



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ECONOMIA
MAESTRÍA EN ECONOMIA CON MENCIÓN EN FINANZAS
Y PROYECTOS CORPORATIVOS

“TRABAJO DE TITULACIÓN ESPECIAL”

PARA LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE MAGISTER EN ECONOMÍA
CON MENCIÓN EN FINANZAS Y PROYECTOS CORPORATIVOS

**“La Educación Financiera de las Pymes y su Vinculación con las
Instituciones Financieras”**

AUTOR: ING. WENDY GUEVARA CHÁVEZ

TUTOR: ECON. MARCELO ABAD VARAS

GUAYAQUIL – ECUADOR

SEPTIEMBRE 2016

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIAS Y TECNOLOGÍA	
FICHA DE REGISTRO DE TRABAJO DE TITULACIÓN ESPECIAL	
TÍTULO “LA EDUCACIÓN FINANCIERA DE LAS PYME Y SU VINCULACIÓN CON LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS ”	
	REVISORES:
INSTITUCIÓN: Universidad de Guayaquil	FACULTAD: CIENCIAS ECONÓMICAS
CARRERA: MAESTRÍA EN ECONOMÍA CON MENCIÓN EN FINANZAS Y PROYECTOS CORPORATIVOS	
FECHA DE PUBLICACIÓN:	N° DE PÁGS.: 44
ÁREA TEMÁTICA: FINANZAS Y PROYECTOS CORPORATIVOS	
PALABRAS CLAVES: PYMES, INSTITUCIONES FINANCIERAS, EDUCACIÓN FINANCIERA, CRÉDITOS, TASAS DE INTERÉS, ENDEUDAMIENTO.	
<p>RESUMEN: En la actualidad, las Pymes necesitan de las Instituciones Financieras para utilizar los Servicios Financieros, como por ejemplo: las cuentas, los cheques, las transferencias, pagos de nómina, proveedores. Todos los Servicios a fin de estar bancarizado y hacer muchas de las transacciones sin acercarse a las oficinas de la Banca, no obstante, de acuerdo a la investigación plasmada en el presente trabajo, existe desconocimiento por parte de las pymes al momento de solicitar un financiamiento y en muchos de los casos la empresa es buena, pero la recolección documentos (proporcionados por las pymes) no son de lo mejor y la respuesta por parte de la Banca es negativa. La relación entre las pymes y las Instituciones Financieras desde hace mucho tiempo es importante y es conveniente que esta conexión sea mantenida. Al final del camino ambos son actores principales de la economía de los países. A través del presente trabajo se evidenciará si es necesario o no la Educación Financiera para las empresas pequeñas y medianas empresas; a través de las entrevistas tanto a las pequeñas como a las medianas empresas, así como también a las Instituciones Financieras. Será importante conocer los pensamientos de las pymes sobre la Banca, de igual manera los parámetros que mantienen actualmente las Instituciones Financieras.</p>	
N° DE REGISTRO(en base de datos):	N° DE CLASIFICACIÓN: Nº
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):	
ADJUNTO PDF	<input checked="" type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO

CONTACTO CON AUTOR:	Teléfono: 0994119094	E-mail: wendyguevara2000@hotmail.com
CONTACTO DE LA INSTITUCIÓN	Nombre:	
	Teléfono:	

CERTIFICACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de tutor del estudiante **Wendy Marina Guevara Chávez**, del Programa de Maestría/Especialidad en **Economía con mención en Finanzas y Proyectos Corporativos**, nombrado por el Decano de la Facultad de Economía CERTIFICO: que el Trabajo de Titulación Especial titulado **“La Educación Financiera de las Pymes y su Vinculación con las Instituciones Financieras”**, en opción al grado académico de Magíster (Especialista) en Economía con mención en Finanzas y Proyectos Corporativos, cumple con los requisitos académicos, científicos y formales que establece el Reglamento aprobado para tal efecto.

Atentamente

Ec. Marcelo Abad

TUTOR

Guayaquil, 16 de Septiembre de 2016

DEDICATORIA

A mi esposo, mis padres, mi hermana y a mis hijos.

AGRADECIMIENTO

Infinitas gracias al Econ. Marcelo Abad por la asesoría acertada y por el seguimiento a la conclusión del presente trabajo.

DECLARACIÓN EXPRESA

“La responsabilidad del contenido de este trabajo de titulación especial, me corresponden exclusivamente; y el patrimonio intelectual de la misma a la UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL”

FIRMA

WENDY GUEVARA CHÁVEZ

Tabla de contenido

Resumen	1
Introducción.....	3
Delimitación del problema:.....	3
Formulación del problema:	5
Justificación:.....	5
Objeto de estudio:	6
Campo de acción o de investigación:	6
Objetivo general:.....	6
Objetivos específicos:.....	6
La novedad científica:.....	6
Capítulo 1 MARCO TEÓRICO.....	8
1.1 Teorías generales	8
1.2 Teorías sustantivas	11
1.3 Referentes empíricos.....	11
Capítulo 2 MARCO METODOLÓGICO	16
2.1 Metodología:.....	16
2.2 Métodos:.....	17
2.3 Premisas o Hipótesis.....	17
2.4 Universo y muestra	19
2.5 CDIU – Operacionalización de variables	19
2.6 Gestión de datos	20
2.7 Criterios éticos de la investigación	20
Capítulo 3 RESULTADOS	21
3.1 Antecedentes de la unidad de análisis o población	21
3.2 Diagnostico o estudio de campo:	21
Capítulo 4 DISCUSIÓN.....	32
4.1 Contrastación empírica:	32
4.2 Limitaciones:	34
4.3 Líneas de investigación:.....	34
4.4 Aspectos relevantes	34
Capítulo 5 PROPUESTA	36
Conclusiones y recomendaciones	39
Bibliografía	40
Anexos.....	41

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla No. 1.- Clasificación de las empresas.....	14
Tabla No. 2.- Operacionalización de variables.....	19

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura No. 1.- Árbol del problema con sus causas y efectos.....	4
Figura No. 2.- Etapas de Crecimiento Económico.....	10
Figura No. 3.- Tasas de créditos y volumen de crédito de cada entidad financiera.....	15
Figura No. 4.- Esquema de la propuesta.....	37

INDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Beneficios de crédito que otorga el Banco del Pacífico a la Pymes.....	41
Anexo 2. Requisitos básicos para crédito que otorga el Banco del Pacífico a la Pymes...	42
Anexo 3. Cuestionario con preguntas realizadas a las Pymes.....	43
Anexo 4. Cuestionario con preguntas realizadas a las Instituciones Financieras.....	44

RESUMEN

En la actualidad, las Pymes necesitan de las Instituciones Financieras para utilizar los Servicios Financieros, como por ejemplo: las cuentas, los cheques, las transferencias, pagos de nómina, proveedores. Todos los Servicios a fin de estar bancarizado y hacer muchas de las transacciones sin acercarse a las oficinas de la Banca, no obstante, de acuerdo a la investigación plasmada en el presente trabajo, existe desconocimiento por parte de las Pymes al momento de solicitar un financiamiento y en muchos de los casos la empresa es buena, pero la recolección documentos (proporcionados por las Pymes) no son de lo mejor y la respuesta por parte de la Banca es negativa. La relación entre las pymes y las Instituciones Financieras desde hace mucho tiempo es importante y es conveniente que esta conexión sea mantenida. Al final del camino ambos son actores principales de la economía de los países. A través del presente trabajo se evidenciará si es necesario o no la Educación Financiera para las empresas pequeñas y medianas empresas; a través de las entrevistas tanto a las pequeñas como a las medianas empresas, así como también a las Instituciones Financieras. Será importante conocer los pensamientos de las Pymes sobre la Banca, de igual manera los parámetros que mantiene actualmente las Instituciones Financieras.

Palabras clave:

Pymes, Instituciones Financieras, Educación Financiera, Créditos, Tasas de interés, Endeudamiento.

ABSTRACT

At present, SMEs require financial institutions to use financial services, such as: accounts, checks, transfers, payroll, suppliers. All services to be unbanked and do many transactions without approaching the offices of the Bank, however, according to it research embodied in the present work, exists ignorance from them SMEs to the time of request a financing and in many of them cases the company is good, but the collection documents (provided by them SMEs) not are of it best and the response from the banking is negative. The relationship between the SMEs and the financial institutions for a long time is important and is convenient that this connection is maintained. At the end of the road, both are major players in the economies of the countries. Through this work it will be evident if financial education is necessary or not for small and medium enterprises; through interviews both small and midsize businesses, as well as Financial Institutions. It will be important to know the thoughts of SMEs on the banking, equally parameters currently maintained by financial institutions.

