



Pontificia Universidad
Católica del Ecuador

SEDE
ESMERALDAS

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR

TESIS DE GRADO

TEMA:

ANÁLISIS DEL FINANCIAMIENTO DE LAS OPERACIONES DEL COMERCIO
EXTERIOR A TRAVÉS DEL “BANCO GUAYAQUIL S.A.”

**PREVIO AL GRADO ACADÉMICO DE INGENIERA EN COMERCIO
EXTERIOR**

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL PARA EL DESARROLLO TERRITORIAL
Y LA INTERNACIONALIZACIÓN

AUTORA:

JANETH YANINE ROJAS CORONEL

ASESOR:

MGT. MÓNICA VERGARA

ESMERALDAS, 2019

TRIBUNAL DE GRADUACIÓN

Trabajo de Tesis aprobado luego de haber dado cumplimiento a los requisitos exigidos por el Reglamento de Grado de la PUCESE previo a la obtención del título de Ingeniera en Comercio Exterior.

PRESIDENTE TRIBUNAL DE GRADUACIÓN

Msc. Orlin Alava Chila

LECTOR 1

Msc. Francisco Mila Carvajal

LECTOR 2

Msc. Mónica Vergara

DIRECTOR DE TESIS

Msc. Mario Armas

**DIRECTOR DE ESCUELA COMERCIO
EXTERIOR**

Esmeraldas, Marzo 2019

AUTORÍA

Yo, Janeth Rojas Coronel, declaro que la presente investigación enmarcada en el actual trabajo de Tesis es absolutamente original, auténtica y personal.

En virtud declaro que el contenido de esta investigación es de exclusiva responsabilidad legal y académica de la autora y de la PUCESE.

Janeth Rojas Coronel

C.I.: 080294921-4

DEDICATORIA

El trabajo de investigación realizado lo dedico en primer lugar a Dios por haberme guiado en el camino del bien, dándome fuerza para encarar las dificultades y superar los problemas que se presentan.

A mi familia quienes me apoyaron en este largo camino de preparación académica.

De manera especial, lo dedico a mis padres por su ayuda incondicional, consejos, comprensión, amor, quienes me han formado inculcándome valores y principios y a quienes debo todo lo que en día soy. A mis hijos quienes han sido mi motivación, inspiración, y felicidad en mi vida.

Janeth Rojas Coronel

AGRADECIMIENTO

El presente trabajo de tesis primeramente me gustaría agradecerle a Dios por haberme bendecido y darme la oportunidad de cumplir este sueño anhelado.

Agradezco a mis padres, por darme la confianza y el apoyo moral, por sus incondicionales consejos que me empujaron a seguir adelante. A mis queridos hijos por la paciencia y comprensión en momentos tan difíciles de ausencia.

A mi asesora de tesis, Mgt Mónica Vergara, al Director de Carrera Mgt Mario Armas, y al Mgt. Francisco Mila quienes, con sus conocimientos, su experiencia, su paciencia y su motivación han logrado que pueda culminar mis estudios con éxito.

Son muchas las personas que han formado parte de mi vida profesional a las que me encantaría agradecerles su amistad, consejos, apoyo, ánimo y compañía en los momentos más difíciles de mi vida, muchas gracias.

Janeth Rojas Coronel

INDICE DE CONTENIDOS

Tribunal de graduación.....	ii
Autoría	iii
Dedicatoria.....	iv
Agradecimiento	v
Indice de contenidos	vi
Lista de ilustraciones	viii
Resumen	ix
Abstract.....	x

INTRODUCCIÓN.....1

Presentación del tema de Investigación.....	1
Planteamiento del problema	1
Justificación.....	4
Delimitación de objetivos.....	4

CAPITULO I: MARCO TEÓRICO.....6

1.1. Bases teórico – científicas	6
1.1.1. Teorías acerca del financiamiento, medios de pagos y Comercio Internacional.....	6
1.1.2. El Comercio Exterior.....	8
1.1.3. El Comercio exterior en el Ecuador	9
1.1.4. Organismos reguladores y Controladores de las operaciones del Comercio Exterior.....	10
1.1.5. Acuerdos de pago y formas de financiamiento del comercio exterior	11
1.1.6. Características del financiamiento al comercio exterior a través de las instituciones financieras.....	12

1.1.7.	Operaciones del Comercio Exterior	14
1.1.8.	Partes que intervienen en las operaciones de Comercio exterior	15
1.1.9.	Organismos reguladores y Controladores de las operaciones del Comercio Exterior.....	16
1.1.10.	Líneas de crédito para el Comercio Exterior	17
1.1.11.	Métodos de pago en el comercio internacional	19
1.1.12.	Bancos privados en el Ecuador.....	21
1.2.	Antecedentes.....	23
1.3.	Marco Legal.....	25
1.3.1	Constitución del Ecuador	25
 CAPITULO II: MATERIALES Y MÉTODOS		29
2.1.	Tipo de estudio	29
2.2.	Métodos	29
2.3.	Población y Muestra	30
2.4.	Técnicas e instrumentos.....	30
2.5.	Análisis de datos	31
 CAPITULO III: RESULTADOS		32
3.1.	Análisis e interpretación de resultados	32
3.1.1.	Financiamiento y acceso al crédito de las pymes de la ciudad de Esmeraldas para el comercio exterior.....	32
3.1.2.	Procesos del Banco Guayaquil S.A. para el financiamiento de las operaciones del Comercio Exterior.	36
3.1.3.	Alternativas del Banco Guayaquil S.A. para aumentar el financiamiento en las operaciones del comercio exterior de la ciudad de Esmeraldas.....	45

CAPITULO IV: DISCUSIÓN	47
CAPITULO V: CONCLUSIONES	51
BIBLIOGRAFÍA	54
ANEXOS.....	58

LISTA DE ILUSTRACIONES

Figura N° 1: Preparación Académica de los propietarios de las PYMES en Esmeraldas.....	32
Figura N° 2: Financiamiento para constitución de empresas.	33
Figura N° 3: Impedimento para crecimiento de PYMES	33
Figura N° 4: Ingresos generados por la empresa.....	34
Figura N° 5: Financiamiento para exportaciones e importaciones.....	34
Figura N° 6: Instituciones financieras donde obtuvieron los créditos.....	35
Figura N° 7: Dificultades para acceder a créditos financieros.	35
Figura N° 8: Experiencia en las importaciones y exportaciones.	36

RESUMEN

La presente investigación tiene como objetivo principal analizar las líneas de crédito que ofrece el Banco Guayaquil S.A. para las operaciones de comercio exterior en la ciudad de Esmeraldas; para lo cual se realizó un estudio teórico y legal relacionando con la ejecución de estos procesos; empleando para tal propósito una metodología mixta, es decir cualitativa y cuantitativa que permita describir las causas de la problemática planteada que afecta tanto a la banca privada, las PYMEs y al país. Como técnica de recolección de información se utilizó la encuesta y la entrevista, la primera fue aplicada a los propietarios de las pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Esmeraldas y la segunda se realizó a los funcionarios del Banco Guayaquil S.A. finalmente se concluye la investigación manifestando que las transacciones del comercio internacional han demostrado ser una fuente exitosa de recursos a mediano y largo plazo, tanto para un país como para las instituciones financieras y las empresas; sin embargo las afectaciones económicas por las que atraviesa nuestro país han reducido este tipo de emprendimiento, y también han obligado a las instituciones financieras asegurar la recuperación de la inversión mediante requisitos de concesión más rigurosos y exigentes tales como poseer historial crediticio, tener ingresos comprobables, contar con estabilidad y solvencia, y principalmente llevar un buen control de la contabilidad de la empresa.

Palabras claves: operaciones de Comercio exterior, Líneas de crédito, financiamientos, Banco Guayaquil S.A.

