UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

MAESTRÍA EN FINANZAS Y PROYECTOS CORPORATIVOS

TESIS PRESENTADA PARA OPTAR EL GRADO DE MAGÍSTER EN FINANZAS Y PROYECTOS CORPORATIVOS

“Asistencia económica y financiera para pequeñas y medianas empresas (PYMES) del Ecuador”

AUTORA:
Econ. Elsa del Rocío Ulloa Armijos

TUTOR: Econ. Gustavo Salazar Bustos MSc.

GUAYAQUIL – ECUADOR

MAYO, 2015

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA		
FICHA DE REGISTRO DE TESIS		
TÍTULO Y SUBTÍTULO: "Asistencia económica y financiera para pequeñas y medianas empresas (PYMES) del Ecuador"		
AUTORA: Econ: Elsa del Rocío Ulloa Armijos	TUTOR: Econ. Gustavo Salazar Bustos, MSc. REVISORES:	
INSTITUCIÓN: Universidad de Guayaquil	FACULTAD: Ciencias Económicas	
CARRERA: Maestría en Finanzas y Proyectos Corporativos		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	No. DE PÁGS: 91	
TÍTULO OBTENIDO:"Magíster en Finanzas y Proyectos Corporativos"		
ÁREAS TEMÁTICAS: Finanzas		
PALABRAS CLAVE: Asistencia Económica y financiera a PYMES		
RESUMEN: En el trabajo de tesis se realizó un análisis económico y financiero de las pequeñas y medianas empresas, encontrando el grave problema de la logística crediticia en dicho sector, por ese motivo se propuso crear una empresa que se dedique a la asesoría técnica y financiera para el sector de las Pymes en el Ecuador, el cual resulta viable debido a las necesidades del mercado.		
No. DE REGISTRO (en base de datos):	No. DE CLASIFICACIÓN:	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):		
ADJUNTO PDF:	✓ SÍ	☐ NO
CONTACTO CON AUTOR/ES	Teléfono: 0996926285	E-mail: elsi1512@hotmail.com
CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:	Nombre: Econ. Natalia Andrade Moreira.	
Facultad de Ciencias Económicas	Teléfono: 0995976204	
	E-mail: nandramo@hotmail.com	

INFORME DEL TUTOR

Guayaquil, Marzo 25 de 2015

Señora Economista
Marina Mero Figueroa
Decana Facultad de Ciencias Económicas
Universidad de Guayaquil
Ciudad.-

De mis consideraciones:

Una vez que se ha terminado el proceso de revisión de la tesis titulada: "**Asistencia económica y financiera para pequeñas y medianas empresas (PYMES) del Ecuador"** de la **Econ. Elsa del Rocío Ulloa Armijos**, previo la obtención del grado de Magister en Finanzas y Proyectos Corporativos, indico a usted que el trabajo se ha realizado conforme a la hipótesis propuesta por la autora, cumpliendo con los demás requisitos metodológicos exigidos por su dirección.

Particular que comunico a usted para los fines consiguientes.

Atentamente,

Econ. Gustavo Salazar Bustos, MSc.
TUTOR DE TESIS

Dedicatoria

Con mucho cariño y humildad a Dios quien siempre me ha guiado en este proyecto y en todos los proyectos que he emprendido en mi vida. Adicionalmente a mi esposo Fabián quien me ha demostrado su apoyo incondicional para que este proyecto se haga realidad. A mis hijos Ricardo Andrés y Juan José, quienes siempre confiaron en mi capacidad para culminar con éxito este capítulo de mi vida. Finalmente, a mi hermana Irene, quien me apoyo con su experiencia, para el desarrollo de este proyecto.

Con mucho amor,

La Autora

Agradecimiento

Como cada etapa tiene su momento en la vida, ha llegado el momento de agradecer. Al mirar atrás veo el camino recorrido y si bien ha sido con altibajos puedo dar fe de que he aprendido mucho de cada experiencia vivida. Esto no hubiera sido posible si a cada paso no hubiera encontrado el apoyo de muchas manos en el camino. A continuación voy a tratar de nombrarlas a todas en la forma que más me han impactado no sin antes decirles desde lo más profundo de mi ser “Muchas Gracias” por todo lo compartido conmigo, su esfuerzo y dedicación me acompañarán por el resto de mi vida.

La Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Guayaquil por permitirme integrar nuevos conceptos y experiencias en mi vida.

A mis compañeros por todas la experiencias vividas.

A mi familia porque sin su apoyo y esfuerzo esto hoy, no sería posible.

A todos mis clientes de la Corporación Financiera Nacional ya que si no hubieran compartido conmigo sus dudas e interrogantes la idea de este proyecto nunca se hubiera realizado.

Y como olvidar la gran ayuda prestada por mi Director de Tesis Econ. Gustavo Salazar Bustos, ya que sin sus directrices y enseñanzas este proyecto no hubiera culminado con satisfacción.

La Autora

Índice General

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA II
INFORME DEL TUTOR III
Dedicatoria IV
Agradecimiento V
Índice General VI
Índice de cuadros VIII
Índice de gráficos IX
Índice de ilustraciones X
Introducción 1
CAPÍTULO I 2
ESTUDIO DE ASPECTOS GENERALES DEL PROYECTO 2
1.1. Introducción 2
Como objetivo general: 3
Como objetivos específicos: 3
1.2. Entorno económico, político y social del Ecuador 4
Entorno Económico 6
Entorno Político 12
Entorno Social 13
1.3. Matriz productiva del Ecuador 28
1.4. Características de las PYMES 33
CLASIFICACION PYMES 33
1.5. El papel de las PYMES en la economía ecuatoriana 36
1.6. Marco legal para PYMES 39
CAPÍTULO II 41
ESTUDIO DE MERCADO 41
2.1. Generalidades del Mercado 43
Económica 43
Financiera 43
2.2. Mercado objetivo 44
Por actividad o servicio 44
Por tamaño 44

Por fecha de inicio de operaciones 45
Por ubicación geográfica 45
2.3. Análisis de la demanda 46
2.4. Análisis de la oferta 48
2.4.1. La competencia 49
2.4.2. Nuevos competidores 50
2.4.3. Mercados de los sustitutos 51
CAPÍTULO III 54
ESTUDIO TÉCNICO DEL PROYECTO 54
3.1. Localización 54
Micro localización 54
3.2. Recursos 56
3.3. Productos 60
3.4. Plan de mercadeo 60
CAPÍTULO IV 65
ESTUDIO FINANCIERO DEL PROYECTO 65
4.1. Inversiones 66
4.2. Ingresos 68
4.3. Egresos 70
4.4. Presupuesto 73
4.5. Evaluación cuantitativa 73
4.5.1. Criterio punto de equilibrio 73
4.5.2. Criterio Valor Actual Neto 74
4.5.3. Criterio Tasa Interna de Retorno 75
4.6. Evaluación cualitativa 76
4.7. Conclusiones 77
4.8. Recomendaciones 79
Bibliografía 80

Índice de cuadros

Cuadro 1: Producto Interno Bruto por actividad económica 8

Cuadro 2: Inversión en salud y su participación porcentual en el ProductoInterno Bruto 2007-2012 19

Cuadro 3: Inversión en Educación en Ecuador 2007-2011. En dólares 23

Cuadro 4: Sectores productivos 30

Cuadro 5: Industrias estratégicas 30

Cuadro 6: Clasificación de pymes 34

Cuadro 7: Clasificación de pymes 44

Cuadro 8: Tipo de asesoría y riesgo potencial del proyecto 47

Cuadro 9: Tipo de asesoría y recurrencia de un proyecto 51

Cuadro 10: Inversión fija del proyecto en USD 66

Cuadro 11: Inversión en muebles y enseres en USD 67

Cuadro 12: Inversión en equipos de oficina en USD 67

Cuadro 13: Inversión en herramientas y Utensilios en USD 68

Cuadro 14: Ingresos Mensuales en USD 69

Cuadro 15: Ingresos anuales proyectados en USD 69

Cuadro 16: Total de egresos anuales en USD 70

Cuadro 17: Depreciación anual de muebles y enseres 71

Cuadro 18: Total de egresos anuales en servicios básicos en USD 71

Cuadro 19: Total de egresos anuales en sueldos y salarios en USD 72

Cuadro 20: Proyección de egresos anuales en USD 72

Cuadro 21: Presupuesto anual 73

Índice de gráficos

Gráfico 1: Producto Interno Bruto (PIB) del Ecuador 7
Gráfico 2: Evolución del gasto público en el Ecuador. 11
Gráfico 3: Ingreso Per Cápita Ecuador 2007-2012 14
Gráfico 4: Coeficientes de GINI del Ingreso en Ecuador porcentajes 15
Gráfico 5: Pobreza y extrema pobreza (por ingresos) 16
Gráfico 6: Brecha de pobreza urbana 2007-2012 17
Gráfico 7: Pobreza agrícola 17
Gráfico 8: Inversión en Salud 19
Gráfico 9: Inversión en Educación en Ecuador 2007-2011. En dólares ... 23
Gráfico 10: Punto de equilibrio 74

Índice de ilustraciones

Ilustración 1: Plano de Macro localización 54
Ilustración 2: Plano de la Micro localización.....55

Introducción

Para el desarrollo de esta investigación se planteó la siguiente hipótesis:

“Los servicios de asistencia financiera y económica les genera a las PYMES altos márgenes de ganancias y además contribuye a la generación de empleo y desarrollo económico del país”.

Complementariamente, se planteó el siguiente objetivo general:

Contribuir al desarrollo de las PYMES mediante la generación de importantes márgenes de ganancia sobre la inversión que estas han realizado.

Para el cumplimiento de la hipótesis y el objetivo general se desarrolló el siguiente sumario:

En el Capítulo I, consta el estudio de los aspectos generales del proyecto, el entorno económico, político y social del Ecuador, la matriz productiva del Ecuador, las características de las PYMES y su papel en la economía ecuatoriana, marco legal para ellas.

En el Capítulo II, se trató el estudio del mercado, las generalidades del mercado, el mercado objetivo, el análisis de la demanda y de la oferta, la competencia, nuevos competidores, mercado de los sustitutos.

En el Capítulo III, se abordó el estudio técnico del proyecto, la localización, recursos, productos, plan de mercadeo.

En el Capítulo IV, se cuantificó el estudio técnico del proyecto, con las inversiones, ingresos, egresos, presupuesto, evaluación cuantitativa, criterio punto de equilibrio, criterio valor actual neto, criterio tasa interna de retorno, criterio análisis de sensibilidad, evaluación cuantitativa, estableciéndose conclusiones y recomendaciones.

CAPÍTULO I

ESTUDIO DE ASPECTOS GENERALES DEL PROYECTO

1.1. Introducción

Para elaborar esta tesis, se hizo una investigación que trata de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) en Ecuador, teniendo como objetivo, analizar lo factible de formar una empresa que se especialice en contribuir al desarrollo de la economía y que estas empresas se expandan a nivel nacional e internacional.

Además, proveerá criterios que financien las actividades obteniendo líneas de crédito flexibles, a largo plazo por medio del sistema financiero.

Si se considera que las pequeñas empresas tienen en Latinoamérica del 16% a 36% de la producción de las grandes empresas, mientras que en Europa, las pequeñas empresas llegan del 63% al 75% de la producción de las grandes empresas.

Según la publicación que hizo la Comisión Económica para Latinoamérica y el Caribe (CEPAL en las Perspectivas Económicas de América Latina 2013 (CEPAL, 2012) podemos ver que hay un camino largo por recorrer para PYMES de América Latina.

En la actualidad, el intercambio que existe en los mercados abiertos y las exigencias de las empresas de competitividad en el mundo ya globalizado, ponen nuevas oportunidades para desarrollar las PYMES; aunque, si consideramos la brecha que existe en medio de la competitividad que estas empresas requieren y su realidad, se propone y establece el reto de lograr una inserción y ubicación de las PYMES dentro

del mercado nacional, local e internacional, haciendo mejor su capacidad de producción y gestión.

El desarrollo de las medianas y pequeñas empresas en Ecuadores muy importante para el desarrollo económico del país, por medio de la generación de valor agregado y empleo y por esto es necesario que el desarrollo y crecimiento de estas empresas mejore.

La implementación de este proyecto hará que la inversión que se ha realizado en esta actividad económica genere niveles altos de rentabilidad, lo cual es determinado por la demanda potencial de mercado y las expectativas económicas sobre las empresas medianas y pequeñas de Ecuador.

Esta investigación ha planteado para su evaluación, la siguiente hipótesis:

"Los servicios de asistencia financiera y económica les genera a las PYMES altos márgenes de ganancias y además contribuye a la generación de empleo y desarrollo económico del país".

Como objetivo general:

Contribuir al desarrollo de las PYMES mediante la generación de importantes márgenes de ganancia sobre la inversión que estas han realizado.

Como objetivos específicos:

- Determinar los factores que influyen para el rendimiento económico y financiero de las PYMES.
- Ofrecer productos que promuevan la reducción de la brecha entre el rendimiento deseado de las empresas y su realidad.
- Elaborar el estudio técnico viable del proyecto.
- Implementar el estudio financiero para una empresa hipotética.

1.2. Entorno económico, político y social del Ecuador

A lo largo de la historia, en el Ecuador se evidencian modelos de economías, como: prehispánico, colonial, primario agro exportador, industrialización por sustitución de importaciones y el neoliberal, que han formado parte de la sociedad y sus alternativas de desarrollo.

Los cuatro últimos modelos que fueron mencionados, provocaron efectos en la sociedad y economía como la extracción de recursos y talentos permanentes; vaciaron las economías locales, regionales y nacionales; se ordenó el territorio en función de centralidades monopólicas y de extracción; la distribución inequitativa de riqueza e ingresos generados; la concentración y monopolización de los medios de producción, social y consumo en grupos de poder económico y político; la exclusión social y económica, en consecuencia niveles altos de desempleo y subempleo y la pérdida de soberanía monetaria, alimentaria y territorial.

Se generó, por otro lado a nivel institucional un estado sin proyecto nacional y débil, funcional a modelos para desarrollo y a grupos de poder político transnacional y nacional, un estado con poderes legislativo, judicial, ejecutivo, órganos de control, organismos electorales, entidades de régimen seccional, etc., desarticulados y subordinados a grupos de poder económico y; un estado que no ha redistribuido la riqueza local y nacional para el bienestar de la mayoría de sus habitantes, consecuentemente provocando la desarticulación de la institucionalidad privada, pública y la sociedad civil.

El modelo ha llevado finalmente: que el eje articulador de la sociedad pierda su trabajo; que las diversidades sociales, étnicas, culturales y económicas se desconozcan; que la sociedad se fragmente; que se desintegren las dimensiones en la sociedad, economía, cultura, política, ambiental; que se aplicaran políticas socioeconómicas focalizadas y clientelares y la depredación de recursos.

Desde hace más de 20 años, Latinoamérica está pasando por el proceso de globalización neoliberal, en donde el libre comercio, las privatizaciones de las funciones del estado, el desencadenamiento de los movimientos entre naciones de los capitales, el estado social disuelto, la entrega de funciones para la planificación económica a las empresas de las varias naciones y la entrega de fuerza de trabajo y de naturaleza a las fuerzas del mercado, se han llevado el continente (Hinkelammert, 1999). Esto está complementado con el hecho de que el estado ya no interviene en nuestras economías (Alonso, 1999).

Como dice Sousa (2003) la globalización neoliberal está caracterizada por: a) está basada en las ideas del mercado económico y político, b)no son los ciudadanos los que deciden, sino que ellos eligen a los políticos que deciden, c) la democracia en la que vivimos es formal y con procedimientos y d) los criterios multiculturales democráticos no son aceptados, es decir que no se incorpora como estilo o forma de vida a la diversidad o heterogeneidad. Por lo que vivimos en una globalización homogeneizante que está fundamentada en las sociedades de (Sousa Santos, 2003).

Entonces, nos encontramos, en una disputa por el modelo de desarrollo nuevo que se quiere implementar en las generaciones siguientes.

El “cambio de época” o “transición de modelos” es donde estamos ahora, lo cual hace necesario que los procesos de análisis y reflexión y el uso de una correcta estrategia, permita impulsar procesos de diseño, implementación de desarrollo que disputen los sentidos, ideologías, principios, culturas, sistemas, política, relaciones sociales, economía, formas de participación, democracia e institucionalidad, etc., a nivel de estructura y sistema, pero también a nivel pragmático y teórico.