Key words:

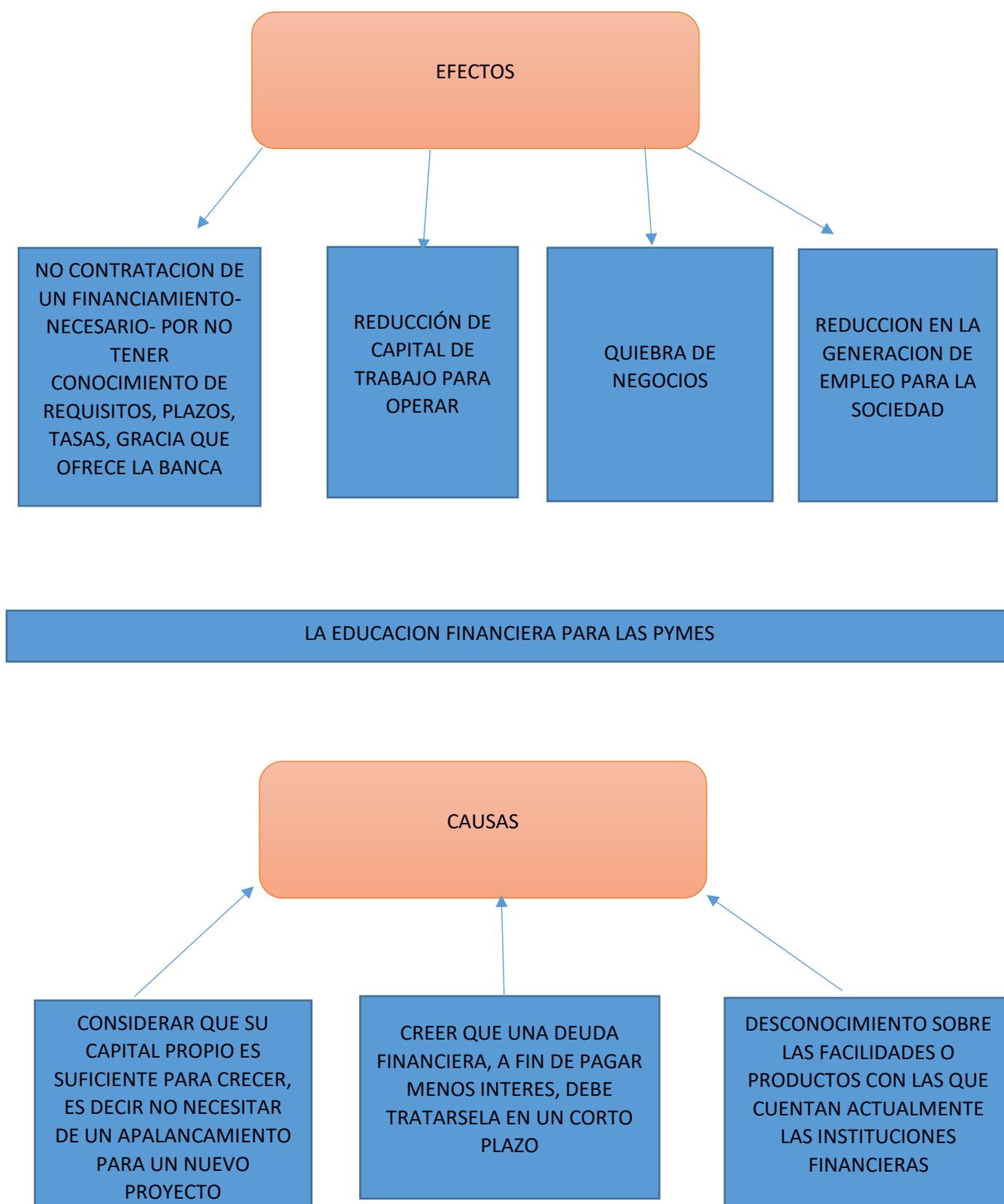
Pymes, financial institutions, financial education, credit, interest rates, debt.

Introducción

En el afán de hacer dinero a través de los negocios, de estar a la vanguardia de la tecnología, de tener nuevos contactos, de contratar personal adecuado, de capacitar a sus ejecutivos, de conocer nuevos mercados y la innovación en sus productos; las Pymes olvidan o dejan de lado información sobre los nuevos requisitos, beneficios, por parte de las Instituciones Financieras. El presente trabajo surge de la problemática que existe entre la Banca con su oferta de crédito y las pymes con una falta de contratación de apalancamiento para sus nuevos proyectos o por su lenta recuperación de cartera que las obliguen a buscar fuente de financiamiento.

Delimitación del problema:

Las empresas están constantemente buscando la manera de mejorar, en cuanto a productos, nivel de ventas, crecimiento en planta, líneas de productos y hacen su plan de trabajo considerando, para este flujo proyectado, ingresos que sean generados por la misma empresa. Esto sería lo óptimo, sin embargo es conveniente mantener o considerar un flujo externo -ofrecido por la Banca- para ese margen de error que esté representado por un atraso en la recuperación de su cartera, por una desaceleración en la rotación de sus inventarios, por atraso en la entrega de un equipo o maquinaria por mantenimiento que reduzca la producción.



*Figura 1. Árbol del problema con sus causas y efectos.
Fuente: Autor*

Formulación del problema:

¿Cuál es la vinculación de educación financiera entre las Pymes y las Instituciones Financieras?

Todos los usuarios o clientes dentro de una Institución Financiera tienen asignado una persona como ejecutivo a fin de ser asistidos en temas bancarios, sin embargo las Pymes empiezan con una cuenta personal puesto que el negocio empieza paso a paso y el objetivo de la cuenta es básicamente para la recaudación de las ventas y pago de los empleados por medio de la emisión de un cheque por cada uno. A medida que pasa el tiempo y la empresa va incrementando las ventas, ganando mercado y experiencia en los negocios sigue operando de la misma manera que en su inicio. Las Pymes actuales son el resultado de un camino empírico de sus actores y la resolución de los problemas de la misma manera. En consecuencia, las Pymes pudieran incrementar sus negocios con la innovación en la marca, con la compra de nueva maquinaria que permita crear nuevos productos, en fin, con una simple asesoría de un profesional y la planificación de la entrada de los recursos por ventas y su programación en los pagos de posibles financiamientos.

Justificación:

Desde tiempos remotos, el crédito ha sido tan importante como los negocios. Es tan necesario para la Economía del país, las Pymes y las Instituciones Financieras, son pieza fundamental; por un lado las Pymes se encargan de generar nuevas plazas de empleo, dinamizar la economía con la contratación de nuevos proveedores y cumpliendo las necesidades de los ecuatorianos. Por otro lado, las Instituciones Financieras inyectan recursos a la economía a través de las Pymes, Corporaciones y personas naturales.

De acuerdo a la Superintendencia de Bancos, en su Glosario de Términos, indica que el préstamo es una obligación contractual en la que un prestamista entrega dinero a cambio de un interés o comisión a un plazo determinado (Bancos, 2015).

Así mismo, menciona en cuanto a los créditos comerciales que son prestamos dados a actividades productivas, entre esto están las tarjetas de crédito corporativas (Bancos, 2015).

En general, el concepto de crédito al que hace mención la Superintendencia de Bancos es utilizar un capital ajeno por un tiempo establecido a cambio de un dinero adicional al que se lo conoce como interés (Bancos, 2015).

Objeto de estudio:

Las Pymes requieren de una persona que esté en constante contacto con las cifras del negocio y evidenciar a tiempo cualquier desfase o síntoma que pueda incurrir en pérdidas de dinero o en quiebra de la compañía, junto a esto las Pymes deben mantener el contacto con el asesor/ejecutivo designado dentro de la Institución Financiera a quien le pueda manifestar los síntomas de su compañía y puede incidir en por ejemplo un crédito a corto plazo. La Banca actualmente maneja tiempos por cada destino del crédito; es así que un Capital de Trabajo se lo puede tomar hasta un plazo de dos años y la Adquisición de Activos es otorgado hasta cinco años. Todo esto es parte de una educación financiera para las Pymes a través de un programa bien ejecutado que permita un conocimiento y actualización constante en cuanto al manejo del financiamiento por parte de las Instituciones Financieras.

Campo de acción o de investigación:

Los créditos por parte de las Instituciones Financieras a las Pymes y la Educación Financiera.

Objetivo general:

Investigar sobre la desconexión en la educación financiera de las Pymes con las Instituciones Financiera.

Objetivos específicos:

Explorar el conocimiento de las PYMES sobre la educación financiera.

La novedad científica:

Son pocas las Instituciones Financieras que mantienen un programa de Educación Financiera, sin embargo, que no abarca a las Pymes, siendo así se convierte en un

mecanismo poco desarrollado para un agente activo que le será de mucha utilidad para esta Pyme, la misma que en un mediano plazo crecerá y será parte de las medianas y, por qué no, de las grandes empresas.

Capítulo 1

MARCO TEÓRICO

1.1 Teorías generales

Existen innumerables textos y artículos desarrollados en cuanto a lo que tiene que ver con el dinero y el crédito y su estrecha vinculación desde inicios de la era económica, información que ha servido para entender el conflicto entre el uno y el otro. Al respecto, se han revisado algunos conceptos por diversos autores.

En el capítulo 23 del libro *Economía 19ed con aplicaciones a Latinoamérica* menciona, referente al dinero y el Sistema Financiero, que las Instituciones Financieras corresponden a un sector importante e innovador de una Economía moderna, estas Instituciones Financieras forman un sistema circulatorio vital a fin de canalizar los recursos de los ahorradores a los inversionistas. Si hace poco tiempo el sistema financiero consistía en bancos y las tiendas generales de los pequeños poblados, actualmente es un vasto sistema interconectado a nivel de todo el mundo, con su amplia gama de productos e instrumentos financieros. Cuando las instituciones financieras funcionan adecuadamente contribuyen a un notable crecimiento económico. (Paul A. Samuelson, 2010)

En el ensayo escrito por Hoselitz menciona que el predominio del Crédito ha exigido el desarrollo de nuevas Instituciones tales como corporaciones, Bancos comerciales y de inversión; instituciones dedicadas a la concesión de crédito o la disposición de ahorros acumulados (Krugman, 2006). Es evidente lo antes comentado, con la realidad donde vemos que existen innumerables empresas (financieras o no) prestas a socorrer a los más necesitados en cuanto a dinero se refiere, sin embargo es notable además que al existir una facilidad en la obtención de dinero también es demás decir que las tasas, en muchas de las ocasiones, están por los techos. Estas altas tasas no son las más convenientes para las Pymes, las mismas que al tratar de armar un presupuesto, un flujo proyectado, un proyecto factibilidad también están viendo la manera de economizar, es por ello que prefieren las Instituciones Financieras de prestigio, serias y que mantengan las tasas en función del nivel de sus ventas y esto de acuerdo a lo indicado por las

entidades de control, como lo son: El Banco Central del Ecuador y la Superintendencia de Bancos.

