



**UNIVERSIDAD DE ESPECIALIDADES ESPÍRITU
SANTO**

**FACULTAD DE ECONOMÍA Y CIENCIAS
EMPRESARIALES**

**TITULO: ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO NO
TRADICIONALES PARA LAS PYMES DEL SECTOR
COMERCIAL DE LA PROVINCIA DE LOS RIOS**

**TRABAJO DE TITULACIÓN QUE SE PRESENTA
COMO REQUISITO PREVIO A OPTAREL GRADO DE
CPA (CONTADOR PÚBLICO AUTORIZADO)**

NOMBRE DEL ESTUDIANTE:

Ruth Cecilia Moreira Benavides

NOMBRE DEL TUTOR:

Ing. José Macuy Calle

SAMBORONDON, JULIO, 2018

ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO NO TRADICIONALES PARA
LAS PYMES DEL SECTOR COMERCIAL DE LA PROVINCIA DE LOS RÍOS

**Alternativas de financiamiento no tradicionales para las PYMES del Sector
Comercial de la Provincia de Los Ríos**

**Ruth Cecilia Moreira Benavides
Ingeniera Comercial
Universidad Espíritu Santo – Ecuador
Facultad de Economía Edificio E, Universidad Espíritu Santo, Km. 2.5 Vía
Puntilla Zamborondón.**

Resumen

Este trabajo se basó en las alternativas de financiamiento que tienen las PYMES del sector comercial, ya sea en las instituciones financieras como alternativa tradicional y a través de la Bolsa de Valores de Guayaquil como alternativa no tradicional, esto para evaluar la probabilidad de financiar sus actividades de giro de negocio, lo cual permite generar beneficios más convenientes en diferentes aspectos, tales como, económicos, financieros, entre otros, esto, le permite a las PYMES un crecimiento empresarial progresivo. Razón por la cual se desarrolló el presente trabajo mostrando cuadros y tablas que evidencian los beneficios y riesgos de cada alternativa y de esta manera permitir una evaluación más apropiada. De igual forma se utilizó como tipos de investigación la explicativa, documental, descriptiva, y no experimental; y, se llevaron a cabo encuestas con el objetivo de comprobar la hipótesis. Por tanto, luego del análisis comparativo de las alternativas de financiamiento y las encuestas, se demostró que la alternativa más viable que tienen las PYMES como método no tradicional de financiamiento que genere réditos y que además ayude a conocer el mercado bursátil es el REB. Finalmente se concluyó que es importante contar con una alternativa de financiamiento diferente (no tradicional) sobre todo para las PYMES que buscan el fortalecimiento empresarial, económico y financiero.

Palabras Clave: Bancos, Financiamiento, Economía, Globalización, Mercado de Valores, Pymes, Rentabilidad, Tecnología.

ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO NO TRADICIONALES PARA
LAS PYMES DEL SECTOR COMERCIAL DE LA PROVINCIA DE LOS RIOS

Abstract

This work was based on the financing alternatives that SMEs have in the commercial sector, either in financial institutions as a traditional alternative and through the Stock Exchange of Guayaquil as a non-traditional alternative, this to evaluate the probability of financing their activities. business turn, which allows generating more convenient benefits in different aspects, such as, economic, financial, among others, this, allows SMEs a progressive business growth. Reason for which the present work was developed showing tables and tables that show the benefits and risks of each alternative and in this way allow a more appropriate evaluation. In the same way, the explanatory, documentary, descriptive, and non-experimental types were used as research types; and, surveys were carried out in order to verify the hypothesis. Therefore, after the comparative analysis of financing alternatives and surveys, it was demonstrated that the most viable alternative that SMEs have as a non-traditional financing method that generates revenues and that also helps to know the stock market is the REB. Finally, it was concluded that it is important to have a different (non-traditional) financing alternative, especially for SMEs that seek business, economic and financial strengthening.

Keywords: *Banks, Financing, Economy, Globalization, Stock Market, SMEs, Profitability, Technology*

ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO NO TRADICIONALES PARA LAS PYMES DEL SECTOR COMERCIAL DE LA PROVINCIA DE LOS RIOS

Introducción

La sociedad actual está caracterizada por su dinamismo cultural, social, tecnológico y económico, denominado globalización, por lo que las exigencias en todos los ámbitos, sobre todo, en el económico-empresarial son mayores.

Hoy en día las empresas, deben afrontar un sinnúmero de desafíos, justamente porque su desarrollo gira en torno a una competencia continua, en la que se busca permanecer y/o ganar posición en los mercados existentes y captar nuevos mercados, lo que obliga a la mejora continua de procesos, desarrollos tecnológicos, mejorar o cambiar estrategias de mercado y posicionamiento, acceder a diversos sistemas o fuentes de financiamientos, además de contar con el recurso más importante, el humano, que debe ser competitivo, calificado y capacitado para los desafíos presentados en el entorno empresarial.

Las empresas, dentro de la sociedad en general, constituyen uno de los principales agentes económicos y de desarrollo, es por esto, que muchas compañías han crecido operativamente; y, han mejorado y fortalecido su utilidad, así como también les ha permitido maximizar su participación dentro del sector al que pertenecen; ya sea, financiero, comercial, industrial, servicio, etc.

Sin embargo, otras empresas que teniendo las mismas perspectivas de desarrollo, no han podido cumplir sus objetivos, que les permitan un crecimiento, participación y rentabilidad dentro de su ámbito empresarial, ya sea por una administración deficiente, factores adversos dentro del entorno de su mercado o de tipo económico, lo que ha provocado que muchas compañías tengan problemas financieros y busquen fuentes de financiamientos que les permita afrontar sus problemas, en especial de liquidez, y así poder continuar con sus operaciones.

ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO NO TRADICIONALES PARA LAS PYMES DEL SECTOR COMERCIAL DE LA PROVINCIA DE LOS RIOS

Dicho esto, se evidencia que las empresas siempre tienen la necesidad de obtener recursos económicos externos en cualquier etapa del negocio ya sea a corto, mediano o largo plazo, dependiendo del destino del financiamiento, siendo por supuesto, las instituciones bancarias a las que regularmente acuden para obtener dinero, sin embargo muchas veces se desconoce de otras alternativas que les permitan obtener de igual manera recursos pero con mayores ventajas. (Ministerio de Industrias y Productividad, 2012)

En ese sentido, las pequeñas y medianas empresas - PYMES, desempeñan un papel importante en la economía a nivel mundial, porque son el principal motor de desarrollo económico de los países, en especial en aquellos que están en vías de crecimiento, como es el caso del Ecuador; la demanda de préstamos en las instituciones bancarias ha aumentado considerablemente en los últimos 10 años, esto es, entre un 20% y 30%, cuyos recursos obtenidos son para emplearlos en diferentes aspectos del negocio, tales como, capital de trabajo, inversiones, expansión o crecimiento, etc. (Banco Central del Ecuador, 2012)

En el Ecuador, existen alrededor de 76,246 PYMES a nivel nacional, de las cuales 27,799 pertenecen al sector comercial, esto representa el 36,62% de todas las PYMES a nivel nacional (INEC, 2017). Por ello, es importante acotar que las PYMES del sector comercial son las más representativas en la provincia de Los Rios, esto es 4,585 PYMES (Superintendencia de Compañías, 2013); no solamente por los establecimientos operando, sino también, por el movimiento económico que generan en sus diversas actividades, no obstante, muchos empresarios no siempre disponen de la liquidez suficiente para operar o invertir, por ende necesitan en diferentes ocasiones acudir a fuentes externas que les

ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO NO TRADICIONALES PARA LAS PYMES DEL SECTOR COMERCIAL DE LA PROVINCIA DE LOS RÍOS

permita conseguir recursos para operar, casi siempre a las entidades financieras privadas. No obstante, en ocasiones tienen complicaciones para acceder a obtener recursos a través de la Banca, debido principalmente a que el costo del capital es elevado.