ABSTRACT

The main objective of this research is to analyze the lines of credit offered by Banco Guayaquil S.A. for foreign trade operations in the city of Esmeraldas; for which a theoretical and legal study was carried out relating to the execution of these processes; using for this purpose a mixed methodology, qualitative and quantitative that allows describing the causes of the problem raised that affects both private banks, SMEs and the country. As a technique for collecting information, the survey and the interview were used, the first was applied to the owners of small and medium-sized companies in the city of Esmeraldas, and the second was carried out to the employees of Banco Guayaquil S.A. Finally, the investigation concludes stating that international trade transactions have proven to be a successful source of resources in the medium and long term, for a country as well as for financial institutions and companies; However, the economic effects that our country is experiencing have reduced this type of enterprise, and have also forced financial institutions to ensure the recovery of investment through more rigorous and demanding concession requirements such as having credit history, having verifiable income, have stability and solvency, and mainly keep a good control of the accounting of the company.

Keywords: Foreign Trade operations, Credit lines, financing, Banco Guayaquil S.A.

INTRODUCCIÓN

Presentación del tema de Investigación

Los avances de la economía mundial y la necesidad de integración y negociación entre diferentes países, ha dado realce al auge del Comercio Exterior, siendo esta última una de las actividades económicas más antiguas, basada en el intercambio de bienes, valores y servicios, que se dan entre un país con el resto de países del mundo.

Con lo antes expuesto, los países, incluido el Ecuador, deben encontrar medios económicos para llevar a cabo actividades comerciales, es allí, donde surge la necesidad de analizar los procedimientos para determinar las líneas de crédito o los financiamientos que ofrecen las instituciones Bancarias, entre ellas el Banco Guayaquil S.A.

Planteamiento del problema

Las actividades del comercio exterior tiene algunas particularidades que las hace diferente del comercio doméstico, además existe un mayor riesgo y costo a diferencia del comercio que se desarrolla al interior de un país. Por este motivo, a través del presente estudio se pretende analizar las limitaciones de los bancos privados para otorgar financiamiento a las importaciones y exportaciones a mediano y largo plazo; con el propósito de encontrar soluciones alternativas que beneficien tanto a la institución financiera como a los importadores y exportadores.

De acuerdo con lo manifestado por Macías (2010), el financiamiento al comercio exterior por medio de las instituciones financieras, ha permitido al sector dedicado a las importaciones, el poder tener acceso a mecanismos de préstamos que se adapten a las necesidades de los solicitantes, y a su vez, les permite obtener los productos o mercadería, pagando a tiempo sus cuotas a los proveedores extranjeros y en general, además les permite tener un adecuado flujo de dinero en efectivo. De igual forma, otro de los beneficios de estos financiamientos es que ambas partes se ven beneficiadas por las diferentes modalidades de pago que pueden ser utilizadas en las transacciones del

comercio internacional que son favorables tanto para el importador como para el exportador (p. 12).

En cuanto a los medios de pago, se resalta que la carta de crédito es el instrumento que brinda tanto al importador como al exportador mayor seguridad. Al primero, en este caso al importador, le garantiza que obtendrá su mercadería o productos en las cantidades y condiciones que se han pactado, mediante una revisión de la documentación por parte de la institución financiera. En cuanto al exportador, este se beneficia porque una vez cumplido con los términos y condiciones pactados a través del crédito, este puede recibir sin contratiempos su pago.

Otro caso que puede presentarse a través de este tipo de financiamiento es que el exportador puede pedir al importador el pago de la mercadería que se está vendiendo, o puede otorgarle un crédito, por lo general, cuando esto sucede estos plazos son calculados a partir de la fecha de embarque; Pero, después de este plazo, el importador podría solicitar nuevamente un periodo más de tiempo de financiamiento a fin de poder cubrir el margen de tiempo que existe entre la compra de la mercadería y el momento en que la vende o la distribuye en el mercado. Por lo general, esto ocurre con las empresas que importan bienes de capital o bienes de altos valores.

Según lo manifestado por Macías (2010, p. 23), es en este contexto es donde interviene la banca privada ecuatoriana, puede ser a través del otorgamiento de financiamientos sea con fondos propios o con recursos provenientes del exterior. Aquellos bancos categorizados como grandes y medianos son los que por lo general atienden estos requerimientos; sin embargo, el Banco de Guayaquil se ha visto en la necesidad de limitar este tipo de financiamiento, esto se debe a dos motivos: el primero, es que a partir del año 2015 se ha registrado una disminución de los depósitos en los sistemas financiero, principalmente en los últimos meses; lo que ha ocasionado que la banca tenga privilegios por la liquidez y tratar de mantener sus reservas frente a la coyuntura económica actual.

Otra de las causas, es el riesgo país, que tiene relación con los medios con que cuenta la banca corresponsal extranjera, que debido a la escases del efectivo y de los flujos de capitales internacionales, estas instituciones financieras se ven obligadas a reducir tanto los límites otorgados como los plazos de operación que antes se consideraban aceptables.

En efecto, de acuerdo a lo manifestado por Macías (2010), todos estos casos descritos anteriormente, conllevan a la disminución del volumen de las importaciones y las exportaciones, lo que a su vez, ocasiona una reducción en las ventas e ingresos, motivos por los cuales las empresas han tenido la necesidad de hacer ajustes en su interior, especialmente en el ámbito laboral, con la reducción de personal; un ejemplo de esto son las empresas del sector automotriz.

El desconocimiento de estos créditos bancarios para desarrollar actividades de comercio exterior también ha limitado a los usuarios de la banca, como pequeños productores y ciudadanía en general, a acceder a este tipo de financiamiento. Por otra parte, también se ha podido evidenciar que las garantías que exigen las entidades financieras a veces no pueden ser cubiertas por los aspirantes a este tipo de crédito.

Para el Banco Guayaquil S.A., el no poder brindar a sus clientes importadores las facilidades crediticias de acuerdo a sus necesidades reales, resulta en una pérdida de reciprocidad por parte de sus clientes, además que se genera una percepción errada de que la banca se encuentra en problemas. De acuerdo al Superintendente de Bancos (2015, p.3) las instituciones financieras privadas se encuentra solventes. Esta restricción también se traduce en mayores requisitos para los clientes, demoras en las aprobaciones y desembolsos, así como exigencia de más garantías.

Conforme a lo anterior se presentan las siguientes interrogantes: ¿Cuáles son las necesidades de financiamiento y acceso a créditos que tienen las PYMES de la ciudad de Esmeraldas para llevar a cabo las operaciones de comercio Exterior?; ¿Qué procedimientos y políticas posee el Banco Guayaquil S.A. para financiar el Comercio Internacional?; ¿Cuáles son las alternativas que emplea el Banco Guayaquil S.A. para el financiamiento del Comercio Exterior?

Justificación

La participación de la banca en las operaciones de comercio exterior, posibilita que la economía se mantenga en constante crecimiento y facilita que los diversos sectores de comercialización mantengan su dinamismo. La economía en desarrollo requiere mayores importaciones de materia prima, equipos y maquinarias para aumentar su producción, así como también de bienes que cubran el consumo local. De allí radica la importancia de que las instituciones financieras como es el caso del Banco Guayaquil S.A. puedan financiar las operaciones de este importante sector de la economía.

La presente investigación permitirá beneficiar tanto a la institución financiera (Banco Guayaquil S.A.) como a las pequeñas y medianas empresas productoras de bienes o servicios que deseen emprender en las operaciones de comercio exterior. Lo que se pretende es lograr contar con financiamientos a mediano plazo que a su vez posibilitará mantener un flujo normal del negocio y cumplir con sus obligaciones. De esta manera se logrará dinamizar el comercio internacional, debido a que muchas empresas productoras en nuestra ciudad, tanto por desconocimiento de estos financiamientos y por lo complejo de sus requisitos no han considerado esta opción de crédito que ofrece el Banco Guayaquil S.A.

Delimitación de objetivos

Objetivo General

Analizar las líneas de crédito que ofrece el Banco Guayaquil S.A. para las operaciones de comercio exterior en la ciudad de Esmeraldas.

Objetivos específicos

- Identificar las necesidades de financiamiento y acceso al crédito de las pymes de la ciudad de Esmeraldas para el comercio exterior

- Describir los procedimientos y políticas internas del Banco Guayaquil S.A. para financiar las operaciones de comercio exterior.
- Analizar las alternativas que maneja el Banco Guayaquil SA para aumentar el financiamiento de las operaciones del comercio exterior en la ciudad de Esmeraldas.

