

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANÍSTICAS



Facultad de
**Ciencias Sociales
y Humanísticas**



**“DISEÑO DE ESTRATÉGIAS PARA LA GESTIÓN
FINANCIERA DE PYMES CONSIDERANDO EL CÓDIGO
ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN Y LA NUEVA MATRIZ
PRODUCTIVA”**

Tesis de Grado

Previa la obtención del Título de:

Economista con Mención en Gestión Empresarial

Presentado por:

CARLOS CAMPOSANO GÓMEZ

LISSETTE ESPINOZA GONZÁLEZ

MARGARITA LUCÍN CASTILLO

Guayaquil – Ecuador

2014

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por sus bendiciones, a mis padres por su enseñarme valores y proponerme metas, a mis compañeras de este trabajo por su paciencia, comprensión y dedicación

Carlos Eduardo Camposano Gómez

Agradezco a Dios por ser mi guía, compañero y por sus bendiciones, a mi abuelita Elsa por sus cuidados y constantes enseñanzas, a mis padres por su incondicional apoyo, a mis amigos por aprender a caminar juntos en esta gran etapa.

Lisette Cecibel Espinoza González

Agradezco a Dios por ser mi sostén, por no dejarme rendir ante las dificultades, a mi Padre por su paciencia y apoyo incondicional y a mi Madre por haber sido mi guía y mí pilar por haberme enseñado a creer en mi misma.

Margarita Mercedes Lucín Castillo

DEDICATORIA

Este trabajo va dedicado a mi familia ya que con su constante apoyo y amor han logrado que alcance este objetivo.

Carlos Eduardo Camposano Gómez

Este trabajo lo dedico a mi familia que con sus palabras de aliento me daban fuerzas para continuar, a todas las personas que jamás dejaron de creer en mí y los que han contribuido con el cumplimiento de esta meta.

Lisette Cecibel Espinoza González

Este trabajo lo dedico a mi Padre ya que sin su amor, confianza y apoyo no hubiese culminado esta etapa de mi vida te AMO papá y mis compañeros de proyecto, por su ardua labor y desempeño.

Margarita Mercedes Lucín Castillo

TRIBUNAL DE GRADUACIÓN

MSc. Omar Maluk

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

MSc. Pablo Soriano

DIRECTOR DE TESIS

MSc. Heydi Pazmiño

VOCAL DEL TRIBUNAL

DECLARACIÓN EXPRESA

“La responsabilidad del contenido de esta Tesis de Grado, nos corresponde exclusivamente; y el patrimonio intelectual de la misma a la Escuela Superior Politécnica del Litoral.”

Carlos Eduardo Camposano Gómez

Lisette Cecibel Espinoza González

Margarita Mercedes Lucín Castillo

RESUMEN

El presente proyecto fue realizado con el objetivo de analizar la situación financiera de la Pymes en el Ecuador y su gestión al momento de administrar sus decisiones tomando en consideración ciertos beneficios que otorga el código orgánico de la producción para así impulsar el cambio en lo que se pretende quiere llegar a ser la nueva matriz productiva.

El capítulo I: Resume el motivo que justifica el estudio de las pymes en el Ecuador, el aporte de ellas al desarrollo económico y social al país, las distintas barreras que presentan a la hora de crecer, la justificación del proyecto el cual se fundamenta en diseñar estrategias financieras y administrativas que les permita a las Pymes a contribuir de una mejor manera al cambio de la matriz productiva, y la forma cómo se va a llegar a cumplir con este propósito.

Capítulo II: Aborda todos los temas y beneficios que pretende abarcar el código orgánico de la producción, así como la manera de cómo se pretende cambiar la matriz productiva del Ecuador y de los Planes vigentes que benefician en la manera de financiarse a las Pymes. Este capítulo también contiene la metodología de estudio en la que contiene las técnicas utilizadas, las fuentes y donde se demuestra los resultados y análisis de la investigación.

Capítulo III: Describe a una Pyme de la ciudad de Guayaquil y su situación financiera actual mediante el cálculo de diferentes ratios y análisis histórico. También abarca una proyección de inversión donde se pretende contemplar las diferentes fuentes y alternativas de financiamiento que tiene una empresa.

Capítulo IV: Incluye una matriz de riesgos(stakeholders) con las probabilidades de ocurrencia de cada situación y el impacto que tendría la misma sobre el proyecto, en base a estos resultados es donde se elabora un plan de acción para estos posibles riesgos.

Capítulo V: Conclusiones obtenidas de la presente investigación.

ÍNDICE GENERAL

AGRADECIMIENTO	II
DEDICATORIA	III
TRIBUNAL DE GRADUACIÓN	IV
DECLARACIÓN EXPRESA	V
RESUMEN	VI
ÍNDICE DE GRÁFICOS	IX
ÍNDICE DE TABLAS	XI
LISTADO DE ABREVIATURAS	XII
1. INTRODUCCIÓN	1
1.1 ANTECEDENTES.....	4
1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	13
1.3 OBJETIVOS	14
1.3.1 General.....	14
1.3.2 Específico.....	14
1.4 JUSTIFICACIÓN.....	15
2. MARCO TEÓRICO Y METODOLOGIA.....	16
2.1 MARCO TEORICO	16
2.1.1 Código Orgánico de Producción.....	16
2.1.2 Matriz Productiva.....	26
2.1.3 El Plan de Desarrollo 2007 – 2010 y las Pymes.....	31
2.1.4 Plan nacional para el buen vivir 2009-2013 y las Pymes	34
2.1.5 Opciones de Financiamiento	38
2.2 METODOLOGÍA	50
2.2.1 Fuentes de Información Primaria.....	51
2.2.2 Fuentes de Información Secundaria.....	51
2.2.3 Universo	51
2.2.4 Muestra	52
2.2.5 Objetivos General y Específicos de la Metodología	52
2.2.6 Aplicación	53
3. ANÁLISIS FINANCIERO DE UNA PYME.....	76
3.1 RESEÑA DE LA EMPRESA PYME	76

3.1.1 Misión	77
3.1.2 Visión.....	77
3.1.3 Objetivo	77
3.2 SITUACIÓN FINANCIERA	77
3.2.1 Indicadores Financieros	86
3.2.2 Proyecto de Inversión a 10 años	94
4. RIESGO	103
4.1 MATRIZ DE RIESGO	103
4.2 PLAN DE ACCIÓN	107
5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	108
5.1 CONCLUSIONES.....	108
5.2 RECOMENDACIONES.....	114
REFERENCIAS	116
ANEXOS.....	118

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Clasificación de las empresas por tamaño	5
Gráfico 2: Aporte en la generación de empleo.....	6
Gráfico 3: Aporte a la generación de ingresos por ventas	6
Gráfico 4: Participación provincial de las pymes a nivel nacional	7
Gráfico 5: Clasificación de pymes según provincias	7
Gráfico 6: Concentración de las pymes según provincias 2011	8
Gráfico 7: Fuentes de financiamiento pequeñas empresas	8
Gráfico 8: Fuentes de financiamiento medianas empresas	9
Gráfico 9: Composición de los ingresos de las empresas medianas por sector.....	10
Gráfico 10: Composición de los ingresos de las empresas pequeñas por sector.....	10
Gráfico 11: Ingreso operacionales promedio anual de las pymes por sector usd millones.....	11
Gráfico 12: Rentabilidad promedio de las pymes por sector.....	12
Gráfico 13: Matriz productiva	27
Gráfico 14: Cambio de la matriz productiva	28
Gráfico 15: Pasos para negociar en la bolsa de valores anotándose en el revni	50
Gráfico 16: Objetivos general y específicos de la metodología	52
Gráfico 17: ¿Ha realizado préstamos bancarios?	57
Gráfico 18: Tipo de financiamiento utilizado	58
Gráfico 19: ¿Ha realizado capacitaciones?	59
Gráfico 20: Fuente de las capacitaciones realizadas.....	59
Gráfico 21: Áreas en las que se necesita capacitación.....	60
Gráfico 22: Pymes afiliadas y no afiliadas	61
Gráfico 23: Porcentaje de afiliación	62
Gráfico 24: Porcentaje de las pymes evaluadas que se dedican a la exportación.....	63
Gráfico 25: Motivos para no exportar.....	64
Gráfico 26: Porcentaje de pymes evaluadas que se hayan asociado o no	64
Gráfico 27: Porcentaje de pymes evaluadas que se asociarían o no a otra empresa	65
Gráfico 28: Empresas que conocen sobre el capital de riesgo	67
Gráfico 29: Razones para no utilizar el capital de riesgo	68
Gráfico 30: Aprobación para participar en la bolsa de valores.....	69
Gráfico 31: Tipo de maquinaria, equipos o tecnología.....	70
Gráfico 32: Provisiones para maquinaria o equipos.....	70
Gráfico 33: Conocimiento sobre beneficios de ley	71

Gráfico 34: Margen de utilidad	87
Gráfico 35: Rendimiento sobre activos	88
Gráfico 36: Rendimiento sobre el capital	88
Gráfico 37: Margen bruto	89
Gráfico 38: Rotación de inventarios	90
Gráfico 39: Rotación de activos fijos.....	90
Gráfico 40: Rotación de activos totales.....	91
Gráfico 41: Razón corriente	92
Gráfico 42: Razón rápida	92
Gráfico 43: Razón deuda sobre activos	93
Gráfico 44: Razón deuda sobre capital.....	94
Gráfico 45: Riesgo del proyecto.....	106
Gráfico 46: Opciones de financiamiento en el país.....	109
Gráfico 47: Resultado afiliación vs conocimiento de beneficios de ley ..	110

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Sectores priorizados	29
Tabla 2: Bienes y servicios - proyectos de los sectores priorizados	30
Tabla 3: Programas y proyectos existentes en el plan de desarrollo 2007 – 2010	33
Tabla 4: Emisiones de revni i – 2013 (a).....	47
Tabla 5: Emisiones de revni ii – 2013 (b).....	48
Tabla 6: Emisiones de revni – 2014 (c).....	49
Tabla 7: Número de pymes en el ecuador	53
Tabla 8: Empresas entrevistadas según industrias priorizadas	54
Tabla 9 : Matriz de consecución de objetivos (a)	55
Tabla 10: Matriz de consecución de objetivos (b)	56
Tabla 11: Razones para la no asociación	66
Tabla 12: Matriz de consecución de objetivos (expertos)	73
Tabla 13: Información obtenida de la capig	74
Tabla 14: Análisis vertical balance general 2011	78
Tabla 15: Análisis vertical estado de resultado 2011	79
Tabla 16: Análisis vertical balance general 2012.....	80
Tabla 17: Análisis vertical estado de resultado 2012 (a).....	81
Tabla 18: Análisis vertical balance general 2013.....	82
Tabla 19: Análisis vertical estado de resultado 2013.....	83
Tabla 20: Análisis horizontal balance general.....	84
Tabla 21: Análisis horizontal estado de resultados	86
Tabla 22: Financiamiento con factoring	95
Tabla 23: Costos de productos	96
Tabla 24: Precios de productos	96
Tabla 25: Gastos administrativos.....	97
Tabla 26: Gastos de publicidad.....	98
Tabla 27: Gastos de exportación	98
Tabla 28: Beta de la industria	99
Tabla 29: Razón d/e impuestos	99
Tabla 30: Flujo del proyecto.....	102
Tabla 31: Valoración del riesgo.....	105
Tabla 32: Matriz de riesgo	105
Tabla 33: Planeación de acciones según los riesgos	107
Tabla 34: Estrategias y sus resultado	108

LISTADO DE ABREVIATURAS

PYMES: Pequeñas y medianas empresas.

COPCI: Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión.

SENPLADES: Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo.

CAPIG: Cámara de la Pequeña industria del Guayas.

CAPEIP: Cámara de la pequeña industria de Pichincha.

BCE: Banco Central del Ecuador.

CFN: Corporación Financiera Nacional.

S.R.I: Servicios de Rentas Interna.

I.N.E.C: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

CAPM: Capital Asset Pricing Model- Modelo de fijación de precios de activos de capital.

WACC (CPPC): Costo Promedio Ponderado de Capital.

ROE: Rendimiento sobre Capital.

ROA: Rendimiento sobre los Activos.

MIPRO: Ministerio de Industrias y Productividad

1. INTRODUCCIÓN

En estos últimos años se comenta mucho sobre las PYMES, este es el nombre que comúnmente se utiliza para denotar a las pequeñas y medianas empresas ubicadas en nuestro país, sin embargo no se tiene claro cómo se las determina, dado que existe diferentes criterios de lo que se denomina una empresa pequeña o mediana.

A pesar de esto se tiene ciertos parámetros para definir las, como por ejemplo:

- Personal que labora
- Ventas Netas
- Capital fijo

Según Código de la Producción¹ se puede categorizar a las PYMES de la siguiente manera:

- Pequeña empresa: Es aquella unidad de producción que tiene de 10 a 49 trabajadores y un valor de ventas o ingresos brutos anuales entre cien mil uno (US \$ 100.001,00) y un millón (US \$ 1'000.000,00) de dólares de los Estados Unidos de América; y,

- Mediana empresa: Es aquella unidad de producción que tiene de 50 a 199 trabajadores y un valor de ventas o ingresos brutos anuales entre un millón uno (USD 1'000.001,00) y cinco millones (USD 5'000.000,00) de dólares de los Estados Unidos de América.

Según las NIIF²: Para efectos del registro y preparación de estados financieros, la Superintendencia de Compañías califica como PYMES a las personas jurídicas que cumplan las siguientes condiciones:

1. Activos totales inferiores a cuatro millones de dólares,
2. Registren un valor bruto de ventas anuales inferior a cinco millones de dólares y
3. Tengan menos de 200 trabajadores (personal ocupado). Para este cálculo se tomara el promedio anual ponderado.

¹Reglamento del Código de la Producción. 2010. Art. 106. Quito, Ecuador.

² NIIF: Normas internacionales de información financiera según el art. 294 de la Ley de Compañías

Estas empresas como las demás pueden ser personas naturales o jurídicas, que se encargan de la producción o el comercio de bienes o servicios para proveer de estos a otras de mayor alcance y en su mayoría se dedican a actividades económicas como:

- Comercialización al por mayor y menor
- Actividades del sector primario (agricultura, ganadería, silvicultura, apicultura, acuicultura, caza y pesca)
- Prestación de servicios
- Industrias manufactureras
- Entre otras.

Las Pymes son de gran importancia para el desarrollo social del país, dado el hecho que son factores generadores de empleo y beneficios monetarios lo cual influye en el bienestar socioeconómico de la población.

Como puntos fuertes de las PYMES se puede encontrar la contribución que estas hacen a la economía, ya que los servicios que habitualmente se usan son obtenidos de estas empresas. Así como también la capacidad de adaptación y redistribución, dada su estructura organizacional tienen una mayor flexibilidad a los cambios que se den.

El Código Orgánico de la Producción hace referencia en varios de sus artículos a la importancia de las PYMES, de esta manera busca impulsar políticas económicas que ayuden al desarrollo de estas en el país.

El Consejo Sectorial de la Producción³ deberá determinar las políticas transversales de MIPYMES, así como también tendrá atribuciones y deberes como por ejemplo:

- Aprobar las políticas, planes, programas y proyectos recomendados por el organismo ejecutor, así como monitorear y evaluar la gestión de los entes encargados de la ejecución, considerando las particularidades culturales, sociales y ambientales de cada zona y articulando las medidas necesarias para el apoyo técnico y financiero.
- Formular, priorizar y coordinar acciones para el desarrollo sostenible de las MIPYMES, así como establecer el presupuesto anual para la

³ Asamblea Nacional. 2010. Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. Registro Oficial Suplemento # 351. Quito, Ecuador.

implementación de todos los programas y planes que se prioricen en su seno.

- Coordinar con los organismos especializados, públicos y privados, programas de capacitación, información, asistencia técnica y promoción comercial, orientados a promover la participación de las MIPYMES en el comercio internacional.
- Propiciar la participación de universidades y centros de enseñanza locales, nacionales e internacionales, en el desarrollo de programas de emprendimiento y producción, en forma articulada con los sectores productivos, a fin de fortalecer a las MIPYMES.
- Entre otros.

Las PYMES se han vuelto un instrumento principal para la evolución de la economía del país, por lo que se las debería incluir en los cambios que se están realizando en el Ecuador.

Uno de estos cambios que está en proceso es la nueva matriz productiva, y ¿qué es la matriz productiva?

“La forma cómo se organiza la sociedad para producir determinados bienes y servicios no se limita únicamente a los procesos estrictamente técnicos o económicos, sino que también tiene que ver con todo el conjunto de interacciones entre los distintos actores sociales que utilizan los recursos que tienen a su disposición para llevar adelante las actividades productivas. A ese conjunto, que incluye los productos, los procesos productivos y las relaciones sociales resultantes de esos procesos, denominamos matriz productiva.”(SENPLADES, 2012).⁴

En nuestro país, la matriz productiva tiende a tener un solo producto del que depende nuestra economía, a lo largo de nuestra vida republicana observamos que estos han sido: el café, luego el cacao, continuamos con el banano y por último el petróleo; cada cual en su respectiva época fueron los más exportados, si han existido otros productos exportables mas no alcanzan el mismo nivel de estos productos bases.

La mencionada transformación de la matriz de producción se refiere al cambio de un patrón de exportación del sector primario y de petróleo

⁴ SENPLADES. 2012. Folleto Informativo I.- Transformación de la Matriz Productiva. Revolución productiva a través del conocimiento y el talento humano. 1a edición. Quito, Ecuador.

crudo; a uno que nos provea de mejores beneficios incluyendo productos de mayor valor agregado, diversificados, servicios basados en la economía del: conocimiento, biodiversidad, ecoturismo, etc.

1.1 ANTECEDENTES

Una empresa nace a base de una idea, una idea emprendedora generadora de beneficios no únicamente monetarios si no también sociales, ya que al satisfacer necesidades presente en el mercado se logra cubrir demandas insatisfechas que mejoran la economía de la nación y a su vez mejora el estilo de vida del consumidor y productor .

En el Ecuador una significativa parte de las pequeñas y medianas empresas han sido creadas con miras al desarrollo familiar, es decir; que han pasado de generación en generación, como el caso de los talleres artesanales que confeccionan sombreros de paja toquilla y entran en la clasificación de productos manufactureros de exportación .

Según los Estudios Industriales de la Micro, Pequeña y mediana Empresa realizados por el Ministerio de Industrias y Productividad y la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales publicado en Agosto del año 2013.

“Las MIPYMES en Ecuador tienen un enorme potencial para generar producción, empleo e ingresos y podrían constituirse en el motor del desarrollo del país, alcanzando mayores niveles de participación en el mercado internacional”⁵

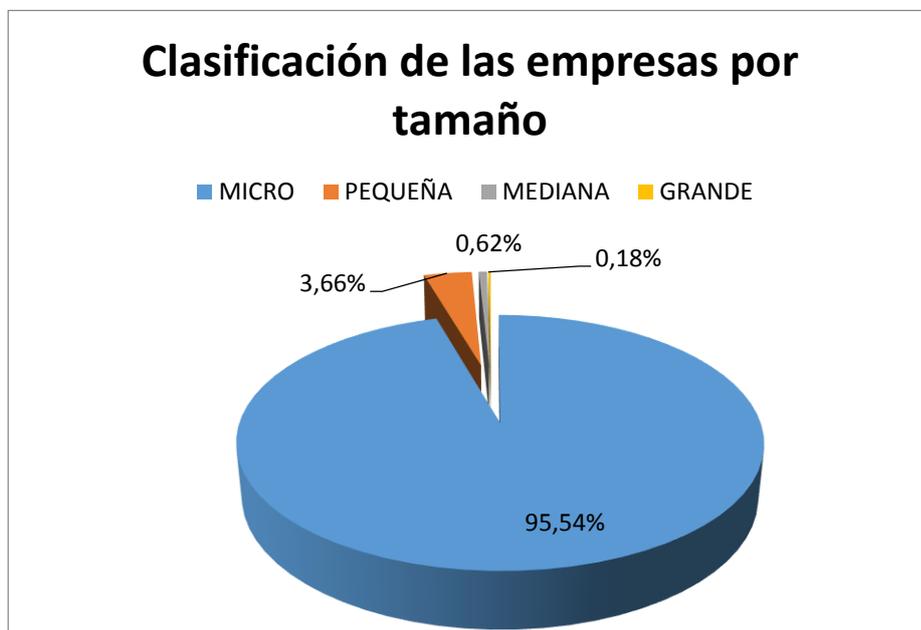
Considerar a las MIPYMES como algo pequeño en la economía ecuatoriana es un grave error ya que según las cifras obtenidas del último censo 2010 las MIPYMES representan el 99.82% del total de empresas en el país además de generar el 75% del empleo de la nación, por cada 8 puestos de trabajo 4 son generados por las Micro empresas y 2 por las Pequeñas y Medianas empresas lo que señala la gran importancia de este sector en la producción nacional y al cambio de la matriz productiva, sin embargo y a pesar de su relevancia en la economía ecuatoriana, se

⁵ Telégrafo : <http://www.telegrafo.com.ec/economia/masqmenos/item/pequenos-negocios-gran-potencial-las-claves-de-las-mipymes.html>

enfrentan a notables desafíos tanto para exportar como para mejorar su productividad y competitividad.

El censo económico y social realizado el año 2010 muestra que las micro empresas lideran la participación productiva del país con un 95.54% seguida de las PYMES con una aportación del 4.3%; 0.62% por parte de las pequeñas y el 3.66% por parte de las medianas empresas, dejando como resultado que la participación de las grandes empresas es solo del 0.18%.

Gráfico 1: Clasificación de las empresas por tamaño



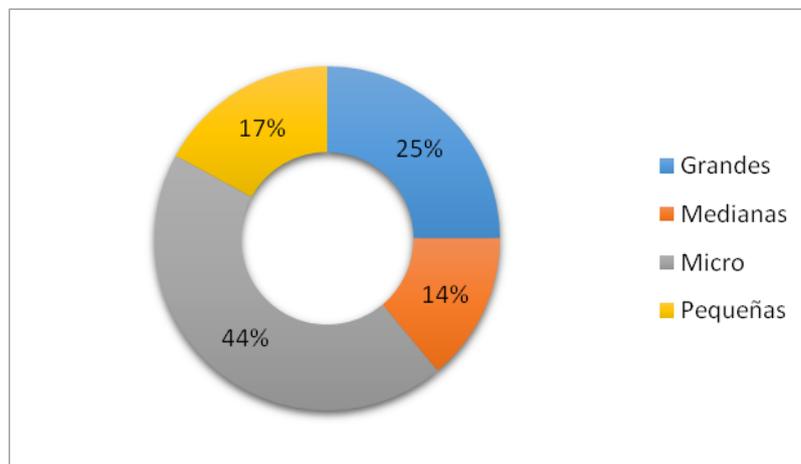
Fuente: Censo Económico 2010 (INEC)

Como se mencionó anteriormente las Pymes representan una gran fuente de generación de empleo para los Ecuatorianos, con un aporte de plazas de trabajo del 31% en el Ecuador, esto indica la relevancia que tiene al momento de pensar en el crecimiento; dado que a mayor ideas innovadoras que se puedan establecer en pequeñas o medianas empresas aumentaría la oferta de trabajo en el país. No obstante, cabe recalcar que las mejoras tecnológicas que se proponen para una optimización en la producción deberán ser estudiadas y analizadas para determinar de qué manera afectaría al trabajo de cierto grupo de

personas que podrían desplazadas o sustituidas por la tecnología, aumentando así el desempleo y la desigualdad de ingresos en el Ecuador.

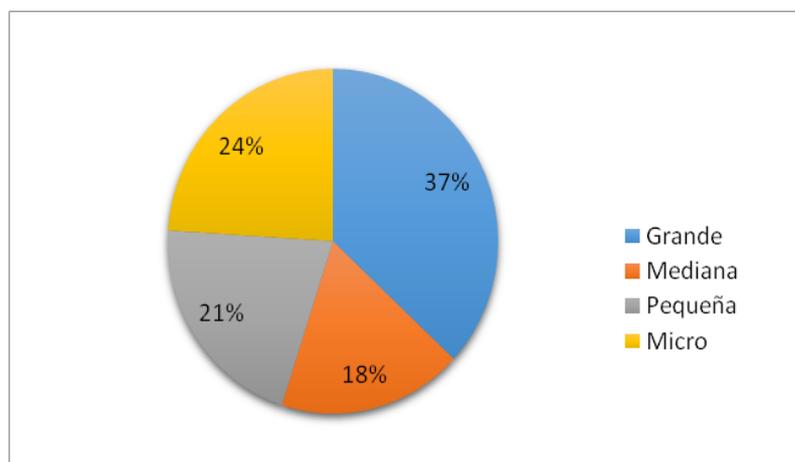
Al revisar la contribución de las empresas según su tamaño a la generación de ingresos por sus ventas, es evidente que las PYMES son las mayores aportadoras de ingresos con un 39% del total, lo que significa que por cada \$50 dólares generados por ventas de bienes y servicios \$19.5 dólares provienen de las Pequeñas y Medianas empresas, seguidos muy de cerca por las Grandes empresas quienes contribuyen con 37% de los ingresos.

Gráfico 2: Aporte en la Generación de empleo



Fuente: Censo Económico 2010 (INEC)

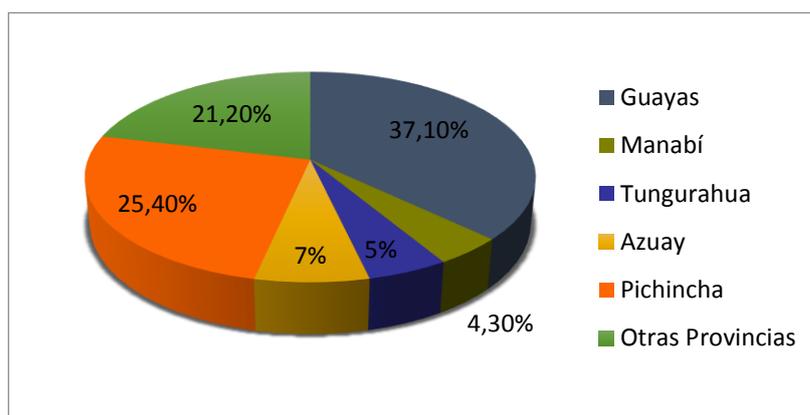
Gráfico 3: Aporte a la Generación de Ingresos por ventas



Fuente: Censo Económico 2010 (INEC)

Tomando en cuenta la distribución geográfica, se puede notar la concentración que se presentan en las principales provincias del país PICHINCHA y GUAYAS dejando al resto de provincias con una contribución casi insignificante. Para el año 2006 se muestran los siguientes resultados:

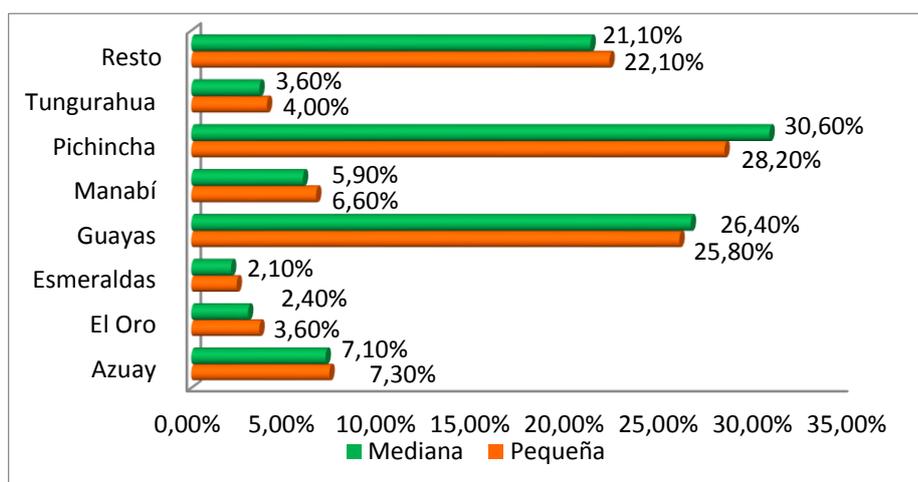
Gráfico 4: Participación provincial de las Pymes a Nivel Nacional



Fuente: Cámara de la pequeña industria de Pichincha, 2006

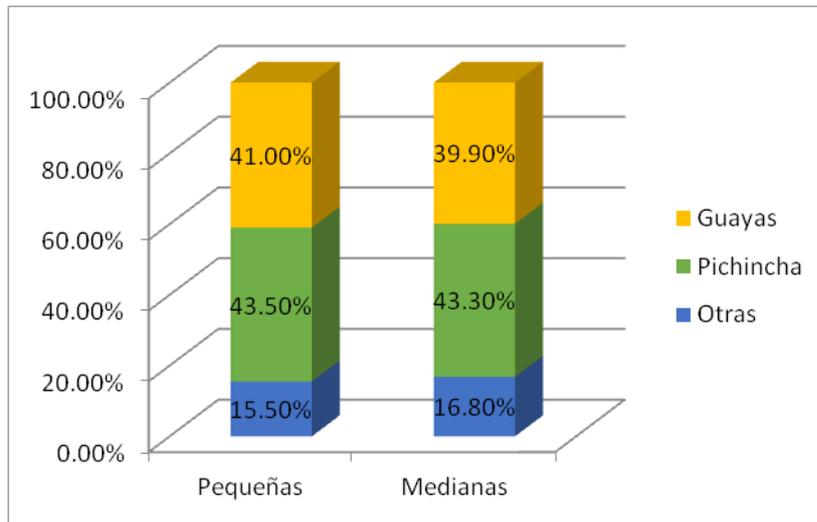
Datos que son corroborados por el censo realizado en el año 2010 y datos recolectados por el SRI del año 2011 donde se demuestra que la conglomeración de las Pymes a las principales provincias persiste:

Gráfico 5: Clasificación de PYMES según Provincias



Fuente: INEC censo económico y social 2010

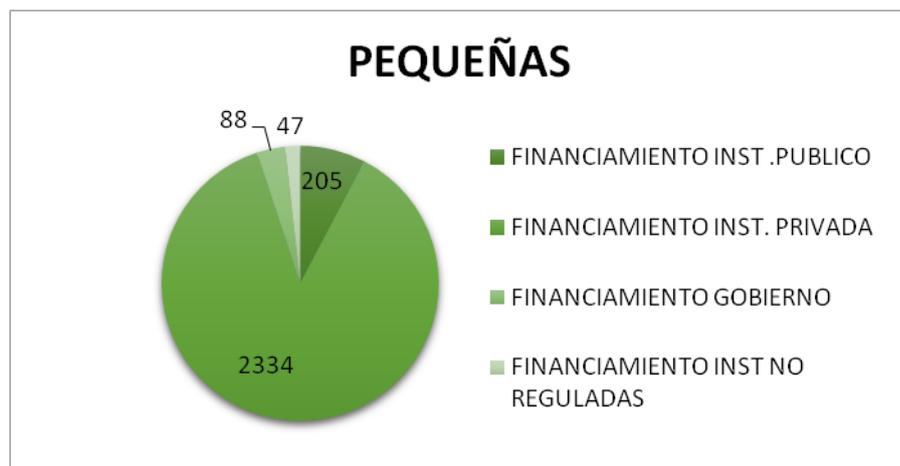
Gráfico 6: Concentración de las Pymes según Provincias 2011



Fuente: SRI

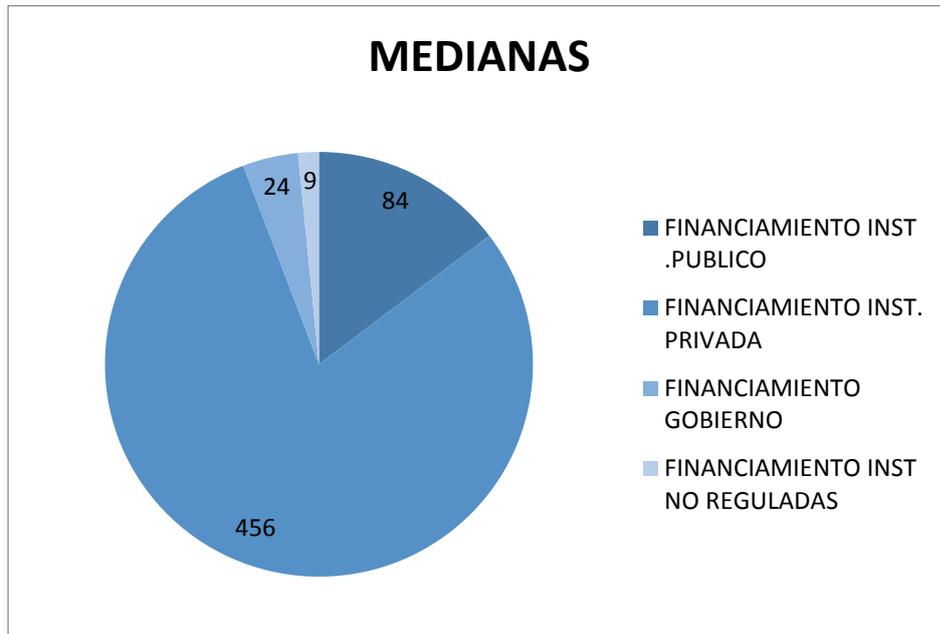
Para el año 2011 la tendencia se mantiene, la gran parte de concentración de las Pymes se encuentran en las provincias del Pichincha y la provincia del Guayas, dándose a notar que a pesar de los beneficios que se ofrecen para la inversión en zonas deprimidas, las personas prefieren invertir en las provincias con mayor densidad de población.

