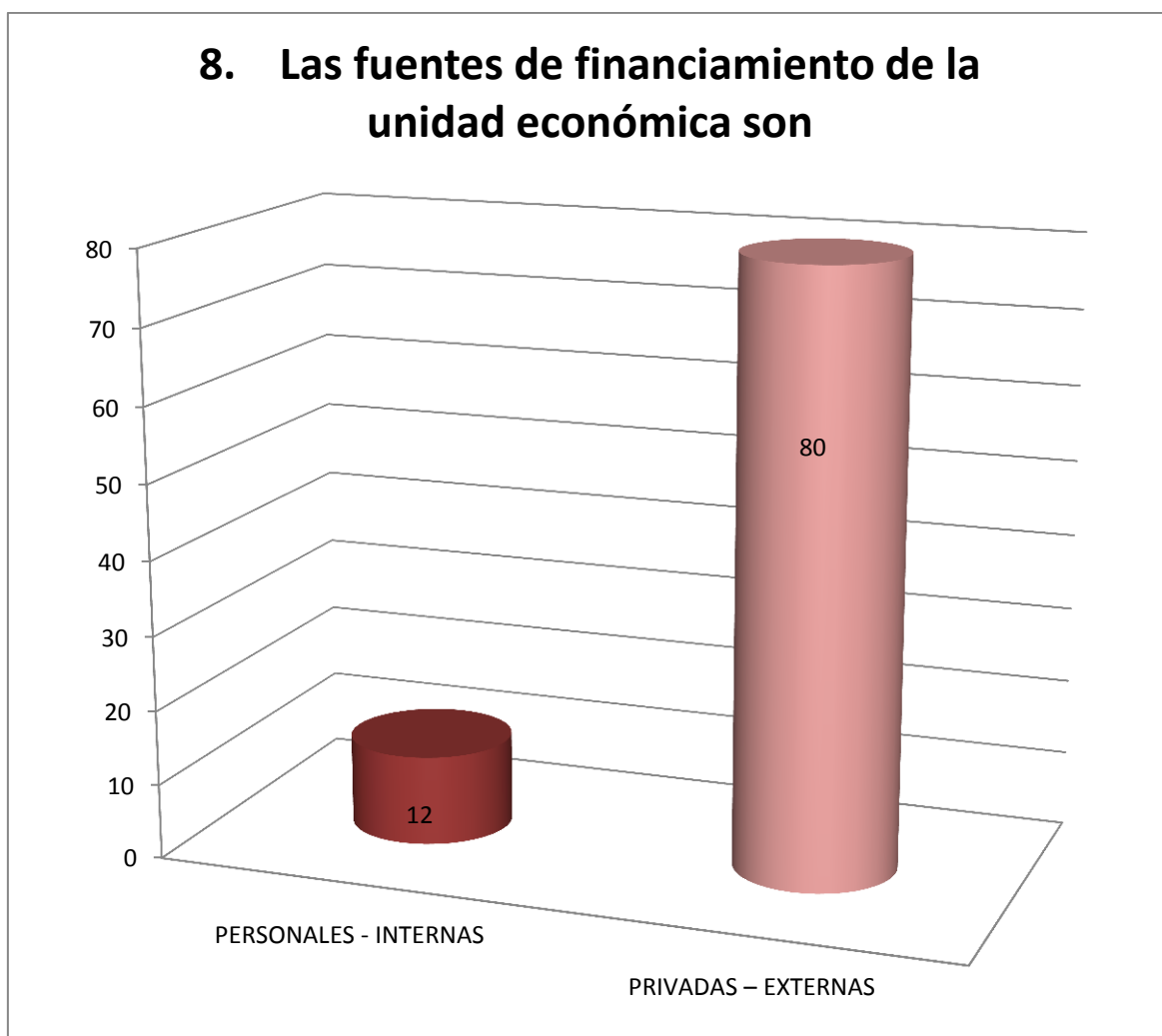


El 100% de las Pymes encuestadas en la ciudad de Vinces se dedican a la producción para el consumo interno del país y ninguna de ellas se dedica a la exportación.

8. Las fuentes de financiamiento de la unidad económica son:

PERSONALES - INTERNAS (12)

PRIVADAS – EXTERNAS (80)

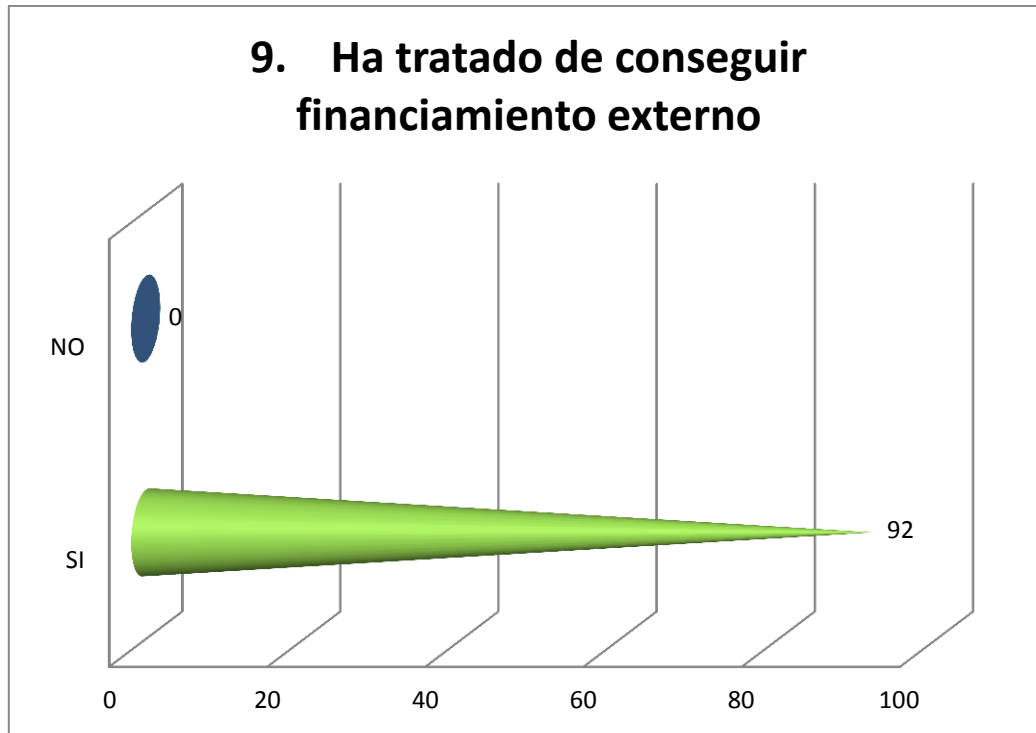


En nuestro estudio comprobamos que las Pymes encuestadas 12 de ellas obtienen recursos propios, es decir de sus dueños o accionistas y 80 de ellas obtienen recursos de distinta índole (prestamos bancarios, gobiernos ONG's)

9. Ha tratado de conseguir financiamiento externo:

SI (92)

NO (0)