Indicado esto, es importante que las PYMES conozcan alternativas de financiamiento no tradicionales que les permita tener mejores y mayores ventajas. Es así que el presente trabajo se basa principalmente en los siguientes objetivos:

Objetivo General:

- ✓ Identificar las alternativas de financiamiento para las PYMES del sector comercial de la provincia de Los Ríos.

Objetivos Específicos:

- ✓ Analizar las alternativas de financiamiento tradicionales que utilizan las PYMES del sector comercial de la provincia de Los Ríos.
- ✓ Determinar los costos y beneficios de acudir al Mercado de Valores para las PYMES del sector comercial de la Provincia de Los Ríos.
- ✓ Determinar si los empresarios, dueños de PYMES del sector comercial de la provincia de Los Ríos conocen los beneficios del Mercado de Valores.

Marco Teórico

Pequeñas y Medianas Empresas – PYMES.- De acuerdo a lo indicado por el SRI, las PYMES son un grupo de empresas pequeñas y medianas distinguidas así por su capital social, nivel de ventas, número de empleados, y gestión productiva o activos con características de este tipo de compañías (Servicio de Rentas Internas).

ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO NO TRADICIONALES PARA LAS PYMES DEL SECTOR COMERCIAL DE LA PROVINCIA DE LOS RIOS

Considerando esto, se puede acotar que las PYMES desempeñan un papel importante en el desarrollo de los países, así también se pueden evidenciar que tienen grandes ventajas, tales como:

- ✓ Representan el 95% de empresas a nivel nacional.
- ✓ Se genera alrededor del 60% de empleos.
- ✓ Participan del 50% de la producción.
- ✓ Fácil capacidad de adaptación al mercado.
- ✓ Flexibilidad frente a los cambios.
- ✓ Versatilidad y estructuras sencillas.

Las PYMES al cierre del año 2016, están comprendidas por 76,243 de las cuales 63,400 son pequeñas y 12,846 medianas. Para mejor ilustración de lo indicado se presenta la siguiente figura:

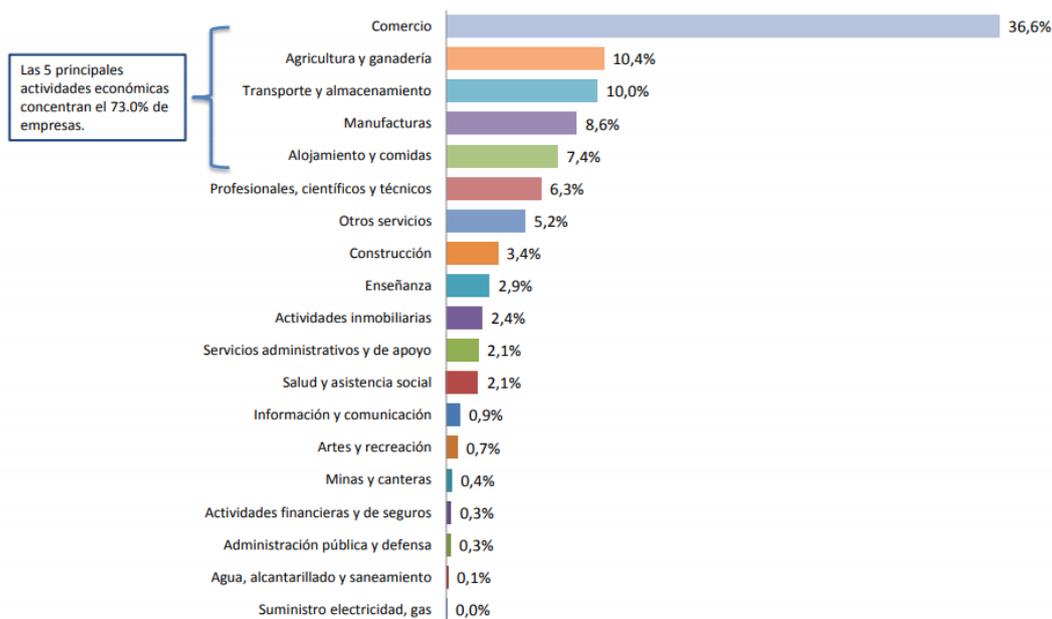


Figura 1. Distribución de PYMES por provincias.
Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO NO TRADICIONALES PARA LAS PYMES DEL SECTOR COMERCIAL DE LA PROVINCIA DE LOS RIOS

Así también, en cuanto a participación en los sectores económicos se refiere, existen pocas diferencias entre las pequeñas y medianas empresas; porque la mayor concentración está en las actividades comerciales, para las pequeñas en un 27,99% y para las medianas en un 39,18%.

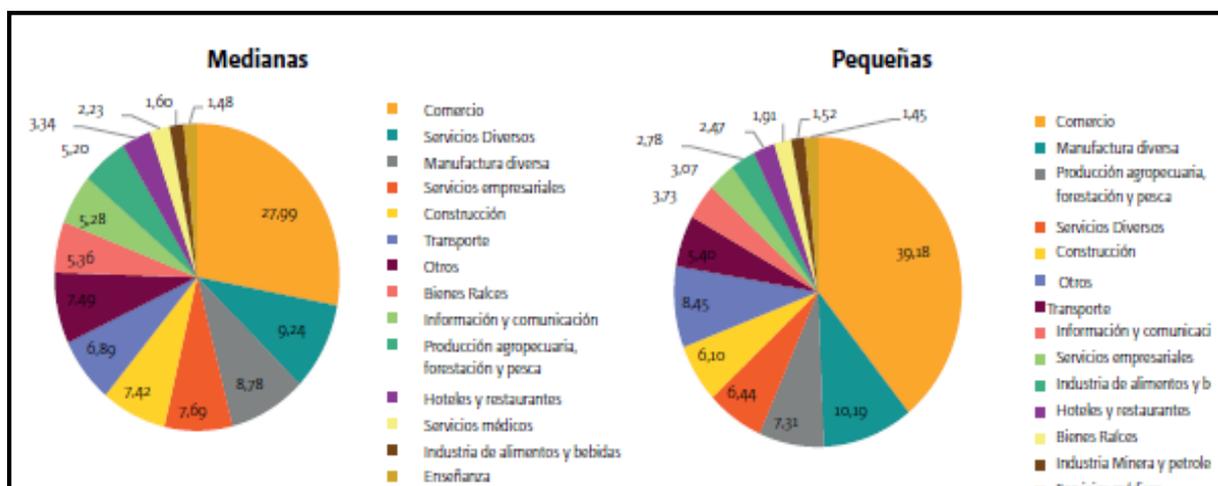


Figura 2: Composición de PYMES por sector económico.

Fuente: Superintendencia de Compañías, (Superintendencia de Compañías, 2013)

Esto demuestra, la importancia e impacto en la economía del país que las PYMES ejercen, especialmente aquellas que pertenecen al sector comercial, por su representativa presencia en el mercado. No obstante, el crecimiento de estas empresas depende de la versatilidad con la que se puedan manejar a nivel operativo y financiero.

Es por esta razón que las PYMES están en una constante lucha de supervivencia en el mercado nacional e internacional, para ello es menester que puedan financiar sus actividades, por lo que acuden a fuentes tradicionales para obtener recursos.

ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO NO TRADICIONALES PARA
LAS PYMES DEL SECTOR COMERCIAL DE LA PROVINCIA DE LOS RIOS

Tasa de Interés.- Se lo conoce de esta manera al rendimiento porcentual que se paga por un capital prestado o adquirido durante un determinado periodo de tiempo (Ortiz, 2001).

Debido a la gran demanda de préstamos por parte de las PYMES, la banca privada por un largo tiempo hasta agosto del 2007, imponían de alguna manera las tasas de interés a cobrar en dichas transacciones, por lo que generaba insatisfacción por parte de este sector económico, es por esto, que, desde septiembre de 2007 hasta octubre de 2008, el Gobierno Nacional implementó una política de reducción de tasas activas máximas. (Banco Central del Ecuador, 2015).