Gráfico 7: Fuentes de Financiamiento Pequeñas Empresas



Fuente: Censo Económico 2010 (INEC)

Gráfico 8: Fuentes de Financiamiento Medianas Empresas



Fuente:Censo Económico 2010 (INEC)

Según la información proporcionada en el censo del 2010 se observa que las pequeñas empresas utilizan Financiamiento público en un 7.66%, Financiamiento privado con el 87.28%, del gobierno en un 3.29% y el financiamiento no regulado con el 1.76%, mientras que las medianas empresas utilizan Financiamiento Público en 14.66%, Privado con el 79.58% del gobierno con 4.19% y no regulado el 1.57% restantes.

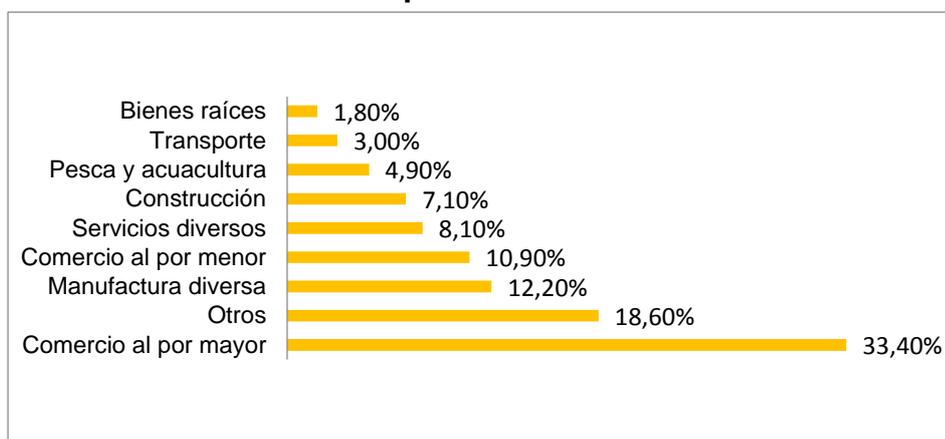
Mediante estos cuadros se denota que las Pequeñas y Medianas empresas prefieren financiarse con instituciones privadas, a pesar de las altas tasas de interés que éstas pueden ofrecer ante otro tipo de financiamiento.

También encontramos que el ingreso de éstas empresas que pertenecen a los más importantes sectores de la economía han cambiado en relación al 2010; en las pequeñas empresas los sectores de comercio al por mayor y servicios diversos aportan mayores beneficios monetarios; mientras que en las medianas empresas los sectores comercio al por mayor y manufacturas diversas son las que otorgan mayores ingresos.

Se puede notar que para las Pymes es más beneficioso inclinarse por el comercio al por mayor, dado que en este aspecto éstas empresas se ven enfocadas a encontrar y cubrir las necesidades de las personas, algo que resulta muy rentable ya que siempre van a existir necesidades del ser humano que requieren ser satisfechas.

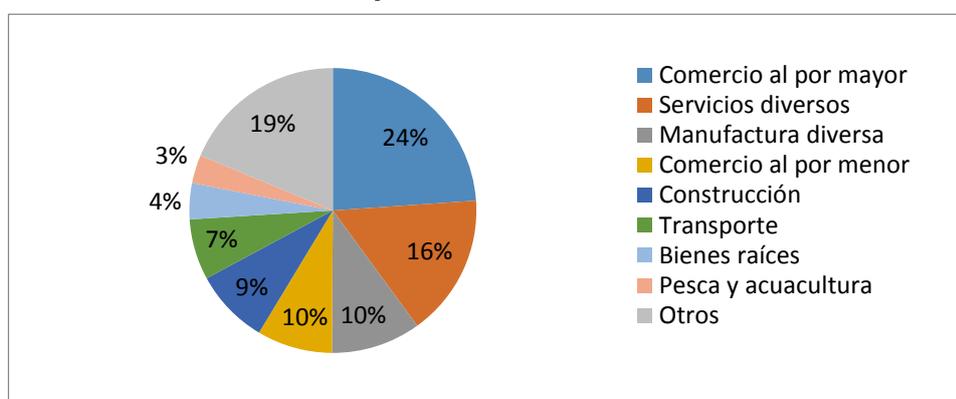
También se divisa que en las pequeñas empresas los sectores de comercio al por mayor y servicios diversos aportan mayores beneficios monetarios; mientras que en las medianas empresas los sectores comercio al por mayor y manufacturas diversas son las más aportan a sus ingresos.

Gráfico 9: Composición de los ingresos de las empresas medianas por sector



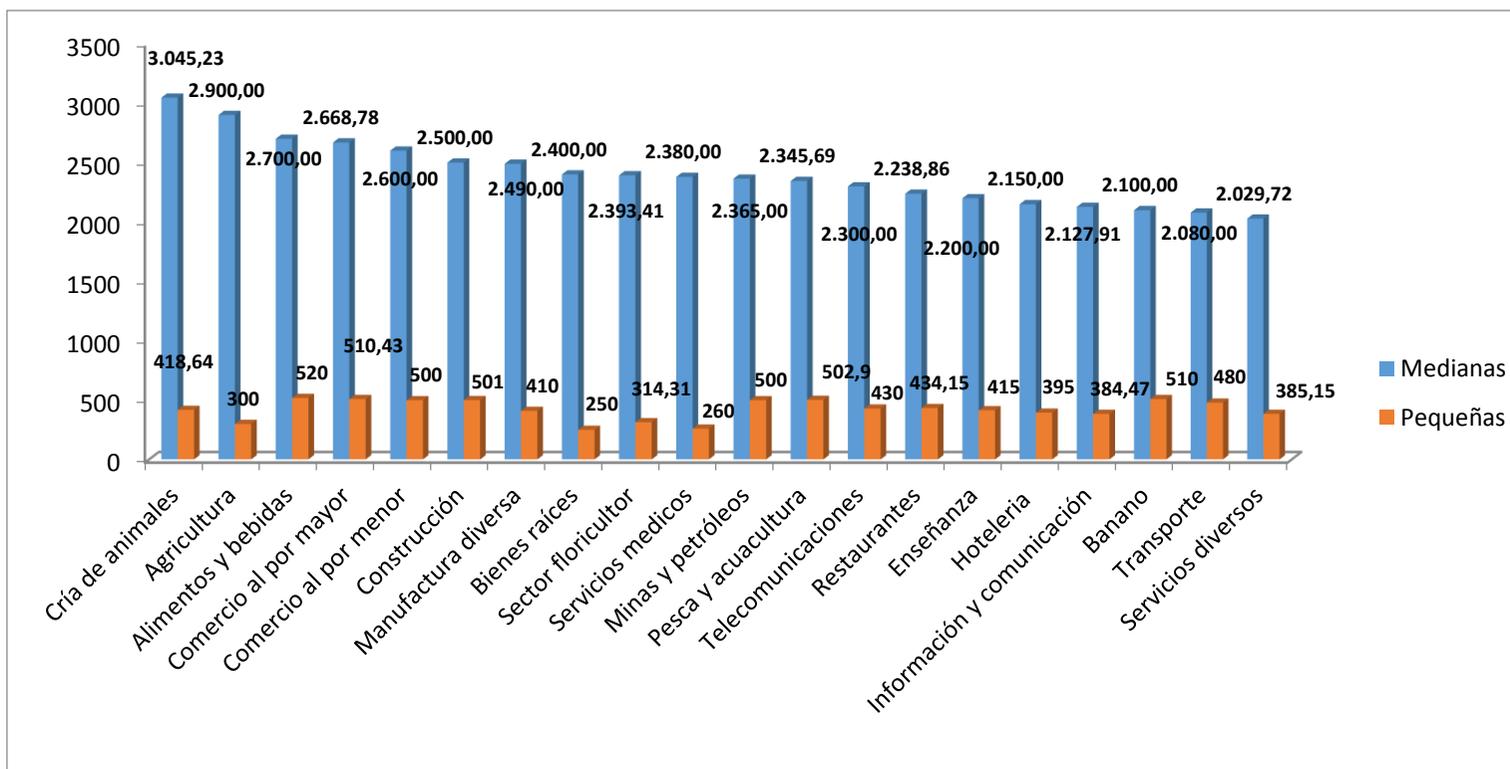
Fuente: SRI 2011

Gráfico 10: Composición de los ingresos de las empresas pequeñas por sector



Fuente: SRI 2011

Gráfico 11: Ingreso operacionales promedio anual de las Pymes por sector USD millones

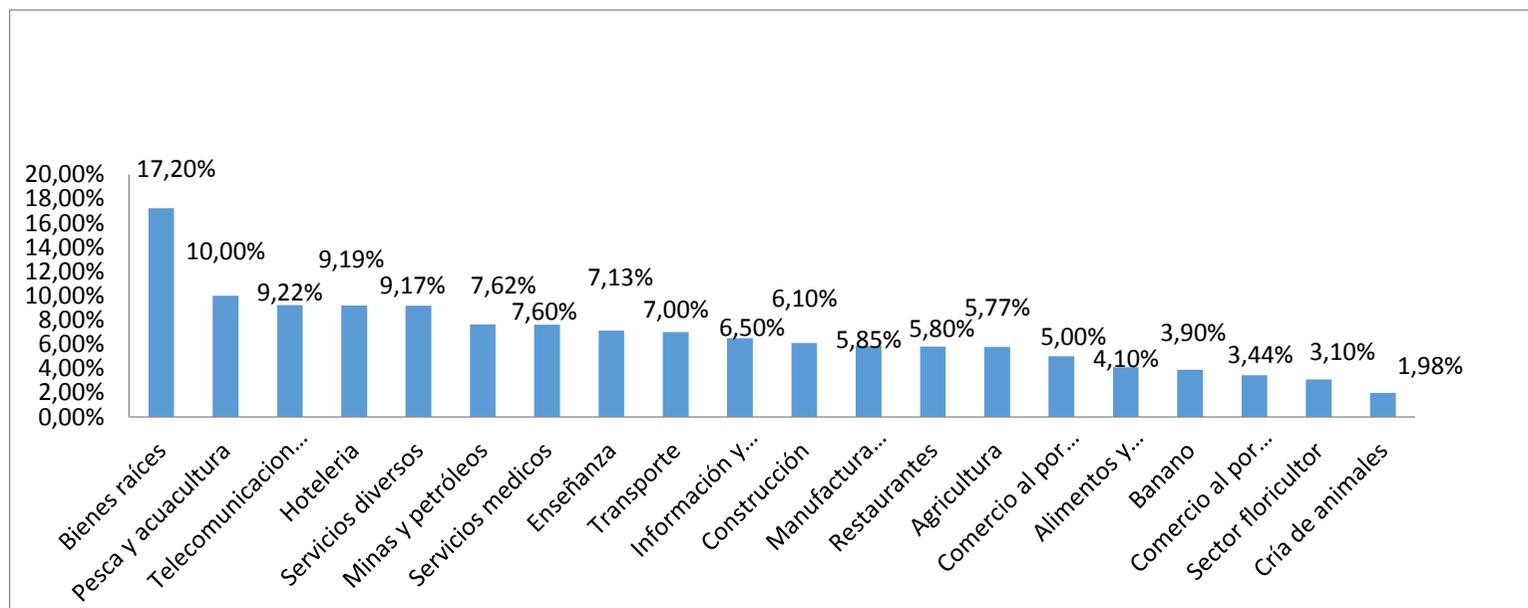


Fuente: SRI 2011

Los ingresos operacionales promedio en las pequeñas empresas son mayores en el sector de comercio al por mayor y bebidas, aunque en las medianas empresas todos los ingresos operacionales promedios son más altos que en las pequeñas debido a su forma, estos son superiores en el sector de cría de animales.

La Revista Ekos Pymes mediante los datos proporcionados por el Servicio de Rentas Internas (SRI) sobre las recaudaciones del 2011 y con la información del 2010 de la Superintendencia de Compañías (SC) realizó un análisis utilidad/ventas (rentabilidad) en el que obtuvo que la rentabilidad promedio de las Pymes en el 2011 fue del 6%.

Gráfico 12: Rentabilidad promedio de las PYMES por sector



Fuente: Ekos - SRI 2011

1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Hablar de PYMES, es referirse al comercio ecuatoriano en general, lo que mueve nuestra economía, el diario vivir y la fuerza productiva del país sin embargo al ser un referente tan importante para nuestro desarrollo económico, en los últimos años no han mantenido un desarrollo sostenible y beneficioso debido a varios factores como:

- Bajo nivel de implementación tecnológica.
- Mala administración financiera.
- Pocos recursos, falta de crédito o financiamiento, no exploran nuevas formas de inyectar inversión.
- Sus productos solo se dirigen en gran parte al consumo interno.
- La mayoría de los productos exportados son materias primas.
- Tienen fuerte competencia con las grandes empresas, las cuales no permiten crecer.
- Escasez de mano de obra calificada.
- Faltas de calidad en los procedimientos según normas y requerimientos internacionales.

A pesar de que los problemas antes mencionados han detenido el crecimiento y desarrollo de las PYMES, según la información analizada se puede concluir que el mayor problema de las Pequeñas y Medianas empresas ha sido no contar con una adecuada administración y gestión financiera.

Con el nuevo enfoque propuesto por el gobierno actual el cual pretende cambiar por completo la matriz productiva del país, buscando integrar los procesos productivos, planes de financiamiento, capacitación de personal y la implementación de nuevas tecnologías con el objetivo de que los productos/servicios alcancen el mercado internacional, se entiende que las PYMES jugarán un papel fundamental para el nuevo desarrollo económico y productivo del Ecuador, lo que requiere de un cambio estructural para eliminar los problemas persistentes.

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 General

Plantear estrategias sostenibles en el tiempo de gestión financiera que permitan aprovechar las oportunidades que no están siendo consideradas y que se encuentran estipuladas en el Código Orgánico para de esta manera facilitar la evolución de este sector con el enfoque previsto en la nueva Matriz productiva.

1.3.2 Específico

1. Encontrar diferentes opciones de financiamiento ya que existen diversas fuentes aún no exploradas.
2. Determinar el número de pymes que se encuentran afiliadas a algún gremio para definir si las leyes, reglamentos y acuerdos estatales que ofrecen beneficios a éstas son de conocimiento general.
3. Hallar que tipos de falencias técnicas y de maquinarias o equipos poseen aquellas pymes que serán parte de nuestro análisis de investigación.
4. Proponer un programa de capacitaciones a los pequeños y medianos empresarios para corregir las carencias que poseen con el fin de mejorar la calidad de sus productos/servicios y a su vez generar competitividad.
5. Seleccionar una pyme y aplicar estrategias que faculten a esta empresa para incursionar en la exportación.

1.4 JUSTIFICACIÓN

La gestión financiera trata de administrar los recursos de la empresa para tener confianza de que estos son suficientes y en caso de no ser así; encontrar las diversas vías de financiamiento existentes en el medio. Por esta razón el siguiente trabajo va encaminado a diseñar estrategias óptimas que permitan mejorar el funcionamiento y control de las PYMES.

Aprovechando los cambios que se están dando en la actualidad con la transformación de la matriz productiva que incluyen exportaciones de productos de valor agregado , se da la oportunidad de adecuar las pymes para trabajar con procesos de producción en conjunto y poder llegar así al cumplimiento de los objetivos provistos a futuro con el diseño del Código Orgánico.

El Ecuador al poseer una población emprendedora y comercialmente activa, no se detiene ante la falta de un puesto formal de trabajo, el ecuatoriano, se ve en la necesidad de actuar, crear una fuente de ingreso que les permita sostener a sus familias, tal vez no lo emprendan con una visión a mediano o largo plazo, solo se basan en las necesidades momentáneas que deben cubrir, sin embargo muchas de esas ideas han sido tan buenas que sin ellos imaginarlos entraron en la clasificación de las PYMES generando no solo ingresos para su sustento diario sino también para la economía nacional , a pesar de ello , no todos han corrido con la misma suerte, quizás por falta de apoyo económico o de capacitación, pero si nos enfocamos en tratar de eliminar las falencias que impiden el desarrollo y crecimiento de la Pequeña y Mediana industria en el Ecuador, las grandes ideas o propuestas creadas por Ecuatorianos para ecuatorianos, podrían llegar a resultar en proyectos viables, el inconveniente presentado es la falta de un modelo adecuado que permita integrar de manera directa las diferentes categorías PYMES presentes en el país para crear productos o servicios que generen un comercio sostenible.

2. MARCO TEÓRICO Y METODOLOGIA

2.1 MARCO TEORICO

2.1.1 Código Orgánico de Producción

Según el art. 3 el Código Orgánico tiene por objeto regular el proceso productivo en las etapas de producción, distribución, intercambio, comercio, consumo, manejo de externalidades e inversiones productivas orientadas a la realización del Buen Vivir.

Esta normativa busca también generar y consolidar las regulaciones que potencien, impulsen e incentiven la producción de mayor valor agregado, que establezcan las condiciones para incrementar productividad y promuevan la transformación de la matriz productiva, facilitando la aplicación de instrumentos de desarrollo productivo, que permitan generar empleo de calidad y un desarrollo equilibrado, equitativo, ecoeficiente y sostenible con el cuidado de la naturaleza.

Para llegar el cumplimiento de este objetivo el presente Código tendrá los siguientes fines:

- a. Transformar la Matriz Productiva, para que esta sea de mayor valor agregado, potenciadora de servicios, basada en el conocimiento y la innovación; así como ambientalmente sostenible y ecoeficiente;
- b. Democratizar el acceso a los factores de producción, con especial énfasis en las micro, pequeñas y medianas empresas, así como de los actores de la economía popular y solidaria;
- c. Fomentar la producción nacional, comercio y consumo sustentable de bienes y servicios, con responsabilidad social y ambiental, así como su comercialización y uso de tecnologías ambientalmente limpias y de energías alternativas;
- d. Generar trabajo y empleo de calidad y dignos, que contribuyan a valorar todas las formas de trabajo y cumplan con los derechos laborales;

- e. Generar un sistema integral para la innovación y el emprendimiento, para que la ciencia y tecnología potencien el cambio de la matriz productiva; y para contribuir a la construcción de una sociedad de propietarios, productores y emprendedores;
- f. Garantizar el ejercicio de los derechos de la población a acceder, usar y disfrutar de bienes y servicios en condiciones de equidad, óptima calidad y en armonía con la naturaleza;
- g. Incentivar y regular todas las formas de inversión privada en actividades productivas y de servicios, socialmente deseables y ambientalmente aceptables;
- h. Regular la inversión productiva en sectores estratégicos de la economía, de acuerdo al Plan Nacional de Desarrollo;
- i. Promocionar la capacitación técnica y profesional basada en competencias laborales y ciudadanas, que permita que los resultados de la transformación sean apropiados por todos;
- j. Fortalecer el control estatal para asegurar que las actividades productivas no sean afectadas por prácticas de abuso del poder del mercado, como prácticas monopólicas, oligopólicas y en general, las que afecten el funcionamiento de los mercados;
- k. Promover el desarrollo productivo del país mediante un enfoque de competitividad sistémica, con una visión integral que incluya el desarrollo territorial y que articule en forma coordinada los objetivos de carácter macroeconómico, los principios y patrones básicos del desarrollo de la sociedad; las acciones de los productores y empresas; y el entorno jurídico -institucional;
- l. Impulsar el desarrollo productivo en zonas de menor desarrollo económico;
- m. Establecer los principios e instrumentos fundamentales de la articulación internacional de la política comercial de Ecuador;
- n. Potenciar la sustitución estratégica de importaciones;
- o. Fomentar y diversificar las exportaciones;
- p. Facilitar las operaciones de comercio exterior;

q. Promover las actividades de la economía popular, solidaria y comunitaria, así como la inserción y promoción de su oferta productiva estratégicamente en el mundo, de conformidad con la Constitución y la ley;

r. Incorporar como un elemento transversal en todas las políticas productivas, el enfoque de género y de inclusión económica de las actividades productivas de pueblos y nacionalidades;

s. Impulsar los mecanismos que posibiliten un comercio justo y un mercado transparente; y,

t. Fomentar y apoyar la investigación industrial y científica, así como la innovación y transferencia tecnológica.

2.1.1.1 Incentivos y estímulos de Desarrollo

Art. 23.- De los incentivos.- Los incentivos de orden tributario que reconoce esta normativa se incorporan como reformas a las normas tributarias pertinentes, como consta en las disposiciones reformativas al final de este Código.

Art. 24.- Clasificación de los incentivos.- Los incentivos fiscales que se establecen en este código son de tres clases:

1. Generales: De aplicación para las inversiones que se ejecuten en cualquier parte del territorio nacional. Consisten en los siguientes:

a. La reducción progresiva de tres puntos porcentuales en el impuesto a la renta;

b. Los que se establecen para las zonas económicas de desarrollo especial, siempre y cuando dichas zonas cumplan con los criterios para su conformación;

c. Las deducciones adicionales para el cálculo del impuesto a la renta, como mecanismos para incentivar la mejora de productividad, innovación y para la producción eco-eficiente;

d. Los beneficios para la apertura del capital social de las empresas a favor de sus trabajadores;

- e. Las facilidades de pago en tributos al comercio exterior;
- f. La deducción para el cálculo del impuesto a la renta de la compensación adicional para el pago del salario digno;
- g. La exoneración del impuesto a la salida de divisas para las operaciones de financiamiento externo;
- h. La exoneración del anticipo al impuesto a la renta por cinco años para toda inversión nueva; e,
- i. La reforma al cálculo del anticipo del impuesto a la renta.

2. Sectoriales y para el desarrollo regional equitativo: Para los sectores que contribuyan al cambio a la matriz energética, a la sustitución estratégica de importaciones, al fomento de las exportaciones, así como para el desarrollo rural de todo el país, y las zonas urbanas según se especifican en la disposición reformativa segunda (2.2), se reconoce la exoneración total del impuesto a la renta por cinco años a las inversiones nuevas que se desarrollen en estos sectores.

3. Para zonas deprimidas: Además de que estas inversiones podrán beneficiarse de los incentivos generales y sectoriales antes descritos, en estas zonas se priorizará la nueva inversión otorgándole un beneficio fiscal mediante la deducción adicional del 100% del costo de contratación de nuevos trabajadores, por cinco años.

Art. 25.- Del contenido de los contratos de inversión.-

Por iniciativa del inversionista, se podrá suscribir contratos de inversión los mismos que se celebrarán mediante escritura pública, en la que se hará constar el tratamiento que se le otorga a la inversión bajo el ámbito de este código y su Reglamento.

Los contratos de inversión podrán otorgar estabilidad sobre los incentivos tributarios, en el tiempo de vigencia de los contratos, de acuerdo a las prerrogativas de este Código. De igual manera, detallarán los mecanismos de supervisión y regulación para el cumplimiento de los parámetros de inversión previstos en cada proyecto. El Consejo Sectorial de la Producción establecerá los parámetros que deberán cumplir las inversiones que soliciten someterse a este régimen.

Art. 26.- De la Vigencia.- Los contratos de inversión tendrán una vigencia de hasta quince (15) años a partir de la fecha de su celebración, y su vigencia no limitará la potestad del Estado de ejercer control y regulación a través de sus organismos competentes.

A petición del inversionista, y siempre que el Consejo Sectorial de la Producción lo considere pertinente, según el tipo de inversión que se esté desarrollando, los contratos de inversión podrán prorrogarse por una sola vez, hasta por el mismo plazo originalmente concedido.

2.1.1.2 Del Fomento y Desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES)

Art. 53.- La Micro, Pequeña y Mediana empresa es toda persona natural o jurídica que, como una unidad productiva, ejerce una actividad de producción, comercio y/o servicios, y que cumple con el número de trabajadores y valor bruto de las ventas anuales, señalados para cada categoría, de conformidad con los rangos que se establecerán en el reglamento de este Código.

En caso de inconformidad de las variables aplicadas, el valor bruto de las ventas anuales prevalecerá sobre el número de trabajadores, para efectos de determinar la categoría de una empresa. Los artesanos que califiquen al criterio de micro, pequeña y mediana empresa recibirán los beneficios de este Código, previo cumplimiento de los requerimientos y condiciones señaladas en el reglamento.

2.1.1.3 Órganos de Regulación de las MIPYMES

El Consejo Sectorial de la Producción

Encargado de coordinar las políticas de fomento y desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa con los ministerios sectoriales en el ámbito de sus competencias. Para determinar las políticas transversales de MIPYMES, el Consejo Sectorial de la Producción tendrá las siguientes atribuciones y deberes:

a. Aprobar las políticas, planes, programas y proyectos recomendados por el organismo ejecutor, así como monitorear y evaluar la gestión de los

entes encargados de la ejecución, considerando las particularidades culturales, sociales y ambientales de cada zona y articulando las medidas necesarias para el apoyo técnico y financiero;

b. Formular, priorizar y coordinar acciones para el desarrollo sostenible de las MIPYMES, así como establecer el presupuesto anual para la implementación de todos los programas y planes que se prioricen en su seno;

c. Autorizar la creación y supervisar el desarrollo de infraestructura especializada en esta materia, tales como: centros de desarrollo MIPYMES, centros de investigación y desarrollo tecnológico, incubadoras de empresas, nodos de transferencia o laboratorios, que se requieran para fomentar, facilitar e impulsar el desarrollo productivo de estas empresas en concordancia con las leyes pertinentes de cada sector;

d. Coordinar con los organismos especializados, públicos y privados, programas de capacitación, información, asistencia técnica y promoción comercial, orientados a promover la participación de las MIPYMES en el comercio internacional;

e. Propiciar la participación de universidades y centros de enseñanza locales, nacionales e internacionales, en el desarrollo de programas de emprendimiento y producción, en forma articulada con los sectores productivos, a fin de fortalecer a las MIPYMES;

f. Promover la aplicación de los principios, criterios necesarios para la certificación de la calidad en el ámbito de las MIPYMES, determinados por la autoridad competente en la materia;

g. Impulsar la implementación de programas de producción limpia y responsabilidad social por parte de las MIPYMES;

h. Impulsar la implementación de herramientas de información y de desarrollo organizacional, que apoyen la vinculación entre las instituciones públicas y privadas que participan en el desarrollo empresarial de las MIPYMES;

i. Coordinar con las instituciones del sector público y privado, vinculadas con el financiamiento empresarial, las acciones para facilitar el acceso al crédito de las MIPYMES; y,

j. Las demás que establezca la Ley.

2.1.1.4 De los Mecanismos de Desarrollo Productivo

Compras públicas

Según el artículo 55 del Código Orgánico las instituciones públicas estarán obligadas a aplicar el principio de inclusión en sus adquisiciones. Para fomentar a las MIPYMES, el Instituto Nacional de Compras Públicas deberá incentivar y monitorear que todas las entidades contratantes cumplan lo siguiente:

- a. Establezcan criterios de inclusión para MIPYMES, en los procedimientos y proporciones establecidos por el Sistema Nacional de Contratación Pública;
- b. Otorguen todas las facilidades a las MIPYMES para que cuenten con una adecuada información sobre los procesos en los cuales pueden participar, de manera oportuna;
- c. Procurar la simplificación de los trámites para intervenir como proveedores del

Estado; y,

- d. Definan dentro del plan anual de contrataciones de las entidades del sector público, los bienes, servicios y obras que puedan ser suministrados y ejecutados por las MIPYMES.

El Instituto Nacional de Compras Públicas mantendrá un registro actualizado de las compras realizadas a la economía popular y solidaria y a las MIPYMES y divulgará estos beneficios a la ciudadanía, así como los planes futuros de compras públicas a efectuarse por el Estado y sus instituciones. Las mismas obligaciones y parámetros técnicos para las compras inclusivas se deberán aplicar para beneficiar a los actores de la economía popular y solidaria.

Incentivos para la apertura del capital empresarial

Según el artículo 60 del Código Orgánico, el organismo rector en materia de política de desarrollo productivo, impulsará y vigilará, en coordinación con el Servicio de Rentas Internas, el Ministerio rector de la política laboral, la Superintendencia de Compañías, la Superintendencia de Bancos y Seguros, entre otras entidades gubernamentales, la implementación de los siguientes mecanismos:

- a. Diversificación de la participación accionaria de empresas en las que el Estado sea propietario exclusivo o de una parte del capital social, a favor de los trabajadores de dichas empresas. La adquisición de los paquetes accionarios se podrá realizar a través de los mecanismos del sistema nacional de mercado de valores u otros mecanismos reconocidos por la ley. Este mecanismo no es aplicable para las empresas públicas;
- b. El Estado podrá invertir, temporalmente, en el capital de las empresas de transformación productiva, privadas o mixtas, para, posteriormente, financiar a los trabajadores en la compra de sus paquetes accionarios, con créditos y programas de financiamiento preferenciales; y,
- c. Impulsará la apertura del capital de las empresas privadas, a favor de los trabajadores de dichas empresas, a través de la aprobación de los incentivos fiscales y financieros que se crean en este Código.

El reglamento a este Código establecerá los parámetros que deberán cumplir las empresas y los trabajadores que participen en los procesos de apertura de capital de empresas, de manera especial, los mecanismos que limiten la vinculación entre los participantes y cualquier acto de simulación de la masificación del capital empresarial.

De igual manera, se establecerán las facultades especiales de las autoridades competentes para garantizar la transparente difusión de estos procesos a la sociedad en general y la evaluación adecuada de los objetivos alcanzados por los mismos.

Financiamiento y del capital

Art. 62.- Acceso a la banca pública

El Consejo Sectorial de la Política Económica determinará y vigilará el acceso de todos los actores productivos al financiamiento de la banca pública; establecerá los lineamientos e incentivos para apoyar el acceso al financiamiento privado, en particular de los actores de la economía popular y solidaria, de las micro, pequeñas y medianas empresas; y, determinará los mecanismos para fomentar la profundización del mercado de valores, para incentivar el acceso de todos los actores de la producción y procurar la reducción de los costos de intermediación financiera.

La autoridad competente en materia de financiamiento público podrá establecer programas de crédito especiales para estos sectores, con la participación del sistema financiero privado.

Art. 63.- Registro

Las entidades financieras, públicas y privadas, obligatoriamente, crearán y mantendrán un registro de las operaciones para las empresas calificadas como MIPYMES y reportarán periódicamente al órgano ejecutor de las políticas de MIPYMES.

Art. 64.- Garantías

La autoridad reguladora financiera establecerá un régimen especial de garantías para el financiamiento privado y público de las MIPYMES, y para el desarrollo de iniciativas de capital de riesgo, tanto públicas como privadas.