CAPITULO I: MARCO TEÓRICO

1.1. Bases teórico – científicas

1.1.1. Teorías acerca del financiamiento, medios de pagos y Comercio Internacional.

Teorías del Comercio Internacional

Con el propósito de lograr comprender de forma clara lo que es el Comercio Exterior, es imprescindible empezar por entender como aparece y en especial cuáles son sus bases teóricas, en otras palabras, identificar cuáles son las diversas teorías que se han originado mediante el desarrollo y evolución del Comercio Internacional.

Una de las teorías principales es la de ventaja absoluta, desarrollada por Adam Smith (1980), en la cual se destaca la importancia del libre comercio cuyo propósito es hacer que la riqueza de las naciones aumente, fundamentándose en el ejemplo de que ningún jefe del hogar fabricaría en casa un bien que exceda un costo mayor que comprarlo. En efecto, si se aplica este ejemplo en dos países diferentes uno “A” y otro “B”, en donde “A” provee a “B” un producto de fabricación más económica que dentro de su propio país “B”.

Entonces, en base a lo expuesto, se evidencia que la ventaja absoluta es la capacidad de producir un artículo a un bajo costo en referencia a los términos de unidades de trabajo. Pero, si el comercio se basara en esta teoría, se podría concluir afirmando que EE.UU debería producir tela y alimentos para abastecer a Inglaterra y que por su parte este país no debería fabricar ninguno de estos productos, sin embargo, esto tendría sentido si existiera la libre movilidad de trabajar en un país o en otro, pero esto no es posible. Esto permite afirmar el Comercio exterior es más dependiente de una ventaja competitiva que de una absoluta.

Otra de teoría es la marxista, cuyo precursor es Carlos Marx, quien se ha destacado por ser el vocero principal del comercio internacional, pero es innegable que el comercio

exterior en la actualidad es uno de los temas principales desde la aparición del capitalismo.

En resumen, la teoría expuesta por Marx considera al libre comercio como una revolución social que haría tambalear al capitalismo; Pero, el no considerar las barreras arancelarias no constituye la abolición de la explotación obrera, sino al contrario, las diferencias entre explotadores y explotados seguirán siendo las mismas.

Bajo esta perspectiva, se evidencia que Marx en su totalidad no estaba a favor del libre comercio porque al parecer lo consideraba como un medio artificial para crear o desarrollar fabricantes, que permite la expropiación de trabajadores independientes, para capitalizar los medios nacionales de producción y para disminuir el tiempo de transición de un sistema medieval a uno moderno de producción.

De lo expuesto, se afirma que cualquiera de las dos posturas tanto el libre comercio como el proteccionismo, conlleva a la explotación del trabajador. Es decir, si se aplica el libre comercio seguirían de igual forma existiendo los problemas de explotación inclusive con agravantes en el futuro, aunque también podría inducir una revolución social; mientras que con la permanencia del proteccionismo se fabricarían artificialmente obreros asalariados, con la única alternativa de trabajar de forma exhaustiva sin tener la esperanza de un cambio a futuro.

Teorías de financiamiento

En la actualidad, es importante mantener buenas relaciones internacionales en aspectos políticos, culturales y comerciales, con la finalidad de lograr el desarrollo íntegro de las naciones. En estos ámbitos, no existe ningún país que se pueda catalogar como autosuficiente por sí mismo y que no requiera el apoyo de los demás, Todas las naciones requieren algunos recursos de los cuales carece, y que mediante negociaciones y acuerdos de carácter mundial logran suplir estas necesidades.

Para tales efectos, algunos autores como Modigliani y Miller (1958), han desarrollado teorías sobre el financiamiento, tratando que haya equilibrar entre los costos y los beneficios de endeudamiento de un negocio, empresa o cualquier otra actividad

económica que se realice; permitiendo además, fundamentar valores de apalancamiento, amortizaciones de pasivos, entre otros, que se utilizan para aumentar el capital de la empresa, y que son empleados en diferentes operaciones económicas con el propósito de alcanzar un el nivel más alto posible.

Modigliani y Miller (1958) plantearon, que el valor que posea la empresa dependerá de cantidad de las rentas producidas por los activos adquiridos independientemente de la procedencia de los recursos financieros que se han empleado para la compra de dichos activos.

Una segunda y tercera posición indica que la rentabilidad esperada en las acciones ordinarias de una empresa en deuda crece proporcionalmente a su grado de endeudamiento. Y, las decisiones de inversión pueden realizarse de manera independiente de las decisiones financieras, es decir, si el proyecto de inversión es malo, o bueno, lo será independientemente de la estructura de capital de la empresa (Modigliani y Miller, 1958).

Las propuestas presentadas por estos autores justifican de manera teórica la irrelevancia de una razón factible de endeudamiento. Este tema es algo que se viene dando desde hace años, sin embargo, no ha dejado de ser objeto de estudio, sino más bien, el mundo de las finanzas es parte del desarrollo de esta temática; lo que permite evidenciar que a más de ser un problema de la actualidad, este también recibe la importancia que se merece, ya que al pensar en deuda, se está tomando en cuenta la estructura financiera de la empresa y por ende su valor.

1.1.2. El Comercio Exterior

El diccionario comercial de McGraw Hill (2005), define al Comercio Exterior o Internacional como:

El intercambio de bienes, valores y servicios que se efectúa entre mercados o plazas de distintos países, estas plazas pueden ser de importaciones o de

exportaciones según se reciban géneros de otro país o se remitan fueran de la nación (p.10).

Para Macías (2010, p.14), el Comercio exterior puede ser visible e invisible. El primero se caracteriza por ser un conjunto de transacciones que se dan por el movimiento de mercadería física, ya sea en exportación o importación. El segundo corresponde a servicios asociados o complementados al comercio exterior visible y que son fundamentales para el movimiento de las mercaderías.

En la actualidad todos los países del mundo son parte de la dinámica del Comercio Exterior y se pueden destacar tres tipos de operaciones fundamentales las cuales son: exportación, importación y los cambios internacionales. La exportación es el envío de forma legal de mercaderías para su uso y consumo en el exterior. La importación en cambio, es introducir de manera legal mercadería extranjera para el uso y consumo dentro del país. Los cambios internacionales son toda compra, venta o cualquier intercambio que implique una obligación pagadera en moneda extranjera.

Dentro de las operaciones del Comercio Exterior se destacan cuatro agentes protagonistas, los cuales se detallan a continuación: Exportador o vendedor.- es quien ofrece sus bienes y/o servicios a compradores en el extranjero. Importador o Comprador.- Es el individuo interesado en comprar bienes y/o servicios que se producen en el exterior. Bancos comerciales.- En el Ecuador toda operación ya sea de exportación o importación cuenta con la participación de dos instituciones bancarias vinculadas, una de ellas en el exterior y la otra donde se hace la petición. Esta transacción se la lleva a cabo a través de créditos documentados. El Banco emisor.- se denomina así a la institución financiera que respalda al comprador, que por lo general se encuentra ubicado en el país donde pertenece el vendedor.

1.1.3. El Comercio exterior en el Ecuador

El comercio exterior se ha caracterizado por ser una actividad importante en la economía ecuatoriana. El éxito o fracaso de esta actividad ha marcado la prosperidad de nuestro país y también su estabilidad política. Considerándose como el comienzo de esta bonanza el año de 1920 cuando las exportaciones de cacao alcanzaron su más alta rentabilidad

para el Ecuador. A partir de los años cincuenta el rumbo de las exportaciones estuvo sujeto a las variaciones del precio de banano a nivel mundial. Seguido de los ingresos petroleros que marcaron las bases de la industrialización del país durante los años setenta (Ponce, 2005, p. 11-12).

En relación a lo analizado, un solo producto determina, la buena marcha de nuestra economía. En la actualidad la realidad ha cambiado, existen 4 productos que se han destacado en las exportaciones de nuestro país (petróleo, banano, frutos del mar y flores) los mismos que constituyen el 70% de las remesas ecuatorianas.

En efecto, el mantener una alta concentración de exportaciones en relativamente pocos productos implica una elevada vulnerabilidad principalmente en la economía debido a las variaciones de los precios internacionales de los productos exportados.

De acuerdo a los datos del Banco Central del Ecuador, las exportaciones representan aproximadamente el 20% del Producto Interno Bruto (PIB). Las importaciones, por su parte, varían entre el 15% y 20% del PIB (El Universo, 2017). Según lo expuesto, el grado de apertura de la economía de nuestro país, medido como participación del Comercio Exterior es relativamente elevado en comparación con otros países no petroleros.