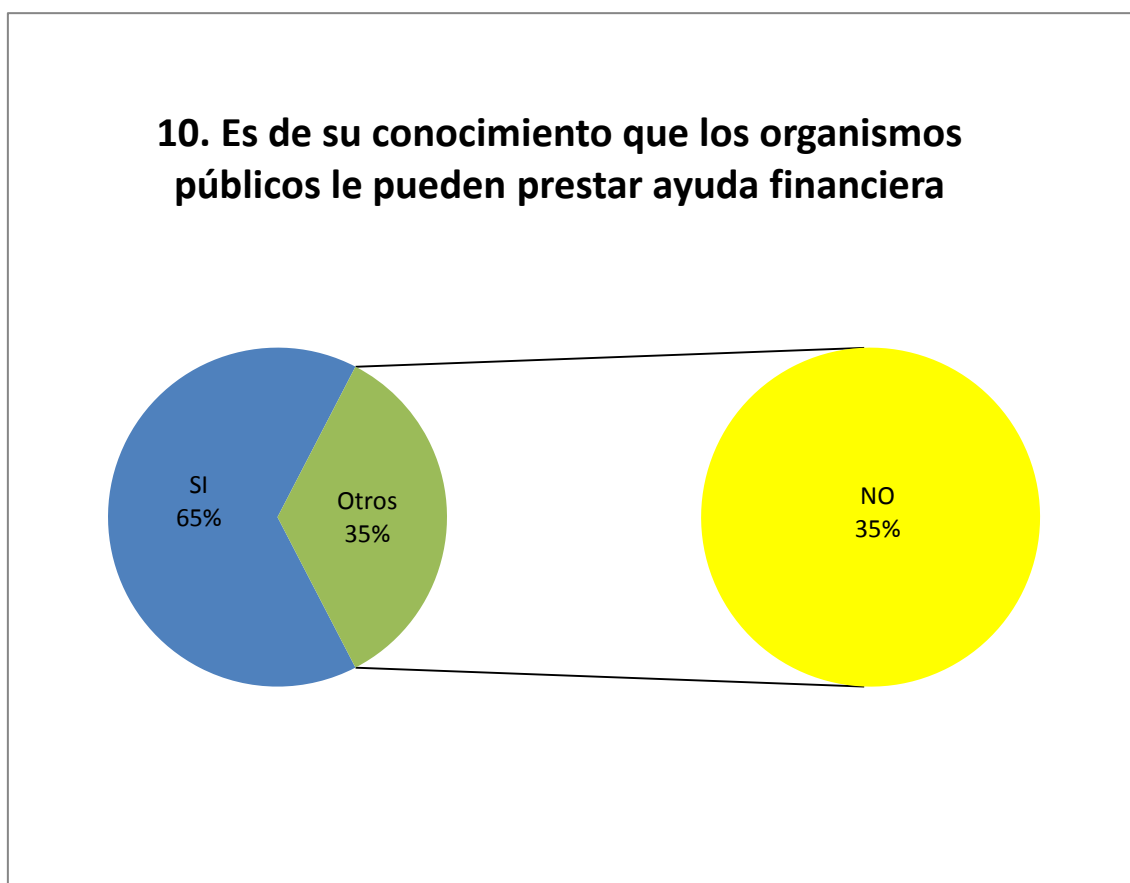


Todas nuestras Pymes encuestadas han tratado de alguna manera de obtener financiamiento externo..

10. Es de su conocimiento que los organismos públicos le pueden prestar ayuda financiera:

SI (60)

NO (32)

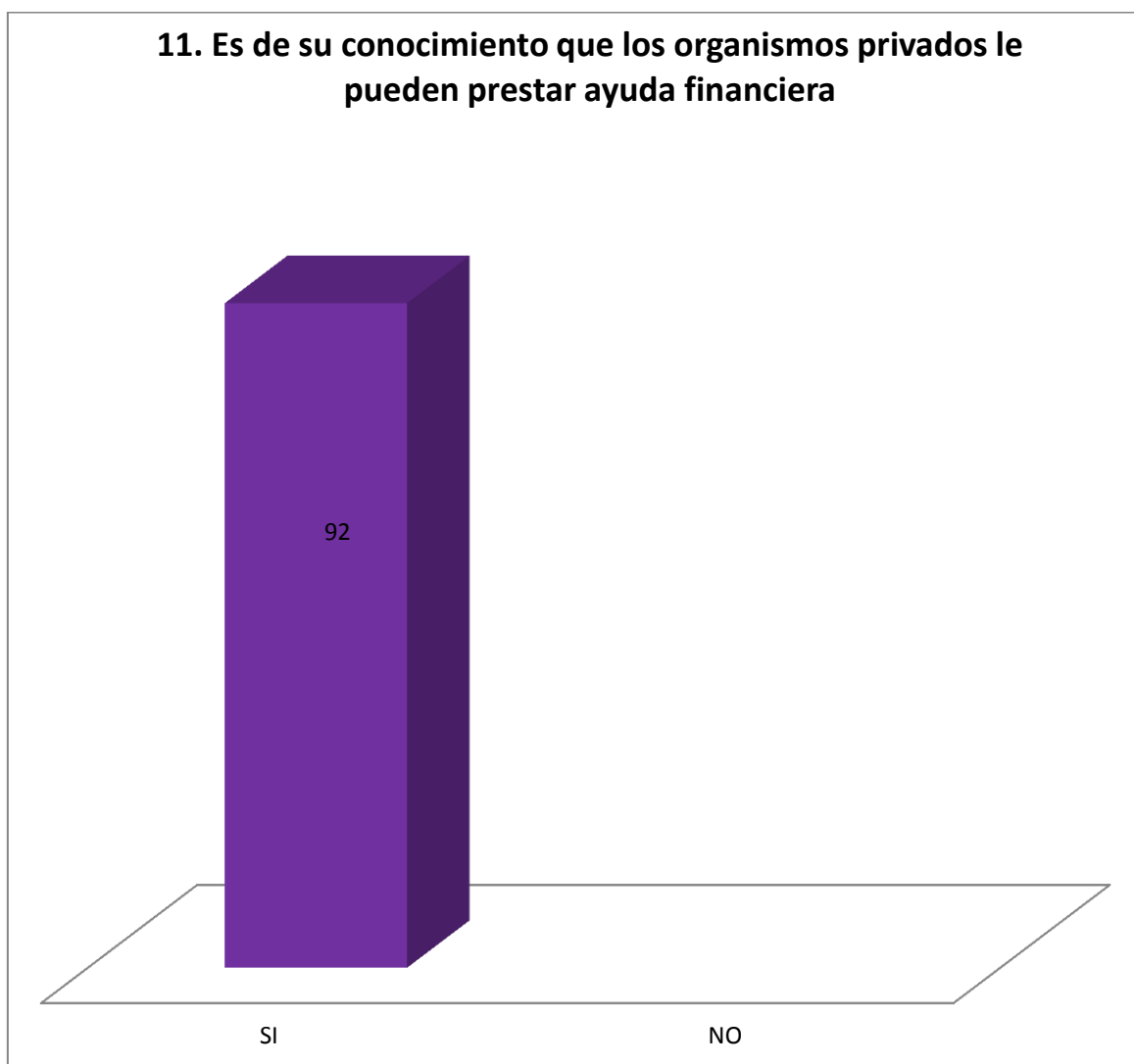


La gran mayoría de las empresas encuestadas (60) dicen conocer que existen organismos públicos que prestan ayuda financiera a las Pymes mientras que 32 de ellas aducen no conocer ningún tipo de incentivo por parte de las entidades del gobierno.

11. Es de su conocimiento que los organismos privados le pueden prestar ayuda financiera:

SI (92)

NO (0)



Todas las personas encuestadas coincidieron en que conocen de alguna manera la forma de financiarse por medio de capitales externos del sector privado.

12. Le exigen estados financieros al solicitar un préstamo

SI (92)

NO (0)