De la correlación de fuerzas del modelo neoliberal dominante y alternativo (débiles y pequeños que existen en muchos países como sistemas de margen o de resistencia de ideología política, organizativa y económica) y

la habilidad de las distintas sociedades y sus actores de la política, economía organizativa y sociedad, se requerirá que se diseñen otros modelos de desarrollo y en caso de que esto no ocurra, se presenciarán los efectos negativos por el colapso del proceso de la globalización neoliberal que dominará todavía.

Por eso se debe recuperar la integridad de las dimensiones en el desarrollo y las interrelaciones que existen entre ellas.

Al pensar en la economía, se piensa en la sociedad, el territorio, el poder, política, la interculturalidad y la cultura, el ambiente y el patrimonio tangible, la institucionalidad de la sociedad civil y el estado, la democracia y la participación, etc.

Recuperar la comprensión de la realidad compleja con sus distintas dimensiones y a partir de allí, entrar con una visión de desarrollo articulador e integral, es parte del reto.

Entorno Económico

La situación económica del país se desenvuelve en un ambiente complicado por la actual caída del precio del petróleo dado que afecta directamente al presupuesto del Estado, sin embargo la producción nacional muestra tendencia creciente a lo largo del período 2008-2012.

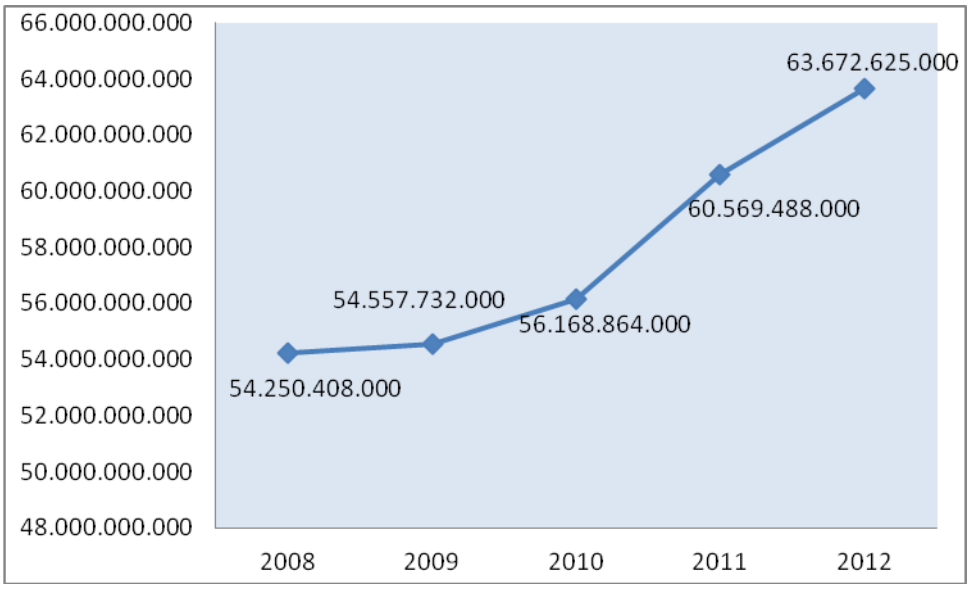
Para un mejor análisis, se analiza el Producto Interno Bruto, presentado en el Gráfico N° 1, con la tendencia que tuvo dicho indicador en el Ecuador, en dólares en el período 2008-2012.

Gráfico N°1

Producto Interno Bruto (PIB) del Ecuador

En dólares

Período: 2008-2012



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE), sector real, Boletín anuario N° 35.
Elaborado: Autora.

El Producto Interno Bruto (PIB) indica macroeconómicamente la producción de una nación en un determinado tiempo o periodo que generalmente es un año.

En el gráfico N° 1, se puede observar que el Producto Interno Bruto tiene un incremento constante en el período: 2008-2012, al pasar de US$54.250.408.000de dólares en el año 2008 a US$63.672.625.000 dólares en el año 2012, lo que representa un aumento de 17,37% en el período 2008-2012, producto de inversiones recientes que se realizaron para inyectar liquidez al aparato de producción nacional, por otro lado, por medio de los créditos se han dinamizado sectores estratégicos como las medianas y pequeñas empresas, y la economía popular y solidaria que se afianzó en los años 2010 y 2012.

Si se analiza el Producto Interno Bruto (PIB) por clase de actividad económica a nivel nacional, en el periodo 2010-2012, se obtiene el siguiente cuadro:

Cuadro N° 1

Producto Interno Bruto por actividad económica

En dólares

Período 2010-2012

Actividades económicas	Años		
	2010	2011	2012
Agricultura	4.378.067.000	4.578.532.000	4.581.167.000
Acuacultura y pesca de camarón	284.126.000	332.208.000	376.463.000
Pesca (excepto camarón)	350.338.000	371.098.000	385.022.000
Petróleo y minas	5.958.320.000	6.173.032.000	6.264.463.000
Refinación de petróleo	803.577.000	906.724.000	780.166.000
Manufactura	6.711.664.000	7.029.235.000	7.398.025.000
Electricidad y agua	688.997.000	884.729.000	924.443.000
Construcción	4.710.087.000	5.725.524.000	6.527.427.000
Comercio	6.162.175.000	6.531.904.000	6.726.610.000
Hotelería	1.064.352.000	1.209.654.000	1.312.478.000
Transporte	3.752.416.000	4.031.907.000	4.263.630.000
Comunicación	1.655.205.000	1.836.677	1.965.245.000
Servicios bancarios	1.495.333.000	1.668.945.000	1.739.676.000
Educación y salud	4.487.324.000	4.699.553.000	4.989.043.000
TOTAL PIB	**56.168.864.000**	**60.569.488.000**	**63.672.625.000**

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE), sector real, Boletín anuario N° 35.
Elaborado: Autora.

En el cuadro anterior, se muestra la fluctuación del PIB por actividad económica. En el sector primario la actividad que más sobresale es la agricultura con un PIB creciente, registrando en el año 2010 un total de US$4.378.067 dólares, y cerrando el año 2012 con US$4.581.167 dólares, es decir, la producción ecuatoriana agrícola se ha incrementado en un 4,64% en dicho período, gracias al dinamismo que se ha dado en esta actividad, los subsidios de urea para abonos, semillas curadas,

créditos para siembras, entre otras, han ayudado a dinamizar esta actividad.

Hay que resaltar también la producción del petróleo del Ecuador, esta ha pasado de US$5.958.320 dólares en el año 2010 a US$6.264.463 dólares en el año 2012, es decir, ha sostenido una tendencia creciente equivalente al 5,14% en el período 2010-2012, producto de los altos precios del crudo en el mercado mundial, y de la gran demanda que ha tenido el oro negro especialmente de EEUU.

En el sector secundario de la economía ecuatoriana las actividades que más sobresalen son la manufactura y el comercio. La manufactura ha registrado una producción de US$6.711.664 dólares en el año 2010, cerrando así el año 2012 en US$7.389.025 dólares, lo que refleja un aumento de 10,09% en el período 2010-2012, producto del impuesto arancelario a la importaciones de textiles y cuero que implementó el actual gobierno con el fin de dinamizar dicha actividad y la producción nacional.

El comercio fue otra de las actividades que siguió la misma tendencia, la producción de esta actividad pasó de US$6.162.175 dólares en el año 2010 ha US$6.726.610 dólares en el año 2012, lo que refleja un incremento de 9,16% a lo largo del período 2010-2012.

Al final está el sector terciario que tiene como una de las principales actividades a la educación y la salud, pasando de US$4.487.324 dólares en el año 2010 a US$4.989.043 dólares en el año 2012, evidenciando un aumento de 11,18% en el período 2010-2012, producto de las nuevas inversiones en la ciudad del conocimiento, creación en infraestructura y equipamientos en escuelas, colegios y universidades; así mismo, el sector de la salud se ve beneficiado gracias a la creación de nuevos hospitales públicos, con equipamiento y atención de especialistas y medicina gratuita, todas estas inversiones permiten fortalecer este proceso de producción en el sector terciario.

El Ecuador, por un lado tiene un gasto público muy elevado, en relación al Producto Interno Bruto, esto se debe al modelo que ha sido implantado por el gobierno actual, que se centra en la expansión del gasto, en la inversión de la sociedad, que vuelve a activar el aparato de producción vía créditos de producción, sin mantener un respaldo para prevenir externalidades negativas como: guerras, climas adversos, catástrofes naturales, etc.

A nivel de Sudamérica, Perú es uno de los países que menor gasto público tiene, junto a Colombia y Chile

Por otra parte, Grecia, como España tienen un gasto público parecido al de Ecuador y estos países están en la actualidad, en crisis económica financiera, lo cual hace prever que un gasto público elevado es negativo porque no deja capacidad de ahorro.

En Ecuador, al no incentivar el ahorro, hay un riesgo de que la economía decaiga notablemente.

Ecuador no tiene tratados de libre comercio, y es difícil para sus productos integrarse al mercado internacional, en cambio, los países antes mencionados tienen facilidad de vender sus productos a países con Tratado de Libre Comercio, lo que posibilita ingresar liquidez al sistema productivo de dichos países.

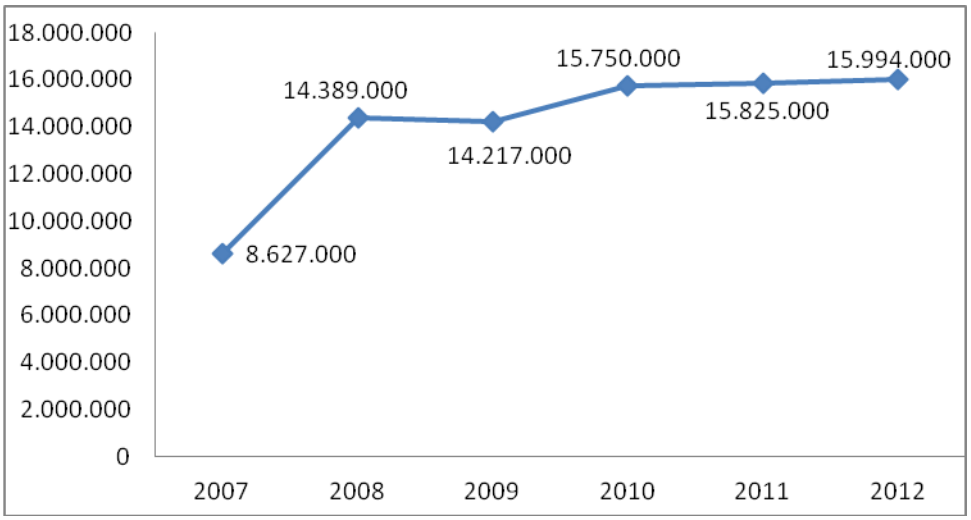
El siguiente gráfico muestra la evolución del gasto público en el Ecuador en el período 2007-2012.

Gráfico Nº2

Evolución del Gasto Público en el Ecuador.

En dólares

Período: 2007-2012



Fuente: Observatorio de la política fiscal.
Elaboración: Autora.

Ecuador ha mantenido una tendencia creciente a lo largo del período 2007-2012 en el gasto público, así ha pasado de US$8.627.000dólares en el 2007 ha US$15.994.000 dólares en el 2012, es decir, ha aumentado en 46,06% en todo el período analizado.

En el 2008 el gasto público se ubicó en US$14.389.000 dólares, reflejando un aumento de 40,04% con relación al 2007.

Para el 2009 tras la crisis económica y financiera internacional, el gasto público se contrae y se sitúa en US$14.217.000 dólares, evidenciando un decremento de 1,20% con relación al 2008.

En el 2010 el gasto público logra reactivarse evidenciando un crecimiento de 9,73% con relación al 2009.

Para el 2011 el crecimiento anual fue de 0,47% con relación al 2010. Finalmente, en el 2012, el crecimiento del gasto público anual fue de 1,06%, con relación al 2011.

Para entender como incide el gasto público ante una determinada política, se necesita analizar en que se basa y la estructura de sus reglamentos y limitaciones, en algunos órdenes: económicos, políticos, financieros, pero sobretodo las limitaciones en el orden jurídico y legal, puesto que esta reglamentación se da al más alto nivel de jurisdicción según las normas de constitución del presupuesto.

La importancia del gasto en una economía, se considera acorde al modelo de desarrollo en la economía aplicado. Este afecta en el monto de gasto público que dinamiza la economía. Bajo esta perspectiva, ahorrar para el futuro ya sea para invertir o como previsión para tiempos difíciles resulta muy costoso socialmente.

Dentro de lo que respecta al gasto público, desde un punto de vista económico, se podría considerar que depende de un procedimiento administrativo que cause un efecto económico, como el pago de obligaciones constantes en el Presupuesto y que hayan sido previamente planificadas por el Ejecutivo y autorizadas por el Legislativo.

Entorno Político

El panorama político, es estable, pero a la vez presenta situaciones de tensión como las manifestaciones del 19 de Marzo del 2015, donde simpatizantes, tanto como ciudadanos que no están de acuerdo con el gobierno hicieron marchas coincidentes, donde los actos violentos eran el escenario. (ECUADOR INMEDIATO, 2015) (EL CIUDADANO, 2015).

Por otra parte, se ha tratado en diferentes escenarios la reelección indefinida en el país para cargos de la elección popular. En la Constitución actual se permite solo una reelección por un periodo adicional, por lo que este cambio podrá ser tratado como una Enmienda Constitucional, la cual necesita la aprobación única de dos terceras partes de la Asamblea. En donde tiene amplia mayoría el oficialismo.

El que no está de acuerdo con la pretensión que tiene el gobierno de llevarlo como Enmienda Constitucional es la oposición, que plantea que se lleve como un tipo de Reforma a la Constitución en donde se pedirá una Consulta Popular para aprobarla. (INFOBAE, 2015), (EL UNIVERSO, 2014)

Entorno Social

A lo largo del 2014, el gobierno presentó a la asamblea una propuesta de cambio al código laboral actual, viendo que el anterior no está actualizado y no muestra la realidad que se atraviesa al momento. Fue con el objetivo de privilegiar la estabilidad de los trabajadores en Ecuador que se tomó esta medida.

Por otra parte, el gobierno ha invertido en el área de Educación, importantes recursos destinados a becas en otros países. Antes uno de los requisitos que estaba en vigencia era el cumplimiento de la mayoría de edad, sin embargo, actualmente no es necesario. Los títulos de universidades extranjeras que son reconocidas a nivel mundial porque tienen una excelencia académica, son de reconocimiento automático dentro del país. Situación que ayuda a mejorar el talento del ser humano en el Ecuador considerando que dichos beneficiarios tienen que cumplir con un periodo para compensar, con lo cual estos conocimientos los transmitirá a estudiantes de Ecuador.

El gobierno dispuso por otra parte que se redujeran los sueldos del sector público para el nivel jerárquico superior, que tiene el objetivo de respaldar los sueldos de médicos que tengan especialización relacionada con la reducción de muertes de madres ecuatorianas que por falta de recursos económicos no pueden recibir una atención especializada a lo largo de la gestación. La reducción de impuestos por gastos personales como la alimentación, salud, vivienda, educación y vestimenta para todos los países, ha sido una medida social de suma importancia para recargar, lo

cual ha sido de beneficio a los que han contribuido y además ha tenido un fuerte impacto en una cultura tributaria que se reflejó en una recaudación mayor de ingresos fiscales.

Además, la tasa de empleados afiliados al IESS mostró un incremento constante, esto se debe a que en la actualidad, es un delito no afiliarse. Una situación como esta mejoró la calidad de vida de los ciudadanos en el Ecuador, ya que ahora tienen acceso a servicios de salud, prestaciones como cesantía, seguro de salud, prestamos, vacaciones, jubilación y otros.

