

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO**



**VICERRECTORADO ACADÉMICO**



**CENTRO DE ESTUDIO DE POSTGRADO Y EDUCACIÓN CONTINUA**

**MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

# **TESIS DE GRADO**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE  
MAGÍSTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**TEMA:**

**“SISTEMA FINANCIERO DEL ECUADOR Y SU RELACIÓN  
CON LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DEL  
CANTÓN BABAHOYO”**

**AUTORA:**

**ING. COM. PETITA SUSANA MORÁN RODRÍGUEZ**



**ASESOR DE TESIS:**

**Econ. CARLOTA VERA MÁRQUEZ M.B.A.**

**BABAHOYO - ECUADOR**

**2013**



**Universidad Técnica de Babahoyo**

**Vicerrectorado Académico**



**Centro de Estudios de Postgrado y Educación Continua**

**MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**TESIS DE GRADO**

**Previo a la obtención del grado de  
MAGISTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**TEMA**

**"SISTEMA FINANCIERO DEL ECUADOR Y SU RELACIÓN CON  
LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DEL CANTÓN  
BABAHOYO"**

**AUTORA: ING. COM. PETITA SUSANA MORÁN RODRÍGUEZ**

**ASESOR DE TESIS: Econ. CARLOTA VERA MÁRQUEZ M.B.A**

**BABAHOYO - ECUADOR**

**2013**

Babahoyo, Octubre 24 del 2013

Sr. Ing.  
**FABIÁN TOSCANO RUÍZ MAE.**  
**DIRECTOR DEL CEPEC**  
Babahoyo.-

De mis consideraciones:

Por intermedio de la presente, comunico a Usted que la Ingeniera Comercial **PETITA SUSANA MORÁN RODRÍGUEZ** egresada de la Maestría en Administración de Empresas con el tema "SISTEMA FINANCIERO DEL ECUADOR Y SU INCIDENCIA EN LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DEL CANTÓN BABAHOYO". Que fue modificado por el tema "SISTEMA FINANCIERO DEL ECUADOR Y RELACIÓN EN LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DEL CANTÓN BABAHOYO" las sugerencias que fueron dadas para ser modificadas fueron realizadas.

Particular que le hago conocer para los fines consiguientes.

Cordialmente,

  
**Econ. Carlota Vera Márquez M.A.E.**  
**DIRECTORA DE TESIS**

## **DEDICATORIA**

**Este trabajo se los dedico a mis hijos Jaime, Arturo**  
Y a mi esposo Jaime que con su apoyo, ayuda y comprensión  
entienden el esfuerzos por tratar de  
superarme académicamente.

A mi madre Flora que con sus consejos  
me ha ayudado para que llegue a otra meta de  
mi vida.

**Petita Susana Morán Rodríguez**

## AGRADECIMIENTO

A mis familiares, compañeros y amigos  
que me aconsejaron a seguir adelante.

A los directivos del CEPEC.

A la Econ. Carlota Vera Márquez M.B.A  
por su  
asesoría y disponibilidad permanente.

## INDICE DE CONTENIDOS

PORTADA

DEDICATORIA

AGRADECIMIENTO

1.- INTRODUCCIÓN .....	1
2.- TEMA DE INVESTIGACION .....	3
3.-MARCO CONTEXTUAL .....	3
4.- SITUACION PROBLEMÁTICA .....	4
5.- PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	5
5.1.- Problema General .....	6
5.2.- Problemas Derivados .....	6
6.- DELIMITACION DE LA INVESTIGACION .....	6
7.- JUSTIFICACION .....	7
8.- OBJETIVOS DE INVESTIGACION	
8.1.- Generales .....	8
8.2.- Específicos .....	8
9.- MARCO TEORICO	
9.1.- Marco Conceptual .....	8
9.2.- Marco Referencial .....	12
9.3.- Postura Teórica .....	39
10.- HIPOTESIS	
10.1.-General .....	50
10.2.-Derivadas .....	50

11.-METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN	
11.1.- Modalidad de la investigación .....	52
11.2.- Tipo de Investigación.....	52
11.3.- Métodos y Técnicas .....	52
11.3.1.- Métodos.....	52
11.3.2.- Técnicas.....	53
11.4.- Población y Muestra de Investigación.....	53
11.4.1.- Población .....	53
11.4.2.- Muestra .....	54
11.- RESULTADOS OBTENIDOS DE LA INVESTIGACION	
11.1.-Pruebas estadísticas aplicadas en la verificación de hipótesis .....	56
11.2.-Análisis e interpretación de Datos. ....	76
11.3.- Conclusiones y recomendaciones generales y específicas.....	78
11.4.1.- Conclusiones .....	78
11.4.2.- Recomendaciones.....	78
12.- PROPUESTA DE APLICACIÓN DE RESULTADOS	
12.1.- Alternativa Obtenida .....	78
12.2.- Alcance de la Alternativa .....	80
12.3.- Aspectos Básicos de la alternativa. ....	87
12.4.- Resultados esperados al aplicar la alternativa .....	91
13.- BIBLIOGRAFIA .....	92
14.- ANEXOS .....	94

## 1.- INTRODUCCIÓN

La globalización ha generado grandes cambios en los escenarios económicos de los países, en general en las economías latinoamericanas o consideradas del tercer mundo, los cuales tienden a ser positivos a largo plazo, sin embargo, el proceso de transición crea una sensación de inseguridad en las empresas, haciendo más precario y cambiante el mercado laboral y más habituales las reestructuraciones empresariales (Kinneer y Taylor, 2000).

En la mayoría de estos países el motor principal del desarrollo económico son las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes), ya que estas son las principales generadoras de empleo, proveen bienes y servicios a los individuos, generan riqueza y capital, son parte medular en el desarrollo de la tecnología e innovación, entre otros factores y características.

El sistema financiero en los últimos años se ha visto afectado, por las políticas económica, monetaria y fiscal. Las pequeñas y medianas empresas dentro del contexto nacional en el desempeño de las diversas actividades en las que participan.

Las instituciones financiera intermediaria se le conoce comúnmente como instituciones financieras intermediarias y es aquella institución financiera que se encuentra supervisada por la



superintendencia de Banca y seguros y que puede canalizar al mercado los recursos financiero.

El desarrollo del sector privado, y en particular de las pequeñas y medianas empresas (PyMe), es de suma relevancia en cada una de estas dimensiones. Las competencias de estos agentes económicos para asimilar conocimientos y tecnología, para producir, para cooperar y para competir en los mercados, resultan cruciales para que las naciones hagan un uso eficiente de sus recursos y logren elevados niveles de productividad y competitividad. Esta guía se elabora bajo la visión que un desempeño positivo del sector Pyme, principalmente en términos del aumento de la productividad de los factores, contribuirá al crecimiento y a la competitividad de las economías de la región.

En el desarrollo de la investigación se plantea la situación problemática, se delimita la investigación además se presenta los objetivos que se persigue en el desarrollo de la tesis. En el marco teórico se sustenta las variables de estudio a través de las teorías que presentan los diferentes autores nacionales como extranjeros. Se plantean hipótesis a investigarse para probar la viabilidad del objeto de estudio. Se plantea la propuesta de viabilidad como alternativa para resolver la situación problemática en la aplicación de estrategias operativa en el sistema financiero que permita ser competitiva a las pymes del cantón Babahoyo.

## **2.- TEMA DE INVESTIGACIÓN**

**SISTEMA FINANCIERO DEL ECUADOR Y SU RELACIÓN CON LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DEL CANTÓN BABAHOYO”**

## **2.- MARCO CONTEXTUAL**

El Ecuador está ubicado geográficamente en la línea ecuatorial que le da su nombre lo cual le permite tener un clima estable casi todos los meses del año con las consecuencias positivas para el sector agrícola; posee petróleo en cantidades que si bien no lo ubican como un país con grandes reservas, las tiene suficientes para su desarrollo, sin embargo. El país tiene importantes reservas ecológicas y turísticas en cuyo aprovechamiento puede estar el sustento para el progreso.

La provincia de los Ríos cuenta con 13 cantones y parroquias urbanas y rurales, su actividad económica es agrícola, comercial y turismo, Con la crisis financiera que se dio en el Ecuador el sector agrícola, comercial e industrial se vio afectada las pequeñas mediana y grandes empresas.

El propósito de esta tesis es desarrollar estrategias operativas que ayuden a mejorar y aumentar la rentabilidad de las Pequeñas y Medianas empresas que realizan actividades comerciales en el sector de Babahoyo. Con el fin de comprender mejor el impacto y

la composición que tienen dichas empresas estableciendo estrategias operativas que permitan determinar los procesos que desarrollan para competir en un mercado debido a que este sector es de poco crecimiento y de poca rentabilidad

#### **4.- SITUACIÓN PROBLEMÁTICA.**

Las instituciones financieras en el Ecuador son reguladas por la superintendencia de Banco, para su debido funcionamiento ofrecen servicio a la comunidad como son: fondos de inversión, libretas de ahorro, cuentas corrientes, pólizas, préstamos de corto y largo plazo en otros.

Productos que son ofrecidos a las personas naturales y jurídicas. En el cantón Babahoyo existen Bancos público y privados como son: Banco Nacional de Fomento que pertenece al estado, Banco del Pichincha, Banco internacional, Banco Guayaquil, Banco Bolivariano, Banco del Pacifico, y las cooperativa de ahorro y crédito: Juan Pio de Mora, San Antonio, El Sagrario, 6 de Octubre. En la provincia de Los Ríos el sistema comercial se vio afectado por lo que las pequeña y medianas empresa no podían acceder a créditos para mejorar la situación económica, los intereses por préstamo eran muy altos lo que hacía casi imposible el acceso, lo que provocó que algunas microempresas cerraran definitivamente.

En el cantón Babahoyo encontramos 150 microempresas dato proporcionado por la Cámara de Comercio

## **5.- PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.**

La globalización ha generado grandes cambios en los escenarios económicos de los países. En la mayoría de ellos el motor principal del desarrollo económico son las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES), porque son las generadoras de empleo, proveen bienes y servicios a las personas generando riqueza y capital.

La escasa disponibilidad de instrumentos financieros adecuados a las necesidades de las PYMES (en plazos y costos y las dificultades que estas empresas tienen para ser sujetos de crédito) lleva a que las empresas dependan demasiado de sus propios recursos y del financiamiento de los proveedores, tanto para el funcionamiento corriente del negocio como para los proyectos de expansión o reconversión.

Las pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) juegan un papel de gran importancia dentro del desarrollo de toda economía debido a su relación e incidencia en la generación de empleo, y crecimiento económico. De esta forma las PYMES se relacionan directamente con el desarrollo económico en todas las regiones

del país. Si bien al analizar los factores de crecimiento económico se identifican como responsables a las grandes empresas, en realidad los resultados indican que el crecimiento depende en buena medida del desempeño de las Pymes.

Las Pymes no cuentan con suficiente inversión, lo que les limita su producción por no contar con un personal altamente capacitado, lo que ocasiona una baja capacidad productiva. La falta de crédito es una de las razones por las cuales hay tanta dispersión en materia de productividad de las empresas. Sin crédito, las empresas no se pueden expandir y las menos productivas no pueden realizar las inversiones en tecnología necesarias para aumentar la eficiencia.

Es trascendental considerar que la importancia de las Pequeñas y Medianas Empresas no reside únicamente en su potencial redistributivo y su capacidad para generar empleo, sino también en su capacidad competitiva cuando es incorporada al proceso productivo en condiciones adecuadas. El desarrollo de este sector de la economía en el país se ha caracterizado por una gran diversidad de iniciativas realizadas por una pluralidad de actores; sin embargo, en la medida que la microempresa se expande en importancia en la economía, también crece la demanda de servicios de apoyo a este sector por parte del estado

y de instituciones públicas y privadas, cooperación internacional y asociaciones gremiales involucradas con el desarrollo del sector.

### **5-1.- PROBLEMA GENERAL O BÁSICO**

¿De qué manera el Sistema Financiero está apoyando el financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas del Cantón Babahoyo Provincia de Los Ríos?

### **5.2.- SUBPROBLEMAS O DERIVADOS**

¿De que manera la falta de capacidad organizacional de las pymes repercuten en el marco normativo del sistema financiero de la ciudad de Babahoyo?

¿De qué manera se determinan las actividades que realizan las Pequeñas y Medianas Empresas del Cantón Babahoyo para obtener crédito del sector financiero nacional?

¿De qué manera las estrategias operativas que aplica el sistema financiero en las pequeñas y medianas empresas permite la competitividad en el mercado?

## **6.- DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.**

La presente investigación se realizara en el año 2013. Las unidades de observación serán las pequeñas y medianas empresas del sector comercial activas en el cantón Babahoyo.

## **7.- JUSTIFICACIÓN.**

El sector de las Pequeñas y Medianas Empresas es importante para las economías nacionales ya que contribuye significativamente a la creación de empleo y al crecimiento del PIB y porque el crecimiento de este sector está ligado a la formalidad económica. En la mayoría de los países el motor principal del desarrollo económico son las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes), estas son las principales generadoras de empleo, proveen bienes y servicios a los individuos, generan riqueza y capital, son parte medular en el desarrollo de la tecnología e innovación, entre otros factores y características que determinan la importancia del desarrollo del país.

Esta investigación es de vital importancia realizarla porque ayudará a los empresarios, a conocer en una forma más clara el funcionamiento del sistema financiero Local, se tendrá mayor información de las entidades crediticias y sus mecanismos para acceder a los créditos y las limitaciones para agilizar los

procesos crediticios, además de las tasas de interés.

En el segmento Productivo PYMES se presenta en enero 2011 una disminución en el volumen de crédito otorgado, ubicándose en USD 120.67 millones (USD 57.29 millones menos que en el mes anterior), esto representa una tasa de variación mensual de - 32% y anual de 22%. De igual manera, el monto promedio por operación se sitúa en USD 12,742. Además, el número de operaciones en este segmento disminuye en 21%, registrándose 9,470 operaciones según datos del banco central del Ecuador.

Las Pymes de la ciudad de Babahoyo se vieron muy afectadas en el año 2011- 2012 porque sus créditos tuvieron restricciones en función a los requisitos que tenían que cumplir, es por esto la necesidad de realizar la presente investigación que servirá de sustento para las posteriores investigaciones.



## **8.- OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN.**

### **8.1.- OBJETIVO GENERAL.**

Proponer estrategias operativas al sistema financiero que permitan el crecimiento y desarrollo de las Pequeñas y Medianas Empresas del Cantón Babahoyo de la Provincia de Los Ríos.

### **8.2.- OBJETIVOS ESPECÍFICOS.**

1. Investigar la capacidad organizacional de las pequeñas y mediana empresas el marco normativo del sistema financiero nacional a través de los autores nacionales y extranjeros.
2. Determinar las actividades que realizan las Pequeñas y Medianas Empresas del Cantón Babahoyo para obtener crédito del sector financiero nacional.
3. Estructurar estrategias operativas al sistema financiero que permita ser competitiva las pequeñas y medianas empresas del cantón Babahoyo.

## **9.- MARCO TEÓRICO.**

### **9.1.- MARCO CONCEPTUAL.**

#### **ADMINISTRACIÓN**

Como disciplina es un cuerpo acumulado de conocimientos que incluye principios, teorías, conceptos, etc. La administración como proceso comprende funciones y actividades que los administradores deben llevar a cabo para lograr los objetivos de la organización. En este sentido, podría decir que:

La administración es conducción racional de actividades, esfuerzos y recursos de una organización, resultándole algo imprescindible para su supervivencia y crecimiento.

#### **ANATOCISMO**

Es la capitalización de los intereses, de modo que sumándose tales intereses al capital originario pasan a redituar nuevos intereses. Es denominado también interés compuesto.

#### **CONTROL FINANCIERO**

Por control financiero se entiende como el estudio y análisis de los resultados reales de una empresa comparados con los objetivos de los planes y programas a corto, mediano y largo plazo.

## **CRISIS FINANCIERA**

Es la crisis económica que tiene como principal factor la dificultad del sistema financiero, es decir, no tanto la economía productiva de bienes tangibles (industria, agricultura), que puede verse afectada o ser la causa estructural.

Situación grave y difícil que pone en peligro al Sistema Financiero, y produce cambios permanentes en la economía la continuidad o el desarrollo de un proceso físico, histórico: la crisis económica frëna la expansión y la creación de riqueza de un país, y contribuye a causar una situación de inestabilidad en el desarrollo de determinado proceso.

## **ESTRATEGIA**

Una 'Estrategia' es un conjunto de acciones planificadas sistemáticamente en el tiempo que se llevan a cabo para lograr un determinado fin o misión. Proviene del griego ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗΣ Stratos = Ejército y Agein = conductor, guía. Y se aplica en distintos contextos:

### **ESTRATEGIA OPERATIVA**

La estrategia operativa pretende establecer los procesos claves en los que debe concentrarse la organización para dar respuesta a la estrategia competitiva y la articulación de dichos procesos en

una arquitectura organizativa adecuada.

## **INSTITUCIONES FINANCIERAS**

Comprende a toda empresa que habitualmente se dedica a prestar fondos o a conceder créditos, sea que lo haga con sus propios fondos o con fondos recibidos de terceros, esto último cuando está expresamente facultada por la ley para ello.

## **LÍNEAS DE CRÉDITO**

Modalidad de crédito simple en virtud del cual, una vez ejecutada la operación, queda reabierto el crédito por el importe, condiciones y plazos estipulados para permitir su nueva utilización.

## **RENTABILIDAD**

Se dice que una empresa es rentable cuando genera suficiente utilidad o beneficio, es decir, cuando sus ingresos son mayores que sus gastos, y la diferencia entre ellos es considerada como aceptable.

## **SALVATAJE**

El salvataje bancario es una fase intermedia entre el capitalismo quebrado y el capitalismo recuperado.

## **SISTEMA FINANCIERO**

Conjunto de instituciones financieras (bancos, sociedades financieras, etc.) que realizan intermediación financiera con el público

## **TASA ACTIVA BANCARIA**

Es la tasa de interés promedio, ponderada de **captación** para operaciones reajustables a 90, 180 y 360 días que para cada día hábil bancario determina por la Asociación de Bancos e Instituciones Financieras.

## **TASA DE INTERÉS ACTIVA**

"La tasa de interés activa es el porcentaje que las instituciones bancarias, de acuerdo con las condiciones de mercado y las disposiciones del banco central, cobran por los diferentes tipos de servicios de crédito a los usuarios de los mismos. Son activas porque son recursos a favor de la banca, mientras tanto la tasa de interés pasiva es el porcentaje que paga una institución bancaria a quien deposita dinero mediante cualquiera de los instrumentos que para tal efecto existen".