12. Le exigen estados financieros al solicitar un préstamo

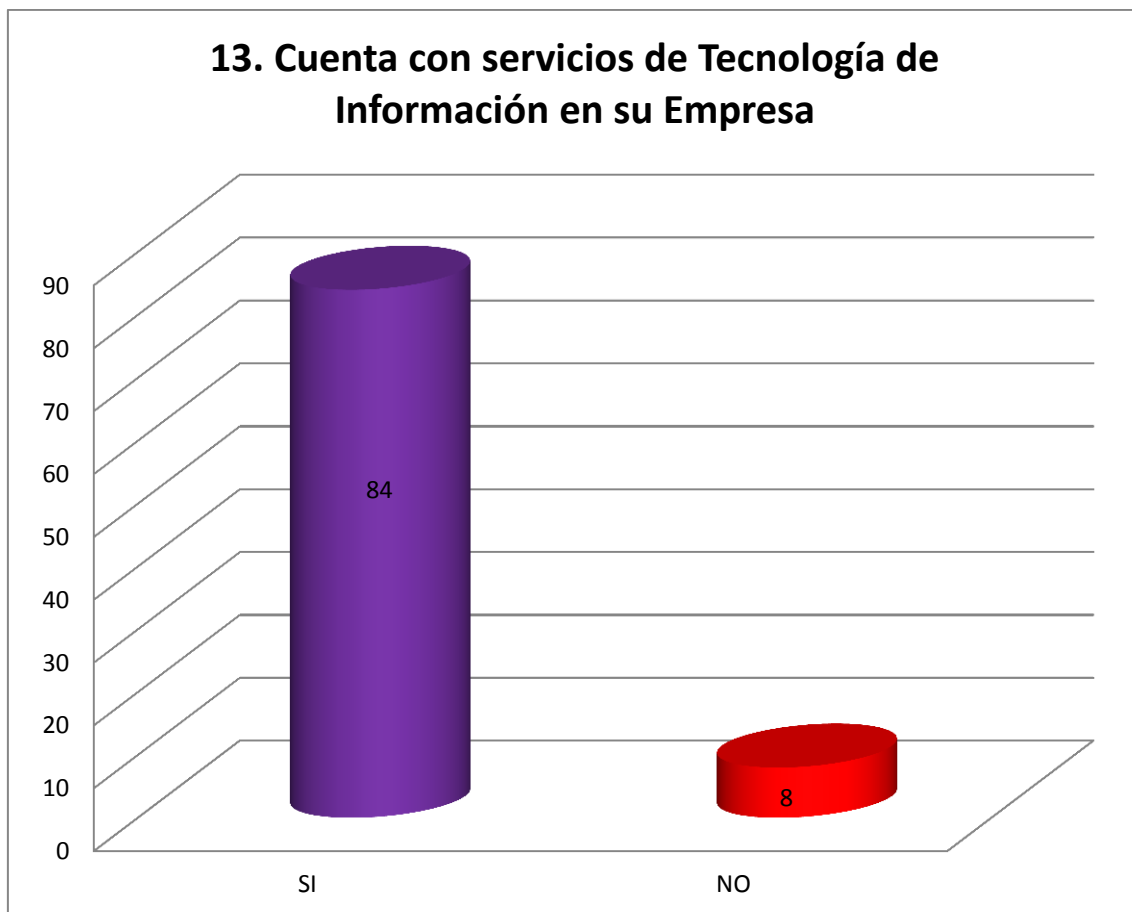


Este es uno de los motivos por el que nuestras Pymes no pueden acceder a créditos externos, la mayoría de ellos no lleva contabilidad, y, si la llevan no cumple con los requisitos mínimos que les exigen para acceder a algún tipo de crédito, es decir no planifican en base a sus resultados.

13. Cuenta con servicios de Tecnología de Información en su Empresa.

SI (84)

NO (8)

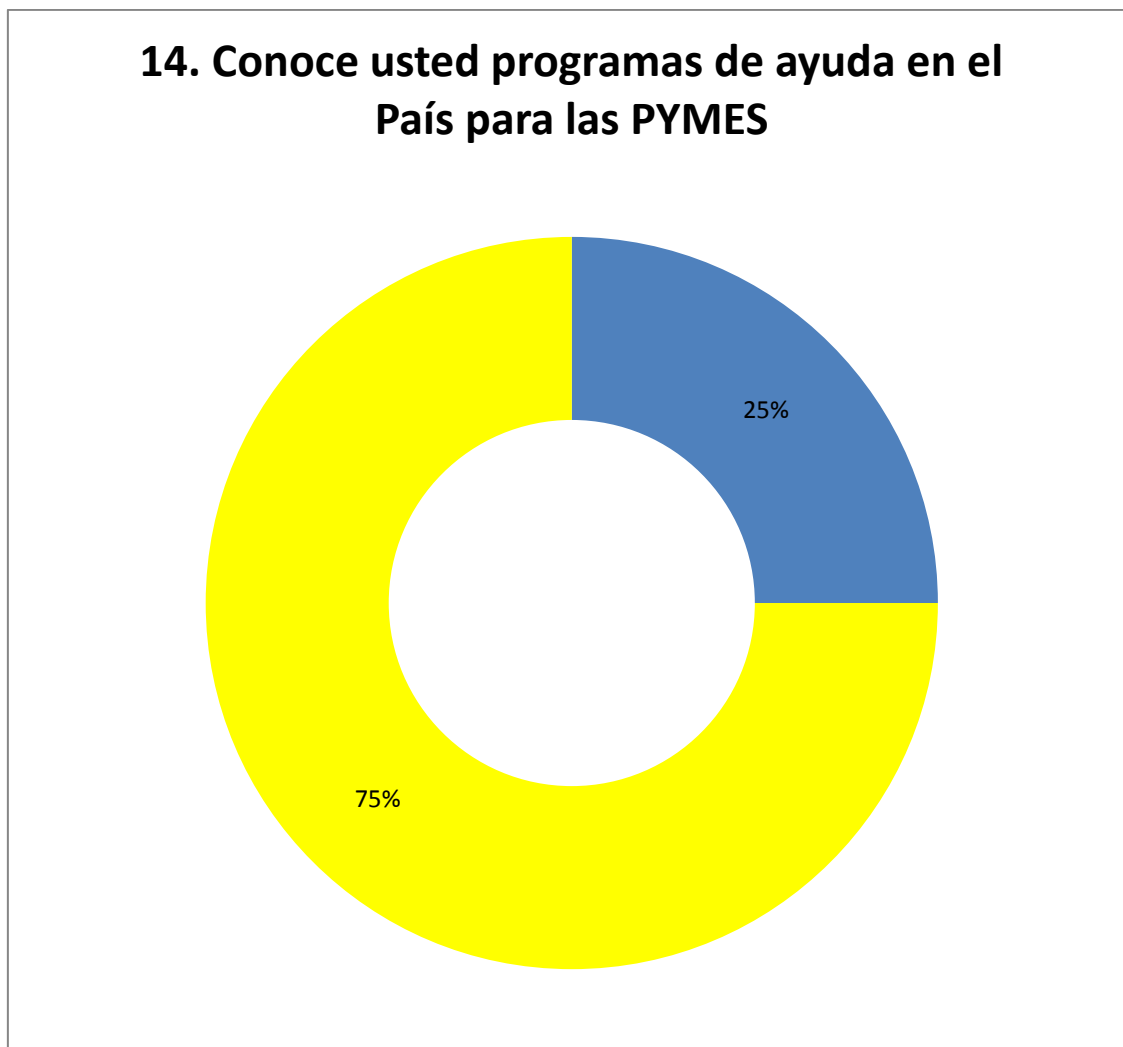


La mayoría de nuestras empresas encuestadas 84 tienen algún tipo de tecnología de información dentro de su organización, solo 8 de ellas aun no tienen acceso a las Tic's.

14. Conoce usted programas de ayuda en el País para las PYMES

SI (23)