Durante los últimos años, la tasa de interés activa efectiva referencial para el sector Productivo PYMES, ha estado en 11,83%. (Banco Central del Ecuador, 2015).

En el cuadro siguiente se puede evidenciar la evolución de las tasas de interés, que enfocados en el sector Productivo PYMES se ha mantenido estable:

Cuadro 1: Evolución de las tasas de interés activas referenciales.

Segmento	Tasa Activa Efectiva Máxima				
	sep-07	jul-09	feb-10	may-10	jul-15
Productivo Corporativo	14.03	9.33	9.33	9.33	9.33
Productivo Empresarial (1)	n.d.	10.21	10.21	10.21	10.21
Productivo PYMES	20.11	11.83	11.83	11.83	11.83
Consumo (2)	24.56	18.92	16.30	16.30	16.30
Consumo Minorista (3)	37.27	-	-	-	-
Vivienda	14.77	11.33	11.33	11.33	11.33
Vivienda de Interés Público (4)					4.99
Microcrédito Minorista (5)	45.93	33.90	33.90	30.50	30.50
Microcrédito Acum. Simple (6)	43.85	33.30	33.30	27.50	27.50
Microcrédito Acum. Ampliada (7)	30.30	25.50	25.50	25.50	25.50

Fuente: (Banco Central del Ecuador)

ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO NO TRADICIONALES PARA LAS PYMES DEL SECTOR COMERCIAL DE LA PROVINCIA DE LOS RIOS

Financiamiento. - Se conoce así al mecanismo por medio del cual las personas naturales o jurídicas obtienen recursos monetarios que les permite adquirir bienes y servicios, pagar proveedores, entre otros; por medio del financiamiento las empresas pueden obtener una economía estable, planear a futuro y expandirse (Rodriguez, 2011).

Por tanto, las pequeñas y medianas empresas tienen varias alternativas de endeudamiento, cuya mayor concentración radica en la Banca Privada y Cooperativas; y en menor escala en el Mercado de Valores y Banca Pública.

En el Ecuador, igual que en los países en vías de desarrollo uno de los problemas centrales de las pequeñas y medianas empresas es obtener financiamiento para expansión u operatividad, porque a medida que se va desarrollando las actividades propias de la empresa, existe una relación directa, esto es, a mayor operación y expansión, mayor es la inversión, por ende el riesgo patrimonial crece, por ello es importante contar con otra alternativa que les permita obtener recursos monetarios de forma tradicional, que aplican una mayor tasa de interés, a pesar de ser contralada por el Banco Central del Ecuador.

En los últimos 10 años los créditos otorgados a las PYMES ya sea por capital de trabajo, inversiones, etc. han crecido aproximadamente entre un 20% a 30%; y, ha generado un 60% de los empleos en un sector que todos debemos apuntar (Banco Central del Ecuador, 2013).

Según informe económico del Banco Central del Ecuador del año 2013, si bien el nivel de crédito destinado a las PYMES por parte de las instituciones

ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO NO TRADICIONALES PARA LAS PYMES DEL SECTOR COMERCIAL DE LA PROVINCIA DE LOS RIOS

bancarias ha crecido en un 28.76% (dic./12 – dic./13), es importante para las empresas buscar otras y mejores opciones de financiamiento.

Para mejor ilustración de la concentración de préstamos otorgados se presenta la siguiente figura:

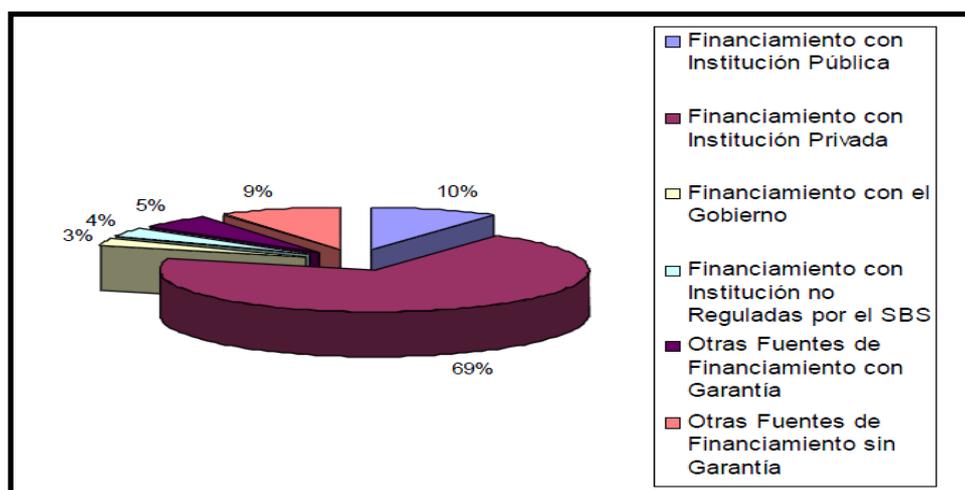


Figura 3. Concentración de las fuentes de financiamientos por sectores financieros.

Fuente: Ministerio de Industrias y Productividad (Ministerio de Industrias y Productividad, 2012)

Se evidencia que el 69% de las compañías prefieren el financiamiento a través la banca privada, seguido por las instituciones públicas y otras fuentes sin garantías con el 10% y 9% respectivamente.

Entre las alternativas tradicionales de financiamiento más utilizadas entre las PYMES tenemos las siguientes:

- ✓ **Préstamos Bancarios.** - Es un contrato por el cual el banco entrega una suma de dinero determinada con la obligación del que la recibe de retribuir otra de la misma especie y calidad en la época convenida pagando los

ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO NO TRADICIONALES PARA LAS PYMES DEL SECTOR COMERCIAL DE LA PROVINCIA DE LOS RIOS

intereses pactados (Walker, 2001). Estos préstamos bancarios pueden ser con garantías reales, prendarias o hipotecarias, dependiendo principalmente el monto y destino del dinero prestado.

- ✓ **Leasing**.- Es un contrato de arrendamiento mercantil por el cual una empresa (sociedad de arrendamiento financiero) cede a otra (arrendatario) el uso de un bien comprado por la sociedad siguiendo las instrucciones del arrendatario, durante un tiempo determinando, a cambio de unas cuotas periódicas, teniendo este ultimo la posibilidad de ejecutar una opción de compra final del contrato y convertirse así en propietario (Navarrete & Arguedas, 2015)
- ✓ **Factoring (venta de cartera)**.-Capital de trabajo generado a través de la compra de facturas por cobrar de las ventas efectuadas en territorio nacional (Corporación Financiera Nacional, 2012).

A continuación, se presenta una tabla en la que se identifica para qué indicador en cada alternativa tradicional elegida antes indicada mejora los índices:

Tabla 1: Indicadores Financieros aplicables por alternativa de financiamiento tradicionales.

Indicadores	Préstamos Bancarios	Factoring	Leasing
Liquidez	Si aplica	Si aplica	No aplica
Actividad	Si aplica	Si aplica	Si aplica
Rentabilidad	No aplica	No aplica	No aplica
Patrimonio	No aplica	No aplica	No aplica

Elaborado por: El autor

Como se pudo observar, cada alternativa tradicional de financiamiento beneficia a ciertos indicadores financieros, sin embargo, estos también implican riesgos y beneficios por cada uno de los indicadores, desglosados de la siguiente manera:

ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO NO TRADICIONALES PARA LAS PYMES DEL SECTOR COMERCIAL DE LA PROVINCIA DE LOS RIOS

Préstamos:

a) Ventajas:

- Tiene como beneficio la *liquidez* inmediata porque la empresa puede disponer de los fondos en el momento que los tenga acreditado en su cuenta bancaria
- Otro beneficio influye en el indicador de *Actividad*, los fondos obtenidos pueden ser utilizados para capital de trabajo y lo cual permitirá mejorar su operación.

b) Desventajas:

- Uno de los riesgos es la *Rentabilidad*, porque la obtención de los recursos prestados, no garantiza la sostenibilidad financiera en el tiempo.
- Otro riesgo es que dichos fondos no forman parte del *Patrimonio* de la empresa, el cual genera un costo de capital.