## **TASAS DE INTERÉS PASIVA.**

"La tasa de interés (o tipo de interés) es el porcentaje al que está invertido un capital en una unidad de tiempo, determinando lo que se refiere como "el precio del dinero en el mercado financiero."

Las tasas de interés bajas ayudan al crecimiento de la economía, ya que facilitan el consumo y por tanto la demanda de productos. Mientras más productos se consuman, más crecimiento económico. El lado negativo es que este consumo tiene tendencias inflacionarias. Y favorecen el ahorro y frenan la inflación, ya que el consumo disminuye al incrementarse el costo de las deudas. Pero al disminuir el consumo también se frena el crecimiento económico.

## **9.2.- MARCO REFERENCIAL SOBRE LA PROBLEMÁTICA DE INVESTIGACIÓN**

(RONDA, 2004) El empleo de la estrategia data desde la antigüedad y nace en el campo militar; se introduce en el mundo académico por Von Newman en 1944 con la "Teoría de los Juegos"; en la teoría de la dirección desde 1962 y en la pedagogía en 1987, convirtiéndose en la herramienta de dirección más empleada en el mundo.

En el diccionario Larousse se define **estrategia** como el arte de dirigir operaciones militares, habilidad para dirigir. Se confirma la referencia sobre el surgimiento en el campo militar, se refiere a la manera de derrotar a uno o a varios enemigos en el campo de batalla. Es sinónimo de rivalidad, competencia.

El análisis estratégico tiene como objetivo la definición de la posición estratégica externa e interna de la organización, es

decir, el predominio de amenazas u oportunidades en el aspecto externo o las fortalezas o debilidades en el plano interno. El diagnóstico estratégico tiene tres niveles; el diagnóstico del macro entorno o global, el del micro entorno y, finalmente, el diagnóstico interno de la organización.

### **Características de las estrategias**

Las características más importantes de las estrategias son: que deben ser hechas a la medida, y que deben ser adaptables. Dado que la situación de cada negocio es única, las estrategias deben hacerse a la medida por sus administradores. Lo anterior permite, como se dijo anteriormente, que exista congruencia entre las estrategias y los elementos externos e internos que la situación requiere.

### **Tipos de estrategias**

Aunque existen diferentes clasificaciones de estrategias, tal vez las más comunes sean las siguientes:

Aquellas que persiguen la obtención de una ventaja comparativa respecto a la competencia (estrategias competitivas), y aquellas que persiguen definir una vía de acción para el futuro (matriz producto/mercado).

## Estrategias competitivas

Al enfrentar a la competencia, existen tres estrategias que persiguen lograr un mejor desempeño. Estas estrategias se dividen en función del sector o segmento en el que se pretende competir y de la ventaja que se busca lograr.

Y aunque, en ocasiones, la empresa puede optar por combinaciones de estrategias, esto rara vez es posible.

### **Liderazgo general en costos**

Esta primera estrategia, que ha sido muy común sobre todo en sectores industriales, persigue lograr el liderazgo a través de dirigir todos los esfuerzos hacia la reducción de costos.

Este liderazgo en costos requiere de sistemas productivos capaces de producir grandes volúmenes en forma eficiente, de vigorosos esfuerzos para lograr eficiencia a través del aprendizaje, de rígidos controles de costos y gastos y de una fuerte atención a los controles administrativos en general.

Alcanzar un liderazgo en costos, por lo general, requiere de una gran participación de mercado o del logro de otras ventajas, como puede ser el acceso favorable a recursos físicos o humanos, una mayor capacidad financiera, un mejor conocimiento de los procesos, etcétera.



Tener una posición de costos bajos permite a la empresa obtener utilidades mayores que la competencia o aguantar mejor reducciones de precios que afecten a todo el sector.

### **Diferenciación**

Esta segunda estrategia consiste en la diferenciación del producto o servicio que ofrece la empresa, creando algo que el cliente perciba como único o diferente.

El cómo crear algo único o diferente puede asumir distintas formas. Puede ser a través de diseños o marcas, de distintas tecnologías, a través del servicio, de la distribución, de la calidad, etcétera.

Por definición, la diferenciación impide, la gran mayoría de las veces, alcanzar una gran participación de mercado. En efecto, a menudo se requiere de una percepción de exclusividad que es incompatible con la gran participación.

Sin embargo, la diferenciación proporciona un aislamiento de la competencia y, por lo general, proporciona mayores márgenes de utilidad.

Tener una posición de costos bajos permite a la empresa obtener utilidades mayores que la competencia o aguantar mejor reducciones de precios que afecten a todo el sector.

### **Diferenciación**

Esta segunda estrategia consiste en la diferenciación del producto o servicio que ofrece la empresa, creando algo que el cliente perciba como único o diferente.

El cómo crear algo único o diferente puede asumir distintas formas. Puede ser a través de diseños o marcas, de distintas tecnologías, a través del servicio, de la distribución, de la calidad, etcétera.

Por definición, la diferenciación impide, la gran mayoría de las veces, alcanzar una gran participación de mercado. En efecto, a menudo se requiere de una percepción de exclusividad que es incompatible con la gran participación. Sin embargo, la diferenciación proporciona un aislamiento de la competencia y, por lo general, proporciona mayores márgenes de utilidad.

### **Estrategia Financiera**

Proporciona a la organización la estructura de capital y fondos adecuados para implantar estrategias de crecimiento y competitivas.

## **Enfoque o alta segmentación**

Esta última estrategia consiste en enfocarse sobre un grupo de clientes en particular, en un segmento de la línea de un producto, o en un mercado geográfico específico, y aplicar, para ese grupo, segmento o zona particular, una estrategia ya sea de liderazgo en costos o de diferenciación.

Es decir, cuando las estrategias se aplican a todo un sector, éstas pueden ser o de liderazgo en costos o de diferenciación. Pero cuando cualquiera de éstas se aplica únicamente a un determinado grupo, sector, zona, etc., entonces adquiere, además, la cualidad de enfoque o alta segmentación.

Por lo general, la empresa que logra una alta segmentación casi siempre alcanza también altos rendimientos. Sin embargo, también una estrategia de enfoque implica limitaciones en cuanto a la participación de mercado.

La **estrategia operativa** pretende establecer los procesos clave en los que debe concentrarse la organización para dar respuesta a la estrategia competitiva y la articulación de dichos procesos en una arquitectura organizativa adecuada. Consideramos que estas estrategias pueden ser muy útiles para una situación como la actual, pues son estrategias de un valor incalculable para aquellas empresas que operan en sectores de escaso crecimiento

y de baja rentabilidad, y que se sustentan en las decisiones y acciones llevadas a cabo por el responsable de departamento de cada empresa.

La estrategia comprende básicamente los siguientes aspectos: (1) cómo se pretende competir: cómo poder crear una ventaja competitiva; (2) cómo contribuirán las diferentes personas o departamentos de la empresa para lograr esa ventaja competitiva, y (3) cómo habrán de asignarse los recursos en las diferentes actividades de la empresa.

La estrategia, se compone de elementos externos e internos. Los elementos externos se refieren a los medios para hacer que la empresa sea efectiva y competitiva en el mercado; qué tipo de ventaja competitiva perseguir, qué necesidades satisfacer o a qué grupos o segmentos de clientes, cómo compararnos y distinguirnos con y de la competencia, qué productos o servicios enfatizar para lograr atraer a la clientela, cómo defenderse de movimientos competitivos de los rivales, qué acciones tomar en función de las tendencias de la industria, cambios en la economía, y movimientos políticos y sociales.

Los elementos internos se refieren a cómo las diferentes piezas

que componen la empresa (personas, departamentos, actividades), habrán de organizarse para lograr y mantener esa ventaja competitiva. Es decir, qué tipo de cualidad distintiva desarrollar; este término de cualidad distintiva se refiere a aquellas cualidades (factores internos como recursos, estructura, habilidades) que tiene la empresa y que la hacen particularmente "mejor" que sus competidores. Ser verdaderamente "buenos" en algún aspecto importante en la creación, producción o comercialización del producto o servicio, por lo general, se convierten en el vehículo para la obtención de la ventaja competitiva.

## **SISTEMA FINANCIERO NACIONAL**

El sistema financiero nacional está compuesto por un sector formal y por otro no regulado o informal.

**Sistema Financiero Formal.** (Rosales, 2007) Está normado por la ley general de instituciones del sistema financiero de 1994 y sujeto a la supervisión de la superintendencia de Bancos y Seguros. Está compuesto por bancos privados, instituciones financieras públicas, cooperativas de ahorro crédito, sociedad financiera privada, almaceneras, compañías de seguros, emisoras de tarjetas de crédito, mutualista controladas por la superintendencia de bancos y seguros. Este sistema ofrece

servicios de operaciones activas y pasivas, o sea, créditos, cuentas corrientes, depósitos a plazo y ahorro, inversiones, remesas, etc.

Su política crediticia está ajustada al programa monetario del país, porque es por su intermedio que las directrices de la economía se concretan, en época de crisis, encarece el crédito de manera alarmante.

Las tasas de interés se mantienen elevadas, por encima de los niveles internacionales.

En lo que se refiere al sector agropecuario, sus beneficiarios son principalmente los empresarios agrícolas, vinculados a la agricultura comercial que disponen de ingresos suficientes para utilizar sus servicios. Difícilmente la banca privada compromete sus recursos en la agricultura campesina, por la fragmentación y pequeño tamaño de las unidades, la falta de sistemas de información, el "riesgo" implícito de las actividades agropecuarias y por los altos costos de transacción. La rentabilidad de las líneas de créditos para pequeños productores rurales es significativamente inferior a la que se obtiene mediante carteras concentradas.

Sin embargo, de manera indirecta, la banca privada mantiene vínculos con el sistema financiero informal rural, mediante sus relaciones con ONGs y cooperativas de ahorro y crédito que utilizan los servicios bancarios.

Entre las institución del sector financiero formal se debe considerar también a la banca estatal. La banca gubernamental de primer piso, que es la principal proveedora de recursos financieros para el sector rural y urbano, es el Banco Nacional de Fomento (BNF) fundado en 1926 que actualmente está recibiendo recursos, para destinarlos con prioridad al sector microempresario.

Desde 1964, cuando se dictó la ley orgánica, existe dentro del BNF un área especializada en crédito para el pequeño agricultor: División de capacitación; en años anteriores, los costos sobrepasaban a los ingresos, por lo que enfrentó una larga historia de descapitalización.

El llamado crédito de capacitación del BNF, fue definido como un servicio temporal en beneficio del pequeño agricultor, hasta que logre su reactivación económica que le permita operar como sujeto regulador del crédito. Respondía a una planificación de la producción y contaba con asistencia técnica, a fin de lograr

rentabilidad y elevar la productividad. Sus beneficiarios eran los pequeños agricultores, artesanos, industriales y pescadores o sus organizaciones, legalmente constituidas.

Este programa financiaba una amplia gama de rubros y actividades agropecuarias, pero estaba limitado por las condiciones legales y requisitos exigidos a los pequeños empresarios para optar por ese crédito, por lo que ha sido ineficiente en su concesión e ineficaz en su recuperación.

**Estructura del sistema financiero.-** (Juan, 2010) Cuando más especializado y potente sea el sistema financiero de un país, mayor será la diversificación de la política monetaria. Dependerá de si la bolsa es suficientemente amplia y profunda; de si los mercados monetarios cuentan con emisores de títulos en variedad y número suficiente y de si existe una gran cantidad de compradores y vendedores. Los instrumentos monetarios utilizados deberán ser en ese caso más sofisticados. De lo contrario, cuando un país cuenta con un sistema financiero que ha experimentado escasamente el proceso de desintermediación, la política monetaria deberá ser más directa. La posibilidad de usar el mercado abierto o el redescuento está, pues, estrechamente relacionada con la existencia de mercados amplios y profundos.



**Banco.** Sociedad anónima cuyo principal objetivo es trasladar recursos de personas con exceso de liquidez a aquellas que necesitan dicho dinero para financiar sus inversiones. El Banco capta utilidades mediante la intermediación financiera de acuerdo al volumen de recursos que los obtiene a un costo inferior del que cobra a quienes los demandan. La capacidad de generación de recursos productivos por los bancos está limitada por el monto de su capital pagado y reservas patrimoniales.

El sistema Bancario es el conjunto de instituciones financieras que realizan intermediación en el mercado financiero, captan recursos del público para obtener fondos con el fin de utilizar estos recursos en operaciones de crédito o de inversión. Su estructura es de banca múltiple, pues puede operar en cualquier actividad y en cualquier plazo, permitiendo mejorar la competitividad que impone la globalización de la economía. Los bancos se clasifican en: privadas y públicos.

**Bancos privados.** (Rosales, 2007) Conforman el subconjunto más importante del sistema financiero privado nacional. Se encargan de captar del público los recursos de capital y de transferirlos a los sectores productivos (intermediación financiera). Para este efecto trasladan los valores que han sido

depositados en su poder por clientes que no los necesitan en ese momento, a otros clientes que no disponen de esos recursos y que tienen objetivos económicos, desarrollando toda una infraestructura física, operativa y de servicios. De acuerdo al artículo 51 de la ley de instituciones del sistema financiero, pueden efectuar operaciones tales como captaciones: depósito a la vista, depósito a plazo, emisión de títulos valores, recepción de préstamos y aceptaciones de créditos de instituciones financieras del país y del exterior, u otra formas de captación; y colocaciones; inversiones en títulos y valores, créditos, arrendamientos mercantil, fiducia mercantil, emisor u operador de tarjetas de créditos, compra de cartera, aceptaciones bancarias, avales, fianzas, carta de créditos, cobranzas, operaciones crédito, con recursos de bancos de segundo piso, mercados a futuros, operaciones de unidad de valor constante u otras formas de colocación. El sector bancario está conformado por entidades de carácter nacional y sucursales de bancos extranjeros.

**Bancos Públicos.** Entidades financieras, cuyo accionista es el Estado. En el país lo constituyen: el Banco Central del Ecuador, el Banco Nacional de Fomento, el Banco Ecuatoriano de la vivienda.

**Banco Central Del Ecuador (BCE).** Ente jurídico de derecho

público, de duración indefinida, con autonomía técnica y administrativa y patrimonio propio. Entre sus funciones está la de establecer, controlar y aplicar la política monetaria, financiera, crediticia y cambiaria del estado y, como objetivo velar por la estabilidad de la moneda. Su organización, funciones y atribuciones, se rigen por la presente ley, su estatuto y los reglamentos internos, así como por las regulaciones y resoluciones que dicte su directorio. De acuerdo a las reformas introducidas en la ley de régimen monetario y banco del estado, el banco central ya no puede conceder préstamos de última instancia a las instituciones del sistema financiero nacional.

**Banco del Estado.** Institución financiera pública con personería jurídica, autónoma, de duración indefinida y con domicilio principal en la ciudad de Quito. Se regirá por la ley de régimen monetario y supletoriamente por las disposiciones aplicables de las leyes financieras societarias. El objetivo del banco del estado es financiar programas, proyectos, obras y servicios del sector público, ser depositario de los fondos públicos y prestar servicios bancarios y financieros destinados a favorecer el desarrollo de las actividades económicas nacionales. Con esa finalidad actúa con recursos de su propio capital y recursos que obtenga en el país o en el exterior, por cuenta propia o del Estado, de los consejos provinciales, de las municipalidades y de las demás

entidades pública que tenga finalidad social.

**Banco Nacional de Fomento (BNF).** Como consecuencia de una época de crisis del sistema financiero que vivía nuestro país en la década de los años veinte llegó la Misión Kemmerer, logrando importantes transformaciones en el manejo de la economía y del Estado como la creación del Banco Central del Ecuador y de organismos de control como la Contraloría General del estado y la Superintendencia de Bancos.

Los sectores comercial e industrial contaron desde entonces con mayores posibilidades de acceso a operaciones crediticias. No ocurría lo mismo con el campo agropecuario, cuyos actores atravesaban situaciones difíciles por falta de recursos y de apoyo a sus iniciativas y esfuerzos.

Es en estas circunstancias el Gobierno del Doctor Isidro Ayora, mediante Decreto Ejecutivo del 27 de enero de 1928 publicado en el Registro Oficial No. 552 del mismo mes y año, crea el Banco Hipotecario del Ecuador. La condición de sociedad anónima la mantuvo hasta 1937, año en que se transformó en institución privada con finalidad social y pública, autónoma y sujeta a su

propia Ley y Estatutos, forma jurídica que la mantiene hasta la presente fecha.

Sucesivas reformas fueron cambiando su estructura hasta que el 14 de octubre de 1943 se expidió la ley que transformó al Banco Hipotecario en el Banco Nacional de Fomento Provincial, la misma que fue publicada en el registro Oficial No. 942 con fecha 20 de octubre de 1943, durante la administración del Doctor Carlos Alberto Arroyo del Río, presidente Constitucional de la República del Ecuador.

De acuerdo con la Ley promulgada el 28 de marzo de 1974, el Banco Nacional de Fomento es una entidad financiera de desarrollo, autónoma, de derecho privado y finalidad social y pública, con personería jurídica y capacidad para ejercer derechos y contraer obligaciones.

La autonomía del Banco Nacional de Fomento está plenamente garantizada en la Constitución política vigente, y la Institución, en todas sus operaciones, sólo está sujeta al control de la Superintendencia de Bancos.

Hasta el año 1999, el BANCO NACIONAL DE FOMENTO

presentó una serie de dificultades cuya problemática impidió asumir eficientemente su rol de Banca de Desarrollo, que se reflejó principalmente por el estancamiento de la actividad crediticia, bajos niveles de recuperación y problemas de liquidez. Esto determinó que la Administración desarrolle una serie de acciones a fin de revitalizar su estructura financiera-crediticia y retomar el rol de importante intermediario-financiero. En este sentido, se ha continuado desarrollando las estrategias enmarcadas dentro del Plan Estratégico y de Reactivación Institucional.

**Compañías de Seguro.** El seguro propiamente dicho es una institución relativamente reciente. Aparentemente surgió en la Edad Media bajo la forma de seguro marítimo, el cual fue consecuencia del desarrollo del comercio marítimo en los países mediterráneos, especialmente España e Italia, pero carecía de bases estadísticas serias y no constituía una institución organizada.

El seguro es actualmente una pieza básica de nuestra estructura social. En el mundo antiguo la institución familiar, los sistemas de producción agrícola y la organización gremial proporcionaban al individuo la protección

que necesitaba. En cambio la moderna sociedad, basada en el individualismo y reducción del entorno familiar, obliga a buscar protección mediante fórmulas legales o contractuales contra crecientes riesgos personales y patrimoniales consecuencia del progreso tecnológico.