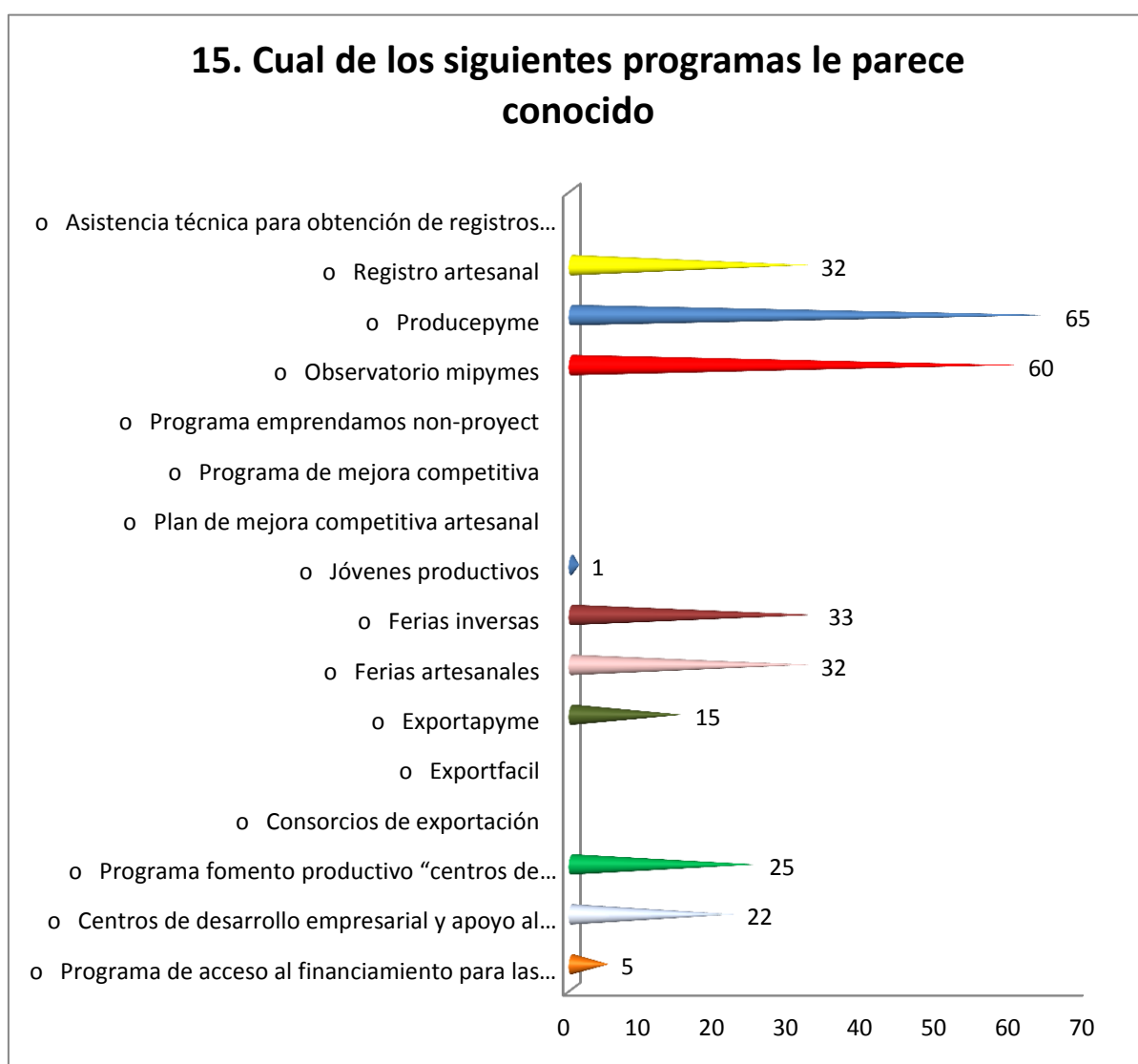
NO (69)



La gran mayoría de nuestros encuestados no tienen conocimiento de las ayudas que ofrecen tanto instituciones privadas como las organizaciones no gubernamentales nacionales y extranjeras, 69 de ellas no tienen conocimiento de estos programas, solo 23 de ellas tienen algún tipo de conocimiento.

15. Cuál de los siguientes programas le parece conocido:

- Programa de acceso al financiamiento para las mipymes
- Centros de desarrollo empresarial y apoyo al emprendimiento
- Programa fomento productivo “centros de fomento productivo” innovacentros
- Consortios de exportación
- Exportafacil
- Exportapyme
- Ferias artesanales
- Ferias inversas
- Jóvenes productivos
- Plan de mejora competitiva artesanal
- Programa de mejora competitiva
- Programa emprendamos non-project
- Observatorio mipymes
- Producepyme
- Registro artesanal
- Asistencia técnica para obtención de registros sanitarios



Aquí podemos ver el nivel de conocimiento que tienen nuestras Pymes encuestadas acerca de los programas tanto gubernamentales como privados siendo el Producepymes el más conocido ya que 65 encuestados dijeron conocer algo de este programa, observatorio mipymes son los segundo más conocidos puesto que 60 encuestados dijeron conocer de que se trata.

CAPÍTULO V

5. MARCO PROPOSITIVO

5.1. TITULO

EVALUACION DE LAS DIFERENTES ESTRATEGIAS DE FINANCIAMIENTO EXTERNO PARA LAS PYMES DE LA CIUDAD DE VINCES, PROVINCIA DE LOS RIOS.

En la presente tesis de grado se plantea los diferentes tipos de financiamiento que tienen las PYMES de la ciudad de Vinces Provincia de Los Ríos.

5.2. DESARROLLO DE LA PROPUESTA

Una estrategia de financiamiento debería, para ser efectiva, ayudar a alcanzar el objetivo obvio de reducir los costos de financiamiento de la empresa pero sobretodo debería colaborar a mejorar la gestión global, éste es el desafío.

Una empresa para funcionar correctamente, seguramente tendrá necesidad de comprar, no solamente materias primas o productos terminados para su venta, sino que debería contar con algún tipo de infraestructura edilicia, mobiliario, vehículos y maquinaria de producción. Estos bienes, que cuando se compran no se destinan a la venta, sino a su utilización económica en los procesos operativos, los conocemos con el nombre de Bienes de Uso o Propiedad, Planta y Equipo. En las decisiones de compra y mantenimiento de estos bienes, ¿interviene la función finanzas?

Ahora examinemos los temas vinculados con el Patrimonio de la empresa, también llamado Capital Propio. El mismo está básicamente constituido por el

aporte del o de los propietarios de la empresa, las ganancias que no han sido distribuidas y por supuesto las ganancias del ejercicio económico corriente. Las decisiones tomadas dentro de este marco de problemas, o sea las que afectan directamente al Patrimonio de la empresa, ¿serán de competencia de la función finanzas?

La función financiera es uno de los soportes medulares de todo negocio, y las actividades que le corresponden deben apoyar eficientemente al resto de las áreas funcionales, para que todas contribuyan al logro de los objetivos estratégicos, en el corto, mediano y largo plazo.

Las principales estrategias externas de financiamiento son:

Créditos Bancarios: Los productos de crédito que ofertan los bancos se orientan a las siguientes líneas:

✓ **Banca Personal.**

- Consumo.
- Vivienda (Hipotecario).
- Automotriz (Prendario).
- Micro Crédito para negocios en marcha del sector urbano.
- Estudios de pregrado y postgrado.
- Crédito rural y agropecuario.

✓ **Banca Corporativa y Empresarial.**

- Créditos específicos.
- Avals.
- Garantías.

- Arrendamiento Mercantil.
- Crédito back to back.
- Factoring.
- Comercio Exterior.

De estos analizaremos más detenidamente:

- Avals.
 - Garantías.
 - Arrendamiento Mercantil.
 - Crédito back to back.
 - Factoring.
 - Descuentos de efectos comerciales: letras
- **Avals:** El aval es un compromiso solidario de cumplimiento de obligaciones, bien dinerarias o de otro tipo a favor de un tercero. A efectos prácticos y legales, sólo está definido el aval monetario por el que un tercero presta el consentimiento voluntario de garantía de la deuda del acreedor al deudor si el deudor no cubre los pagos pactados.

El aval se instrumenta en un contrato por escrito para que sea válido y suele elevarse a público a partir de determinadas cantidades. Este tipo de contrato es consensual por lo que se pueden pactar las garantías que se cubren o avalan, la duración del aval y las condiciones de económicas y financieras del mismo. Por contra, siempre será solidario y no se podrán limitar los efectos del aval frente al patrimonio del avalista.

El contrato de aval presenta un funcionamiento muy sencillo. El avalista, como persona que cubre los riesgos del deudor responderá solidariamente de los pagos que correspondan a él. En el caso de que el deudor no cumpla con las obligaciones contraídas, el acreedor podrá exigir solidariamente los débitos pendientes al deudor o al avalista.

- **Garantías:** En economía, el término garantía suele asignarse principalmente al respaldo que una empresa o particular que adquiere una deuda presenta como respaldo para su pago. Si por algún motivo quien toma el crédito no pudiese devolver la totalidad del capital mas sus intereses, el acreedor tiene la posibilidad de exigir la venta de un determinado bien para recuperar la inversión. En términos generales, por garantía se refiere a la acción que una persona, una empresa o comercio despliegan con el objeto de afianzar aquello que se haya estipulado, es decir, a través de la concreción o presentación de una garantía, lo que se pretenderá hacer es dotar de una mayor seguridad al cumplimiento de una obligación o al pago de una deuda, según corresponda.

- **Arrendamiento Mercantil:** El leasing es una fuente de financiación externa a medio o largo plazo que se utiliza para financiar el uso de activos tales como maquinaria, locales o vehículos. El término leasing proviene del verbo inglés to lease, que significa arrendar o dejar en arriendo. El leasing tiene como fundamento jurídico un contrato de arrendamiento de bienes con opción de compra a favor del usuario.