Art. 65.- Fondo Nacional de Garantías

Se crea el fondo nacional de garantías, de carácter público, para facilitar el acceso de las MIPYMES al financiamiento de sus actividades. Para efectos financieros, las garantías que respaldan este fondo serán

consideradas como garantías autoliquidables y cuya cobertura respecto del crédito garantizado será de uno a uno. El Fondo formará parte del sistema de garantía crediticia del Ecuador, bajo la regulación de la Superintendencia de Bancos y Seguros. La operatividad de este fondo será determinada en el reglamento.

Art. 66.- Normativa para MIPYMES

La autoridad reguladora del mercado de valores desarrollará una normativa especial para el acceso individual y asociativo de las MIPYMES, al financiamiento a través del mercado de valores. Los inversionistas institucionales públicos determinarán una normativa especial y facilitadora que permita la compra de los títulos de valor generados por las MIPYMES.

Art. 67.- Otras formas de financiamiento

El organismo con la competencia de fomento y regulación de las micro finanzas populares establecerá los mecanismos para potenciar el financiamiento de las micro y pequeñas empresas en todo el territorio nacional, sobre todo en las regiones de menor cobertura financiera y para mejorar la eficiencia y acceso a tecnologías especializadas de los operadores privados del sistema.

El gobierno nacional implementará un programa de **capital de riesgo** que permita el acceso de las MIPYMES a estas modalidades, necesarias para la innovación y transformación productiva, así como un programa integral de emprendimiento para todo el ciclo de pre-inversión e inversión.

Art. 68.- Crédito para apertura de capital e inversión

Las empresas privadas que requieran financiamiento para desarrollar nuevas inversiones, y que a su vez quisieran ejecutar un programa de apertura de su capital, en los términos de esta legislación, podrán beneficiarse de los programas de crédito flexible que implementará el gobierno nacional para la masificación de estos procesos, con tasas de interés preferenciales y créditos a largo plazo.

Capital de Riesgo

El Estado podrá aportar, a través de mecanismos legales y financieros idóneos, a la conformación de capitales de riesgo. El carácter temporal de las inversiones efectuadas por el Estado deberá ser previamente pactado, tanto en tiempo cuanto en forma; privilegiando los procesos de desinversión del Estado en empresas donde es propietario en forma parcial o exclusiva, a favor de los empleados y trabajadores de dichas empresas, así como a favor de la comunidad en la que tal emprendimiento se desarrolle, dentro de las condiciones y plazos establecidas en cada proyecto.

2.1.2 Matriz Productiva

La forma cómo se organiza la sociedad para producir determinados bienes y servicios no se limita únicamente a los procesos estrictamente técnicos o económicos, sino que también tiene que ver con todo el conjunto de interacciones entre los distintos actores sociales que utilizan los recursos que tienen a su disposición para llevar adelante las actividades productivas. A ese conjunto, que incluye los productos, los procesos productivos y las relaciones sociales resultantes de esos procesos, denominamos matriz productiva.

Las distintas combinaciones de estos elementos generan un determinado patrón de especialización. Así por ejemplo, la economía ecuatoriana se ha caracterizado por la producción de bienes primarios para el mercado internacional, con poca o nula tecnificación y con altos niveles de concentración de las ganancias.

Estas características son las que han determinado nuestro patrón de especialización primario - exportador, que el país no ha podido superar durante toda su época republicana.

Gráfico 13: Matriz Productiva



Fuente: SEMPLADES

El patrón de especialización primario - exportador de la economía ecuatoriana ha contribuido a incrementar su vulnerabilidad frente a las variaciones de los precios de materias primas en el mercado internacional. El Ecuador se encuentra en una situación de intercambio sumamente desigual por el creciente diferencial entre los precios de las materias primas y el de los productos con mayor valor agregado y alta tecnología. Esto obliga al país a profundizar la explotación de sus recursos naturales únicamente para tratar de mantener sus ingresos y sus patrones de consumo.

El Gobierno Nacional plantea transformar el patrón de especialización de la economía ecuatoriana y lograr una inserción estratégica y soberana en el mundo, lo que nos permitirá:

- Contar con nuevos esquemas de generación, distribución y redistribución de la riqueza;
- Reducir la vulnerabilidad de la economía ecuatoriana;
- Eliminar las inequidades territoriales;
- Incorporar a los actores que históricamente han sido excluidos del esquema de desarrollo de mercado.

La transformación de la matriz productiva implica el paso de un patrón de especialización primario exportador y extractivista a uno que privilegia

producción diversificada, ecoeficiente y con mayor valor agregado, así como los servicios basados en la economía del conocimiento y la biodiversidad.

Este cambio permitirá generar nuestra riqueza basados no solamente en la explotación de nuestros recursos naturales, sino en la utilización de las capacidades y los conocimientos de la población.

Un proceso de esta importancia requiere que las instituciones del Estado coordinen y concentren todos sus esfuerzos en el mismo objetivo común.

Gráfico 14: Cambio de la Matriz Productiva



Fuente: SEMPLADES

Los ejes para la transformación de la matriz productiva son:

1. Diversificación productiva basada en el desarrollo de industrias estratégicas-refinería, astillero, petroquímica, metalurgia y siderúrgica y en el establecimiento de nuevas actividades productivas-maricultura, biocombustibles, productos forestales de madera que amplíen la oferta de productos ecuatorianos y reduzcan la dependencia del país.
2. Agregación de valor en la producción existente mediante la incorporación de tecnología y conocimiento en los actuales procesos productivos de biotecnología (bioquímica y biomedicina), servicios ambientales y energías renovables.
3. Sustitución selectiva de importaciones con bienes y servicios que ya producimos actualmente y que seríamos capaces de sustituir en el corto plazo: industria farmacéutica, tecnología (software, hardware y servicios informáticos) y metalmecánica.

4. Fomento a las exportaciones de productos nuevos, provenientes de actores nuevos -particularmente de la economía popular y solidaria-, o que incluyan mayor valor agregado -alimentos frescos y procesados, confecciones y calzado, turismo-. Con el fomento a las exportaciones buscamos también diversificar y ampliar los destinos internacionales de nuestros productos.

Tabla 1: Sectores priorizados

Industrias priorizadas	
Sector	Industria
BIENES	1) Alimentos frescos y procesados
	2) Biotecnología (bioquímica y biomedicina)
	3) Confecciones y calzado
	4) Energías renovables
	5) Industria farmacéutica
	6) Metalmecánica
	7) Petroquímica
	8) Productos forestales de madera
SERVICIOS	9) Servicios ambientales
	10) Tecnología (software, hardware y servicios informáticos)
	11) Vehículos, automotores, carrocerías y partes
	12) Construcción
	13) Transporte y logística
	14) Turismo

Fuente: Folleto informativo de la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (SEMPLADES 2012)

Tabla 2: Bienes y Servicios - Proyectos de los Sectores Priorizados

Industrias estratégicas		
Industria	Posibles bienes o servicios	Proyectos
1) Refinería	Metano, butano, Propano Gasolina, Queroseno, Gasoil	* Proyecto Refinería del Pacífico
2) Astillero	Construcción y reparación de barcos, servicios asociados	* Proyecto de implementación de astilleros en Posorja
3) Petroquímica	Urea, pesticidas herbicidas, fertilizantes, foliares, plásticos, fibras sintéticas, resinas	* Estudios para la producción de urea y fertilizantes nitrogenados *Planta Petroquímica Básica
4) Metalurgia (cobre)	Cables eléctricos, tubos, laminación	* Sistema para la automatización de actividades de catastro seguimiento y control minero, seguimiento control y fiscalización de labores a gran escala.
5) Siderúrgica	Planos, largos	* Mapeo geológico a nivel nacional a escala 1:100.000 y 1:50.000 para las zonas de mayor potencial geológico minero.

Fuente: Folleto informativo de la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (SEMPLADES 2012)

Se han identificado 14 sectores productivos y 5 industrias estratégicas para el proceso de cambio de la matriz productiva del Ecuador. Los sectores priorizados así como las industrias estratégicas serán los que faciliten la articulación efectiva de la política pública y la materialización de esta transformación, pues permitirán el establecimiento de objetivos y metas específicas observables en cada una de las industrias que se intenta desarrollar. De esta manera el Gobierno Nacional evita la dispersión y favorece la concentración de sus esfuerzos.

2.1.3 El Plan de Desarrollo 2007 – 2010 y las Pymes

La Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (SENPLADES) ejecutó el “Plan de Desarrollo” del 2007 al 2010⁶, el cual buscaba la concepción igualitaria y de justicia en el país, sus orientaciones éticas fueron planteadas en tres dimensiones:

- Justicia social y económica: en una sociedad justa, todos y cada uno de los individuos que la integran gozan del mismo acceso a los medios materiales, sociales y culturales necesarios para subsistir y llevar una vida satisfactoria. (Olin, 2006:3)
- La justicia democrática participativa: en una sociedad políticamente justa, todos y todas deben contar con el mismo poder para contribuir al control colectivo institucionalizado de las condiciones y decisiones políticas que afectan su destino común. (Ídem).
- La justicia intergeneracional: en una sociedad intergeneracionalmente justa, las acciones y planes del presente tienen que tomar en cuenta a las generaciones futuras, implica un pacto ambiental y distributivo que tome en cuenta el impacto ambiental y social que tiene el uso de los recursos naturales y las acciones y decisiones económicas que se toman en el presente.

Con estos principios se buscaba la libertad democrática que conlleven a la mejora de la calidad de vida de los ciudadanos, pero el cumplimiento de estos dependía de la administración sostenible de recursos naturales y productivos que lamentablemente en nuestro país, algunos eran escasos o frágiles. No solo se debe de pensar en el progreso de la nación sino en

⁶ SENPLADES. 2011. Recuperado de: <http://plan2007.senplades.gob.ec/>

los efectos que se tendrán en el mundo, como por ejemplo en el impacto ambiental, entre otros.

Ellos se basaron en la obra de Olin, donde se trata de promover la construcción de una sociedad que profundice la calidad de la democracia y amplíe sus espacios de incidencia en condiciones de radical igualdad social y material, por lo que apunta al fortalecimiento de la sociedad.

Este plan va dirigido hacia:

- Un ser humano que desea vivir en sociedad
- La igualdad, la integración y la cohesión social
- El cumplimiento de derechos universales y la potenciación de las capacidades humanas
- La reconstrucción de lo público
- Un trabajo y un ocio liberadores
- Una convivencia solidaria, fraterna y cooperativa
- Una relación armónica con la naturaleza
- Un Estado democrático, plurinacional, pluralista y laico
- Una democracia representativa, participativa y deliberativa

Dentro de este plan encontramos algunos objetivos que conciernen a las Pymes como eje de crecimiento y desarrollo de la economía para alcanzar un mejor nivel de vida de la población, y la integración de estas como parte de la sociedad en donde convivimos.⁷

En esta época existían 38,000 compañías registradas, del cual el 96% se consideran PYMES, en Pichincha y Guayas se asientan el 64.4% de los establecimientos de las MIPYMES.

El desarrollo de las Pymes y la evolución tecnológica se veía muy restringido, dado que el acceso a máquinas computarizadas era limitado. La tecnología de información y comunicación se veía debilitada por la baja adquisición de sistemas computarizados de manejo de la información, el 36% de las empresas no disponía de ordenadores y el 35% disponía de uno solo.

⁷ SENPLADES. 2011. "Sistematización de políticas y estrategias según objetivos"

**Tabla 3: Programas y Proyectos existentes en el Plan de Desarrollo
2007 – 2010**

<p>Programa global y sectorial para el desarrollo de las pymes</p>	<p>El programa Global y Sectorial de Desarrollo de las MIPYMES pretende contribuir a mejorar la competitividad del sector, desarrollar la institucionalidad relacionad y el mercado de servicios empresariales para el sector.</p>
<p>Proyecto: Formación de clusters y redes productivas</p>	<p>Aumentar la productividad y competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana empresa, a partir del mejoramiento de su capacidad asociativa y de gestión, buscando su sobrevivencia y crecimiento en el corto plazo y su inserción y sostenibilidad en el mediano y largo plazo.</p>
<p>Desarrollo de emprendedores</p>	<p>Tiene como finalidad la creación de empresas a través de herramientas no financieras y acompañamiento en la consecución de recursos financieros. A través de articular el apoyo de instituciones relacionadas al proceso emprendedor, el mejoramiento de la capacidad emprendedora para la creación de nuevas empresas y por ende la generación de nuevos puestos de trabajo.</p>
<p>Observatorio para la micro, pequeña, mediana empresa y artesanías</p>	<p>Contar con un sistema informático que contenga datos, sistemáticamente actualizados, de las empresas artesanales e industriales pequeñas y medianas. En la etapa 1 se espera incluir datos de: nombre, CI, RUC, ubicación, teléfonos, actividad, productos, gremio, trabajadores, ventas, activo fijo, etc.</p>
<p>Proyecto: Capacitación para el mejoramiento de la competitividad de las Mipymes y artesanías</p>	<p>Apoyar la modernización de la gestión empresarial, mediante la ejecución de cursos de capacitación en las áreas de: Gestión de la Calidad y Productividad; Gestión Financiera y Contable; Gestión de Recursos Humanos y, Gestión de Comercialización y Mercadeo.</p>
<p>Proyecto: Ferias y promoción de Mipymes artesanías</p>	<p>Apoyar en la gestión comercial de las MIPYMES y Artesanías a través de participación en Ferias y Ruedas de Negocios.</p>

Fuente: SEMPLADES 2008

2.1.4 Plan nacional para el buen vivir 2009-2013 y las Pymes

Al finalizar el tiempo para el Plan de Desarrollo, la SENPLADES planteó la ejecución del Plan Nacional para el Buen Vivir⁸ que buscaba concretar las Revoluciones propuestas por el Gobierno: Constitucional y democrática; Ética; Económica, productiva y agraria; Social; y por la Dignidad, Soberanía e Integración. En dicho plan se centra al **ser humano** como actor principal para el desarrollo y no a los mercados o a la producción. Consta de 12 Estrategias de Cambio y 12 Objetivos.

A través de este, se proponía impulsar a las MIPYMES para cumplir con uno de los objetivos principales del estado, el cual es “construir un sistema económico justo, democrático, productivo, solidario y sostenible, basado en la distribución igualitaria de los beneficios del desarrollo, de los medios de producción y en la generación de trabajo digno y estable”.

Entre las políticas a implementar para alcanzar las metas está: “Diversificar las exportaciones del Ecuador al mundo dando prioridad a las complementariedades con las economías del sur y generar incentivos a las líneas de exportación ambientalmente responsables que generen empleo y valor agregado. Todo esto focalizado a la pequeña y mediana empresa”.

Como en diagnósticos anteriores se venía observando, las Pymes no solo son actores principales para el desarrollo económico del país, sino también se convierte en una alternativa fundamental y sostenible para la mejora de la calidad de vida, lo cual hace que estas empresas sean de gran importancia para alcanzar las metas establecidas en el mencionado plan.

Principales Objetivos⁹ del Plan para el Buen Vivir que incluyen a las Pymes

OBJETIVO 1: Auspiciar la igualdad, la cohesión y la integración social y territorial en la diversidad

⁸ SENPLADES. 2008. Extraído de: <http://plan.senplades.gob.ec/introduccion>

⁹ SENPLADES. 2011. “Políticas de Lineamientos para el Plan del Buen Vivir”

1.4 Democratizar los medios de producción para generar condiciones y oportunidades equitativas.

l) Generar mecanismos de apoyo financiero y no-financiero que promuevan el ahorro y faciliten el acceso al capital productivo, creando líneas especiales y oportunidades de financiamiento para mujeres del área urbana y rural, para pequeñas y medianas productoras y productores así como para iniciativas asociativas.

1.8 Impulsar el Buen Vivir rural.

f) Apoyar a las pequeñas economías campesinas en los procesos de almacenamiento y pos-cosecha a través de capacitación, asistencia técnica y dotación de equipamiento e infraestructura de apoyo.

i) Crear y fortalecer mecanismos para la asignación de agua para riego a las y los pequeños productores que contribuyen a la soberanía alimentaria, respetando las prelación establecidas en la Constitución.

k) Incrementar la inversión e incentivos socioeconómicos en el sector rural para las pequeñas y medianas economías familiares y organizaciones o asociaciones de la economía solidaria dirigidas a la producción diversificada de bienes y servicios, con énfasis en los servicios turísticos comunitarios, especialmente aquellos conducidos por mujeres.

OBJETIVO 5: Garantizar la soberanía y la paz, e impulsar la inserción estratégica en el mundo y la integración latinoamericana

5.4 Promover el diálogo político y la negociación soberana de la cooperación internacional y de los instrumentos económicos.

e) Desarrollar una diplomacia ciudadana de cercanía que promueva la inserción estratégica del Ecuador en el mundo y que fortalezca la representación del Ecuador en el extranjero.

i) Promover los tratados de comercio para el desarrollo como instrumentos para incentivar la complementariedad y la solidaridad entre los países.

j) Impulsar la inclusión de factores sociales en los acuerdos de integración económica.

k) Impulsar activamente a la cooperación triangular y a la cooperación Sur-Sur, incentivando a las MIPYMES y a las empresas solidarias.

5.6 Promover relaciones exteriores soberanas y estratégicas, complementarias y solidarias.

f) Incorporar nuevos actores en el comercio exterior, particularmente provenientes de la micro, pequeña y mediana producción y del sector artesanal, impulsando iniciativas ambientalmente responsables y generadoras de trabajo.

g) Establecer mecanismos internacionales de garantías de exportaciones, en particular para MIPYMES, empresas solidarias y organizaciones populares, dando prioridad a aquellas que integren a mujeres diversas, grupos de atención prioritaria, pueblos y nacionalidades.

h) Defender los intereses comerciales nacionales a nivel bilateral y multilateral, estableciendo, cuando sea necesario, medidas de protección para la producción y consumo nacional.

i) Mantener relaciones de comercio exterior con prevalencia de la seguridad jurídica nacional y evitando que intereses privados afecten la relación entre los Estados.

OBJETIVO 6: Garantizar el trabajo estable, justo y digno en su diversidad de formas

6.5 Impulsar actividades económicas que conserven empleos y fomenten la generación de nuevas plazas, así como la disminución progresiva del subempleo y desempleo.

c) Fortalecer y promover iniciativas económicas de pequeña y mediana escala basadas en el trabajo, que se orienten a generar empleos nuevos y estables.

OBJETIVO 11: Establecer un sistema económico social, solidario y sostenible.

11.2 Impulsar la actividad de pequeñas y medianas unidades económicas asociativas y fomentar la demanda de los bienes y servicios que generan.

a) Ampliar y flexibilizar las compras públicas, dando prioridad a proveedores asociativos rurales y urbanos, en particular a mujeres y personas de grupos de atención prioritaria.

b) Impulsar las pequeñas y medianas unidades productivas para el fortalecimiento y complementariedad territoriales, tanto a nivel nacional como en esquemas de integración regional.

c) Apoyar la producción artesanal de calidad en todas las ramas, fortaleciendo los talleres como unidades integrales de trabajo y capacitación, y recuperando saberes y prácticas locales.

d) Fomentar el turismo comunitario y de escala local, que dinamice y diversifique la producción y los servicios, y asegure ingresos justos.

e) Crear marcos regulatorios específicos que reflejen y faciliten el funcionamiento de los procesos comunitarios, cooperativos y asociativos en general.

f) Capacitar a las asociaciones de pequeños productores y productoras sobre las demandas internas de bienes y servicios a nivel local y regional.

g) Difundir las ventajas, aportes y potencialidades de la producción asociada.

h) Crear marcos regulatorios específicos que reflejen y faciliten el funcionamiento de los procesos comunitarios, cooperativos y asociativos en general.

i) Generar y estimular líneas de financiamiento específicas para el acceso a activos y medios de producción por parte de las unidades económicas populares y solidarias, en especial de las más desfavorecidas, contemplando mecanismos de prevención y atención del riesgo productivo.

11.3 Impulsar las condiciones productivas necesarias para el logro de la soberanía alimentaria.

d) Fomentar la producción de alimentos sanos y culturalmente apropiados orientados al consumo interno, mediante un apoyo integral que potencie las capacidades productivas y la diversidad de las pequeñas y medianas unidades, urbanas y rurales, de las comunidades campesinas, indígenas, montubias y afro ecuatorianas.

11.11 Promover la sostenibilidad eco-sistémica de la economía a través la implementación de tecnologías y prácticas de producción limpia.

g) Generar incentivos a las líneas de exportación ambientalmente responsables, que generen empleo y valor agregado, y de modo particular las provenientes de la pequeña y mediana producción asociativa y del sector artesanal.

11.12 Propender hacia la sostenibilidad macroeconómica fortaleciendo al sector público en sus funciones económicas de planificación, redistribución, regulación y control.

g) Implementar una política tributaria y arancelaria orientada a proteger y promover la producción nacional, la redistribución de la riqueza, los ingresos y la responsabilidad ambiental.

11.13 Promover el ahorro y la inversión nacionales, consolidando el sistema financiero como servicio de orden público, con un adecuado funcionamiento y complementariedad entre sus sectores: público, privado y popular solidario.

a) Fortalecer la arquitectura financiera del sector público para constituir un sólido subsector de fomento de la inversión social y productiva, que atienda principalmente a las pequeñas y medianas unidades económicas, y que sea capaz de proteger a la economía de los impactos financieros externos.

e) Consolidar mecanismos alternativos de capitalización de las pequeñas y medianas unidades productivas.

2.1.5 Opciones de Financiamiento

La Corporación Financiera Nacional (CFN) da a conocer en su página web determinados medios con los cuales las empresas pueden financiarse, pero cabe recalcar que depende de la empresa el o los métodos que desee aplicar, puede examinar la situación en la que se encuentra y lo que espera lograr con el financiamiento para decidir cuál de estas opciones es factible para ellos. La CFN¹⁰ ofrece como servicios los siguientes:

¹⁰Extraído de: <http://www.cfn.fin.ec>

➤ **Financiamiento de exportación pre y post embarque.-**

OBJETIVO

Otorgar crédito para financiar exportación de productos o servicios al exterior tanto antes como después de que los mismos abandonen puerto ecuatoriano.

BENEFICIARIOS

Personas naturales y personas jurídicas exportadoras con ventas anuales que superen los USD 100.000 y que tengan al menos dos años de operación desde su constitución.

DESTINO

Capital de trabajo a corto plazo.

MODALIDAD

Línea de crédito de un año plazo. Con desembolsos de hasta 180 días revolventes.

FORMA DE PAGO

Capital más interés al vencimiento de cada desembolso.

GARANTÍA

Todas las permitidas según la Superintendencia de Bancos, previa inspección y evaluación de la CFN.

La garantía debe tener una cobertura mínima del 125% del total de la línea.

COSTO

La tasa de interés anual se encuentra en el rango de 7.5% y 8.75%. La tasa se establece de acuerdo a la clasificación de la línea de financiamiento ya sea que ésta se encuentre en el grupo de: Pymes, Empresarial o Corporativa.

VENTAJAS

- Tasas competitivas
- Ventajas para negociación con proveedores
- Oportunidad de acceso a nuevos mercados
- Disponibilidad de liquidez para producción
- Mayor competitividad en el mercado extranjero
- Línea revolvente

➤ **Financiamiento de importación**

OBJETIVO

Otorgar crédito a personas naturales o jurídicas, para cubrir la necesidad de compra de materia prima, producto semielaborado o terminado, siempre que no reemplace producción local.

BENEFICIARIOS

Personas naturales y personas jurídicas con ventas anuales que superen los US\$ 100.000 y que tengan al menos dos años de operación desde su constitución.

DESTINO

Capital de trabajo para compra de productos que no reemplacen producción nacional.

MODALIDAD

Línea de crédito de un año plazo. Con desembolsos de hasta 180 días revolventes.

FORMA DE PAGO

Capital más interés al vencimiento de cada desembolso.

GARANTÍA

Todas las permitidas según la Superintendencia de Bancos, previa inspección y evaluación de la CFN. La garantía debe tener una cobertura mínima del 125% del total de la línea.

COSTO

La tasa de interés anual se encuentra en el rango de 8.5% a 9.75%. La tasa se establece de acuerdo a la clasificación de la línea de financiamiento ya sea que ésta se encuentre en el grupo de: Pymes, Empresarial o Corporativa.

VENTAJAS

- Posibilidad de pago a la vista a los proveedores
- Posibilidad de descuentos por pronto pago
- Disponibilidad de liquidez
- Opción de negociación con nuevos proveedores

- Mejor control de costos e inventarios
- Tasas competitivas
- Línea revolvente

➤ **Factoring local e internacional**

OBJETIVO

Otorgar liquidez al cliente a través del endoso de facturas generadas por la venta de productos en territorio nacional o internacional. Lo pueden utilizar personas naturales o jurídicas que requieren inyección de capital de trabajo a fin de aprovechar oportunidades de mercado o por encontrarse en etapa de crecimiento.

BENEFICIARIOS

Personas naturales y personas jurídicas con ventas anuales que superen los US\$ 100.000 y que tengan al menos dos años de operación desde su constitución.

DESTINO

Factoring local: Capital de trabajo generado a través de la compra de facturas por cobrar de las ventas efectuadas en territorio nacional.

Factoring internacional: Capital de trabajo generado a través de la compra de facturas por cobrar de las ventas efectuadas en el mercado internacional.

MODALIDAD

Línea de crédito de un año plazo. CFN financiará facturas cuyo vencimiento no supere los 90 días desde la fecha de su emisión. Se excluyen facturas vencidas.

FORMA DE PAGO

Al vencimiento de cada factura.

GARANTÍA

Todas las permitidas según la Superintendencia de Bancos, previa inspección y evaluación de la CFN. La garantía debe tener una cobertura mínima del 100% de cada operación.

COSTO

Factoring local: La tasa de interés anual se encuentra en el rango de 8.5% y 9.75%

Factoring internacional: La tasa de interés anual se encuentra en el rango de 7.5% y 8.75%

VENTAJAS

- Liquidez anticipada
- Oportunidad de acceso a nuevos mercados
- Utilización del activo propio de la empresa
- Tasa competitiva
- Línea revolvente
- Gestión de cobranza que respeta la relación comercial entre las partes

- Ventajas para negociar plazos con clientes

➤ **Cadena de valor**

OBJETIVO

Financiamiento que cubre la necesidad de liquidez para todo el proceso que implica: adquisición de insumos locales o importados + transformación o adecuación + venta de producto final + crédito a corto plazo del comprador.

BENEFICIARIOS

Personas naturales y personas jurídicas con ventas anuales que superen los US\$ 100.000 y que tengan al menos dos años de operación desde su constitución.

DESTINO

Capital de trabajo.

MODALIDAD

Línea de crédito de un año plazo. Con desembolsos de hasta 180 días revolventes.

FORMA DE PAGO

Capital más interés al vencimiento de cada desembolso.

GARANTÍA

Todas las permitidas según la Superintendencia de Bancos, previa inspección y evaluación de la CFN.

La garantía debe tener una cobertura mínima del 125% del total de la línea.

COSTO

El costo depende de cada tramo de acuerdo al producto que aplique.

VENTAJAS

- Pago a la vista de insumos
- Liquidez anticipada
- Mayor capacidad de venta
- Tasas competitivas
- Eficiencia en el uso de activos a corto plazo (facturas)
- Línea revolvente
- Mayor capacidad de compra
- Mejor control de costos e inventarios
- Ventaja para negociar con clientes y proveedores

Otra forma de financiamiento vigente en el Ecuador es la participación en la bolsa de valores tanto de Guayaquil como de Quito con el programa denominado REVNI. Registro Especial de Valores no Inscritos (REVNI)¹¹, permite a las pequeñas y medianas empresa (PYMES) obtener financiamiento a **bajo costo y con facilidades a través de la Bolsa de Valores.**

Este mecanismo de negociación consiste en colocar instrumentos de deuda corporativas sin necesidad de que pasen por la **autorización** de la Superintendencia de Compañías.

¹¹ Bolsa de Valores de Quito: <http://www.intrabvq.com/mipymebersatil/presentacion1.pdf>

Fue concebido como un **mecanismo de adaptación** o aclimatación para nuevos emisores y por lo tanto, es un proceso menos riguroso, si lo comparamos con una emisión de obligaciones o una titularización.

Adicionalmente, **no requiere inscripción en el Registro del Mercado de Valores, ni calificación de Riesgo**, representante de obligacionistas, comité de vigilancia, constitución de fideicomiso. Finalmente, prescinde de un prospecto de oferta pública y exige en reemplazo la elaboración de un memorando informativo de inversión que es más sencillo en su contenido.

Este instrumento de financiamiento con todas las ventajas y ahorros en su estructuración y aprobación resulta especialmente atractivo a las empresas PYMES, que podrían utilizar el mecanismo de financiamiento para impulsar el crecimiento de la empresa, ampliar el negocio y mejorar procesos productivos y tecnológicos.

La Bolsa de Valores ofrece fuentes de financiamiento para distintos proyectos productivos para que emisores puedan captar los recursos de los inversionistas para que se animen a invertir en nuevas empresas que motiven el desarrollo del Ecuador.

Datos importantes:

- ✓ Avalado según la ley de mercados de 1998
- ✓ Nace en 1999
- ✓ 7 empresas han pasado a registrarse en la bolsa de valores
- ✓ En el 2013 18 empresas generaron emisiones de títulos negociables todos ellos pagares
- ✓ Para enero del 2014, 3 nuevas PYMES se anotaron y emitieron títulos.

Entre las tablas 4-6 se especifican las empresas que han negociado en el Registro de Valores No Inscritos con sus montos y plazos respectivos entre los años 2013 a inicio del 2014 donde se registró un valor de casi USD 17 millones, con un plazo de 2.19 años y una tasa efectiva de 9.72% siendo todos los valores negociados en forma de Pagares. Cabe destacar que desde que se encuentra en vigencia la nueva normativa para el REVNI las negociaciones han presentado una fuerte disminución al igual que sus plazos los cuales no pueden superar los tres años.