**Cooperativa de ahorro y crédito.** Sociedades financieras de derecho privado, formadas por personas naturales o jurídicas, que sin perseguir finalidades de lucro, tiene por objeto planificar y realizar actividades de trabajo de beneficio social o colectivo, a través de una empresa manejada en común y formada con la aportación económica, intelectual y moral de sus miembros. Las cooperativas no reguladas por la superintendencia de bancos y seguros se clasifican según la actividad que vaya a desarrollar como: producción, consumo, crédito, vivienda y servicio.

**El sector monetario Financiero** (Leonardo, 2002) La acción del sector financiero (bancos, intermediarias financieras y otras) es la de captar ahorro y otorgar crédito. Está resulta fundamental para apoyar la actividad productiva y económica en general.

Uno de los viejos problemas de la economía nacional ha sido la escasa capacidad de generación de ahorro, por tanto requiere del concurso del ahorro externo y de política de estímulo al

ahorro local.

Desde esa perspectiva se han establecido medidas que progresivamente condujeron a consolidar un modelo financiero – especulativo que no tiene precedente.

La banca privada, buena parte de ella, quiso ser beneficiaria de su propio esquema y decidió, gestionar perversamente las captaciones al punto de colapsar. En ello incidió la crisis económica que deprimió la demanda y produjo recesión, imposibilitando la recuperación de créditos (alto porcentaje de cartera vencida), igual que la crisis internacional que exigió cancelar créditos, cerró o encareció nuevos créditos.

También desde la política fiscal se construyó a la desintermediación financiera cuando se estableció el impuesto del 1% a la circulación de capitales, más tarde reducido al 0,8% y luego derogado con la ley trole 2 restableció por la voluntad del servicio de rentas internas y el gobierno recientemente nuevamente modificado por el congreso en la ley trole,3 quedando en 0,2% a partir del 2001.

Desde 1992, cuando el gobierno Nacional estableció el anclaje cambiario ( sistema del anclaje cambiario (sistema de control de



tipo de cambio por medio de bandas cambiarias) dejó que las tasas de interés flotara libremente en el mercado y éstas treparon sin límites, tanto más cuando se sintió los efectos de la guerra del Cenepa en 1995 en que la tasa intercambiaria alcanzó en un 250%.

La política de liberalización del sector contribuyó al libertinaje de la gestión bancaria. La superintendencia de bancos redujo su acción hasta el borde de ser mera espectadora del festín bancario, acusada de ser encubridora de malos manejos; lo que ha sido evidente por las disposiciones judiciales que han comprometido a más de un superintendente de Bancos en malos manejos bancarios.

### **Pequeñas y medianas Empresas (Pymes)**

(FUENTE, 2012) Las pymes juegan un papel de gran importancia dentro del desarrollo de toda economía debido a su relación e incidencia en la generación de empleo, y crecimiento económico. De esta forma las pymes se relacionan directamente con el desarrollo económico de todas las regiones del país. Si bien al analizar los factores de crecimiento económico se identifican como responsables a las grandes empresas, en realidad los resultados indican que el crecimiento depende en buena medida

del desempeño de las pymes.

Al contar con estructura más pequeñas es sencillo ajustarse a los requerimientos del mercado y de los clientes, sobre todo, si se trabaja con grandes empresas e igualmente pueden tener un trato más cercano con sus clientes. Sin embargo, también existen varias dificultades relacionadas con el éxito de estos emprendimientos, debido a la menor disponibilidad de recursos, acceso al crédito, limitantes para emprender procesos de desarrollo tecnológico, entre otros.

### **COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL**

Las empresas sobreviven y son exitosas si son competitivas: con dificultad se encontrará a algún investigador que no esté de acuerdo con esta afirmación. El aporte económico en el análisis es indiscutible, pues en un mundo competido, en donde se mezclan empresas en competencia perfecta, junto con monopolios y oligopolios, todas tienen que lograr la mayor producción con los recursos que tengan a su disposición o, si se quiere enfocar la competitividad desde los óptimos posibles, tienen que saber que no se puede ir más allá de los factores de producción con los que se cuenta; en otras circunstancias, las empresas mueren.

## **Factores que influyen en la competitividad**

La competitividad depende especialmente de la [[calidad]] del producto y del nivel de precios. Estos dos factores en principio estarán relacionados con la [[productividad]], la [[innovación]] y la [[inflación diferencial]] entre países. Existen otros factores que se supone tienen un efecto indirecto sobre la competitividad como la cualidad innovación del mismo, la calidad del servicio o la [imagen corporativa] del productor.

### **Calidad**

Calidad de producto es la capacidad de producir satisfactores (sean [bien económico] o bienes y servicios) que satisfagan las expectativas y necesidades de los usuarios. Por otro lado, también significa realizar correctamente cada paso del proceso de producción para satisfacer a los clientes internos de la organización y evitar satisfactores defectuosos. Su importancia se basa en que la satisfacción del cliente aumenta su fidelidad al producto (en organizaciones mercantiles).

### **Productividad**

La capacidad de producir mayor cantidad de producto de una cierta calidad (sean bienes o servicios) con menos recursos. La productividad depende en alto grado de la [[tecnología]] (capital físico) usada y la calidad de la formación de los trabajadores

(capital humano), así en países industrializados los empleados puede producir en promedio mucha mayor cantidad de bienes gracias a la existencia de maquinaria que mecaniza o automatizan parte de los procesos. En cuanto a los servicios, especialmente los que requieren atención personal directa, la productividad frecuentemente es mucho más difícil de mejorar mediante capital físico o humano. En cambio, históricamente la producción de bienes manufacturados ha sufrido grandes aumentos de productividad gracias a la introducción de bienes de equipo y nuevas tecnologías.

### **Calidad del servicio**

La calidad del servicio está relacionada con la capacidad de satisfacer a clientes, usuarios o ciudadanos, en forma honesta, justa, solidaria y transparente, amable, puntual, etc, logrando altos grados de satisfacción en sus relaciones con la organización o institución proveedora del servicio.

### **Imagen**

Es la capacidad de la organización de promover en la mente de muchas personas la idea de que es la mejor alternativa para la obtención de los bienes o servicios que dejarán satisfechas sus necesidades y sus expectativas.

## **Competitividad y crecimiento económico**

El aumento de la competitividad internacional constituye un tema central en el diseño de las políticas nacionales de desarrollo socio-económico. La competitividad de las empresas es un concepto que hace referencia a la capacidad de las mismas para producir bienes y servicios de forma eficiente (precios decrecientes y calidad creciente), haciendo que sus productos sean atractivos, tanto dentro como fuera del país. Para ello, es necesario lograr niveles elevados de productividad que permitan aumentar la rentabilidad y generar ingresos crecientes.

Una condición necesaria para ello es la existencia, en cada país, de un ambiente institucional y macroeconómico estable, que transmita confianza, atraiga capitales y tecnología, y un ambiente nacional (productivo y humano) que permita a las empresas absorber, transformar y reproducir tecnología, adaptarse a los cambios en el contexto internacional y exportar productos con mayor agregado tecnológico. Tal condición necesaria ha caracterizado a los países que, a su vez, han demostrado ser los más dinámicos en los mercados mundiales.

En este sentido, y con el objetivo de identificar los niveles y determinantes de la competitividad de los países, el *World*

*Economic Forum (WEF)* presenta en forma anual, a través de su publicación *The Global Competitiveness Report (GCR)*, indicadores de competitividad a nivel mundial, generando un escalafón por países. En su versión 2004-2005, los componentes utilizados para calcular el Índice de

Competitividad para el Crecimiento (ICC) fueron: el ambiente macroeconómico, la calidad de las instituciones públicas y la situación tecnológica.

### **Origen y evolución de las Pymes**

Si nos remontamos al nacimiento de este núcleo de empresas denominadas Pómez, encontramos dos formas, de surgimiento de las mismas. Por un lado aquella que se originan como empresas propiamente dichas, es decir, en las que se puede distinguir correctamente una organización y una estructura, donde existe una gestión empresarial (propietario de la firma) y el trabajo remunerado.

Estas, en su mayoría, son capital intensiva y se desarrollaron dentro del sector formal de la economía. Por otro lado están aquellas que tuvieron un origen familiar caracterizadas por una gestión a lo que solo le preocupó su supervivencia sin prestar demasiada atención a temas tales como el costo de oportunidad

del capital, o la inversión que permite el crecimiento. En su evolución este sector tuvo tres etapas perfectamente definidas. Las "Pymes en general y las dedicadas al sector industrial en particular, comenzaron a adquirir importancia dentro de la economía argentina en los años 50'y 60' durante la vigencia del modelo de sustitución de importaciones, tan criticado como admirado por los distintos autores especializados." Para el caso a que hacemos referencia el modelo exhibió gran dinamismo lo que les permitió, en un contexto de economía cerrada y mercado interno reducido realizar un "proceso de aprendizaje" con importantes logros aunque con algunas limitaciones en materia de equipamiento, organización, escala, capacitación, información, etc.

Estas limitaciones antes comentadas fueron adquiriendo un aspecto lo suficientemente negativo como para afectar tanto la productividad como la calidad de estas empresas, alejándola de los niveles internacionales y provocando que las mismas durante los 70', época de inestabilidad macroeconómica, se preocuparan únicamente por su supervivencia que las sumió en una profunda crisis que continuó en la década del 80'. Esta sería entonces, la segunda etapa en la historia de la evolución de las Pymes.

## Definición de las Pymes

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

- Comercio al por mayor y al por menor.
- Agricultura, silvicultura y pesca.
- Industrias manufactureras.
- Construcción.
- Transporte, almacenamiento, y comunicaciones.
- Bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas.
- Servicios comunales, sociales y personales.

Las PYMES en nuestro país se encuentran en particular en la producción de bienes y servicios, siendo la base del desarrollo social tanto produciendo, demandando y comprando productos o añadiendo valor agregado, por lo que se constituyen en un actor



fundamental en la generación de riqueza y empleo.

#### **Fortalezas de las PYMES:**

- Representan el 95% de las unidades productivas
- Generan el 60% del empleo
- Participan del 50% de la producción
- Amplio potencial redistributivo
- Capacidad de generación de empleo
- Amplia capacidad de adaptación
- Flexibilidad frente a los cambios• Estructuras empresariales horizontales

#### **Debilidades de las PYMES:**

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

- Insuficiente capacitación del talento humano.
- Insuficiencia de financiamiento.
- Insuficiente cantidad productiva

- Inadecuación de la maquinaria y procedimientos propios a las normativas de calidad exigida por otros países

### **Características de las PYMES:**

Al ser una empresa en desarrollo sus principales características consisten:

- Requieren de exigencias técnicas, de calidad y legales.
- Escasa capacidad de negociación.
- Inexistencia de estrategias globales de internacionalización
- Débiles encadenamientos productivos-materias primas
- Costos elevados por desperdicio de materia prima.
- Insuficiente cantidad productiva para exportar.
- Inadecuación de la maquinaria y procedimientos propios a las normativas de calidad exigidas en empresas grandes.

### **Importancia de las pymes.**

La importancia de las Pymes en la economía se basa en que:

- Asegurar el mercado de trabajo mediante la descentralización de la mano de obra cumple un papel esencial en el correcto funcionamiento del mercado laboral.
- Tienen efectos socioeconómicos importantes ya que permiten la concentración de la renta y la capacidad productiva desde un número reducido de empresas hacia uno mayor.
- Reducen las relaciones sociales a términos personales más estrechos entre el empleador y el empleado favoreciendo las conexiones laborales ya que, en general, sus orígenes son unidades familiares.
- Presentan mayor adaptabilidad tecnológica y menor costo de infraestructura.
- Obtienen economía de escala a través de la cooperación inter empresaria, sin tener que reunir la inversión en una sola firma.

### **De los Órganos de Regulación de las MIPYMES.**

El Consejo Sectorial de la Producción coordinará 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:

- Aprobar las políticas, planes, programas y proyectos

recomendados por el organismo ejecutor, así como monitorear y evaluar la gestión de los entes encargados de la ejecución, considerando las particularidades culturales, sociales y ambientales de cada zona y articulando las medidas necesarias para el apoyo técnico y financiero.

- Formular, priorizar y coordinar acciones para el desarrollo sostenible de las MIPYMES, así como establecer el presupuesto anual para la implementación de todos los programas y planes que se prioricen en su seno.
- Autorizar la creación y supervisar el desarrollo de infraestructura especializada en esta 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.
- 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

Código de la Producción emprendimiento y producción, en forma articulada con los sectores productivos, a fin de fortalecer a las MIPYMES.

- Promover la aplicación de los principios, criterios necesarios para la certificación de la calidad en el ámbito de las MIPYMES, determinados por la autoridad competente en la materia.
- Impulsar la implementación de programas de producción limpia y responsabilidad social por parte de las MIPYMES.
- Impulsar la implementación de herramientas de información y de desarrollo organizacional, que apoyen la vinculación entre las instituciones públicas y privadas que participan en el desarrollo empresarial de las MIPYMES.

#### **Aporte de las PYMES en el Ecuador.**

En Ecuador, de acuerdo a su tamaño, las empresas tienen las categorías siguientes:

**Microempresas:** Emplean hasta 10 trabajadores, y su capital fijo (descontado edificios y terrenos) puede ir hasta 20 mil dólares.

**Talleres artesanales:** Se caracterizan por tener una labor manual, con no más de 20 operarios y un capital fijo de 27 mil dólares

**Pequeña Industria:** Puede tener hasta 50 obreros

**Mediana Industria:** Alberga de 50 a 99 obreros, y el capital fijo no debe sobrepasar de 120 mil dólares.

**Grandes Empresas:** Son aquellas que tienen más de 100 trabajadores y 120 mil dólares en activos fijos

El número de empresas y su la participación en la generación de empleo, se re

### **Fuentes de financiación propia**

Los recursos monetarios son aportados por los propietarios de la empresas (accionistas, partícipes, etc.), más aquellos que ha generado la propia empresa y no han sido repartidos (autofinanciación), más los aportados por terceros sin exigencia de devolución (subvenciones)

Características:

- No es exigible por terceros. Ello no quiere decir aplicación, por cuanto las provisiones, provisiones y reservas están

para cubrir contratiempos o imprevisto, algunos con mucha certeza de que ocurra y otros con poca probabilidad

- Coste variable. Los recursos propios tienen un coste para la empresa no fácilmente determinable a priori, por cuanto al tratarse de tres grandes clases de fondos, en cuanto a coste responden a expectativas diferentes:
  - ✓ Capital propio. Su coste dependerá de las expectativas de riesgo de los accionistas. En la práctica, se aplican dos procedimientos: a) considerar como coste la relación dividendo capital propio medio en un periodo, b) añadir una prima de riesgo, expresada en puntos porcentualmente, al tipo interbancario medio de un periodo.
  - ✓ Reservas, provisiones y previsiones. Estos fondos, aparte de los requisitos legales, son una opción de cobertura de riesgo de insolvencia (capacidad de cobertura de imprevistos) que la empresa realiza y, como tal, constituyen un coste de oportunidad
  - ✓ Fondos cedidos sin exigencia de devolución (subvenciones). El hecho de que no exista exigencia de pago por la prestación del capital, o que la misma sea muchas veces simbólica, no es óbice para tener que aplicarles a estos fondos un coste de

financiación que debería ser el equivalente a estos fondos un coste de financiación que debería ser el equivalente al de un préstamo bancario a largo plazo.

#### Ventajas:

La más importante es la de la libertad de acción y decisión que la posesión de estos fondos da a la empresa. El empresario a manager es "más libre" en la toma de sus decisiones, por cuanto está arriesgando sus propios fondos y los que genera la empresa.

#### Inconvenientes:

- El riesgo de pérdida de capital por parte del o de los propietarios
- Ello conlleva que el coste de financiación sea más elevado. La existencia del riesgo implica una mayor exigencia de remuneración.
- El no conocimiento a priori de cuál va a ser la remuneración del capital que el propietario (accionista o participe) aporta. Su remuneración es vía dividiendo, no interés. Los dividendos están en función de la marcha de la empresa, y no son pactados a priori.



## **Fuentes de financiación de la empresa**

Las decisiones financieras giran en torno al hecho de dotar a la empresa de un fondo de capital adecuado que pueda hacer frente a la política de inversiones. Es decir, que pueda atender a sus inversiones aplicación de capital a elementos materiales – con suficiente capacidad de pago y liquidez. Dicha constitución del fondo de capital no va a obedecer a criterios de óptimo, sino a criterios de rentabilidad financiera.

Mecanismos de financiación que están al alcance de la empresa en la actualidad.

1.- La empresa se aprovisiona de recursos financieros por dos vías. Una del exterior, que suele ser la más abundante, y otra del interior a ella misma.

Las fuentes del exterior son variadas y oscilan desde la aportación de los accionistas o partícipes, hasta los recursos transitorios detraídos por retenciones a su personal en concepto de impuestos y seguridad social.

Las fuentes del interior están formadas por los beneficios no distribuidos, las amortizaciones y dotaciones a los fondos de previsión y provisión, que son menos beneficio.

La delimitación con claridad de la procedencia de los fondos y, por lo tanto, de la capacidad de autofinanciación, procedencia interna, delimitará las expectativas de crecimiento con seguridad que tiene la

empresa. Es un punto importante para la consideración de la solvencia financiera.

2.- Los grados de exigencia de su fondo de capital, es decir, de devolución, son variados. Van desde la exigencia de no devolución, característica de la que goza el capital aportado por los accionistas, hasta la exigencia del ingreso trimestral a hacienda de los tributos retenidos a los empleados.

La delimitación de los grados de exigencia, por parte de los proveedores de fondos, en capitales no exigibles, exigibles a medio y largo plazo y exigibles a corto, incide en la solvencia financiera y la liquidez (capacidad de pago).

3.- Los recursos propios son una mezcla de capitales aportados por terceros y capitales generados por la empresa. Los recursos ajenos son siempre aportados por terceros. La delimitación de estas masas es importante para la solvencia financiera y la rentabilidad de la empresa.

4.- La empresa cuenta en el presente con medios de financiación que no afectan a su estructura patrimonial, por estar reflejados fuera de balance y, por lo tanto, tiene mayores posibilidades de aumentar la rentabilidad de sus accionistas sin recurrir a capitales ajenos en forma tradicional. (Préstamos, empréstitos, etc).

5.- A su vez, la empresa goza, actualmente, de mecanismos para reconstruir su estructura de capital, y básicamente para diversificar su composición, a través de adquisición de empresas. Los mecanismos más conocidos son el *management Buy – out*, *capital riesgo* y *Project finance*

### 9.3.- POSTURA TEÓRICA.

Los mercados y sistemas financieros deben su existencia a la presencia de cuantiosos costes de transacción y de adquisición de información a los que se enfrenta cualquier prestatario y/o prestamista. Su existencia permite una mejor asignación de los recursos a través del espacio y del tiempo. El estudio del desarrollo del sistema financiero como elemento explicativo del crecimiento económico no es cuestión reciente en la literatura económica (Scumpeter 1912) es sólo un ejemplo de una larga serie de autores que reflexionaron sobre los mecanismos a través de los cuales la existencia de un sistema financiero desarrollado puede favorecer el bienestar de las sociedades gracias a un mayor crecimiento de su renta.