El leasing es un contrato de arrendamiento por el cual un fabricante o un arrendador garantiza a un usuario o arrendatario el uso de un bien a cambio de un alquiler que este deberá pagar al arrendador durante un periodo de tiempo

determinado, teniendo la posibilidad, al finalizar el periodo de arrendamiento, de comprarlo a un valor residual.

Al vencimiento del contrato existen tres posibilidades: que el arrendatario compre el activo a un valor pactado en el contrato, que se renueve el contrato o que expire. Los bienes que son objeto de leasing no son propiedad del arrendatario, por lo que no figuran como tales en el activo de su balance. Tampoco en el pasivo aparece ninguna fuente de financiación. Se trata de un arrendamiento.

- **Crédito back to back:** El préstamo back to back es otra opción de financiamiento ofrecida tanto en el sistema financiero regulado como el sistema no regulado. Se dice que es una modalidad diferente a las presentadas ya que se pignoran los títulos que amparan la inversión del cliente para respaldar el crédito. Además, se le ofrece al inversionista una tasa de interés preferencial al ser menor a la del mercado y se establece el plazo en función del vencimiento de la inversión.

- **Factoring:** El factoring es una fuente de financiación que permite obtener de forma inmediata recursos financieros con cargo a las deudas de los clientes. De forma genérica el factoring consiste en la venta de los derechos de crédito sobre clientes a una empresa denominada factor. Esta fuente de financiación supone un coste relativamente elevado para la empresa y es más selectiva por parte de los bancos o sociedades de factoring.

El factoring es un tipo de contrato por el cual una empresa cede a otra, denominada sociedad factor, el cobro de las deudas de sus clientes.

A diferencia del descuento de efectos comerciales, en este caso es una empresa de factoring (y no un banco) la que se ocupa de gestionar y descontar los efectos. En el caso de los descuentos comerciales, el riesgo de impago no era asumido por el banco, sino por el cliente. Sin embargo, en el factoring es la propia empresa de factoring la que corre con el riesgo, por lo que los descuentos que aplica son superiores a los que se aplican en el caso de los descuentos comerciales.

- **Descuentos de efectos comerciales (letras):** El descuento de efectos consiste en la materialización de los derechos de cobro de los clientes de la empresa en efectos comerciales que se ceden a las entidades financieras para que procedan a anticipar su importe, una vez deducidas ciertas cantidades en concepto de comisiones e intereses.

El interés que las entidades financieras cobran por anticipar el importe de las deudas de clientes antes de su vencimiento se llama descuento y es lo que le da el nombre al conjunto de la operación. En cualquier caso, si el efecto (la letra) resultara impagado, el banco cargará a la empresa el mencionado importe, además de los gastos de devolución. Ello se debe a que la empresa responde en todo momento ante el banco de la solvencia de sus clientes. Lo único que el banco hace es anticipar el importe nominal menos los costes del descuento. Este es el motivo por el cual el importe de la deuda del cliente sigue figurando tanto en el activo corriente como en la deuda a corto plazo del balance de la empresa.

5.3. EL APALANCAMIENTO FINANCIERO.-

El apalancamiento financiero es el efecto que se produce en la rentabilidad de la empresa como consecuencia del empleo de deuda en su estructura de financiación.

Conviene precisar qué se entiende por rentabilidad, para poder entender si ese efecto es positivo o negativo, y en qué circunstancias. Como es sabido, rentabilidad no es sinónimo de resultado contable (beneficio o pérdida), sino de resultado en relación con la inversión.

El uso apropiado del endeudamiento es una vía para conseguir mejorar la rentabilidad sobre los recursos propios de la empresa y, en consecuencia, generar valor para el accionista. Como en tantas otras actividades, la clave está en gestionar con acierto la cantidad de deuda asumida, para lo que es esencial mantener una actitud proactiva que se base en el conocimiento del negocio y en las perspectivas sobre su evolución futura. Para lograr esta adecuada gestión todo equipo directivo debe analizar y tomar decisiones sobre aspectos tales como: coste real de la deuda, naturaleza del tipo de interés (fijo o variable), naturaleza del endeudamiento (moneda nacional o divisa) y actitud ante el riesgo, y tener muy clara la diferencia que existe entre la especulación y la gestión empresarial.

Apalancamiento Financiero

$(\text{Activos Totales}) / (\text{Patrimonio Neto})$

Apalancamiento Financiero indica cuántas unidades de dinero en activos puede mostrar la empresa por cada unidad de dinero invertida por los accionistas.

5.4. DIFERENCIAS ENTRE PRÉSTAMO Y CRÉDITO

Muchos suelen confundir el préstamo con un crédito, pero si entramos a analizar los conceptos de sus términos, podremos identificar fácilmente que tienen finalidades diferentes. De esta manera, antes de recurrir a un préstamo o a un crédito, es importante saber lo que encierra cada uno de ellos. Las diferencias entre un préstamo y un crédito son:

- Con relación al concepto del término, en un préstamo hay una cantidad fija a disposición del cliente; por su lado el crédito involucra una cuenta de crédito a disposición del solicitante, y ésta suma se maneja a través de una tarjeta, que tiene una cantidad máxima de dinero, con un límite en sus fondos totales.
- En cuanto al periodo; la operación en el préstamo es a mediano o largo plazo, y su periodo de amortización se hace en cuotas regulares, mensuales, trimestrales o semestrales. El crédito, por el contrario, posee un plazo de amortización corto, aunque éste puede variar dependiendo de las condiciones que se acordaron.
- En un préstamo no se permite que se renueve su vencimiento, no así el caso del crédito, que sí permite renovación y ampliación las veces que se quiera.
- Los intereses de un préstamo son más bajos que los de un crédito.
- Por lo general los préstamos se utilizan para la adquisición de bienes durables, y los créditos se emplean en bienes de no durables.
- En un préstamo se puede conocer un precio exacto, en cambio, en un crédito no se sabe el valor que se necesita.

- En el préstamo casi siempre se conoce su fin, por el contrario, en un crédito no se tiene ni se conoce un fin, simplemente se cuenta con liquidez que pueda solventar algún gasto inesperado.
- Los intereses en un préstamo se pagan por su suma total, en el crédito se pagan los intereses por el dinero que se dispuso.
- Con respecto a la entrega del capital o suma de dinero, en el préstamo las entregas son parciales hasta que se complete el límite que se estipuló. Por el lado del crédito, la entrega del capital es total y se lleva a cabo cuando se formaliza el contrato de préstamo.
- Un préstamo es menos flexible que un crédito.
- El crédito es más costoso que el préstamo.
- Los préstamos implican cantidades de dinero más elevadas que en comparación a las de los créditos.

5.5. FINANCIAMIENTO PUBLICO.-

FONDEPYME: Programa de apoyo para el desarrollo y crecimiento de Pymes en Ecuador operado por el Ministerio de Industrias y Productividad.

El objetivo principal es mejorar la productividad y competitividad de las PYMES individuales y/o asociadas, que permitan el acceso de la producción a mercados nacionales e internacionales priorizando la oferta exportable ecuatoriana y la sustitución de importaciones.

Producto - servicio que ofrece: Co-Financiamiento FONDOS NO REEMBOLSABLES 80/20

Los beneficiarios tienen que aportar con el porcentaje que le corresponde como contraparte de los proyectos; mínimo 20% Coordinar con la unidad técnica la elaboración de los términos de referencia (TDR) para la contratación de los bienes y servicios aprobados en el proyecto Responsabilizarse de la ejecución de las actividades aprobadas en el proyecto conforme al cronograma establecido Permitir y brindar todas las facilidades para las inspecciones que realicen los funcionarios de la unidad técnica; Suscribir el convenio de cooperación. Suscribir el acta de cierre de las actividades financiadas, conforme el plazo y características de cada proyecto; Mantener vigente la garantía (5%) y renovarla con por lo menos quince días de anticipación a su vencimiento.