Tabla 4: EMISIONES DE REVNI i – 2013 (A)

EMISOR	SECTOR	VIGENTE	TITULO	TENEDOR	SERIE/ CLASE	MONTO DE LA EMISIÓN (En miles)	PLAZO (Días)	TASA DE INTERES CUPÓN	APROBACIÓN DE LA EMISIÓN	
									Fecha	Lugar
Oficina Comercial Raymond Wells Cía. Ltda.	Comercial	SI	PAG	Oficina Comercial Raymond Wells Cía. Ltda.	A	1,000	370-D	TASA FIJA 9,00%	14-ago- 13	BVQ
Salcedo Internacional INTERSAL S.A.	Construcción	SI	PAG	Salcedo Internacional INTERSAL S.A.	A	500	367 - D	TASA FIJA 8,50%	22-ago- 13	BVG
					B	500	540 - D	TASA FIJA 8,75%		
					C	750	720 - D	TASA FIJA 9,00%		
Inde Caucho Cía. Ltda.	Industrial	SI	PAG	Inde Caucho Cía. Ltda.	A	500	1080 - D	TASA FIJA 9,50%	27-ago- 13	BVQ
					B	1,500				
AMC Ecuador Cía. Ltda.	Comercial	SI	PAG	AMC Ecuador Cía. Ltda.	A	500	1080 - D	TASA FIJA 9,50%	10-oct- 13	BVQ
					B	1,500				

Fuente: Bolsa de Valores de Quito

Tabla 5: EMISIONES DE REVNI ii – 2013 (B)

EMISOR	SECTOR	VIGENTE	TITULO	TENEDOR	SERIE/ CLASE	MONTO DE LA EMISIÓN (En miles)	PLAZO (Días)	TASA DE INTERES CUPÓN	APROBACIÓN DE LA EMISIÓN	
									Fecha	Lugar
Artículos y Seguridad Arseg Cía. Ltda.	Servicios	SI	PAG	Artículos y Seguridad Arseg Cía. Ltda.	A	125	1080 - D	TASA FIJA 10.50%	25-nov-13	BVG
					B	125	1080 - D			
Corporación Lanec S.A.	Industrial	SI	PAG	Corporación Lanec S.A.		1,000	1080 - D	TASA FIJA 9,00%	16-dic-13	BVG
Fontanive S.A.	Industrial	SI	PAG	Fontanive S.A.		1,000	1080 - D	TASA FIJA 9,00%	19-dic-13	BVG
Allphacell S.A.	Comercial	SI	PAG	Allphacell S.A.		3,000	1080 - D	TASA FIJA 9,00%	19-dic-13	BVG
Gramilesa S.A.	Industrial	SI	PAG	Gramilesa S.A.		1,000	1080 - D	TASA FIJA 9,00%	19-dic-13	BVG
Galarmobil S.A.	Comercial	SI	PAG	Galarmobil S.A.	A1	50	1080 - D	TASA FIJA 9,50%	20-dic-13	BVQ
					B1	250				
					C1	300				
					D1	400				

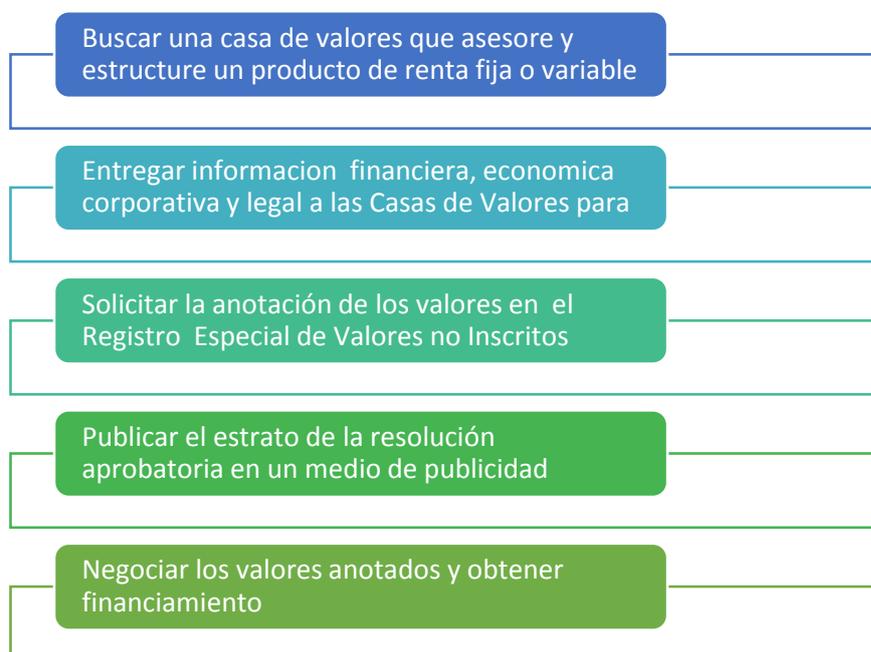
Fuente: Bolsa de Valores de Quito

Tabla 6: EMISIONES DE REVNI – 2014 (C)

EMISOR	SECTOR	VIGENTE	TITULO	TENEDOR	SERIE/ CLASE	MONTO DE LA EMISIÓN (En miles)	PLAZO (Días)	TASA DE INTERES CUPÓN	APROBACIÓN DE LA EMISIÓN	
									Fecha	Lugar
Kazan S.A.	Agrícola, Pesquero, Ganadero, Maderero	SI	PAG	Kazan S.A.		750	1080 – D	TASA FIJA 9,00%	03-ene- 14	BVG
Industria de Acero de los Andes S.A.	Industrial	SI	PAG	Industria de Acero de los Andes S.A.		2,000	1080 – D	TASA FIJA 9,00%	02-ene- 14	BVG
Camaronera Garpin Cía. Ltda.	Agrícola, Pesquero, Ganadero, Maderero	SI	PAG	Camaronera Garpin Cía. Ltda.		450	1080 - D	TASA FIJA 9,00%	30-ene- 14	BVG

Fuente: Bolsa de Valores de Quito

Gráfico 15: Pasos para negociar en la bolsa de valores anotándose en el REVNI



Fuente: MIPYMES Bursátil BVQ

Estos datos y más información referente a las negociaciones por emisores se podrán encontrar con detalle en el anexo #1.

2.2 METODOLOGÍA

El presente estudio les servirá de guía a los Pequeños y Medianos empresarios que desean progresar en sus negocios, y aun no lo han logrado por la falta o asimetría de información que existe en el medio.

Se comienza con una investigación exploratoria dado que se busca definir el problema y las causas por las que las pymes no utilizan ciertos mecanismos de financiamiento que están a su alcance ya que desconocen de los mismos, al mismo tiempo se espera profundizar los motivos, conductas y actitudes de los gerentes de las pymes acerca de la iniciativa de la nueva matriz productiva, es preferible emplear este tipo de

investigación debido a que es complicado evaluar las posiciones de estas personas o sociedades utilizando otros métodos.

Se procederá a realizar una investigación de campo, aplicando cuestionarios y entrevistas a los involucrados además de juicios a expertos para luego, efectuar un análisis general de la situación actual de las PYMES basándonos en la información recolectada y a su vez proyectar un pequeño balance que muestre cuales serían las mejoras financieras en una determinada PYME si se aplicaran los beneficios que brinda el código orgánico de la producción considerando el cambio en la matriz productiva y de una nueva fuente de financiamiento.

2.2.1 Fuentes de Información Primaria

La recopilación de información es base esencial para el cumplimiento de los objetivos de este trabajo, fue obtenida de diferentes medios y confiable en su contenido.

Como fuente de información primaria se tiene Entrevistas a los administradores de las pymes y otras a los expertos en el tema.

2.2.2 Fuentes de Información Secundaria

Nuestras fuentes de información secundaria a lo largo de este trabajo han sido revistas de economía, páginas web, portales de instituciones gubernamentales y privadas, libros, papers, entre otros.

2.2.3 Universo

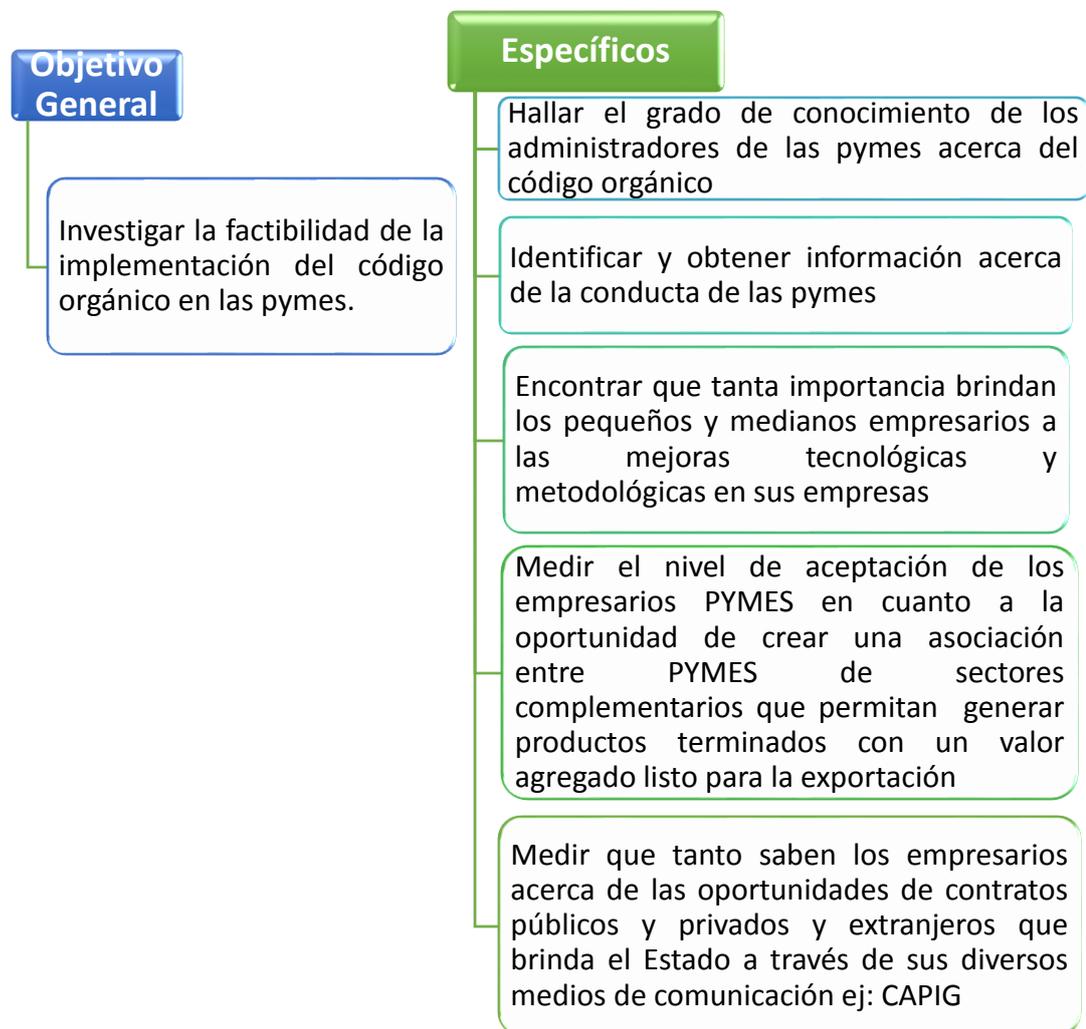
El universo para esta investigación estará establecido por la cantidad de Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) en el Ecuador.

2.2.4 Muestra

Una vez definida la población se procede a seleccionar nuestra muestra que serán las PYMES situadas geográficamente en la ciudad de Guayaquil donde aleatoriamente se elegirán las pymes a evaluar.

2.2.5 Objetivos General y Específicos de la Metodología

Gráfico 16: Objetivos General y Específicos de la Metodología



2.2.6 Aplicación

De lo expuesto anteriormente, el método a utilizarse para la recopilación de la información necesaria que colabore con la consecución y cumplimiento de los objetivos planteados en este proyecto de tesis, se recurrirá a la evaluación de Juicio a Expertos además de entrevistas a los implicados.

Al existir ¹²21865 Pymes en todo el territorio Ecuatoriano distribuidos:

Tabla 7: Número de PYMES en el Ecuador

Pequeñas Empresas	3.656%	18684
Medianas empresas	0.622%	3180
TOTAL	4.278%	21865

Fuente: Censo Nacional 2010 CNE

Y dada la concentración existente de dichas empresas en las principales provincias del País Pichincha y Guayas con un 22.40% y 23.20% respectivamente, podemos segmentar nuestra muestra hacia la provincia más representativa y de fácil acceso para la obtención de información (GUAYAS) con definición específica, la ciudad de Guayaquil, para lo cual se entrevistó a 5 pequeñas y medianas empresas ubicadas en la urbe porteña según referencia de allegados las mismas que cumplen con ciertas industrias denominadas como “Los principales sectores de acción” en el cambio de la Matriz Productiva del Ecuador. Las entrevistas realizadas se las puede encontrar en el **anexo #4**.

¹² Censo Nacional 2010: <http://www.capig.org.ec/index.php/censo-nacional-2010.html>

Tabla 8: Empresas Entrevistadas Según Industrias Priorizadas

Alimentos frescos y procesados	Frigopesca C.A
Biología (bioquímica y biomedicina)	Biotec S.A
Confecciones y calzado	Flurgore
Tecnología (software)	Viaperta S.A
Transporte y logística	Teraya S.A

Fuente: Entrevistas

Así como también a instituciones Públicas o Privadas que puedan brindar información relevante para la investigación estipulada.

El formato diseñado para la entrevista con los administradores de las Pymes contempla los puntos especificados en las **tablas 8 y 9** los que a su vez están dirigidos a cubrir con los objetivos tanto generales como específicos definidos al inicio del proyecto.

2.2.6.1 Matriz de Consecución de Objetivos (Pymes)

Tabla 9 : Matriz de Consecución de Objetivos (A)

	ENTREVISTA A IMPLICADOS	1. Encontrar opciones de financiamiento.	2. Determinar el número de pymes que se encuentran afiliadas a algún gremio para definir si las leyes, reglamentos y acuerdos estatales que ofrecen beneficios a éstas, son de conocimiento general.	3. Hallar que tipos de falencias técnicas y de maquinarias o equipos poseen las pymes involucradas en nuestro análisis de investigación.
1	¿Ha realizado préstamos bancarios para financiar alguna necesidad de la empresa?	X		
2	¿Ha asistido a algún tipo de capacitación con respecto al negocio en el que se desenvuelve?		X	
3	¿Se encuentra afiliado a la CAPIG (CAMARA DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA DEL GUAYAS) o alguna otra entidad?		X	
4	¿Se dedica a la exportación?			
5	¿Se ha asociado alguna vez a otra PYME?	X		
6	¿Estaría usted de acuerdo en trabajar conjuntamente con una PYME complementaria a su área de trabajo para generar un producto o servicio terminado con la calidad necesaria que se requiere para ser exportado?	X		
7	¿Sabía usted que el Estado puede invertir en su negocio a través de un Capital de Riesgo?	X	X	
8	¿Tiene conocimiento de que usted como empresario de una PYME podría negociar sus acciones en la Bolsa de Valores?	X	X	
9	¿Cree usted que cuenta con la maquinaria, equipos e implementos adecuados para la correcta ejecución de su trabajo?			x
10	¿Conoce usted que como PYME tiene el beneficio de: <ul style="list-style-type: none"> · La reducción progresiva de tres puntos porcentuales en el impuesto a la renta · La exoneración del impuesto a la salida de divisas para las operaciones de financiamiento externo · Que las instituciones públicas estarán obligadas a aplicar el principio de inclusión en sus adquisiciones 		X	
11	Comentarios y recomendaciones			

Fuente: Entrevista a Involucrados

Tabla 10: Matriz de Consecución de Objetivos (B)

	ENTREVISTA A IMPLICADOS	4. Proponer un programa de capacitaciones a los pequeños y medianos empresarios para corregir las carencias que poseen con el fin de mejorar la calidad de sus productos/servicios y a su vez generar competitividad.	5. Seleccionar una pyme y aplicar estrategias que faculten a esta empresa para incursionar en la exportación.	Objetivo General
1	¿Ha realizado préstamos bancarios para financiar alguna necesidad de la empresa?			
2	¿Ha asistido a algún tipo de capacitación con respecto al negocio en el que se desenvuelve?	X		
3	¿Se encuentra afiliado a la CAPIG (CAMARA DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA DEL GUAYAS) o alguna otra entidad?			
4	¿Se dedica a la exportación?		X	
5	¿Se ha asociado alguna vez a otra PYME?			
6	¿Estaría usted de acuerdo en trabajar conjuntamente con una PYME complementaria a su área de trabajo para generar un producto o servicio terminado con la calidad necesaria que se requiere para ser exportado?	X	X	
7	¿Sabía usted que el Estado puede invertir en su negocio a través de un Capital de Riesgo?	X		
8	¿Tiene conocimiento de que usted como empresario de una PYME podría negociar sus acciones en la Bolsa de Valores?	X		
9	¿Cree usted que cuenta con la maquinaria, equipos e implementos adecuados para la correcta ejecución de su trabajo?			
10	¿Conoce usted que como PYME tiene el beneficio de:	X		
	· La reducción progresiva de tres puntos porcentuales en el impuesto a la renta			
	· La exoneración del impuesto a la salida de divisas para las operaciones de financiamiento externo			
	· Que las instituciones públicas estarán obligadas a aplicar el principio de inclusión en sus adquisiciones			
11	Comentarios y recomendaciones			X

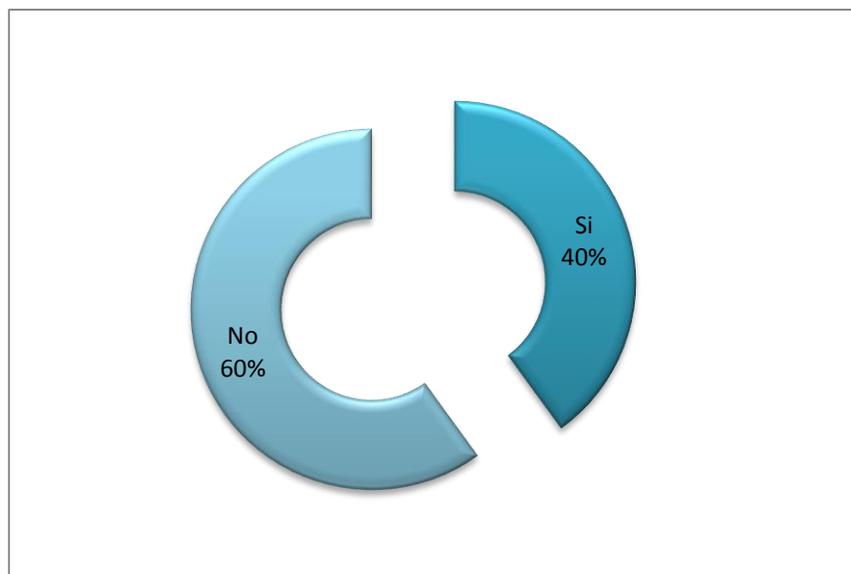
Fuente: Entrevista a Involucrados

2.2.6.2 Resultados de las Entrevistas

De la información recopilada se obtuvo los siguientes resultados:

2.2.6.2.1 ¿Ha realizado préstamo Bancario?

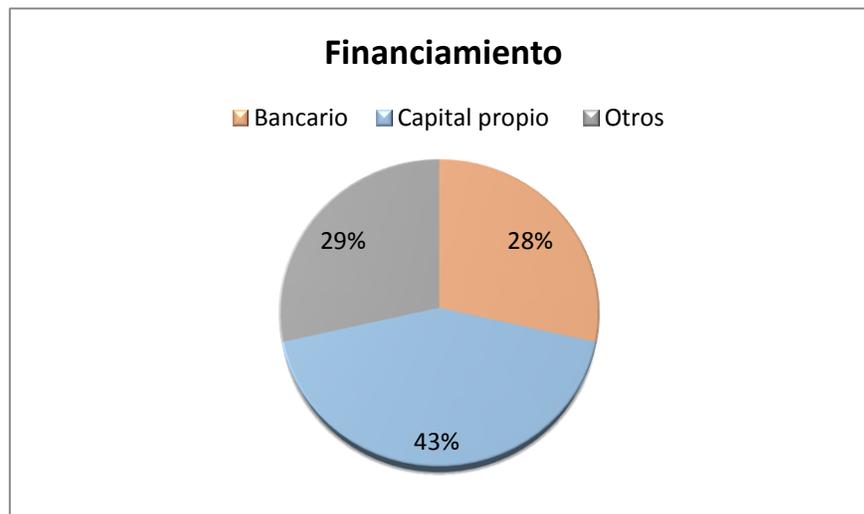
Gráfico 17: ¿Ha realizado Préstamos Bancarios?



Fuente: Entrevista a Involucrados

El 60% de las Pymes entrevistadas NUNCA han recurrido a un préstamo bancario como forma de financiamiento, las razones sugeridas por los administradores fue porque sus principales fuentes de financiamiento provienen del capital propio, mientras que el 40% restante si ha recurrido a préstamos bancarios, los cuales el 80% fueron dirigidos a cubrir gastos corrientes y el 20% a la adquisición de maquinarias para la adecuación de su negocio.

Gráfico 18: Tipo de Financiamiento Utilizado

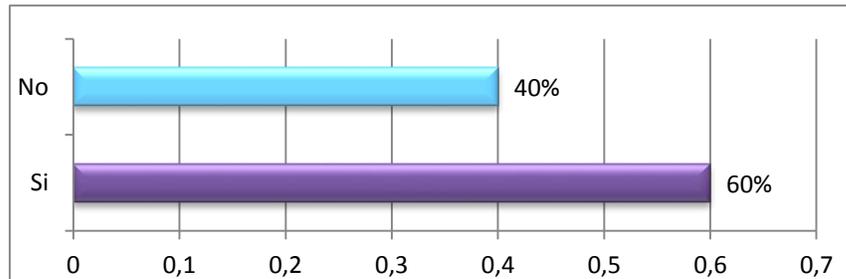


Fuente: Entrevista a Involucrados

Las fuentes de financiamiento recurrentes por los administradores de Pymes entrevistadas fueron : en primer lugar Capital propio con el 43%, seguido por otras fuentes de las que se mencionó al Factoring con un porcentaje del 29% y como última opción el préstamo bancario con el 28%, lo que deja en evidencia que los pequeños y medianos empresarios prefieren utilizar recursos propios para el desarrollo de sus empresas que recurrir a una deuda bancaria que genere intereses y por otra parte , que aquellas PYMES que si han optado por el préstamo bancario, la gran mayoría no lo realiza con el objetivo de invertir en maquinarias plantas o equipos lo que les proveería de un crecimiento sustancial tanto en la parte productiva como de protección ya que como sabemos los activos fijos son los que colaborarían con flujos futuros de efectivo que le podrían ayudar a continuar con su trabajo por un lapso de tiempo ,tal vez corto pero que podría prevenir una quiebra.

2.2.6.2.2 ¿Ha realizado Capacitaciones?

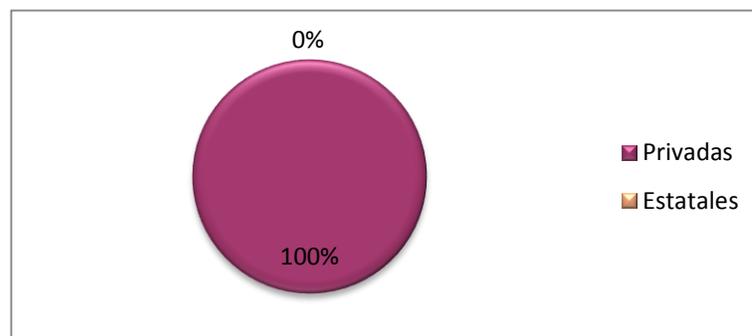
Gráfico 19: ¿Ha realizado Capacitaciones?



Fuente: Entrevista a Involucrados

En cuanto a las capacitaciones, el 40% de las pymes entrevistadas no han realizado ningún tipo de capacitación su motivo principal fue el desconocimiento de las instituciones que impartan los cursos adecuados y necesarios para su sector y que sean de bajo costo ya que prefieren invertir en adquirir materia prima para la elaboración de sus productos, que según ellos les resultaría más barato y productivo, (piensan que los costos de las capacitaciones son elevados) y el segundo motivo fue que ellos creen no necesitar de capacitaciones ya que han aprendido de su trabajo a base de la experiencia.

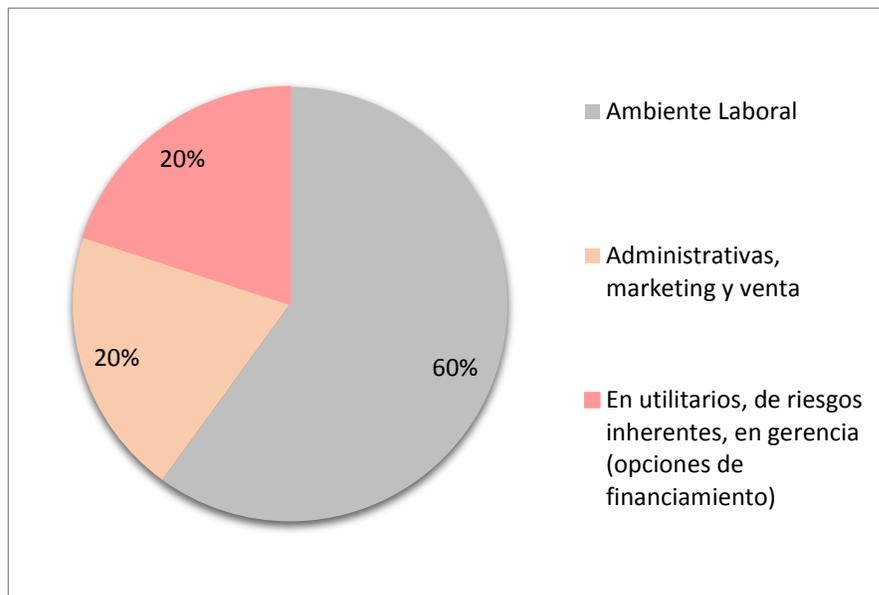
Gráfico 20: Fuente de las Capacitaciones Realizadas



Fuente: Resultados de Entrevista a Involucrados

Del 60% de pymes que han asistido a capacitaciones se determinó que el 100% de las clases tomadas han sido impartidas por asociaciones privadas es decir que han incurrido en un desembolso de dinero , las cuales han sido beneficiosas ya que todos los conocimientos adquiridos fueron puestos en práctica en el día a día de su empresa.

Gráfico 21: Áreas en las que se necesita Capacitación



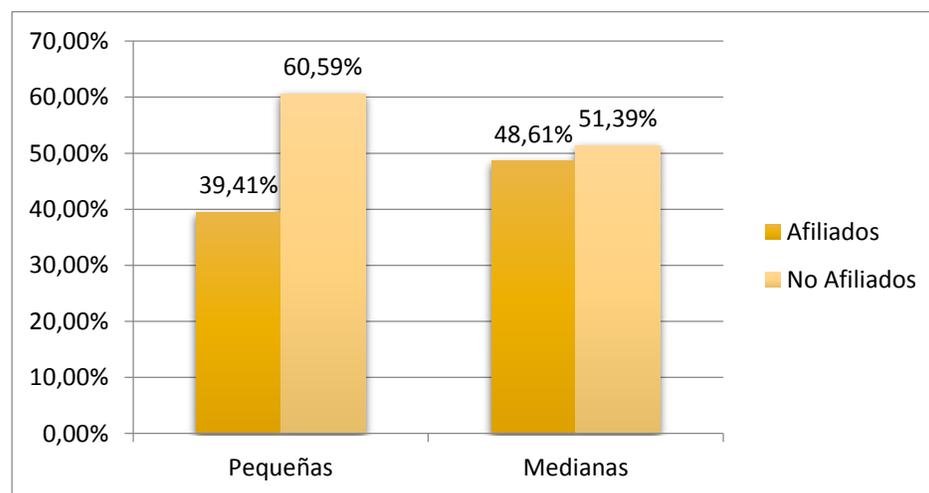
Fuente: Resultados de Entrevista a Involucrados

Sin embargo al preguntar tanto a las empresas que ya han realizado capacitaciones como a las que no , sobre el tipo de capacitaciones que reconocen harían falta para mejorar la calidad de su trabajo , el 60%% afirmó que debería ser dirigido hacia las relaciones laborales ya que todos concuerdan en que los empleados deben aprender cómo trabajar en equipo para producir más y mejor evitando conflictos de intereses, el 20% definió que las capacitaciones necesarias deben del área Administrativa y marketing y el 20% restante ,sobre utilitarios y riesgos inherentes a su área de trabajo.

2.2.6.2.3 ¿Se encuentra afiliado a la CAPIG o alguna otra entidad?

Entre las preguntas que se formularon para las entrevistas se citó una en particular que hace referencia a la afiliación a la Cámara de comercio de la pequeña industria del Guayas (la cual consta con **1659**¹³ socios en la actualidad) o a cualquier otra asociación, por lo que cabe mencionar que de los datos obtenidos del censo económico y social del año 2010 se dedujo que de las **pequeñas empresas** sólo el **39.41%** se encuentran **afiliadas** y el **60.59%** **no registran afiliación** alguna mientras que de las **medianas empresas** el **48.61%** aparecen como **afiliadas** y **51.39%** como **no afiliadas**.

Gráfico 22: PYMES Afiladas y No Afiliadas



Fuente: Censo Económico y Social 2010

Datos que se pueden corroborar con los resultados obtenidos en las ENTREVISTAS A IMPLICADOS que se utilizó como método de evaluación y recolección de datos para el desarrollo de esta tesis. Concluyendo que, solo

¹³ Consulta de afiliados de la CAPIG:
http://www.compim.net/capig/Consulta_presentada_en_tabla3.php

el 40% se encuentran afiliados y no específicamente a la CAPIG (cámara de la pequeña industria del Guayas)

Gráfico 23: Porcentaje de Afiliación



Fuente: Resultados de Entrevista a Involucrados

Los gremios mencionados fueron a FEDEX¹⁴ y Exporta Fácil¹⁵.

Entre las razones a la no afiliación se dieron los siguientes motivos:

- ✓ Las ofertas que brinda la CAPIG no cubren sus expectativas
- ✓ No ha necesitado afiliarse
- ✓ No cree en las entidades públicas

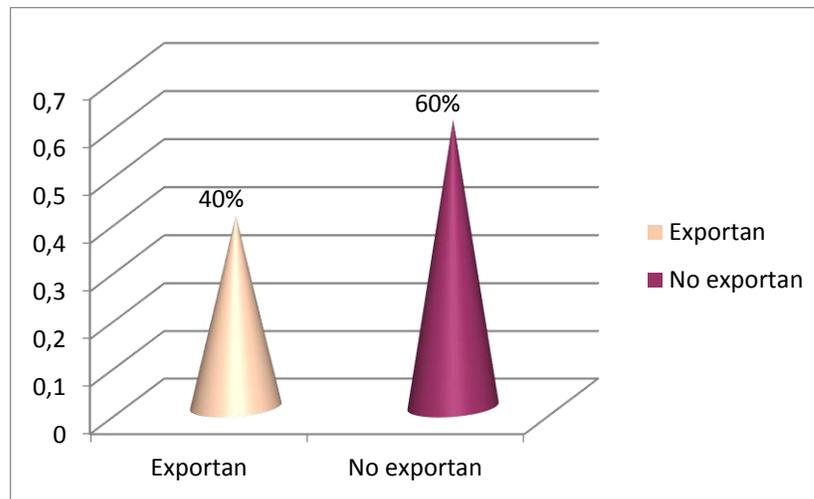
¹⁴ FEDEX :Compañía aérea y logística de origen estadounidense, que tiene cobertura a nivel internacional <http://www.fedex.com/ec/>

¹⁵ Exporta Fácil: Herramienta que facilita las exportaciones ecuatorianas; orientada a fomentar la inclusión de las micro, pequeñas, medianas empresas (MIPYMES) y artesanos en los mercados internacionales, contribuyendo con la competitividad de los productos del Ecuador y beneficiando su economía <http://www.exportafacil.gob.ec/>

2.2.6.2.4 ¿Se dedica a la Exportación?

Tan solo el 40% de las Empresas entrevistadas se dedican a la exportación, Los destinos mencionados fueron USA, UE y países de la región como Colombia y Perú, los sectores de exportación fueron de alimento y vestimenta, mientras que los de desarrollo de software, servicio de soporte en seguridad y los de producción Biotecnológica no han incursionado en las exportaciones.

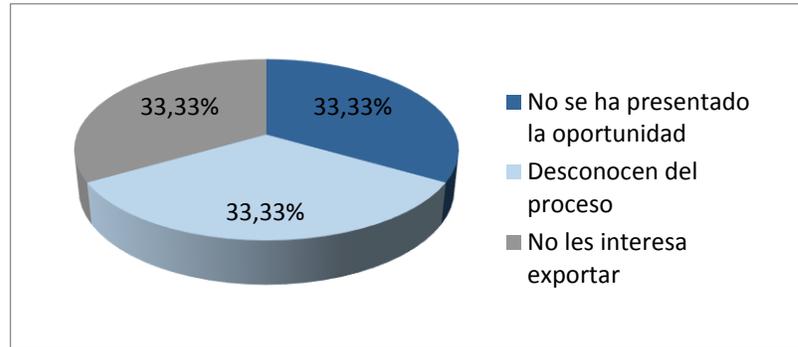
Gráfico 24: Porcentaje de las PYMES evaluadas que se dedican a la Exportación



Fuente: Resultados de Entrevista a Involucrados

Las razones de la no exportación por parte de estas Pymes varía entre el desconocimiento del proceso que deben seguir y las formas de exportación que existen en el mercado, con la falta de oportunidades de exportación y el desinterés de generar exportaciones al corto mediano o largo plazo.