Factoring:

a) Ventajas:

- Mediante la venta de la cartera genera *Liquidez*, porque son fondos recibidos por la empresa para emplearlos en los requerimientos que necesite.
- Gran parte de los fondos son utilizados para la *Actividad* operativa de la empresa.

b) Desventajas:

ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO NO TRADICIONALES PARA
LAS PYMES DEL SECTOR COMERCIAL DE LA PROVINCIA DE LOS RIOS

- Esta alternativa no genera *Rentabilidad*, porque no representa una inversión.
- De igual manera este no forma parte integral del *Patrimonio* de la empresa porque es una transacción netamente operativa por venta de cartera.

Leasing:

a) Ventajas:

- Tiene como beneficio que el bien arrendado se lo puede utilizar para la *Actividad* operativa de la empresa.
- El arrendamiento reduce el riesgo de obsolescencia para el arrendatario y en muchos casos el riesgo pasa al arrendador en forma del valor residual.

b) Desventajas:

- Debido a que es un arriendo mercantil, éste no genera una *Liquidez*, porque no ingresa dinero a la empresa sino un bien tangible.
- De igual manera no representa una *Rentabilidad*, porque el bien disponible simplemente es arrendado, si bien al vencimiento se podría hacer uso de la opción de compra, ya ha sufrido un deterioro producto del uso.
- Finalmente, tampoco aumenta el *Patrimonio* de la empresa, porque es un bien arrendado.

ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO NO TRADICIONALES PARA LAS PYMES DEL SECTOR COMERCIAL DE LA PROVINCIA DE LOS RIOS

Según lo expuesto en líneas anteriores, los riesgos que estas alternativas tienen, son principalmente en el patrimonio y rentabilidad, ya que estos tipos de alternativas no generan un incremento en estos aspectos, debido a que si bien sirven para generar operación el índice de intereses y por ende de gasto que representa es incremental en función del monto de dinero prestado, cuyo impacto se refleja en la caída de la rentabilidad y por ende del patrimonio.

Debido a lo expuesto, es que el Mercado de Valores o también llamado de desintermediación financiera, al ser un segmento de mercado que permite a los inversionistas movilizar sus recursos económicos mediante la compra de títulos valores, (Lopez & Rojo, 2004); permite a las PYMES disponer de una alternativa de financiamiento no tradicional, con la cual puede escoger en un portafolio de productos financieros dependiendo de sus necesidades y alcances, contando con las siguientes ventajas propias del mercado bursátil:

- ✓ Mayores y diversas posibilidades de inversión.
- ✓ Estimula la generación de ahorro, que deriva en inversión.
- ✓ El inversionista encuentra los mejores rendimientos.
- ✓ Genera un flujo importante y permanente de recursos para el financiamiento en el mediano y largo plazo.
- ✓ Las empresas pequeñas, medianas o grandes obtienen financiamiento con costos de capital más convenientes.

El mercado de valores en el Ecuador está conformado de la siguiente manera:

ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO NO TRADICIONALES PARA
LAS PYMES DEL SECTOR COMERCIAL DE LA PROVINCIA DE LOS RIOS

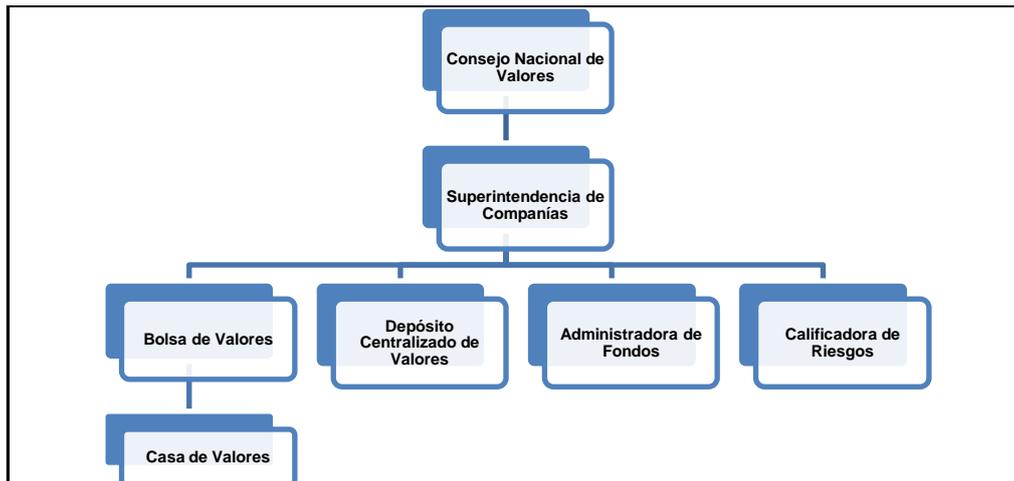


Figura 4. Mercado de Valores – El Esquema
Fuente. (Bolsa de Valores de Guayaquil)

En la Bolsa de Valores existen diversos instrumentos de inversión y financiamiento no tradicionales, tales como:

- ✓ **Obligaciones.** - Son títulos valores de renta fija emitidos por emisores legalmente facultados, que reconocen o crean una deuda a su cargo, en base a los ingresos futuros que esperan recibir.
- ✓ **Titularizaciones.** – Se refiere la emisión de los títulos-valores que funcionan para colocarse y negociarse en el mercado bursátil de manera voluntaria; estos documentos representan derecho sobre activos existentes o que se esperan que existan, con la expectativa de que generen flujos futuros de ingresos.
- ✓ **Acciones.** - Son las fracciones o partes iguales en que se divide un capital de una compañía, así como al título que representa la participación en el capital suscrito.

ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO NO TRADICIONALES PARA LAS PYMES DEL SECTOR COMERCIAL DE LA PROVINCIA DE LOS RIOS

- ✓ **Registro Especial Bursátil - REB.** - Es un mecanismo, formulado y amparado en la Ley de Mercado de Valores, que permite la negociación periódica u ocasional de valores no inscritos en la Bolsa de Valores o en el registro de Mercado de Valores.

Los 3 primeros productos financieros mencionados anteriormente son utilizados por aquellas empresas inscritas en Bolsa, sin embargo, el REB, bien lo pueden acoger las PYMES no inscritas en el mercado de valores, porque la mayor parte de estas desconocen el manejo de dicho mercado y este les permitirá disponer de un proceso de adaptación al mercado bursátil, que a su vez les ayudará conseguir recursos económicos para la operación de empresa, hacerse conocer en el medio, proponer el interés a pagar por el capital obtenido, y por ende poder contar una mejor estructura económica y financiera.

Según la (Bolsa de Valores de Guayaquil; Bolsa de Valores de Quito, 2008), el Registro Especial Bursátil - REB puede ser utilizado como herramienta de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas hasta por 2 ocasiones durante el lapso de tres años independientemente de la Bolsa en la que se anotó por primera vez.

Teniendo como premisa los indicadores de las alternativas tradicionales de financiamiento se presenta la siguiente tabla para los mecanismos no tradicionales:

ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO NO TRADICIONALES PARA
LAS PYMES DEL SECTOR COMERCIAL DE LA PROVINCIA DE LOS RIOS

Tabla 3. Indicadores Financieros aplicables por alternativa de financiamiento no tradicionales.