PRODUCEPYME: es un componente de cofinanciamiento del Programa FONDEPYME, constituido por el Ministerio de Industrias y Productividad y aprobado por la junta del fideicomiso fondepyme, el cual busca el fortalecimiento de la productividad y competitividad de las unidades productivas relacionadas al desarrollo de Mipymes y Artesanos, conforme la caracterización constante en el reglamento a la Estructura e Institucionalidad de Desarrollo Productivo, de la Inversión y de los Mecanismos e Instrumentos de Fomento Productivo establecidos en el del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones o la normativa vigente.

El objetivo de este componente es incrementar la productividad y competitividad de las unidades productivas empresariales, asociativas y artesanales promoviendo la sustitución inteligente de importaciones, la mejora de la productividad, la generación de un mayor valor agregado y la asociatividad; considerando los principios de responsabilidad social, de

sostenibilidad ambiental y de eficiencia energética, así como, la descentralización, desconcentración y diversificación óptima de los sectores productivos, con la gestión participativa de los territorios.

EXPORTAPYME: es un componente de cofinanciamiento del Programa. FONDEPYME, constituido por el Ministerio de Industrias y Productividad y aprobado por la Junta del Fideicomiso Fondepyme, el cual busca el fomento de la oferta exportable y la internacionalización de las micro y pequeñas empresas.

El Programa tiene como objeto incrementar y mejorar la productividad y competitividad, el acceso a mercados, la calidad de la producción, el fomento de la oferta exportable ecuatoriana; y, el desarrollo y la diversificación de productos y servicios con valor agregado de las micro y pequeñas empresas.

Los beneficiarios del EXPORTAPYME son las micro y pequeñas empresas productoras de bienes y servicios con valor agregado, así como las organizaciones de la sociedad civil, tales como corporaciones (organizaciones de primero, segundo o tercer grado), fundaciones, asociaciones y similares legalmente constituidas, registradas, habilitadas y acreditadas por el ministerio del ramo.

BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO: El Grupo BID ofrece financiamiento directo y asistencia técnica a pequeñas y medianas empresas (PYMES) en sus 26 países miembros prestatarios de América Latina y el Caribe. Además apoyan a instituciones financieras para que amplíen el otorgamiento de préstamos a pequeñas y medianas empresas, así como también a proyectos que fomenten y fortalezcan el desarrollo de PYMES.

La Corporación Interamericana de Inversiones (CII): la única institución financiera multilateral que hace exclusivo hincapié en ofrecer financiamiento directo e indirecto a pequeñas y medianas empresas de América Latina y el Caribe. La CII ofrece préstamos, garantías, capital emprendedor, cuasi capital y asistencia técnica a través de su programa FINPYME, destinado a pequeñas y medianas empresas en una amplia variedad de sectores con ingresos anuales que van desde US\$5 a US\$35 millones. Esta corporación trabaja con otras instituciones para movilizar recursos adicionales a través de préstamos sindicados y sus préstamos llegan hasta los US\$20 millones. La CII también apoya a instituciones financieras que busquen aumentar su capacidad de préstamos a las PYMES.

5.6. ALTERNATIVAS DE INVERSION.-

En función de toda la información analizada anteriormente, podemos hacernos una idea aproximada de cuáles van a ser las necesidades financieras de una actividad.

Así, en este punto del proyecto, podemos tener un esquema bastante cercano a la realidad de los recursos que dispones y responder a preguntas que definan cuestiones como la previsión de gastos en los primeros años de actividad, el período de cobro de las ventas realizadas, la cantidad y ejecución de pagos, controles de tesorería, contabilidad de la empresa, plazos de amortización de inversiones.

La fuente más habitual de financiación externa para la mayoría de la pequeña y mediana empresa es el préstamo. La utilización y/o el acceso a esta fuente cambian en función de la intensidad de la relación entre las empresas y los

bancos, la medida en que se utiliza la financiación interna y la estructura del sector bancario. Hablamos de un 'contrato de préstamo' cuando la entidad financiera entrega al cliente una cantidad de dinero, obligándose éste al cabo de un plazo establecido a restituir dicha cantidad, más los intereses devengados.

A la hora de pedir un préstamo se debe fijar en tres factores: el tipo de interés, el plazo de amortización y el período de carencia (durante el cual no se amortiza el capital).

Nos referimos con este término a préstamos en cantidades relativamente pequeñas (suelen considerarse préstamos de hasta 25 mil dólares). Puede tratarse de pequeños créditos y servicios financieros a pequeñas empresas o incluso empresarios individuales.

Existen modalidades específicamente dirigidas a determinados grupos: jóvenes, desempleados, mujeres... La falta de interés del sector bancario por este tipo de préstamos ha extendido su oferta por parte de instituciones, consorcios y de forma fundamental entidades públicas diversas. La legislación bancaria prohíbe, la concesión directa de créditos por entidades no bancarias, de modo que la microfinanciación se canaliza a través de bancos, mientras que las entidades de microfinanciación asumen las tareas administrativas.

A continuación veremos 4 ejemplos diferentes de créditos bancarios, estos son únicamente un acuerdo entre deudor y acreedor:

Ejemplo # 1:

Se realizara un préstamo bancario de \$200.000,00, el cual será cancelado en cuotas mensuales iguales por los próximos 12 meses

CREDITO BANCARIO					
	VALOR UNITARIO:	\$ 200.000,00			
	TASA ANUAL CAPITALIZABLE MENSUAL	15,2%	1,27%		
	CREDITO EN MESES	12			
	CUOTA MENSUAL	\$ 18.070,54			
TABLA DE AMORTIZACION					
T	DEUDA	CUOTA	INTERES	AMORTIZ	SALDO
0	200.000,00			-	200.000,00
1	200.000,00	\$ 18.070,54	2.533,33	15.537,21	184.462,79
2	184.462,79	\$ 18.070,54	2.336,53	15.734,01	168.728,78
3	168.728,78	\$ 18.070,54	2.137,23	15.933,31	152.795,47
4	152.795,47	\$ 18.070,54	1.935,41	16.135,13	136.660,33
5	136.660,33	\$ 18.070,54	1.731,03	16.339,51	120.320,82
6	120.320,82	\$ 18.070,54	1.524,06	16.546,48	103.774,34
7	103.774,34	\$ 18.070,54	1.314,47	16.756,07	87.018,27
8	87.018,27	\$ 18.070,54	1.102,23	16.968,31	70.049,96
9	70.049,96	\$ 18.070,54	887,30	17.183,24	52.866,72
10	52.866,72	\$ 18.070,54	669,65	17.400,90	35.465,82
11	35.465,82	\$ 18.070,54	449,23	17.621,31	17.844,51
12	17.844,51	\$ 18.070,54	226,03	17.844,51	0,00
	TOTALES	\$ 216.846,51	\$ 16.846,51	\$200.000,00	

ELABORADO: CYNTHIA CLARIBEL MACIAS VILLAMAR
MARYURY NATALIA LARA PUGA

Ejemplo # 2:

Se realizara un préstamo bancario de \$200.000,00, el cual será cancelado en 4 cuotas trimestrales iguales en el próximo año.

CREDITO BANCARIO					
	VALOR UNITARIO:	200.000,00			
	TASA ANUAL CAPITALIZABLE TRIMESTRALMENTE	15,2%	3,80%		
	CREDITO EN MESES	4,00			
	CUOTA MENSUAL	\$ 54.838,54			
TABLA DE AMORTIZACION					
T	DEUDA	CUOTA	INTERES	AMORTIZ	SALDO
0	200.000,00			-	200.000,00
1	200.000,00	\$ 54.838,54	7.600,00	47.238,54	152.761,46
2	152.761,46	\$ 54.838,54	5.804,94	49.033,61	103.727,85
3	103.727,85	\$ 54.838,54	3.941,66	50.896,88	52.830,97
4	52.830,97	\$ 54.838,54	2.007,58	52.830,97	-
TOTALES		\$219.354,17	\$ 19.354,17	\$200.000,00	

ELABORADO: CYNTHIA CLARIBEL MACIAS VILLAMAR
MARYURI NATALIA LARA PUGA

Ejemplo # 3:

Se realizara un préstamo bancario de \$200.000,00, el cual será cancelado en 4 cuotas trimestrales de \$50.000,00 c/u más los intereses respectivos durante el próximo año.