En 1864 Hildebrand escribe sobre las etapas del desarrollo económico o la evolución del mismo y expone que la economía nace de:

- 1.- La Economía Natural
- 2.- La Economía monetaria
- 3.- La Economía del Crédito

La Economía Natural siendo su origen el trueque y el intercambio de un bien directamente por otro, es decir un medio de circulación de bienes locales, dentro de un pueblo o ciudad, no relacionado con un mercado sino netamente al consumo. No responde a un intercambio internacional o al uso de una moneda, billete, dinero.

La economía monetaria se caracteriza por la perfección del medio de cambio, es decir no se realiza un intercambio de un bien por otro bien sino un intercambio indirecto utilizándose de esta manera el dinero como medio de compra, es así que nace el mercado, la compra y la venta. Adicionalmente, se generan nuevas fuentes de empleo, competencia y que al final el lema de que las personas producen para vender y compran para consumir. Siendo una mínima parte de esta producción destinada para el consumo.

Y por último, la economía del crédito la misma que representa una evolución de la economía monetaria así mismo que esta última es una superación de la economía natural o trueque. La moneda o el dinero se interponen en los negocios, apoyado por el crédito que es un intercambio de un bien sin dinero inmediato, puesto que es posible utilizar cheques, crédito (proveedores), tarjetas de crédito, cartas de crédito (Paul A. Samuelson, 2010).

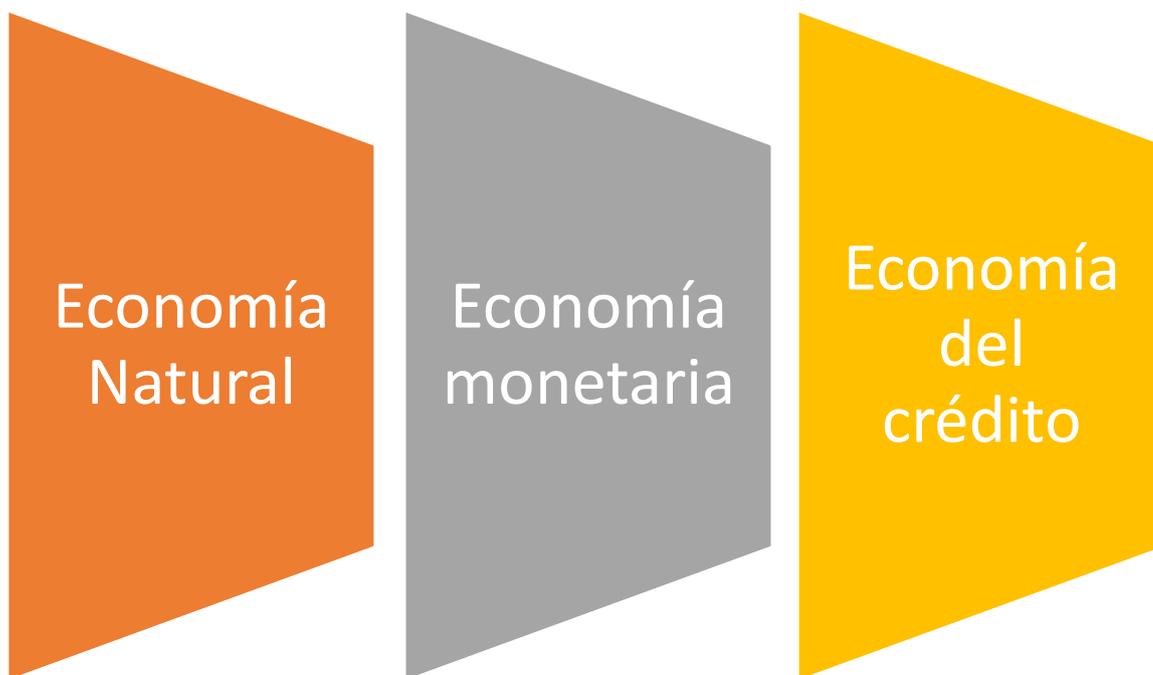


Figura 2. Etapas de Crecimiento Económico

Fuente: Autor

Actualmente, es tal la importancia del crédito que a través de las Instituciones Financieras constituye una generación de circulante. Empezando porque una cuenta corriente permite realizar negocios con la emisión de un cheque el mismo que permite adquirir un bien más allá de las posibilidades del efectivo del girador.

Entre otros ejemplos, se destacan los préstamos a las Pymes bien para capital de trabajo o adquisición de activo fijo o ampliación/adecuación de infraestructura, construcción de nuevo galpón, instalación de maquinaria o equipo entre otros destinos que un crédito comercial abarca.

Con este preámbulo se denota la importancia de los créditos en la actualidad, los cuales son manejados a todo nivel, tanto en las personas naturales como en las jurídicas. Con los proveedores, con los acreedores, al utilizar una tarjeta corporativa o al hacer uso de un sobregiro.

No obstante, las Pymes, que es el enfoque principal del presente trabajo presentan poco conocimiento financiero en cuanto a los productos y herramientas que las Instituciones Financieras tienen para ofrecer a nivel general.

1.2 Teorías sustantivas

En Guayaquil existen varias escuelas de Economía que tratan una información referente a las finanzas de una empresa y sobre el crédito como conceptos generales, sin embargo una educación financiera a las Pymes, en el campo, es decir en el mismo negocio de estas empresas no se distingue entre las Unidades Educativas del sector.

Las Universidades así como las empresas están en constante innovación, lo que implica también la revisión de temas actuales, políticos, una revisión de los hechos significativos en el país, las estrategias de las empresas para apalear los malos momentos, crisis; todos estos temas demanden un estudio y por qué no la introducción de nuevos temas en las aulas de clases.

Nichols se refiere a innovación como la idea nueva en función de una percepción por parte de uno o varios individuos lo que hace que se intente introducir mejoras en un proceso u objetivos deseados (Educativa, 2004).

Otros opinan que la innovación como tal corresponde a una novedad de ideas, posteriormente su aplicación y al final determinar esa oportunidad de mejora a fin de resolver situaciones problemáticas existentes (Fernández Romero, 2005).

Tomando en cuenta los conceptos anteriores, se vuelve menester que las Unidades Educativas, incluyendo Universidades se destaquen en innovar temas referentes a las Pymes y sus formas de sobrevivir, sus planes de expansión y crecimiento, pretender indagar, descubrir más acerca de estas pequeñas y medianas empresas, a través de una innovación educativa. De manera paralela, información del Banco Central, sus tasas, los productos ofrecidos por las Instituciones Financieras. Otros de los temas que se encuentran interesantes actualmente es cómo crear una compañía, requisitos, paso a paso, vía personal o vía web. Una transformación de lo que existe actualmente como teorías Universitarias.

1.3 Referentes empíricos

En base a la propuesta presente, se ha realizado una investigación de la Educación Financiera a las Pymes en otros países y se confirma que en Costa Rica la cadena BAC CREDOMATIC fomenta la educación financiera a diferentes sectores, entre los cuales

las Pymes lo hacen como un valor agregado a sus clientes proporcionando información financiera y administrativas, además de los servicios financieros propios de la Institución Financiera.

Entre los sectores atendidos por esta Intermediaria Financiera están:

Adultos capacitados

Clientes, empleados de empresas, docentes y empleados de la Institución

Los jóvenes capacitados

Estudiantes de secundaria de instituciones públicas o privadas, técnicas o universitarias

Las Pymes

Clientes de las pequeñas y medianas empresas, proveedores y comercios afiliados

Chile es otro de los países que están apuntando a la Educación Financiera de las Pymes a través de la cadena BBVA, cuentan con temas de interés general, como por ejemplo:

¿A dónde va el dinero que pierdo en la Bolsa y a dónde va el dinero que gano en Bolsa?

¿Los aspectos o características que deberías tener en tu nómina?

¿Cómo cancelar una cuenta bancaria o tarje de crédito?

¿Cuál es mi perfil de riesgos?

Además de estar en Chile también se encuentran en España.

En la actualidad, en el Ecuador no se ha desarrollado el fomentar la Educación a las Pymes, sin embargo se está iniciando con la educación financiera entre los niños entre 5 y 8 años de las escuelas del sector de Guayaquil y Quito. Sin embargo, de acuerdo a la presente investigación realizada a Bancos como Pacífico y Pichincha, este plan de Educación Financiera está dentro de los proyectos de la Banca en un mediano plazo.

El objetivo principal de la presente propuesta va en función de ir conectando a la Banca con las pequeñas y medianas empresas y llegar a la conclusión que la una depende de la otra y viceversa. Ciertamente es que en la actualidad el enfoque de las Instituciones Financieras son las grandes empresas, no obstante, al final del día, las pequeñas y medianas empresa son las que le brindan a la Banca estabilidad en sus ingresos, estabilidad en sus activos y pasivos. De ahí la importancia de este proyecto de Educación Financiera para las Pymes.