Indicadores	Acciones	Obligaciones	Titularizaciones	REB
Liquidez	Si aplica	Si aplica	No aplica	Si aplica
Actividad	Si aplica	Si aplica	Si aplica	Si aplica
Rentabilidad	No aplica	No aplica	Si aplica	Si aplica
Patrimonio	Si aplica	No aplica	No aplica	Si aplica

Elaborado por: El autor

Esta tabla evidencia que el REB, es el más apto para que las PYMES puedan acceder, debido a que permite:

- Captar mayor número de inversionistas.
- Atraer a un Mercado común a las Bolsas.
- Incentivar a Inversionistas que tienen mejor estructura de evaluación de riesgo que puedan acceder a estos valores.
- Apoyar a formalizar una práctica común de redescuento de valores

Como podemos observar en el cuadro siguiente se comparan los costos totales entre la banca privada y el REB, lo cual refleja que este último es muy beneficioso para las PYMES en general ya que éstas pueden proponer algún tipo de negociación que sea favorable para todos los que intervienen en el proceso de la negociación.

ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO NO TRADICIONALES PARA
LAS PYMES DEL SECTOR COMERCIAL DE LA PROVINCIA DE LOS RIOS

Tabla 4. Comparativo de los costos totales de la Banca Privada vs el REB.

MONTO REQUERIDO	% Promedio de Costos en REVNI	Interés de	Total Costo	Tasa de	Seguro*	Aporte a	Total Costo	Ventaja
		Papel		interés Bancaria		Solca		
0,00 - 3.000.000,00	1,31%	8,50%	9,81%	11,83%	1,00%	0,50%	13,33%	3,52%
3.000.001,00 - 5.000.000,00	0,91%	8,25%	9,16%	11,83%	1,00%	0,50%	13,33%	4,17%
5.000.001,00 - 8.000.000,00	0,57%	7,50%	8,07%	11,83%	1,00%	0,50%	13,33%	5,26%
8.000.001,00 - 20.000.000,00	0,55%	7,25%	7,80%	11,83%	1,00%	0,50%	13,33%	5,53%
Promedio	0,84%	7,88%	8,71%	11,83%	1,00%	0,50%	13,33%	4,62%

Fuente: Superintendencia de Compañías

Adicionalmente, podrán hacer frente a sus necesidades desde las primordiales hasta las de expansión.

Corto Plazo:

Liquidez. -

A través del producto financiero *REB* cualquier PYME podrá cubrir su principal necesidad que es la liquidez. El contar con fondos disponibles permitirá a las empresas financiar el capital de trabajo operativo como compra de materia prima, abastecer su inventario, pago a proveedores, pago de sueldos, entre otras; de igual manera aprovechar oportunidades comerciales. Además, las PYMES podrán tener un crecimiento organizacional que otorgue plazas de trabajo, lo cual contribuye a la disminución de la tasa de desempleo.

Mediano plazo:

Competitividad Empresarial y Crecimiento Económico. -

Las Pymes generarán competitividad en el mercado interno ya que a través

ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO NO TRADICIONALES PARA LAS PYMES DEL SECTOR COMERCIAL DE LA PROVINCIA DE LOS RIOS

del aumento de liquidez operativa podrán mejorar sus recursos tecnológicos, maquinarias y contar con personal altamente capacitado para enfrentar los retos que tiene toda empresa en crecimiento; lo que a su vez generará eficiencia en el tiempo y en su estructura productiva y comercial; esto dará como resultado el crecimiento evidente y progresivo en sus ventas que permitirá la creación de valor e imagen para la PYME en crecimiento.

Dentro de este crecimiento las PYMES pueden llegar a participar de una forma activa desde el punto como inversionistas y ya no solo para obtener financiamiento lo que le dará una mejor relación en sus próximos objetivos a largo plazo donde el mercado a acceder es mucho más competitivo y a la vez muy exigente en lo que representa calidad, modelos y marcas, debido a los avances en los diferentes ámbitos de negocios.

Largo Plazo:

Oportunidades de internacionalización. -

Una vez que la empresa haya alcanzado Competitividad empresarial y tome decisiones estratégicas de desarrollo, tendrá las condiciones para adaptarse y acceder a mercados internacionales de tal forma que puedan permanecer y crecer en ellos ya que es muy amplio y tiene mucha demanda.

Si la PYME toma decisiones erróneas al momento de la capitalización de sus recursos, y gastan en vanidades no acorde a las establecidas en su misión y visión no será de nada beneficio esta propuesta, ya que deben tener el espíritu de

ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO NO TRADICIONALES PARA LAS PYMES DEL SECTOR COMERCIAL DE LA PROVINCIA DE LOS RÍOS

emprendedores y que, de crecimiento moderado, esta es la gran oportunidad que tienen las empresas del sector comercial de la Provincia de Los Ríos.

Cabe mencionar que el proceso del registro de valores no inscritos en bolsa cambió su nombre a Registro Especial Bursátil – R.E.B., en el mes de Febrero de 2016; no obstante, la modalidad de beneficios y oportunidades siguen iguales, su proceso de inscripción, su modalidad de mantener las condiciones del financiamiento que siempre lo hacen las PYMES (FERNANDEZ, INSCRIPCIÓN DE PYMES A REVNI Y CAMBIO DE REVNI A REB, 2016).

Metodología

En toda investigación es de vital importancia que relaciones y los hechos que enmarcan los resultados y los nuevos conocimientos, tengan un elevado grado de confiabilidad, es por esto que se utilizó tipos de investigación explicativa, documental, descriptiva, y no experimental, debido a que se identificaron las causas que originan el problema, mediante un diagrama de causa-efecto; analizando información de libros, ensayos, informes técnicos, y demás documentación; de igual forma se presentó la variación de los indicadores de las tasas de interés, concentración de los préstamos, entre otras.

El diseño de investigación utilizado fue el cualitativo por cuanto se realizó un estudio del entorno en que se desenvuelve la problemática identificada y cuantitativo, derivado de la tabulación de los resultados obtenidos en las encuestas.

ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO NO TRADICIONALES PARA
LAS PYMES DEL SECTOR COMERCIAL DE LA PROVINCIA DE LOS RÍOS

Población:

El universo principal sujeto a estudio, son las PYMES del sector comercial domiciliadas en la provincia de Los Ríos, que según información proporcionada por la Superintendencia de Compañías ascienden a 4,585 pequeñas y medianas empresas aproximadamente.

Muestra:

Para la determinación de la muestra se utilizará el método no probabilístico, a través de la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N}{[(E)^2(N - 1)] + 1}$$

Cuyo significado de cada letra de la fórmula es:

- n= Tamaño de la muestra
- N= Tamaño de la Población
- E= Limite aceptable de error (5% => 0,05)

Es así que, al reemplazar la fórmula, ésta quedaría de la siguiente manera:

$$\begin{aligned} N &= \frac{4585}{[(0,05)^2(4585 - 1)] + 1} \\ N &= \frac{4585}{[(0,0025) (4584)] + 1} \\ \text{PYMES Comerciales en Guayaquil} &= \frac{4585}{11,46 + 1} = \frac{4585}{12,46} = \boxed{367} \end{aligned}$$

ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO NO TRADICIONALES PARA
LAS PYMES DEL SECTOR COMERCIAL DE LA PROVINCIA DE LOS RIOS

TOTAL MUESTRA

Resultados

De las encuestas realizadas se han obtenido los siguientes resultados como los más importantes y relevantes que a visualizar que es necesaria la acogida de alternativas de financiamiento no tradicionales para las PYMES:

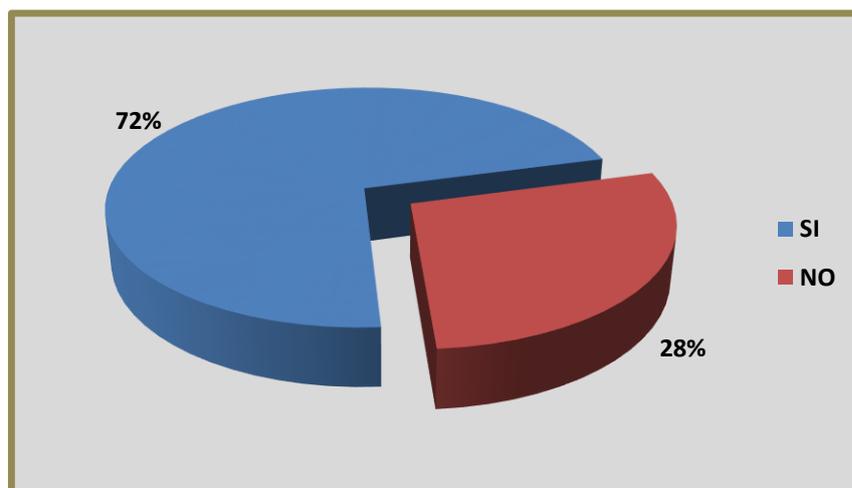


Gráfico 1. Número de PYMES que realizan préstamos para financiar sus actividades.