Gráfico 25: Motivos para no Exportar

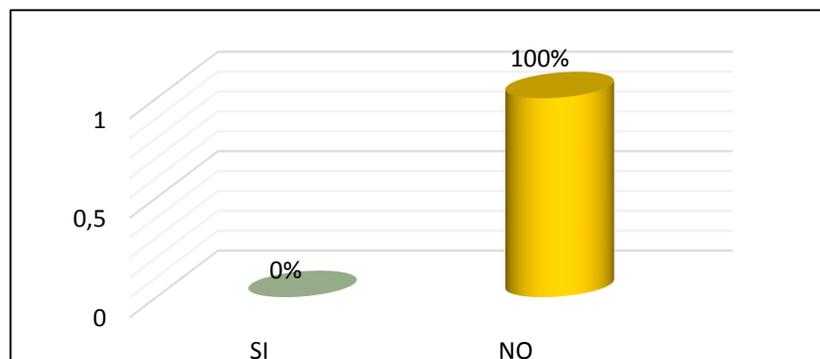


Fuente: Resultados de Entrevista a Involucrados

2.2.6.2.5 ¿Se ha asociado con otra empresa?

Partiendo del punto en que una asociación entre PYMES complementarias podría ser una opción viable de financiamiento y crecimiento para las pequeñas y medianas empresas del Ecuador, se preguntó a los administradores de las Pymes participantes en este estudio si se han asociado en algún momento a otra Pyme complementaria a su sector de trabajo obteniendo como resultado que el 100% de las Pymes evaluadas nunca se han asociado a otra Pequeña o mediana empresa.

Gráfico 26: Porcentaje de PYMES evaluadas que se hayan asociado o no

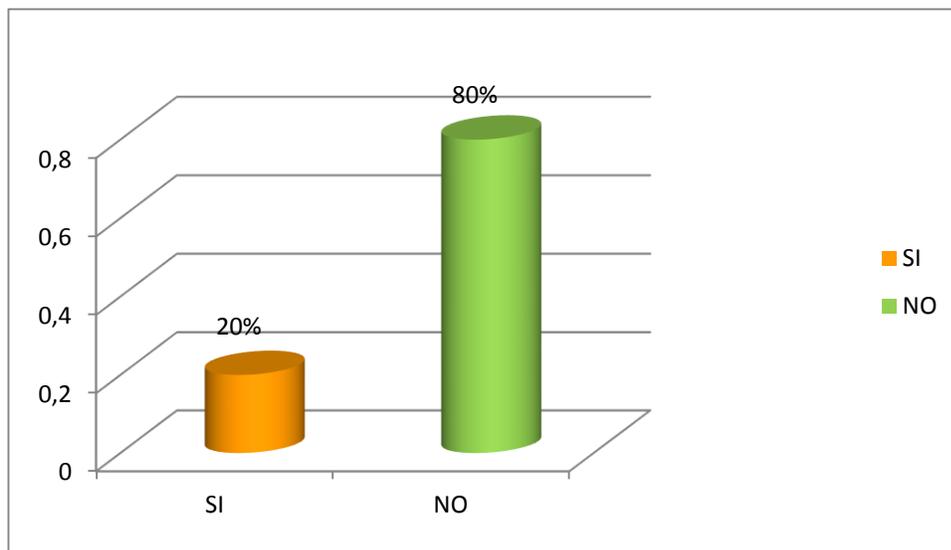


Fuente: Resultados de Entrevista a Involucrados

2.2.6.2.6 ¿Estaría usted de acuerdo en trabajar conjuntamente con una PYME?

Las entrevistas dieron a conocer que el 80% de los administradores o dueños de las empresas, no conciben la idea de asociarse como una fuente de financiamiento que pueda contribuir con liquidez y crecimiento para su negocio. La inseguridad que les proporciona el no saber quiénes serán sus futuros socios, o si va a suceder lo que ocurre siempre, donde uno termina trabajando más que el otro; influyen en las reacciones y respuestas brindadas frente a esta pregunta, sus razones para no asociarse a otra empresa se las puede revisar en la tabla #10

Gráfico 27: Porcentaje de PYMES evaluadas que se asociarían o no a otra empresa



Fuente: Resultados de Entrevista a Involucrados

TABLA 11: Razones para la no Asociación

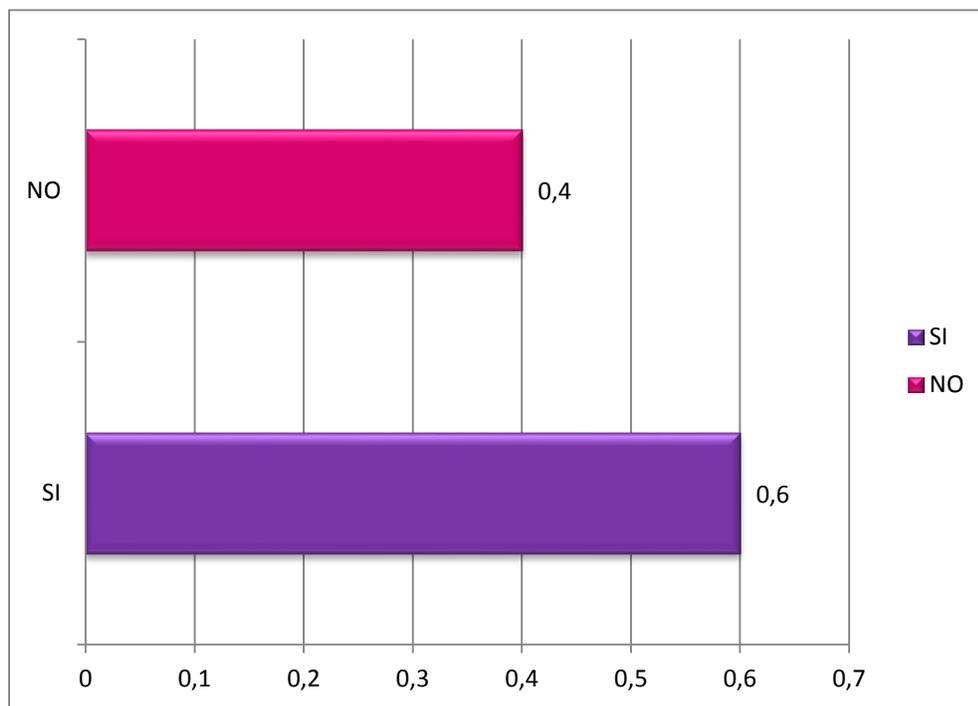
¿Por qué no asociarse?
No es conveniente, los costos serían más elevados, más dueños menos utilidades, la infraestructura que poseen es la adecuada para cubrir con los requerimientos de sus clientes, si se asociarían serían con sus proveedores y eso le impide beneficiarse del mercado y sus quiebres, si se asocian debería someterse únicamente al valor que el socio decida.
Los accionistas no han pensado en eso
No para nada, nunca son buenas las sociedades y siempre una persona termina trabajando más que otra, quizás si como un proveedor externo, mas no como sociedad
Nunca se sabe si asociarse trae beneficios o costos mayores, prefieren no arriesgarse

Fuente: Resultados de Entrevista a Involucrados

2.2.6.2.7 ¿Sabía usted que el Estado puede invertir en su negocio a través de un Capital de Riesgo?

Solo el 40% de los entrevistados desconocen el hecho de que el Estado pueda invertir en sus empresas en general y a su vez que exista el llamado Capital de Riesgo, que es un método de inversión expuesto en el Código orgánico, donde se expresa que el Estado toma participaciones temporales en el capital de empresas con el objetivo de contribuir a que la empresa aumente su valor y una vez madurada la inversión, el capitalista se retire obteniendo un beneficio, el 60% restante tienen conocimiento de que el Gobierno podría formar parte activa en su negocio, no específicamente con el Capital de Riesgo, todos se admiraron de conocer sobre este tema.

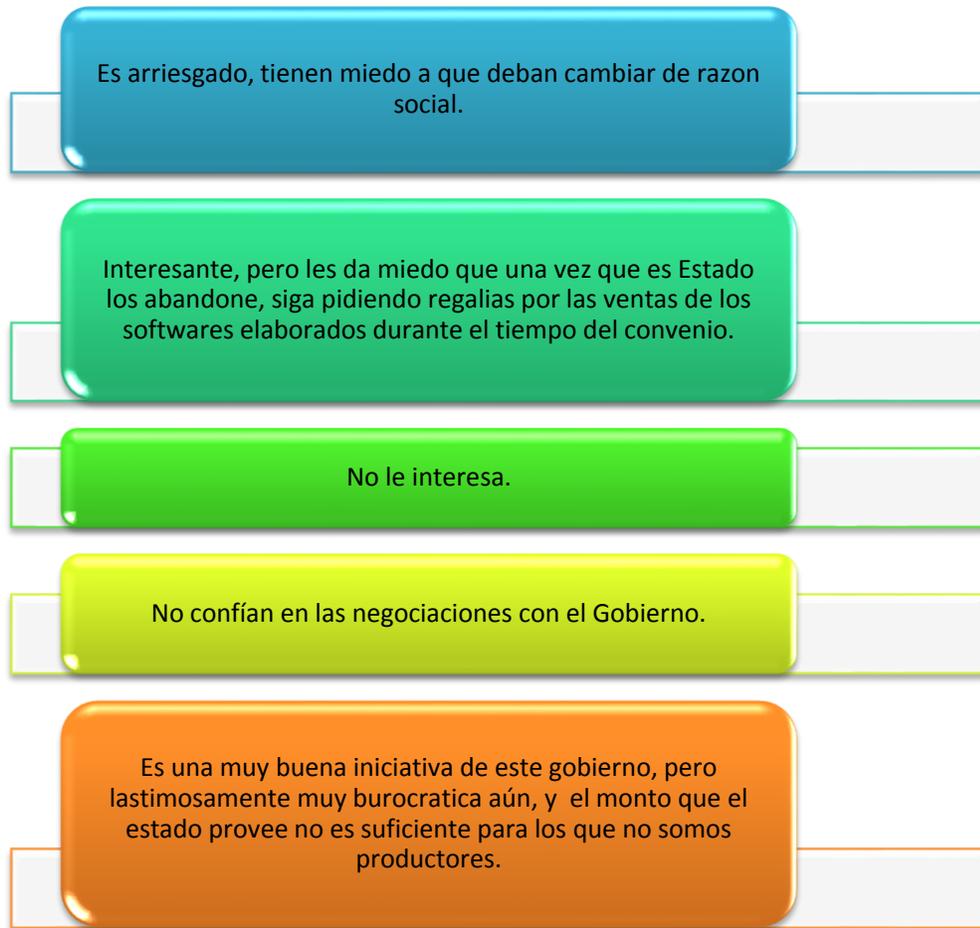
Gráfico 28: Empresas que conocen sobre el Capital de Riesgo



Fuente: Resultados de Entrevista a Involucrados

Al mismo tiempo; al preguntarles si les interesaría participar en un Capital de Riesgo, el 100% de los entrevistados dieron una respuesta negativa a permitir que el Estado intervenga con financiamiento estatal en sus empresas, sus motivos fueron los siguientes:

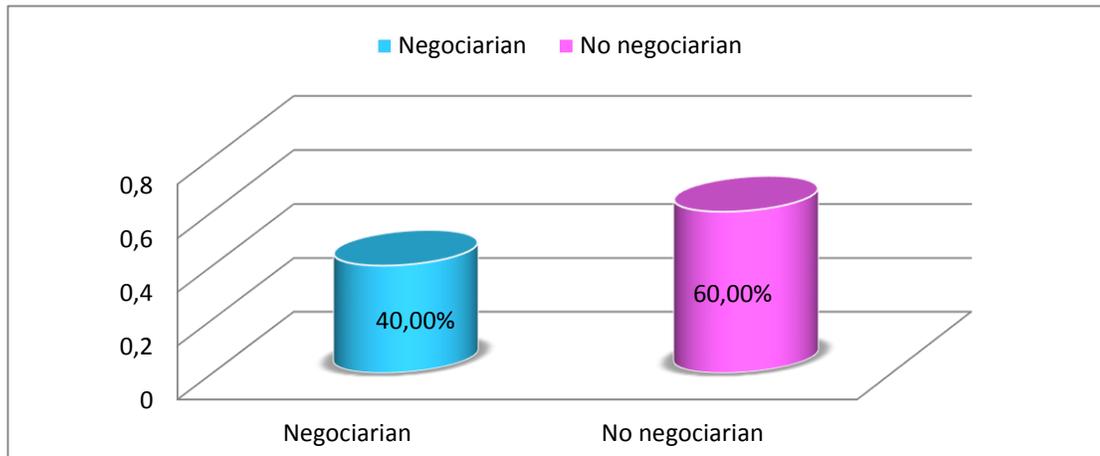
Gráfico 29: Razones para no utilizar el Capital de Riesgo



Fuente: Resultados de Entrevista a Involucrados

2.2.6.2.8 Participarían en la Bolsa de Valores

Gráfico 30: Aprobación para participar en la Bolsa de Valores



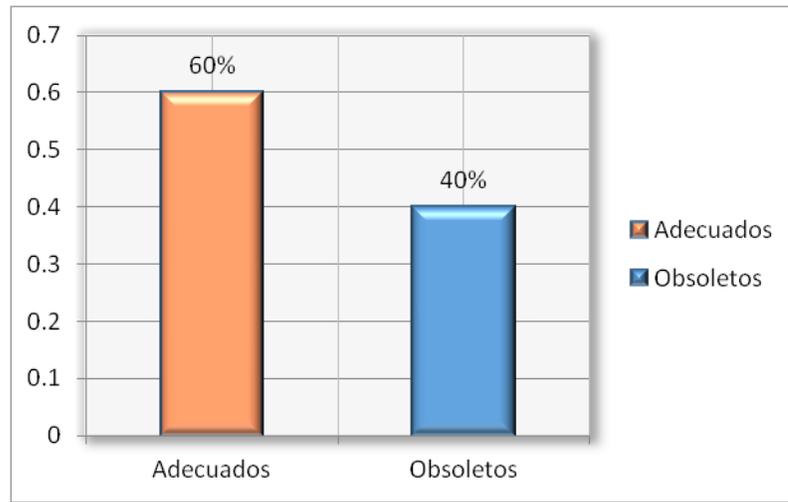
Fuente: Resultados de Entrevista a Involucrados

El negociar en la bolsa de valores del Ecuador como una fuente de inversión diferente para las PYMES obtuvo un 60% de negatividad, la gran mayoría de los administradores de PYMES creen que sería muy riesgoso, no tienen muy en claro cuantas PYMES negocian en la bolsa de valores en la actualidad, ni como les ha ido al haber optado por esta forma de financiamiento lo que no les brinda referencias buenas o malas pero creen que la situación en la que se encuentra el Mercado Bursátil en el Ecuador no brinda las garantías suficientes para arriesgarse a invertir o cotizar en él .

2.2.6.2.9 Maquinaria y tecnología

El 60 % de los administradores creen poseer las maquinarias, tecnologías y equipos adecuados para el desarrollo de sus negocios, además el 40% de las empresas entrevistadas no cuentan con un plan de provisiones que les permita sustituir o adquirir una maquinaria en caso de falla o de ampliación, los motivos fueron diversos:

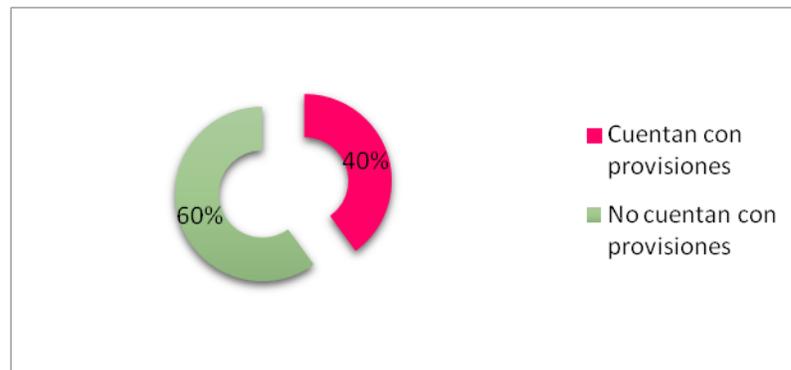
Gráfico 31: Tipo de Maquinaria, Equipos o Tecnología



Fuente: Resultados de Entrevista a Involucrados

- No necesitan adecuaciones
- No cuentan con presupuesto suficiente
- No tienen planes de ampliación
- No necesitan pues los equipos son nuevos

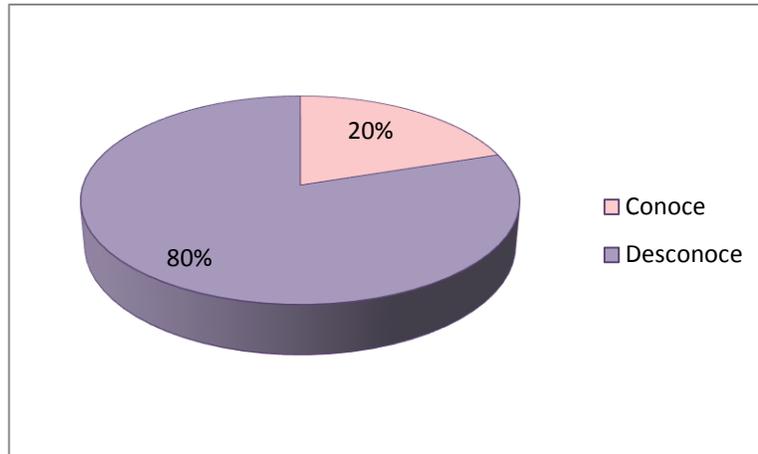
Gráfico 32: Provisiones para Maquinaria o Equipos



Fuente: Resultados de Entrevista a Involucrados

2.2.6.2.10 ¿Conoce los Beneficios que le ofrece el COPCI?

Gráfico 33: Conocimiento sobre Beneficios de Ley



Fuente: Resultados de Entrevista a Involucrados

Ser una empresa no solo se define en cerrar ventas, cubrir gastos, pensar en formas de inversión y generar utilidades, bueno eso es en esencia, sin embargo, también debe considerarse las formas legales que permitan en la medida de lo posible minimizar los gastos sin necesidad de desembolso de dinero , por ello al preguntar si tenían conocimiento de ciertos beneficios de ley vigentes ,solo el 20% de los entrevistados tiene conocimiento (en partes) de los beneficios que poseen al pertenecerá a la categoría de PYMES como :

- La reducción progresiva de tres puntos porcentuales en el impuesto a la renta
- La exoneración del impuesto a la salida de divisas para las operaciones de financiamiento externo
- Que las instituciones públicas estarán obligadas a aplicar el principio de inclusión en sus adquisiciones

Y el 80% % restante, no tenía ni idea de los beneficios con los que cuenta, lo que demuestra de cierta manera, la falta de interés que brindan los administradores a las actualizaciones de las leyes y entre sus comentarios; el hecho de que no existe una gran difusión y claridad sobre los aspectos legales, dicen que es muy engorroso y difícil de comprender y que buscar un asesor jurídico implicaría añadir un costo más a sus estados de resultados, lo que no resulta conveniente.

2.2.6.3 Resultados de Entrevistas a Expertos

Entre las entrevistas realizadas, contamos con la intervención de la Cámara de la pequeña industria del Guayas (CAPIG) de los cuales se obtuvo la siguiente información:

Tabla 12: Matriz de Consecución de Objetivos (Expertos)

ENTREVISTA A EXPERTOS	1. Encontrar opciones de financiamiento	2. Determinar el número de pymes que se encuentran afiliadas a algún gremio para definir si las leyes, reglamentos y acuerdos estatales que ofrecen beneficios a éstas, son de conocimiento general	3. Hallar que tipos de falencias técnicas y de maquinarias o equipos poseen las pymes involucradas en nuestro análisis de investigación	4. Proponer un programa de capacitaciones a los pequeños y medianos empresarios para corregir las carencias que poseen con el fin de mejorar la calidad de sus productos/servicios y a su vez generar competitividad	5. Seleccionar una pyme y aplicar estrategias que faculten a esta empresa para incursionar en la exportación	Objetivo General
1 ¿Cuáles son los beneficios que obtendrían las Pymes al pertenecer a la CAPIG y cómo se diferencian de los demás gremios como la cámara de comercio de Guayaquil?		X				
2 ¿Cómo ofrecen sus servicios a las distintas PYMES?				X		
3 Además del servicio de capacitación, ¿Qué otros servicios ofrece a socios Pymes?		X				
4 ¿Cómo ha tomado la CAPIG la iniciativa de la transformación productiva?						X

Fuente: Entrevistas a Expertos

Tabla 13: Información Obtenida de la CAPIG

JUICIO A EXPERTOS	RESULTDO
<p>1 ¿Cuáles son los beneficios que obtendrían las Pymes al pertenecer a la CAPIG y cómo se diferencian de los demás gremios como la cámara de comercio de Guayaquil?</p>	<p>*Asesoramiento en todo el proceso de inversión</p> <p>*Si necesitan financiamiento los dirigen a la CFN o Banca Privada según sea conveniente</p> <p>*Se diferencian de los demás gremios con uno de los proyectos vigentes: IMPLEMENTACION DE LAS BUENAS PRACTICAS DE MANUFACTURA , solo la CAPIG tiene dicho proyecto</p>
<p>2 ¿Cómo ofrecen sus servicios a las distintas PYMES?</p>	<p>*Redes sociales, Facebook y Twitter, además de mail directos a los socios donde los informan de las últimas novedades en el mercado.</p> <p>* Ellos creen que con la difusión que utilizan si pueden llegar a las PYMES de los diferentes sectores</p>
<p>3 Además del servicio de capacitación, ¿Qué otros servicios ofrece a socios Pymes?</p>	<p>*Proyectos productivos</p> <p>*Asesorías financieras</p> <p>*Tele márketing</p> <p>*Programa de Incubadora de empresas</p> <p>* Publicar índice de exportaciones</p>
<p>4 ¿Cómo ha tomado la CAPIG la iniciativa de la transformación productiva?</p>	<p>*La mayoría de los productos Ecuatorianos son destinados para consumo interno y no para exportación</p> <p>* Su objetivo es mejorar la calidad de dichos bienes para promover su salida al consumo mundial</p>

Fuente: Resultados de Juicio a Expertos

Se acudió al **MIPRO** (Ministerio de Industrias y Productividad) con un ¹⁶**banco de preguntas** del cual se obtuvo la siguiente información:

¹⁶ Anexo #2

- ✓ Base de datos de las MIPYMES pertenecientes a la ¹⁷zona 8.
- ✓ Las Leyes y Normativas que aplican para las PYMES son las denominadas en el COPCI (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones). Y 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 COPCI.
- ✓ Los beneficios que obtienen los pequeños y medianos empresarios en el Ministerio de Industrias y Productividad son:
 - a) Capacitaciones diversas
 - b) Talleres y asistencia técnica en: Registro Sanitario, Diseño d Imagen Corporativa y Proyectos.
 - c) Ayuda para desarrollar un proyecto y apegarse a los requisitos de una línea de crédito ya sea con banca privada o pública.
 - d) Programa EXPORTAFACIL, el cual facilita las exportaciones de las MIPYMES de manera simple ágil y económica.
- ✓ El ente regulador de las PYMES es el Consejo Sectorial de la Producción quien coordinará las políticas de fomento y desarrollo de las MIPYMES según el art. 54 COPCI.

Toda esta información recopilada se podrá corroborar en el anexo # 3.

¹⁷ Zona 8 :Distrito Metropolitano de Guayaquil: Guayaquil, Durán, Samborondón

3. ANÁLISIS FINANCIERO DE UNA PYME

En este capítulo se busca hacer práctico todo lo antes expuesto en la presente investigación, además de aclarar y alcanzar los objetivos planteados. La selección se la realizó gracias a la facilitación de los estados financieros de una de las empresas antes entrevistadas.

3.1 RESEÑA DE LA EMPRESA PYME

Biotec S. A es una empresa que se encuentra en el mercado hace más de 10 años, dedicándose a la producción y comercialización de plantas meristemáticas. Entre sus principales productos se observan: las plantas de banano Williams, plantas de banano valery y plantas de teca, pitahaya, entre otros productos como plantas ornamentales y de jardinería como diversas flores u orquídeas. También provee para diferentes bananeras, fincas y haciendas dentro del país.

Desde que fue fundada, se mantiene en el mercado como uno de los proveedores mejores posicionado de las plantas de banano, a pesar de las crisis que ha tenido el país y el actual problema económico y productivo que tiene el sector agrícola, en especial del mercado del banano. Lo cual en varias ocasiones ha desembocado en déficit para la empresa, dado que administraciones a lo largo de su vida institucional, no supieron adaptarse a los cambios que se presentan en el mercado ni tampoco existió una adecuada administración en relación al manejo de las ventas, lo que provocó que en la actualidad se sostengan deudas de años anteriores.

3.1.1 Misión

Aumentar los rendimientos de la producción agrícola, ofreciendo plantas meristemáticas (semilla biotecnológica) de alta calidad genética y fitosanitaria.

3.1.2 Visión

Ser reconocida como la empresa líder en la producción y comercialización de plantas meristemáticas (semilla biotecnológica)

3.1.3 Objetivo

Producir y comercializar plantas meristemáticas para aumentar los rendimientos de la producción agrícola nacional y satisfacer las necesidades y expectativas de nuestros clientes, ofreciendo productos de alta calidad, a través de:

El mejoramiento continuo del sistema de gestión de calidad.

Personal competente y fomentando el desarrollo integral de las personas.

El cumplimiento de las leyes y reglamentos aplicables a los productos y servicios.

3.2 SITUACIÓN FINANCIERA

Para el siguiente análisis se han modificado los Estados de Situación Financiera de la mencionada pequeña empresa, con el fin de mantener su confidencialidad, se realizó el análisis vertical de los tres últimos años y por lo consiguiente se obtuvo:

Tabla 14: Análisis Vertical Balance General 2011

ACTIVO	2011	Anl. Vertical
ACTIVO CORRIENTE		
<i>Efectivo incluido inversiones</i>	347,47	0,06%
<i>Cuentas por Cobrar netas</i>	93072,77	15,73%
<i>Inventarios</i>	267290,07	45,16%
<i>Pagos Anticipados</i>	2078,75	0,35%
<i>Crédito Tributario</i>	21726,34	3,67%
Total del activo corriente	384515,4	64,97%
ACTIVO NO CORRIENTE		
<i>Propiedad planta y equipos</i>	206239,31	34,85%
<i>Otros Activos</i>	1094,73	0,18%
Total del activo no corriente	207334,04	35,03%
TOTAL ACTIVO	591849,44	100,00%
PASIVO Y PATRIMONIO		
PASIVO CORRIENTE		
<i>Cuentas por Pagar</i>	12158,01	2,05%
<i>Otras Obligaciones por Pagar</i>	23358,21	3,95%
<i>Cuentas por pagar Diversas Relacionadas</i>	28421,45	4,80%
<i>Anticipo Clientes</i>	16463,79	2,78%
Total del pasivo corriente	80401,46	13,58%
PASIVO NO CORRIENTE		
<i>Provisiones por Beneficios a empleados</i>	39996,32	6,76%
Total del pasivo no corriente	39996,32	6,76%
TOTAL PASIVO	120397,78	20,34%
PATRIMONIO NETO		
<i>Capital Social</i>	196100	33,13%
<i>Reservas</i>	45874,31	7,75%
<i>Resultados acumulados</i>	215950,43	36,49%
<i>Utilidad/Perdida del ejercicio</i>	135269153	2,29%
TOTAL PATRIMONIO	4714516553	79,66%
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	591849,44	100,00%

Fuente: Balance General Biotec S.A

Con esto se demuestra que en el 2011 la empresa tiene una estructura de capital de 79.66% Patrimonio y tan sólo el 24.34% en Deuda, lo que indica la preferencia de ésta por la inversión de los accionistas o aumento de capital accionario a financiarse mediante deuda. Mientras los activos corrientes son el 64.97%, lo que deja a los activos no corrientes con 35.03%, se observa que existe un buen porcentaje (15.73%) de Cuentas

por Cobrar, dejando al efectivo con el 0.06%, se puede deducir que oferta mejor la posibilidad de ventas a crédito con sus clientes y mantiene un buen stock en inventario de 45.16%.

Tabla 15: Análisis Vertical Estado de Resultado 2011

	2011	
<i>Ventas</i>	627372,09	100,00%
<i>Costo de Venta</i>	352087,81	56,12%
<i>Margen Bruto</i>	275284,28	43,88%
Gastos Operacionales		
<i>Gastos Administrativos</i>	119479,54	19,04%
<i>Gastos de Venta</i>	82074,37	13,08%
<i>Gastos de Investigación y Desarrollo</i>	57705,02	9,20%
Total Gastos Operacionales	259258,93	41,32%
<i>Utilidad Operacional</i>	16025,35	2,55%
Otros Egresos (ingresos), Netos		
<i>Gastos Financieros</i>	252,54	0,04%
Otros ingresos (egresos)	2245,89	0,36%
Total Otros Egresos	2498,43	0,40%
<i>Utilidad antes del impuesto a la renta</i>	13526,92	2,16%
<i>Impuesto a la renta</i>	0	0,00%
Utilidad Neta	13526,92	2,16%

Fuente: Estado de Resultado Biotec S.A

El margen de utilidad de esta empresa en el 2011 fue de 43.88%, dado que su Costo de Venta representó el 56.12% del total de Ventas. Sin embargo los Gastos Operativos fueron de 41.32% lo que implica un reducción significativa en su Utilidad Neta la cual es de 2.16%, a pesar de no Pagar Impuesto a la Renta en ese año dado por el crédito tributario que mantenían.

Tabla 16: Análisis Vertical Balance General 2012

ACTIVO	2012	Anl. Vertical
ACTIVO CORRIENTE		
<i>Efectivo incluido inversiones</i>	76790,37	11,59%
<i>Cuentas por Cobrar netas</i>	119334,29	18,02%
<i>Inventarios</i>	215634,21	32,55%
<i>Pagos Anticipados</i>	0	0,00%
<i>Crédito Tributario</i>	5598,3	0,85%
Total del activo corriente	417357,17	63,01%
ACTIVO NO CORRIENTE		
<i>Propiedad planta y equipos</i>	233200,6	35,21%
<i>Otros Activos</i>	1182633316	1,79%
Total del activo no corriente	2450269332	36,99%
TOTAL ACTIVO	662384,10	100,00%
PASIVO Y PATRIMONIO		
PASIVO CORRIENTE		
<i>Cuentas por Pagar</i>	17355,37	2,62%
<i>Otras Obligaciones por Pagar</i>	23132,83	3,49%
<i>Cuentas por pagar Diversas Relacionadas</i>	16442,65	2,48%
<i>Anticipo Clientes</i>	131582,07	19,86%
Total del pasivo corriente	188512,92	28,46%
PASIVO NO CORRIENTE		
<i>Provisiones por Beneficios a empleados</i>	34263,02	5,17%
Total del pasivo no corriente	34263,02	5,17%
TOTAL PASIVO	222775,94	33,63%
PATRIMONIO NETO		
<i>Capital Social</i>	196100	29,61%
<i>Reservas</i>	31120,75	4,70%
<i>Resultados acumulados</i>	320095,24	48,32%
<i>Utilidad/Perdida del ejercicio</i>	-107707,83	-16,26%
TOTAL PATRIMONIO	439608,16	66,37%
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	662384,10	100,00%

Fuente: Balance General Biotec S.A

Se observa que en el 2012 se poseía una estructura de capital de 66.37% Patrimonio y 33.63% Deuda, lo más notorio es la Pérdida del Ejercicio que se obtuvo la cual fue de 16.26% con respecto al Total de Pasivo y Patrimonio. El Efectivo es del 11.59% mientras que el 18.02% le

pertenece a las Cuentas por Cobrar, es decir, la cartera de clientes es amplia y mayor al efectivo con el que contaban. El Inventario fue de 32.55%, lo que indica que se mantenía mucho stock el cual no pudo ser vendido y probablemente influyó en la pérdida de ejercicio.