1.1.4. Organismos reguladores y Controladores de las operaciones del Comercio Exterior

Se denomina así a todas las entidades que tiene por finalidad supervisar las operaciones de intercambio entre los países, en nuestro país estas son: Banco Central, la Superintendencia de Bancos, las Aduanas, la Cámara de Comercio Internacional, entre otros (UNAM, 2011).

En el campo de las importaciones y exportaciones se pueden identificar otras instituciones como las empresas de transporte, empresas de seguros, agencias de aduanas y otros organismos que cumplen con funciones varias como la de control de tipo sanitario, de calidad, entre otras.

Las operaciones de Comercio Exterior se constituyen como todo movimiento comercial que supone como mínimo un contrato en el que intervienen dos partes, un vendedor que será el exportador y a un comprador que lo denominaremos importador, quien es el que desee adquirir el bien o producto en cuestión (Naranjo, 2012).

Una vez cerrado el acuerdo comercial, el exportador enviará las mercaderías al importador; por su parte, el importador deberá realizar el pago de acuerdo a lo estipulado. Actuando en esta instancia las entidades bancarias como intermediarias entre el importador y el exportador.

Pero sin embargo, es necesario definir también una política de comercio exterior ya que en un país intervienen un conjunto de actores con diversas realidades y dinámicas económicas, por tanto con diversos intereses, con diversas percepciones y con diversas ópticas.

1.1.5. Acuerdos de pago y formas de financiamiento del comercio exterior

Las operaciones del Comercio Exterior poseen particularidades que las diferencian del comercio efectuado al interior de un país; los primeros incluyen costos y riesgos en comparación con las segundas.

Teniendo en cuenta el ámbito de los vendedores, la venta de artículos o productos en mercados internacionales incluye períodos de cobranzas más largos que las ventas en un mercado local; de lo expuesto se analizó que el exportador enfrenta una brecha de tiempo que va desde el momento de despacho de la mercadería y el momento que recibe el pago. Sin embargo, en este lapso de tiempo genera al exportador necesidades de financiamientos del capital de trabajo mayores en términos relativos.

Los exportadores también enfrentan el mismo problema, entre el momento en que pagan por la mercadería que compran en el exterior y el momento en que revende las mismas. Sin embargo, si se trata de importaciones de bienes de altos costos, la inversión necesitará de financiamientos considerables durante esa brecha de tiempo (Solimano, 2013).

A más de ello, la parte exportadora requiere efectuar otras investigaciones de mercados y buscar los clientes externos, consultar los marcos regulatorios en los países de destino de la mercadería a fin de que cumplan con normativas expuestas por estos sitios. Todas estas tareas requieren costos adicionales a los exportadores, a diferencia con los vendedores en los mercados locales.

Los riesgos del comercio exterior se deben a factores idiosincráticos como a factores macro, los primeros hacen referencias a riesgos operacionales como producción defectuosa, fallas en la documentación, insolvencia o iliquidez de la contraparte, entre otros; mientras que los segundos tienen relación con los riesgos políticos que incluyen cambios en las reglas del juego que afectan al comercio internacional (ICC, 2013).

Otro factor de riesgo, de acuerdo a lo manifestado por Perez, Vera, Díaz y Vera (2014, p.14), es:

El hecho de que las transacciones en comercio exterior se pactan normalmente en una moneda de reserva internacional, que por lo general suele ser distinta a las monedas domésticas de los países de ambas partes involucradas; esto implica que, tanto el exportador como el importador enfrentan un riesgo extra que es el riesgo de tipo de cambio. Es decir que, existe un riesgo extra proveniente de posibles variaciones en el valor de la moneda doméstica con respecto a la moneda en la cual fue pactada la transacción, variación que podría favorecer pero también desfavorecer a cualquiera de las dos partes.

En efecto, ante esta situación, existen diversos arreglos de pago que se pueden ser considerados entre los importadores y exportadores, que de acuerdo a cual sea el arreglo, una de las partes asumirá el mayor o menor riesgo o los costos de provisión de liquidez durante el tiempo que se demore la transacción comercial.

1.1.6. Características del financiamiento al comercio exterior a través de las instituciones financieras.

Para Álvarez (2013), las características específicas que resaltan su importancia y que además demuestra la necesidad de aumentar su acceso y nivel de inclusión en los

financiamientos al comercio exterior a través de las instituciones financieras, son las siguientes:

- Pese a que el financiamiento de las operaciones del comercio mediante las instituciones financieras conforman una menor parte que la modalidad de arreglos de crédito inter-firma, constituye un factor relevante detrás del dinamismo del comercio exterior.
- Una segunda característica la constituye el vínculo entre el acceso al financiamiento al comercio de parte de instituciones financieras que dinamizan los flujos de comercio principalmente en periodos de crisis.
- Una tercera característica es que estos financiamientos son asimétricos al tamaño de las empresas; es decir, mientras que las empresas grandes poseen la capacidad financiera y el capital para acceder a los mecanismos de financiamiento ofertados por las instituciones financieras, las pequeñas y medianas empresas se encuentra con limitaciones para acceder a estos beneficios (p. 8).

La primera característica se evidencia en el hecho de que a medida que los exportadores e importadores tienen acceso a mecanismos de financiamiento, los países a los que pertenecen cuentan con la capacidad de mejorar su potencial comercial y su inserción internacional. Entre los factores que han contribuido a la caída del comercio, uno de mayor interés es el de las restricciones al financiamiento por parte de las instituciones financieras y el impacto que este ha ocasionado al dinamismo del comercio.

La tercera característica tiene que ver con el tamaño de la empresa, si es pequeña puede presentar una situación patrimonial más débil que las empresas grandes y correr mayores riesgos que estas; los volúmenes de su producción no suelen ser atractivos a los intermediarios financieros. Lo antes expuesto, permite reflejar que la asimetría entre las empresas grandes, pequeñas y medianas en cuanto al acceso al financiamiento para el comercio internacional o local se torna más evidente en los tiempos de crisis.

1.1.7. Operaciones del Comercio Exterior

En el Comercio Exterior se puede diferenciar 2 tipos de operaciones, tales como:

Importación.- Se entiende como la compra de productos y servicios efectuados en el exterior, en otras palabras, no es más que un adquisición pero considerando aspectos legales que exige cada país. A través de esta operación el importador puede conseguir mejores alternativas en sus compras como calidad, precios bajos, o hasta productos que en su país no se fabrican.

En el Ecuador las importaciones pueden ser realizadas por:

- Personas Naturales
- Personas Jurídicas
- Extranjeros residentes

Para tal efecto, deben contar con los siguientes requisitos como: tener RUC, certificado de firmas electrónicas, y finalmente estar registrado en el sistema ECUAPASS, el cual es una plataforma informática con el cual el Servicio Nacional de Aduanas facilita los procesos del comercio exterior, refuerza y regula el control aduanero del país, y de esta forma ahorra tiempo en los trámites realizados por los importadores y exportadores (Servicio Nacional de Aduanas, 2017).

Además, debe cubrir las obligaciones tributarias que son la relación que existe entre el Estado y las personas que adquieren bienes o servicio fuera del país. Así como también los tributos al comercio exterior como: derechos arancelarios (impuestos gravados en operaciones de comercio exterior), Impuestos establecidos en leyes orgánicas y ordinarias, y finalmente las tasas por servicios aduaneros.

Exportación.- Son las ventas de bienes o servicios efectuados a otros países, que consiste en que el exportador (vendedor) entrega el bien o servicio al comprador y este a su vez efectúa el pago.

Al igual que en las importaciones, pueden efectuar esta operación las personas naturales, personas jurídicas y los extranjeros residentes. También los requisitos que deben cumplir son los mismos, a diferencia de que si realizan exportaciones de chatarra y desperdicios,

cueros y pieles deberán registrarse en el Ministerio de Industrias y Competitividad (Ortiz y Salaméa, 2015, p.41).

1.1.8. Partes que intervienen en las operaciones de Comercio exterior

Por la complejidad de las operaciones de Comercio Exterior es necesario contar con varios actores que intervengan en este proceso, para así facilitar y agilizar la tramitación. Entre ellos se destacan:

Importador: Son aquellas personas que compran bienes o servicios en otros países.