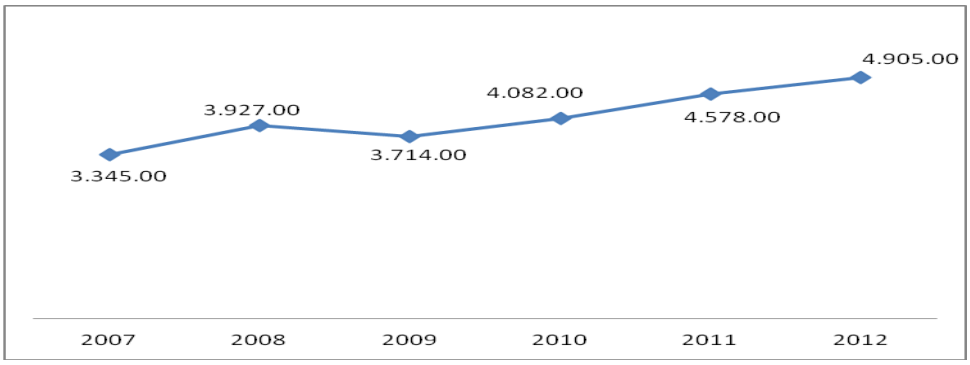
El ingreso per cápita tuvo una tendencia creciente durante el periodo 2007-2012, ya que hubo un incremento en el sueldo real en Ecuador. El ingreso per cápita pasó de US$3.345.00 dólares en el 2007 a US$4.905.00 dólares en el 2012, poniendo como evidencia un aumento en el porcentaje de 31,80% durante el periodo ya analizado, como se lo muestra en el siguiente gráfico:

Gráfico Nº3

Ingreso Per Cápita Ecuador

En dólares

Período: 2007-2012



Fuente: Ministerio de Finanzas del Ecuador
Elaboración: La Autora

En el período 2007-2012, el Ecuador muestra una tendencia hacia la minimización de la pobreza. Los ciudadanos han logrado salir de ella por su propio esfuerzo y con la ayuda del Bono de Desarrollo Humano que pasó de US$ 35 a US$ 50 dólares, beneficiando a más de un millón de ecuatorianos en situación de pobreza extrema, tras recibir este bono.

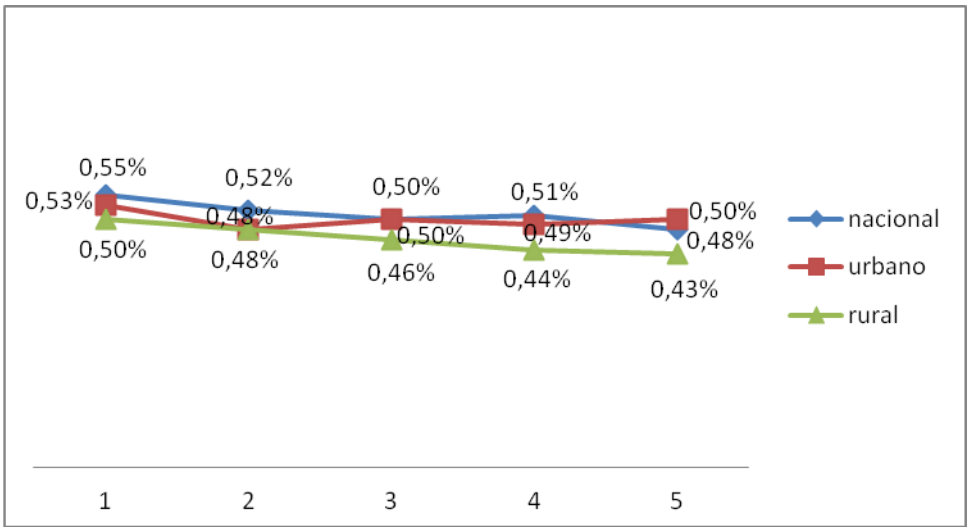
Así como más de 700.000 créditos que fueron entregados a ecuatorianos que fueron excluidos y son ahora dueños de sus negocios propios, créditos que son de parte del Banco Nacional de Fomento.

El Ecuador, gracias a esas políticas presenta en el periodo 2007-2011 el siguiente coeficiente de GINI[1].

También hay que resaltar que el coeficiente de GINI evidencia que mientras más cercano sea el porcentaje a cero, el país es más equitativo. Se observa también que en la zona urbana como en la rural se cumplieron los objetivos de equidad ciudadana y política económica.

Gráfico Nº 4

Coeficientes de GINI del Ingreso en Ecuador porcentajes



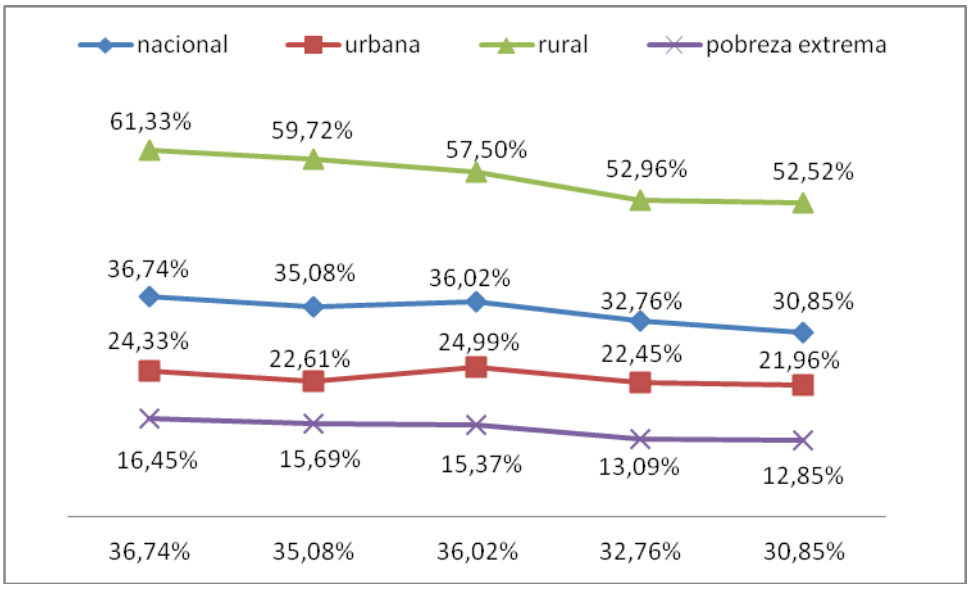
Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC.
Elaboración: La Autora.

[1]Es una medida de la desigualdad ideada por el estadístico italiano Corrado Gini, normalmente se utiliza para medir la desigualdad de los ingreso de un país.

La extrema pobreza es el porcentaje de personas que están por debajo de la línea de pobreza. En el período analizado se puede observar que la pobreza nacional se ha reducido en 5,89%, y la pobreza rural en el período 2007-2011 se redujo en 8,81%, la indigencia cayó 4 puntos porcentuales, tal como lo muestra el siguiente gráfico:

Gráfico Nº5

Pobreza y extrema pobreza (por ingresos)

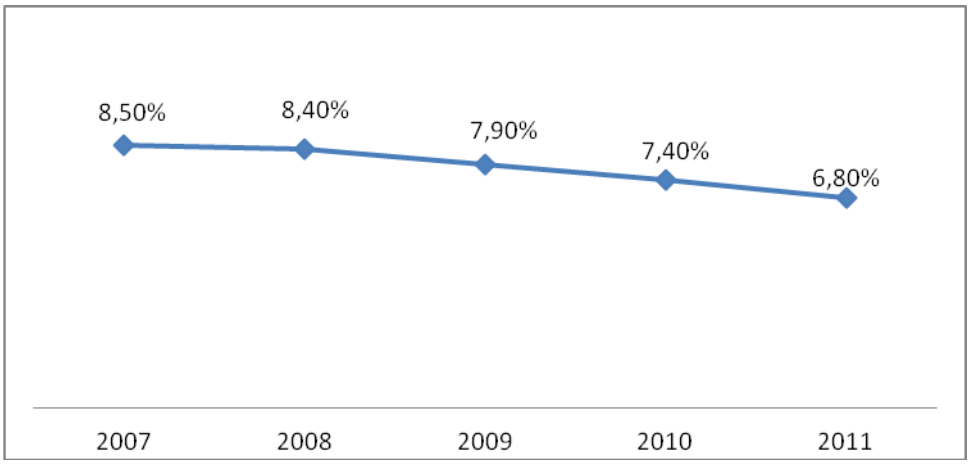


Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC.
Elaboración: La Autora.

La brecha de la pobreza que cayó del 8,50% al 6,80% en el período comprendido entre el 2007-2011, acerca al Ecuador a conseguir mejores escenarios para los pobres y en general para toda la población.

Gráfico Nº6

Brecha de pobreza urbana 2007-2012



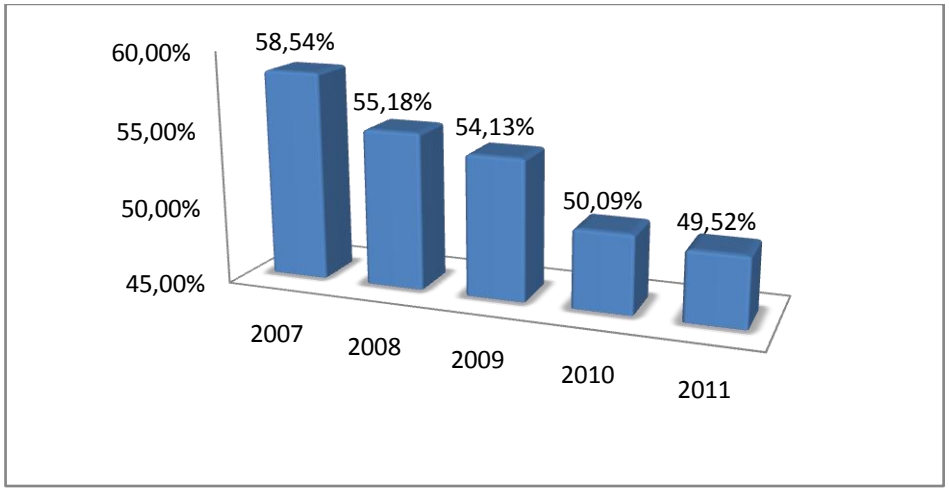
Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC.
Elaboración: La Autora.

En el sector agrícola, la pobreza se redujo en 9,02% durante el período 2007-2011, por el crédito que el Bono de Desarrollo Humano ha entregado, cuya función es servir como herramienta para ayudar a eliminar la pobreza.

Gráfico Nº7

Pobreza agrícola

Porcentaje de personas pobres de la PEA* Agrícola



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC.
Elaboración: La Autora.

*Población Económicamente Activa

Sector Salud:

En el Cuadro Nº 2 se presenta la participación relativa de la inversión que se hizo en el área de salud dentro del Producto Interno Bruto (PIB) del Ecuador, mostrando la prioridad de la atención médica en insumos, médicos, equipos, etc.

A lo largo del 2007, el sector salud alcanza un 6,25%, que fue la más alta participación durante todos los 10 años, debido al equipamiento en infraestructura en hospitales públicos, dotación de medicinas en las diferentes farmacias de las clínicas y a un constante monitoreo y supervisión para estar seguro de que todo se maneje bajo el reglamento.

En el año 2008, hubo una participación del 6,02% con relación al Producto Interno Bruto (PIB) ecuatoriano, menguando un 0,62% su participación, esto se debe a que la inversión que se hizo en salud, no creció con la producción nacional, aunque se percibe un claro incremento por año de 2,51% con relación al año 2007.

Para el año 2009 la participación de la inversión en salud con respecto al PIB se recupera creciendo un 0,37%, subiendo al ritmo que la producción, produciendo un aumento de 2,99%, con relación al año 2008, debido a la aprobación de la Constitución de la República del Ecuador, la cual prioriza los derechos de los seres humanos a la salud.

En el año 2010 la participación que tuvieron las inversiones en salud con relación al PIB fue de 6,17%, con un incremento anual de 2,85%.

Para los años 2011 y 2012 la participación de la inversión en salud fue de 5,84% y 5,79% respectivamente.

Cuadro Nº2

Inversión en Salud y su participación porcentual en el Producto Interno Bruto

En millones de USD

Período: 2007-2012

Años	Inversión en Salud	Producto Interno Bruto (PIB)	Participación Porcentual
2007	3.186	51.007	6,25%
2008	3.268	54.250	6,02%
2009	3.369	54.557	6,18%
2010	3.468	56.168	6,17%
2011	3.539	60.569	5,84%
2012	3.684	63.672	5,79%

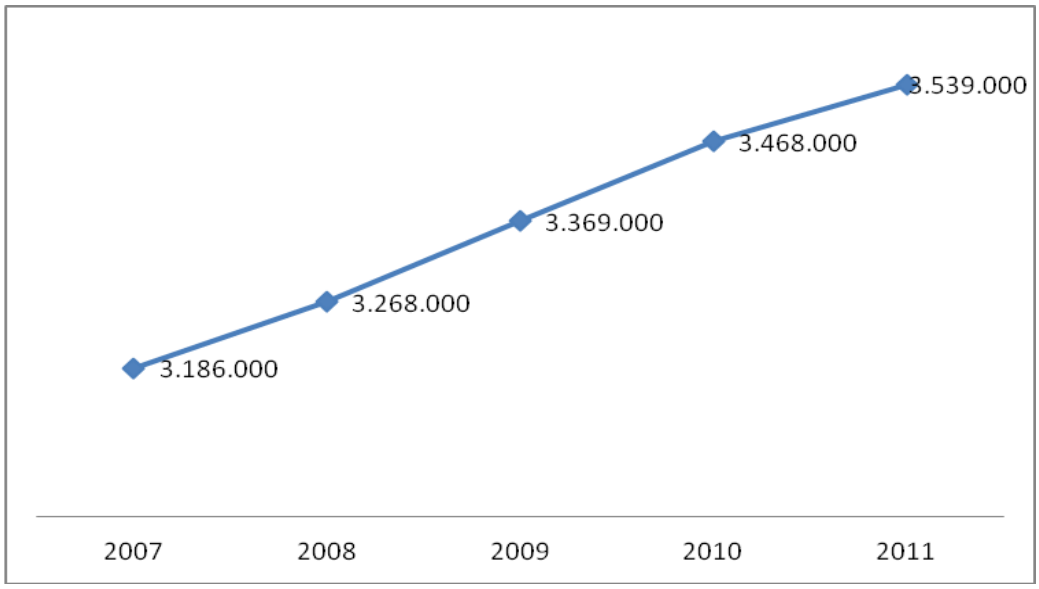
Fuente: Ministerio Coordinador de Desarrollo Social MCDS
Elaboración: Autora

Gráfico Nº8

Inversión en Salud

En Miles de USD

Período: 2007-2011



Fuente: Ministerio Coordinador de Desarrollo Social MCDS
Elaboración: Autora

La inversión que se hizo para la salud pública aumentó en 9,98% durante el periodo 2007-2011, al pasar de US$3.186 millones de dólares en el 2007 a US$3.539 millones de dólares en el 2011.

Hay una infraestructura digna en el área de salud, en el 2010 se han equipado 497 hospitales y otros centros de salud con infraestructura y tecnología. Se otorgaron 155 ambulancias, 35 mamógrafos, 19 tomógrafos, 2 unidades oncológicas y 6 unidades quirúrgicas móviles en el país[2].

Asimismo, en el 2011, se atendieron 30 millones de consultas médicas, es decir que los ciudadanos confían en el sistema implementado de Salud Pública. La tasa de consultas del Ministerio de Salud Pública creció 3 veces[3].

Vale recalcar también que durante el periodo 2007-2011, se desarrolló un proyecto de Vacunación Infantil de calidad a nivel mundial, que resguarda a los niños de enfermedades que se pueden prevenir y también abre puertas al desarrollo integral.

En el período 2007-2011, hubo medicamentos gratuitos en establecimientos que son parte del ministerio de salud y se han destinado US$184.000 millones de dólares al año para medicina gratuita. En dicho período los medicamentos no son bienes comerciales, sino sociales.

Sector Educación:

En el 2007, el Ministerio de Educación aplicó por primera vez una norma para el magisterio, que obligaba a los educadores que aspiren a un nombramiento, a tener que aprobar pruebas nacionales estándares.

Antes de que los consideren como candidatos para ingresar al magisterio, los docentes deben pasar tres pruebas de méritos y la oposición. Las

[2] Cien logros de la Revolución Ciudadana. Nuestro Plan es el Buen Vivir.
[3] Cien logros de la Revolución Ciudadana. Nuestro Plan es el Buen Vivir.

generales que son dos: Conocimiento, Pedagogía y habilidades Lingüísticas. La tercera, Conocimientos específicos, relacionados con la especialidad según el concurso donde se quiera participar.

Una vez que estén considerados como candidatos de elección tienen que inscribirse en el concurso de la institución educativa que prefiera, tomando en cuenta la especialidad.

A lo largo del 2008, fueron abiertos los primeros concursos para candidatos elegibles. Desde ahí, se nombraron 10.300 ganadores y se revocaron 2.465 partidas desiertas.