(Levine 1997) distingue entre cinco funciones que ejerce el sistema financiero y detalla cuáles pueden ser los vínculos entre cada una de estas funciones y el crecimiento económico:

- Un buen sistema financiero permite reducir y diversificar

riesgos

- Un sistema financiero desarrollado permite una mejor asignación de recursos en términos de determinar que proyectos empresariales encuentran financiación y que otros proyectos no la encuentran
- De forma similar el desarrollo del sistema financiero puede contribuir a imponer cierta disciplina sobre el comportamiento de los directivos de empresas a través de dos mecanismos.
- La existencia de mercados financieros permite que proyectos que requieren grandes montos de recursos puedan ser llevados a cabo
- El desarrollo del sistema financiero reduce los costos de transacción en la economía

### **FUENTES DE FINANCIACIÓN FUERA DE BALANCE**

(FUENTE, 2012) Los mercados financieros y las instituciones que en ellos operan (bancos, cajas, sociedades mediadoras, brokers, etc.) han desarrollado formas de financiar la obtención de bienes o servicios, la actividad comercial o la de cubrirse de riesgo por tipo de interés o de cambio que no han de lucir ni afectar a la estructura de balance de la empresa. Entre los primeros están el leasing, entre los segundos se encuentran el *factoring* y en el tercer grupo se encuentran las opciones, los *Fras* y *Swaps*.

**Factoring** Las empresas, en el ejercicio de su actividad comercial- ventas de productos, no cobran al contado la totalidad de las mismas, por lo que se generan cobros aplazados para la empresa. Estos cobros se instrumentan en letras de cambios o recibos. Esta deuda comercial o derechos de cobro que tiene la empresa se cede mediante contrato a un tercero – factor-, que será el encargado de realizar la gestión de cobro asumiendo el riesgo. Por lo tanto, el factoring es un contrato en virtud del cual una empresa cede en firme sus derechos de cobro corto plazo, antes del vencimiento, por ventas a otra empresa especializada (factor), quien asegura la gestión de cobro, asume el riesgo de impago y anticipa los importes de los citados derechos de cobro, previo descuento de unas comisiones e intereses. Esta modalidad de actuación también recibe el nombre de descuento sin recurso, ya que, a diferencia del descuento tradicional, aquí la empresa que contrata los servicios de factoring cede los derechos sobre su crédito comercial.

#### **Ventajas;**

Para la empresa que contrata el servicio de factoring supone:

- Movilidad de sus ventas a corto plazo. Puede convertir en venta al contado sus operaciones comerciales.
- No hay endeudamiento

- Simplificación de las gestiones de cobro, clasificación de clientes y contabilización. Las asume la empresa de factoring.
- Garantía de que los importes de las ventas incluidas en este sistema son todos líquidos. Ello no quiere decir cobrados (el riesgo lo asume la empresa de factoring).

Inconvenientes:

- Coste más elevado que el descuento tradicional.
- No todas las ventas aplazadas serán admitidas en este sistema.

La empresa de factoring aplicará condiciones restrictivas en cuanto a plazo (no más de 180 días) y calidad del comprador (clasificación de riesgo comercial).

**Forfaiting** Se utiliza para operaciones comerciales de importación exportación, en donde la instrumentación de la operación en documentos negociables (letras de cambio) extendidas en divisas implica un riesgo de cambio para el vendedor (exportador). Mediante este mecanismo, el vendedor (exportador) consigue percibir el importe de una exportación al contado, eliminando con ello el riesgo de cambio. Así, el forfaiting es un contrato mediante el cual el vendedor (exportador) entregará en firme al forfaiting las letras de

cambio o pagarés que han sido avaladas y aceptadas por el importador y recibirá el importe de las mismas previo descuento de comisiones e intereses. Es, por lo tanto, una operación similar al factoring, pero aplicada en el comercio exterior.

**Ventajas:**

- El exportador logra el cobro al contado y elimina riesgo de cambio
- Los riesgos los asume el forfaiting.
- No consume recursos financieros: el exportador no adquiere nuevos compromisos crediticios, sólo ha movilizadado una venta "sin recurso" eliminando riesgo de cambio.

**Inconvenientes:**

- Coste financieros elevados, muy superiores a un crédito documentario o a un crédito para financiar exportaciones.
- Las garantías que se solicitan al importador elevan el precio de la mercancía y además aquellos suelen ser reacios a concederlas.
- Leasing / Renting. A través del leasing – renting una empresa puede utilizar un bien – equipo, instalación, maquinaria, inmueble, etc. Sin necesidad de tener la

propiedad del mismo. Por lo tanto, leasing – renting es un contrato de alquiler entre dos empresas, que funciona de la siguiente forma.

La empresa cliente elige el bien que desea usar y proponer la operación a la sociedad de leasing. Esta adquiere el bien comprándolo al proveedor y se lo cede a la empresa cliente mediante un contrato de alquiler por un período de tiempo determinado a cambio de la percepción del mismo. Concluido el período, se puede prorrogar el contrato; concluirlo, con lo que se deberá devolver el bien a la sociedad de leasing, o adquirirlo en propiedad a un valor residual.

Debe distinguirse entre el leasing operativo y el financiero. En este caso el contrato de arrendamiento financiero incluirá necesariamente una opción de compra a su término en favor del usuario.

La diferencia fundamental entre leasing y renting:

Leasing: existe un acuerdo previo de recompra en firme por parte del cliente en el caso de leasing financiero. Esto obliga a que en el activo luzca el valor del bien y en el pasivo las cuotas futuras.

Renting: no hay compromiso previo de recompra. Se trata, pues, de un recurso fuera de balance.



Una variante, el lease – back, es cuando la empresa cliente moviliza convierte en recursos financieros parte de su inmovilizado (equipos, edificios, Etc.). Mediante el lease- back, la empresa cliente, la propietaria del bien, lo cede a una sociedad de leasing para que ésta lo venda a un tercero, con la condición de que la sociedad de leasing alquile el bien a la sociedad cliente. Así, ésta ha perdido la propiedad de un bien, no su uso, a cambio de recibir fondos financieros (movilizar capital propio).

Las sociedades de leasing/ renting, al igual que las de factoring y forfaiting, son propiedad total o parcial de entidades de crédito y ahorro.

Ventajas:

- La empresa cliente obtiene el uso de bienes sin incurrir en nuevos endeudamientos financieros, o bien liberar recursos financieros (renting).
- El leasing si supone endeudamiento financiero (lucen las cuotas futuras en el pasivo) La ventaja está en poder hacerse con la propiedad en un plazo cierto a un valor (residual) menor que el actual si se deseara adquirir la propiedad.
- Las cuotas de alquiler son deducibles del pago de impuestos.

- La empresa puede hacerse con el bien al final del contrato de arrendamiento por un valor residual o de liquidación. Tiene la posibilidad en el renting y la obligación en el leasing financiero.
- Se puede aplicar amortizaciones aceleradas a los bienes adquiridos, sujetos a las limitaciones legales.

Inconvenientes:

- El coste financiero para la empresa cliente es bastante elevado, y generalmente superior a cualquier otro instrumento. La empresa de leasing/renting incurre en riesgos elevados.

### **Base teorica EL Scoring**

Concepto de Credit Scoring.- Los credit scoring, según Hand and Henley (1997), son procedimientos estadísticos que se usan para clasificar a aquellos que solicitan crédito, inclusive a los que ya son clientes de la entidad crediticia, en los tipos de riesgo 'bueno' y 'malo'. En sus inicios, durante los años setenta, las aplicaciones del credit scoring se construían con técnicas estadísticas (en particular, con el análisis discriminante). Posteriormente, los métodos empleados evolucionaron a técnicas matemáticas, econométricas y de inteligencia artificial. En cualquier caso, la construcción de toda aplicación del credit scoring se realiza

tomando la información del cliente contenida en las solicitudes del crédito, de fuentes internas e, incluso, de fuentes externas de información.

El credit scoring estima el momento en el que se está llevando a cabo la solicitud, cuál será el comportamiento del crédito hasta su vencimiento, atendiendo al riesgo del cliente. Se evalúa a través de un modelo predictivo de comportamiento de pago o reembolso mediante una puntuación que mide el riesgo de un prestatario y/o de la operación. En general, estos métodos de calificación de créditos se aplican para obtener un conocimiento sobre distintos aspectos tales como los siguientes:

- a) el comportamiento financiero en cuanto a los productos solicitados y a la morosidad;
- b) la relación entre el riesgo y rentabilidad. El credit scoring aporta información sobre el precio o prima por riesgo, volatilidad, diversificación, etc.;
- c) el coste de la operación. La agilización general de procesos que se consigue con el credit scoring permite la reducción del coste en el proceso de concesión de un crédito.

### **Modelos de Credit Scoring en la banca**

- a) Análisis Discriminante.- El análisis discriminante consiste en una

técnica multivariante que permite estudiar simultáneamente el comportamiento de un grupo de variables independientes con la intención de clasificar una serie de casos en grupos previamente definidos y excluyentes entre sí (Fisher, 1936). La principal ventaja de esta técnica está en la diferenciación de las características que definen cada grupo, así como las interacciones que existen entre ellas. Se trata de un modelo apropiado para clasificar buenos y malos pagadores a la hora de rembolsar un crédito. Entre los inconvenientes que presenta el análisis discriminante está la rigidez para cumplir las hipótesis de partida (linealidad, normalidad, homocedasticidad e independencia) y, sobre todo, la incapacidad para el cálculo de las probabilidades de impago. Altman (1968) desarrolló la metodología más utilizada para pronosticar la insolvencia empresarial aplicando.

VARIABLES explicativas en forma de ratios. La Z-score de Altman se interpretaba a través de las variables ingresos netos/ventas, ganancias retenidas/activos, EBIT/activos, valor de mercado del patrimonio neto/valor libros de la deuda y ventas/activos. Esta metodología se adaptó posteriormente a la predicción de la morosidad de clientes de entidades bancarias.

b) Modelos de Probabilidad Lineal.- Los modelos de probabilidad lineal utilizan un enfoque de regresión por cuadrados mínimos, donde la variable dependiente (variable dummy) toma el valor de

uno (1) si un cliente es fallido, o el valor de cero (0) si el cliente cumple con su obligación de pago. La ecuación de regresión es una función lineal de las variables explicativas. Orgler (1970) fue el precursor de esta técnica usando el análisis de regresión en un modelo para préstamos comerciales. Este mismo autor recurrió a dicha técnica para construir un modelo de credit scoring para préstamos al consumo (Orgler, 1971), destacando el alto poder predictivo de las variables sobre el comportamiento del cliente, clasificadas fundamentalmente en cuatro grandes grupos: liquidez, rentabilidad, apalancamiento y actividad.

c) Modelos Logit.- Los modelos de regresión logística permiten calcular la probabilidad que tiene un cliente para pertenecer a uno de los grupos establecidos a priori (no pagador o pagador). La clasificación se realiza de acuerdo con el comportamiento de una serie de variables independientes de cada observación o individuo. La principal ventaja del modelo de regresión logística radica en que no es necesario plantear hipótesis de partida, como por ejemplo la normalidad de la distribución de las variables, mejorando el tratamiento de las variables cualitativas o categóricas. Además, este modelo presenta la ventaja de medir la probabilidad de incumplimiento al mantener la variable explicada siempre dentro de un rango de variación entre cero y uno. Wiginton (1980) fue uno de los primeros autores en publicar

un modelo de credit scoring aplicando esta metodología. Este autor realizó un estudio comparado entre el análisis discriminante y el modelo Logit en el que determinó que dicho modelo ofrecía un porcentaje de clasificación mejor que el análisis discriminante.

d) Modelos de Programación Lineal.- Método encuadrado dentro de los modelos no paramétricos de credit scoring. En general, este tipo de modelos presentan mayor validez cuando se desconoce la forma que pueda mantener la relación funcional entre las variables. Los modelos de programación lineal permiten programar plantillas o sistemas de asignación de rating sin perder de vista el criterio de optimización de clientes correctamente clasificados. Hand (1981), Showers y Chakrin (1981) y Kolesar y Showers (1985) sentaron las bases de aplicabilidad de esta técnica en la actividad bancaria; a partir de ellos, otros autores han desarrollado esta metodología para predecir la omisión de pago de créditos.

e) Redes Neuronales.-Es una metodología catalogada dentro de las técnicas no paramétricas de credit scoring. Las redes neuronales artificiales tratan delimitar al sistema nervioso, de modo que construyen sistemas con cierto grado de modo que construyen sistemas con cierto grado de inteligencia. La red está

formada por una serie de procesadores simples, denominados nodos, que se encuentran interconectados entre sí. Como nodos de entrada consideramos las características o variables de la operación de crédito. El nodo de salida sería la variable respuesta definida como la probabilidad de no pago. La finalidad de cada nodo consiste en dar respuesta a una determinada señal de entrada. El proceso de credit scoring mediante el uso de esta técnica resulta complicado, pues el proceso interno de aprendizaje funciona como una "caja negra" (capa oculta), donde la comprensión de lo que ocurre dentro requiere de conocimientos especializados.

## **10.- HIPÓTESIS.-**

### **10.1.- HIPÓTESIS GENERAL**

Si se propone estrategias operativas al sistema financiero permitirá un crecimiento y desarrollo en las Pequeñas y Medianas Empresas del Cantón Babahoyo de la Provincia de Los Ríos.

### **10.2.-HIPÓTESIS ESPECÍFICAS**

- Si se investiga la capacidad organizacional de las pequeñas y mediana empresas, el marco normativo del sistema financiero nacional se sustentara las bases teóricas a través de los autores nacionales y extranjeros.
- Determinando las actividades que realizan las Pequeñas y Medianas Empresas del Cantón Babahoyo se podrían obtener crédito del Sector Financiero Local.
- Si se diseña estrategias operativas al sistema financiero permitirá a las pequeñas y medianas empresas ser competitiva en el cantón Babahoyo.



Cuadro de operacionalización de variable

HIPOTESIS	VARIABLES	INDICADORES	ITEMS
Proponiendo estrategias operativas al sistema financiero permitirá ser competitiva a las Pequeñas y Medianas Empresas del Cantón Babahoyo de la Provincia de Los Ríos.	Estrategias operativas	De acuerdo a las capacidades fundamentales de la empresa (capacidad instalada, tecnología, mano de obra calificada, recursos financieros) consiste en establecer las principales ventajas y prioridades competitivas basadas en costo, calidad, tiempo y flexibilidad, del sistema de producción y encontrar la relación perfecta con la estrategia corporativa.	¿Implementaría estrategias operativas en el sistema financiero si las pymes son competitivas? ¿Existen políticas financieras que rigen en los créditos?
	Competitiva	Capacidad de una organización pública o privada, lucrativa o no de mantener sistemáticamente ventajas comparativas, es decir sus	¿Se analiza la competitividad de las pymes? ¿Se analiza la competitividad de las instituciones financieras?

		habilidades, recursos conocimiento y atributos que le permitan alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno económico	¿Las pymes están bien organizadas?
--	--	---	---------------------------------------

Fuente: elaboración propia de la autora

## 11.- METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN.

### 11.1.- MODALIDAD DE INVESTIGACIÓN

La investigación será cuali-cuantitativa. Cualitativa porque me ayudará a entender el fenómeno social y sus características, que intervienen en la aplicación de estrategias para el sistema financiero y su incidencia en las pequeñas y medianas empresas.

Cuantitativa porque para la investigación de campo se utilizará la estadística descriptiva.

### 11.2.- TIPO DE INVESTIGACIÓN

La presente investigación es de carácter descriptivo- Explicativo y propositivo porque está dirigida a determinar como es y cómo está la situación de las variables, a la vez que es de aplicación al ofrecer propuestas factibles para la solución del problema.

### **11.3. MÉTODOS Y TÉCNICAS**

#### **11.3.1. MÉTODOS**

Se aplicarán los siguientes métodos:

INDUCTIVO, DEDUCTIVO que nos permitirán lograr los objetivos propuestos y ayudarán a verificar las variables planteadas.

INDUCTIVO, porque analiza los factores como por ejemplo considerar estrategias operativas en el sistema financiero para mejorar la situación económica de la pymes

DEDUCTIVO, porque se detallara toda la estructura de estrategias operativas

ANALÍTICO-SINTÉTICO, porque este método hace posible la comprensión de todo hecho, fenómeno, idea, caso, etc.

HISTÓRICO- LÓGICO, porque se analiza científicamente los hechos, ideas del pasado comparándolo con hechos actuales.