Elaborado por: La autora

El 72% de los encuestados, esto es, 273 PYMES indicaron que realizan préstamos para financiar las diferentes actividades de la empresa, teniendo apenas 111 empresas que utilizan recursos propios para las actividades de la compañía.

ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO NO TRADICIONALES PARA
LAS PYMES DEL SECTOR COMERCIAL DE LA PROVINCIA DE LOS RIOS

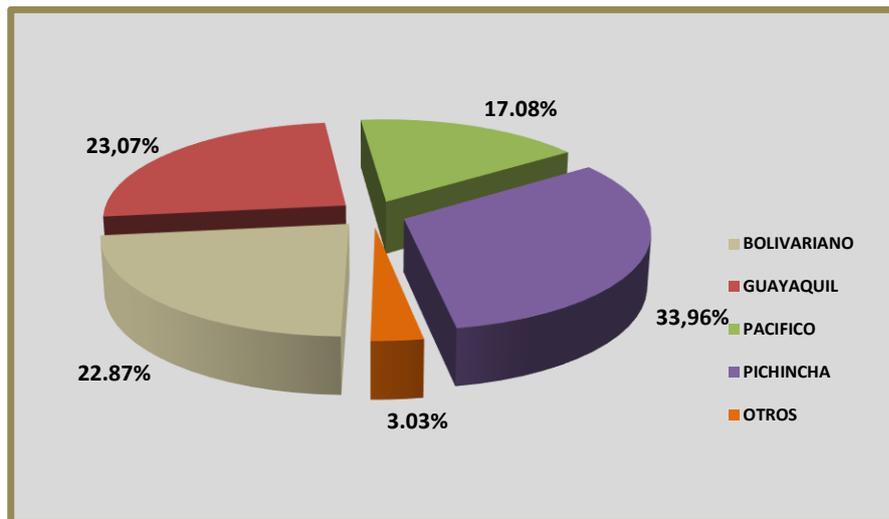


Gráfico 2. Entidades bancarias a las que acuden con mayor frecuencia las PYMES para obtener financiamiento.

Elaborado por: La autora

Según los encuestados los bancos más utilizados para financiamiento son Pichincha y Guayaquil con más del 56%, siendo los bancos Pacífico y Bolivariano con un 39% en su conjunto, los menos utilizados, según mencionaron en la encuesta realizada.

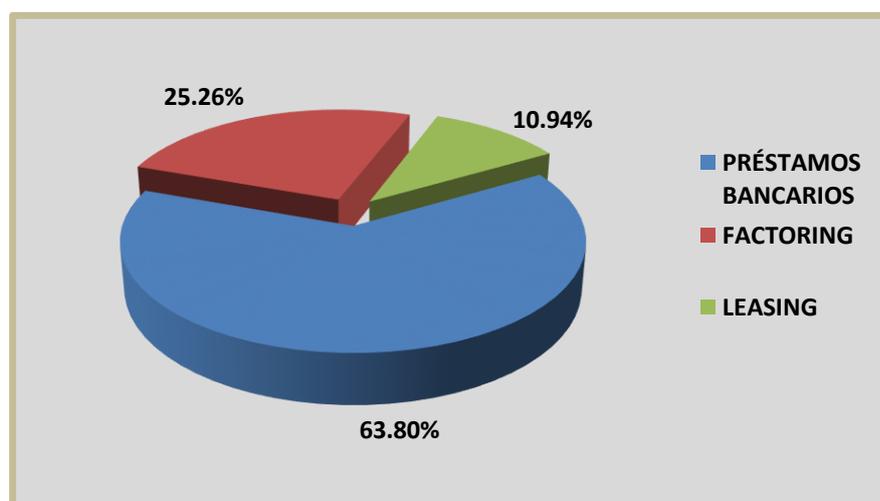


Gráfico 5. Las Fuentes de financiamiento más comunes utilizadas por las PYMES.

Elaborado por: La autora

ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO NO TRADICIONALES PARA LAS PYMES DEL SECTOR COMERCIAL DE LA PROVINCIA DE LOS RIOS

Cerca del 63% los encuestados, esto es, 245 indicaron que las fuentes de financiamiento más utilizado son los préstamos bancarios, debido a que son más comunes en el mercado nacional.

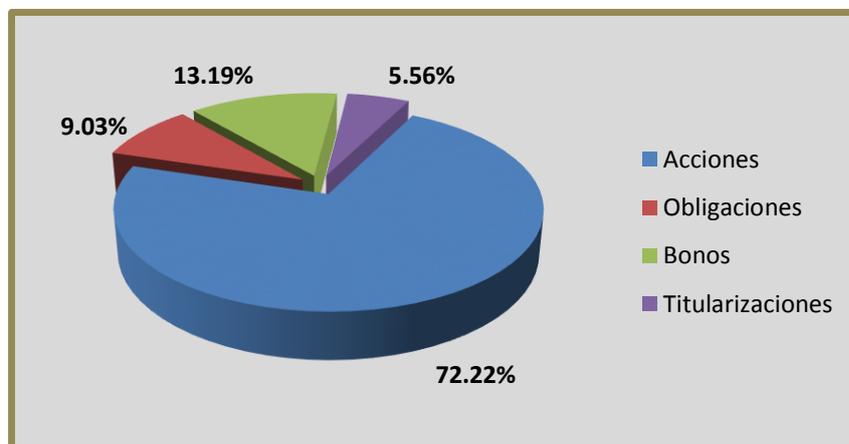


Gráfico 6. Alternativas de financiamiento más conocidas que ofrecen las Bolsas de Valores.

Elaborado por: La autora

Del total de los encuestados más del 70%, respondieron que, si conocían los productos financieros de la Bolsa de Valores de Guayaquil, indicaron que son las emisiones de las acciones

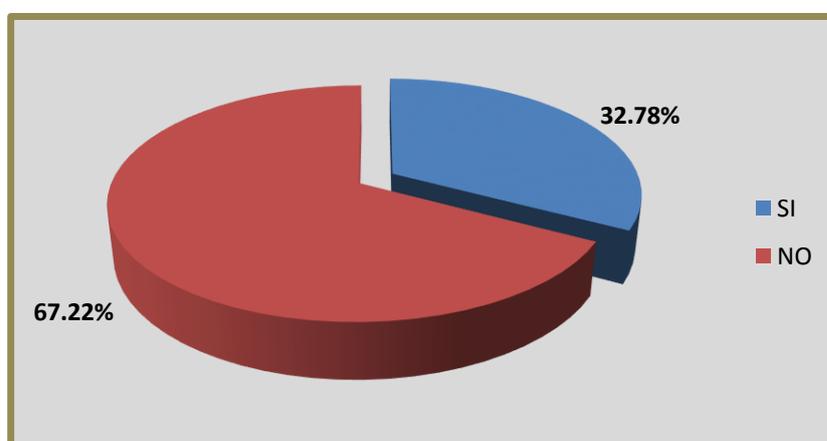


Gráfico 7. PYMES que conocen el producto financiero REB que ofrece la Bolsa de Valores.

Elaborado por: La autora

ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO NO TRADICIONALES PARA LAS PYMES DEL SECTOR COMERCIAL DE LA PROVINCIA DE LOS RIOS

Son 258 los encuestados que respondieron que no conocen el producto financiero REB, que ofrece la Bolsa de Valores de Guayaquil, es decir más del 60%.