Algunos cursos se ven desiertos porque no hay suficientes aspirantes elegibles que estén interesados en trabajar en establecimientos de educación que tengan difícil acceso, ya que es donde el Ministerio de Educación ha citado a la mayor parte de los concursos.

A finales del 2011, se citaron a concursos de méritos y oposición para ingreso al magisterio a un total de 2.316 docentes. La convocatoria se la ha realizado para la Educación Inicial y Educación General Básica, contó con 1.268 inscritos.

En el 2012, se seleccionaron los docentes por medio de pruebas vía internet y para esto, se abrieron a concursos a 20.000 partidas para aspirantes con nombramiento para ocupar puestos de profesores de educación inicial, de primero de Educación General Básica (EGB), de segundo a séptimo, de octavo a décimo y de bachillerato.

La Educación cumple un papel fundamental en la mejora de la cohesión social de la población. Para un país es complicado promover estrategias de desarrollo e integración social constituidas sobre una distribución inequitativa del conocimiento.

A través del desarrollo de capacidades cognitivas, comunicacionales y técnicas se generan oportunidades para afrontar la vida, y permite a los individuos incorporarse a la sociedad de manera más equitativa, como es

el caso de personas que cuentan con capacidades especiales o que pertenecen a minorías, dejándoles participar en la sociedad.

Se necesita reducir las brechas entre las empresas privadas y públicas, afirmar que los contenidos de la educación se puedan adaptar a los requerimientos de los grupos involucrados, reconociendo la problemática y su entorno, teniendo en cuenta las necesidades y expectativas.

Es vital transmitir la imagen de sociedad que sus miembros quieren, como pueden ser la igualdad de oportunidades, la equidad de género, la interculturalidad.

En el año 2010, se le asignó US $ 2.948,1 millones de dólares al sector de educación, frente a eso es de suma importancia recalcar la participación que tiene la inversión pública para ese año, y fue del 87,70%, es decir, de US$ 2.623,7millones de dólares.

Las inversiones en la educación están basadas en la contratación de mejores profesores, con buena pedagogía y enseñanzas, son factores que mejoran la educación como también lo es la tecnología de punta y la infraestructura y transforman los procesos de enseñanza y aprendizaje.

En el cuadro que sigue, se muestra la evolución que tiene la participación de la inversión en el campo educativo con el PIB, el cual cuenta con un promedio en el periodo 2007-2012 de 1,66%.

El peso porcentual más alto fue el del 2007, la inversión en el área de la educación representó 1,82% de la producción nacional, se explica a causa del nuevo gobierno que en aquel año asumió el poder, con nuevas reformas, entre ellas la reforma educativa, con la implementación de estatutos donde evalúan a los alumnos y a los profesores.

Para el 2008, la participación porcentual de la inversión en educación representó un 1,72% del PIB ecuatoriano, el cual se mantuvo en el año 2009.

En el año 2010 se contrae en 0,21% con relación a los años 2009-2008, la inversión subió en más de un millón de dólares, en el 2011 y 2012 la participación se establece en 1,55% y 1,48% respectivamente, reflejando claros indicios de atender al sector social, en el campo educativo.

Cuadro Nº 3

Inversión en Educación en Ecuador 2007-2011

En miles de dólares

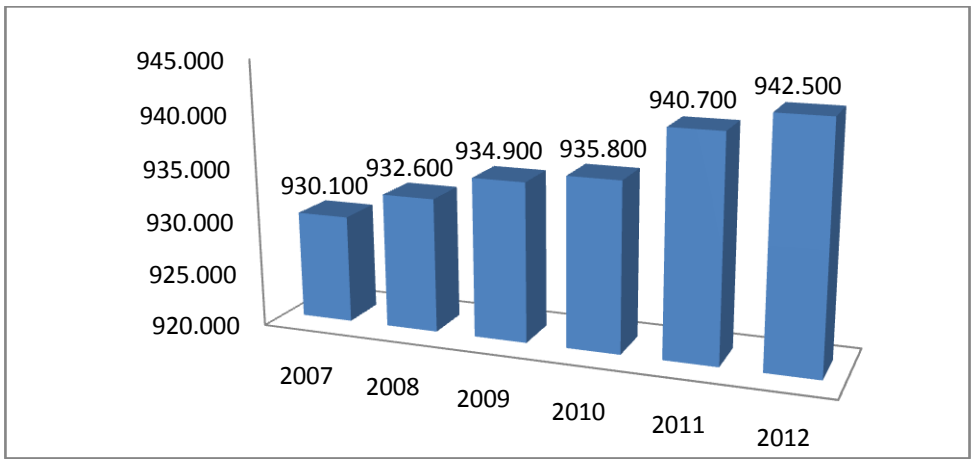
Años	Inversión en Educación	Producto Interno Bruto (PIB)	Participación Porcentual
2007	930.100	51.007.777	1,82%
2008	932.600	54.250.408	1,72%
2009	934.900	54.557.732	1,71%
2010	935.800	56.168.864	1,67%
2011	940.700	60.569.488	1,55%
2012	942.500	63.672.625	1,48%

Fuente: Ministerio de Finanzas
Elaboración: Autora

Gráfico Nº 9

Inversión en Educación en Ecuador 2007-2011

En miles de dólares



Fuente: Ministerio de Finanzas
Elaboración: Autora

La inversión que se hizo en educación, en comparación con los gobiernos anteriores (2000-2006) se aumentó en un 300% así, por primera vez la educación es gratuita, se eliminó el pago que se hace por matrícula, uniformes, materiales didácticos en colegios y escuelas en todo el país. En la actualidad, todos los ciudadanos tienen la misma oportunidad de estudiar.

A lo largo del periodo 2007-2011, un total de 55.000 niños más, van a escuelas no pagadas, esto es el record de la historia sobre todo en zonas marginales.

Así también los profesores están capacitados, por primera vez, el sistema educativo tiene docentes que han sido capacitados, evaluados y con mejor remuneración. En el año 2009 se evaluó a 22.000 docentes de los regímenes Sierra y Costa, y 100.000 maestros fueron inscritos en el programa de Formación Continua[4].

En el periodo 2007-2011, se entregaron de forma gratuita, 31 millones de libros en las escuelas de educación básica[5].

Sector Empleo:

Existe en Ecuador una "Ley Orgánica de Discapacidades", la misma que fomenta la corresponsabilidad y participación de las familias, las instituciones públicas, semi públicas y privadas y la sociedad, para que se incluyan las personas que tengan alguna discapacidad y ejerzan sus derechos.

De esta forma, por medio del impulso del ex Vicepresidente del Ecuador Lic. Lenin Moreno G., presenta el programa "Ecuador sin Barreras" que se encarga de enseñar la pauta para una sociedad más democrática e incluyente, que se establece por medio de la cultura de respeto y los derechos iguales, donde puedan formar parte de la sociedad en igual

[4] Cien logros de la Revolución Ciudadana. Nuestro Plan es el Buen Vivir.
[5] Cien logros de la Revolución Ciudadana. Nuestro Plan es el Buen Vivir.

condición las personas que tienen cualquier discapacidad y sus familias también.

El gobierno, por medio de dicho impulso promueve una política de inserción laboral y social, dándole prioridad a los seres humanos, antes que el capital, Sacando los conceptos antiguos de capital que daban prioridad al dinero antes que los humanos. Las políticas sociales enseñan respuestas de mejoras en la economía del Ecuador.

La nueva ley que se ha establecido para las personas con discapacidades en el país, amplía programas de asistencia que son recientemente ejercitados, esta ley que es muy importante, fue aprobada de manera unánime en la Asamblea, después de casi un año de debates parlamentarios internos. Se afianzará con esta ley los beneficios sociales y económicos que fueron desarrollados por medio de los programas Manuela Espejo y Joaquín Gallegos Lara y se extienden otras medidas que beneficiarán a 1,200.000 ecuatorianos que tienen capacidades diferentes.

Se fomentó el crecimiento de la producción y competición, haciendo énfasis en las micro, medianas y pequeñas empresas; la inversión en sectores estratégicos y que tengan alta generación de empleo; se implementaron las estrategias locales y seguridad económica para los hogares en Ecuador; el mantenimiento de una producción que infunda el desarrollo sustentable en comunión con el ecosistema; la fomentación de la innovación de la tecnología aplicada para incrementar la producción.

Impulsa procesos para integrar la producción, comercio, financiero, energético, cultural, de transporte y comunicaciones con los países de América Latina; consolidar la posición de estrategias del Ecuador como punto de unión entre América del Sur y la cuenca del Pacífico; proteger la producción nacional y potenciar la industria nacional e impulsar la integración estratégica que produzca ventajas y sinergias en el comercio

internacional para el país y sus socios, así, que, prime la cooperación sobre la competencia.

Economía Real:

El dinamismo de la economía está basado en el crecimiento de la producción y la generación de empleo de manera sostenida, el implemento de un manejo eficiente, descentralizado, equilibrado y transparente de las finanzas públicas, la descentralización de la gestión que hace el estado, enmarcar las políticas en una planificación local y nacional adecuada; transparencia rendición de cuentas en el manejo de recursos públicos.

Sector Social:

Elaborar algunos programas sociales que sean incluyentes como el diseño del banco del Migrante y el Afiliado, que es el que brinda créditos para que se construyan viviendas con condiciones preferenciales para estos colectivos.

Sector Tributario:

Proyecta un rol de soberanía tributaria, existió también un programa para el control y evasión y elusión tributaria, se amplió la base de los que contribuyen e incrementó la participación del impuesto a los consumos especiales (ICE) y del impuesto a la renta.

Comercio Exterior:

En la parte comercial, se buscó la extensión de las preferencias de aranceles por parte de los EEUU (ATPDEA); y la integración energética de Sudamérica, además de la integración en infraestructura de transporte con países de la región. También se repitió la puesta en marcha del plan de crédito para jóvenes.

Inversión Pública

De acuerdo con los estudios que se realizaron por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe CEPAL, uno de los países que más inversiones tiene en la región es Ecuador, y le sigue Cuba, Bolivia, Perú, Panamá y Venezuela.

El sector de construcción fue uno de los más dinámicos del país, y se benefició de una inversión pública, debido al empuje que el BIEES da a la construcción de viviendas en el Ecuador.

En la actualidad, el gobierno logró una cifra record en inversiones públicas, la más alta quizás de la historia y no por los precios altos del petróleo, sino por varios factores como la renegociación de la deuda externa, que ahorró US$ 300.000 anuales solo en intereses para el estado, o la eliminación de fideicomisos como garantía del pago de la deuda, retorno del ahorro público, el mejoramiento de la comercialización y negociación del crudo, se implementan un sistema de compras públicas transparentes, entre otros. El Ecuador estimula una gran inversión pública en sectores importantes para apuntalar un incremento en la economía.

Se han fomentado programas en sectores fundamentales con financiamientos mayormente de China y organismos de integración de regionales lo que le permitió una reactivación de la economía y soportar golpes de la crisis mundial.

El gobierno invirtió para el 2012 US$4.800 millones de dólares, que estuvieron destinados para el financiamiento de la construcción de centrales hidroeléctricas, programas de atención social a ciertos sectores que son vulnerables y el equipamiento para la justicia y seguridad.

El Ecuador aumentó un 6,5% en inversión pública en el año 2011 y su economía creció en un 5,35% en el 2012, una de los aranceles más altos de la región[6]. Debido a la crisis sistemática mundial, algunos países de Europa, fueron afectados.

El Econ. Rafael Correa Delgado afirmó, además, que la inversión pública en Ecuador, durante el periodo 2007-2011, por poco duplica los ingresos del petróleo que se recibieron en el gobierno central. Hasta diciembre del 2011, los ingresos del estado han sido de US$12.772 millones de dólares, cuando la inversión de este periodo llega a US$23.803 millones de dólares por lo que, resalta: *"Somos el país con mayor inversión pública en América".*

Los sectores productivos e industriales recalcan el poder de adquisición que en la actualidad tienen los ciudadanos; se minimizó los niveles de pobreza urbana en el 2011, en un 4,8%,el crecimiento de la economía en 9% y también es el que tiene el nivel más bajo de desempleo en Latinoamérica con una reducción del 5,5%.

1.3. Matriz productiva del Ecuador

El Ecuador, se caracterizó a lo largo de su historia por ser abastecedor internacional de materias primas, al mismo tiempo requiere del mercado, bienes y servicios que incorporan un valor agregado. Puesto que tienen precios regulados las materias primas a nivel internacional y existe además una diferencia marcada de precios entre las materias primas y los

[6] Cámara de Industrias de Guayaquil. "Expectativas para la economía 2012 y su situación al cierre de 2011".

productos de valor agregado, tenemos como consecuencia una situación de desventaja para nuestra economía.

El Gobierno ha decidido alterar esta situación y logró que el país sea productor de servicios y bienes ecuatorianos con un valor agregado en vez de importarlo de afuera del país.

Por otra parte se alinea fielmente al cumplimiento de las disposiciones constitucionales, referido a la gestión de la política económica en especial al artículo siguiente:

Art. 284.- (De la política económica,) establece el siguiente objetivo:

"Incentivar la producción nacional, la productividad y la competitividad sistémicas, la acumulación del conocimiento científico y tecnológico, la inserción estratégica en la economía mundial y las actividades productivas complementarias en la integración regional". (Asamblea Constituyente, 2008).

Adicionalmente, vemos que el décimo objetivo del gobierno es "Impulsar la transformación de la matriz productiva", el cual como política y lineamiento estratégico indica en su quinto apartado, el fortalecimiento de la economía popular y solidaria y las micro, pequeñas y medianas empresas –Mi pymes- en la estructura productiva. (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo- Senplades, 2013).

Para el cambio de la matriz productiva, el Gobierno ha identificado, catorce sectores productivos y cinco industrias estratégicas.

CUADRO N° 4

SECTORES PRODUCTIVOS

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

Fuente: Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo SENPLADES, 2012
Elaboración: Autora

CUADRO N° 5

INDUSTRIAS ESTRATEGICAS

INDUSTRIAS ESTRATEGICAS		
INDUSTRIA	**POSIBLE BIEN O SERVICIO**	**PROYECTO**
1) Refinería	Metano, butano, propano, gasolina, queroseno, gasoil	Proyecto refinería del Pacífico
2) Astillero	Construcción y reparación de barcos, servicios asociados	Proyecto de implementación de astillero en Posorja
3) Petroquímica	Urea, pesticidas, herbicidas, fertilizantes, foliares, plásticos, fibras	Estudios para la producción de urea y fertilizantes nitrogenados
		Planta petroquímica básica
4) Metalurgia (cobre)	Cables eléctricos, tubos, laminación	Sistema para la automatización de actividades de catastro, seguimiento y control minero. Seguimiento, control y fiscalización de labores a gran escala
5) Siderúrgica	Aleación del hierro	Mapeo geológico a nivel nacional a gran escala 1:100.000 y 1:50.000 para las zonas de mayor potencial geológico minero

Fuente: Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo SENPLADES, 2012
Elaboración: Autora

El gobierno dio claros progresos en el tema, fomentando los emprendimientos por el lado del crédito, para lo que ha propuesto el banco de ideas para conceder capital semilla a los mejores programas, teniendo como finalidad el fomento de emprendimientos por parte de la población. (EL TELEGRAFO, 2015) (AGENCIA PUBLICA DE NOTICIAS DE ECUADOR Y SURAMERICA, 2015)

Se ha destinado cerca de US $ 6.000 millones de dólares para el cambio de la matriz productiva, el 90% de éste Plan de Inversiones, está prácticamente concentrado en la construcción de capacidades humanas y en infraestructura productiva" Aseguró Fánder Falconí, en Ecuador Inmediato

El gobierno, por otra parte ha aprobado 264 acuerdos con distintas empresas locales para aumentar el producto local y a la vez reduce las importaciones. El empleo es afectado positivamente por estas decisiones, ya que se han producido 7700 empleos nuevos. AGENCIA PUBLICA DE NOTICIAS DE ECUADOR Y SURAMERICA, 2015)

La economía en el Ecuador, presenta en general problemas en la competencia, de acuerdo con el índice global de competitividad 2011, el puesto número 101 lo ocupa Ecuador, de 142 países en todo el mundo, Está detallado, que cada uno de los factores que determinan la competitividad que perjudica a la economía del Ecuador y su nivel correspondiente de eficiencia, que fue ya mencionado a rasgos breves, algunos de ellos tenemos como concluyente de menor eficiencia de competitividad al libre mercado laboral (puesto 138 de un total de 142), mercado de servicios y bienes (puesto 132 de 142), infraestructura (puesto 125 de 142); estos sitios nos dan una señal de alerta para el emprendimiento de industrias en el Ecuador, nos muestra su escaso nivel de eficiencia y su incapacidad de diseñar y sostener rentabilidades que superen a sus competidores y la falta de una favorable participación de las industrias para el eficiente desempeño del sector productivo.