#### **11.3.2 TÉCNICAS**

**Fichaje.-** Se utilizará para incluir datos escuchados, leídos o combinados

**Observación Directa.-** Será utilizada con mayor importancia porque se realizará un trabajo de campo continuo para

determinar las influencias que intervienen en este fenómeno

**Encuestas.-** Se las realizará a los administradores de las pequeñas y medianas empresas del Cantón Babahoyo.

**Entrevistas.-** se realizara e los gerentes de las instituciones financiera que desarrollan su actividad financiera en el cantón Babahoyo

#### 11.4.- POBLACIÓN Y MUESTRA

##### 11.4.1 POBLACIÓN

La realización de esta investigación se llevará a cabo en el Ciudad de Babahoyo, la población para la presente encuesta será considerada a todas las microempresas activas con un total 150 dato proporcionado por la cámara de comercio de Babahoyo

DETALLE	POBLACIÓN	DESCRIPCIÓN
PYMES DEL Cantón Babahoyo	150	Se aplica formula
Instituciones Financiera Gerente	9	Banco internacional Bco. del Pichincha Bco. Guayaquil Bco. Fomento Bco. del pacifico

		Bco. Bolivariano
		Cooperativa Juan
		Pio de Mora
		Coop. San Antonio
		Coop. El Sagrario

#### 11.4.2 MUESTRA

Para definir el tamaño de la muestra se ha utilizado el muestreo aleatorio simple y aplicando la fórmula estadística para población menores a 100,000

$$n = \frac{Z^2 PQ N}{(e)^2 (N - 1) + Z^2 PQ}$$

Donde:

N	Es el tamaño de la muestra que se va a tomar en cuenta para el trabajo de campo. Es la variable que se desea determinar. El total de la población. En este caso 150 empresas considerando a aquellas personas que tienen elementos para responder por los temas de la investigación a realizar
P y q	Representa la probabilidad de la población de estar o no incluidas en la muestra. De acuerdo a la

	doctrina, cuando no se conoce esta probabilidad por estudios estadísticos, se asume que p y q tienen el valor de 0.5 cada uno
Z	Representa las unidades de desviación estándar que en la curva normal definen una probabilidad de error = 0.05, lo que equivale a un intervalo de confianza del 95% en la estimación de la muestra, por tanto el valor Z = 1.96.
e <sup>2</sup>	Representa el error estándar de la estimación, de acuerdo a la doctrina, debe ser 0.09 o menos. En este caso se ha tomado 0.05

Sustituyendo:

$$n = \frac{(1,96)^2 (0,80) (0,20) 150}{(0,05)^2 (150 - 1) + (1,96)^2 (0,80) (0,20)}$$

$$n = \frac{(3,8416) (0,16) 150}{(0,0025) (149) + (0,8416)(0,16)}$$

$$92.1984$$

$$n = \frac{0.3725 + 0,614656}{}$$

$$n = \frac{92.1984}{0,987156}$$

$$n = 93$$

SON: Noventa y tres empresas a encuestar

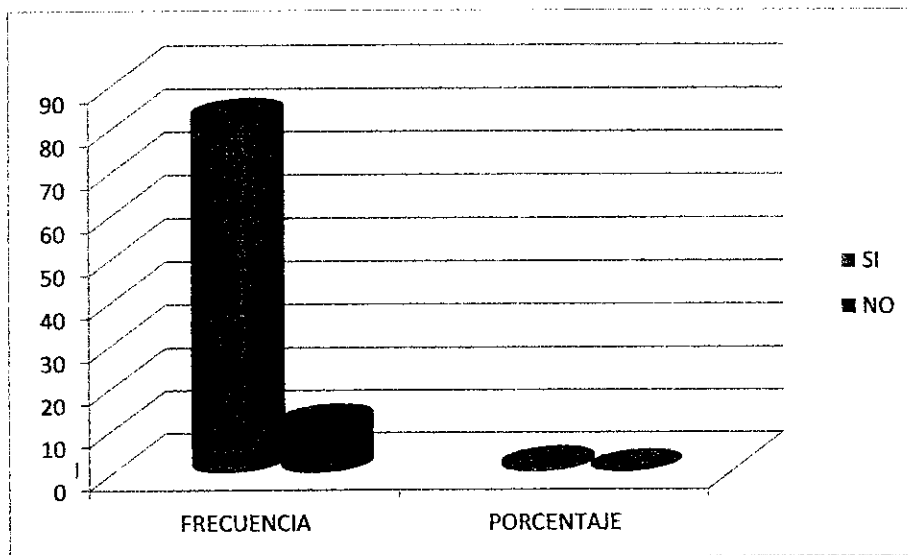
## ENCUESTA DIRIGIDA A LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DEL CANTÓN BABAHOYO

**Objetivo:** La presente encuesta pretende determinar las necesidades de la pymes en función al sistema financiero nacional

1.- ¿Cómo empresario usted ha solicitado préstamo a las instituciones financiera?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	82	0,88
NO	11	0,12
TOTAL	93	1,00

Elaborado por la Ing. Susana Morán





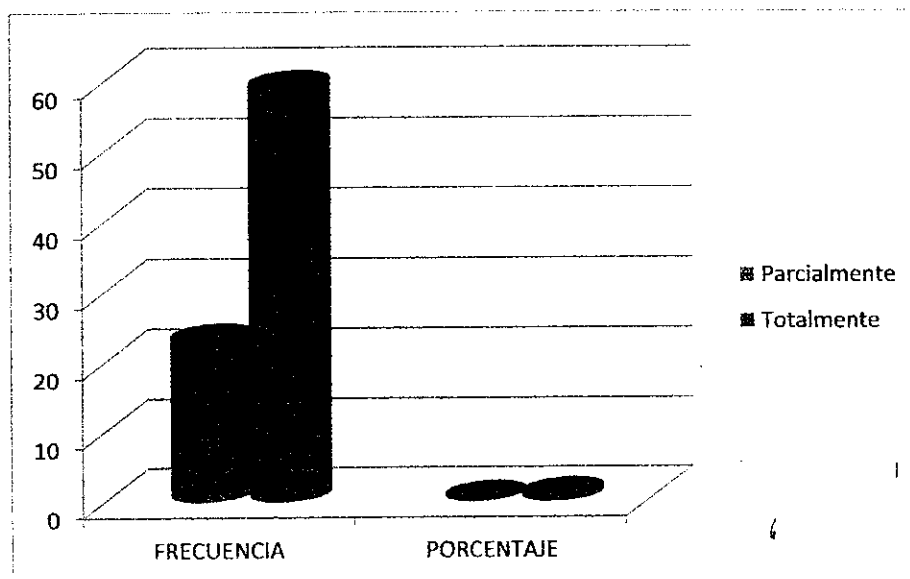
## INTERPRETACIÓN DE DATOS

De las encuestadas realizadas, la mayoría respondió que si han solicitado crédito a las instituciones financieras para reactivar el negocio y el menor número de encuestado contesto que no han solicitado crédito porque no han tenido la necesidad.

2.- ¿Le comunicaron todo los requisitos referentes al crédito cuando lo solicitó?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Parcialmente	23	0,28
Totalmente	59	0,72
TOTAL	82	1,00

Elaborado por la Ing. Susana Morán



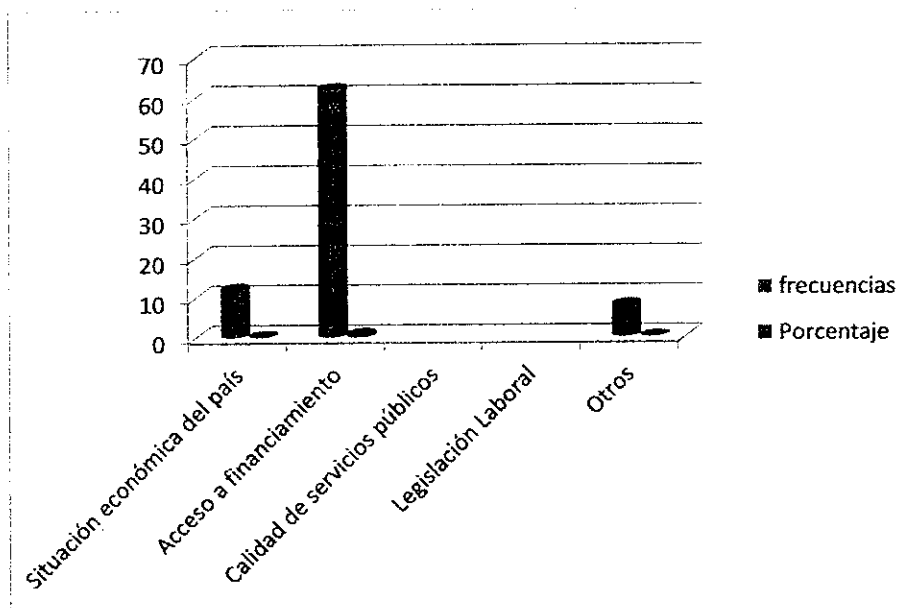
## INTERPRETACIÓN DE DATOS

De las encuestadas realizada, la minoría respondieron que parcialmente le comunica los requisitos para solicitar crédito y el mayor número de encuestados respondieron que le comunicaron totalmente sobre los requisitos de los créditos que ofrecen las instituciones financieras además le dieron críptico donde especifican los documentos que tienen que tener para solicitar crédito.

3.- ¿Cuáles son los obstáculos que impiden el crecimiento en las pymes?

Alternativas	Frecuencias	Porcentaje
Situación económica del país	12	0,15
Acceso a financiamiento	62	0,75
Calidad de servicios públicos		
Legislación Laboral		
Otros	8	0,10
Total	82	1,00

Elaborado por la Ing. Susana Morán



## INTERPRETACIÓN DE DATOS

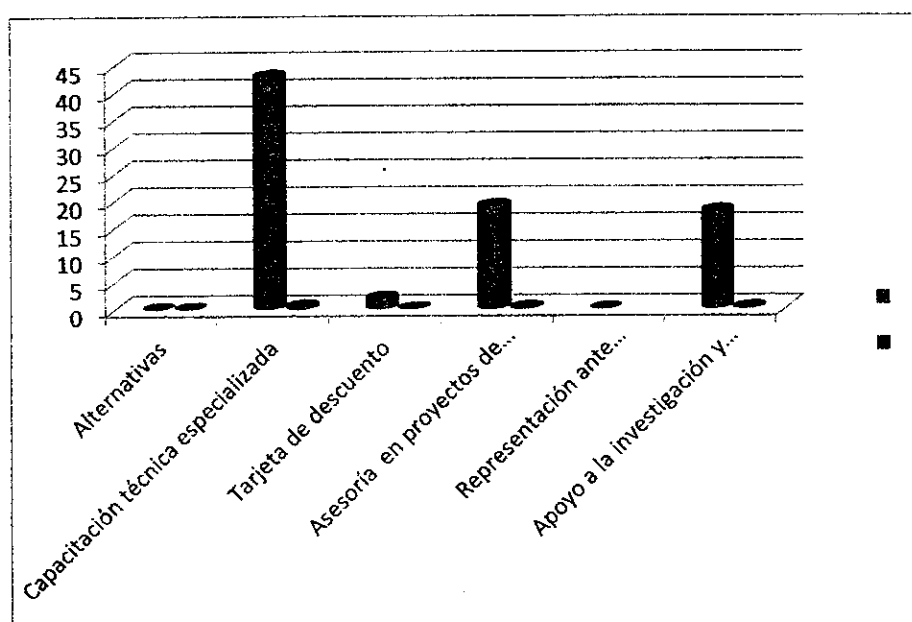
Del las encuestas realizadas el 15% respondieron les impiden el crecimiento la situación económica del país porque las ventas han disminuido por no tener poder adquisitivo, la mayoría contesto que si tienen acceso a financiamiento a los créditos que otorga el sistema financiero a las pymes y el 10% consideran otros factores que inciden en el crecimiento de las pyme

4.- ¿Qué tipo de servicio debería otorgar las instituciones financieras a las pymes?

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Capacitación técnica especializada	43	0,52

Tarjeta de descuento	2	0,02
Asesoría en proyectos de inversión	19	0,23
Representación ante organismos públicos	0	
Apoyo a la investigación y desarrollo de productos y/o servicios	18	0,22
Total	82	1,00

Elaborado por la Ing. Susana Morán



## INTERPRETACIÓN DE DATOS

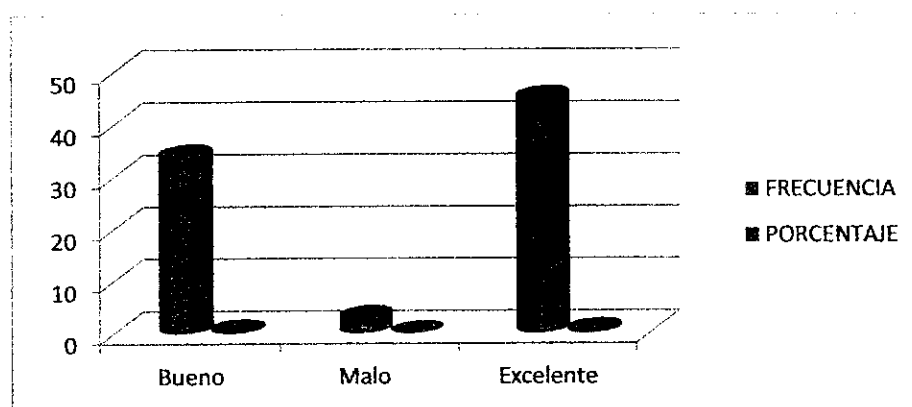
De las encuestas realizadas a los administradores de la pymes

el 52% respondieron que las estrategias que deben otorgar las instituciones financieras es la capacitación técnica especializada, el 2% las tarjetas de créditos, el 23% asesorías en proyectos de investigación para poder invertir en sus negocios y el 22% Apoyo a la investigación y desarrollo de productos y/o servicios en nuevos mercados.

5 ¿Cómo califica usted los créditos que otorgan las instituciones financieras?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Bueno	34	0,41
Malo	3	0,04
Excelente	45	0,55
TOTAL	82	1,00

Elaborado por la Ing. Susana Morán



#### INTERPRETACIÓN DE DATOS

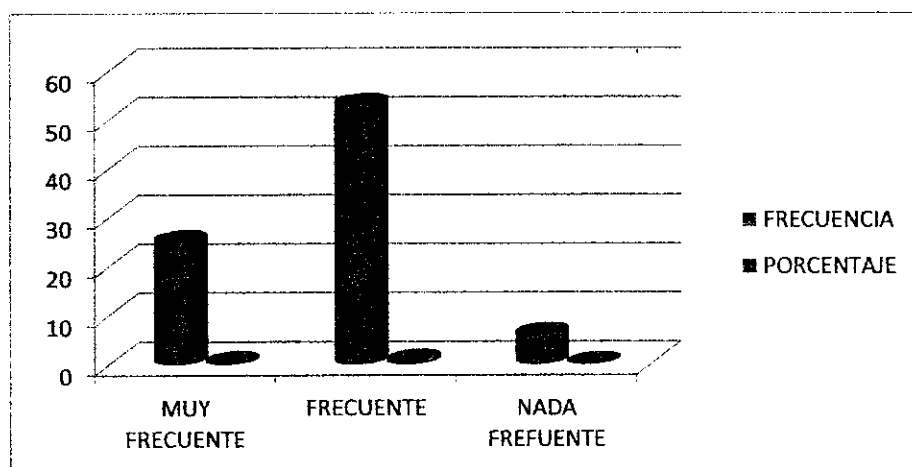
De las encuestas realizadas el 41% respondieron que los

créditos que otorgan las instituciones financieras son bueno por que les ayudan a crecer en el negocio, el 4% contestaron que es malo porque existe muchos impedimentos a la hora de solicitar y el 55% consideran que es excelente porque les ayudan han tener liquidez en sus negocios.

6.- ¿Con qué frecuencia usted solicita préstamo a las instituciones financieras?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MUY FRECUENTE	25	0,29
FRECUENTE	53	0,64
NADA FRECUENTE	6	0,07
TOTAL	82	1,00

Elaborado por la Ing. Susana Morán



### INTERPRETACIÓN DE DATOS

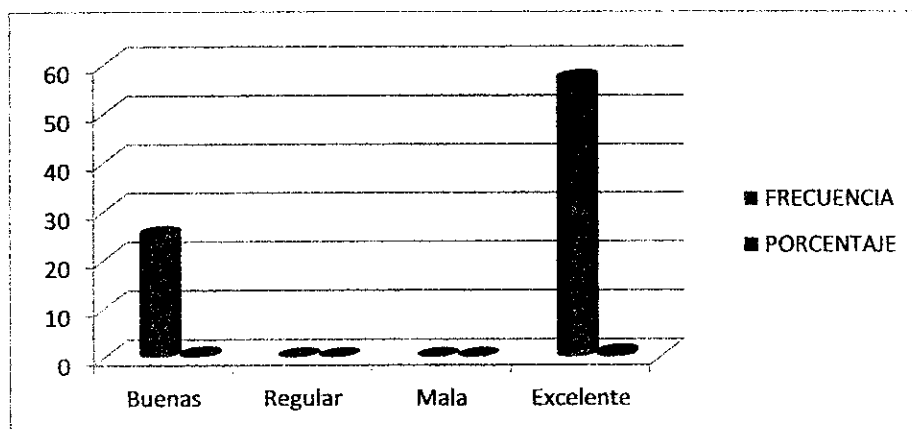
De las encuestas realizadas el 29% respondieron que solicitan

crédito muy frecuentemente a las instituciones financieras porque les permite reactivar sus negocios, el mayor número de encuestado respondieron que frecuentemente solicitan créditos a las instituciones financieras y el 7% nada frecuentemente solicitan créditos porque no tiene liquidez para solicitarlos.

7.- ¿Cómo califica usted la atención que recibió en las instituciones financiera cuando solicitó créditos?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Buena	25	0,30
Regular	0	0,00
Mala	0	0,00
Excelente	57	0,70
TOTAL	82	1,00

Elaborado por la Ing. Susana Morán



### INTERPRETACIÓN DE DATOS

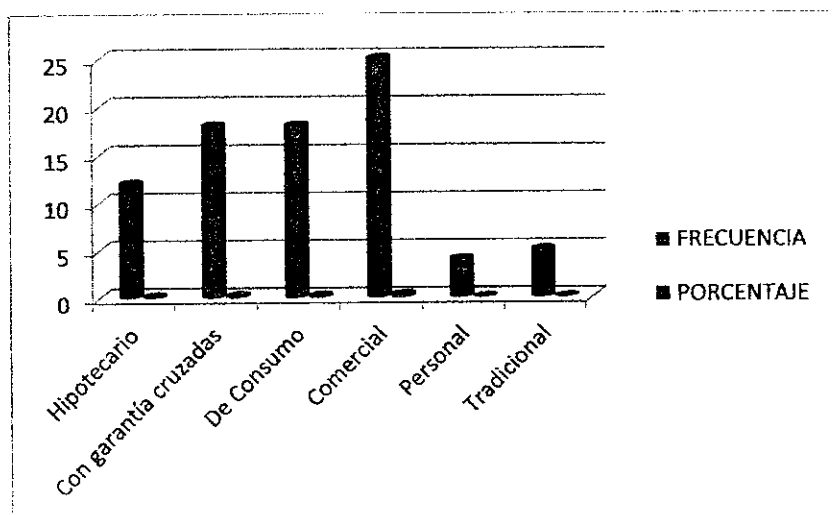
En lo referente a la atención que recibió en las instituciones financieras el mayor porcentaje califican que la atención en

excelente por que le indicaron todos los pormenores del financiamiento, mientras que en menor número de encuestado consideran que es buena la atención en porque lo atendieron con eficiencia en la oficina de la institución financiera.