Dentro de lo que se proyecta informa como Educación Financiera y para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas, se encuentran los siguientes temas:

- Temas de interés económico actual
- Organismos de control en la Banca
- Conceptos y términos financieros
- Cómo hacer un crédito con la Banca

Nota: tomando en cuenta que estos tópicos variarán en función del avance en la Educación Financiera que se vaya manejando. Se contará con toda la predisposición de revisar temas sugeridos por los beneficiarios de esta información. Recordando que todo va en miras de lograr una Pyme fortalecida y robusta al momento de llegar a la Banca con algún requerimiento financiero.

Comportamiento de las Instituciones Financieras

Se ha revisado información relevante, transparentada en la página del Banco Central del Ecuador, en cuanto a las tasas que se manejan en las diferentes Instituciones Financieras del país a fin de que el lector pueda evidenciar las diferencias entre una y otra. Esta información también puede ser parte del material a evaluar para las decisiones de las empresas en cuanto a qué Banco elegir, a la hora de solicitar un crédito. Recordar que las tasas de las pymes van en función de su nivel de ventas anuales. La información referente a cómo es determinada, la clasificación de las empresas, se desprende del portal del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos - INEC, s.f.).

Clasificación de las empresas	Volúmenes de ventas anuales	Personal ocupado
Microempresa	Menor a \$100,000	1 a 9
Pequeña empresa	De \$100,001 a \$1,000,000	10 a 49
Mediana empresa A	De \$1,000,001 a \$2,000,000	50 a 99
Mediana empresa B	De \$2,000,001 a \$5,000,000	100 a 199
Grande empresa	De \$5,000,001 en adelante	200 en adelante

Tabla No. 1.- Clasificación de las empresas

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC

A continuación se expresan las tasas que los Bancos en general han manejado desde enero 2016 hasta el mes de agosto 2016 en cuanto a créditos pymes. Es evidente que existen Instituciones Financieras que sus tasas no se encuentran en el techo de lo sugerido por el Banco Central del Ecuador sino que a fin de retener sus clientes y atraer nuevos clientes utilizan como estrategia un descuento en sus tarifas o nuevos productos en tasas para el segmento del presente estudio.

La tabla corresponde a información que se desprende del Banco Central del Ecuador y se visualiza de la siguiente manera:

Entre los Bancos que se destacan con las tasas más altas se encuentran: Bolivariano, Amazonas, Delbank,

Las Instituciones Financieras con medianas tasas están: Guayaquil, Produbanco y Procredit, Machala, Austro.

El que en estadísticas resalta como el Banco con la menor tasa es el Banco del Pacífico (Banco Central del Ecuador, 2016).

Información al mes de Agosto 2016.

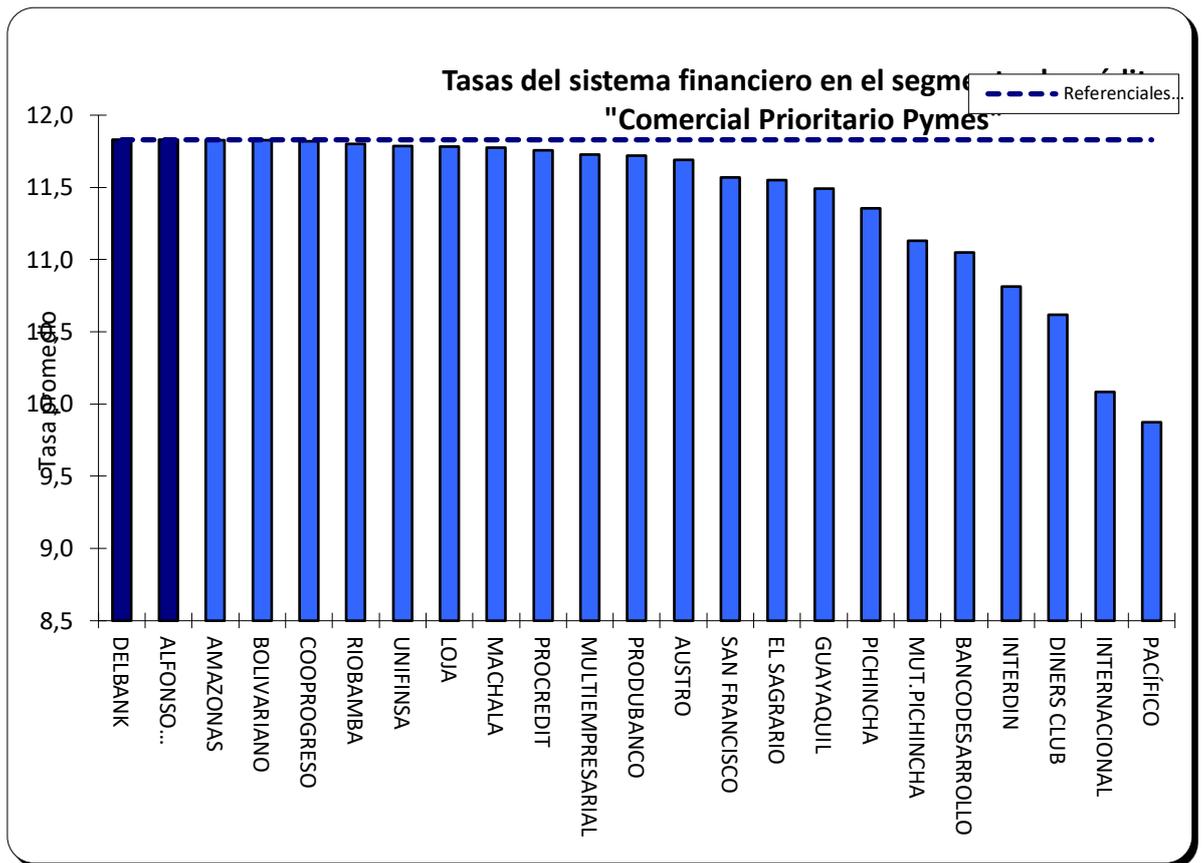


Figura 3. La tasa promedio de cada entidad financiera en cada segmento es ponderado por el volumen de crédito. * Las tasas referenciales de cada segmento corresponden a las de Agosto 2016.

Fuente Banco Central del Ecuador

Capítulo 2

MARCO METODOLÓGICO

2.1 Metodología:

El presente trabajo pretende lograr el interés inmediato de revisar si una Educación Financiera para la pequeña y mediana empresa aportará al crecimiento de nuevos requerimientos hacia las Instituciones Financieras, basados en que existe una desconexión o desvinculación entre la una y la otra. El presente estudio es de tipo cualitativo, exploratorio aplicado, bajo un enfoque constructivista.

Por lo comentado es necesario conocer la siguiente información de la Pyme:

1. ¿Actualmente cuenta con un crédito por parte de una Institución Financiera?
2. ¿Cómo la calificaría su experiencia del 1 al 5? (considerando 1 como mala y 5 como excelente)
3. ¿Cree Usted que las Instituciones Financieras y las pymes están vinculadas?
¿Por qué?
4. Estaría usted de acuerdo en recibir información Financiera a fin de entender de mejor manera cómo opera la Banca ante los requerimientos de las pymes?
5. ¿qué requisitos resultó el más complicado de presentar al momento de solicitar el financiamiento?
6. Considera usted que con una mejor información financiera por parte de las empresas, los requerimientos hacia la Banca fluirían de manera más ágil?
7. Alguna sugerencia que usted le haría a la Banca?

Del mismo modo, es necesario comprender cómo piensan las Instituciones Financieras sobre las Pymes, motivo por el cual se preparan las siguientes preguntas para la entrevista a 2 funcionarios de las Instituciones Financieras:

1. ¿Al momento de analizar un financiamiento a las pymes, en qué requisitos estas empresas tienen problemas de presentar?

2. ¿Considera que existe una desvinculación entre las Pymes y la Banca? ¿Por qué?
3. ¿Dentro de su experiencia, considera usted que sería importante una educación Financiera para estas pequeñas y medianas empresas?
4. ¿Qué temas usted incentivaría a que sean revisados?
5. Esta Educación Financiera usted cree que ¿aportarían con estas pequeñas y medianas empresas mejoren en cuanto a los requerimientos de los Bancos?

2.2 Métodos:

El presente trabajo demandará información cualitativa recolectada a través de entrevistas realizadas a las pymes directamente en su campo a fin de saber su apreciación acerca de la situación que las relaciona con la banca y entrevistas a Gerentes de las Instituciones Financieras para conocer su opinión con respecto a la propuesta expuesta que involucra tanto a las empresas como las Instituciones Financieras.

2.3 Premisas

En estos últimos tiempos, la Banca y las Pymes difieren en cuanto a requisitos o términos utilizados para el trato diario con el cliente, es decir, las pequeñas y medianas empresas confían en su negocio, evidencian su comportamiento de crecimiento en las Declaraciones al SRI, sus depósitos bancarios, el detalle de sus cuentas por cobrar, inventarios, entre otros movimientos que les dan valor a la empresa.

No obstante, los Bancos se mantienen fieles en la lista de requisitos impuesta por los organismos de control como lo es la Superintendencia de Bancos, y además de la presentación de los documentos físicos detallados al inicio del párrafo es menester la presentación del Flujo de caja proyectado, un informe de visita al negocio y en algunos casos un estudio de factibilidad, sin contar que para el inicio del análisis deberá pasar la empresa por un filtro de precalificación el que le arrojará una nota que determinará si avanza o no su carpeta al siguiente paso que es el análisis.