Una investigación sobre la posibilidad de desarrollar un modelo de clúster económico para la economía en el Ecuador, dificultaría conjuntamente la obtención de recomendaciones o conclusiones específicas de que tan eficiente podría ser dicho modelo para la economía, por eso, se puede mencionar al sector de la construcción, para poder confirmar esta posibilidad, puesto que este es un sector estratégico, de la economía en el Ecuador y al mismo tiempo muestra cualidades exactas que se adhieren a los determinantes de competitividad expuestos por World Economic Forum las cuales se pueden corregir con un modelo.

Se referirá algunas de estas cualidades que caen dentro de los determinantes de competitividad.

Este sector es un fuerte importador de insumos (cerámicas, sanitarios, grifería, entre otros), característica que se ajusta al determinante "mercado de bienes y servicios"; dependiente de la estabilidad de precio (producto de la dolarización), y de la política fiscal expansiva del actual gobierno, características que se ajusta al determinante "entorno macroeconómico"; inflexibilidad laboral, característica que se ajusta al determinante "Mercado de trabajo eficiente"; estructura oligopólica se ajusta al determinante "instituciones", no cuenta con capacidad instalada para desarrollar proyectos de gran envergadura característica que se ajusta a "Infraestructura" y preparación tecnológica, entre otras características que las analizaremos en el trascurso de la investigación.

La viabilidad de aplicar determinados mecanismo generador de competitividad en cualquier sector, que permita obtener altos grados de competitividad capaces de satisfacer el mercado interno e inclusive permita integrarse a los mercados internacionales, se podría realizar en base de los determinantes de un Clúster Económico (mecanismo de eficiencia comprobada a nivel mundial) como mecanismo generador de competitividad.

1.4. Características de las PYMES

“En el artículo 2 de la Decisión 702 emitida por la CAN referente al “Sistema Andino de Estadística de la PYMES”, establece que las PYMES comprenden a todas las empresas formales legalmente constituidas y/o registradas ante las autoridades competentes, que lleven registros contables y/o aporten a la seguridad social, comprendidas dentro de los umbrales establecidos en el artículo 3.” (Comunidad Andina de Naciones, 2008)

Por otro lado, en la Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para PYMES) emitida por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB) en la sección 1 describe a las PYMES como:

“*Las pequeñas y medianas entidades que:*

(a) No tienen obligación pública de rendir cuentas,

Y además

(b) Publican estados financieros de información general para usuarios externos. A manera de ejemplo, se detalla que son ejemplos de usuarios externos los propietarios que no están implicados en la gestión del negocio, los acreedores actuales o potenciales y las agencias de calificación crediticia.”(IASB, 2009)

CLASIFICACION PYMES

Según el artículo 3 de la Decisión 702 de la CAN, los umbrales serán los siguientes (CAN):

CUADRO N°6

CLASIFICACIÓN DE PYMES

EN US$

Variables	Estrato I	Estrato II	Estrato III	Estrato IV
Personal ocupado	1 a 9	10 a 49	50 a 99	100 a 199
Valor Bruto de las ventas Anuales (US$)*	<100.000	100.001 - 1.000.000	1.000.001 - 2.000.00	2.000.001 - 5.000.000

"a) Empresas que contengan los siguientes rangos de personal ocupado y de valor bruto de ventas anuales:

(*) Margen comercial para las empresas comerciales

Prevalecerá el Valor Bruto de las Ventas Anuales sobre el criterio de Personal Ocupado.

b) Las empresas de las actividades económicas de manufacturas, comercio y servicio. Facultativamente, se podrá añadir la actividad minera y de construcción, por separado.(CAN, 2008)*"*

Para entender mejor este punto se ha dividido esta parte del estudio en:

- Pequeños Artesanos
- Medianos Artesanos
- Grandes Artesanos

- **Pequeños Artesanos:** Los pequeños artesanos poseen una producción limitada debido al espacio físico que ancla la producción, restricción al crédito formal, y un bajo personal familiar que se dedica a esta actividad.

Los pequeños artesanos, también obtienen productos terminados a un ritmo mucho más lento debido a que la capacidad instalada no responde a la demanda del producto o servicio.

Por ese motivo, los artesanos optan por hacer bienes no muy laboriosos que pueden ser vendidos con facilidad.

- **Medianos Artesanos:** Los medianos artesanos, por otro lado, son identificados como aquellas unidades económicas que tienen movimiento de capital y un gran número de empleados, así mismo sus ciclos productivos son frecuentes, no se catalogan por ser grandes artesanos, debido a que su producción no equipara la demanda del producto, existe aún demanda insatisfecha, y alguna clase de restricción que no deja surgir a los medianos artesanos.

Los medianos artesanos se dedican también a exportar pero lo hacen en volúmenes inferiores en relación a los grandes exportadores.

Generalmente este es un trabajo familiar así que toda la familia se dedica a esta labor.

Cuando tienen la necesidad de exportar contratan más artesanos, aumentando las horas de trabajo para poder terminar con lo requerido por los clientes.

- **Grandes Artesanos:** Los grandes artesanos son los grupos económicos que elaboran bienes en talleres mucho más grandes, y ofrecen servicios a gran escala, con asesores de calidad y constituidos

legalmente, identificados, estructurados y diseñados exclusivamente para producirlos y abarcar el mercado interno y externo, es decir, para exportarlos debidamente.

Ellos tienen, ya una industria. Tienen a su haber a muchas familias artesanas trabajando, además también compran a otros pequeños artesanos, cuando necesitan abastecer un pedido de entrega inmediata.

La clasificación mencionada se da en base a la cantidad de trabajadores que formen la industria, su capital, condiciones; esto y más determinan la clase de artesanos.

1.5. El papel de las PYMES en la economía ecuatoriana

En el contexto actual de una economía mundial globalizada es común escuchar en el ambiente empresarial y económico el término competitividad y definiciones del mismo, podemos dar una sencilla pero concreta definición que dice, que esta es la capacidad que tiene un país y sus unidades productivas o conjuntos de estas, para integrar su producción a los mercados internacionales, y de crear y mantener rendimientos superiores a los de sus competidores; pero es importante mencionar que no basta con definirla, sino que es necesario estudiar los mecanismos y herramientas con las cuales podamos obtenerla, y para esto es necesario el papel de las pequeñas y medianas empresas dentro de la economía ecuatoriana.

Según el World Economic Forum en su reporte anual del índice global de competitividad nos dice que existen doce pilares o factores determinantes de competitividad los mismos que están clasificado en tres grupos que son:

1) Requerimientos Básicos
2) Potenciadores de Eficiencias
3) Factores de sofisticación e Innovación

En el presente trabajo se estudia un mecanismo abarcador de una gran mayoría de estos factores.

Dicho mecanismo son los denominados Clúster económicos, definidos por Michael Porter como “Concentraciones geográficas de empresas e instituciones interconectadas que actúan en un determinado campo”, en esta definición no se lo menciona pero es importante destacar que esta concentración geografía e interconexión empresarial tiene como objetivo fundamental generar un determinado grado de especialización, que permita encaminar a las pequeñas y medianas empresas hacia las directrices de la definición de competitividad mencionada anteriormente.

Solo mencionando unos cuantos ejemplo de la aplicación de estos mecanismos en la economía mundial se podrá constatar a breves rasgos y sin necesidad de hacer estudios rigurosos que la aplicación del mismo ha tenido efectos positivos en los países donde se han fomentado su desarrollo, así por ejemplo: Japón fomentó el desarrollo de clúster económicos en el sector automotriz, siderúrgico y de fabricación de barcos, de igual forma Corea del Sur en los sectores automotriz y de aparatos electrónicos, Italia en la industria del diseño, Singapur en la electrónica, Alemania en la industria química, de fabricación e impresión de libros y otros productos para leer y escribir, la metalurgia entre otras; Francia en la industria de productos de belleza, confección de alto valor y productos de moda, generación de energía nuclear y transportes de alta velocidad.

Una vez dadas la principales directrices en forma general del tema, se delimitó el objeto de estudio y sus características específicas; si bien es cierto el tema es novedoso y puede ser aplicado a la economía ecuatoriana en su conjunto, también es cierto que, un estudio generalizado, dificultaría la obtención de conclusiones o recomendaciones precisas.

- ***Fortalezas.-***

En la economía nacional las PYMES tienen sus fortalezas en dos puntos importantes:

1 *Contribución a la economía:* De acuerdo al Directorio de Empresas y Establecimientos 2012, elaborado por el(INEC, 2012), "*las PYMES representan el 9,9% de las unidades productivas y tienen una participación del 26,7% de las ventas totales sobre todos los tipos de empresas*. Adicionalmente mantienen una participación sobre el total de los empleados afiliados para todos los tamaños de empresas del 39,1%(INEC, 2014). Por estos motivos se considera que el aporte de este tipo de empresas a la economía ecuatoriana es fundamental e incide directamente en la generación de empleo y disminución de los índices de pobreza.

2 Capacidad de adaptación: Mientras las empresas grandes cuentan con una estructura vertical, las PYMES trabajan con estructuras horizontales lo cual les permite adaptarse rápidamente a los cambios de la economía y el entorno. Adicionalmente, la dispersión de los montos salariales es menos significativa que la existente en grandes empresas, en estas últimas un Gerente General podría tener centuplicado su salario en comparación con la de un empelado promedio. Esta

característica permite un equitativo y solidario ambiente de trabajo, donde el grado de compromiso y sentido de pertenencia tampoco tiene una gran dispersión.

- ***Debilidades.-***

Las debilidades de las PYMES son principalmente la falta de conocimiento, el comportamiento del ámbito empresarial, falta de capital o liquidez para crecer, obsoleta o insuficiente maquinaria y/o tecnología para sus procesos productivos, contables y administrativos, falta de competitividad ante grandes empresas multinacionales, falta de asesoría programas específicos para PYMES, entre otras.

1.6. Marco legal para PYMES

Las PYMES en el Ecuador se encuentran afectas por distintas normativas. A continuación detallamos:

- Normas de producción
- Normas fiscales
- Normas mercantiles
- Normas laborales

En cuanto a las leyes que afectan a las PYMES tenemos:

- (Constitución de la República del Ecuador , 20/10/2008)
- (Ley Orgánica de Incentivos a la Producción y Prevención de Fraude Fiscal, 29/12/2014)
- (Ley Orgánica para el Fortalecimiento y Optimización del Sector Societario y Bursátil , 20/05/2014)

- (Ley Orgánica de Incentivos para el Sector Productivo, 12/08/2013)
- (Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado, 13/09/2011)
- (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, 29/12/2010)

Entre los entes gubernamentales que regulan y/o mantienen relación o contacto con las PYMES tenemos:

- Banco Central del Ecuador (BCE)
- Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO)
- Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad (MCPEC).
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC).
- Ministerio de Relaciones Laborales

CAPÍTULO II

ESTUDIO DE MERCADO

El estudio del mercado está definido como el desglose evaluatorio de todos los agentes que están relacionados de forma directa con la oferta y demanda de la producción.

El sector informal y formal es donde está desarrollado, donde prevalecen las invasiones y ciudadelas, en donde hay posibilidades de compra, establecidas empresas medianas y pequeñas, a la vez se empeoran por la delincuencia.

Todos los establecimientos urbanos han dosificado esfuerzos, y en la actualidad en todos los barrios marginales o no marginales tienen una tienda, un empresa propia, las mismas que tendrían acceso al servicio que la empresa de consultoría y/o asesoría entregue para facilitar la factibilidad de obtención de créditos pequeños dados por las instituciones financieras, sumado a la permanencia de éstas entidades productivas.

Este sector y hábitat requieren un esfuerzo mayor para mejorar la calidad de vida, como la educación, carretera, infraestructura, créditos, salud, etc. Siendo esta necesidad del sector, el nicho del mercado donde se promocionarán los servicios y a la vez se encadenará a la realidad de estos lugares que no incluyeron un relacionamiento mutuo para fomentar un micro comercio.

Las personas que tienen un micro negocio, tienen un monto diario en el sistema financiero, por eso son más vulnerables a ser víctimas de los delincuentes, tornándose como un sistema buscar pequeños créditos para incrementar el inventario en sus mini empresas o tiendas, buscan los créditos formalizados ya que los préstamos que estas personas realizan son respaldados con el negocio que poseen, manteniéndose en el

subempleo con condiciones y necesidades ilimitadas pero con recursos limitados.

Sin embargo, la mayoría de personas que tienen tiendas se sitúan donde se encuentran parques, canchas, escuelas, zonas regeneradas y otros, las cuales buscan obtener mayores utilidades en sus negocios, ayudando a diversificar sus ventas, tomándolos en cuenta como clientes potenciales del servicio que tenemos para la investigación.

Por otra parte, se encuentran los individuos que dan créditos de manera clandestina denominados “agiotistas” o “chulqueros”, estos individuos se toman todo el mercado potencial ya que prestan a porcentajes muy altos que van desde el 10% al 20% mensual y comúnmente son otorgados a negocios que manejan dinero a diario.

Estos agentes económicos ilegales destruyen el mercado por lo que los dueños de los negocios prefieren pagarles a estas personas y no consumir productos crediticios legales. Estos individuos recogen un proporcional del dinero del préstamo más los intereses a diario evitando el riesgo de cartera vencida, así como restando liquidez para los dueños de los pequeños negocios.

Esto ha ocasionado mucha inconformidad en la comunidad ya que prestan dinero para invertir en sus negocios y nunca pueden terminar de pagar el capital.

Por lo que, este documento de estudio investigativo tiene como objeto satisfacer las necesidades individuales de las personas y/o familiares mediante la distribución de un producto de calidad, a un excelente precio, existiendo buena rentabilidad para los negocios y/o tiendas.

2.1. Generalidades del Mercado

Para definir con mayor nivel de detalle el servicio que se pretende dar, en esta investigación se han identificados las siguientes potenciales asesorías:

Económica

- Análisis de proyectos de inversión
- Análisis de nuevos productos
- Análisis sobre productos existentes
- Sustentación de solicitudes de créditos locales o internacionales de origen público o privado

Financiera

- Asesoría para la elaboración de estados financieros y documentos de cierre
- Asesoría para refinanciación de deudas existentes
- Asesoría para la implementación de controles internos
- Asesoría en temas de índole tributaria

Al analizar los sectores productivos en los cuales se desenvuelven las PYMES, se identificó que los servicios pueden ser prestados potencialmente a todas ellas. Si bien no todos los servicios serían aplicables a todas, por lo menos uno de ellos si aplicaría a determinada actividad.

En conclusión, si consideramos que en todos los sectores productivos existen PYMES, en al menos una parte de la cadena de valor de todo el proceso productivo y adicionalmente como ya analizamos, los servicios que se pretenden brindar según esta investigación aplicarían a todas las PYMES en al menos un caso, entonces podemos concluir que el mercado potencial sería muy amplio y variado.

2.2. Mercado objetivo

Con el objeto de focalizar el estudio se delimitó el tipo de PYMES que se requiere mercadear, para ello se establecieron los productos de acuerdo a las necesidades existentes, de la siguiente manera:

Por actividad o servicio

Si se consideraban todos los sectores productivos existentes, esta división limitaría la visibilidad del mercado.

Por tamaño

Para esta división vamos a considerar la siguiente clasificación:

CUADRO N° 7

CLASIFICACIÓN DE PYMES

CLASIFICACION	VENTAS (USD)	PERSONAL
PEQUEÑA	Desde 100.001 hasta 1.000.000	10 a 49
MEDIANA A	Desde 1.000.001 hasta 2.000.000	50 a 99
MEDIANA B	Desde 2.000.001 hasta 5.000.000	100 a 199

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC, 2012)
Elaboración: Autora

Este sería un buen parámetro a considerar ya que es muy probable que mientras más grande sea la PYME, está ya cuente con personal financiero como un contador externo independiente o contrate los servicios financieros eventuales a consultores independientes.