8.- ¿Cuáles son los tipos de créditos que usted accede en las instituciones financieras?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Hipotecario	12	0,15
Con garantía cruzadas	18	0,22
De Consumo	18	0,22
Comercial	25	0,30
Personal	4	0,05
Tradicional	5	0,06
Total	82	1,00

Elaborado por la Ing. Susana Morán





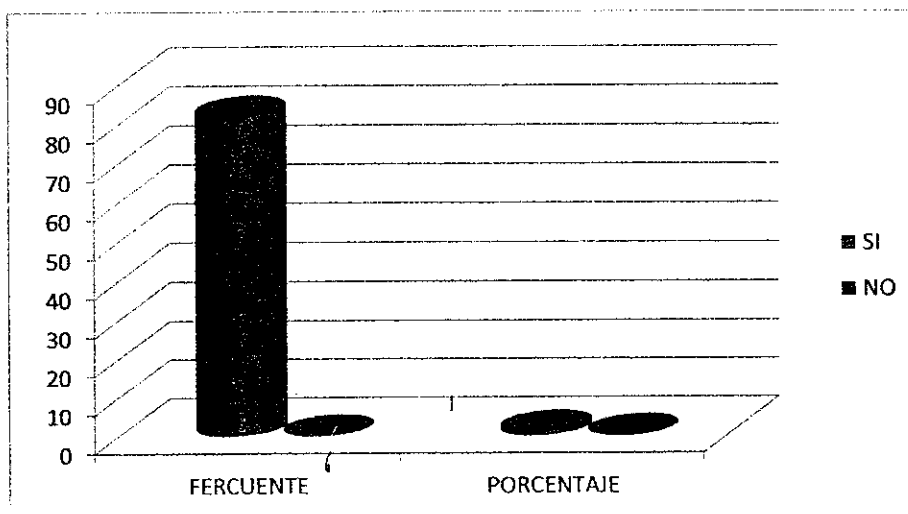
## INTERPRETACIÓN DE DATOS

Entre los crédito más solicitados tenemos el 22% con garantías cruzadas y créditos de consumo, el 30% crédito de comercial, y los de menor porcentaje tenemos el 5% créditos personal, el 6% de tipo tradicional. 15% de tipo hipotecario que son los tipos de créditos que ofertan las instituciones financieras de la ciudad de Babahoyo

9.- ¿Le gustaría que las instituciones financieras sean más accesible para otorgar créditos?

ALTERNATIVA	FERCUENTE	PORCENTAJE
SI	82	1,00
NO	0	0,00
TOTAL	82	1,00

Elaborado por la Ing. Susana Morán



## INTERPRETACIÓN DE DATOS

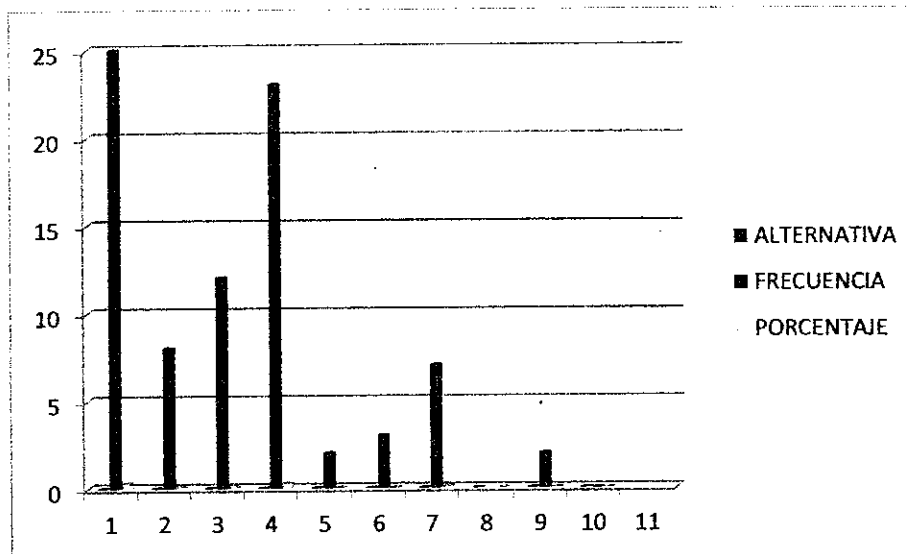
De las encuestas realizadas el 100% respondieron que gustaría que las instituciones financieras sean más accesibles para otorgar créditos para de esa manera solicitar y mejorar su actividad comercial

10.- A que institución financiera acude a usted para solicitar crédito

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
BANCO PICHINCHA	25	0,30
BANCO FOMENTO	8	0,10
BANCO INTERNACIONAL	12	0,15
BANCO GUAYAQUIL	23	0,28
BANCO DEL PACIFICO	2	0,02
BANCO BOLIVARIANO	3	0,04
COOPERATIVA JUAN PIO DE MORA	7	0,09

COOPERATIVA SAN JOSE	0	0,00
COOPERATIVA EL SAGRARIO	2	0,02
COOPERATIVA SAN ANTONIO	0	0,00
TOTAL	82	1,00

Elaborado por la Ing. Susana Morán



## INTERPRETACIÓN DE DATOS

De las encuestas realizadas la mayoría contestaron que a la institución que más le solicitan créditos es el banco del pichincha, seguido por el banco Guayaquil, banco internacional y el 10% al banco de fomento, y en menor porcentaje Banco Bolivariano y Banco del Pacifico, el 9% cooperativa Juan Pio de Mora y el 2%

en la cooperativa el Sagrario. Estas instituciones tienen sus agencias en la ciudad de Babahoyo.

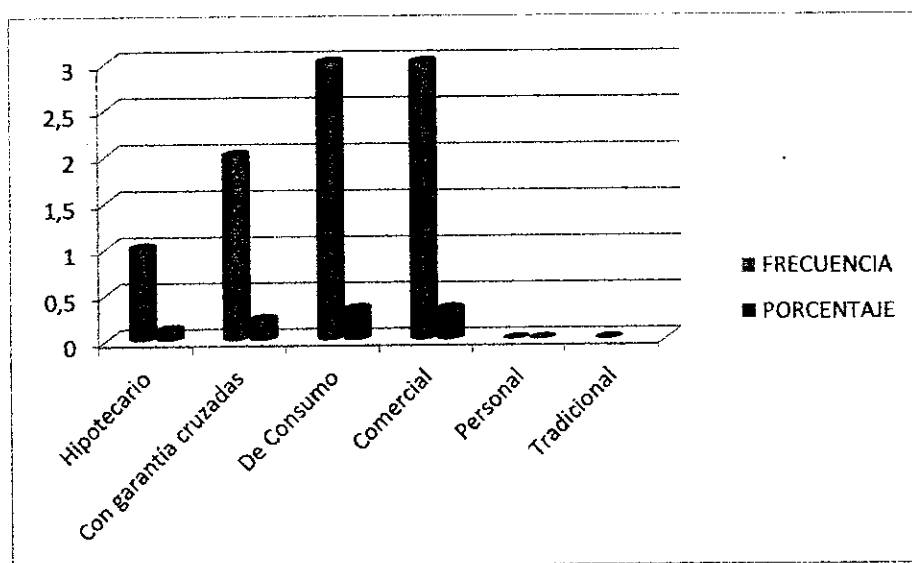
“Para la presente entrevista se realizara con preguntas estructuradas para luego aplicar en un programa computarizado de análisis estadísticos SPSS en la comprobación de la hipótesis”

## ENTREVISTA REALIZADAS A LOS GERENTES DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS

1.- Que tipo de Crédito son los más solicitados por la pymes

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Hipotecario	1	0,11
Con garantía cruzadas	2	0,23
De Consumo	3	0,33
Comercial	3	0,33
Personal	0	0,00
Tradicional	0	0,00
Total	9	1,00

Elaborado por la Ing. Susana Morán



### INTERPRETACIÓN DE DATOS

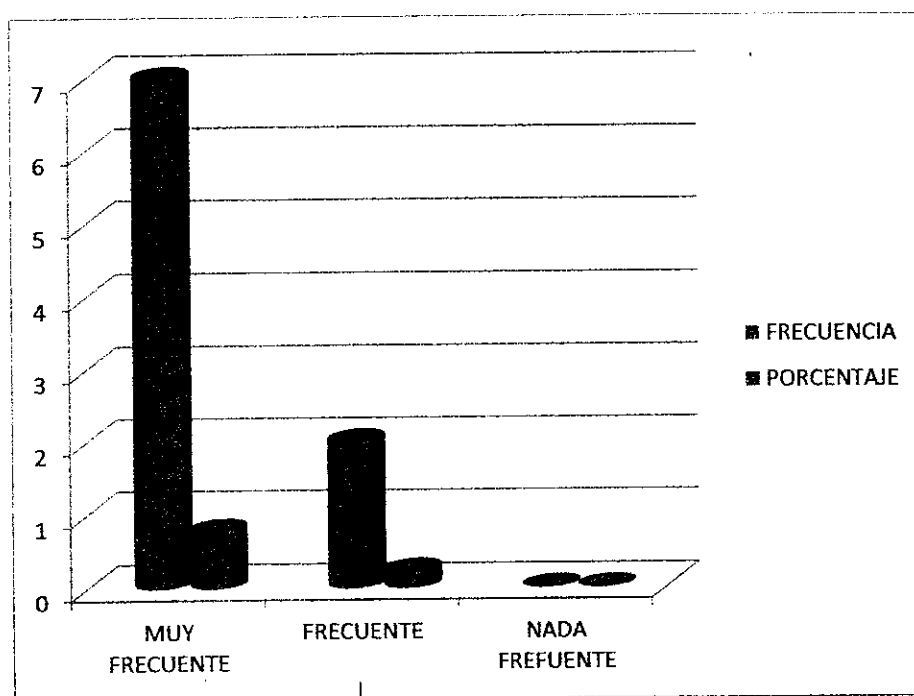
De la entrevista realizada a los gerentes de las instituciones financieras como son Banco del Pichincha, internacional, del

Pacifico, Guayaquil, Bolivariano y de fomento incluyendo a las cooperativa de ahorro y crédito Juan Pio de Mora, El Sagrario y San Antonio los cuales respondieron que el tipo de crédito más solicitados por las pymes es el de consumo y el comercial

2.- Con que frecuencia las pymes solicitan préstamos

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MUY FRECUENTE	7	0,78
FRECUENTE	2	0,22
NADA FRECUENTE		0,00
TOTAL	9	1,00

Elaborado por la Ing. Susana Morán



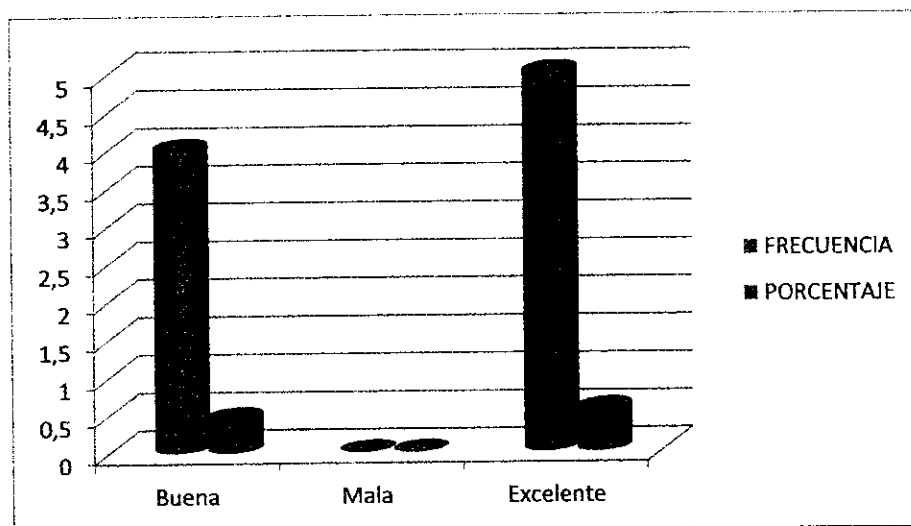
## INTERPRETACIÓN DE DATOS

Las pymes solicitan crédito muy frecuentemente para solventar sus gastos y mantener liquidez en el mercado

3.- Como califica usted las cancelaciones de los préstamos de las pymes

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Buena	4	0,44
Mala	0	0,00
Excelente	5	0,56
TOTAL	9	1,00

Elaborado por la Ing. Susana Morán



## INTERPRETACIÓN DE DATOS

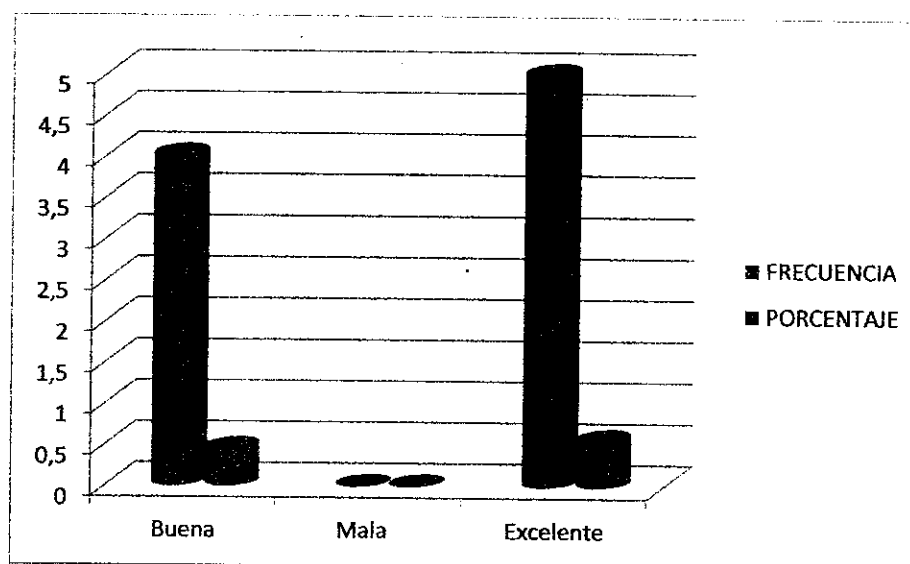
Las pymes cancelan un deudas a tiempo es por esto que lo

califican como excelente, lo que le dan oportunidad a solicitar crédito cuando crean necesario

4.- Como considera usted el requerimiento de requisito para solicitar prestamos

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Buena	4	
Mala	0	
Excelente	5	
TOTAL	9	

Elaborado por la Ing. Susana Morán



### INTERPRETACIÓN DE DATOS

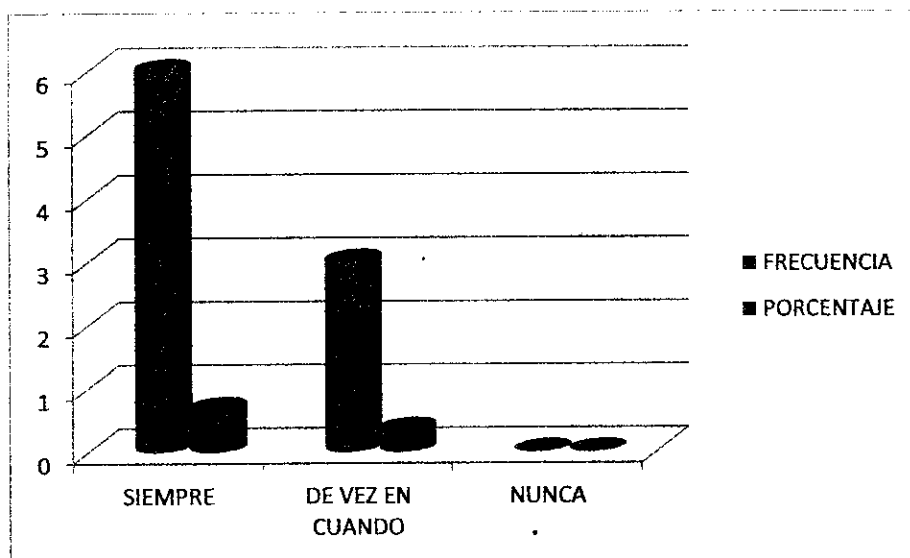
Los entrevistados respondieron que los requisitos que solicitan para otorgar crédito son los más adecuados que se requiere como garantía para la otorgación del crédito solicitado.



5.- Existe un mecanismo de seguimiento de crédito en las pymes que le otorgan.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SIEMPRE	6	0,67
DE VEZ EN CUANDO	3	0,33
NUNCA	0	0,00
TOTAL	9	1,00

Elaborado por la Ing. Susana Morán



### INTERPRETACIÓN DE DATOS

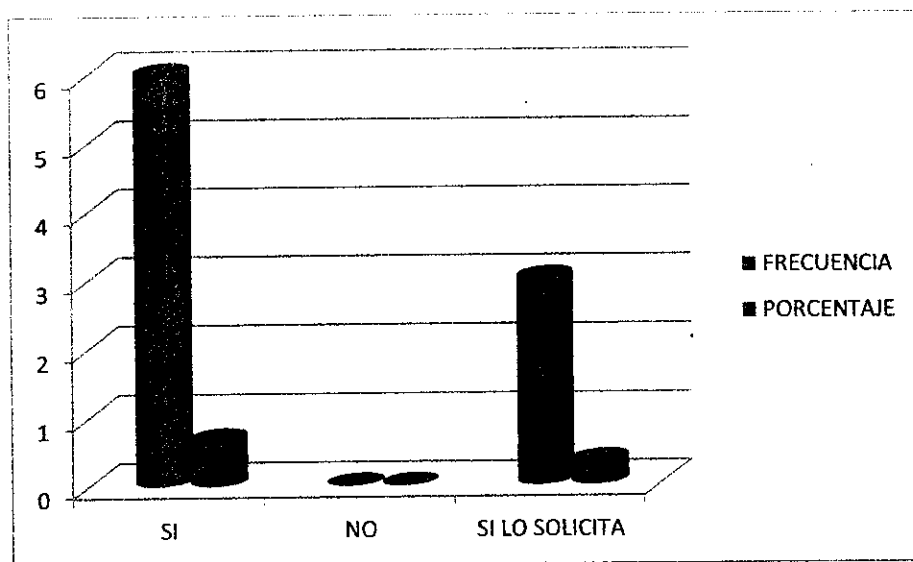
De la entrevista realizada, comenta que el 67% de las instituciones financiera aplican un seguimiento de crédito siempre para garantizar si lo que solicitado esta siendo invertido

de la forma adecuada, mientras que el 33% lo aplican de vez en cuando porque confían en sus clientes.

6.-Ustedes asesoran a las pymes para una correcta inversión.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	6	0,67
NO	0	0,00
SI LO SOLICITA	3	0,33
TOTAL	9	1,00

Elaborado por la Ing. Susana Morán



### INTERPRETACIÓN DE DATOS

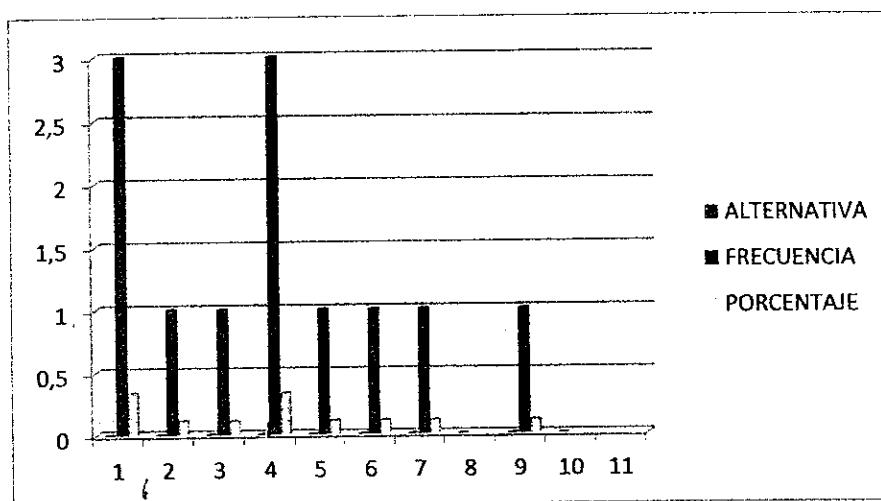
Como instituciones financieras, tiene un personal capacitado para asesorar a los clientes en sus inversiones.