Exportador: Es aquel sujeto que vende mercaderías fuera de su territorio nacional, cuya contrapartida es el pago.

Banco Comercial: Es la entidad financiera que actúa como intermediario del importador-exportador, para facilitar la operación de comercio exterior.

Compañías de transporte: Son aquellas entidades encargadas de trasladar las mercancías del país del exportador hacia el país del importador o viceversa.

Compañías de seguros: Entidad contratada por cualquiera de las partes (importador-exportador), para proteger las mercancías durante el proceso comercial, es decir desde el momento de su partida hasta llegar al lugar de destino.

Servicio Nacional de Aduanas: Se trata de una autoridad ejercida por el Estado, actúa como facilitador entre las partes que intervienen en el comercio exterior, además está a cargo del control o fiscalización del ingreso o salida de bienes, unidades de transporte, carga, despacho aduanero, y recaudación de impuestos. En nuestro país se denomina SENA E al Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador quien es el encargado de estas actividades. Según informe realizado por la SENA E se recaudó 1.711,16 millones de dólares durante el primer semestre del año 2014.

Agente de aduanas: Es el profesional autorizado por la SANA E para tramitar despachos de importación y exportación de mercancías, de acuerdo a los regímenes aduaneros y de

conformidad con la legislación Aduanera vigente (REGLAMENTO AL TÍTULO DE LA FACILITACIÓN ADUANERA PARA EL COMERCIO, DEL LIBRO V COPCI, 2011).

Empresas Certificadoras: Aquellas entidades que brindan confianza, garantizando que el producto o servicio que ingresa o sale del país se encuentre acorde a las normas establecidas (Ortiz & Salamea, 2015).

1.1.9. Organismos reguladores y Controladores de las operaciones del Comercio Exterior.

Se denomina así a todas las entidades que tiene por finalidad supervisar las operaciones de intercambio entre los países, en nuestro país estas son: Banco Central, la Superintendencia de Bancos, las Aduanas, la Cámara de Comercio Internacional, entre otros (UNAM, 2011).

En el campo de las importaciones y exportaciones se pueden identificar otras instituciones como las empresas de transporte, empresas de seguros, agencias de aduanas y otros organismos que cumplen con funciones varias como la de control de tipo sanitario, de calidad, entre otras.

Las operaciones de Comercio Exterior se constituyen como todo movimiento comercial que supone como mínimo un contrato en el que intervienen dos partes, un vendedor que será el exportador y a un comprador que lo denominaremos importador, quien es el que desee adquirir el bien o producto en cuestión (Naranjo y Alice, 2000).

Una vez cerrado el acuerdo comercial, el exportador enviara las mercaderías al importador; por su parte, el importador deberá realizar el pago de acuerdo a lo estipulado. Actuando en esta instancia las entidades bancarias como intermediarias entre el importador y el exportador.

Pero sin embargo, es necesario definir también una política de comercio exterior ya que en un país intervienen un conjunto de actores con diversas realidades y dinámicas

económicas, por tanto con diversos intereses, con diversas percepciones y con diversas ópticas.

En nuestro país son algunas las entidades que están ligadas al comercio exterior entre ellas se destacan:

COMEX, Comité de Comercio Exterior: Es el organismo nacional encargado de aprobar las políticas públicas en materia de política comercial. Regula todos los aspectos vinculados a la política comercial (Ministerio de Comercio Exterior, 2017).

SENAE: Como ya se mencionó anteriormente es un organismo público facilitador del comercio exterior (Ortiz y Salamea, 2015, p. 38).

MIPRO, Ministerio de Industrias y Productividad: Organismo responsable de promover e impulsar el desarrollo productivo industrial y artesanal, con el fin de que ecuatorianos produzcan bienes y servicios con un valor agregado y una alta calidad para introducirlos en el mercado nacional e internacional (Ortiz y Salamea, 2015, p. 38).

PRO-ECUADOR: Es el Instituto encargado de la promoción de exportaciones e inversión, promueve las exportaciones de los diversos productos con el fin de propiciar la inserción estratégica en el comercio internacional (PROECUADOR, 2016).

1.1.10. Líneas de crédito para el Comercio Exterior

El comercio exterior en cualquier país, se maneja tomando como un importante punto de su actividad el pago de los bienes y servicios que son intercambiados. La moneda, en consecuencia, desempeña un papel definitivamente importante en todas las actividades relacionadas con el comercio exterior.

En primer lugar hay que definir lo que es un crédito: es el sistema mediante el cual una parte denominada “entidad prestamista” entrega una cantidad de dinero a otra parte denominada el “deudor”, este recibe el dinero y acuerda hacer la devolución del cien por ciento del capital que le ha sido entregado en préstamo a un plazo fijo que ha sido pactado entre las partes, y por el uso de dicho capital se pacta el pago de un interés. Los

movimientos internacionales de capital, que se originan por el otorgamiento de los créditos son una característica importante del entorno económico internacional, lo que origina flujos de capitales a nivel de los países que se constituyen en las transacciones financieras a nivel internacional (Diario El Tiempo, 2004).

Para que un crédito sea considerado como internacional o vinculante para comercio exterior deben:

- El prestamista y el deudor estar ubicados en diferentes países.
- El prestamista y el deudor están ubicados en un mismo país, pero el crédito otorgado debe ser destinado para actividad de comercio exterior, es decir, para importar o exportar un bien o un servicio.

Dentro del ámbito financiero local privado los créditos pueden ser clasificados como a continuación se detalla: Según el origen:

- Créditos comerciales, son los que los fabricantes conceden a otros para financiar la producción y distribución de bienes; créditos a la inversión, demandados por las empresas para financiar la adquisición de bienes de equipo, las cuales también pueden financiar estas inversiones emitiendo bonos, pagarés de empresas y otros instrumentos financieros que, por lo tanto, constituyen un crédito que recibe la empresa.
- Créditos bancarios, son los concedidos por los bancos como préstamos, créditos al consumo o créditos personales, que permiten a los individuos adquirir bienes y pagarlos a plazos.
- Créditos hipotecarios, concedidos por los bancos y entidades financieras autorizadas, contra garantía del bien inmueble adquirido.
- Créditos contra emisión de deuda pública. Que reciben los gobiernos centrales, regionales o locales al emitir deuda pública;

- Créditos internacionales, son los que concede un gobierno a otro, o una institución internacional a un gobierno, como es el caso de los créditos que concede el Banco Mundial.

Según el destino:

- De producción: Crédito aplicado a la agricultura, ganadería, pesca, comercios, industrias y transporte de las distintas actividades económicas, que luego pueden ser productos destinados para la exportación.
- De consumo: Para facilitar la adquisición de bienes personales.
- Hipotecarios, destinados a la compra de bienes inmuebles.

Según el plazo:

- A corto y mediano plazo (de 1 a 24 meses): Otorgados por Bancos a proveedores de materia prima para la producción y consumo.
- A largo plazo (más de 24 meses): Para viviendas familiares e inmuebles, equipamientos, maquinarias, etc.

Según la garantía:

- Personal. Créditos a sola firma sobre sus antecedentes personales y comerciales.
- Real (hipotecas). Prendarias cuando el acreedor puede garantizar sobre un objeto que afecta en beneficio del acreedor.
- Cash colateral. Prestamos sobre pólizas de inversión.

1.1.11. Métodos de pago en el comercio internacional

Con la finalidad de lograr tener éxito en el mercado mundial y poder obtener ganancias en las ventas compitiendo con empresas extranjeras, los exportadores se ven obligados a ofrecer a sus clientes condiciones de ventas que permitan la facilidad en los pagos. Teniendo en cuenta, que la finalidad de cada venta es poder lograr el pago completo y puntual, la forma

de pago idóneo debe elegirse de manera cuidadosa tratando de reducir el riesgo de pago, sin descuidar las necesidades del comprador.

De lo expuesto anteriormente, en la guía de financiamiento para operaciones de comercio internacional elaborada por el Departamento de Comercio de los EE.UU. (2013), se destacan cinco métodos principales de pago para efectuar las transacciones internacionales que a continuación se detallan.