Por fecha de inicio de operaciones

Este sería un buen indicador ya que las empresas nuevas generalmente están buscando proveedores externos para no correr con costos fijos iníciales. Dado que son nuevas, estás tenderán a buscar proveedores con experiencia.

Por ubicación geográfica

Este indicador si bien nos mostraría las empresas locales en la ciudad en la cual se va a localizar físicamente la empresa a crearse, cuando se trata de análisis especializados mucho del trabajo puede ser manejado vía remota por lo tanto no se consideraría como un factor determinante pero puede ser considerado una limitante por el cliente así que es preferible que al menos exista un punto de representación en la ciudad de Guayaquil.

En resumen, podríamos definir entonces lo siguiente:

Nuestro mercado objetivo serían las PYMES de cualquier sector productivo, que cuenten con ventas entre US$ 100.001 dólares hasta US$ 2.000.000 de dólares en ventas, que tengan como máximo 10 años de constitución y se encuentren ubicadas en cualquier sector geográfico del país siempre y cuando cuenten con un punto de representación en la ciudad de Guayaquil.

Cabe aclarar que la definición del mercado objetivo es una guía para armar el estudio técnico y financiero del proyecto pero no limita que se puedan tener clientes que se encuentren fuera de los parámetros recientemente estimados, siempre y cuando sí representen ser un negocio atractivo para ambas partes.

La población objetivo es el mercado donde se posesionará el servicio a ofrecer, es un mercado ya establecido por años, el cual no está saturado, puesto que se promocionan servicios de asesorías que les beneficiará al

cliente de las pequeñas y medianas empresas y que están al alcance de la economía doméstica de Guayaquil.

Así, en la zona de Guayaquil existe esta distribución masiva de servicios, sin embargo, hay quienes piensan que es muy peligroso puesto que existe delincuencia o la demanda del producto que las Pymes ofrecen no será el ideal, es la incertidumbre la que no los deja desarrollar, y pone límites al avance económico y financiero en el país.

El control y la vigilancia por parte de la policía se dificultan enormemente debido a las malas condiciones y difíciles rutas de acceso a la zona, dando lugar a mejores escondites de delincuentes y agravando la presencia de estafadores.

A pesar de los esfuerzos de la policía nacional y gracias al actual Gobierno, que declaró como guarida de delincuentes a las invasiones y varias zonas de Guayaquil; actualmente, existe más resguardo policial, es por esto que la distribución de productos está nuevamente tomando fuerza en Guayaquil.

2.3. Análisis de la demanda

En relación a la demanda, no podríamos definir la elasticidad en términos generales sino que valdría la pena hacer por cada servicio ya que la importancia y valor que agrega a los clientes si bien depende de sus necesidades estaría relacionada a los potenciales riesgos que correría la PYME si no adquiere servicios de calidad.
Entonces podemos concluir lo siguiente:

CUADRO N° 8

TIPO DE ASESORÍA Y RIESGO POTENCIAL DEL PROYECTO

Tipo de asesoría	Clasificación	Riesgo potencial	Demanda
Económica	Análisis de proyectos de inversión	Medio	Parcialmente inelástica
	Análisis de nuevos productos	Bajo	Elástica
	Análisis sobre productos existentes	Bajo	Elástica
	Sustentación de solicitudes de créditos locales o internacionales de origen público o privado	Medio	Parcialmente inelástica
	Asesoría para la elaboración de estados financieros y documentos de cierre	Bajo	Elástica
Financiera	Asesoría para la elaboración de estados financieros y documentos de cierre	Bajo	Elástica
	Asesoría para la refinación de deudas existentes	Bajo	Elástica
	Asesoría para la implementación de controles internos	Bajo	Elástica
	Asesoría en temas de índole tributaria	Alto	Inelástica

Fuente: Evaluación y Formulación de Proyectos SAPAG, 2012
Elaboración: Autora

Cabe destacar que la presente investigación se ha basado en el criterio del cliente potencial, en relación a la percepción del riesgo inherente porque finalmente es este el que decide si acepta o no un bien o servicio en el mercado.

Ahora, esto no significa que las apreciaciones hechas por el cliente potencial, sean completamente correctas ya que por ejemplo una asesoría para la implementación de los controles internos, si bien no sea algo que lo considere determinante el cliente potencial pero podría llevarlo a la bancarrota debido a las pérdidas que le puede originar un desfalco en su empresa.

2.4. Análisis de la oferta

El volumen que se tenga para poder satisfacer la demanda. Al hablar de volumen se hace referencia al manejo de los recursos y también a la capacidad instalada de la competencia.

La competencia en el sector es baja, porque los competidores tienen precios exagerados en las asesorías, puesto que ellos sostienen que elevan los precios porque existe una asesoría personalizada, y trámites realizados por la propia empresa, esto hace desistir a la mayoría de los clientes porque piensan que los pagos difícilmente se terminarán.

Sin embargo, esta oferta de servicios contiene promociones en precio que hacen alentar el consumo y la venta en el sector. Esta oferta de servicios es masiva, y tiende al alza con innovadora diversidad de servicios y otros.

Lo que no sucede con los competidores en el sector, ellos no son constantes y visitan con poca frecuencia los clientes, pues sostienen que la marca está posesionada en el mercado, a un buen precio, y que el servicio sólo se promociona vía página web.

Esta afirmación, constituye para la empresa una oportunidad de poder competir con el producto en plaza, precio, promoción y producto, frente a un análisis FODA que se realizará posteriormente.

La oferta en el sector está dada por la cantidad de servicios ofrecidos a los clientes, en base al precio que se establezcan por servicios ofrecidos,

es necesario considerar que se está en un mercado de libre competencia, donde existen negociaciones entre oferentes y demandantes y existen el libre tráfico de asesorías.

2.4.1. La competencia

En el Ecuador, todas las personas que en ejercicio fiscal del año inmediato anterior tuvieran ingresos superiores a doce fracciones básicas desgravadas del impuesto a la renta, (US$ 129.420 de dólares) están obligados a llevar contabilidad. (SRI, 2015). Si nuestro mercado objetivo va de US$ 100.001 a US$ 2.000.000 de dólares en ventas, vemos que casi todos los clientes potenciales deberían tener al menos un servicio financiero contable contratado.

Por estos motivos, vamos a encontrarnos directamente con la competencia en cada caso a menos que la empresa sea completamente nueva o se encuentre en un período de licitación de proveedores de este tipo de servicio.

Dado que el servicio que se pretende dar es altamente especializado, podemos inferir que la relación de confianza se encuentra muy arraigada a la decisión de compra por parte del cliente. Por lo tanto es muy probable que si no ha tenido mayores inconvenientes o si bien estos existen pero por el grado de especialización del servicio el cliente desconoce de algún problema, se concluya que la entrada al mercado potencial no va a ser tan sencilla.

Por otro lado podríamos clasificar la competencia como empresas locales e internacionales. En cuanto a las internacionales si bien cuentan con prestigio por estar presentes en varios mercados, el costo de sus servicios puede ser percibido como alto por el mercado objetivo.

Dentro de las locales tenemos las firmas especializadas y los profesionales independientes. Estos últimos si bien son la opción más barata, puede resultar comprometedor a largo plazo ya que las leyes y normas cambian muy rápido y es complicado que el profesional que brinde sus servicios se actualice de forma inmediata.

Por estos motivos podemos concluir que nuestra competencia real serían los estudios especializados que son locales y cuentan con prestigio derivado de sus años de servicios.

2.4.2. Nuevos competidores

La carrera de negocios, contaduría pública y auditoría cuenta con muchas estudiantes lo cual satura el mercado y lo afecta negativamente ya que se ofrecen servicios financieros a muy bajo costo y se genera desempleo.

El propio gobierno, ha identificado carreras para que se pueda aplicar a becas internacionales en el Ecuador, pero en estas no consideran a esta rama ya que según han indicado representantes de este, hay exceso de profesionales en esta carrera y se está estimulando un cambio de carrera.

Por otro lado, la industria en la cual se pretende ingresar cuenta con muy pocas barreras de entrada ya que no hay grandes inversiones en bienes inmuebles (existe la opción de renta de oficinas), no hay grandes inversiones en mobiliario (pueden obtenerse a precios muy moderados y tampoco hay grandes inversiones en hardware y software.

En resumen, siempre existirán nuevos competidores por lo tanto hay que competir en el mercado por diferenciación, mediante el prestigio o por negocios referidos.

2.4.3. Mercados de los sustitutos

Para analizar el mercado de los sustitutos debemos revisar cuales son las asesorías que se pretender ofrecer así como su nivel de especialización, actualización y la recurrencia de la contratación de dichos servicios.

Cuadro Nº 9

Tipo de asesoría y recurrencia de un proyecto

Tipo de asesoría	Clasificación	Recurrencia	Nivel de Especialización	Grado de Actualización
Económica	Análisis de proyectos de inversión	Baja	Alto	Bajo
	Análisis de nuevos productos	Baja	Alto	Bajo
	Análisis sobre productos existentes	Baja	Alto	Bajo
	Sustentación de solicitudes de créditos locales o internacionales de origen público o privado	Baja	Alto	Medio
Financiera	Asesoría para la elaboración de estados financieros y documentos de cierre	Alta	Alto	Alto
	Asesoría para la refinación de deudas existentes	Baja	Alto	Bajo
	Asesoría para la implementación de controles internos	Media	Alto	Medio
	Asesoría en temas de índole tributaria	Alta	Alto	Alto

Fuente: Evaluación y Formulación de Proyectos SAPAG, 2012
Elaboración: Autora

Como podemos ver todos los servicios que se pretender brindar tienen un alto contenido de especialización por lo tanto el cliente debe tener alguien cercano disponible o si el mismo cliente tiene conocimiento del tema puede no contratar los servicios de un estudio especializado, pero lo podría hacer solo en los servicios que tienen una baja recurrencia.

Otra opción que tiene el cliente es contratar un empleado por nómina que tenga conocimientos financieros, pero acá la limitante es la actualización ya que el impacto de errores puede generar altos costos en multas e intereses.

En resumen, dado que requiere un alto nivel de especialización para poder brindar las asesorías que se pretende ofrecer, concluimos que no es muy probable que el cliente pueda sustituir los servicios de un estudio especializado como el que pretendemos brindar.

Dentro de las conclusiones en este capítulo se puede decir, que para realizar un estudio de mercado se debe realizar un plan operativo de marketing, denominado las cuatro “P”.

Producto: El servicio es de calidad, es decir, cuenta con resultados a mediano y largo plazo. Se trata de mantenerse actualizado en la normativa vigente, así como en las posibilidades de acceso a financiamiento, tanto estatal como privado.

Precio: Los precios son económicos y adecuados al sector de la ciudad de Guayaquil, puesto que se ha realizado un análisis de ingresos promedios mensuales de los habitantes de la ciudad y las pymes, es por eso, que los precios no son elevados, sino módicos para que puedan acceder la mayoría de las entidades de ese sector.

Plaza: El lugar está enmarcado en una zona formal e informal, que aún algunos habitantes no han legalizado su estadía en negocios. Sin embargo, tienen años viviendo en dicho sector, tienen estabilidad en el sitio y casi siempre se han dedicado a la misma actividad para su sustento individual y/o familiar.

Promoción: Existen promociones en precios, o porcentajes de cobros por monto asignado de la institución financiera a la cual solicita el préstamo, por eso no ha ganado prioridad la competencia en este sector.

Plan de contingencia

Existen políticas establecidas en la adquisición, distribución y entrega de servicios al sector, entre ellas se destacan:

- Los servicios serán generados en forma presencial, a modo directo a las personas dueñas de pymes que sean mayor de edad, o que sean dueños de las casas donde se realiza la venta.
- Se entregarán los servicios a las pymes que se comprometan a efectuar el pago directo, según su forma de abono. Es decir, pueden ser semanales, quincenales y mensuales. Este compromiso se lo efectúa mediante un acuerdo verbal (entre cliente-recaudador).

Los abonos efectuados por los clientes serán respaldados por una factura que se entregue conforme a los pagos que se realice, en caso de retraso no se cobrará intereses, sino que se llegará a un acuerdo de pago refinanciando las cuotas acordadas.

CAPÍTULO III

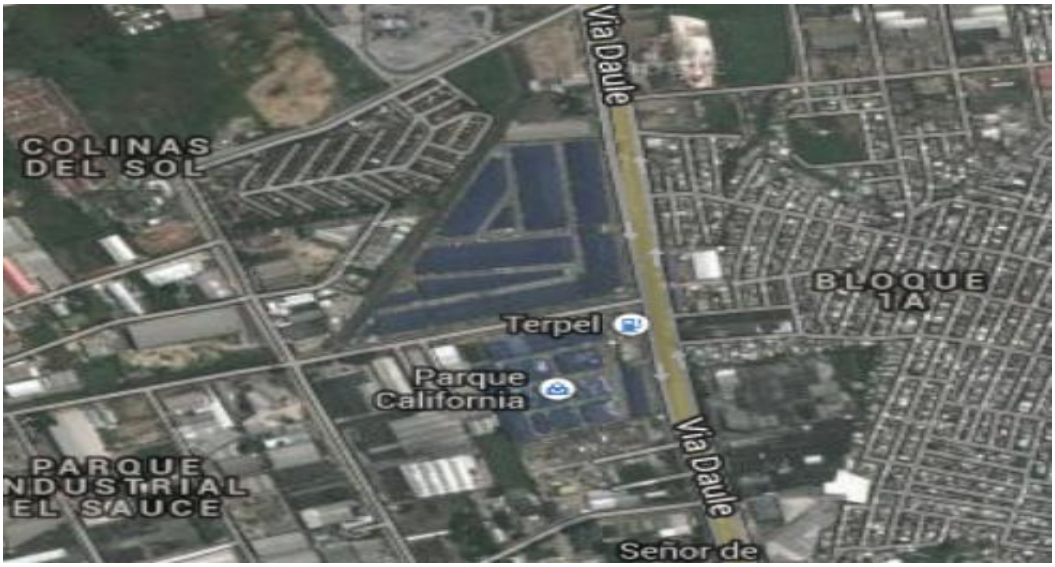
ESTUDIO TÉCNICO DEL PROYECTO

3.1. Localización

Considerando el tamaño de la población en la ciudad, preferencias y gustos determinamos, la empresa consultora quedará situada en la zona norte ya que es un lugar de fácil acceso y debido al volumen de pequeñas y medianas empresas existentes en el sector.

Ilustración Nº 1

Plano de Macro Localización



Fuente y elaboración: mapa de wikipedia www.wikipedia.org

Micro localización

Con este plano de micro localización se podrá apreciar de manera más exacta la ubicación de nuestro punto de consultoría.

Ilustración Nº 2

Plano de la Micro Localización

Fuente y elaboración: **mapa de wikipedia www.wikipedia.org**

Tomando en cuenta la investigación de mercado, el proyecto estará ubicado en la Ciudad de Guayaquil en el Km. 12 Vía Daule, zona norte debido a la comercialización en el sector.

El Parque California que es un lugar ideal de gran movimiento económico y financiero en la ciudad de Guayaquil, por el comercio existente de las pequeñas y medianas empresas de sus alrededores.

3.2. Recursos

La empresa se constituirá como una Compañía de Responsabilidad Limitada, la mayoría de los socios son familia, con lo que habrá un compromiso y colaboración por el crecimiento de la misma, por parte de todos sus integrantes.

Además, a medida que la empresa vaya incrementando su participación en el mercado, se considerará la participación de nuevos inversionistas, para el desarrollo sostenible de la misma.

La organización administrativa será responsabilidad total del Gerente General, siendo el encargado de llevar el control administrativo de todas las áreas, adicionalmente cumplirá con las siguientes funciones:

- Elaboración de Documentos
- Pago de sueldos y salarios
- Registro contable
- Pago de los impuestos
- Negociaciones importantes con clientes
- Representar a la empresa en asuntos corporativos
- Representación legal, judicial y extra judicial de la compañía

Contará con la colaboración de un Asistente de Gerencia y una secretaria contable.

La organización de la empresa estará dividida en tres áreas:

- Área comercial (Conformada por cuatro personas)

- Área Financiera (Integrada por cuatro personas)
- Logística (Una persona encargada)

Área comercial: Dedicada a las ventas y de análisis del movimiento del mercado local y nacional, mediante el diseño de estrategias se logrará cumplir con los presupuestos mensuales y anuales establecidos en la compañía.