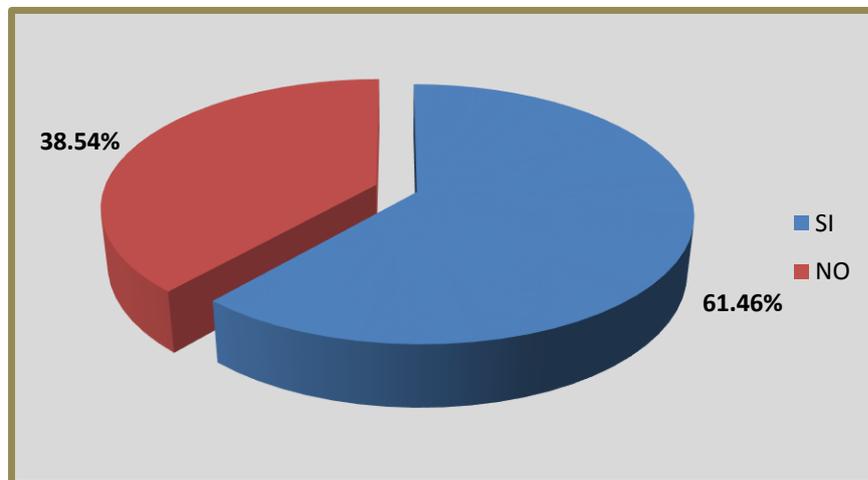


Gráfico 8. PYMES que estarían dispuestas a acoger el REB como fuente de financiamiento.

Elaborado por: La autora

El 61% de los encuestados indicaron que si acogerían al REB como una alternativa de financiamiento que les permita tener obtener ventaja competitiva y posicionamiento en el mercado.

Discusión (Análisis de Resultados)

Luego de mostrar los resultados de las encuestas realizadas, se puede evidenciar que el 72% de las PYMES aproximadamente tienen la necesidad de obtener financiamiento, razón por la cual acuden con frecuencia a las entidades bancarias, acogiendo los préstamos bancarios como la alternativa más común ya que asciende a un 63% de los encuestados.

Si bien los empresarios conocen los productos financieros que ofrece la Bolsa de Valores de Guayaquil, el 67% de los encuestados desconocen de la

ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO NO TRADICIONALES PARA LAS PYMES DEL SECTOR COMERCIAL DE LA PROVINCIA DE LOS RIOS

existencia del REB como alternativa no tradicional de financiamiento, a pesar de esto, al consultarles si estarían dispuestos a adoptar el REB como una alternativa de financiamiento no tradicional, el 61% de los encuestados respondieron que sí.

Esto implica que al evaluar las diversas fuentes de financiamiento más comunes entre las tradicionales y no tradicionales, el REB tiene una acogida favorable ya que se dejó en evidencia los beneficios en costo de capital, estructura, competitividad, prestigio, entre otras a nivel general que van a obtener al tomar esta alternativa no tradicional. Esto debido a que si bien las otras alternativas, principalmente las tradicionales contribuyen a la operación, generan un impacto en la rentabilidad de la empresa porque el costo de capital (intereses) generado oscila entre el 11% y 12%, en cambio en el REB oscila 7% a 8%, ya que el enfoque que tienen esta alternativa es de inversión, es decir, la empresa indica el porcentaje que va a pagar de rédito al inversionista por la colocación de su dinero en la empresa, en calidad de préstamo, visto desde esta óptica, también representa una ventaja para el inversionista, ya que el rédito que va a obtener es mayor en comparación a póliza de inversión colocada a cierto plazo, este porcentaje está dado entre el 2% al 3,50% por inversión no menor a \$ 600,000.

Razón por la cual el REB fue muy bien visto por las PYMES, ya que les permitirá disminuir su costo de capital, generar inversiones y manejar una estructura financiera más sólida.

ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO NO TRADICIONALES PARA LAS PYMES DEL SECTOR COMERCIAL DE LA PROVINCIA DE LOS RIOS

Conclusiones

Se analizaron los mecanismos tradicionales (préstamos bancarios, Factoring, leasing) más utilizados por las PYMES y no tradicionales de financiamientos (acciones, obligaciones, titularizaciones, REB) algunos conocidos y otros desconocidos por los empresarios de las PYMES, de igual manera se analizaron los beneficios y riesgos que involucran cada uno; por lo cual se evidenció que el antes llamado Registro Valores No Inscritos - REVNI, ahora denominado Registro Especial Bursátil – R.E.B., es el producto financiero no tradicional más apto para las PYMES, porque les permite disponer de una fuente de financiamiento a través de un periodo de adaptación para conocer el movimiento dinámico del Mercado de Valores.

Es así que el motivo principal de que las PYMES tengan al mercado de valores como una fuente no tradicional de financiamiento es porque les permitirá diversificar sus opciones al momento de requerir recursos externos, así también contar con mejores ventajas competitivas en el mercado actual, derivado del costo de capital (negociable) accesible, provocando una imagen corporativa renovada, financiera y económica mucho más visible para los inversionistas en el mercado bursátil.

De igual forma permitirá a las PYMES tener una estructura sostenible en el tiempo, mejorar los procesos internos, ser reconocidos en el mercado y ser respetados por la competencia, inclusive generando poder de negociación con otros sectores de financiamiento tradicional y aliados estratégicos.

Finalmente, se recomienda que exista un mayor interés por parte de las entidades competentes, especialmente las Bolsa de Valores Guayaquil y Quito en difundir

ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO NO TRADICIONALES PARA LAS PYMES DEL SECTOR COMERCIAL DE LA PROVINCIA DE LOS RIOS

sus productos financieros mediante publicaciones por prensa, capacitaciones y otras formas a fin de que las PYMES en especial las del sector comercial puedan acceder a este mecanismo de financiamiento aún desconocido para las empresas de este segmentos.

ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO NO TRADICIONALES PARA LAS PYMES DEL SECTOR COMERCIAL DE LA PROVINCIA DE LOS RIOS

Bibliografía

- ACTIVASYPASIVOBCB. (11 de OCTUBRE de 2011). Obtenido de <http://activasypasivasbcb.blogspot.com/2011/10/definicion-de-tasas-activas-y-pasivas.html>
- Banco Central del Ecuador. (s.f.). Obtenido de www.bce.fin.ec
- Banco Central del Ecuador. (2015). *Evolución del Volumen de Crédito y Tasas de Interés del Sistema*. Quito: BCE.
- Banco Central del Ecuador. (2012). *Informe ecocnómico anual*.
- Banco Central del Ecuador. (12 de 2013). *Informe económico 2013*. Obtenido de <http://www.bce.fin.ec>
- Banco Central del Ecuador. (Diciembre de 2014). *Informe Económico 2014*. Obtenido de <http://www.bce.fin.ec>
- BANCOS, S. D. (15 de Febrero de 2016). *SUPERINTENDENCIA DE BANCOS - CHILE*. Obtenido de <http://www.bancafacil.cl/bancafacil/servlet/Contenido?indice=1.2&idPublicacion=150000000000026&idCategoria=4>
- Bolsa de Valores de Guayaquil. (s.f.). Obtenido de www.bolsadevaloresguayaquil.com
- Bolsa de Valores de Guayaquil; Bolsa de Valores de Quito. (24, 3 de Septiembre, Octubre de 2008). Resolución Conjunta para el Mecanismo de Valres no Inscritos REVNI. Guayaquil, Quito, Guayas, Pichincha, Ecuador.
- BVG. (29 de MAYO de 2016). Obtenido de www.bvg.com
- BVG. (17 de MAYO de 2016). *BOLSA DE VALORES*. Obtenido de www.bolsadevalores.com
- BVG. (12 de 12 de 2016). *BOLSA DE VALORES DE GUAYAQUIL. GUAYAQUIL, GUAYAS, ECUADOR*.
- Cevallos, J. (Marzo de 2014). *Revista Gestión*. Recuperado el 13 de Diciembre de 2015, de <http://www.revistagestion.ec/wp-content/uploads/2014/03/Industria-textil.pdf>
- Chorro, M. (2010). *Financiamiento a la inversión de las pequeñas y medianas empessas*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- Concepto.de. (29 de mayo de 2016). Obtenido de <http://concepto.de/metodo-inductivo/>
- Corporación Financiera Nacional. (2012). Obtenido de www.cfn.fin.ec
- CRECENEGOCIOS. (29 de MAYO de 2016). Obtenido de <http://www.crecenegocios.com/renta-fija-y-renta-variable/>
- Debitor. (29 de MAYO de 2016). Obtenido de <https://debitoor.es/glosario/definicion-quebra>

ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO NO TRADICIONALES PARA
LAS PYMES DEL SECTOR COMERCIAL DE LA PROVINCIA DE LOS RIOS

definicion.de. (s.f.). *definicion.de*. Recuperado el 12 de 12 de 2015, de <http://definicion.de/desempleo/>

Definicion.de. (05 de MAYO de 2015). *Definicion.de*. Recuperado el 12 de DICIEMBRE de 2015, de <http://definicion.de/?s=Diversificar>

Definicion.de. (29 de MAYO de 2015). *Definicion.de*. Obtenido de <http://definicion.de/poder-ejecutivo/>

Definicion.de. (29 de MAYO de 2016). *Definicion.de*. Obtenido de <http://definicion.de/tasa-de-interes/>

Definicion.de. (29 de MAYO de 2016). *Definicion.de*. Obtenido de <http://definicion.de/costo-de-capital/>

Definicion.mx. (s.f.). <http://definicion.mx/financiamiento/>. Recuperado el 12 de 12 de 2015, de <http://definicion.mx/financiamiento/>

DICTIONARY, F. (29 de MAYO de 2016). Obtenido de <http://es.thefreedictionary.com/liquidez>

Ecuador, B. C. (Julio de 2015). <http://contenido.bce.fin.ec/>. Recuperado el 13 de Diciembre de 2015, de <http://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/BoletinTasasInteres/ec201507.pdf>

Editorial, L. (2007). *THE FREE DICTIONARY*. Recuperado el 12 de DICIEMBRE de 2015, de Diccionario Manual de la Lengua Española Vox: <http://es.thefreedictionary.com/emp%C3%ADrico>

Fernandez. (15 de MAYO de 2016). Cambio de Nombre del REVNI. (F. Vergara, Entrevistador)

Fernandez. (15 de MAYO de 2016). Formato de Incripción al Revni. (F. Vergara, Entrevistador)

FERNANDEZ, I. (30 de MAYO de 2016). INSCRIPCIÓN DE PYMES A REVNI Y CAMBIO DE REVNI A REB. (F. R. VERGARA FRANCO, Entrevistador)

FERNANDEZ, I. (30 de MAYO de 2016). INSCRIPCIÓN DE PYMES A REVNI Y CAMBIO DE REVNI A REB. (C. E. VERGARA FRANCO, & E. E. ANCHALUISA BRAVO, Entrevistadores)

GERENCIE. (29 de MAYO de 2016). Obtenido de <http://www.gerencie.com/que-es-la-recesion-economica.html>

Gitman, L. (2003). *Principios de Administración Financiera*. Mexico: Person.

GONZALEZ, M. (11 de AGOSTO de 2002). <http://www.gestiopolis.com/>. Obtenido de <http://www.gestiopolis.com/definicion-presupuesto-tipos/#autores>

Hernández, G. (2006). *Diccionario de Economía*. Medellin: Consejo Editorial Universitario.

ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO NO TRADICIONALES PARA
LAS PYMES DEL SECTOR COMERCIAL DE LA PROVINCIA DE LOS RIOS

Hora, L. (21 de Abril de 2005). Cronología de la inestabilidad Política. *Diario La hora* , pág. 5.

Jessica, B. (18 de enero de 2015). <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/>. Recuperado el 17 de Diciembre de 2015, de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/aranceles-para-588-partidas-en-el-2015>

Lopez, J., & Rojo, J. (2004). *Los mercados de valores: organización y funcionamiento*. Madrid: Pirámide.

Ministerio de Industrias y Productividad. (2012). *Alternativas de financiamiento a través del Mercado de valores para PYMES*. Obtenido de <http://www.industrias.gob.ec/>

Nacional, A. (2012). *LEY ORGÁNICA DE BUROS CREDITICIOS*. QUITO: Oficio No. SAN-2012-1489.

Nacional, A. (28 de Noviembre de 2012). *Superintendencia de Bancos*. Obtenido de http://www.superbancos.gob.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/normativa/ley_derogatoria_buros_informacion_crediticia.pdf

Nacional, C. (14 de Diciembre de 1998). Reglamento general a la ley de Mercado de Valores. Quito, Pichincha, Ecuador: Registro Oficial 87.

Navarrete, M., & Arguedas, L. (2015). *Gestión de la documentación jurídica y empresarial*. Madrid: Editorial Editex S.A.

Negocios, E. (2013). <http://www.ekosnegocios.com/>. Recuperado el 2015 de Noviembre de 29, de <http://www.ekosnegocios.com/revista/pdfTemas/770.pdf>

Orozco, M. (2015 de Noviembre de 2015). *Las crisis del 2009 y del 2015 son distintas*. Recuperado el 13 de Diciembre de 2015, de <http://www.elcomercio.com/actualidad/crisis-2009-2015-son-distintas.html>

Ortiz, O. (2001). *El dinero: La Teoría, La política y las instituciones*. Mexico DF: Facultad de Economía, UNAM.

RAE. (23 de FEBRERO de 2016). *DEFINICIÓN DE LA REAL ACADEMIA DE LA LENGUA ESPAÑOLA*. Obtenido de <http://dle.rae.es/?id=ZhQf5rp>

RAE. (2016). *RAE.ES*. Obtenido de <http://dle.rae.es/?id=FCk3YDj>

RAE. (29 de MAYO de 2016). *RAE.ES*. Obtenido de <http://dle.rae.es/?id=FCk3YDj>

RAE. (29 de MAYO de 2016). *RAE.ES*. Obtenido de <http://dle.rae.es/?id=LvgLqqU>

RAE, e. (19 de enero de 2016). *Real Academia de la Lengua* . Obtenido de <http://dle.rae.es/?id=CHsYjJ3>

Rodriguez, I. (2011). *Finanzas para no financieros*. Málaga: Publicaciones Vértice S.L.

S/N. (29 de MAYO de 2016). *RENTAFIJA.ORG*. Obtenido de <http://rentafija.org/valores-de-renta-fija.html>

ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO NO TRADICIONALES PARA
LAS PYMES DEL SECTOR COMERCIAL DE LA PROVINCIA DE LOS RIOS

SALGADO PLACES, R. F. (2015). *Mercado de Valores como alternativa de financiamiento para PYMES a través de análisis del Registro de Valores no Inscritos en Bolsa*. SANGOLQUI: ESPE.

Servicio de Rentas Internas. (s.f.). *PYMES*. Obtenido de <http://www.sri.gob.ec>

Sice. (29 de MAYO de 2016). Obtenido de http://www.sice.oas.org/dictionary/SF_s.asp

SRI. (29 de MAYO de 2016). *SERVICIO DE RENTAS INTERNAS*. Obtenido de <http://www.sri.gob.ec/de/32>

Superintendencia de Compañías. (2013). *Informe anual 2012*. Obtenido de www.supercias.gob.ec

Walker, M. (2001). *Contratos Bancarios*. Santa Fe: Centro de Publicaciones Universidad Nacional del Litoral.

WORDREFERENCE. (29 de mayo de 2016). Obtenido de <http://www.wordreference.com/definicion/recabar>