La premisa de la presente investigación implica que la educación financiera impartida por las instituciones financieras, aportará al crecimiento económico de las Pyme.

2.4 Universo y muestra

El marco del presente trabajo corresponderá al cantón Durán, el universo a las microempresas ubicadas en el referido cantón, reportadas en el catálogo de la Superintendencia de Compañías.

La muestra corresponde a dos pequeñas empresas y dos medianas empresas. Se considerarán entrevistas a dos funcionarios de la banca.

2.5 CDIU – Operacionalización de variables

CATEGORIA	DIMENSION	INSTRUMENTO	UNIDAD DE ANALISIS
ADMINISTRACION	NECESIDADES DE LA EMPRESA. ASPIRACION DE CRECIMIENTO EN EL MEDIANO PLAZO	ENTREVISTA	GERENTE DE LA PEQUEÑA EMPRESA
FINANCIERO	ESTRUCTURA DE LA EMPRESA. EXPECTATIVAS DE CRECIMIENTO	ENTREVISTA	GERENTE DE LA MEDIANA EMPRESAS
ECONOMICO	COMO AFECTA EN SU PREPUESTO ESTA DESVINCULACION	ENTREVISTA	GERENTE INSTITUCIONES FINANCIERAS

Tabla No. 1.- Operacionalización de variables

Categorías y dimensiones.- Se la matriz expuesta se describen las siguientes categorías y dimensiones:

Categoría de Administración.- En función de atender las necesidades de las Pymes, es necesario contar con la información básica de la planificación que se ha manejado hasta ese momento, como se ha manejado el presupuesto para los proyectos que ha tenido esta empresa y visualizar el Flujo de Caja que les ha permitido organizar los pagos para los meses subsiguientes a la toma de decisión de los proyectos anteriores.

Categoría de Finanzas.- Intervención de la persona que manejará la capacitación y expondrá las clases de crédito que la Banca o las Instituciones Financieras tienen hasta el momento. Se dará a conocer que las Instituciones financieras cuentan dos destinos a utilizar en los créditos para las pymes, estos son:

Crédito para **Capital de trabajo** que se refiere a la compra de materia prima o gastos corrientes que demandan una inyección de dinero a corto plazo. Descripción de como utilizan el crédito otras Pymes.

Capital para la **adquisición de activos** que incluye la compra de maquinaria, expansión de planta, construcción de galpón, compra de transporte pesado. Crédito a mediano plazo, es decir, no más allá de cinco años.

2.6 Gestión de datos

Los datos a obtener serán trabajados desde el sector donde está ubicada la pequeña y mediana empresa y la entrevista a los gerentes de los Bancos serán en la misma ciudad de las pymes con el fin de encontrar el match entre las entrevistas de una parte y las de la otra parte.

2.7 Criterios éticos de la investigación

La información obtenida será expuesta en el presente trabajo con la debida privacidad. Las empresas y los gerentes contarán con nombres sustitutos a fin de respetar lo solicitado por los entrevistados.

Capítulo 3

RESULTADOS

3.1 Antecedentes de la unidad de análisis o población

Para recabar la información de interés para el presente trabajo se contará con los instrumentos de investigación correspondiente a entrevistas a las pequeñas empresas (2), a las medianas empresas (2) y las Instituciones Financieras (2).

3.2 Diagnostico o estudio de campo:

De acuerdo al Diccionario de Economía Pública, las evaluaciones de programas o proyectos mantienen distintos aspectos: las características de las actividades que se evalúan, el contenido de las mismas, el propósito, cuál es el enfoque. Por lo tanto, en cada caso requerirá de un diseño especial, es decir un marco que describa lo que se desea obtener a través de las preguntas que se desean responder. Las preguntas sobrevienen de la lógica, de la invención a fin de saber que se desea obtener. Luego de realizar las preguntas se determinará los criterios a evaluar que se deberán utilizar para obtener respuestas positivas o negativas. La obtención de información puede darse por: realización de encuestas, entrevistas individuales, observación directa o participativa, opinión de expertos y estudios de los casos (Diccionario de Economía Pública, 2010).

3.3 Resultados

Para el presente caso se ha hecho uso de entrevistas, las mismas que se detallan a continuación a manera de resultado:

Entrevista 1

Una primera entrevista efectuada al Gerente de una empresa pequeña dedicada a la comercialización de pinturas, en la ciudad de Durán con ventas anuales de USD 183.500.00. Cuenta con una experiencia en el negocio de 15 años. El gerente del negocio manifiesta que esta empresa le ha permitido alimentar y educar a su familia, además de permitirle adquirir una vivienda en la ciudad de Guayaquil.

Resultado de la entrevista

Pregunta 1

De esta empresa se quería conocer, como primera pregunta, si tenía o no crédito con las Instituciones Financieras. Para este primer entrevistado la respuesta fue no, que no tiene operaciones vigentes por crédito bancario. Comenta que se ha acercado en varias oportunidades y no ha sido posible, su solicitud ha sido para capital de trabajo y para ampliación de local. Estas visitas a las Instituciones Financieras han sido en el 2015.

Pregunta 2

El gerente de este almacén de pinturas comenta que la experiencia con las instituciones financieras ha sido buena porque le explicaron qué debía tener y le recomendaron cuándo, luego de tener todo en orden, poder aplicar. Este gerente manifiesta que las pequeñas empresas necesitan este tipo de asesoría que en muchas ocasiones cuesta mucho dinero que estas empresas no mantienen dentro de su presupuesto.

Pregunta 3

En la pregunta tres se desea conocer si la pequeña empresa piensa si están o no vinculadas las Pymes con las instituciones financieras. El gerente entrevistado comenta que los pequeños negocios comienzan con un deseo de generar un ingreso que le permita subsistir y luego de eso, piensan en tratar de crecer y, en el camino, se olvidan de que es necesario que todas sus cifras estén plasmados en documentos como: declaraciones de IVA e impuesto a la renta para demostrar ingresos, además de los movimientos de las cuentas bancarias. La conclusión de este emprendedor es que las Instituciones Financieras debieran tener más comprensión con los negocios pequeños que al final del día son importantes para la sociedad en general, considerando que ayudan a generar fuentes de empleo.

Pregunta 4

Luego de contar su experiencia con las instituciones financieras, el entrevistado determina que el documento que le resultó complicado presentar fue el flujo de caja. Este comerciante contrata a un contador de bajo costo para que le lleve declaraciones puntuales y sencillas, lo que resulta complicado para este contador elaborar un flujo con las características solicitadas por las instituciones financieras; partiendo del punto

que se deberán realizar un proyección de sus ingresos de lo que dure el crédito solicitado. Adicionalmente, que sean soportados, esta proyección de crecimiento en ventas con premisas. Estas premisas son elaboradas por el personal que conoce la empresa y sabe que se está invirtiendo en algo (de ahí la necesidad de financiamiento solicitado a las instituciones financieras) y esta inversión conllevará a realizar cambios en distintas áreas.

Pregunta 5

La última pregunta es saber si este comerciante está de acuerdo en recibir información financiera a fin de entender de mejor manera los requerimientos de las instituciones financieras hacia las Pymes.

Este gerente comentó que sí estaría de acuerdo en un programa de educación financiera destinado a las pequeñas y medianas empresas.

Entrevista 2

Entrevista realizada a Don Segundo, quien tiene un pequeño negocio dedicado a la comercialización de materiales de construcción, cuenta con una experiencia de 17 años. Es un negocio familiar empezado por sus padres y que él, junto a su familia, han decidido mantenerlo.

Resultado de la entrevista

Pregunta 1

Actualmente Don Segundo no cuenta con un financiamiento por parte de las instituciones financieras. Ha solicitado los requisitos, los ha completado, no obstante la respuesta ha sido negativa. Don Segundo comenta que a pesar de la experiencia que tiene en el negocio no ha sido suficiente puesto que el Ruc lo tiene desde hace un año. Lo indicado por su asesor del Banco es que deba tener declaraciones de ingresos desde hace dos años.

Pregunta 2

Esta pregunta corresponde a que comente la experiencia con las Instituciones Financieras. Para lo cual, el cliente manifiesta que no es de las mejores puesto que

mantiene una cuenta en su Banco desde hace 10 años, sin embargo cuando tomó a cargo el negocio empezó a girar cheques con compromisos de fechas de pagos posteriores que no fueron respetados por sus proveedores, lo que ocasionó que se generen 11 protestos y luego el cierre de las cuentas en las instituciones financieras. Por el momento se encuentra habilitado pero no puede aplicar a un financiamiento porque el tiempo requerido por las instituciones financieras. La calificación que le ha dado a la experiencia con los Bancos es de 1 que significa nula.

Pregunta 3

Don Segundo considera que no se encuentran vinculadas porque el Banco es un negocio y las empresas tienen sus propios negocios. Comenta además que las tarifas actuales de las Instituciones Financieras son altas y que en muchas ocasiones conviene manejar solo efectivo.