Tabla 17: Análisis Vertical Estado de Resultado 2012 (A)

	2012	
Ventas	432134,28	100,00%
Costo de Venta	383843,83	88,83%
Margen Bruto	48290,45	11,17%
Gastos operacionales		
Gastos Administrativos	64465,43	14,92%
Gastos de Venta	38103,99	8,82%
Gastos de Investigación y Desarrollo	16624,65	3,85%
Total Gastos Operacionales	119194,07	27,58%
Utilidad/Pérdida Operacional	-70903,62	-16,41%
Otros egresos (ingresos), netos		
Gastos Financieros	183,5	0,04%
Otros ingresos (egresos)	30024,2	6,95%
Total Otros Egresos	30207,7	6,99%
Utilidad/Pérdida antes del impuesto a la renta	-101111,32	-23,40%
Impuesto a la renta	6596,51	1,53%
Utilidad/Pérdida neta	(107707,83)	24,92%

Fuente: Estado de Resultado Biotec S.A

Se puede decir que en el 2012 el Margen de Utilidad fue de 11.17% debido a que su Costo de Venta era de 88.83% con respecto a las Ventas, un margen relativamente bajo ocasionado por el alto coste venta, lo que aumentó la probabilidad de obtener una pérdida, y considerando los Gastos Operacionales (27.58%), efectivamente terminó cerrando el ejercicio fiscal con una Pérdida del 24.92% referente a las Ventas.

Tabla 18: Análisis Vertical Balance General 2013

ACTIVO	2013	Anl. Vertical
ACTIVO CORRIENTE		
Efectivo incluido inversiones	43188,61	5,83%
Cuentas por Cobrar netas	125067,53	16,87%
Inventarios	288064,35	38,86%
Pagos Anticipados	1301,88	0,18%
Crédito Tributario	16739,48	2,26%
Total del activo corriente	474361,84	63,99%
ACTIVO NO CORRIENTE		
Propiedad planta y equipos	259659,53	35,03%
Otros Activos	7303,48	0,99%
Total del activo no corriente	266963,02	36,01%
TOTAL ACTIVO	741324,85	100,00%
PASIVO Y PATRIMONIO		
PASIVO CORRIENTE		
Cuentas por Pagar	17326,16	2,34%
Otras Obligaciones por Pagar	45797,82	6,18%
Cuentas por pagar Diversas Relacionadas	45225,07	6,10%
Anticipo Clientes	83942,71	11,32%
Total del pasivo corriente	192291,76	25,94%
PASIVO NO CORRIENTE		
Provisiones por Beneficios a empleados	44222,01	5,97%
Total del pasivo no corriente	44222,01	5,97%
TOTAL PASIVO	236513,77	31,90%
PATRIMONIO NETO		
Capital Social	196100,00	26,45%
Reservas	37187,53	5,02%
Resultados acumulados	305409,26	41,20%
Utilidad/Perdida del ejercicio	-33885,71	-4,57%
TOTAL PATRIMONIO	504811,08	68,10%
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	741324,85	100,00%

Fuente: Balance General Biotec S.A

En este año se muestra que se tiene mayoritariamente activos circulantes (63.99%), más no quiere decir que se cuente con mayor solvencia o liquidez, dado que el Inventario es el que se encuentra inflado (38,86%),

esta empresa mantiene muchos de sus productos sin vender, lo cual no le es favorable, mientras que el 5.83% de sus Activos Totales le pertenecen al Efectivo.

La mencionada compañía, tiene una estructura de capital de 31.90% Deuda y 68.10% Capital, de lo cual la cuenta Anticipo a Clientes posee el 11.32% y los Resultados Acumulados son el 41.20%, lo que hace suponer que los administradores han estado planificando un posible proyecto en el cual invertir a futuro con recursos propios.

Tabla 19: Análisis Vertical Estado de Resultado 2013

	2013	
<i>Ventas</i>	297,654,357	100,00%
<i>Costo de Venta</i>	215,719,309	72,47%
<i>Margen Bruto</i>	819,350,476	27,53%
Gastos operacionales		
<i>Gastos Administrativos</i>	505,452,257	16,98%
<i>Gastos de Venta</i>	325,929,658	10,95%
<i>Gastos de Investigación y Desarrollo</i>	194,145,007	6,52%
Total Gastos Operacionales	102,552,692	34,45%
<i>Utilidad/Pérdida Operacional</i>	-206,176,446	-6,93%
Otros egresos (ingresos), netos		
<i>Gastos Financieros</i>	123,105,789	0,04%
<i>Otros ingresos (egresos)</i>	108,731,208	3,65%
Total Otros Egresos	109,962,265	3,69%
<i>Utilidad/Pérdida antes del impuesto a la renta</i>	-316,138,711	-10,62%
<i>Impuesto a la renta</i>	227,184,006	0,76%
<i>Utilidad/Pérdida neta</i>	-338,857,112	-11,38%

Fuente: Estado de Resultados Biotec S.A

Se obtuvo una Pérdida del Ejercicio que represento el -11.38% de las Ventas, esto se puede deber a que los Costos de Venta fueron el 72.47%, un porcentaje considerable lo que dejó al Margen Bruto con tan sólo el 27.53%, los gastos operacionales son el 34.45% y deja con pérdida a la empresa por segundo año consecutivo, a esto también se le resta los

gastos financieros, otros egresos y el anticipo de Impuesto a la Renta que provocan la Pérdida Neta.

Tabla 20: Análisis Horizontal Balance General

	2011 - 2012	2011 – 2013
ACTIVO		
ACTIVO CORRIENTE		
<i>Efectivo incluido inversiones</i>	21999,86%	12329,45%
<i>Cuentas por Cobrar netas</i>	28,22%	34,38%
<i>Inventarios</i>	-19,33%	7,77%
<i>Pagos Anticipados</i>	-100,00%	-37,37%
<i>Crédito Tributario</i>	-74,23%	-22,95%
Total del activo corriente	8,54%	23,37%
ACTIVO NO CORRIENTE		
<i>Propiedad planta y equipos</i>	13,07%	25,90%
<i>Otros Activos</i>	980,30%	567,15%
Total del activo no corriente	18,18%	28,76%
TOTAL ACTIVO	11,92%	25,26%
PASIVO Y PATRIMONIO		
PASIVO CORRIENTE		
<i>Cuentas por Pagar</i>	42,75%	42,51%
<i>Otras Obligaciones por Pagar</i>	-0,96%	96,07%
<i>Cuentas por pagar Diversas Relacionadas</i>	-42,15%	59,12%
<i>Anticipo Clientes</i>	699,22%	409,86%
Total del pasivo corriente	134,46%	139,16%
PASIVO NO CORRIENTE		
<i>Provisiones por Beneficios a empleados</i>	-14,33%	10,57%
Total del pasivo no corriente	-14,33%	10,57%
TOTAL PASIVO	85,03%	96,44%
PATRIMONIO NETO		
<i>Capital Social</i>	0,00%	0,00%
<i>Reservas</i>	-32,16%	-18,94%
<i>Resultados acumulados</i>	48,23%	41,43%
<i>Utilidad/Perdida del ejercicio</i>	-896,25%	-350,51%
TOTAL PATRIMONIO	-6,75%	7,08%
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	11,92%	25,26%

Fuente: Balance General Biotec S.A

Se toma al 2011 como año base para que se muestren las variaciones que existen en los años consiguientes, una de las cuentas que se hace notar es la de Efectivo, la cual aumentó significativamente en 21999.86%, esto se pudo dar en el 2012 probablemente porque se vendió más el inventario ya que este disminuye en 19.33% o porque se dejó de pagar anticipadamente, dado que estas reducen en el 100%, también los Otros Activos aumentan en 980.30%, se tiene información que la empresa compró Activos Biológicos lo que provocó dicho aumento, además las Provisiones por Beneficios a empleados se disminuyeron en 14.33%, lo que demuestra una posible reducción de personal, otras de las probables causas del aumento del efectivo se puede deber a las Cuentas por Pagar de la compañía, la cuales aumentan en 42.75%, lo que indica que se obtuvieron mayores deudas, y se ve reflejado en el aumento de los Pasivos en 85.03%, además el aumento en Anticipo a Clientes en 699.22%, debió incurrir a que se dé el mencionado incremento de los pasivos, lo que conlleva a la disminución en 6.75% del Patrimonio, se podría decir que el principal motivo fue la disminución en 896.25% de Utilidad/Pérdida del ejercicio.

En el 2013, el incremento en la cuenta Efectivo (12329,45%) también se hace presente de manera considerable, aunque no como el 2012, asimismo se evidencia una elevación en las Cuentas por Pagar Netas en 34.38%, lo que expone que las ventas a crédito estén creciendo, en este año se continua con la rebaja de los Pagos Anticipados por lo que se produce una reducción del 37.37%, al mismo tiempo se contempla un aumento en 567.15% en Otros Activos, a pesar de que sea menor que el del año anterior, revela que se prosigue con la compra de Activos Biológicos.

El Pasivo se amplía en 96.44%, debido a la multiplicación en las cuentas: Cuentas por Pagar (42,51%), Otras Obligaciones por Pagar (96,07%), Cuentas por pagar Diversas Relacionadas (59,12%), Anticipo Clientes (409,86%); se sospecha que los administradores al tener Pérdida el año anterior, prefirieron acudir a sus acreedores para obtener efectivo, a pesar de esto se revela un acrecentamiento en 7.08% en el Patrimonio.

Tabla 21: Análisis Horizontal Estado de Resultados

	2011 - 2012	2011 - 2013
<i>Ventas</i>	-31,12%	-52,56%
<i>Costo de Venta</i>	9,02%	-38,73%
<i>Margen Bruto</i>	-82,46%	-70,24%
Gastos operacionales		
<i>Gastos Administrativos</i>	-46,04%	-57,70%
<i>Gastos de Venta</i>	-53,57%	-60,29%
<i>Gastos de Investigación y Desarrollo</i>	-71,19%	-66,36%
Total Gastos Operacionales	-54,03%	-60,44%
<i>Utilidad Operacional</i>	-542,45%	-228,66%
Otros egresos (ingresos), netos		
<i>Gastos Financieros</i>	-27,34%	-51,25%
<i>Otros ingresos (egresos)</i>	1236,85%	384,13%
Total Otros Egresos	1109,07%	340,13%
<i>Utilidad antes del impuesto a la renta</i>	-847,48%	-333,71%
<i>Impuesto a la renta</i>		
<i>Utilidad/Pérdida Neta</i>	-896,25%	-350,51%

Fuente: Estado de Resultado Biotec S.A

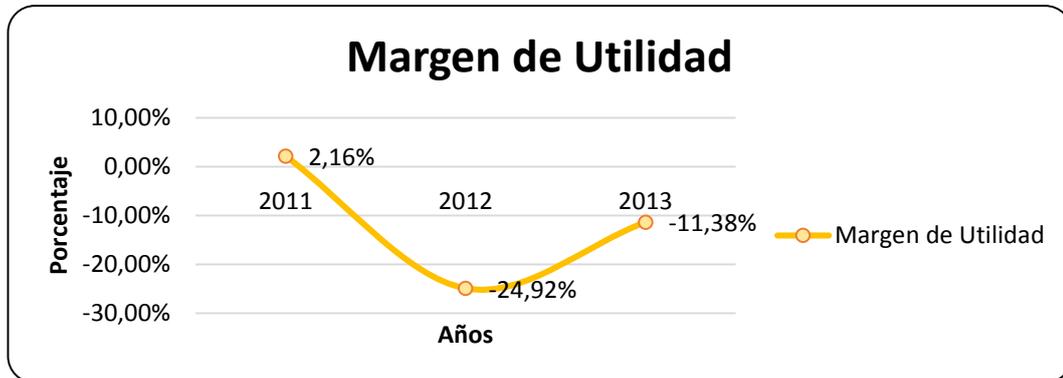
Lo que mejor se exhibe es el decrecimiento en las ventas, en 31.12% (2012) y en 52.56% (2013), lo que afectó al Margen Bruto con un descenso de 82.46% (2012) y 70.24%(2013), los Gastos Operativos en ambos años se aminoraron 54.03% y 228.66% respectivamente, incluso los Gastos Financieros bajaron en 27.34% (2012) y 51.25% (2013), no obstante esto no causó ningún efecto valioso en la Utilidad, lo que culmina con Pérdidas en ambos ejercicios económicos, en el 2012 de - 896.25% y en el 2013 de -350.51%.

3.2.1 Indicadores Financieros

En base a los Estados Financieros de Biotec de los tres últimos años se procedió a la consecución de estimadores que provean de una mejor visión sobre la situación económica de la sociedad jurídica.

		2011		2012		2013	
Margen de Utilidad	$\frac{\text{Ut. Neta}}{\text{Vtas. Netas}}$	$\frac{\$ 13.526,92}{\$ 627.372,09}$	2,16%	$\frac{\$ (107.707,83)}{\$ 432.134,2800}$	-24,92%	$\frac{\$ (33.885,71)}{\$ 297.654,36}$	-11,38%

Gráfico 34: Margen de Utilidad

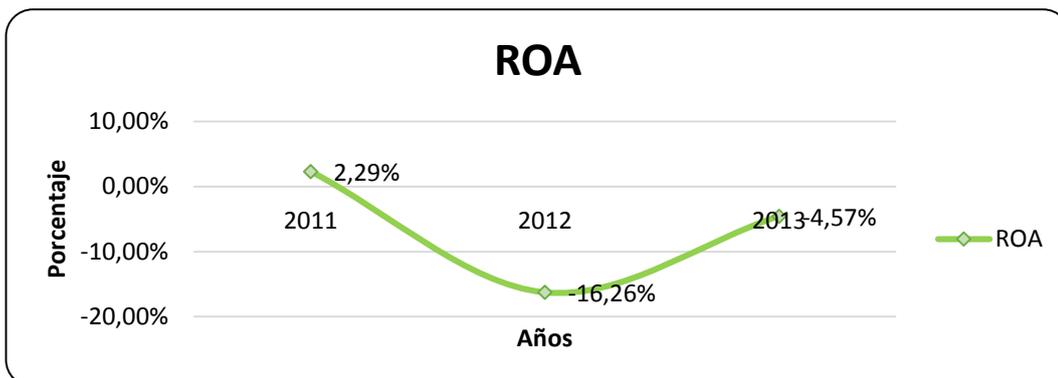


Fuente: Estados Financieros de Biotec

Como se puede apreciar en el gráfico, en el 2012 el Margen de Utilidad de la empresa bajó a -24.92%, esto se dio como consecuencia de la Pérdida Neta que experimentó la empresa en el citado año, se evidencia una pequeña mejora en el 2013, no obstante continua con un Margen de utilidad negativo de 11.38%, dado que se obtuvieron nuevamente Pérdidas en el ejercicio.

		2011		2012		2013	
ROA	$\frac{\text{Ut. Neta}}{\text{Total de Act.}}$	$\frac{\$ 13.526,92}{\$ 591.849,44}$	2,29%	$\frac{\$ (107.707,83)}{\$ 662.384,10}$	-16,26%	$\frac{\$ (33.885,71)}{\$ 741.324,85}$	-4,57%

Gráfico 35: Rendimiento sobre Activos

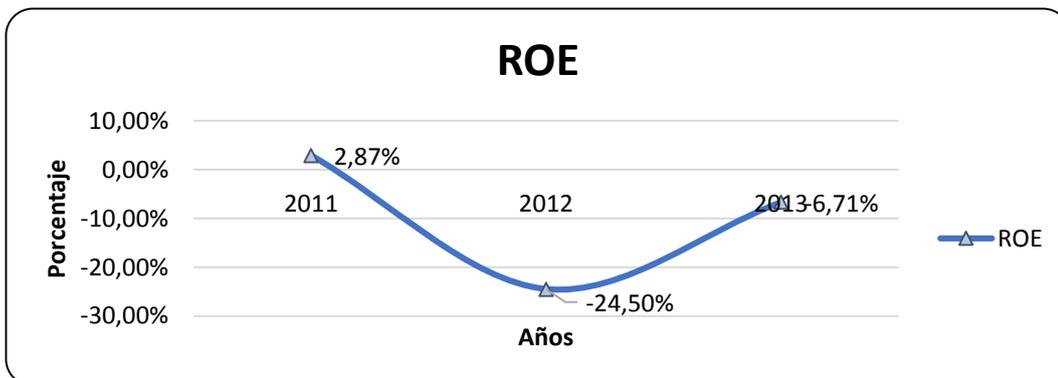


Fuente: Estados Financieros de Biotec

El Rendimiento sobre Activos decrece notablemente en el 2012 a 16.26%, y se recupera en el 2013 a -4.57%, aunque la Utilidad sigue sin cubrir los Activos de la empresa, es algo evidente debido a que la empresa continúa con Pérdida.

	2011	2012	2013
ROE	$\frac{\text{Ut. Neta}}{\text{Capital Cont.}} = \frac{\$ 13.526,92}{\$ 471.451,66} = 2,87\%$	$\frac{\$(107.707,83)}{\$ 439.608,16} = -24,50\%$	$\frac{\$(33.885,71)}{\$ 504.811,08} = -6,71\%$

Gráfico 36: Rendimiento sobre el Capital

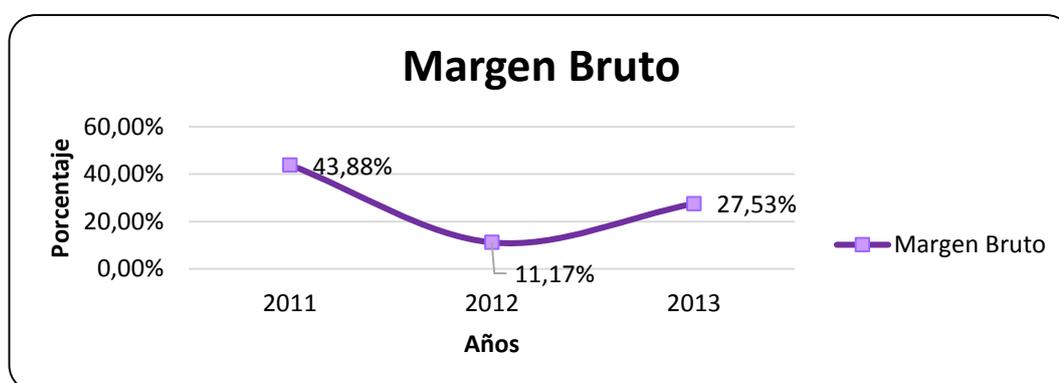


Fuente: Estados Financieros de Biotec

En el Rendimiento sobre Capital también se mantienen resultados negativos tanto para el año 2012 (-24.5%) como 2013 (-6.71%), es decir la Utilidad no cubre el Capital, y el porcentaje es más alto que los Rendimientos sobre Activos.

		2011		2012		2013	
Margen Bruto	$\frac{\text{Vtas.} - \text{Costo de vta.}}{\text{Vtas.}}$	$\frac{\$ 275.284,28}{\$ 627.372,09}$	43,88%	$\frac{\$ 48.290,45}{\$ 432.134,28}$	11,17%	$\frac{\$ 81.935,05}{\$ 297.654,36}$	27,53%

Gráfico 37: Margen Bruto



Fuente: Estados Financieros de Biotec

En el gráfico se muestra el descenso en el Margen Bruto en el 2012 (11.17%) y 2013 (27.53%), mientras que en el 2011 se presentó un Margen de 43.88%, esto puede ser una de las posibles causas de las Pérdidas obtenidas.

		2011		2012		2013	
Rotación de inventarios	$\frac{\text{Costo de Vta.}}{\text{Inventario}}$	$\frac{\$ 352.087,81}{\$ 267.290,07}$	1,32	$\frac{\$ 383.843,83}{\$ 215.634,21}$	1,78	$\frac{\$ 215.719,31}{\$ 288.064,35}$	0,75

Gráfico 38: Rotación de Inventarios

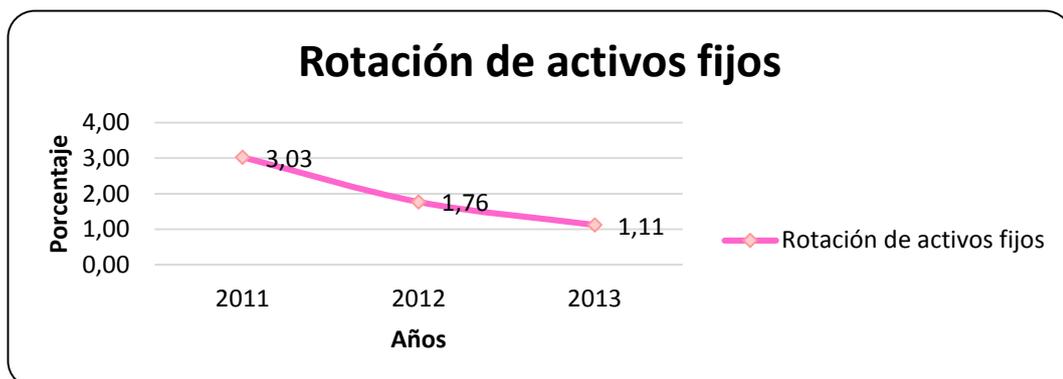


Fuente: Estados Financieros de Biotec

En el 2012 la Rotación del Inventario fue mayor a la del 2011 y 2013, sin embargo en los 3 años fue baja. En el 2011 la Rotación fue de 1.32 veces, en el 2012 de 1.78 veces y en el 2013 de 0.75 veces.

	2011	2012	2013
Rotación de Vtas.	\$ 627.372,09	\$ 432.134,28	\$ 297.654,36
activos fijos	3,03	1,76	1,11
Activos fijos	\$ 207.334,04	\$ 245.026,93	\$ 266.963,02

Gráfico 39: Rotación de Activos Fijos



Fuente: Estados Financieros de Biotec

La Rotación de Activos Fijos ha ido disminuyendo en los últimos años, se observa que en el 2011 es de 3.03 veces, el 2012 de 1.76 y por último en el 2013 de 1.1 veces.

		2011		2012		2013	
Rotación de	<u>Vtas.</u>	\$ 627.372,09	1,06	\$ 432.134,28	0,65	\$ 297.654,36	0,40
activos totales	<u>Activos Totales</u>	\$ 591.849,44		\$ 662.384,10		\$ 741.324,85	

Gráfico 40: Rotación de Activos Totales



Fuente: Estados Financieros de Biotec

La Rotación de los Activos Totales se va reduciendo anualmente, en el 2011 esta rotación es de 1.06 veces, el 2012 de 0.65 veces y el 2013 de 0.4 veces, es decir cada vez rotan menos los activos de la empresa.

		2011		2012		2013	
Razón	<u>Act. Circulante</u>	\$ 384.515,40	4,78	\$ 417.357,17	2,21	\$ 474.361,84	2,47
corriente	<u>Pas. Circulante</u>	\$ 80.401,46		\$ 188.512,92		\$ 192.291,76	

Gráfico 41: Razón Corriente



Fuente: Estados Financieros de Biotec

Pese a que la Razón corriente se reduce, igual los Activos circulantes prosiguen cubriendo las Deudas a corto plazo, en el 2011 es de 4.78%, el 2012 de 2.21% y el 2013 de 2.47%.

	2011	2012	2013
Razón Act. Circulante - Inv.	\$ 117.225,33	\$ 201.722,96	\$ 186.297,49
rápida Pas. Circulante	1,46	1,07	0,97
	\$ 80.401,46	\$ 188.512,92	\$ 192.291,76

Gráfico 42: Razón Rápida

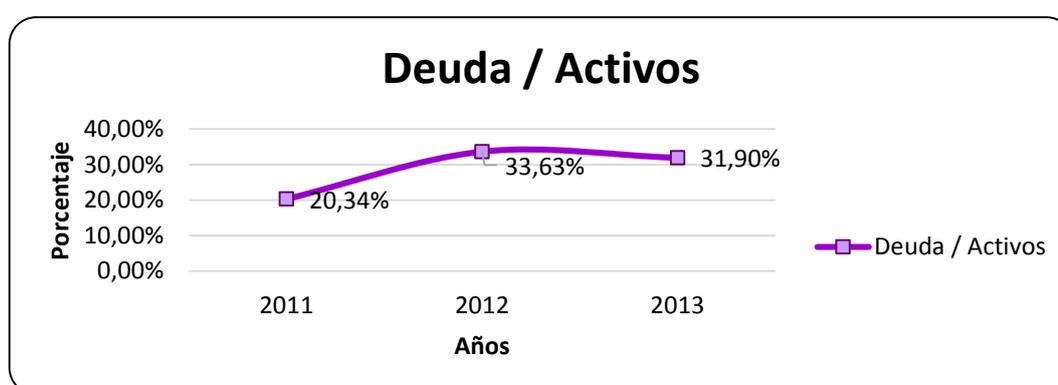


Fuente: Estados Financieros de Biotec

La Prueba ácida o Razón rápida revela que la compañía cada vez tiene menos liquidez, dado que esta en el 2011 es de 1.46%, y en el 2012 se reduce a 1.07%, y por último en el 2013 es del 0.97%.

	2011	2012	2013
Deuda / Total de Pasivo	$\frac{\$ 120.397,78}{\$ 591.849,44} = 20,34\%$	$\frac{\$ 222.775,94}{\$ 662.384,10} = 33,63\%$	$\frac{\$ 236.513,77}{\$ 741.324,85} = 31,90\%$
Activos Total de Activos	\$ 591.849,44	\$ 662.384,10	\$ 741.324,85

Gráfico 43: Razón Deuda sobre Activos

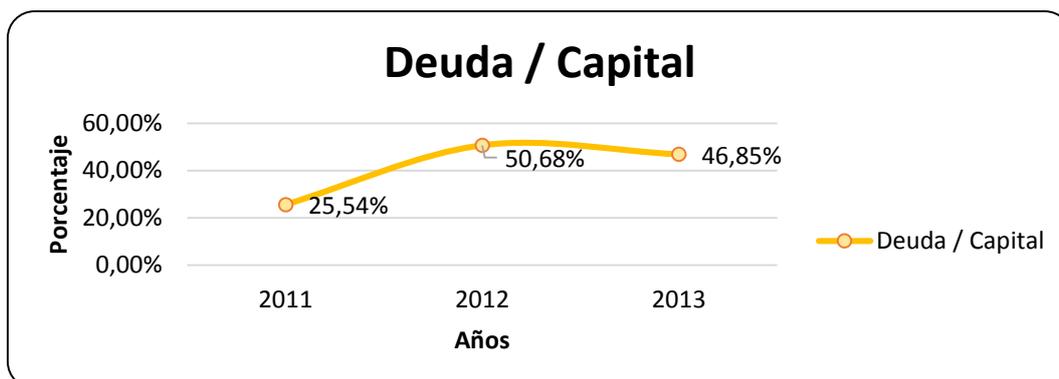


Fuente: Estados Financieros de Biotec

Las Deudas con respecto a los Activos se van elevando, en especial en el 2012 (33.63%), se cree que en la empresa decidió financiarse con deuda en el indicado año, mientras el 2011 es de 20.34%, y el 2012 de 31.90%.

	2011	2012	2013
Deuda / Total de Pasivo	$\frac{\$ 120.397,78}{\$ 471.451,66} = 25,54\%$	$\frac{\$ 222.775,94}{\$ 439.608,16} = 50,68\%$	$\frac{\$ 236.513,77}{\$ 504.811,08} = 46,85\%$
Capital Total de Patrimonio	\$ 471.451,66	\$ 439.608,16	\$ 504.811,08

Gráfico 44: Razón Deuda sobre Capital



Fuente: Indicadores Financieros

Esta razón expone que la Deuda de la empresa en el 2011 fue del 25.54% del Capital, luego crece llegando al 50.68% del Capital en el 2012, y se reduce al 46.85% del Capital en el 2013.

3.2.2 Proyecto de Inversión a 10 años

Para el desarrollo de Biotec, se plantea realizar un proyecto de Inversión que mejore la situación actual de la empresa, mediante la incursión en el Mercado Internacional, para ello decide invertir en:

- Compra de un Terreno de 10 hectáreas a \$150.000
- Compra de Equipos de Biotecnología a \$30.000 y en el 5to año compra nuevo equipo, el cual posee una vida útil de 5 años con un valor residual de \$1.500
- Capital de Trabajo de \$10.500 recuperables al final del flujo

Una de las alternativas de financiamiento antes citada que muy pocas empresas la suelen utilizar es el Factoring, debido al valor contable de la cartera de Clientes, esta es la opción más recomendable.

Tabla 22: Financiamiento con Factoring

Financiamiento con Factoring	
Cuentas x Cobrar Netas	\$ 125.067,53
Tasa	10%
Descuento	\$ 12.506,75
Total a Recibir	\$ 112.560,78 60% \$ 67.536,47

Fuente: Biotec

Por lo general las Instituciones que ofrecen este tipo de financiamiento, reciben la cartera de clientes (facturas, papeles de crédito) de la empresa para realizar la gestión de cobro de la misma, la tasa promedio es del 10%, es decir, el 10% es para las instituciones que realizan el trámite de cobro, y el 90% para la empresa que desea financiarse, no obstante, al momento de la entrega de la cartera solo recibe el 60%, y el 30% queda como garantía.

Durante el Primer año se desea continuar con la producción actual e incursionar en la producción de la Orquídea phalaenopsis, en la que meses pasados Biotec realizó estudios, los cuales arrojaron resultados favorables. Esta especie de flor es muy cotizada en el mercado europeo, y su tiempo de maduración es de 3 años lo que implicaría que pasado este tiempo la flor se encuentra lista para la comercialización, se empezará por producir 1400 orquídeas, las mismas que crecerán al 45% anual hasta el 5to año por la demanda existente en Europa, y a partir del 6to se mantendrá constante. Se planea venderlas a \$22 por unidad desde el 4to año a Alemania, dado que este país es uno de los mayores importadores de orquídeas y en el que no se exigen certificaciones especiales o permisos para el ingreso de estas al país.

Los costos de producción se han calculado por unidad y estos incluyen la mano de obra, materia prima, mantenimiento, procesos especiales y demás implementos utilizados en las diferentes producciones, estos se mantendrán constantes a lo largo del flujo. Sin embargo se espera un crecimiento de la producción del 3.5% anual.

Tabla 23: Costos de Productos

Productos	Cantidad	Costo
Banano Williams	159.037	\$ 0,70
Banano Valery	3.195	\$ 0,58
B. Curare enano	30	\$ 1,83
Caña 4	2.670	\$ 0,08
Orquídeas	1.400	\$ 2,70
Pitahaya	2332	\$ 0,18
Roble	21361	\$ 0,06
Teca	237.984	\$ 0,14

Fuente: Biotec

En base a los precios del mercado, se propuso que los Precios de Venta al Público sean de:

Tabla 24: Precios de Productos

Productos	Cantidad	Precio
Banano Williams	159.037	\$ 1,50
Banano Valery	3.195	\$ 1,15
B. Curare enano	30	\$ 3,15
Caña 4	2.670	\$ 0,20
Pitahaya	2332	\$ 0,40
Roble	21361	\$ 0,15
Teca	237.984	\$ 0,30

Fuente: Biotec

Al 2do año se deja de producir y vender el B. Curare Enano, y al 4to la Caña 4 debido a que estos productos representan mayores costos que beneficios.

La tasa de inflación es de 3,2%, se estima que los precios incrementen es este valor cada 3 años.

Además se proyectan los siguientes gastos para el desarrollo del proyecto, los cuales incrementan en el porcentaje de la inflación anualmente, estos son:

Tabla 25: Gastos Administrativos

Gastos Administrativos	\$ 43.864,21
Gastos de Venta	\$ 24.669,97
Gastos de Investigación y Desarrollo	\$ 20.757,64
Gastos Financieros	\$ 127,05
Otros egresos (adm.)	\$ 500,00

Fuente: Biotec

Para la consecución de nuestras ventas, se planifica: incursionar en las ferias, programas, etc., ofrecidas por instituciones privadas y públicas para dar a conocer sus productos, al igual que realizará una investigación de mercado para localizar posibles futuros clientes, y por último para crear fidelidad en los clientes se realizarán visitas de campo a los principales clientes para ofrecer asesorías técnicas gratuitas. Este gasto también se verá afectado por la tasa de inflación a lo largo del flujo.