CREDITO BANCARIO					
	VALOR UNITARIO:	200.000,00			
	VALOR A PAGAR TRIMESTRAL MAS INTERESES	50.000,00			
	TASA ANUAL CAPITALIZABLE TRIMESTRALMENTE	15,2%	3,80%		
	CREDITO EN TRIMESTRES	4,00			
	CUOTA MENSUAL	\$ 54.838,54			
TABLA DE AMORTIZACION					
T	DEUDA	CUOTA	INTERES	AMORTIZ	SALDO
0	200.000,00			-	200.000,00
1	200.000,00	\$ 57.600,00	7.600,00	50.000,00	150.000,00
2	150.000,00	\$ 55.700,00	5.700,00	50.000,00	100.000,00
3	100.000,00	\$ 53.800,00	3.800,00	50.000,00	50.000,00
4	50.000,00	\$ 51.900,00	1.900,00	50.000,00	-
	TOTALES	\$ 219.000,00	\$ 19.000,00	\$200.000,00	

ELABORADO: CYNTHIA CLARIBEL MACIAS VILLAMAR
MARYURI NATALIA LARA PUGA

Ejemplo # 4:

Se realizara un préstamo bancario de \$200.000,00, el cual será cancelado en 4 cuotas trimestrales de la siguiente manera: el 10% del capital en el primer trimestre, el 20% del capital en el segundo trimestre, el 30% del capital en el tercer trimestre y el 40% del capital en el cuarto trimestre, además de los intereses respectivos durante el próximo año.

CREDITO BANCARIO					
	VALOR UNITARIO:	200.000,00			
	VALOR A PAGAR EL 10% DEL CAPITAL EL PRIMER TRIMESTRE MAS INTERESES	20.000,00	VALOR A PAGAR EL 30% DEL CAPITAL EL PRIMER TRIMESTRE MAS INTERESES	60.000,00	
	VALOR A PAGAR EL 20% DEL CAPITAL EL PRIMER TRIMESTRE MAS INTERESES	40.000,00	VALOR A PAGAR EL 40% DEL CAPITAL EL PRIMER TRIMESTRE MAS INTERESES	80.000,00	
	TASA ANUAL CAPITALIZABLE TRIMESTRALMENTE	15,2%	3,80%		
	CREDITO EN TRIMESTRES	4,00			
	CUOTA MENSUAL	\$ 54.838,54			
TABLA DE AMORTIZACION					
T	DEUDA	CUOTA	INTERES	AMORTIZ	SALDO
0	200.000,00			-	200.000,00
1	200.000,00	\$ 27.600,00	7.600,00	20.000,00	180.000,00
2	180.000,00	\$ 46.840,00	6.840,00	40.000,00	140.000,00
3	140.000,00	\$ 65.320,00	5.320,00	60.000,00	80.000,00
4	80.000,00	\$ 83.040,00	3.040,00	80.000,00	-
	TOTALES	\$ 222.800,00	\$ 22.800,00	\$200.000,00	

ELABORADO: CYNTHIA CLARIBEL MACIAS VILLAMAR
MARYURI NATALIA LARA PUGA

EJEMPLOS	TOTAL A PAGAR	INTERES	DEUDA
EJEMPLO 1	\$ 216.846,51	\$ 16.846,51	\$200.000,00
EJEMPLO 2	\$219.354,17	\$ 19.354,17	\$200.000,00
EJEMPLO 3	\$ 219.000,00	\$ 19.000,00	\$200.000,00
EJEMPLO 4	\$ 222.800,00	\$ 22.800,00	\$200.000,00

ELABORADO: CYNTHIA CLARIBEL MACIAS VILLAMAR
MARYURI NATALIA LARA PUGA

Como podemos observar los tiempos y valores varían de acuerdo al tipo de crédito que se solicite, y para esto debe existir un adecuado apalancamiento financiero de modo que se obtenga la inversión más adecuada a los requerimientos de la Pyme.

5.7. OBJETIVO DE LA PROPUESTA

5.7.1. OBJETIVOS GENERAL

- Conocer y aplicar las políticas de financiamiento a la producción de la micro y pequeña industria enfocadas a la reactivación del sector, mejorando su competitividad mediante programas de financiamiento y capacitación.

5.7.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Obtener el financiamiento fundamental para impulsar la creación de un nuevo negocio o lograr su expansión.
- Impulsar el incremento y diversificación la oferta exportable de la pequeña industria.
- Fortalecer la competitividad y productividad mediante la aplicación de medios para facilitar el acceso al crédito, mejorando la calidad de los programas de capacitación del talento humano, impulsando el desarrollo de nuevas tecnologías, y mejorando el marco jurídico

5.8. JUSTIFICACIÓN

La situación de tensión mundial que se vive hoy, obliga al mundo empresarial a buscar fuentes y alternativas de financiamiento que sean cada día más eficientes, con el fin de anticiparse en el tiempo a muchas de las situaciones que puedan alterar en alguna medida el desenvolvimiento de las empresas. En esta tesis se abordó de manera concreta el financiamiento a corto plazo, pues generalmente las financiaciones a corto plazo son más baratas que a largo plazo, pero de mayor riesgo porque su nivel de exigencia es mucho mayor, por lo que la empresa debe hacer un examen cuidadoso para evaluar cuáles alternativas de financiamiento debe utilizar de manera que logre un impacto positivo sobre la gestión de la entidad.

Pero no es tan fácil, solicitar financiamiento a los bancos o con aquellos intermediarios financieros no bancarios existentes en nuestro país, aun y cuando ellos tal vez estén en la mejor disposición de otorgárnoslo, siempre que se cumplan todos los requisitos solicitados por los mismos, pero cuando el empresario o gerente general se ve ante la necesidad de decidir que tipo de financiamiento es el que realmente requiere su empresa y el que más le conviene, quien decide finalmente cuál ha de otorgársele es el funcionario de la institución financiera a la cual recurre la empresa, y quien se encarga de otorgar dichos financiamientos, siempre atendiendo a los beneficios que le va a reportar a la empresa para la cual trabaja.

5.9. CONCLUSIONES

El éxito y supervivencia de las Pymes dependen fundamentalmente de un sistema de finanzas fuerte, en función de que se considera parte de la planeación, ejecución y control de la economía empresarial.

El modelo económico nacional permite que el estado incentive el desarrollo económico por medio de la planeación como parte de los ejes rectores de la política económica nacional. Esto ha llevado a desarrollar un aparato gubernamental que permita que se lleven a cabo la concurrencia entre los diferentes niveles de gobierno para que elaboren programas de desarrollo económico.

Uno de los problemas sobre los que hay que decidir en la gestión financiera de la empresa, es la elección entre financiación a largo plazo y financiación a corto plazo y consecuentemente, el capital de trabajo necesario para la empresa. En dependencia de las características de la empresa, deben definirse la combinación más adecuada entre financiación a largo plazo y a corto plazo. Para financiar una máquina, cuya conversión en liquidez es lenta, se necesitarán medios que puedan permanecer en su poder tanto tiempo como dure la inmovilización.

Para financiar la compra de materias primas o el pago de salarios, cuya recuperación, en general es rápida, se requerirá de medios financieros que permanezcan poco tiempo en poder de la empresa. En la medida en que los activos circulantes experimenten variaciones, el financiamiento de la empresa también lo hará, afectándose la posición de riesgo y de Capital de Trabajo de la empresa.

5.10. RECOMENDACIONES

El sistema financiero público y privado no tienen en general una especialización en Pyme, y sus carteras de créditos son muy pequeñas en relación a lo que representa las Pyme en la economía.

Además prestan a corto plazo en condiciones muy desventajosas: sus tasas y márgenes de intermediación son muy altas, los trámites muy largos y las garantías exigidas son excesivas.

La constitución de un sistema financiero eficiente apoya la formación, mantenimiento y desarrollo de las Pyme concede que disminuya inequidad en la concentración de factores productivos y permite una mejor distribución del crecimiento de la economía en su totalidad. El servicio de un crédito de calidad promueve estrategias a largo plazo, de autosuficiencia y producción de riquezas.

Sin embargo, en el entorno del mercado, “cuanto más pequeña sea considerada una empresa, más dificultad de acceso al crédito tendrá”. Esto quiere decir que las PyMES, más que otras asociaciones son altamente dependientes de las fuentes de financiamiento que puedan conseguir en el interior de la empresa.