7.- ¿A quiénes califican ustedes como competidores?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
BANCO PICHINCHA	3	0,33

BANCO FOMENTO	1	0,11
BANCO INTERNACIONAL	1	0,11
BANCO GUAYAQUIL	3	0,33
BANCO BOLIVARIANO	1	0,11
BANCO DEL PACIFICO	1	0,11
COOPERATIVA JUAN PIO DE MORA	1	0,11
COOPERATIVA SAN JOSE	0	0,00
COOPERATIVA EL SAGRARIO	1	0,11
COOPERATIVA SAN ANTONIO	0	0,00
TOTAL	9	1,00

Elaborado por la Ing. Susana Morán



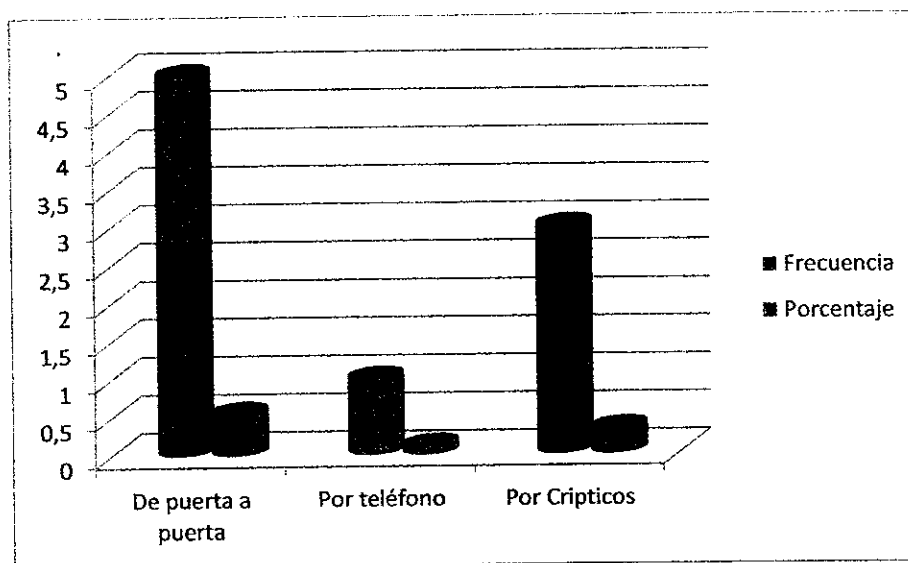
## INTERPRETACIÓN DE DATOS

De las entrevista a los gerente de las instituciones financiera respondieron que consideran como un competidor fuerte al banco del Pichincha y Banco Guayaquil. Por la liquidez financiera que mantiene en el mercado y por su posición en el mercado local.

8.- ¿Cómo promociona usted los productos crediticio?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De puerta a puerta	5	
Por teléfono	1	
Por críticos	3	
TOTAL	9	

Elaborado por la Ing. Susana Morán



### Interpretación de Datos

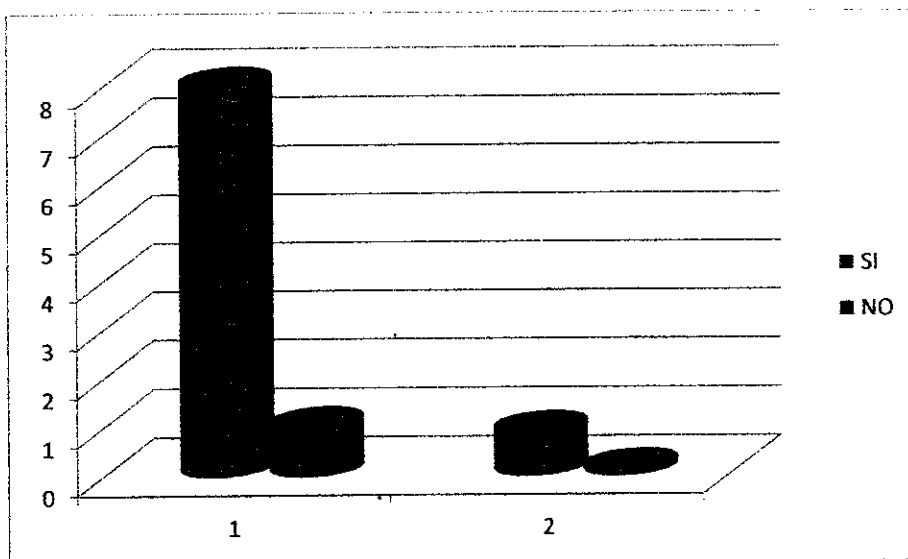
De la entrevista a los gerentes de las instituciones financieras contestaron que la estrategia de promoción de crédito es de

puerta en puerta y de crípticos para llegar a los clientes.

9.- Las instituciones financieras pueden ser más accesible en los préstamos que les otorgan a las pymes

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	8	0,89
NO	1	0,11
TOTAL	9	1,00

Elaborado por la Ing. Susana Morán



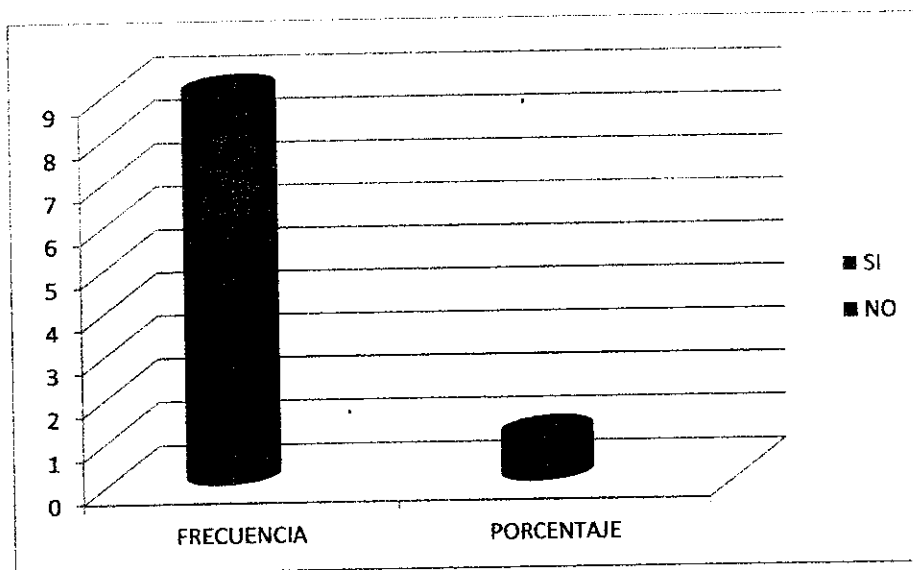
#### INTERPRETACIÓN DE DATOS

De la pregunta realizada a los gerentes de las instituciones financieras si puede tener accesibilidad en los créditos ellos respondieron que sí pueden ser accesibles.

10.- Les comunica a las pymes los riesgos financieros que pueden surgir en la no cancelación del crédito a tiempo

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	9	
NO		
TOTAL	9	

Elaborado por la Ing. Susana Morán



### INTERPRETACIÓN DE DATOS

De las entrevista realizadas el 100% respondieron que si les comunican de los riesgo que puede surgir si no cancelan a la fecha estipuladas.

## 11.2. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS

Para la comprobación de hipótesis se aplica el paquete estadístico SPSS

Prueba de hipótesis:

Modelo Lógico.

### Hipótesis negativa

$H_0$  = Con las estrategias operativas de la instituciones financiera no mejorar la competitividad de las pymes en el cantón Babahoyo.

### Hipótesis afirmativa

$H_1$  = Con las estrategias operativas de las instituciones financiera mejorara la competitividad de las pymes en el cantón Babahoyo.

Aplicación del Chi cuadrado.

## ANÁLISIS ESTADÍSTICO.

¿Cómo califica usted los créditos que otorgan las instituciones financieras?

	N observado	N esperado	Residual
Buena	34	27,3	6,7
Mala	3	27,3	-24,3
Excelente	45	27,3	17,7
Total	82		

**Como considera usted el requerimiento de requisito para solicitar prestamos**

	N observado	N esperado	Residual
Buena	4	4,5	-,5
Excelente	5	4,5	,5
Total	9		

**Estadísticos de contraste**

	¿Cómo califica usted los créditos que otorgan las instituciones financieras?	Como considera usted el requerimiento de requisito para solicitar prestamos
Chi-cuadrado	34,707 <sup>a</sup>	,111 <sup>c</sup>
Gl	2	1
Sig. asintót.	,000	,739
Sig.	,000 <sup>p</sup>	1,000 <sup>p</sup>
Sig. Monte Carlo	Intervalo de confianza de	Límite inferior
	95%	Límite superior
		,000
		,964
		,036
		1,000

a. 0 casillas (0,0%) tienen frecuencias esperadas menores que 5. La frecuencia de casilla esperada mínima es 27,3.

**Análisis**

Con un grado de confiabilidad del 95% la hipótesis nula se rechaza, ya que su valor es menor que la hipótesis alternativa, por lo tanto mejoraría la competitividad de las pymes del cantón Babahoyo.



A un grado de libertad de 2 la hipótesis teórica con un  $\alpha = 0,05$  la chi cuadrada correspondiente teórica es de 5,99 y la chi cuadrada práctica es de 34,70 lo que certifica que la hipótesis alternativa se cumpla

### **11.3. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

#### **CONCLUSIONES**

**De las encuestas realizadas a las Pymes del cantón Babahoyo.-** Se determino la necesidad de aplicar estrategias operativas para que a su vez puedan acceder a crédito y de esa manera fomentar la inversión en las pymes y ser más competitiva en el mercado, ofreciendo sus productos y tener rotación en su capital de trabajo.

Entrevista se pude concluir la necesidad de implementar el monitoreo de los crédito para que de esta manera los créditos otorgado lleguen a su destino por lo que fueron solicitados por las pymes

#### **RECOMENDACIONES**

Se recomienda:

- Poner en práctica la propuesta tanto para las pymes como para las instituciones financiera
- Realizar un seguimiento del destino del crédito
- Asesorar a las pymes sobre el crédito solicitado
- Verificar que los créditos tenga el aval correspondiente

## **12.- PROPUESTA DE APLICACIÓN DE RESULTADOS**

### **12.1. ALTERNATIVAS OBTENIDA**

Estrategias operativas del sistema financiero que permita a las pequeñas y medianas empresas ser competitiva en el cantón Babahoyo.

### **JUSTIFICACIÓN**

El propósito de la investigación consiste en proponer un conjunto de estrategias operativas que permitan el desarrollo de las Pequeñas y Medianas Empresas pertenecientes al sector comercial del cantón Babahoyo. Se evaluarán las siguientes dimensiones: El recurso Humano, Estructura Organizativa, Financiamiento, Mercados y Políticas del Estado Nacional. La investigación fue Descriptiva y de Campo, por lo que se aplicó una encuesta a 93 empresas que pertenecen al sector comercial. Se determinó que dentro de los factores en situación desfavorable y condición muy crítica se encuentran: Asesoría Técnica. Se diseñó un modelo basado en el análisis de las capacidades internas y externas de la organización, para posteriormente aplicar estrategias operativas que permitan el crecimiento y desarrollo de las mismas, convirtiéndolas en verdaderos entes competitivos dentro del entorno en el que se desenvuelven. A su vez, se analizó por medio de una Matriz

DOFA (Debilidades, Oportunidades, Fortalezas, Amenazas) y el modelo planteado, las fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades de las Pymes del sector comercial del cantón Babahoyo, estableciendo con base en los resultados obtenidos, un conjunto de estrategias que permitan el crecimiento y desarrollo de las pymes comerciales en el cantón Babahoyo

### **Objetivo general**

Validar Estrategias operativas del sistema financiero que permita a las pequeñas y medianas empresas ser competitiva en el cantón Babahoyo.

### **Objetivos específicos**

- Investigar las estrategias operativas que implementan las pymes en el cantón Babahoyo
- Elaborar estrategias operativas del sistema financiero para que las pymes comerciales sean competitivas en el cantón Babahoyo.

## **12.2. ALCANCE DE LA ALTERNATIVA**

*Cantón:* **BABAHOYO**

*Ubicación:* sur de la provincia de Los Ríos

*Extensión:* 685,6 Km<sup>2</sup>

*Parroquias:* 4 urbanas (Camilo Ponce, Clemente Baquerizo, El Salto, Barreiro) y 4 rurales (Febres Cordero, Caracol, La

Unión, Pimocha). Adicionalmente cuenta con 182 recintos.

*Población:* 136.325 habitantes (58% de los habitantes en la zona urbana y 42% en la rural).

*PEA:* 47,330 personas

*Principales Productos:* cultivos de arroz, caña de azúcar, maíz, soya, banano, café, cacao, yuca, ganado vacuno, pesca de agua dulce, maderas finas, manufactura de productos alimenticios, etc.

*Instituciones Financieras:*

*Bancos:* Guayaquil, Fomento, Pichincha, Bolivariano, Machala, Internacional, Pacifico.

*Cooperativas:* De Ahorro y Crédito San Antonio, De A. y C. Juan Pío de Moro, De A. y C. Sagrario.

Babahoyo es la capital de la provincia, por ende es sede de los representantes de los poderes del Estado, tales como Cortes de Justicia, Gobernación, Prefectura, Corte Supremo Electoral y demás.

Su población, como la gran mayoría en la provincia, subsiste de la agricultura, es justamente ese flujo agrícola el que le da motor a la gran actividad comercial y lo que da apertura a

generar una infinidad de pequeños negocios locales. En esta zona se ha desarrollado además de la industria agraria, la industria alimenticia con el asentamiento de compañías de renombre nacional como el caso de Facundo. Debido a la cercanía de los cantones Babahoyo y Guayaquil, este último es el principal puerto del país, ha producido que algunas de las grandes compañías dueñas de las más extensas zonas productivas, trasladen sus oficinas y administración hasta esta última ciudad, desviando las ganancias y utilidades fuera de su cuna. Y en otros casos grandes compañías y hasta transnacionales poseen haciendas en la zona como parte de sus activos manejados en las principales ciudades del país.

**Las pymes del cantón Babahoyo** la mayoría pertenece al sector comercial, seguido de manufactura y el sector agrícola. Después de la crisis Bancaria las pymes han sufrido económicamente, porque su rentabilidad ha disminuido.

A pesar de todos los problemas y las trabas que impiden el adecuado desarrollo de la actividad de las pymes, este grupo de empresa representa un potencial para el cantón porque representa la generación de empleo, y la reactivación económica de la economía del cantón.

## **Obstáculos que impiden el crecimiento de las pymes en el Cantón Babahoyo.**

- Escaso nivel tecnológico
- Poco estándares de producción y ausencia de normas
- Bajo crédito acceso formal
- Mano de obra poco calificada
- Poca orientación a la exportación
- Bajo nivel de desarrollo organizacional.

### **Estrategia operativa para las pymes**

De manera general, la restructuración organizativa y la planificación estratégica pueden ayudar al crecimiento de las pymes, a su vez se busca generar un posicionamiento en el mercado, aplicando estrategia financiera y contable, estrategia clima laboral.

Plan estratégico para las pymes de Babahoyo.

**MISIÓN.-** Proveer óptimas soluciones Administrativas y Financieras que contribuyan a la maximización de la inversión y al crecimiento sostenido de la Micro, Pequeña y Mediana empresa del cantón Babahoyo. Apoyado en el financiamiento de las instituciones financiera para ser más competitivo en el mercado local, regional y nacional.

A través de la **LEALTAD** y un excelente **SERVICIO**, nuestra firma logra reducir el tiempo de respuesta para nuestros clientes; conquista un

mayor **VALOR AGREGADO** al realizar actividades que generan **CRECIMIENTO FINANCIERO** mutuo y brinda confianza y seguridad para todos aquellos que confían en nosotros.

**VISIÓN.-** Para el año 2018, **Pymes** el sector comercial será el principal proveedor de conocimiento en temas administrativos, financieros y de dirección de proyectos para el micro, pequeña y mediana empresa en cantón Babahoyo.

## **VALORES QUE DEBEN MANTENER LAS PYMES**

### **LEALTAD**

- Practicar el verdadero sentido de la lealtad de tal manera que nuestros negocios y los de nuestros **CLIENTES** sean la clave que permita que nuestras empresas perduren en un mercado de alta competitividad.
- Dar una constante formación y capacitación a nuestros **EMPLEADOS** de tal manera que ellos mismos sean nuestros funcionarios del futuro.
- Proveer a los **ACCIONISTAS** siempre la información fundamental que contribuya a la maximización de sus inversiones.



- Contribuir para que la COMUNIDAD Babahoyense tenga productos y servicios eficientes y eficaces a la hora de satisfacer sus necesidades y expectativas.

## **SERVICIO**

- Satisfacer constantemente las necesidades y expectativas de los CLIENTES aplicando de manera eficaz el saber-hacer.
- Ofrecer a los EMPLEADOS los medios necesarios que satisfagan sus necesidades más superiores.
- Suministrar oportunamente a los ACCIONISTAS informes claros y precisos que coadyuven a una óptima toma de decisiones.
- Hacer de los servicios y los clientes, la mejor alternativa de inversión para la COMUNIDAD.

## **CRECIMIENTO FINANCIERO**

- Suministrar a los CLIENTES servicios de alta calidad y a un costo eficiente.
- Participar a los EMPLEADOS el saber-hacer ampliando así sus oportunidades.
- Producir para los ACCIONISTAS rendimientos razonables y mayores a su costo de capital.
- Aportar de manera eficaz recursos a la COMUNIDAD más necesitada.