Tabla 26: Gastos de Publicidad

Publicidad	
Incursión en ferias, planes, programas, proyectos	\$ 3.000,00
Investigación de mercado	\$ 5.000,00
Visitas especializadas	\$ 10.000,00

Fuente: Biotec

Existen certificados, permisos y solicitudes que los exportadores deben conseguir para poder ejecutar la mencionada exportación, además de los gastos de transporte y el packing o gasto por envoltura en los que incurren. Son los siguientes:

Tabla 27: Gastos de Exportación

Token (Incluido IVA)	\$72,80
Renovación de Token 2 años	\$22,40
Certificado de Origen (2 años)	\$10,00
Registro de operador de ornamentales	\$50,00
Inspección fitosanitaria por visita y al menos una al año	\$80,00
Transporte terrestre	\$200,00
Packing	\$1.800,00

Fuente: Biotec

Estos gastos aumentan a la tasa de inflación anualmente, desde el primer año en que se exporta. Se estima enviar las orquídeas vía aérea, donde el precio será de \$5 por unidad a partir de 1.000 unidades.

Para la evaluación del aludido proyecto, se procede a la obtención de la Tasa del Costo de Oportunidad de los Accionistas mediante el método del CAPM. Con la ayuda de la página web Damodaran obtuvimos el beta por industria para los mercados emergentes.

Tabla 28: Beta de la Industria

	levered beta	unlevered beta	D/E	Tax
Farming/Agricultural	0,84	0,59	48,13%	12,87%

Fuente: Damodaran

Tabla 29: Razón D/E Impuestos

	D/E	Tax
Biotec	46,84%	22%

Fuente: Biotec

Con la beta desapalancada se procede a hallar la beta apalancada con la razón deuda de la empresa a evaluar. Se utilizó la siguiente fórmula:

$$\beta_a = \beta_d \left[1 + \frac{D}{E} f * (1 - t) \right]$$

$$\beta = 0,59 * [1 + 0,4684 * (1 - 0,22)]$$

$$\beta = 0,81$$

Según el Banco Central a la fecha Enero del 2014 la Tasa libre de Riesgo de Ecuador es 5.92%, y para la Prima de riesgo, se propuso el Equity

Risk Premium de Ecuador proporcionado por la página Damodaran que es de 11.25%, lo que da:

$$ke = Rf + \beta * (Rm - Rf)$$

$$ke = \text{Riesgo País} + \beta * (\text{Prima de Riesgo})$$

$$ke = 0,0592 + 0,81 * (0,1125)$$

$$ke = 15,04\%$$

Se prosigue con la obtención del Costo Promedio Ponderado de Capital (WACC):

$$\text{WACC} = ke * \left(\frac{C}{C + D} \right) + kd * (1 - T) \frac{D}{C + D}$$

Ke= Tasa de costo de oportunidad de los accionistas

C= Capital

D= Deuda

Kd= Costo de la deuda financiera

T= Tasa de Impuesto

Los datos del proyecto son:

Ke=15,04%

C/(C+D)=68,10%

D/(C+D)= 31,90%

Kd= 0%

T= 22%

Lo cual es igual a:

$$WACC=0,1504 * (0,681) + 0 * (1 - 0,22)0,319$$

$$WACC=10,24\%$$

A continuación se presenta un extracto de los Flujos de Caja a 10 años (el completo se encuentra en los anexos), evaluados con la tasa del 10,24%.

Tabla 30: Flujo del Proyecto

Años	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Utilidad Neta		\$ 41.083,07	\$ 38.773,14	\$ 43.113,76	\$ 47.457,39	\$ 49.333,11	\$ 62.264,85	\$ 73.446,54	\$ 96.813,67	\$ 154.501,82	\$ 157.821,23
Depreciación		\$ 5.700,00	\$ 5.700,00	\$ 5.700,00	\$ 5.700,00	\$ 5.700,00	\$ 5.700,00	\$ 5.700,00	\$ 5.700,00	\$ 5.700,00	\$ 5.700,00
Terreno	(\$ 150.000,00)										
Bioteconología	(\$ 30.000,00)					(\$ 30.000,00)					
Valor Residual						\$ 1.500,00					\$ 1.500,00
Capital de Tr	(\$ 10.500,00)										
Recuperación de CT											\$ 10.500,00
Factoring	\$ 67.536,47										
Flujo del Inv	(\$ 122.963,53)	\$ 46.783,07	\$ 44.473,14	\$ 48.813,76	\$ 53.157,39	\$ 26.533,11	\$ 67.964,85	\$ 79.146,54	\$ 102.513,67	\$ 160.201,82	\$ 175.521,23
WACC	10,24%										
VAN	\$ 302.488,91										
TIR	42,04%										
Payback	2 años 8 meses aprox.										

Estos resultados demuestran que el proyecto es factible de ejecutarse, el Valor Presente de los Flujos es de \$302.488,91, lo cual es muy bueno, ya que indica que los flujos futuros traídos al presente no solo serán positivos sino altos, además la inversión realizada para el aumento de la capacidad productiva, se la recupera a los 2 años 8 meses aproximadamente, y la Tasa Interna de Retorno es de 42,04%%, es elevada pero esto se justifica por la exportación, ya que al producir una planta con bajos costos y venderla ya florecida a un precio más alto, es darle un plus a la producción que se venía manteniendo. El financiamiento utilizado también le fue favorable, al reducir en mayor parte su inversión, se puede decir que la combinación de estrategias correctas aumenta la rentabilidad del Proyecto.

4. RIESGO

En toda actividad nueva o en marcha que las personas estén realizando ya sea en los distintos ámbitos de su vida, van a estar acompañados del riesgo, que influirán distintamente en cada uno de las acciones que tomemos para alcanzar un objetivo. Las empresas, los proyectos y los emprendimientos de igual manera están expuestas a estos riesgos de distintas índoles que influirán de muchas formas en los resultados esperados. Para esto la capacidad de anticipar, determinar, identificar estas posibles eventualidades es un trabajo difícil pero necesario, y no siempre alcanza a reducir la incertidumbre y el miedo al fracaso ya que existen variables de exógenas que no son fáciles de predecir. En este sentido gestionar eficazmente los riesgos para garantizar resultados concordantes con los objetivos estratégicos, quizás sea uno de los mayores retos de los administradores.

Para el alcance de este propósito se contemplara la aplicación de una matriz de riesgo que nos ayudara a determinar ciertos aspectos importantes y a la vez las posibles alternativas para hacer frente a los riesgos inherentes del proyecto.

4.1 MATRIZ DE RIESGO

Una matriz de riesgo¹⁸ constituye una herramienta de control y de gestión normalmente utilizada para identificar las actividades (procesos y productos) de una empresa, el tipo y nivel de riesgos inherentes a estas actividades y los factores exógenos y endógenos relacionados con estos riesgos (factores de riesgo). Igualmente, una matriz de riesgo permite evaluar la efectividad de una adecuada gestión y administración de los riesgos que pudieran impactar los resultados y por ende al logro de los objetivos de una organización.

Los beneficios de la matriz de riesgo son:

- Permite la intervención inmediata y la acción oportuna.

¹⁸ dspace.ups.edu.ec/bistraen/123456789/982/4/Capitulo_3.pdf

- Evaluación metódica de los riesgos.
- Promueve una sólida gestión de riesgos en las organizaciones.
- Monitoreo continuo.

Esta matriz permite establecer el perfil del riesgo y profundizar en el propósito de establecimiento de planes de supervisión a fin de que se ajusten a las características y necesidades de la empresa.

Para el desarrollo de la matriz de riesgo se realizó un juicio de expertos y análisis de los involucrados, tomando como fuente de información los resultados obtenidos de las entrevistas realizadas a los distintos actores que intervienen en este proyecto (Administradores Pymes, entes reguladores).

Las entrevistas realizadas a los administradores de Pymes nos brindaron la perspectiva para determinar los posibles riesgos que puede tener el proyecto al implementarlo y a su vez las probabilidades de ocurrencia de cada uno. Además que de las entrevistas realizadas a los entes reguladores nos brindaron el conocimiento para plantear los distintos planes de acción a tomar.

La matriz de riesgo está conformada por:

Riesgo: El riesgo está relacionado con la incertidumbre o falta de certeza, la posibilidad de que ocurra un suceso incierto que no depende de la voluntad del tomador y pueda convertirse en un problema para la organización.

Probabilidad: Mide la ocurrencia de un evento.

Impacto: Consecuencia provocada por un hecho que afecta a un entorno. Para la presente investigación el impacto se midió en escala de 1-10, siendo 1, 2 y 3 bajo; 4, 5, 6 y 7 medio; 8, 9 y 10 alto.

Valor del riesgo: Es el producto resultante de la multiplicación de la probabilidad * Impacto. El valor resultante de esta operación estará definido de la siguiente manera según nuestro criterio, donde todo valor de riesgo en un rango comprendido entre ≥ 26 y < 50 se debe gestionar con un plan de acción contingente y para todo valor de riesgo ≥ 51 se debe gestionar con un plan de acción para prevenir.

Tabla 31: Valoración del Riesgo

1-25	ACEPTABLE	ACEPTAR
26-50	MODERADO	CONTINGENCIA
51-75	ELEVADO	PREVENIR
76-100	GRAVE	EVITAR

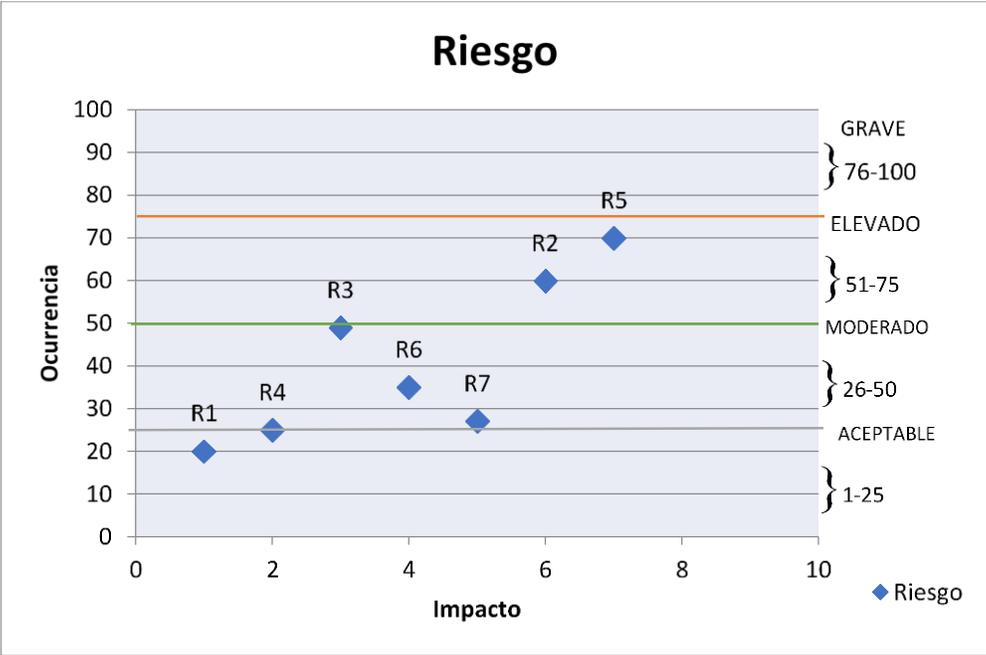
Fuente: Análisis de Riesgo

Tabla 32: Matriz de Riesgo

RIESGO	Probabilidad (Ocurrencia)	Gravedad (Impacto)	Valor del Riesgo	Nivel del Riesgo	Tipo de Acción
1. Pérdida del poder de administración de gestión por parte de los gerentes al ser el Estado tomador de decisiones.	5	4	20	ACEPTABLE	Aceptar
2. Estudio de factibilidad de un emprendimiento en marcha no haya tomado todas las variables correctamente.	6	10	60	ELEVADO	Prevenir
3. Las estrategias desarrolladas en este trabajo no se apliquen para todas las Pymes.	7	7	49	MODERADO	Contingencia
4. Programas de capacitación propuestos en este trabajo no lleguen a todas las Pymes.	5	5	25	ACEPTABLE	Aceptar
5. Impedimento de crecimiento de Pymes por parte de grandes compañías al aplicar prácticas empresariales.	7	10	70	ELEVADO	Prevenir
6. Pymes no logren los resultados deseados de aplicar las estrategias propuestas en este trabajo.	5	7	35	MODERADO	Contingencia
7. Cambio en las políticas y regulaciones del país que afecten a los beneficios antes propuestos.	3	9	27	MODERADO	Contingencia

Fuente: Análisis de Riesgo

Gráfico 45: Riesgo del Proyecto



Fuente: Análisis de Riesgo

4.2 PLAN DE ACCIÓN

Tabla 33: Planeación de Acciones según los Riesgos

RIESGO	ACCION	POSIBLE RESULTADO	SÍNTOMA	RESPUESTA
2. Estudio de factibilidad de un emprendimiento en marcha no haya tomado todas las variables correctamente.	Prevenir	Se pierda la inversión y el negocio no desarrollo como lo previsto.	No hubo un adecuado estudio de implementación del negocio dada las condiciones de mercado.	Promover un programa de asesoramiento post-inversión a las Pymes que se encuentren en riesgo de quiebra.
3. Las estrategias desarrolladas en este trabajo no se apliquen para todas las Pymes.	Contingencia	Debido a la naturaleza de las Pymes, no todas las estrategias serán aplicables para su desarrollo.	Aversión por parte de ciertos administradores a la aplicación de ciertas estrategias que pueden llegar a mejorar el rumbo del negocio.	Aplicar una metodología versátil que se adapte a los cambios que requieren las distintas Pymes.
5. Impedimento de crecimiento de Pymes por parte de grandes compañías al aplicar prácticas empresariales.	Prevenir	Ciertas Pymes no desarrollarían crecimiento ni exploración a la exportación, y muchas otras a pesar de los esfuerzos realizados desaparecerían.	Incapacidad de competir con grandes corporaciones debido a las restricciones que se presenten.	Aplicar todas las disposiciones que rigen en la Ley Orgánica de Regulación y control del poder de mercado.
6. Pymes no logren los resultados deseados de aplicar las estrategias propuestas en este trabajo.	Contingencia	No alcanzar las ganancias deseadas ni tener el crecimiento sostenible en el tiempo.	Desacertada aplicación de las estrategias sin tomar en consideración los cambios que se dan con el tiempo.	Permanecer constantemente actualizados de las oportunidades que ofrece el mercado.
7. Cambio en las políticas y regulaciones del país que afecten a los beneficios antes propuestos.	Contingencia	Beneficios tributarios desaparezcan para las nuevas inversiones	Desincentiva la inversión y desmotiva la producción	Constante investigación de las reformas que se den en las políticas económicas y sociales del Ecuador

Fuente: Análisis de Riesgo

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

Al principio de esta investigación el Objetivo General de este trabajo era el planteamiento de estrategias sostenibles de gestión financiera, para lo cual se propone:

Tabla 34: Estrategias y sus Resultado

<i>Estrategias</i>	<i>Resultados Esperados</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Evaluar las diferentes opciones de financiamiento en el mercado y realizar una mezcla optima de ellas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Hallar las opciones de financiamiento mejores aplicables para diversificar el riesgo y reducir costos futuros de los mismos.
<ul style="list-style-type: none"> • Incursionar en un proyecto nuevo mediante programas como Incubadora de Empresas que ofrece la CAPIG. 	<ul style="list-style-type: none"> • Tener certeza de los resultados futuros que se obtendrán con la aplicación del proyecto.
<ul style="list-style-type: none"> • Benchmarking de empresas para seleccionar prácticas aplicables a la compañía. 	<ul style="list-style-type: none"> • Descubrir estrategias que mejoren el macro y micro entorno de la empresa.
<ul style="list-style-type: none"> • Explorar las opciones de exportación con la ayuda de instituciones públicas o privadas como PROECUADOR. 	<ul style="list-style-type: none"> • Comprender los procesos, operaciones y extender las expectativas al comercio exterior.
<ul style="list-style-type: none"> • Reemplazar maquinarias obsoletas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Reducir los costos innecesarios que se generan por maquinarias no productivas, y realizar inversiones que mejoren la productividad.
<ul style="list-style-type: none"> • Fijar políticas para la gestión de cobro como establecer el plazo máximo de 30 días para la cancelación total de la venta. 	<ul style="list-style-type: none"> • Reducir problemas con clientes por ambigüedad en las formas de pago.
<ul style="list-style-type: none"> • Actualización constante de conocimientos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Mayor competitividad, innovación, credibilidad.
<ul style="list-style-type: none"> • Seleccionar un director financiero, que cumpla con el perfil (conocimientos y experiencia) adecuado para la empresa. 	<ul style="list-style-type: none"> • Perfeccionamiento del área financiera con la guía de persona capacitada, progreso en la visión de la compañía.
<ul style="list-style-type: none"> • Evaluar una asociación comercial con otra compañía. 	<ul style="list-style-type: none"> • Definir si es beneficioso o no una asociación y el avance que esta podría traer.

Cabe mencionar que no todas las compañías podrán ejecutar las referidas estrategias; dependerá de los dueños, administradores y demás principales la toma de decisiones y preferencia por alguna o algunas de ellas.

Se prosigue con los objetivos específicos, los mismos en los que se infiere:

- ❖ Específico #1: Encontrar diferentes opciones de financiamiento ya que existen diversas fuentes aún no exploradas

Entre las opciones de financiamiento disponibles en el país tenemos:

Gráfico 46: Opciones de Financiamiento en el País



Estas son algunas de las opciones de financiamiento que muy pocas veces son empleadas por los empresarios, ya sea por desconocimiento o temor. Sin embargo, servirían de gran apoyo para el crecimiento de las pymes, evaluando las adecuadas para el tipo de negocio que se realiza. No se nombró las opciones comunes como el préstamo, al igual que algunos otros servicios de créditos bancarios.

- ❖ Específico #2: Determinar el número de pymes que se encuentran afiliadas a algún gremio para definir si las leyes, reglamentos y acuerdos estatales que ofrecen beneficios a estas son de conocimiento general para ellas.

De los Resultados que se reflejaron de las entrevistas, se contempla que el porcentaje de pymes Afiliadas es muy pequeño, es decir estas empresas optan por no registrarse a ningún gremio, a su vez da a notar que de las empresas afiliadas, todas tienen los conocimientos necesario sobre las leyes, reglamentos, entre otros vigentes en el país, lo que sucede al contrario con las que no se encuentran afiliadas, dado que de estas ninguna tenía conocimientos claros sobre las citadas leyes.

Gráfico 47: Resultado Afiliación vs Conocimiento de Beneficios de Ley



Las compañías que se encuentran registradas a instituciones como la CAPIG, reciben mails y notificaciones acerca de las reformas, cambios y modificaciones que se producen en las leyes y reglamentos, así mismo, los informan sobre las oportunidades que se presentan en el mercado exterior, promoviendo el comercio exterior.

- ❖ Específico #3: Hallar que tipos de falencias técnicas y de maquinarias o equipos poseen aquellas pymes que serán parte de nuestro análisis de investigación

El 40% de las empresas entrevistadas mostraron el deseo de cambiar la maquinaria que poseen, mientras el 60% dijo que le es suficiente la que mantienen y no se encontraban en mal estado, se puede decir que estas se preocupan por sus activos de largo plazo.

Más esto no implica que ninguna pyme sostenga inconvenientes técnicos o de maquinaria, dado que esto también depende de la actividad a la que se dedica la compañía, los equipos que necesite, entre otros.

- ❖ Específico #4: Proponer un programa de capacitaciones a los pequeños y medianos empresarios para corregir las carencias que poseen con el fin de mejorar la calidad de sus productos/servicios y a su vez generar competitividad.

Dadas las necesidades de información y habilidades con las que cuentan las PYMES ecuatorianas, se propone el siguiente diseño de capacitaciones que busca llegar a los pequeños y medianos empresarios con conocimientos concretos, actualizados y prácticos, que sean capaces de desarrollar destrezas empresariales modernas y eficaces en los administradores y demás involucrados del sector Pequeño y Mediano industrial del país, generando así competitividad y calidad en el mercado ecuatoriano.

CAPACITACIONES

- 1) BENEFICIOS DE LEY
 - I. EXPLICACIÓN DEL COPCI
 - II. BENEFICIOS GENERALES
 - III. BENEFICIOS SECTORIALES
 - IV. ZONAS DEPRIMIDAS
 - V. LEY DE POR Y CONTROL DEL MERCADO

- 2) FINANCIAMIENTO
 - I. CLASES DE FINANCIAMIENTO
 - II. PRESTAMO BANCARIO
 - III. FACTORING
 - IV. LEASING
 - V. TITULARIZACIÓN

- 3) TALENTO HUMANO
 - I. RESPONSABILIDAD Y COMPROMISO CON LA INSTITUCIÓN
 - II. COMUNICACIÓN COMO HERRAMIENTA PODEROSA
 - III. COMUNICACIÓN EN GRUPO
 - IV. DESARROLLO PERSONAL, RELACIONES HUMANAS Y TRABAJO EN EQUIPO
 - V. ACTIVIDADES PRÁCTICAS

- 4) NORMAS ISO
 - I. ISO 9000
 - II. ISO 9001
 - III. ISO 9004
 - IV. ISO 9001:2008

- 5) EXPORTACIONES
 - i. ¿POR QUÉ EXPORTAR?
 - ii. CURSO PRÁCTICO DE COMO INCURSIONAR EN LA EXPORTACIÓN

- 6) CERTIFICACIONES INTERNACIONALES
 - I. ¿QUÉ ES UNA CERTIFICACIÓN INTERNACIONAL?

- II. ¿POR QUÉ OBTENER UNA CERTIFICACIÓN INTERNACIONAL?
- III. PROCESO DE INSPECCION Y CERTIFICACIÓN
- IV. CERTIFICACIONES

7) ADMINISTRACIÓN DEL NEGOCIO

- i. PRESUPUESTOS DE INGRESOS Y GASTOS
- ii. PROYECCIONES
- iii. EVALUACIONES DE PROYECTOS
- iv. ANALISIS DE ESTADOS FINANCIEROS
- v. GANANCIAS Y PERDIDAS
- vi. APLICACIONES PRACTICAS
- vii. ASOCIACIÓN EMPRESARIAL
 - BENEFICIOS
 - COSTOS
 - RIESGOS

8) TRIBUTACIÓN

- I. INTRODUCCION AL LORTI (LEY ORGANICA DE REGIMEN TRIBUTARIO INTERNO)
- II. ¿QUÉ ES RALORTI?
- III. EXPLICACION DEL CODIGO TRIBUTARIO
- IV. DECLARACIONES - FORMULARIOS

Para que este programa sea efectivo se debe atacar con una publicidad agresiva, mediante correos masivos, invitaciones a participar de encuentros entre administradores Pymes, publicaciones en los distintos medios informativos (periódico, radio, televisión, internet). Además, un punto clave para la optimización de este programa es el tiempo, dado a que no queremos interferir en las actividades ordinarias de las empresas se buscará implementar este programa en horarios que se ajusten a las necesidades y capacidades de las Pymes.

- ❖ Específico #5: Seleccionar una pyme y aplicar estrategias que faculten a esta empresa para incursionar en la exportación.

En el Capítulo Financiero se efectuó este objetivo, donde se apreció el efecto de las exportaciones y el crecimiento que le produce a la Pyme, la toma de

decisiones adecuadas. Tal vez el producto comercializado internacionalmente, no sea con un valor agregado significativo como lo sería una fragancia de perfume creada en base a Orquídeas, pero al menos ofrece la planta florecida y no tan sólo las plántulas o semillas, las cuales se venden a bajos precios y costos altos lo que provoca un margen de rentabilidad muy bajo.

Las estrategias aplicadas fueron:

- ✓ Análisis de la situación actual
- ✓ Estimación de indicadores financieros
- ✓ Evaluación de un tipo de Financiamiento (Factoring)
- ✓ Estudio de los productos existentes
- ✓ Exploración del mercado internacional
- ✓ Incursión en el comercio exterior

5.2 RECOMENDACIONES

El presente trabajo de investigación fue creado con fines de ser una herramienta de ayuda y guía para los pequeños y medianos empresarios, por lo que se recomienda:

- Usar las estrategias antes presentadas, con previo análisis de criterio de los administradores, debido a que no todas las citadas estrategias van a funcionar o tener el mismo impacto en las diferentes Pymes, son los empresarios o administradores los que deben de optar por estas medidas en tiempos oportunos, para de esta forma llegar a optimizar los beneficios.
- Investigar periódicamente acerca de todas las alternativas de financiamiento disponibles y permitidas por el estado, y cual de aquellas le es conveniente a la compañía.
- Afiliar su empresa a algún gremio o cámara, no es obligación pero si es provechoso dado que de esta manera se mantendrá informado de lo que sucede en su entorno y en el exterior, además de gozar de ciertos servicios que ofrecen estas instituciones.

- Determinar si la maquinaria que habitualmente se utilizan para su producción necesitan renovación o mantenimiento para evitar probables bajas en las cantidades de productos elaborados.
- Actualizar e investigar habitualmente la información sobre innovación y asuntos concernientes al entorno de la empresa, que influyen el desarrollo de la Pyme.
- Realizar valoraciones de posibles proyectos rentables que mejoren la posición en la que se localiza la compañía.

REFERENCIAS

Asamblea Nacional. (2010). Registro Oficial Suplemento # 351, Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. Consultado: Noviembre 2013.

Asamblea Nacional. (2011). Registro Oficial Suplemento # 452. Reglamento del Código de la Producción. Consultado: Diciembre 2013.

Barrera, Marco. (2001, Septiembre). Situación y Desempeño de las PYMES de Ecuador en el Mercado Internacional. Ponencia presenta en Seminario-Taller: Mecanismos de promoción de exportaciones para las pequeñas y medianas empresas en los países de la ALADI. Montevideo, Uruguay. Extraído el 20 de Noviembre del 2013.

Casinelli, Hernán Pablo. (2011). NIIF para las PYMES. Editorial Grant Thornton Ecuador.

Ross, Stephen A. (2009). Finanzas Corporativas. Editorial Mc Graw Hill, Octava Edición. México.

Sapag Chain, Nassir. (2011). Proyectos de inversión Formulación y evaluación. Editorial Pearson, Segunda Edición. Chile.

SEMPLADES. (2012). Folleto informativo I: Transformación de la Matriz Productiva. Editorial Ediecuatorial, 1era Edición.

Bolsa de Valores de Quito. Emisiones de REVNI. Consultado: Enero 2014. <http://www.intrabvq.com/mipymebersatil/presentacion1.pdf>

Cámara de la Pequeña Industria del Guayas. Censo Económico 2010. Consultado: Diciembre 2013. <http://www.capig.org.ec/index.php/censo-nacional-2010.html>

Cámara de la Pequeña Industria del Guayas. Afiliados de la CAPIG. Consultado: Diciembre 2013. http://www.compim.net/capig/Consulta_presentada_en_tabla3.php

Corporación Financiera Nacional. Fuentes de Financiamiento. Consultado: Diciembre 2013. <http://www.cfn.fin.ec>

Plan Nacional del Buen Vivir (2009 – 2013). Consultado: Noviembre 2013. <http://plan.senplades.gob.ec/introduccion>

Telégrafo. Claves de las Pymes. Consultado: Noviembre 2013. <http://www.telegrafo.com.ec/economia/masqmenos/item/pequenos-negocios-gran-potencial-las-claves-de-las-mipymes.html>

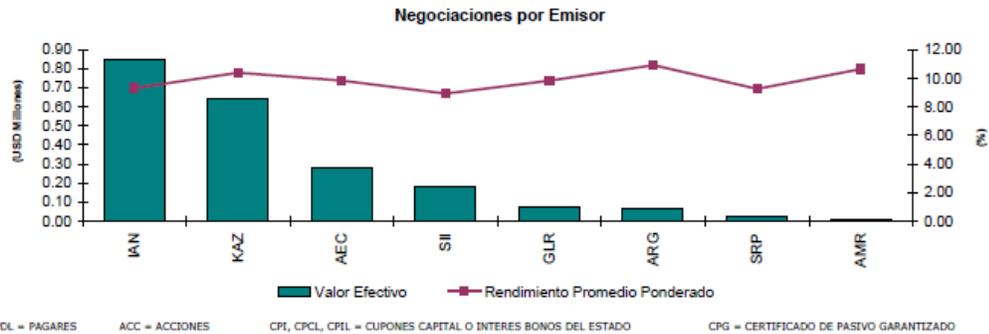
ANEXOS

Anexo 1: Boletín mensual REVNI – Bolsa de Valores de Quito

INFORMACIÓN ACUMULADA NACIONAL Hasta ene/14 Negociaciones por Emisor

EMISOR	VALOR EFECTIVO (\$)	TEA PROMEDIO PONDERADA (%)	PLAZO PROMEDIO PONDERADO (DÍAS)	PRECIO PROMEDIO PONDERADO (%)
INDUSTRIA DE ACERO DE LOS ANDES S A	846,000	9.31	1,078	100.00
KAZAN S A	640,931	10.38	1,080	97.44
AMC ECUADOR CIA LTDA	280,000	9.84	1,025	100.00
SALCEDO INTERNACIONAL INTERSAL SA	177,022	8.93	348	100.01
GALARMOBIL S A	71,998	9.84	1,071	100.00
ARTICULOS Y SEGURIDAD ARSEG C LTDA	61,995	10.92	1,035	99.99
SURPAPEL CORP S A	25,001	9.25	459	100.01
AMERICANASSIST ECUADOR S A	9,025	10.65	800	100.27
TOTAL	2,111,972	9.74	1,000	99.22

*Datos provisionales



Negociaciones por Tipo de Sector

Montos Negociados por Sector (hasta ene/14)				
TITULO	VALOR EFECTIVO (\$)	TEA PROMEDIO PONDERADA (%)	PLAZO PROMEDIO PONDERADO (DÍAS)	PRECIO PROMEDIO PONDERADO (%)
COMERCIAL	2,102,948	9.74	1,001	99.22
SERVICIOS	9,025	10.65	800	100.27
TOTAL	2,111,972	9.74	1,000	99.22

*Datos provisionales



INFORMACIÓN NACIONAL MENSUAL ene-14

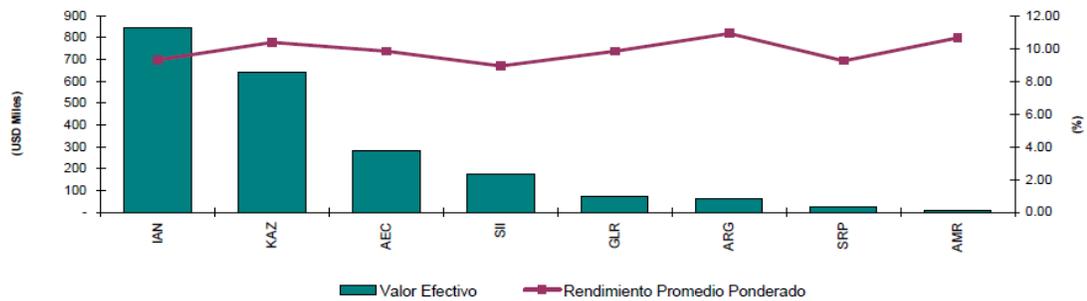
NEGOCIACIONES EN EL MERCADO BURSÁTIL A NIVEL NACIONAL			
AÑO	Valor Efectivo Total Negociado (dólares)	TEA Promedio Ponderada (%)	Plazo Promedio Ponderado (años)
A ene-14	2,111,972	9.74	2.78

Negociaciones por Emisor

TITULO	VALOR EFECTIVO (\$)	TEA PROMEDIO PONDERADA (%)	PLAZO PROMEDIO PONDERADO (días)	PRECIO PROMEDIO PONDERADO (%)
INDUSTRIA DE ACERO DE LOS ANDES S A	846,000	9.31	1078	100.00
KAZAN S A	640,931	10.38	1080	97.44
AMC ECUADOR CIA LTDA	280,000	9.84	1025	100.00
SALCEDO INTERNACIONAL INTERSAL SA	177,022	8.93	348	100.01
GALARMOBIL S A	71,998	9.84	1071	100.00
ARTICULOS Y SEGURIDAD ARSEG C LTDA	61,995	10.92	1035	99.99
SURPAPEL CORP S A	25,001	9.25	459	100.01
AMERICANASSIST ECUADOR S A	9,025	10.65	800	100.27
TOTAL	2,111,972	9.74	1000	99.22

*Datos provisionales

Negociaciones por emisor



*PG1, PGF = PAGARES

ACC = ACCIONES

CPI, CPCL, CPIL = CUPONES CAPITAL O INTERES BONOS DEL ESTADO

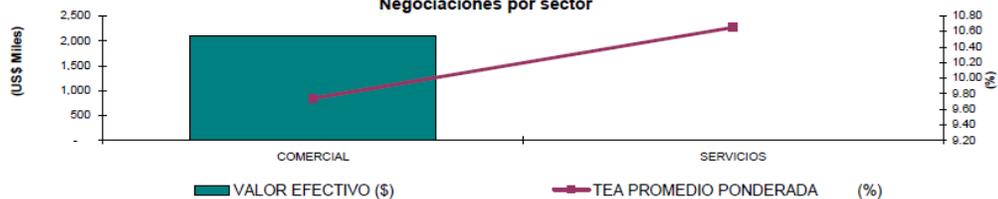
CPG = CERTIFICADO DE PASIVO GARANTIZADO

Negociaciones por Tipo de Sector

TITULO	VALOR EFECTIVO (\$)	TEA PROMEDIO PONDERADA (%)	PLAZO PROMEDIO PONDERADO (días)	PRECIO PROMEDIO PONDERADO (%)
COMERCIAL	2,102,948	9.74	1,001	99.22
SERVICIOS	9,025	10.65	800	100.27
TOTAL	2,111,972	9.74	1,000	99.22

*Datos provisionales

Negociaciones por sector



Anexo 2 : Información solicitada a la Ministerio de Industrias y Productividad

Guayaquil 7 de febrero del 2014

Ing. María Gabriela Cornejo Wagner
Directora Zonal 5
Desarrollo de Mipymes y Artesanías.