De acuerdo a lo investigado las tarifas que mantienen los Bancos en promedio son:

Costo de cada cheque \$0.50

Costo de certificado bancario \$5.00

Costos de cheques presentados en cámara de compensación \$3.00

Pregunta 4

Esta pregunta hace referencia a qué documento dentro de la lista de requisitos le resultó más difícil de presentar. Como se lo ha mencionado en párrafos anteriores Don Segundo no cumple con la estabilidad en el negocio requerida por la institución Financiera. El entrevistado comenta que él recuerda que hace mucho tiempo recibió por parte de una institución financiera un préstamo sin muchos documentos, no obstante actualmente la lista de requisitos es extensa y a veces difícil de cumplir al 100%

Pregunta 5

Don Segundo está de acuerdo en recibir información referente a cómo piensan las instituciones financieras. Comenta que de haber recibido con tiempo cierta información que desconoce con respecto al finamiento ofrecido por los Bancos y sus requisitos, hubiera sido más fácil cumplirlos y es muy probable que en estos momentos cuente con un crédito otorgado por su Banco. Cliente concluye que valoraría mucho el recibir información financiera que va de la mano con los negocios en general.

Entrevista 3

Esta entrevista fue atendida por el contador de la empresa, Don Wimber, se nos explicó que es una empresa dedicada a la comercialización de llantas para vehículos, negocio con experiencia de 40 años, con varios locales a nivel costa, con ventas anuales de USD 855.000.00, cuenta con 24 empleados, afiliados al IESS.

Resultado de la entrevista

Pregunta 1

No cuenta con financiamiento por parte de las Instituciones Financieras, comenta que cuenta con las garantías adecuadas porque ha invertido en bienes inmuebles tales como: un amplio terreno en la vía a la Costa, terreno en Durán y varios locales donde funcionan los negocios en otras ciudades de la región costa.

Pregunta 2

Su experiencia con los bancos es lejano porque no ha necesitado de un financiamiento puesto que su negocio se ha manejado con ventas de contado, comenta que es un producto de mucha demanda puesto que ofrece servicios complementarios como: cambio de aceite, balanceo y enllantaje. No obstante, la situación actual y la competencia lo obligan a invertir en máquinas de última tecnología. Estas máquinas ya han sido adquiridas y que esto le ha demandado utilizar el capital de trabajo. Expresa que hace poco se acercó a su Banco a solicitar un financiamiento para capital de trabajo pero no se aprobó el crédito por estar inhabilitado por la Superintendencia de Bancos. Hace menos de un año debió viajar para realizar unas cotizaciones en el exterior y se presentaron cheques en la cuenta que no se pudieron cubrir porque el asesor de negocios del Cliente no lo ubicó y como resultado fue varios protestos en la cuenta y posteriormente el cierre de la misma por orden de la Superintendencia de Bancos. Debe esperar aproximadamente seis meses para volver a aplicar al Banco para un posible financiamiento.

Pregunta 3

Cliente expone que considera que para estar vinculadas aún falta bastante. Deberían revisar las condiciones con el tema de protestos e inhabilidad de las cuentas de los empresarios que dan fuente de empleo, pagan sus impuestos. No pierde las esperanzas de lograr una verdadera vinculación con entre las instituciones financieras y las pymes a fin de juntos lograr el desarrollo que se merece el país.

Pregunta 4

Esta pregunta se la hace con la intención de conocer el documento que se le ha complicado presentar y para el caso del Don Wimber es estar inhabilitado por la Superintendencia. Comenta que ha sido por un descuido personal, pero que cuanto se levante la sanción podrá hacer uso del financiamiento por parte de alguna Institución Financiera.

Pregunta 5

Don Wimber manifiesta el deseo de conocer referente a los productos que ofrecen las instituciones financieras tales como: cuentas, sobregiros, prestamos, cartas de garantías, cartas de crédito, inversiones.

Entrevista 4

La segunda entrevista es a un taller dedicado a fabricar bombas, negocio ubicado en Durán, cuenta con la experiencia de 17 años por parte de su Gerente General quien es ingeniero industrial. Hombre emprendedor que ha buscado la oportunidad de hacer crecer el negocio. Este Gerente manifiesta que el éxito está en el Servicio que se le puede entregar al cliente final, comprendiendo sus necesidades reales.

Pregunta 1

El gerente comenta muy efusivo que cuenta con dos créditos por parte de una institución financiera, lo ha podido hacer gracias a contar con un contador de planta que conoce el negocio y conoce lo que los Bancos solicitan para un financiamiento. Además que cuenta con amplias garantías hipotecarias que se encuentran en respaldo de las operaciones solicitadas y al momento otorgadas.

Pregunta 2

Su experiencia la describe como necesaria, le ha tocado aprender a manejar el orden que requiere el Banco en cuanto a los rubros que deben indicarse en sus Balances. Contar con anexos de sus cuentas por cobrar, anexo de inventarios, anexos de sus cuentas por pagar.

Pregunta 3

Está de acuerdo en que sí existe una vinculación entre las Pymes y las instituciones financieras solo es de tener paciencia y aceptar las recomendaciones que hacen las instituciones financieras a través de sus ejecutivos de negocios.

Pregunta 4

El documento que se le complicó presentar fue el estudio de factibilidad donde debió demostrar, en el primer financiamiento, que la adquisición del activo a comprar ayudaría a incrementar las ventas del negocio. Utilizando el TIR, el VAN, punto de equilibrio y el flujo proyectado de ingresos. Para el segundo financiamiento su situación financiera había mejorado y demostrado en sus balances internos y los fiscales.

Pregunta 5

Está de acuerdo en tener mayor información de las instituciones Financieras y su aporte con la sociedad, en este caso, con las pymes.

Entrevistas a funcionarios de instituciones financieras

A continuación se exponen las preguntas con sus debidas respuestas por parte de las Instituciones Financieras:

Entrevista 1 a funcionario de Institución Financiera

Se efectuó en el cantón Durán. Ejecutivo cuenta con una vasta experiencia en el manejo de cartera de clientes.

Pregunta 1

Esta pregunta pretende que los ejecutivos expongan en detalle de lo que le falta a la pyme al momento de solicitar un financiamiento. Este ejecutivo manifiesta que las pymes presentan constantemente debilidad en la presentación de sus balances. Es de esperarse, sigue comentando el Ejecutivo de Negocios, puesto que venimos de una cultura de muchos años donde no se exigían balances de las empresas, el llevar un sistema contable moderno.

Lo anteriormente expuesto, ha venido cambiando en la última década, no obstante muchas empresas siguen con muchas características expuestas en el párrafo anterior y esto es dado por un servicio contable dirigido por personas que han venido haciendo asientos contables básicos y no acceden a una actualización de sus conocimientos. Esto afecta, hoy en día, a muchas de las empresas que están solicitando financiamiento considerando que sus cifras están incompletas faltando el desglose de los activos como propiedades, esto al final día afecta dándole un resultado muy bajo en el Patrimonio y a su vez este rubro determina el nivel de endeudamiento para estas empresas, destinándose por parte del Código Orgánico y Monetario que las empresas podrán acceder a un financiamiento o crédito hasta el 200% de su Patrimonio.

Pregunta 2

La segunda pregunta de la entrevista para las Instituciones Financieras corresponde a saber, por parte de los Bancos, si existe o no una desvinculación con las pequeñas y medianas empresas:

En el camino es fácil encontrarse con pymes que presenten cierta incomodidad al permitir que un ejecutivo conozca el negocio o por temor a que el crédito sea negado. Sin embargo en algún momento esta Pyme deberá recurrir a las instituciones financieras y es ahí donde se conoce si la Pymes cuentan o no con todo lo necesario para el análisis por parte del Banco. Es decir, se considera que no existe vinculación con entre las Pymes y las instituciones financieras.

Pregunta 3

Para esta pregunta, es de interés saber la opinión de la Banca en cuando a si sería importante una educación Financieras para las Pymes.

Para esta pregunta, los ejecutivos, coincidieron en que sí sería de mucha importancia que la Pyme sea más participativa en los temas financieros y que generalmente piden los Bancos al momento de solicitar un crédito. Parte el portar conocimiento sobre términos financieros.

Pregunta 4

Qué temas desearía incluir y que las pymes tengan conocimiento.

Se debería impartir conocimiento general de qué puede utilizar una pyme a beneficio de ella misma, por ejemplo: Inversiones, ahorros, servicios de nómina y por supuesto temas referentes a créditos y financiamiento a los que puede acceder cumplimiento con lo que solicita el banco.

Pregunta 5

Esta pregunta es a fin de saber, en opinión de los ejecutivos, si la implementación de la Educación Financiera para las pymes mejoraría los requerimientos por parte de las Instituciones Financieras.

Es un rotundo sí, porque la pyme trabajaría para sí y cosecharía al mismo tiempo si es que realiza un estudio de un nuevo proyecto, de si es viable o no, el entender el flujo de caja y sus variantes en cuanto a los niveles de ingresos, bien por un feriado o porque el negocio sea cíclico.

Entrevista 2 a funcionario de Institución Financiera

La segunda entrevista es realizada a las 15h21, oficina ubicada en un centro comercial de la ciudad. La oficina se caracteriza por tener muchos documentos, muchos clientes, mucha información y mucha experiencia por parte de la Ejecutiva que nos atendió.

Pregunta 1:

Sintiendo deseos de saber, en función de los ojos de la Banca, en qué documentos están fallando las pequeñas y medianas empresas al momento de presentar su interés por acceder a un crédito de la Banca. Se logra obtener las siguientes repuestas:

Un alto porcentaje de estas pequeñas y medianas empresas no realizan un análisis de su flujo de caja, el impacto de una nueva inversión o el problema causado por un atraso en la recuperación de su cartera. Si no programan todo le llega por sorpresa. Al acercarse al banco es importante que el cliente cuente con una experiencia histórica que le permita al ejecutivo percibir o estimar los ingresos de esta pyme en el corto plazo.