Efectivo anticipado: con esta modalidad de pago el exportador asegura su pago antes de entregar los bienes negociados. Considerando las ventas a nivel internacional, las transferencias bancarias y las tarjetas de crédito se convierten en la opción de efectivo anticipado, siendo este el medio más común de pago utilizado por los exportadores. A diferencia de los beneficios que esta modalidad genera a los vendedores, esta opción resulta poco atractiva para el comprador por cuanto crea un flujo de efectivo desfavorable, y además, corren el riesgo de no recibir la mercadería al efectuar el pago de manera anticipada.

Cartas de crédito: Esta modalidad de pago es considerado como uno de los instrumentos más seguros que podrían utilizar los comerciantes internacionales; consiste en un compromiso efectuado por una institución bancaria a nombre del comprador, el pago se llevará a cabo siempre y cuando el exportador cumpla con las condiciones establecidas en la carta de crédito. Esta modalidad es útil cuando no se tiene información acerca de la fiabilidad de un comprador extranjero, además, es beneficiosa para el exportador por cuanto el banco cuenta con la solvencia necesaria para cubrir el valor pactado por la venta. Otra ventaja que ofrece la carta de crédito al comprador es que el no contrae la obligación de pago hasta que el bien negociado no sea enviado como se prometiera en el contrato.

Cobranza documentaria: esta se da cuando el vendedor confía al banco la cobranza del pago de una venta. Este proceso emplea una letra que genera un importe el cual debe cancelado en el plazo establecido. Sin embargo, la cobranza documentaria no ofrece procesos de verificación y además las garantías son limitadas en el caso de no darse el pago. Una característica de esta modalidad de pago es que son menos onerosas que la carta de crédito.

Cuenta abierta: La cuenta abierta es una venta en la que primero se envían y entregan los bienes antes de que se venza el pago que en comercializaciones internacionales suele tener un tiempo de crédito de 30, 60 o 90 días. Esta opción suele ser ventajosa para el comprador en términos de flujo de efectivo, pero, no lo es para el exportador debido a la competencia que ofrecen opciones competitivas de cuenta abierta a mayor plazo. Y en esos tiempos el exportador debe mitigar el riesgo de la falta de pago mediante técnicas apropiadas de financiamiento. Una forma de asegurar este tipo de transacción es a través del seguro de crédito de exportación.

Consignación: Es una variación de la modalidad de pago descrita anteriormente (Cuenta abierta); la consignación se basa en un acuerdo contractual en la cual el comprador recibe y vende los bienes enviados por el exportador, el mismo que retiene el derecho sobre la mercadería hasta que esta sea vendida. Esta modalidad no le garantiza ningún pago al exportador mientras sus bienes se encuentran en un país ajeno en manos de distribuidor o agentes de ventas independientes, esto es ventajoso para el exportador por cuanto no tiene que pagar gastos de almacenamiento y de gestión de inventarios. Lo clave de las ventas por consignación es hacer alianzas con distribuidores extranjeros de buena reputación y digno de confianza, además se debe contar con un seguro que proteja los bienes consignados para de esta manera reducir el riesgo por falta de pago.

1.1.12. Bancos privados en el Ecuador

La Banca Privada ecuatoriana está compuesta por varias instituciones acreditadas para realizar actividad financiera, que están regidas por la Ley General de Instituciones del sistema Financiero (2011), que dice:

“Esta Ley regula la creación, organización, actividades, funcionamiento y extinción de las instituciones del sistema financiero privado así como la organización y funciones de la Superintendencia de Bancos, entidad encargada de la supervisión y control del sistema financiero, en todo lo cual se tiene presente la protección de los intereses del público”.

Por tanto, hay varias de estas instituciones que otorgan crédito para comercio exterior con fondos propios o por bancos corresponsales que permiten el paso de importaciones a la disponibilidad de liquidez mientras que reciben recursos generados por exportaciones.

Los financiamientos de exportación que se ejecutan son generalmente créditos para procesos de pre- exportación y post exportación. Este tipo de crédito funciona de la siguiente manera:

1. El Exportador Acreditado solicita financiamiento y entrega la documentación que acredita la exportación que se llevara a cabo al Banco en Ecuador que va a otorgar el financiamiento.
2. El Banco concede el préstamo para realizar el trámite pre-exportación o post-Exportación.
3. El exportador paga el Capital más los intereses.

Los financiamientos de Importaciones tienen como finalidad atender las necesidades de financiación de las empresas que importan bienes y/o servicios del exterior en las mejores condiciones que ofrece el proveedor. Estas instituciones financieras privadas piden cumplir con mínimo ciertos requisitos para otorgar el crédito sea para un Importador o un Exportador:

- Experiencia en la actividad por la cual solicita el crédito.
- Amplia red de corresponsales.
- Agilidad en la apertura, estructuración y confirmación de la operación.

Para Macas (2016), entre los instrumentos que ofrece la banca ecuatoriana en relación con el comercio exterior tenemos:

- Cartas de Créditos:
 - Para Importaciones
 - Para Exportaciones
 - Domésticas
 - En Stand By

- Garantías Bancarias
- Garantía aduaneras
- Financiamientos
- Avales
- Cobranzas de Importaciones
- Cobranzas de Exportaciones

Todos estos instrumentos financieros se aplican en funcionalidad a la actividad a desarrollarse, es decir, si se realiza una importación o exportación, la banca privada ecuatoriana está capacitada y preparada para brindar estos servicios a sus clientes de acuerdo a sus necesidades de aplicación. Los intereses están normados por la Ley y por los organismos correspondientes, los plazos son de acuerdo a la aplicación del cliente.

1.2. Antecedentes

En cuanto al financiamiento de la banca privada se analizó el estudio elaborado por Perez, Vera, Díaz, y Vera (2014), titulado Financiamiento del comercio Internacional en donde se exponen las características, condiciones y modalidades de tales financiamientos. Al respecto se comprueba que existen esfuerzos por parte de la banca privada en apoyar a las micro empresas reduciendo de esta manera la asimetría en el acceso a mecanismos de crédito para favorecer al comercio exterior.

De igual manera, el estudio presentado por Subiaga y Paredes (2016) tiene como finalidad demostrar cómo influye el manejo administrativo y financiero de las pequeñas y medianas empresas al momento de acceder a los créditos ofertados tanto por instituciones bancarios privadas o estatales. También se determinó cuáles son los requisitos que exigen las instituciones financieras para otorgar los financiamientos.

Por lo expuesto, se pudo aclarar como el manejo administrativo de las empresas pequeñas y medianas influyen el cumplimiento de los principales requisitos exigidos por las instituciones financieras, disminuyendo las posibilidades de concesión de los créditos, y

generando más riesgos para la empresa, situación que favorece a desistir en la búsqueda de los préstamos.

En cuestiones del comercio exterior, el Ecuador se ha caracterizado por emplear un modelo tradicional primario exportador utilizado desde los comienzos de la vida republicana, en donde se han destacado los productos de origen primario como las principales mercancías para las exportaciones. Es así que estudios como el de Macías (2010), indican que nuestro país es altamente dependiente de las exportaciones de productos de poco valor agregado, como son los productos agrícolas, camarón, flores, petróleo etc.

Otro estudio analizado que se relaciona con la investigación planteada es el presentado por Leroux Cathiuska (2016), en donde expone que durante años los Bancos de Desarrollo han demostrado ser una fuente exitosa de recursos a mediano y largo plazo tanto para países, instituciones financieras o empresas que necesitan de recursos para inversiones en infraestructura, producción, desarrollo social etc. Alguno de estos adicionalmente se encarga de promover las exportaciones de bienes y servicios de su país de origen, mediante diferentes mecanismos, como el financiar al comprador extranjero de esos bienes y servicios.

Por lo expuesto, se puede analizar que hay una necesidad real de obtener otras fuentes de financiamiento que permita la satisfacción de las necesidades de los importadores y exportadores a mediano plazo, que a su vez les facilite el poder cumplir con el pago de los créditos adquiridos con las instituciones financieras a un menor costo y con más tiempo de cancelación.