Entre las principales tácticas comerciales se destacan:

1.- Estrategia de Precios: Se deberá equilibrar el precio de los servicios de acuerdo a la competencia existente, en el primer año con una cobertura del 20%, posteriormente se obtendrá una participación relativa del 30%. El objetivo comercial es llegar a obtener un gran número de clientes mediante la baja de precios, para que finalmente, se cubra el 40% del mercado.

2.- Canales mayoristas y minoristas: La captación de clientes se enfocara primordialmente a empresas distribuidoras mayoristas, y a su vez a clientes de las tiendas que se identifican como canales minoristas, que solicitan créditos de montos menores a los cien mil dólares.

3.- Presupuestos de ventas: Mensualmente se trazaran los presupuestos mensuales, de acuerdo a la evolución de las ventas; velando por el cumplimiento de las metas propuestas.

Área financiera: Es la encargada de evaluar todos los Estados Financieros, principalmente:

- Balance General.
- Estado de Pérdidas y Ganancias o de Resultados.

- Estado de Flujo de Efectivo.
- Índices financieros.
- Punto de equilibrio.

Adicionalmente se encargan de pagos a proveedores, sueldos y salarios, pago de gastos fijos y variables, y cualquier otro pago a realizar que determine la empresa.

Área logística: Es la encargada de tabular los resultados obtenidos en el área comercial, proporcionando los materiales que se requieran para publicidad, mercadotecnia y promociones que tenga la compañía. Elaborarán los roles de pago de los colaboradores con los descuentos respectivos por anticipos.

Las funciones de cada uno de los integrantes de las diferentes áreas serán las siguientes:

Área Comercial

Gerente Comercial: Será el encargado de definir las cuotas mensuales de ventas por cada vendedor de acuerdo con los análisis de las capacidades de compra de los clientes asignados. Tomará las decisiones de las estrategias de mercadeo, para cumplir con el presupuesto asignado por la compañía.

Asistente de Mercadeo: Encargado de dar soporte en cuestiones de mercadeo como la parte de publicidad, promociones, estrategias de precios y otros.

Asesor Senior: Se encargará de las cuentas de clientes importantes, para dar cumplimiento con el forecast[7] de ventas, establecido de manera anual.

Asesores de cobertura: Tendrá la responsabilidad de tomar los requerimientos de clientes pequeños (tiendas, panaderías, etc.), del mercadeo, de la elaboración de materiales de promoción y publicidad, P.O.P[8], vía internet.

Área Financiera

Esta área será la encargada de mantener actualizada las cuentas generadas por la consultoría, tales como: servicios básicos, pago a los proveedores, roles del personal, IESS, pagos de patente, permiso municipal, impuestos, etc.
Se tomará en cuenta el ingreso y salida del personal y todo lo relacionado con el trabajador.
Así mismo, las gestiones de cobranza que serán reportadas a diario, con cualquier otra novedad que exista en la empresa consultora.
Los encargados del área financiera son: Gerente Financiero, dos asistentes y un mensajero.

Logística

Encargado de Logística: Su responsabilidades llevar el control de ingreso y salida de la documentación. Supervisar el proceso de compra de la empresa.

Realizará el manejo de los documentos correspondientes al área, se le designarán funciones de archivos y tabulaciones de reportes por ventas en los distintos sectores. Encargándose de las gestiones y trámites para

[7]Forescast o previsión de ventas es la estimación de ventas para un período determinado.
[8] Point of Purchase (P.O.P.) Material utilizado para la promoción del producto en el servicio de venta.

obtener la aprobación de créditos para el cliente, medio de vías de acceso, entre las cuales se destaca principalmente el contacto con la institución financiera prestamista, sea esta pública o privada, para que puedan ser aprobados de una manera oportuna los créditos sin entrar en trámites engorrosos que tomen mucho tiempo y dinero, a los clientes.

3.3. Productos

En esta empresa de asesoría lo que se ofrece es un servicio, el servicio de asesoría técnica, legal y logística para la colocación de créditos de las instituciones financieras públicas o privadas a los pequeños y medianos comerciantes.

Se ofrece un servicio técnico debido a que el cliente es directamente el pequeño y mediano comerciante, aquel que no posee el tiempo y los conocimientos suficientes para continuar con el seguimiento en el proceso de análisis institucional a ser sujeto de crédito.

Lo que se busca con este servicio es dinamizar los sectores pequeños y medianos que son productores en el país, mediante capitales de bajo interés y a su vez generen empleo y valor agregado a la economía.

3.4. Plan de mercadeo

La metodología para realizar un plan de ventas es necesario que el documento contemple toda la información necesaria para evaluar mi negocio y los lineamientos generales para que se sostenga en el corto y largo plazo, analizando las posibles alternativas para llevarlo adelante evaluando siempre factibilidad administrativa, económica y financiera.

Para un buen análisis de un plan de negocios es necesario evaluar variables como: servicio, producción, comercialización, recursos humanos, costos y finanzas. Para que de forma sistémica se identifiquen las brechas de conocimiento para tomar decisiones y así facilitar la formulación de una estrategia bien focalizada y estructurada.

Los formuladores de un plan de ventas deben obtener respuestas adecuadas a sus preguntas y poder adecuar con facilidad los tópicos en los cuales estén particularmente interesados.
Los datos presentados deberán ser precisos, redactándolos en forma objetiva dejando la oportunidad al evaluador de procesar cuidadosamente sus argumentos.

En la mayoría de los casos es suficiente una explicación simplificada o un diagrama, no se trata de impresionar con exceso de detalles técnicos elaborados, en caso de que sea imprescindible se debe hacer mediante anexos.

Se evitará que se convierta en una colcha de retazo de estilos variados y diferentes oportunidades analíticas. Las tablas y gráficos deben ser cuidadosos y selectivamente integrados.

Los planes de ventas ayudan a enfocar y clarificar más las metas y objetivos trazados en un inicio por la empresa, ayuda a coordinar los diferentes factores de un negocio que son necesarios para el éxito, con cronograma de actividades para cobranzas, es decir, mejoran la administración en el negocio, y permite detectar desviaciones en el plan original, evaluar el progreso del proyecto y ajustar el plan en función de resultados.

Para elaborar un plan de ventas es necesario utilizar una metodología analítica y descriptiva considerando los siguientes puntos claves:

1.- Conocer los productos o servicios: Desde el punto de vista de ventas es necesario que se detecten las características de los productos y, posteriormente, convertir dichas particularidades en beneficio. Una característica solo describe, mientras que un beneficio, genera una emoción en las personas. Después, encuentra su “ventaja”. En otras palabras: “qué servicios ofrece el despacho que ningún otro pueda superar”.

2.- Analizar el mercado: En primer lugar, hay que enterarse quien es la competencia, desde otros despachos hasta cualquier persona o empresa que obtiene dinero de un cliente. Enfocándose en un sector y detectar la oferta existente. Con base en esta investigación, hay que desarrollar la "ventaja única de compra", que responderá la siguiente pregunta que hará el cliente: ¿por qué adquirir su servicio?. La respuesta debe acompañarse de la ventaja y los beneficios que distinguen al negocio frente a los demás.

3.- Tener una fuerza de ventas: La primera interrogante será: ¿quién va a llevar mi oferta al mercado? Los integrantes de la fuerza de ventas tienen que estar capacitados para transmitir con efectividad todos los beneficios y ventajas que distinguen a la empresa.

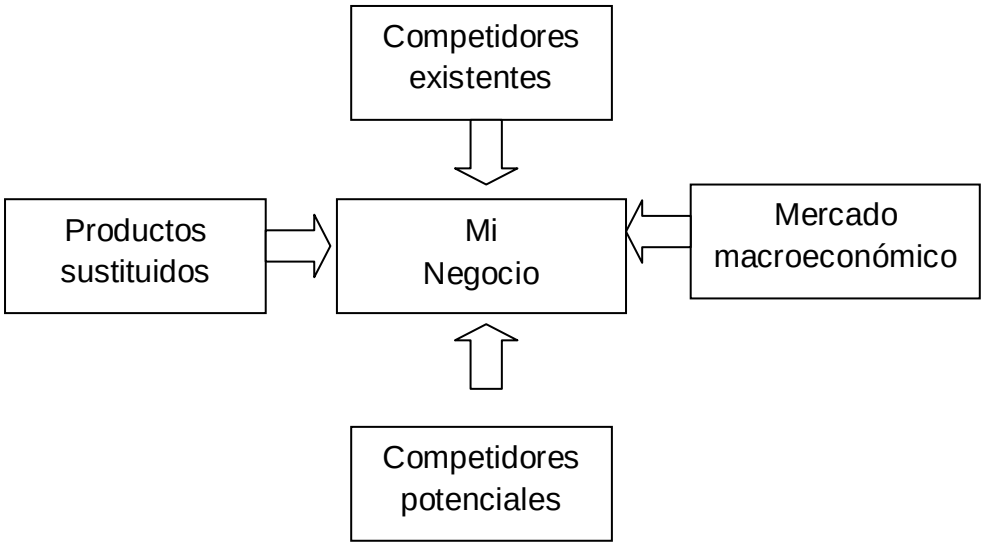
Cuando se trata de conocer a la fuerza de ventas hay que abordar tres temas importantes que son:

Habilidades: Para ser un buen vendedor debo dominar el arte de la persuasión, escuchar con detenimiento para detectar las necesidades, profundizar en los problemas del cliente y manejar los diferentes tipos de objeciones (escepticismo, confusión, queja real, verdadera desventaja).
De esta manera se podrá ir más allá y conocer lo que realmente preocupa al consumidor. Hay que tener presente que "es necesario cerrar" y que el cierre no se intenta al final, sino cada vez que tengas la oportunidad. La habilidad más importante en ventas es "cobrar al cliente".

Actitudes: Se deberá contratar vendedores que sepan sobre el área a ejecutar del negocio. Puede ser un experto en lo que está vendiendo, pero con una mala actitud seguramente no conseguirá los objetivos de ventas. Ser positivo, proactivo y, sobre todo, con intención de asesorar al cliente. El buen vendedor siempre es oportuno.

Aptitudes: Lo ideal es que combinen el conocimiento del producto con habilidades en ventas. Si se desarrolla cada uno de estos tres puntos (producto, mercado y fuerza de ventas) y si se utiliza las conclusiones a las que se llegó del plan de ventas, se podrá retomar una excelente metodología para innovar la oferta y adaptarla a lo que el mercado demanda. Lo único constante es el cambio, por lo que, de ahora en adelante, el lema será “renovarse o morir”.

Es también muy importante estar atentos y bien posicionados en el mercado para evitar la desestabilización interna frente a la competencia. En base a esto es necesario tener acciones prediseñadas para atacar a los siguientes retadores:



Los competidores existentes son aquellos que venden los servicios similares al negocio. Mientras que la acción de los competidores potenciales es la supuesta amenaza de nuevos competidores, es decir el mercado no anda bien. Los negocios potencialmente competidores pueden detectarse según tengan ciertas ventajas o facilidades competitivas, para entrar en el mercado.

La amenazas de posibles productos o servicios sustitutos: Se entiende por productos sustitutos aquellos que cumplen la misma función para el

mismo grupo de compradores, aunque se originen en una tecnología diferente.

Este tipo de amenazas se agrava en sectores de rápido cambio tecnológico o de fácil cambio de la relación calidad-precio.

CAPÍTULO IV

ESTUDIO FINANCIERO DEL PROYECTO

La información y análisis financiero resulta útil para la toma de decisiones oportunas y correctas, solo si esta reúne tres características básicas y esenciales:

La primera es que el negocio ofrezca altos estándares de calidad, la segunda es que englobe exactamente la información requerida para decidir sobre una situación específica, y la tercera es que se presente en forma concisa para que pueda interpretarla y analizarla en el menor tiempo posible gracias a los conocimientos sobre los mismos.

Esta última necesidad se resuelve si se utilizan técnicas adecuadas en la presentación de la información financiera como los porcentajes para realizar un análisis vertical estático a una fecha determinada; o los números índices para un análisis horizontal dinámico o de tendencias y crecimiento que se enriquece con un análisis comparativo de cifras en el tiempo; o si en lugar de presentar la información financiera en cifras absolutas, se presenta en ratios o índices, para tener una visión más panorámica de la información procesada.

Estos índices o ratios son el resultado de comparación de cifras correlacionadas y comparables, que si se consideran en forma aislada carecen de todo sentido.

La influencia de la tecnología en el proceso de la información financiera, facilita la obtención de ratios en línea para optimar la utilización de la herramienta análisis financiero en el manejo económico de los negocios.

Los ratios nos ayudan a diagnosticar la situación del negocio y vigilar su comportamiento, analizar el comportamiento de los proveedores, clientes

y negocios competidores directos de la empresa; finalmente, facilitan la planificación del futuro del negocio.

4.1. Inversiones

Las inversiones se refieren a los aportes que se efectúan para que se realice el proyecto, referente a la obtención de los bienes físicos tanto como legales y servicios que se necesitan para ejecutar el proyecto, dotando de lo que sea necesario para que se realice.

La inversión del proyecto está compuesta por tres categorías: Inversión fija, activos intangibles y capital de trabajo.

Inversión fija: Se refiere al activo fijo que también se denomina capital fijo el cual se constituye por los servicios de asesoría que se brindarán efectivamente.

Los **activos tangibles** se constituyen por los bienes que forman parte de la empresa. Estos activos se deprecian por efecto del uso y el tiempo, están conformados por equipos de oficina, muebles y enseres, instalaciones, herramientas y utensilios. Por otro lado están los que no sufren depreciación en el tiempo como son los terrenos. La inversión del proyecto se presenta en el siguiente cuadro:

Cuadro Nº 10

Inversión fija del proyecto en USD

Activos Fijos	Valor Total US$
Muebles y Enseres	4.550,38
Equipos de Oficina	7.426,99
Herramientas y Utensilios	269,90
Total inversión Activos Fijos	**12.247,27**

Fuente y elaboración: Autora

Muebles y Enseres

Los muebles y enseres se conforman por las herramientas que son necesarias, tanto para el área de administración como para la de operación y son indispensables para el correcto desarrollo del servicio de asesoría que se brindará a las Pymes. En el cuadro siguiente, se muestra el detalle de los muebles y enseres necesarios con sus precios unitarios.

Cuadro Nº 11

Inversión en Muebles y Enseres en USD

Muebles y Enseres	Cantidad	Valor Unitario US$	Total US$
Escritorio	10	220,00	2.200,00
Sillas	20	60,00	1.200,00
Archivos	1	90,38	90,38
Mesas	3	180,00	540,00
Estantes metálicos	4	130,00	520,00
Total			**4.550,38**

Fuente y elaboración: Autora

Equipos de oficina

Son los equipos que tienen como destino el área de administración, estos activos se conforman así:

Cuadro Nº 12

Inversión en Equipos de Oficina en USD

Rubros	Cantidad	Precio Unitario US$	Total US$
Computadora	10	550,00	5.500,00
Impresora	4	154,00	616,00
Estabilizador	1	20,99	20,99
Teléfono	10	54,00	540,00
Aire acondicionado	1	750,00	750,00
Total			7.426,99

Fuente y elaboración: Autora

Herramientas y Utensilios

Se refiere a los demás activos que son fijos e indispensables para el correcto y complementario desarrollo de las actividades anteriores para brindar un servicio, estos archivos no muestran un monto que represente algo grande comparado con los otros, mas, sin embargo, son indispensables ya que sin ellos, las otras actividades no podrán realizarse, estos utensilios son parte muy fundamental en cada actividad, siendo los siguientes:

Cuadro Nº 13

Inversión en herramientas y Utensilios en USD

Herramientas y Utensilios	Cantidad	Precio Unitario US$	Total US$
Grapadoras	10	4,50	45,00
Perforadoras	10	4,80	48,00
Bolígrafos	25	2,00	50,00
Tinta de Impresora	5	10,38	51,90
Resmas de papel bond	10	3,70	37,00
Carpetas	20	1,90	38,00
Total			269,90

Fuente y elaboración: Autora

El total de los anteriores rubros ya calculados y mencionados, son la inversión fija que se requiere para brindar correctamente los servicios.

Todas estas inversiones totalizan US$24.494,50.

4.2. Ingresos

Los ingresos percibidos por la empresa son equivalentes al producto del servicio vendido y el precio del servicio por venta.

Estos precios de los servicios vendidos son fijados a través de la información analizada del estudio de mercado sobre los precios establecidos por la competencia, para ello se analiza el rango de precios pagado por los establecimientos a sus proveedores.