Pregunta 2

La segunda pregunta de la entrevista para las Instituciones Financieras corresponde a saber, por parte de la Banca, si existe o no una desvinculación con las pequeñas y medianas empresas:

La respuesta de esta ejecutiva es que no existe una vinculación. Las Pymes poseen desconocimiento de la manera de operar por parte de las Instituciones Financieras. Es decir, el prestar dinero por los bancos es como cuando alguien está tratando de ser socio de una empresa, éste deberá analizar cómo es manejada la empresa, cómo ha venido operando por lo menos en los dos últimos años y si es posible recuperar su inversión.

Pregunta 3

Para esta pregunta, es de interés saber la opinión de la Banca en cuando a si sería importante una educación Financieras para las Pymes.

Esta ejecutiva manifiesta de manera positiva la participación de la Pyme en los temas financieros a fin de saber qué generalmente piden los Bancos al momento de solicitar un crédito.

Pregunta 4

A estos ejecutivos les gustaría que los temas que se traten en la Educación Financiera para las Pymes, sean los siguientes:

Requisitos para la obtención de los Servicios Financieros

El proceso del crédito

Cómo llenar los formularios solicitados por el Banco

Políticas para créditos y sobregiros

Parámetros utilizados en los créditos

Pregunta 5

Esta pregunta es a fin de saber, en opinión de los ejecutivos, si la implementación de la Educación Financiera para las Pymes mejoraría los requerimientos por parte de las Instituciones Financieras.

La respuesta es que sí será de una gran ayuda para las pymes, especialmente a esas pequeñas y medianas empresas que no se encuentran bancarizadas por completo.

Capítulo 4

DISCUSIÓN

4.1 Contratación empírica:

Las entrevistas realizadas ayudan a conocer la apreciación que tienen tanto por el lado de las Pymes hacia las Instituciones Financieras como las Instituciones Financieras acerca de las Pymes. Es así que la determinación es que las Pymes no se sienten vinculadas a los Bancos, manifestando que las instituciones financieras poseen su propio negocio y buscan apoyar a los clientes con cifras financieras saludables y con índices financieros realmente buenos. No obstante, la medicina para que las empresas sean robustas en sus cifras simplemente estaría dado con una buena receta de cómo manejar sus negocios en el ámbito financiero, una guía que sirva de complemento al propio negocio, una ayuda que haga sentir a la Pyme una real vinculación o aporte de las Instituciones Financieras hacia ellas.

Por otro lado, las Instituciones Financieras esperan que las Pymes cumplan con el perfil que exigen los Bancos al momento del análisis de un financiamiento solicitado por las pymes.

En la *GUIA INFORMATIVA DE LA BANCA PYME* emitida al 2009 por la Corporación Financiera Internacional que a su vez es parte del Grupo del Banco Mundial expone que existen cinco áreas estratégicas relacionadas con las etapas de la cadena de valor de la banca PYME. Al combinarse estas cinco áreas aportan enseñanza aprendidas por las instituciones financieras y las Pymes. Al procesar este aprendizaje, las Instituciones financieras pueden ser más eficaces al momento de diseñar productos para las PYMES. Los bancos con relaciones exitosas con las Pymes desarrollan modelos de negocios para ayudar a las estas empresas (Guía informativa de la Banca Pyme, 2009).

Una característica clave, luego de la experiencia de los bancos exitosos es la necesidad de abandonar los métodos tradicionales para adaptarse o ajustarse a los que exige el mercado. Es decir que los bancos deberán:

- ✓ Entender el mercado donde se desenvuelve la Pyme

- ✓ Desarrollar Servicios y productos acorde a la necesidad de estas Pymes con características individuales
- ✓ Buscar y seleccionar clientes Pymes
- ✓ Prestar los servicios a estos clientes Pymes
- ✓ Gestionar la información y los conocimientos dados por las Pymes

Los puntos antes detallados aportan de manera importante como complemento a los pasos expuestos a continuación (Guía informativa de la Banca Pyme, 2009):

- Definir una estrategia específica y puntual para las pequeñas y medianas empresas. Una estrategia puntual para la Pyme refleje una comprensión de los objetivos y aspiraciones del Banco. Cuál es el mercado objetivo, la ventaja competitiva, las capacidades internas que se posee así como los sistemas de gestión. Importante es que esta estrategia resida en que la Institución Financiera defina el segmento de la Pyme basado en los segmentos del mercado objetivo.
- Adaptar departamentos del banco para prestar servicios a las Pymes. Comprender que el mercado de estas pequeñas y medianas empresas tiene consecuencias sobre la estructura del Banco, su personal y los sistemas. Es posible lograr una vinculación realmente fuerte con la PYME dedicándole unidades y personal en todas las etapas claves: iniciando por los trámites de solicitud hasta los servicios extras o complementarios demandado por las empresas.
- Garantizar que el liderazgo de la Institución Financiera esté comprometido con la estrategia puntual de la Pyme y la lleve a cabo. Para lograr que el servicio sea exitoso a la Pyme es menester realizar una inversión en recurso humano y mucho trabajo por parte del Banco, esto a su vez exige una gerencia superior y comprometida con la iniciativa y la guie. Esta gerencia se vuelve responsable al final por la elaboración de los procedimientos, los procesos y el manejo de los incentivos a tomar en consideración de que el Banco ejecute la estrategia puntual destinada a la PYME.

- Adquisición de habilidades necesarias. La banca Pyme involucra mayor número de casos que la banca Corporativa y a su vez niveles de atención más detallados que la banca Micro. Estas habilidades comprenden mayor gestión de ventas, conocimientos vigentes sobre las Pymes y un potente servicio al cliente; no se trata de las habilidades de un banco tradicional. La eficiencia de los bancos con las características antes mencionadas priorizan la contratación, capacitación y desarrollo del personal con habilidades especiales y necesarias para prestar servicio de calidad a estas Pymes.

4.2 Limitaciones:

La investigación actual pretende abarcar las pequeñas y medianas empresa, no obstante dentro de este grupo se encuentra un porcentaje que no se siente interesado en generar una vinculación con las Instituciones Financieras. Es decir, Pymes que manejan su presupuesto de manera programado con ventas de contado, no tienen cuentas por cobrar (recuperación de cartera) o simplemente no se sienten motivados en un crecimiento, por lo menos en un corto plazo, que desencadene en un financiamiento por parte de las Instituciones Financieras.

4.3 Líneas de investigación:

El enfoque que se le ha dado a la presente investigación es revisar las inquietudes por parte de las Pymes al momento de solicitar un financiamiento y tratar de resolver estos pequeños obstáculos con soluciones básicas. No obstante, este estudio se pretende replicar a las microempresas para ayudar en su crecimiento.

4.4 Aspectos relevantes

Las pequeñas y medianas empresas carecen de información que solicitan las Instituciones Financieras al momento de analizar una propuesta de financiamiento a estas empresas. Es decir, los requerimientos que solicitan los Bancos se vuelven complicados para ser presentados por parte de las Pymes, dado por el desconocimiento.

Las Pymes tienen un acercamiento a los bancos cuando su flujo de caja se ha visto afectado por eventos como adquisición de nuevos equipos adquiridos de contado,

demora en la recuperación de su cartera, pagos anticipados como impuesto. En otras palabras, la Pyme solicita financiamiento cuando el negocio se encuentra en emergencia, sin embargo no está preparada.

Las instituciones financieras cuentan con líneas de crédito, las mismas que no necesariamente implica un desembolso del total de la línea sino que se puede ir desembolsando a medida de las necesidades del negocio, esto ayuda a las empresas a realizar un flujo de caja tomando en consideración este cupo aprobado por el banco.

Las Pymes no tienen un criterio claro de las líneas de crédito y de las bondades que tienen los bancos en cuanto a los distintos tipos de financiamiento que implica plazos y tasas basados en los productos que ofrecen.

Capítulo 5

PROPUESTA

Justificación y objetivo

Las Pymes se caracterizan por ser un elemento importante del desarrollo económico. A medida que las pequeñas y medianas empresas crezcan y continúen generando su efecto positivo en la economía, necesitarán contar con acceso a los servicios financieros, entre ellos el financiamiento, servicios que actualmente cuentan con limitaciones.

Un número amplio de las pequeña y medianas suelen acudir a fuentes informales de capital, tales como préstamos a familiares o amigos, para satisfacer sus necesidades de financiamiento. No obstante, cuando una pequeña y mediana empresa recurre a los canales formales, normalmente, recurre a un banco como fuente primaria de servicios financieros.

Las instituciones financieras han empezado a prestar una real atención a este segmento que no ha sido del todo explotado.

Por lo tanto, una preparación a estas Pymes a través de una Educación financiera para las pequeñas y medianas empresas, requiere de un plan estratégico que se deberá llevar a cabo de manera continua mediante un programa enfocado al crecimiento y desarrollo de estas pequeñas y medianas empresas.

Conociendo que el impacto mayoritario de las Pymes se da en las principales provincias del país, en este caso Guayas y Pichincha, se plantea realizar lo siguiente:

Descripción de la propuesta

Se emprenderá una campaña de educación financiera orientado a las necesidades relevantes de las Pymes. La capacitación estará liderada por una Institución Financiera relevante en el país, la que organizará y efectuará talleres de capacitación financiera.