En efecto, estudios como el de Solimano (2013) y la Facultad de Economía UEES (2015), coinciden en afirmar que los obstáculos de las pymes para exportar se debe a su limitado acceso al financiamiento de capital de trabajo y crédito de inversión, acceso a capital humano, capacidad de garantizar el cumplimiento de normas técnicas importantes en el comercio y relativamente altos costos fijos de acceso a mercados internacionales.

Otro problema que se identifico es que la fuente más común de financiamiento para las PYMES en el país ecuatoriano ha sido mediante créditos bancarios o mediante fondos

propios. Pero, un gran número de ellas dejan de crecer y no llegan a más de una década de antigüedad debido a que muchas de estas empresas no cumplen con los estándares de garantías y los múltiples requisitos que exigen las instituciones bancarias para el acceso a créditos económicos. (UEES, 2015)

1.3. Marco Legal

A continuación se presenta una recopilación de información legal que se relaciona con los financiamientos de las operaciones de comercio exterior tanto en nuestro país como en el exterior.

1.3.1 Constitución del Ecuador

Los actos del comercio exterior independiente de su contenido y alcance, necesitan de una regulación jurídica. En nuestro país estas leyes se encuentran estipuladas en la Constitución de la República y sus estándares en concordancia a las relaciones Internacionales; mediante la observación de preceptos jurídicos, estos actos pueden tener certeza, veracidad, reiteración y constancia entre las partes y las naciones; de igual forma, las relaciones jurídicas del Estado y las personas naturales o jurídicas que operan en la comercialización internacional de mercancías; estos actos se encuentra regulados por el Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversión (COPCI, 2010).

En el Art. 66 de la Constitución establece garantías constitucionales de las personas, las mismas que necesitan de una normativa que regule ejercicio. De igual manera el Art. 284 de la misma ley indica cuales son los objetivos de la política económica, entre ellos se menciona el incentivo a la producción nacional. La productividad y competitividad sistémica, la acumulación del conocimiento científico y tecnológico, la inserción estratégica en la economía mundial y las actividades productivas que fomenten la integración regional.

En cuanto a promover las exportaciones ambientales responsables el Art. 306 indica que tienen preferencias aquellas actividades generadoras de empleo y valor agregado, y en especial las exportaciones de los pequeños y medianos productores y del sector artesanal.

El artículo 335, expresa que el Estado será el encargado de regular, controlar e intervenir en intercambios y transacciones económicas, y además sancionará cualquier tipo de explotación, robo, acaparamiento, simulación y especulación de cualquier bien o servicio. De igual forma el Estado desarrollara una política de precios encaminados a proteger la producción nacional de cualquier práctica de monopolio y oligopolio o cualquier otra práctica desleal (Constitución, 2008).

1.3.2. Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión (COPCI)

El presente proyecto de ley fue aprobado por la Asamblea Nacional del Ecuador el 16 de Diciembre del 2010; y rige a todas las personas naturales, jurídicas y cualquier forma asociativa que se dediquen al desarrollo de una actividad productiva, en cualquier lugar del territorio nacional.

Respecto al Comercio internacional la finalidad de la presente ley está enfocada en establecer los principios e instrumentos fundamentales de la articulación internacional de la política comercial del Ecuador. Así como también potenciar la sustitución estratégica de las importaciones y el fomento y diversificación de las exportaciones. En conclusión la presente ley facilita las operaciones de comercio exterior.

En efecto el libro IV de la presente ley expone los órganos de control e instrumentos del Comercio Internacional. En el artículo 71 se declara como organismo aprobador de las políticas públicas y nacionales en materia de política comercial, encargado de la regulación de todos los asuntos y procesos vinculados con esta actividad comercial al Comité de Comercio Exterior (COMEX), el mismo que se conformará con los titulares o delegados de las siguientes instituciones:

- El Ministerio rector de la política de comercio exterior;
- El Ministerio rector de la política agrícola;
- El Ministerio rector de la política industrial;
- El Ministerio a cargo de coordinar el desarrollo productivo;
- El Ministerio a cargo de coordinar la política económica;

- El Ministerio a cargo de las finanzas públicas;
- El Organismo Nacional de Planificación;
- El Ministerio a cargo de coordinar los sectores estratégicos;
- El Servicio de Rentas Internas;
- La autoridad aduanera nacional; y,
- Las demás instituciones que determine el Presidente de la República mediante decreto ejecutivo.

Las áreas sobre las cuales tiene competencia el COMEX son:

1. Política Arancelaria.
2. Negociaciones internacionales.
3. Políticas para el desarrollo de los regímenes especiales.
4. Medidas para contrarrestar el comercio desleal.
5. Definir las políticas tendientes a lograr mayor competitividad de la producción nacional.
6. Aprobar el plan de promoción de exportaciones.

La ley tiene como finalidad fundamental:

- a) Asegurar la libertad para el desenvolvimiento de las actividades de exportación e importación y para facilitar la gestión de los agentes económicos en esta materia;
- b) Impulsar la internacionalización de la economía ecuatoriana para lograr un ritmo creciente y sostenido de desarrollo;
- c) Aprovechar las oportunidades que brinda el comercio mundial de tecnología y servicios para beneficio de la producción exportable del país;
- d) Impulsar la modernización y la eficiencia de la producción local, para satisfacer adecuadamente la demanda interna y externa, para mejorar su competitividad internacional y satisfacer las necesidades del consumidor, tomando en consideración las exigencias del comercio mundial en lo que respecta a la preservación del medio ambiente;
- e) Promover el crecimiento y diversificación de las exportaciones de bienes, servicios y tecnología;
- f) Asegurar que la producción nacional compita en el ámbito internacional conforme a prácticas leales y equitativas de libertad de comercio. Para el efecto, el Gobierno Nacional

adopta acciones concretas que aseguren una efectiva defensa, en concordancia con los convenios y acuerdos internacionales de comercio de los cuales el país es signatario;

g) Impulsar el fortalecimiento y desarrollo de los mecanismos de fomento de las exportaciones e inversiones;

h) Promover mediante estímulos e incentivos la inversión directa, nacional y extranjera, los procesos de integración y los acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales que amplíen la inversión y faciliten las transacciones externas del país;

i) Prevenir y contrarrestar los efectos negativos que ocasionen a la producción nacional, la aplicación de prácticas desleales de comercio.

En efecto, el presente organismo rector (COMEX) en materia, se encargará de la regulación, facilidad o restricción de las exportaciones, importaciones, circulación y tránsito de mercancías no nacionales ni nacionalizadas. De igual forma, es el ente responsable de expedir las normas de registro, autorización, documentos de control previo, licencias y procedimientos de importaciones y exportaciones, distintos a los trámites aduaneros. También debe aprobar y publicar la nomenclatura para la clasificación y descripción de las mercancías de importación y exportación. Así mismo, debe adoptar normas y medidas necesarias para evitar las prácticas comerciales internacionales desleales que afecte al país; y resolver los conflictos que se pudieren presentar entre los organismos del sector público en materia del comercio Internacional (COPCI, 2010, p. 28-29).

CAPITULO II: MATERIALES Y MÉTODOS

2.1. Tipo de estudio

La investigación se encuentra enmarcada en una metodología de tipo mixta, es decir, cualitativa y cuantitativa, la primera se aplicó en la exposición del problema identificado y la búsqueda de posibles soluciones, la segunda se utilizó en la tabulación de los datos recopilados a través de una investigación de campo aplicada a pequeñas empresas exportadoras e importadoras de la ciudad de Esmeraldas.

Se consideró un estudio descriptivo porque brindó detalles de la situación o problemática identificada, y a quienes esta afecta. Para tal efecto se describió los orígenes o causas de la situación conflicto y los sectores afectados como son el bancario, el importado y el exportador.

2.2. Métodos

Los métodos que se aplicaron en la investigación fueron el analítico y el deductivo.

Método analítico.- Se empleó al descifrar cada paso de la concesión del financiamiento de las operaciones de Comercio Exterior por parte del Banco Guayaquil S.A., a partir de ello se impulsaron nuevos procesos mejorados como resultado de la investigación.

Método deductivo. - Se analizó los componentes de los financiamientos que ofrece el Banco Guayaquil S.A. a las personas naturales y jurídicas para efectuar operaciones de comercio internacional. Especialmente las líneas de crédito que permiten una negociación segura tanto para la institución como para el exportador o importador.