Se tendrá en cuenta un margen de utilidad que garantice cubrir los costos de producción, administración, ventas, financieros diferidos e impuestos y demás.

Cuadro Nº 14

Ingresos Mensuales en USD

Meses	Cantidad de clientes	Costo cobrado por cliente US$	Total US$
Enero	20	250,00	5.000,00
Febrero	22	250,00	5.500,00
Marzo	24	250,00	6.000,00
Abril	26	250,00	6.500,00
Mayo	28	250,00	7.000,00
Junio	30	250,00	7.500,00
Julio	32	250,00	8.000,00
Agosto	34	250,00	8.500,00
Septiembre	36	250,00	9.000,00
Octubre	38	250,00	9.500,00
Noviembre	40	250,00	10.000,00
Diciembre	42	250,00	10.500,00
Total anual	**372**	**3.000,00**	**93.000,00**

Fuente y elaboración: Autora

El incremento anual de los ingresos considerado fue del 5%, tal como se muestra en el siguiente cuadro:

Cuadro Nº 15

Ingresos anuales proyectados en USD

Rubros	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos anuales	93.000,00	97.650,00	102.532,50	107.659,13	113.042,08

Fuente y elaboración: Autora

4.3. Egresos

Los egresos son la salida de dinero de las arcas de la empresa u organización, mientras que por ingresos se entiende el dinero que entra. Los egresos incluyen los gastos y las inversiones. El gasto es aquella partida contable que aumenta las pérdidas o disminuye el beneficio y siempre supone un desembolso financiero, ya sea movimiento de caja o bancario.

El pago por un servicio y el arrendamiento de un local comercial son algunos de los gastos habituales que forman parte de los egresos de las empresas.

En el siguiente cuadro se cuantifica el total de los egresos anuales de la empresa:

Cuadro Nº 16

Total de egresos anuales en USD

Rubros	Total mensual US$	Total Anual US$
Servicios Básicos	542,40	6.508,80
Sueldos y Salarios	6.865,76	82.389,11
Total	**7.408,16**	**88.897,91**

Fuente y elaboración: Autora

Los servicios básicos, como energía eléctrica, agua, teléfono e internet y mantenimiento son indispensables para la empresa que conllevan un gasto importante.

En el cuadro N° 17 se considerará la depreciación anual desde el punto de vista del uso de los muebles y enseres:

Cuadro N° 17

Depreciación anual de muebles y enseres

Muebles y Enseres	Depreciación	Valor Muebles y Enseres US$	Valor depreciado US$
Escritorio	10%	2.200,00	220,00
Sillas	10%	1.200,00	120,00
Archivos	10%	90,38	9,04
Mesas	10%	540,00	54,00
Estantes metálicos	10%	520,00	52,00
Total		**4.550,38**	**455,04**

Fuente y elaboración: Autora

En el cuadro Nº 18, se apreciará la cuantificación del total de egresos anuales en servicios básicos:

Cuadro Nº 18

Total de egresos anuales en servicios básicos en USD

Rubros	Total mensual US$	Total Anual US$
Energía Eléctrica	56,30	675,60
Agua	10,05	120,60
Teléfono	40,65	487,80
Internet	35,40	424,80
Mantenimiento	50,00	600,00
Arriendo	350,00	4.200,00
Total	**542,40**	**6.508,80**

Fuente y elaboración: Autora

Dentro de los egresos totales por año, están los sueldos y los salarios que se les paga a los trabajadores, siendo un pago importante dentro de la empresa, incluido las prestaciones por trabajador, en el siguiente cuadro se aprecia el total de los egresos en sueldos y salarios:

Cuadro Nº 19

Total de egresos anuales en sueldos y salarios en USD

Número de trabajadores	Cargo	Sueldo mensual US$	Prestaciones US$	Total mensual US$	Total Anual US$
1	Gerente General	2.000,00	419,17	2.419,17	29.030,00
1	Asistente de gerencia	400,00	107,43	507,43	6.089,20
1	Secretaria	354,00	98,47	452,47	5.429,65
4	Área comercial	354,00	98,47	452,47	5.429,65
4	Área Financiera	354,00	98,47	452,47	5.429,65
1	Logística	354,00	98,47	452,47	5.429,65
1	Contador	1.000,00	224,33	1.224,33	14.692,00
1	Mantenimiento	354,00	98,47	452,47	5.429,65
1	Mensajería	354,00	98,47	452,47	5.429,65
TOTAL				**6.865,76**	**82.389,11**

Fuente y elaboración: Autora

Cuadro Nº 20

Proyección de egresos anuales en USD

Rubros	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Egresos anuales	88.897,91	95.310,89	96.264,00	97.226,64	98.198,91

Fuente y elaboración: Autora

4.4. Presupuesto

El presupuesto de ingresos desde el punto de vista del sector privado básicamente se sustenta en el presupuesto de ventas de servicios y asesorías al no generarse ventas, prácticamente no existiría la empresa de igual forma es importante el presupuesto de producción. En el presupuesto anual se han considerado los ingresos y egresos anuales, incrementándolos en el 1% anualmente, con excepción del Año 2 en el que se proyectó el pago de los fondos de reserva al personal. Referirse al cuadro siguiente:

Cuadro Nº 21

Presupuesto anual

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos anuales	93.000,00	97.650,00	102.532,50	107.659,13	113.042,08
Egresos anuales	88.897,91	95.310,89	96.264,00	97.226,64	98.198,91

Fuente y elaboración: Autora

4.5. Evaluación cuantitativa

La evaluación cuantitativa se centra en el análisis del Punto de Equilibrio, Valor Actual Neto y la Tasa Interna de Retorno de la empresa.

4.5.1. Criterio punto de equilibrio

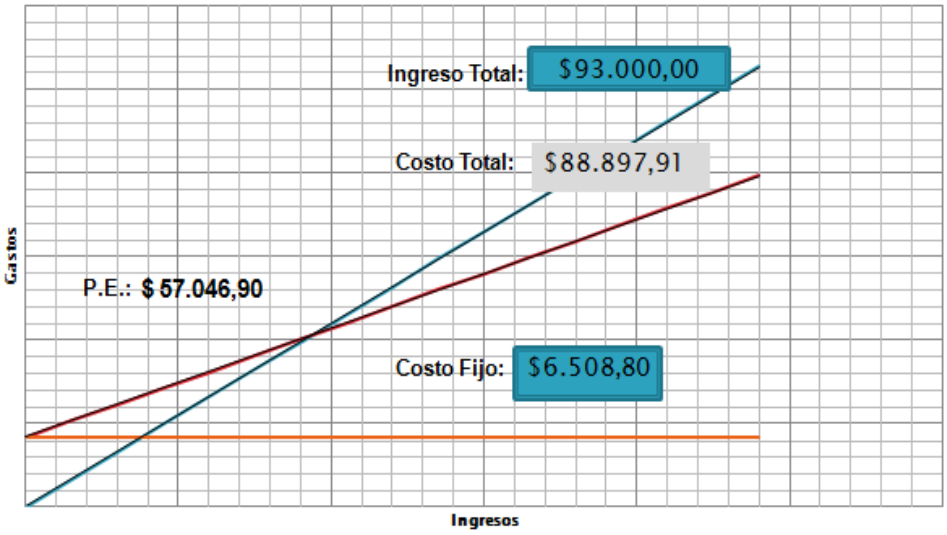
El punto de equilibrio define el ingreso mínimo que la empresa debe tener para cubrir el total de los gastos y costos incurridos en su funcionamiento sin generar utilidad, es el punto donde los ingresos por ventas es igual a los costos totales, para el cálculo del punto de equilibrio se utiliza la siguiente fórmula:

$$P.E = \frac{\text{Costo fijo}}{1 - \frac{\text{Costo variable}}{\text{Total ventas}}}$$

P.E = $57.046,90

Gráfico N° 10

Punto de Equilibrio



Fuente y elaboración: Autora

El punto de equilibrio fue US $ 57.046,90 es decir, en este punto no existen ni pérdidas ni ganancias, si la empresa supera este valor tendrá superávit, de no hacerlo generará un déficit.

4.5.2. Criterio Valor Actual Neto

Es el valor que se obtiene de restar el total de la inversión inicial al valor presente de los futuros flujos de efectivo. Evalúa el rendimiento del

proyecto frente a las posibles opciones económicas y financieras existentes en el mercado con una mínima tasa de oportunidad del dinero, siendo la misma del orden del 12%.
Considerando las variables de los cinco períodos secalculó el valor actual neto:

VAN= $ 25.041,55

De esta forma obtenemos un valor positivo superior a cero quejustifica la inversión del dinero en el proyecto y no en inversiones en entidades financieras que ofrecen una menor rentabilidad.

4.5.3. Criterio Tasa Interna de Retorno

Teniendo en cuenta los flujos de caja se calculará la TIR generada por el proyecto para compararla contra la tasa de oportunidad del mercado; si esta es menor, quiere decir que el negocio no es rentable y es mejor invertir con la tasa de oportunidad del mercado en entidades financieras, si la TIR es igual a la tasa de oportunidad del mercado, el proyecto será indiferente; pero si la TIR obtenida es mayor que la tasa de oportunidad y cubre las expectativas del inversionista, el proyecto es viable.
De esta forma se calcula la TIR y obtendiéndose como resultado el siguiente valor:

TIR = 12,70%

Si comparamos este valor con el valor de la tasa de oportunidad ofrecida por el mercado que es el 12%, es favorable porque es mayor y el proyectos es viable el proyecto y la inversión se justifica.

4.6. Evaluación cualitativa

La evaluación cualitativa parte del hecho del servicio que se presta a las pequeñas y medianas empresas y a su vez del aporte macroeconómico a la sostenibilidad de la economía nacional por medio de la dolarización, es decir, la empresa se encargará también de evaluar la forma de vida del solicitante de crédito, si este dueño de Pymes podrá responder al endeudamiento, muy aparte de ayudarle y/o servirle en la logística del trámite que se realizará.

Adicionalmente se efectuará un análisis de las referencias de la PYME, los antecedentes de endeudamiento que tenga con instituciones anteriores, las referencias o garantes que exponga en la solicitud de crédito, sumado a la capacidad de expansión de la PYME, las maquinarias con su innovación y tecnología, los obreros, como la competencia que posea la Pyme a sus alrededores. Si existe competencia monopólica existirá restricción.

La empresa se encargará de realizar en cada caso un análisis FODA de la pequeña y mediana empresa solicitante del servicio, es decir: las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que posea la Pyme; es decir un análisis sectorial.

El análisis cualitativo del proyecto se enmarca en la calidad del servicio que se preste, personalizado, y diseñado y promocionado vía online y físico, la seriedad y prestigio son indispensables a la hora de la firma de un contrato.

4.7. Conclusiones

Luego de investigar el tema titulado: “Asistencia económica y financiera para pequeñas y medianas empresas (Pymes) del Ecuador”, y el cumplimiento de la hipótesis que fue: “Los servicios de asistencia financiera y económica les genera a las PYMES altos márgenes de ganancias y además contribuye a la generación de empleo y desarrollo económico del país”, se pudo llegar a las siguientes conclusiones:

- ✓ El objetivo general del proyecto fue: Contribuir al desarrollo de las PYMES mediante la generación de importantes márgenes de ganancia sobre la inversión que éstas han realizado. El cual se llega a cumplir abriendo la posibilidad de crear fuentes de empleo en cada Pymes que solicite créditos a instituciones financieras, a más de incrementar la productividad empresarial y macroeconómica a nivel internacional.

- ✓ El entorno económico del Ecuador evalúa una tendencia creciente del Producto Interno Bruto, así como del Gasto Público y una apertura a la creación de nuevos impuestos que hacen detener nuevas inversiones, aunque las políticas de crédito y la liquidez en el sistema financiero nacional dinamizan los sectores estratégicos como lo son la economía popular y solidaria y las pequeñas y medianas empresas del Ecuador.

- ✓ La creación de una empresa de servicios económicos y financieros que ayude a las pequeñas y medianas empresas a dinamizar sus economías es de vital importancia debido a que no existen empresas de consultoría y asesoría financiera en el sector propuesto, lo cual ocasiona que el pequeño comerciante o productor se encuentre con conocimientos y capacitaciones limitadas, y dependa de lo que la entidad financiera le

ofrezca de acuerdo a sus intereses de captación o de colocación; esta incertidumbre se arraiga y se transfiere a los demás comerciantes formando una burbuja de especulación económica y financiera.

- ✓ Finalmente, se puede decir que la creación de la empresa consultora es viable cualitativa y cuantitativamente debido a que se dará apertura a una cartera de clientes de la zona norte específicamente en el sector del Parque California, donde existe gran dinamismo micro empresarial, los montos a cobrar son fijos sin depender del monto que solicite el cliente a la entidad financiera.

4.8. Recomendaciones

Las recomendaciones son las siguientes:

- ✓ A los pequeños y medianos comerciantes que vean en la empresa de servicios de consultoría una manera de invertir en sus negocios. Solicitando el servicio de asesoría económica y financiera para poder fortalecer sus negocios a través de: Los inventarios en sus bodegas, compra de maquinaria, ampliación de su infraestructura, contratación de mano de obra calificada, entre otras, lo cual es una forma de dinamizar la economía local y nacional.

- ✓ A los profesionales en economía y estudiantes universitarios con carreras afines, que busquen nuevas inversiones y métodos para crear empresas no solo de consultorías, sino también de capacitaciones a pequeños y grandes comerciantes, debido a que muchos de ellos no cuentan con el conocimiento suficiente en finanzas y economía.

- ✓ Al gobierno, que dinamice la economía con el surgimiento de empresas de consultoría y capacitaciones en economía y finanzas para las pequeñas y medianas empresas, analizándolo como una posibilidad de ayudar a generar fuentes de empleo y productividad que tanto necesita el Ecuador.

- ✓ Que formen gremios de ayuda micro empresarial, que se unan los pequeños comerciantes para ampliar su actividad económica y si es complementaria mucho mejor, a fin de en conjunto generar economías de escala.

Bibliografía

- *Asamblea Nacional.* “Agenda de la Política Económica para el Buen Vivir” 2011-2013. Quito-Ecuador.

- *Asamblea Nacional.* “Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones”, Registro Oficial, suplemento Nº 351, 2010. Quito-Ecuador.

- *Amat, Oriol.* “Análisis económico financiero”, ediciones Gestión S.A., 2002. Barcelona-España.

- *Banco Central del Ecuador.* “Boletines estadísticos #1880 y #1898”, 2008-2010. Quito-Ecuador.

- *Banco Central del Ecuador.* “Notas técnicas N.-74” Noviembre 2003. Quito-Ecuador.

- *Banco Central del Ecuador.* “Revistas cuestiones económicas”, volumen 23, 2007. Quito-Ecuador.

- *Casparri, M.; García Fronti, V.; Matsude Yamada, F.* “Análisis financiero y planeación de oportunidades de negocios”; editorial OMICRON, 2009. Madrid-España.

- *De Rus, Gines.* “Análisis costo-beneficio: “Evaluación económica de políticas y proyectos de inversión” tercera edición, Ariel, 2008. España.

- *Ferrando, Máximo.* “Teoría de la financiación: Modelos CAPM, APT y aplicaciones”, PIRAMIDE, 2005. Barcelona-España.

- *Hernández Suárez, Alejandro.* “Formulación y evaluación de proyectos de inversión”, quinta edición, Paraninfo S.A., 2005, España.

- *Marín, Quico.* “Software para evaluar proyectos de inversión y financiación” BRESCA, 2013.

- *Pérez, Juan.* “El análisis de inversiones en la empresa” ESIC. Editorial, 2013.

- *Pérez López, César.* “Problemas resueltos de econometría paso a paso”, THOMSON, PARANINFO S.A., 2006. Madrid-España.

- *Ponz, José Luis.* “Gestión de proyectos en Excel” ANAYA, 2010.

- *PRO ECUADOR.* “Guía legal para el inversionista”, 2013. Quito-Ecuador.

- *Rodríguez, Vladimir.* “Formulación y evaluación de proyectos” LIMUSA, 2008.

- *Santibáñez, Javier.* “Nuevos casos prácticos de inversión y financiación”, editorial Descluee de Brouwer, 2005.

- *Sappag, Nassir,* “Preparación y evaluación de proyectos” quinta edición, Mc Graw Hill., 2010. Madrid-España.