El flujo de la propuesta es el siguiente:

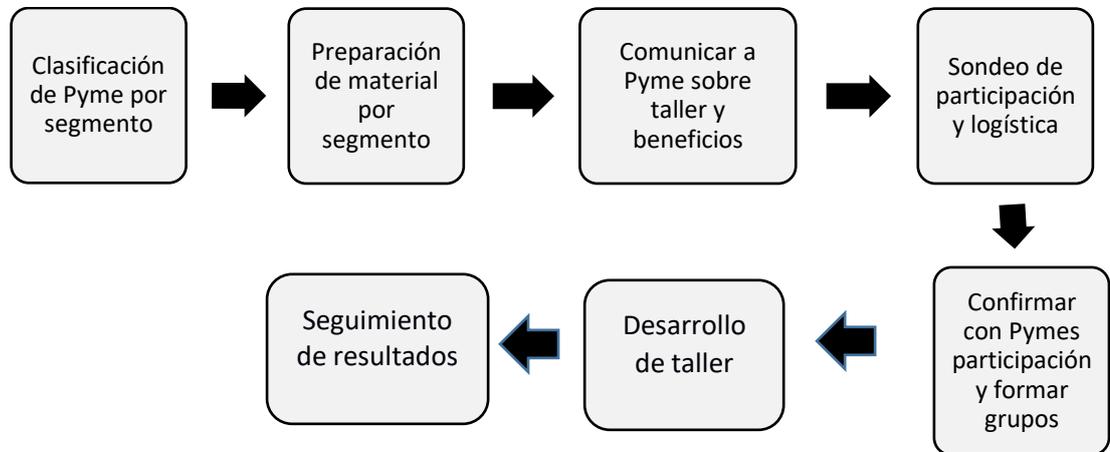


Figura No. 4.- Esquema de la propuesta

Fuente.: Autor

Las consideraciones para el desarrollo de la propuesta son:

- La frecuencia de los talleres será mensual, que podría extenderse a dos por mes en función de la acogida de los representantes de las Pymes. Los taller implican una oportunidad de beneficio para las Pymes dado que fortalecen su conocimiento sobre planificación financiera a más de que se genera un potencial vínculo con la Institución Financiera.
- Segmentar a las Pymes por actividades económicas resultará de tal manera que el taller sea beneficioso en cuento a experiencias, contactos que se ayuden entre estas pequeñas empresas en dudas o inquietudes propias del negocio.

- El capacitador será de preferencia un funcionario de la Institución Financiera.
- Los talleres en educación financiera será factibles de generar potencialidades en las PYMES, generar lazos con la institución financiera y potencialmente generar y/o incrementar negocios entre las partes.
- A medida que se vaya generando empatía con las Pymes clientes y que se evidencie en resultados positivos tanto a los Bancos como a ellas mismas, se puede replicar a otras regiones.

Conclusiones y recomendaciones

Las crisis financieras han sido causadas en gran medida por la falta de conocimiento por parte de las Pymes e inversionistas en base a los productos que ofrecen las Instituciones Financieras. En los últimos tiempos los Bancos han considerado mantener cautivos a sus clientes y en trabajar en atraer nuevos clientes, bien sea a través de la calidad en el servicio al cliente, como en mejorando los costos financieros, sin embargo lo que realmente hace que el cliente valore de una Institución Financiera es el que se le proporcione conocimiento y para este caso es la Educación Financiera para las Pymes.

Lo antes expuesto traerá consigo fidelidad del cliente, mayores consumos de los servicios financieros entre ellos el incremento de la cartera de crédito por parte de los Bancos.

Una vez implementada la Educación Financiera para las Pymes a través de las capacitaciones mensuales los resultados son positivos tanto para los Bancos como para las Pymes. Para los bancos porque incrementarán el número de sus clientes, sus ahorros y su nivel de colocaciones; y para las Pymes nuevos contactos, nuevas relaciones originadas en las capacitaciones donde el cruce información desencadena nuevos negocios.

Esta Educación Financiera reducirá que los empresarios apalanquen sus negocios con recursos propios o apoyarse con sus cuentas por pagar proveedores, así como también solicitar el crédito a familiares y amigos. Comprenderán que el empezar su historia crediticia con los bancos mejorará su carta de presentación para futuros financiamientos, puesto que las empresas nunca dejan de crecer.

Bibliografía

Bibliografía

Banco Central del Ecuador. (2016). Obtenido de www.bce.fin.ec

Bancos, S. d. (2015). Glosario de Términos.

Diccionario de Economía Pública. (2010). Madrid: Editorial del Economista.

Educativa, R. E. (2004). Introduction.

Fernández Romero, A. (2005). Creación e innovación en empresas organizacionales.
España: Diaz de Santos.

Guía informativa de la Banca Pyme. (2009). Obtenido de
http://siteresources.worldbank.org/EXTFINANCIALSECTOR/Resources/282884-1279136526582/FINAL_SPANISH.pdf

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos - INEC. (s.f.). Obtenido de
www.ecuadorencifras.gob.ec

Krugman, P. R. (2006). Economía Internacional.

Paul A. Samuelson, W. D. (2010). Economía 19ed con aplicaciones a ALtinoamérica.
México: McGRAW-HILL INTERAMERICANA EDITORES, S.A.

Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Acceso de las pequeñas y medianas empresas
al financiamiento. Washington. 2002.

Ferraro, Carlo. Eliminando Barreras: El financiamiento a las PYMES en América Latina.
Santiago de Chile: Naciones Unidas. 2011.

Morillo, Mauricio. La eficiencia de la Pequeña y Mediana empresa, en Revista EKOS:
Corp. Ekos Media, Ecuador. 2012

Lucio Paredes, Carlos, Analisis y Ranking de las PYMES, en revista Perspectiva: IDE,
febrero 2012

ANEXOS

Anexo 1. Beneficios de crédito que otorga el Banco del Pacífico a la Pyme.

Créditos > Para Empresas > Pyme Pacífico >

Pyme Pacífico

Crédito destinado a impulsar la pequeña y mediana empresa del país.

Asesor virtual Preguntas frecuentes Imprimir Enviar a un amigo

Crédito Empresarial
Cartas de Garantía
Tarjeta Empresarial
Pyme Pacífico
Desarrollo Empresarial

Pyme Pacífico

Resumen Beneficios Requisitos

- Tasa desde el 9.76%, la cual dependerá del plazo y monto solicitado.
- Tasa fija de hasta 2 años para Capital de trabajo, y hasta 1 año para compra de Activos fijos.
- Plazo de hasta 2 años para Capital de trabajo, y hasta 6 años para compra de Activos Fijos.
- Créditos desde \$3,000 hasta \$1,000,000.
- Período de gracia de capital de hasta 1 año para financiamiento de Activos fijos.
- Crédito dirigido a personas naturales y jurídicas, clientes y no clientes del Banco.

Solicitar Producto

Anexo 2. Requisitos básicos para crédito que otorga el Banco del Pacífico a la Pyme.

Crédito Empresarial

Cartas de Garantía

Tarjeta Empresarial

Pyme Pacífico

Desarrollo Empresarial

Pyme Pacífico

Resumen

Beneficios

Requisitos

Son consideradas pequeñas y medianas empresas a aquellas legalmente constituidas, con facturación en ventas anuales demostrables desde \$100,000 hasta \$1,000,000.

Documentación requerida personas jurídicas:

Legal

- Escritura de constitución de la compañía y última reforma de estatutos.
- Copia de RUC.
- Copia de nombramientos vigentes de representantes legales.
- Fotocopia a color de cédula de identidad y certificado de votación del representante legal.
- Certificado de cumplimiento de obligaciones actualizado.
- Certificado de estar al día en sus obligaciones patronales con el IESS.
- Nómina de accionistas.
- Copia de declaración de impuesto a la renta de los últimos 3 años.
- Copia de declaración de IVA del año en curso.

Financiera

- Solicitud de crédito.
- Estados financieros presentados a la Superintendencia de Compañías de los 2 últimos años declarados y directos del presente año y de ser necesarios los E/F auditados.
- Flujo de caja proyectado por el periodo del préstamo.
- Estado de situación personal de los principales accionistas.

Bienes

- Respaldos patrimoniales (matrículas, impuestos prediales, etc.)

Se podrá requerir documentación adicional dependiendo del caso, así como también documentación del bien que se dejará en garantía.

Anexo 3. Cuestionario con preguntas realizadas a las Pymes.

1. ¿Actualmente cuenta con un crédito por parte de una Institución Financiera?
2. ¿Cómo la calificaría su experiencia del 1 al 5? (considerando 1 como mala y 5 como excelente)
3. ¿Cree Usted que las Instituciones Financieras y las pymes están vinculadas?
¿Por qué?
4. ¿Qué requisitos resultó el más complicado de presentar al momento de solicitar el financiamiento?
5. Estaría usted de acuerdo en recibir información Financiera a fin de entender, de mejor manera, cómo opera la Banca ante los requerimientos de las Pymes?

Anexo 4. Cuestionario con preguntas realizadas a las Instituciones Financieras.

1. ¿Al momento de analizar un financiamiento a las pymes, en qué requisitos estas empresas tienen problemas de presentar?
2. ¿Considera que existe una desvinculación entre las Pymes y la Banca? ¿Por qué?
3. ¿Dentro de su experiencia, considera usted que sería importante una educación Financiera para estas pequeñas y medianas empresas?
4. ¿Qué temas usted incentivaría a que sean revisados?
5. Esta Educación Financiera usted cree que ¿aportarían con estas pequeñas y medianas empresas mejoren en cuanto a los requerimientos de los Bancos?