## **Políticas Sectoriales**

- Fortalecer la competitividad y productividad mediante la aplicación de medios para facilitar el acceso al crédito, mejorar la calidad de los programas de capacitación de los recursos humanos, impulsar el desarrollo de nuevas tecnologías, y mejorar el marco jurídico.
- Impulsar el incremento y diversificación la oferta exportable
- Fortalecer a los sectores productivos más vulnerables como son las PYMES, las microempresas, entre otras.
- Dar el apoyo a la institucionalización de la normalización y calidad de los productos.
- Diseñar y aplicar políticas para el financiamiento de la producción de la pequeña industria

## **Fortalezas**

- ✓ Representan el 95% de las unidades productivas
- ✓ Las PYMEs generan el 60% del empleo del total por país
- ✓ Participan del 50% de la producción
- ✓ Amplio potencial redistributivo
- ✓ Capacidad de generación de empleo
- ✓ Amplia capacidad de adaptación

- ✓ Flexibilidad frente a los cambios
- ✓ Estructuras empresariales horizontales

### **Debilidades**

- ✓ Insuficiente y/o inadecuada tecnología y maquinaria para la fabricación de productos
- ✓ Insuficiente capacitación del personal.
- ✓ Insuficiente cantidad productiva, baja calidad de la producción.
- ✓ Inadecuación de la maquinaria y procedimientos propios a las normativas de calidad exigidas en otros países.
- ✓ Falta de crédito, con altos costos y difícil acceso
- ✓ Producción se orienta más al mercado interno
- ✓ Incipiente penetración de PYMES al mercado internacional
- ✓ Ausencia total de políticas y estrategias para el desarrollo del sector

- ✓ Son insuficientes los mecanismos de apoyo para el financiamiento, capacitación, y uso de tecnología
- ✓ El marco legal para el sector de la pequeña industria es obsoleto

### **Oportunidades**

- ✓ Las PyMEs pueden optar por el sistema de asesoría laboral especializada que brinda las instituciones financieras.
- ✓ Por medio de las instituciones financieras, las PyMEs pueden establecer relaciones nuevas a través de ruedas de negocios, tanto nacionales como internacionales, en calidad de socios estratégicos que ayuden a mejorar las condiciones de producción y comercialización del sector.
- ✓ Las instituciones financieras puede facilitar la creación de campañas de difusión que ayuden al sector productivo.

### **Amenazas**

- ✓ Empresas extranjeras en mejores condiciones para competir.

- ✓ Peligroso clima legal y tributario. A pesar de que esto puede ser una oportunidad también la vemos como una amenaza, ya que las PyMEs no cuentan aun con un respaldo legal estable.
- ✓ No consta con sustento legal las pymes
- ✓ El procesamiento de causas judiciales civiles y penales es extremadamente demoroso e incierto (especialmente a la luz de acusaciones de corrupción recientes).
- ✓ No hay exenciones tributarias para PyMEs ni mecanismos de fomento.

#### PROPORCIÓN DE AFILIACIONES DE LAS PYMES A LAS DIFERENTES CÁMARAS POR PROVINCIA

Gremios	Guayas	Pichincha	Manabi	Los Rios	Esmeraldas
No afiliados	44%	0%	32%	33%	21%
Cámara de Artesanos	24%	21%	11%	7%	43%
Otros Gremios	20%	28%	19%	17%	7%
Cámara de Comercio	18%	42%	24%	9%	21%
Cámara de la Pequeña Industria	10%	29%	11%	0%	7%
Cámara de Industrias	8%	14%	3%	0%	0%
Cámara de la Construcción	3%	0%	0%	0%	0%
Cámara de Provincial de Turismo	2%	0%	0%	2%	0%

Fuente: FENAPI, (2007), "Encuesta Nacional 2007, PYMES de la Industria Manufacturera", Guayaquil, Ecuador.

## ASPECTOS BÁSICOS DE LA ALTERNATIVA

### Estrategia Operativa

La Estrategia Operativa está referida a los instrumentos de apoyo para hacer realidad las estrategias técnicas y por ende implementar en las pymes.

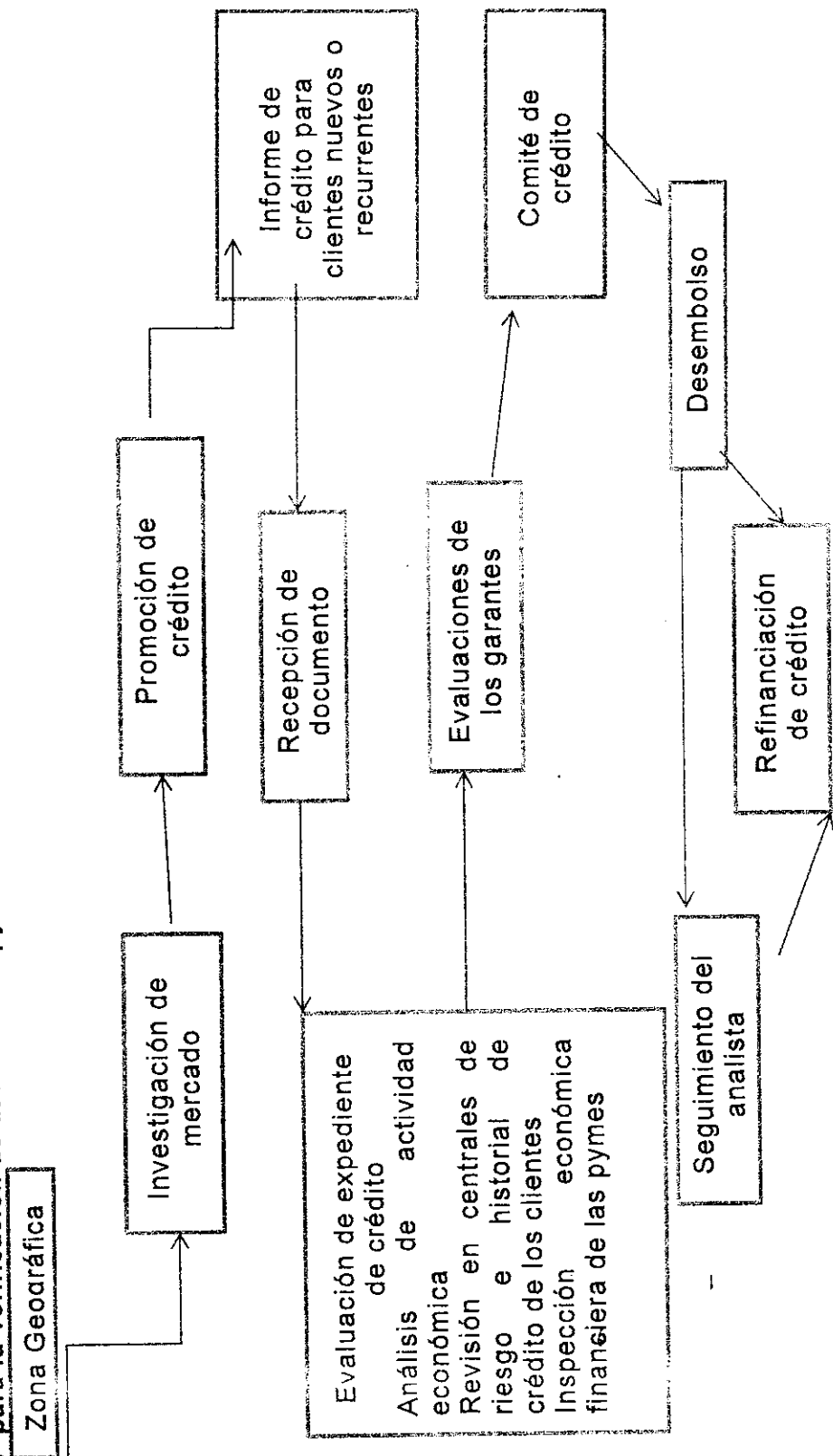
- Elaborar un historial de crédito.
  
- Analizar el comportamiento de pago de las pymes, cuando solicita crédito, se requiere una base de datos amplio que han impagados en algunas de sus cuotas desde su concesión hasta la fecha de su vencimiento.
  
- Analista de crédito en la recopilación y captación de información para el historial de crédito, el analista recopila información de tipo personal y cualitativa sobre las pymes de Babahoyo información que podría indicar factores de riesgo para la devolución del crédito concedido.
  
- Analizar el incumplimiento de pago, recogido correctamente en el sistema de información de gestión de las pymes de Babahoyo.
  
- Modelo de calificación de riesgo de morosidad para los

## créditos de las pymes

Proceso de promoción, evaluación y concesión de crédito de un microcrédito

- Investigación de mercado y promoción de crédito
- Informe de crédito para clientes nuevos o recurrentes
- Evaluación del expediente de crédito.

**Pasos para la verificación de datos de las pymes cuando solicitan créditos**



Fuente: Elaboración propia de la autora



## **Participación**

Cuando se plantea el diseño de una estrategia de participación, se refiere, por un lado debe promover el involucramiento de actores clave como los gremios empresariales, los propios empresarios de forma individual, los gobiernos locales, las universidades, los organismos no gubernamentales y otros actores, tanto públicos como privados, dedicados a estimular el mejoramiento competitivo de la micro, pequeña y mediana empresa. Este involucramiento debe hacerse de forma directa y activa en todas y cada una de las fases del proceso de administración estratégica: diseño de la estrategia, implantación y evaluación de resultados. Lo que implica creación de espacios y mecanismos de diálogo y planificación con los involucrados en el Programa, responsabilidades compartidas, acceso equitativo a las oportunidades, servicios y recursos proporcionados por las instituciones y acceso a las informaciones básicas para tomar decisiones correctas y oportunas.

La participación del Sector Público contribuirá al desarrollo de las pequeñas y medianas empresas con descentralización y desconcentración de los servicios que ofrecen las instituciones públicas involucradas, preparación de un directorio de las instituciones mencionadas, acciones de capacitación en temas vinculados al comercio, en el fomento de investigación e información sobre el sector para la toma de decisiones, asistencia

técnica, registros de proveedores de Servicios de Desarrollo Empresarial, Servicios Financieros y de otros servicios especializados, facilitación de información y provisión de instrumentos y buenas prácticas para promover las exportaciones de las pequeñas y medianas empresas; implementar estrategias y planes de desarrollo sectorial en el ámbito local, considerando un enfoque inclusivo.

El Sector Privado por su parte, hará esfuerzos por promover la inversión productiva y trabajar en forma asociada, creando alianzas que le permita ser más competitivo para aprovechar las oportunidades de mercado.

### **Asistencia técnica**

Lo que más necesitan las micro, pequeñas y medianas empresas para salir adelante es el conocimiento, el saber hacer las cosas para ello requieren de la transmisión adaptación y apropiación de tecnologías para las pequeñas y medianas empresas, apoyo para la solución de sus problemas. Por tanto la asistencia técnica capacitada y oportuna es clave para cualquier acción de cambio y de desarrollo en la comunidad.

### **Estudios y Diagnósticos**

Realizar diagnósticos e investigaciones que permitan fortalecer la

función de investigación y desarrollo (I+D) para diseñar y mejorar la política y la estrategia del sector y los mecanismos de apoyo e instrumentos utilizados para atender sus necesidades.

### **Capacitación a los Recursos Humanos**

El desarrollo de las capacidades institucionales requiere de capacitación, comunicación y adquisición del equipamiento requerido, para lo cual se definirán planes de capacitación y de adquisiciones a partir de las necesidades de los recursos humanos y materiales.

La capacitación está dirigida a las instituciones que ofrecen servicios a las pequeñas y medianas empresas, de igual manera a los empresarios y sus trabajadores contribuyendo a la calificación de éstos y por ende al mejoramiento de los bienes y servicios que ofrecen las pequeñas y medianas empresas.

### **Monitoreo, seguimiento y evaluación**

La implementación del Programa necesita establecer un Sistema propio de seguimiento, monitoreo y evaluación participativo e inclusivo, capaz de demostrar los resultados e impactos de las acciones y que permita evaluar el cumplimiento de los objetivos propuestos.

El Programa coordinará el proceso de planificación, monitoreo, seguimiento y evaluación con el fin de potenciar éxitos, corregir errores y limitaciones.

#### **12.4. RESULTADOS ESPERADO DE LA ALTERNATIVA**

- Ejecución del modelo credit scoring.
- Seguimiento de los créditos que otorgan las instituciones financieras a las pymes
- Verificación de los créditos si son invertidos para lo solicitado
- Revisión periódica de los balance de las pymes
- Organización de la pymes del cantón Babahoyo para que cumplan con los objetivos que persigue.

### 13.- BIBLIOGRAFIA

- BLOCK B. Stanley; Administración Financiera, Onceava edición, México, 2005
- CALVACHE López José Edmundo, La Investigación Científica como alternativa en la formación Profesional, Universidad de Nariño, Pasto Colombia 2012.
- CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL. Conozca la CFN
- CORPORACIÓN ANDINA DE FOMENTO. CAF
- CHIRIBOGA Rosales Luis Alberto, Sistema Financiero Primera Edición, Quito 2007
- ESTUPIÑAN Gaitán Rodrigo, Administración o Gestión de Riesgo, Primera Edición, Colombia 2007.
- GITMAN, Principios de Administración Financiera decima Primera Edición, México 2007
- HULL John, Introducción a los Mercados de Futuros y Opciones, Segunda. Edición. Prentice Hall, España 2005.
- IZQUIERDO Arellano Enrique. Investigación Científica. 2010
- KOLB, Inversiones, Limusa Noriega Ediciones, México 2005
- CEPEC Manual de Información, Babahoyo – Ecuador 2011
- MERINO Alberga Wilman, Perfil del Proyecto de investigación con fines de graduación.2008

- NEIRA Carrión Juan Antonio, Economía y Política , 21 Edición, Cuenca Ecuador 2005.
- NORDHAUS Samuelson, Economía octava edición, México 2006
- PINERA Suarez Carlos Julio, Las Empresas de la Economía Solidaria en Iberoamérica, Edición Mcgraw Hill, Colombia 2005.
- STONER Freeman, Administración, Sexta Edición, 2007.
- VAN Horne James C. Administración Financiera, Decima Edición, México 2005.
- VARA Horna Aristides Alfredo, Tesis de Maestría en Educación Primera Edición Perú 2008
- VICUÑA Leonardo, Política Económica, Guayaquil 2007.
- WESTON J. Fred, Finanzas en Administración, Novena Edición, México 2008.
- Guillermo Armando Ronda-Pupo, José Ángel Ángel Marcané Laserra. De la *estrategia* a la *dirección estratégica*. Un acercamiento a la *integración* de los niveles *estratégico, táctico y operativo*. **Primera parte**. Artículo publicado en la Revista científica: Ciencias de la Información. Vol. 35, N° 2, Pág. 3-18, mayo - agosto, 2004.  
ISSN: 08644659
- ROBERT Michel y DIAS Carlos, estrategias, Mc Graw Hill, Mexico, 2006

#### 14.- ANEXOS

### ENCUESTA DIRIGIDA A LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DEL CANTÓN BABAHOYO

**Objetivo:** La presente encuesta pretende determinar las necesidades de la pymes en función al sistema financiero nacional

1.- ¿Cómo empresario usted ha solicitado préstamo a las instituciones financiera?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA
SI	
NO	

2.- ¿Le comunicaron todo los requisitos referentes al crédito cuando lo solicitó?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA
Parcialmente	
Totalmente	

3.- ¿Cuáles son los obstáculos que impiden el crecimiento en las pymes?

Alternativas	FRECUENCIA
Situación económica del país	
Acceso a financiamiento	
Calidad de servicios públicos	
Legislación Laboral	
Otros	

4.- ¿Qué tipo de servicio debería otorgar las instituciones financieras a las pymes?

Alternativas	Frecuencia
Capacitación técnica especializada	
Tarjeta de descuento	
Asesoría en proyectos de inversión	
Representación ante organismos públicos	
Apoyo a la investigación y desarrollo de productos y/o servicios	

5 ¿Cómo califica usted los créditos que otorgan las instituciones financieras?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA
Bueno	
Malo	
Excelente	

6.- Con qué frecuencia usted solicita préstamo a las instituciones financieras

ALTERNATIVA	FRECUENCIA
MUY FRECUENTE	
FRECUENTE	
NADA FRECUENTE	

7.- ¿Cómo califica usted la atención que recibió en las instituciones financiera cuando solicitó créditos?



ALTERNATIVA	FRECUENCIA
Buenas	
Regular	
Mala	
Excelente	

8.- ¿Cuáles son los tipos de créditos que usted accede en las instituciones financieras?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA
Hipotecario	
Con garantía cruzadas	
De Consumo	
Comercial	
Personal	
Tradicional	

9.- ¿le gustaría que las instituciones financieras sean más accesible para otorgar créditos?

ALTERNATIVA	FERCUENTE
SI	
NO	

10.- A que institución financiera acude a usted para solicitar crédito

ALTERNATIVA	FRECUENCIA
BANCO PICHINCHA	
BANCO FOMENTO	
BANCO INTERNACIONAL	
BANCO GUAYAQUIL	
BANCO DEL PACIFICO	
BANCO BOLIVARIANO	
COOPERATIVA JUAN PIO DE MORA	

COOPERATIVA SAN JOSE	
COOPERATIVA EL SAGRARIO	
COOPERATIVA SAN ANTONIO	

## ENTREVISTA REALIZADAS A LOS GERENTES DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS

1.- Que tipo de Crédito son los más solicitados por la pymes

ALTERNATIVA	FRECUENCIA
Hipotecario	
Con garantía cruzadas	
De Consumo	
Comercial	
Personal	
Tradicional	

2.- Con que frecuencia las pymes solicitan préstamos

ALTERNATIVA	FRECUENCIA
MUY FRECUENTE	
FRECUENTE	
NADA FRECUENTE	

3.- Como califica usted las cancelaciones de los préstamos de las pymes

ALTERNATIVA	FRECUENCIA
Buena	
Mala	
Excelente	

4.- Como considera usted el requerimiento de requisito para solicitar prestamos

ALTERNATIVA	FRECUENCIA
Buena	
Mala	
Excelente	

5.- Existe un mecanismo de seguimiento de crédito en las pymes que le otorgan

ALTERNATIVA	FRECUENCIA
SIEMPRE	
DE VEZ EN CUANDO	
NUNCA	

6.-Ustedes asesoran a las pymes para una correcta inversión

ALTERNATIVA	FRECUENCIA
SI	
NO	
SI LO SOLICITA	

7.- A quienes califican usted como competidores

ALTERNATIVA	FRECUENCIA
BANCO PICHINCHA	
BANCO FOMENTO	
BANCO INTERNACIONAL	
BANCO GUAYAQUIL	
BANCO BOLIVARIANO	
BANCO DEL PACIFICO	
COOPERATIVA JUAN PIO DE MORA	
COOPERATIVA SAN JOSE	
COOPERATIVA EL SAGRARIO	
COOPERATIVA SAN ANTONIO	

8.- Como promociona usted los productos crediticio

ALTERNATIVA	FRECUENCIA
De puerta a puerta	
Por teléfono	
Por críticos	

9.- Las instituciones financieras pueden ser más accesible en los préstamos que les otorgan a las pymes

ALTERNATIVA	FRECUENCIA
SI	
NO	

10.- Les comunica a las pymes los riesgos financieros que pueden surgir en la no cancelación del crédito a tiempo

ALTERNATIVA	FRECUENCIA
SI	
NO	