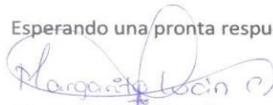
De mis consideraciones:

Soy una estudiante de la Escuela Superior Politécnica del Litoral quien se encuentra cursando el último año de estudio y en proceso de elaboración del proyecto de grado, motivo por el cual me dirijo a usted para solicitar información necesaria para el correcto desarrollo y consecución de la misma.

La información que necesito es la siguiente:

- Cuantas pymes existen en la actualidad y como están concentradas (por sectores , ubicación geográfica etc)
- Cuantas pymes cotizan en las bolsas de valores?
- Leyes y normativas se aplican para las pymes
- Los beneficios que obtienen
- Si ha realizado algún tipo de encuesta sobre el financiamiento que utilizan cuales son los resultados
- En cuanto a la insolvencia; existe alguna ley o reglamento q ayude para evitar que las pymes entren en liquidación
- Organismos reguladores
- Información sobre el tipo de tecnología (de punta, moderna, antigua, obsoleta etc) que las pymes utilizan)
- Seguimiento e información de la tendencia productiva de las pymes, (porcentaje de aportación de las pymes al PIB del país por sectores o industrias)
- Los incentivos se brindan para adquirir nuevas maquinarias
- Cambios en la matriz productiva que beneficia a las Pymes
- ¿Cómo ha tomado el Ministerio de Industrias y Productividad la iniciativa de la transformación de la matriz productiva?

Esperando una pronta respuesta, agradezco la atención que se sirva brindar a esta petición.


Margarita Lucín Castillo
C.I: 0925887051
E-mail: Margarita_Lucin@hotmail.com

Recibido por :

RECIBIDO
Fecha..... Hora..... Trámite.....
DIRECCIÓN DE MIPYMES Y ARTESANIAS
MIPRO LITORAL - CENTRO
7/02/2014

Anexo 3: Información Recibida por el Ministerio de Industrias y Productividad



Ministerio de Industrias
y Productividad

Av. Francisco de Orellana y
Justino Cornejo
Edif. Gobierno Zonal de Guayaquil Piso 6
PBX: (593-4) 268 - 4535
Fax: (593-4) 268 - 4536
www.mipro.gob.ec
Guayaquil - Ecuador

Guayaquil, 11 de Febrero del 2014

Srta.
Margarita Lucín Castillo
Estudiante de la Escuela Superior Politécnica del Litoral
Ciudad.-

De mis consideraciones:

De acuerdo a Oficio S/N, con fecha 7 de Febrero del 2014, en el cual se solicita información sobre las PYMES, por medio del presente, detallo lo siguiente:

- Adjunto en CD la Base de Datos de las MIPYMES, pertenecientes a la Zona 8.
- Entre las Leyes y Normativas que aplican para las PYMES encontramos:
 - COPCI (Código Orgánico de La Producción, Comercio e Inversiones).
 - Reglamento a la Estructura e Institucionalidad de Desarrollo Productivo, de la Inversión y de los Mecanismos e Instrumentos de Fomento Productivo, Establecidos en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.
- Entre los Beneficios que pueden obtener las PYMES, registradas en el Ministerio de Industrias y Productividad, están:
 - Capacitaciones.
 - Talleres y Asistencia técnica en: Registro Sanitario, Diseño de Imagen Corporativa y Proyectos.
 - Ayuda para desarrollar un proyecto, y apegarse a los requisitos para la obtención de una línea de crédito, ya sea con banca privada o pública.
 - Contamos con el Programa EXPORTAFACIL, el cual facilita las exportaciones de las MIPYMES, mediante un sistema simplificado, ágil y económico.
- El Consejo Sectorial de la Producción coordinará las políticas de fomento y desarrollo de las MIPYMES (art. 54 COPCI), los miembros que integran este Consejo, se detallan en el Decreto Ejecutivo 726, art. 24.

Con sentimiento y distinguida consideración.

Atentamente,

Ing. Gabriela Cornejo Wagner
Directora Zona 5 de Desarrollo de MIPYMES y Artesanías
Ministerio de Industrias y Productividad

Anexo: CD Con las Base de Datos de MIPYMES.



Anexo 4: Entrevistas

ENCUESTAS PARA DESARROLLO DEL PROYECTO DE GRADO “DISEÑO DE ESTRATÉGIAS PARA LA GESTIÓN FINANCIERA DE PYMES CONSIDERANDO CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN Y NUEVA MATRIZ PRODUCTIVA”

Nombre de la Empresa: Viaxperta empresa de desarrollo de soluciones integrales informáticas.

Años de Funcionamiento: 3 años

Número de Empleados: 10

1. ¿Ha realizado préstamos bancarios para financiar alguna necesidad de la empresa?

Rspt. No

- ¿Ha realizado este tipo de préstamos para cubrir gastos corrientes o para financiar inversión?
- ¿Cuáles han sido sus vías de financiamiento recurrentes?

Rspt: Capital Propio

2. ¿Ha asistido a algún tipo de capacitación con respecto al negocio en el que se desenvuelve?

Si:

- ¿Capacitaciones gratuitas o pagadas? ¿Brindadas por entidades públicas?

Rspt. Pagadas, brindadas por entidades privadas de Microsoft, Elephant, un diplomado en la Universidad de Monterrey en negocios estratégicos y Manejo de la Administración de empresas.

- ¿Cree que las capacitaciones adquiridas han servido para el desarrollo de su empresa?

Rspt. Si

- ¿Han utilizado los conocimientos adquiridos en las capacitaciones?

Rspt. Sí

- ¿Qué tipo de capacitaciones extras cree que necesitan sus empleados?

Rspt. Mejores niveles de tecnología, mejores prácticas, todo lo relacionado con tecnología y me gustaría también q hagan cursos sobre las versiones de herramientas de desarrollo que es en lo q estamos trabajando.

No:

- ¿Por qué no ha asistido a alguna capacitación?

3. ¿Se encuentra afiliado a alguna Asociación como por ejemplo (CAMARA DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA DEL GUAYAS)

- **SI:** ¿Ha aplicado alguna vez a las ofertas que brinda para empresas de su categoría?

- **NO:** ¿Por qué razón?

Rspt. Por desconocimiento, estamos manejando los proyectos por referencias y por nuestros propios contactos pero si sería bueno en algún momento tratar con ellos para conocer qué beneficios obtendríamos al afiliarnos.

4. ¿Se dedica a la exportación?

Rspt. No, aun no se ha presentado la oportunidad propicia

5. ¿Se ha asociado alguna vez a otra PYME?

Rspt. Si, al ser una empresa que brinda soluciones informáticas que agilicen las transacciones o actividades de las empresas, debemos buscar ayuda externa cuando hay casos que lo ameritan, por lo que trabajamos en conjunto con consultores jurídicos, contables e incluso una agencia de recursos biométricos.

6. ¿Estaría usted de acuerdo en trabajar conjuntamente con una PYME complementaria a su área de trabajo para generar un producto o servicio terminado con la calidad necesaria que se requiere para ser exportado?

Rspt. Por supuesto, sería una manera dinámica de generar más productos de mejor calidad.

7. ¿Sabía usted que el Estado puede invertir en su negocio a través de un Capital de Riesgo?

Capital de Riesgo: Consiste en la toma de participaciones temporales en el capital de empresas. El objetivo es que con la ayuda del capital de riesgo, la empresa aumente su valor y una vez madurada la inversión, el capitalista se retire obteniendo un beneficio.

Rspt: No tenía conocimiento

¿Qué opina sobre el tema?

Rspt. Las oportunidades que brinda el Estado son buenas pero no dan a entender bien cuáles son las consecuencias de adoptar este tipo de financiamiento, no me gustaría perder poder de decisión en mi empresa.

8. ¿Tiene conocimiento de que usted como empresario de una PYME podría negociar sus acciones en la Bolsa de Valores?

Rspt: No tenía conocimiento

Le interesaría negociar en la bolsa o le es indiferente

Rspt: por ahora no, no creo que sea seguro

9. ¿Cree usted que cuenta con la maquinaria, equipos e implementos adecuados para la correcta ejecución de su trabajo?

- ¿Ha implantado maquinaria de última tecnología?

Rspt. NO

- ¿Cuándo fue la última vez que renovó sus maquinarias?

Rspt. Hace 3 años

- ¿Tiene planes de adquirir o renovar la maquinaria o equipos?

Rspt. Cuando halla suficiente utilidad

- ¿Su empresa cuenta con el sistema de provisión necesaria para poder adquirir nuevas maquinarias, equipos o implementos?

Rspt. No contamos con la tecnología necesaria para perfeccionar y agilizar nuestra labor, hacemos lo que podemos con lo que tenemos, esperamos contar con un poco de sobrante para invertir en nuevos equipos y tecnologías.

10. Conoce usted que como PYME tiene el beneficio de:

- La reducción progresiva de tres puntos porcentuales en el impuesto a la renta
- La exoneración del impuesto a la salida de divisas para las operaciones de financiamiento externo
- Que las instituciones públicas estarán obligadas a aplicar el principio de inclusión en sus adquisiciones

¿Qué opina sobre el tema?

Rspt. No tenía conocimiento, pero las entidades Públicas deberían dar énfasis en ellas para hacer entender a nosotros como empresarios que tenemos diferentes vías de inversión, escudos, beneficios, pueden estar estipulados en la ley, pero créame buscar a alguien me nos asesore es algo costoso.

**ENCUESTAS PARA DESARROLLO DEL PROYECTO DE GRADO
“DISEÑO DE ESTRATÉGIAS PARA LA GESTIÓN FINANCIERA DE
PYMES CONSIDERANDO CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN Y
NUEVA MATRIZ PRODUCTIVA”**

Nombre de la Empresa: Frigopesca C.A empresa empacadora y exportadora de camarones

Años de Funcionamiento: 7 años

Número de Empleados: 200

1. ¿Ha realizado préstamos bancarios para financiar alguna necesidad de la empresa?

Rspt. Si

- ¿Ha realizado este tipo de préstamos para cubrir gastos corrientes o para financiar inversión?

Rspt: Cubrir gastos corrientes.

- ¿Cuáles han sido sus vías de financiamiento recurrentes?

Rspt: Capital Propio, Préstamos bancarios, Factoring

2. ¿Ha asistido a algún tipo de capacitación con respecto al negocio en el que se desenvuelve?

Si:

- ¿Capacitaciones gratuitas o pagadas? ¿Brindadas por entidades públicas?

- ¿Cree que las capacitaciones adquiridas han servido para el desarrollo de su empresa?

- ¿Han utilizado los conocimientos adquiridos en las capacitaciones?

- ¿Qué tipo de capacitaciones extras cree que necesitan sus empleados?

Rspt: Referente al ambiente laboral, los empleados deben aprender cómo trabajar en equipo ,evitando conflictos de intereses

No:

- ¿Por qué no ha asistido a alguna capacitación?

Rspt: Nuestro trabajo no necesita de mayor especialización, hemos ido aprendiendo sobre la marcha y de experiencias anteriores

3. ¿Se encuentra afiliado a alguna Asociación como por ejemplo (CAMARA DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA DEL GUAYAS)

- SI: ¿Ha aplicado alguna vez a las ofertas que brinda para empresas de su categoría?

Rspt: Estamos afiliados a FEDEX , la cámara de comercio del Guayas no nos brinda las facilidades necesarias y sus ofertas no son atractivas.

- NO: ¿Por qué razón?

4. ¿Se dedica a la exportación?

Rspt. Si desde los inicios de la empresa

5. ¿Se ha asociado alguna vez a otra PYME?

Rspt. No,

6. ¿Estaría usted de acuerdo en trabajar conjuntamente con una PYME complementaria a su área de trabajo para generar un producto o servicio terminado con la calidad necesaria que se requiere para ser exportado?

Rspt: No es conveniente, los costos serían más elevados, más dueños menos utilidades, la infraestructura que se posee es la adecuada para cubrir con los requerimientos de sus clientes, si nos asociáramos serian con nuestros proveedores y eso le impide beneficiarse del mercado y sus

quiebres, si se asocian debería someterse únicamente al valor que el socio decida.

7. ¿Sabía usted que el Estado puede invertir en su negocio a través de un Capital de Riesgo?

Capital de Riesgo: Consiste en la toma de participaciones temporales en el capital de empresas. El objetivo es que con la ayuda del capital de riesgo, la empresa aumente su valor y una vez madurada la inversión, el capitalista se retire obteniendo un beneficio.

Rspt: No tenía conocimiento

¿Qué opina sobre el tema?

Rspt. Es un buen referente para inyectar liquidez a la empresa, pero no dan a conocer sobre el tema como debería, no sé si al permitir que el Estado intervenga en mi empresa, cambiaría mi forma jurídica, tampoco sé dónde puedo ir a informarme sobre el tema.

8. ¿Tiene conocimiento de que usted como empresario de una PYME podría negociar sus acciones en la Bolsa de Valores?

Rspt: Si tenía noción

Le interesaría negociar en la bolsa o le es indiferente

Rspt: No, El mercado de valores en el Ecuador no brinda la seguridad suficiente para arriesgarse a negociar en él.

9. ¿Cree usted que cuenta con la maquinaria, equipos e implementos adecuados para la correcta ejecución de su trabajo?

Rspt:Si

- ¿Ha implantado maquinaria de última tecnología?

Rspt. NO

- ¿Cuándo fue la última vez que renovó sus maquinarias?

Rspt. El año pasado

- ¿Tiene planes de adquirir o renovar la maquinaria o equipos?
Rspt. No es necesario
- ¿Su empresa cuenta con el sistema de provisión necesaria para poder adquirir nuevas maquinarias, equipos o implementos?
Rspt. SI, para caso de emergencia o tal vez oportunidad de expansión.

10. Conoce usted que como PYME tiene el beneficio de:

- La reducción progresiva de tres puntos porcentuales en el impuesto a la renta
- La exoneración del impuesto a la salida de divisas para las operaciones de financiamiento externo
- Que las instituciones públicas estarán obligadas a aplicar el principio de inclusión en sus adquisiciones

¿Qué opina sobre el tema?

Rspt.: Tenía conocimiento de ciertos beneficios no te todos los mencionados, el desconocimiento no es excusa, hay los medios y la facilidad para informarse, pero también debería existir una mejor propagación de la información.

Recomendaciones:

Las pequeñas y medianas empresas deberían utilizar no sólo una vía de financiamiento, podrías realizar un mix de varias formas de inversión que se acoplen a sus necesidades

**ENCUESTAS PARA DESARROLLO DEL PROYECTO DE GRADO
“DISEÑO DE ESTRATEGIAS PARA LA GESTIÓN FINANCIERA DE
PYMES CONSIDERANDO CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN Y
NUEVA MATRIZ PRODUCTIVA”**

Nombre de la Empresa: Fulgore S.A - Industria Textil

Años de Funcionamiento: 2

Número de Empleados: 10

1. ¿Ha realizado préstamos bancarios para financiar alguna necesidad de la empresa?

- ¿Ha realizado este tipo de préstamos para cubrir gastos corrientes o para financiar inversión?

Rspt. He realizado un préstamo pero contra inversión, es decir he puesto pólizas de dinero y he sacado prestamos del mismo valor, para cuando lo he pagado, me han activado la póliza, también por el interés bajo, lo hice para montar uno de mis nuevos locales.

- ¿Cuáles han sido sus vías de financiamiento recurrentes?

Rspt. El banco y mis padres

2. ¿Ha asistido a algún tipo de capacitación con respecto al negocio en el que se desenvuelve?

Si:

- ¿Capacitaciones gratuitas o pagadas? ¿Brindadas por entidades públicas?

Rspt. Pagadas, entidades privadas

- ¿Cree que las capacitaciones adquiridas han servido para el desarrollo de su empresa?

Rspt. Creo que ha servido para ver desde una nueva óptica el camino trazado, y aclarar dudas en cuanto a conocimientos para el mejor manejo.

- ¿Han utilizado los conocimientos adquiridos en las capacitaciones?

Rspt. Claro, para algo se las paga.

- ¿Qué tipo de capacitaciones extras cree que necesitan sus empleados?

Rspt. Yo creo que los empleados se tienen que capacitar constantemente, para mejorar niveles, no solo de producción sino también como personas para que puedan trabajar en grupo.

No:

- ¿Por qué no ha asistido a alguna capacitación?
- ¿Qué tipo de capacitación cree que necesitan sus empleados?

3. ¿Se encuentra afiliado a la CAPIG (CAMARA DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA DEL GUAYAS) o cualquier otra entidad?

- SI: ¿Ha aplicado alguna vez a las ofertas que brinda para empresas de su categoría?
- NO: ¿Por qué razón?

Rspt. No estoy afiliada, no creo mucho en las entidades públicas.

4. ¿Se dedica a la exportación?

Rspt. Si exportamos al por mejor por exporta fácil hemos exportado a Colombia y Perú, son pedidos especiales y no en gran cantidad.

5. ¿Se ha asociado alguna vez a otra PYME?

Rspt. No

6. ¿Estaría usted de acuerdo en trabajar conjuntamente con una PYME complementaria a su área de trabajo para generar un producto o servicio terminado con la calidad necesaria que se requiere para ser exportado?

Rspt. No para nada, nunca son buenas las sociedades y siempre una persona termina trabajando más que otra, quizás si como un proveedor externo, más no como sociedad

7. ¿Sabía usted que el Estado puede invertir en su negocio a través de un Capital de Riesgo?

Capital de Riesgo: Consiste en la toma de participaciones temporales en el capital de empresas. El objetivo es que con la ayuda del capital de riesgo, la empresa aumente su valor y una vez madurada la inversión, el capitalista se retire obteniendo un beneficio.

Rspt. Sabía algo pero por el ministerio de industrias.

¿Qué opina sobre el tema?

Rspt. No confío mucho en negociaciones con el gobierno, no me trae seguridad

8. ¿Tiene conocimiento de que usted como empresario de una PYME podría negociar sus acciones en la Bolsa de Valores?

Rspt. Si lo sé, pero no estoy interesada.

9. ¿Cree usted que cuenta con la maquinaria, equipos e implementos adecuados para la correcta ejecución de su trabajo?

- ¿Ha implantado maquinaria de última tecnología?

Rspt. Si nuestros talleres poco a poco se han ido industrializando.

- ¿Cuándo fue la última vez que renovó sus maquinaria

Rspt. hace 1 mes

- ¿Tiene planes de adquirir o renovar la maquinaria o equipos?

Rspt. No de renovar pero si de aumentar.

- ¿Su empresa cuenta con el sistema de provisión necesaria para poder adquirir nuevas maquinarias, equipos o implementos?

- **Rspt.** Si contamos

10. Conoce usted que como PYME tiene el beneficio de:

- La reducción progresiva de tres puntos porcentuales en el impuesto a la renta
- La exoneración del impuesto a la salida de divisas para las operaciones de financiamiento externo
- Que las instituciones públicas estarán obligadas a aplicar el principio de inclusión en sus adquisiciones

¿Qué opina sobre el tema?

Rspt: No conocía de esto, pero es bueno saber que hay apoyo a las pyme, aunque muchas veces no hay mucha información ni buena atención.

Recomendaciones :

No se desvíen en el camino, la idea no es enfocarse en el dinero que vas a ganar o puedes ganar, sino más bien en tu misión o idea de negocio, y lo mejor divertirse, la idea de tener un trabajo es sentirte bien con él, es un tiempo que tu inviertes, tus conocimientos, tus ganas y si no te sientes bien, no lo hagas, en el Ecuador hay diversas maneras de generar ingresos solo es cuestión de ver una oportunidad e intentarlo.

**ENCUESTAS PARA DESARROLLO DEL PROYECTO DE GRADO
“DISEÑO DE ESTRATÉGIAS PARA LA GESTIÓN FINANCIERA DE
PYMES CONSIDERANDO CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN Y
NUEVA MATRIZ PRODUCTIVA”**

Nombre de la Empresa: BIOTEC - Biotecnología

Años de Funcionamiento: 10 años

Número de Empleados: 57

1. ¿Ha realizado préstamos bancarios para financiar alguna necesidad de la empresa?

Rspt. En la actual administración no se ha hecho ningún tipo de préstamos bancarios.

- ¿Ha realizado este tipo de préstamos para cubrir gastos corrientes o para financiar inversión?

Rspt. No

- ¿Cuáles han sido sus vías de financiamiento recurrentes?

Rspt. Al ser una empresa del Estado, una de las fuentes principales de financiamiento es la ESPOL como accionista.

2. ¿Ha asistido a algún tipo de capacitación con respecto al negocio en el que se desenvuelve?

Si:

- ¿Capacitaciones gratuitas o pagadas? ¿Brindadas por entidades públicas?
- ¿Cree que las capacitaciones adquiridas han servido para el desarrollo de su empresa?
- ¿Han utilizado los conocimientos adquiridos en las capacitaciones?
- ¿Qué tipo de capacitaciones extras cree que necesitan sus empleados?

No:

- ¿Por qué no ha asistido a alguna capacitación?
Rspt. No ha habido las invitaciones a la empresa. Hubo una invitación acerca del banano pero solo para obtener contactos más no para aprender lo necesario para mejorar las directrices de la empresa.
- ¿Qué tipo de capacitación cree que necesitan sus empleados?
Rspt. Necesitan capacitaciones en cosas básicas de la computadora, en el manejo de utilitarios, porque atrasa procesos.
La parte administrativa debería capacitarse en conocer los riesgos inherentes en la empresa que deben afrontarse y evitarse en el trabajo, para optimizar los procesos de la empresa y así los trabajadores no corran ningún peligro que perjudique su salud, ya que hay ciertas regulaciones que no se tiene conocimiento.
Tal vez una capacitación financiera a la gerencia para saber opciones de financiamiento que hay disponibles para nuevos proyectos.

3. ¿Se encuentra afiliado a la CAPIG (CAMARA DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA DEL GUAYAS)?

- SI: ¿Ha aplicado alguna vez a las ofertas que brinda para empresas de su categoría?
- NO: ¿Por qué razón?
Rspt. La actual administración desconoce una afiliación a la CAPIG.

4. ¿Se dedica a la exportación?

Rspt. No, desconoce el proceso para exportar sus productos ya que las plantas son delicadas y necesitarían algún tipo de conservación aun no explorado por la empresa para distribuir las fuera del país.

5. ¿Se ha asociado alguna vez a otra PYME?

Rspt. No, porque los accionistas son los únicos que aportan para la empresa y no han tenido ninguna planeación de algún proyecto donde intervenga otro socio comercial.

6. ¿Estaría usted de acuerdo en trabajar conjuntamente con una PYME complementaria a su área de trabajo para generar un producto o servicio terminado con la calidad necesaria que se requiere para ser exportado?

Rspt. Si estaría de acuerdo, pero tendría que cambiarse la figura de la empresa.

7. ¿Sabía usted que el Estado puede invertir en su negocio a través de un Capital de Riesgo?

Capital de Riesgo: Consiste en la toma de participaciones temporales en el capital de empresas. El objetivo es que con la ayuda del capital de riesgo, la empresa aumente su valor y una vez madurada la inversión, el capitalista se retire obteniendo un beneficio.

Rspt. No, desconoce la definición de un capital de riesgo.

¿Qué opina sobre el tema?

Rspt. Piensa que es para el emprendimiento de un nuevo proyecto para levantar una empresa.

8. ¿Tiene conocimiento de que usted como empresario de una PYME podría negociar sus acciones en la Bolsa de Valores?

Rspt. Sabe que se puede hacer pero desconoce las condiciones y requerimientos para participar.

Le interesaría negociar en la bolsa o le es indiferente

Rspt. La idea parece interesante ya que generaría una mayor inyección de liquidez y solvencia a la empresa.

9. ¿Cree usted que cuenta con la maquinaria, equipos e implementos adecuados para la correcta ejecución de su trabajo?

Rspt. No, faltan muchas más adecuaciones para mejorar la eficiencia en el trabajo.

- ¿Ha implantado maquinaria de última tecnología?

Rspt. No se han adquirido maquinaria de última tecnología.

- ¿Cuándo fue la última vez que renovó sus maquinarias?
Rspt. Desconoce fecha exacta de renovación
- ¿Tiene planes de adquirir o renovar la maquinaria o equipos?
Rspt. Si se tiene planes de una renovación de maquinaria e implementos necesarios para mejorar la producción, pero se requiere una alta inversión y es por lo que aún no se hace.
- ¿Su empresa cuenta con el sistema de provisión necesaria para poder adquirir nuevas maquinarias, equipos o implementos?
Rspt. Actualmente no cuenta con algún tipo de provisión para la sustitución de activos fijos.

10. Conoce usted que como PYME tiene el beneficio de:

- La reducción progresiva de tres puntos porcentuales en el impuesto a la renta
No
- La exoneración del impuesto a la salida de divisas para las operaciones de financiamiento externo
No
- Que las instituciones públicas estarán obligadas a aplicar el principio de inclusión en sus adquisiciones
No

¿Qué opina sobre el tema?

Rspt. Recomendaría al Estado y demás instituciones promover más el conocimiento de los beneficios que las empresas tendrían si se afilian a una cámara o se asocian a otra pyme. Que publiquen con más claridad si lo que se pretende con el cambio en la matriz productiva y lo del capital de riesgo que promueven ciertas instituciones gubernamentales van enfocado a emprendimientos de empresas nuevas o empresas existentes en el mercado. En pocas palabras promover más información y capacitación a empresas existentes que desconocen los cambios que se quieren dar en la matriz productiva del país.

ENCUESTAS PARA DESARROLLO DEL PROYECTO DE GRADO “DISEÑO DE ESTRATÉGIAS PARA LA GESTIÓN FINANCIERA DE PYMES CONSIDERANDO CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN Y NUEVA MATRIZ PRODUCTIVA”

Nombre de la Empresa: Teraya S. A.

Años de Funcionamiento: 6 años

Número de Empleados: 10 empleados

1. ¿Ha realizado préstamos bancarios para financiar alguna necesidad de la empresa?

Rsp. No

- ¿Ha realizado este tipo de préstamos para cubrir gastos corrientes o para financiar inversión?

Rsp.: No

- ¿Cuáles han sido sus vías de financiamiento recurrentes?

Rsp.: Personales

2. ¿Ha asistido a algún tipo de capacitación con respecto al negocio en el que se desenvuelve?

Rsp.: Si

- ¿Capacitaciones gratuitas o pagadas? ¿Brindadas por entidades públicas?
Rsp. Hemos recibido capacitación por parte de nuestros proveedores y de las marcas que distribuimos.

- ¿Cree que las capacitaciones adquiridas han servido para el desarrollo de su empresa?

Rsp. Absolutamente, ya que son la base para poder satisfacer las dudas de nuestros clientes en cuanto al servicio o producto que necesita.

- ¿Han utilizado los conocimientos adquiridos en las capacitaciones?

Rsp. En el área que nos desenvolvemos los conocimientos adquiridos son nuestras herramienta de trabajo, estar actualizados les da un respaldo al usuario final.

- ¿Qué tipo de capacitaciones extras cree que necesitan sus empleados?

Rsp. En mi opinión nunca estamos capacitados totalmente, el mundo corre a tal velocidad que minuto a minuto hay algo nuevo que aprender, por lo que siempre necesitamos estar en constante capacitación para poder ayudar a nuestros clientes.

No:

- ¿Por qué no ha asistido a alguna capacitación?
- ¿Qué tipo de capacitación cree que necesitan sus empleados?

3. ¿Se encuentra afiliado a alguna Asociación como por ejemplo (CAMARA DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA DEL GUAYAS)

- SI: Ha aplicado alguna vez a las ofertas que brinda para empresas de su categoría?
Rsp : Si estamos afiliados a pero no hemos utilizado sus ofertas
- NO: ¿Por qué razón?

4. ¿Se dedica a la exportación?

Rsp : no

5. ¿Se ha asociado alguna vez a otra PYME?

Rsp : no

6. ¿Estaría usted de acuerdo en trabajar conjuntamente con una PYME complementaria a su área de trabajo para generar un producto o servicio terminado con la calidad necesaria que se requiere para ser exportado?

Rsp : Si, me parece una manera de crecimiento acertada.

7. ¿Sabía usted que el Estado puede invertir en su negocio a través de un Capital de Riesgo?

Capital de Riesgo: Consiste en la toma de participaciones temporales en el [capital](#) de [empresas](#) .El objetivo es que con la ayuda del capital de riesgo, la empresa

umente su valor y una vez madurada la inversión, el capitalista se retire obteniendo un beneficio.

Rsp :Si

¿Qué opina sobre el tema?

Es una muy buena iniciativa de este gobierno, pero lastimosamente muy burocrática aún, y el monto que el estado provee no es suficiente para los que no somos productores.

8. ¿Tiene conocimiento de que usted como empresario de una PYME podría negociar sus acciones en la Bolsa de Valores?

Le interesaría negociar en la bolsa o le es indiferente?

Rsp. Si me interesaría, pero antes tendría que adquirir más conocimiento al respecto.

9. ¿Cree usted que cuenta con la maquinaria, equipos e implementos adecuados para la correcta ejecución de su trabajo?

Rsp :No

- ¿Ha implantado maquinaria de última tecnología?

Rsp :Si

- ¿Cuándo fue la última vez que renovó sus maquinaria

Rsp :En el 2013

- ¿Tiene planes de adquirir o renovar la maquinaria o equipos?

Rsp :Si

- ¿Su empresa cuenta con el sistema de provisión necesaria para poder adquirir nuevas maquinarias, equipos o implementos?

Rsp : Depende de lo que se valla adquirir, y sus costos.

10. Conoce usted que como PYME tiene el beneficio de:

- La reducción progresiva de tres puntos porcentuales en el impuesto a la renta

Rsp :No

- La exoneración del impuesto a la salida de divisas para las operaciones de financiamiento externo

Rsp :No sabia

- Que las instituciones públicas estarán obligadas a aplicar el principio de inclusión en sus adquisiciones
Rsp :no se del tema.

¿Qué opina sobre el tema?

Rsp.: Son temas interesantes que podrían ser muy beneficiosos para el negocio, pero que desconocía, voy a procurar informarme más sobre el tema.