Las herramientas que se han desarrollado en este trabajo, que precisamente apuntan a hacer más eficiente la Inversión de manera de reducir el monto de financiamiento necesario, resultarán imprescindibles, entonces en este tipo de empresas.

De esa forma, quien haya pensado “esto es solamente para empresas grandes” no sólo se equivoca sino que se estará negando a sí mismo la oportunidad de reducir su dependencia del mercado financiero y apuntar, de una vez, a obtener los recursos necesarios, ya no sólo para sobrevivir, sino para crecer.

Así, el desarrollo del financiamiento a las Pymes en sus diferentes variantes ha permitido, aunque aún de forma incipiente, el desarrollo de las finanzas de las Pymes a través de mecanismos de financiamiento que no sólo incluyan el financiamiento particular, sino el financiamiento público.

1. Objetivos claros: Antes de comenzar con la búsqueda de fuentes de financiamiento, las Pymes deben analizar sus necesidades financieras con base en los objetivos del negocio. Para ello es útil preguntar: ¿para qué necesito financiamiento?, ¿cuánto necesito?, ¿durante cuánto tiempo? Los especialistas recomiendan hacer un análisis detallado sobre el actual y futuro estado financiero de la empresa, ya que éste es el primer paso para conseguir el servicio financiero más conveniente.

2. Empatar necesidades con servicios financieros: Existe una amplia carpeta de servicios financieros, por lo que la comparación y conocimiento son necesarios para encontrar el más adecuado, así que resiste a la tentación de elegir el primero que consultes y ve más allá. Por ejemplo, para las Pymes cuyo periodo de cobro de facturas es muy extenso, lo que provoca que estén sin liquidez durante un lapso de tiempo que puede afectar sus operaciones, lo más recomendable es acudir al factoraje financiero, ya que esta opción les brinda financiamiento instantáneamente al comprar sus facturas por cobrar.

3. Ante todo, el orden: Una vez se haya seleccionado el servicio financiero, lo principal es poner orden en toda la documentación operacional, fiscal, crediticia y financiera. Las empresas que brindan crédito generalmente buscan Pymes que muestren que son muy meticulosas al momento de manejar sus finanzas y obligaciones fiscales, mostrando profesionalismo durante toda su historia operacional.

4. Seleccionar al mejor acreedor: Las Pymes tienen que hacer una ardua investigación sobre qué empresa sería la mejor opción que les brinde el servicio financiero que necesitan. Los aspectos que tienen que tomar en cuenta son el tiempo que la empresa crediticia opera en el mercado, su cartera de clientes, rapidez en el proceso de aprobación del crédito y fondeo, y su flexibilidad. También es importante que la empresa crediticia tenga un conocimiento comprobado de la industria del sector, ya que tendrá una mayor sensibilidad ante las necesidades de este tipo de empresas.

5. Hacer un plan de pago antes de adquirir el crédito: Una vez que la Pyme seleccionó el servicio financiero y el proveedor de éste, la empresa tiene que hacer una estrategia financiera para modificar su presupuesto de tal forma que incluya los pagos mensuales, bimestrales o semestrales en retorno al crédito que adquirió. Esta planeación a priori es vital para tener un balance financiero sano que brinde escenarios de corto y largo plazo en los cuales los empresarios puedan ver claramente la liquidez que tendrán sus empresas una vez comiencen con el pago del crédito adquirido. Eso servirá, entre muchas cosas, para realizar los pagos a tiempo y por ende fortalecer el historial crediticio de la empresa, lo cual le permitirá obtener más créditos en el futuro.

5.11. BIBLIOGRAFÍA

- FINANZAS PARA NO FINANCIEROS, SORIANO MARTINEZ BARBARA Y PINTO GOMEZ CESAR, EDITOR FUNDACION CONFEMETAL 2DA EDICION 2006
- PRINCIPIOS DE ADMINISTRACION FINANCIERA, GITMAN LAWRENCE J. Y NUÑEZ RAMOS ELISA, PEARSON EDUCATION, 2003
- FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACION FINANCIERA, VAN HORNE JAMES C. Y WACHOWICZ JOHN M. PEARSON EDUCATION, 2003
- DISEÑO DE ESTRATEGIAS DE FINANCIAMIENTO Cr. MARTÍN CAPPARELLI, EDITADO Y DISTRIBUIDO POR PORTAL LUCEM 2008
- Proyecto CAF-PNUMA: Facilitación de financiamiento para negocios basados en la biodiversidad y apoyo a actividades de desarrollo de mercados en la Región Andina. EDITADO POR: Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente, Corporación Andina de Fomento y Corpei

5.12. LINKOGRAFIA

- www.sri.gob.ec/
- www.capig.org.ec/
- www.supercias.gov.ec
- <http://www.mipro.gob.ec/>

ANEXOS

ANEXO Nº 1

ENCUESTA REALIZADA ENTRE LAS PYMES DE LA CIUDAD DE VINCES, PROVINCIA DE LOS RIOS

Instrucciones:

Por favor lea cuidadosamente las siguientes preguntas y responda marcando con una X la respuesta que mas se adapte a su preferencia:

1. Su unidad económica la considera:

- | | |
|-----------------|--------|
| MICROEMPRESA | () |
| PEQUEÑA EMPRESA | () |
| MEDIANA EMPRESA | () |

2. Número de empleados:

- | | |
|---------|--------|
| 0 – 9 | () |
| 10 – 49 | () |
| 50 -199 | () |

3. Facturación en miles de dólares al año:

- | | |
|-----------------------|--------|
| < 100.000 | () |
| 100.001 – 1'000.000 | () |
| 1'000.001 – 5'000.000 | () |

4. Sector de actividad (por favor marque su sector y especifique el tipo de actividad):

- | | |
|---|--------|
| Manufacturas: | () |
| Ingeniería: | () |
| Comercio minorista o al por mayor: | () |
| Construcción: | () |
| Hoteles/Restaurantes/Ocio: | () |
| Transporte/Distribución/Almacenamiento: | () |
| Otros servicios: | () |
| Otros: | () |

- 5. Como se llevan las Finanzas en la unidad económica**
- | | |
|-------------------------------|-----|
| Estados Financieros | () |
| Control de Ingresos y Egresos | () |
| Otros | () |
- 6. Toman decisiones en base a los resultados contables**
- | | |
|----|-----|
| SI | () |
| NO | () |
- 7. El consumo de su producción es:**
- | | |
|---------|-----|
| INTERNA | () |
| EXTERNA | () |
- 8. Las fuentes de financiamiento de la unidad económica son:**
- | | |
|-----------------------|-----|
| PERSONALES - INTERNAS | () |
| PRIVADAS – EXTERNAS | () |
- 9. Ha tratado de conseguir financiamiento externo:**
- | | |
|----|-----|
| SI | () |
| NO | () |
- 10. Es de su conocimiento que los organismos públicos le pueden prestar ayuda financiera:**
- | | |
|----|-----|
| SI | () |
| NO | () |
- 11. Es de su conocimiento que los organismos privados le pueden prestar ayuda financiera:**
- | | |
|----|-----|
| SI | () |
| NO | () |
- 12. Le exigen estados financieros al solicitar un préstamo**
- | | |
|----|-----|
| SI | () |
| NO | () |
- 13. Cuenta con servicios de Tecnología de Información en su Empresa.**
- | | |
|----|-----|
| SI | () |
| NO | () |
- 14. Conoce usted programas de ayuda en el País para las PYMES**
- | | |
|----|-----|
| SI | () |
| NO | () |

15. Cual de los siguientes programas le parece conocido:

- Programa de acceso al financiamiento para las mipymes
- Centros de desarrollo empresarial y apoyo al emprendimiento
- Programa fomento productivo “centros de fomento productivo” innovacentros
- Consorcios de exportación
- Exportfacil
- Exportapyme
- Ferias artesanales
- Ferias inversas
- Jóvenes productivos
- Plan de mejora competitiva artesanal
- Programa de mejora competitiva
- Programa emprendamos non-proyect
- Observatorio mipymes
- Producepyme
- Registro artesanal
- Asistencia técnica para obtención de registros sanitarios