Se trabajó con las bases de datos proporcionadas por el Banco Guayaquil S.A. para determinar el número de clientes que actualmente han solicitado créditos para efectuar alguna operación del Comercio Exterior, y cuál ha sido su impacto en la economía del país.

2.3. Población y Muestra

De acuerdo a los datos obtenidos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INEC, 2012), en la provincia de Esmeraldas existen alrededor de 3242 PYMES relacionadas con el comercio.

Empleando la ecuación estadística para proporciones poblacionales tenemos los siguientes valores:

$$n = \frac{N \times Z_a^2 \times p \times q}{d^2 \times (N - 1) + Z_a^2 \times p \times q}$$

Reemplazando estos valores en la fórmula antes descrita, se obtuvo el siguiente resultado.

$$n = \frac{3242 \times 1,96^2 \times 0,05 \times 0,95}{0,07^2 (3242 - 1) + 1,96^2 \times 0,05 \times 0,95}$$

$$n = \frac{591,5872}{3,74148}$$

$$n = 158,11$$

En donde se obtuvo una muestra de 158 PYMES a encuestar en la provincia de Esmeraldas.

2.4. Técnicas e instrumentos

Las técnicas que se emplearon en el estudio fueron entrevistas y encuestas. La primera se efectuó a través de un bloque de preguntas aplicada a la institución bancaria en este caso el Banco Guayaquil S.A. con la finalidad de determinar las políticas y los procesos en la concesión de los créditos; además se buscó analizar las alternativas que emplea la entidad

financiera para aumentar el financiamiento en las operaciones del comercio exterior en la ciudad de Esmeraldas.

Mediante un cuestionario se consultó la opinión de los propietarios de las PYMES de la ciudad de Esmeraldas con el propósito de identificar las necesidades de financiamiento para realizar operaciones de Comercio exterior.

2.5. Análisis de datos

Los datos obtenidos fueron tabulados y ordenados considerando los indicadores establecidos; en la encuesta se aplicaron cuadros y gráficos estadísticos que permitieron hacer un análisis sobre el financiamiento de las operaciones de Comercio Exterior por parte del banco Guayaquil de la ciudad de Esmeraldas.

De igual manera, se emplearon las herramientas informáticas como Microsoft Word que permitió realizar el informe escrito, y Microsoft Excel que se utilizó para la elaboración de cuadros y gráficos estadísticos.

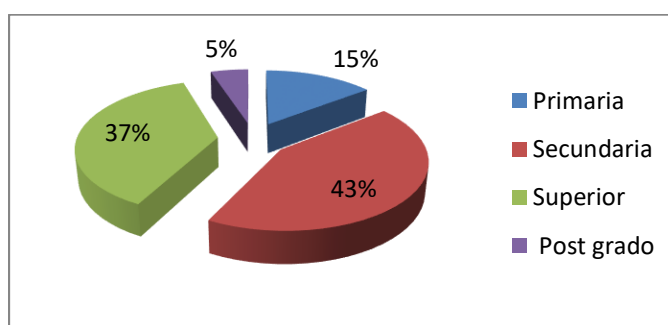
CAPITULO III: RESULTADOS

3.1. Análisis e interpretación de resultados

3.1.1. Financiamiento y acceso al crédito de las pymes de la ciudad de Esmeraldas para el comercio exterior

Las pequeñas y medianas empresas (pymes) representan más del 90% de espectro empresarial de la ciudad de Esmeraldas, pese a esto, existen diferentes factores que afectan su operatividad cotidiana, uno de esos factores es la preparación académica de sus gestores. Al respecto, en la figura 1 se puede evidenciar que la mayoría de los propietarios de las PYMES posee un nivel educativo secundario en un 43%, seguido de un grupo un poco menor 37% que afirma tener una preparación académica superior.

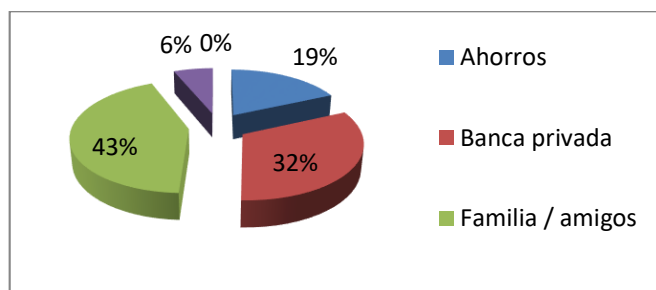
Figura N° 1: Preparación Académica de los propietarios de las PYMES en Esmeraldas.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos proporcionados por propietarios de PYMES de Esmeraldas.

Otro factor importante de análisis en la presente investigación, es el financiamiento para la constitución de este tipo de empresas, respecto a esto los resultados muestran que en su mayoría los propietarios de las PYMES han adquirido su financiamiento para la constitución de la empresa a través de préstamos realizados a familiares o amigos en un 42%, y un 32% a los bancos privados, es la información que se puede apreciarse en la figura 2.

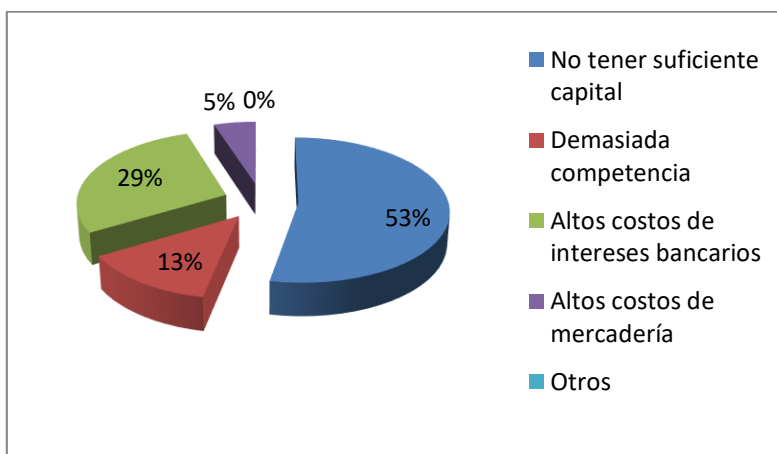
Figura N° 2: Financiamiento para constitución de empresas.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos proporcionados por propietarios de PYMES de Esmeraldas.

Se consideró importante resaltar cuales son los motivos que han impedido el crecimiento de las PYMES, en cuanto a esto, los resultados obtenidos evidencian que el 53% no tiene capital suficiente para el crecimiento de su negocio o empresa, seguido de un 29% que afirma haber realizado algún tipo de crédito y los altos costos de los intereses han impedido el progreso de la empresa. Tal como se muestra en la figura 3.

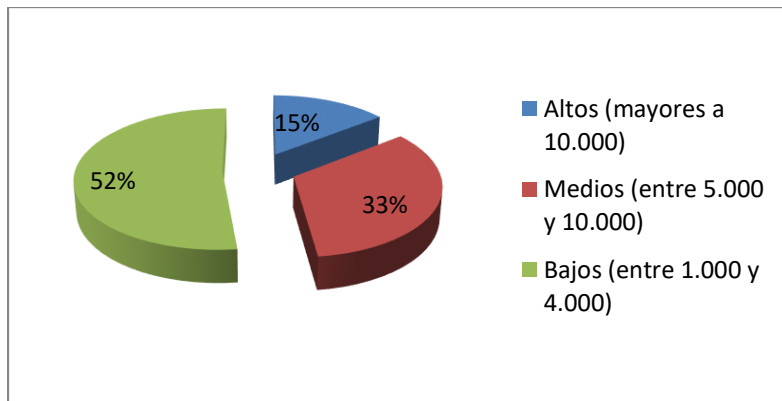
Figura N° 3: Impedimento para crecimiento de PYMES



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos proporcionados por propietarios de PYMES de Esmeraldas.

La figura 4 evidencia que un alto número de las PYMES encuestadas representadas por un 52% tienen bajos ingresos que oscilan entre los 1000 y 4000 dólares, esta situación se debe a que la mayoría de los negocios se dedican a la misma actividad lo que ocasiona saturaciones en el mercado y bajos ingresos en las empresas. Un porcentaje inferior del 33% indicaron tener ingresos medios que van desde los 5.000 a los 10.000 dólares.

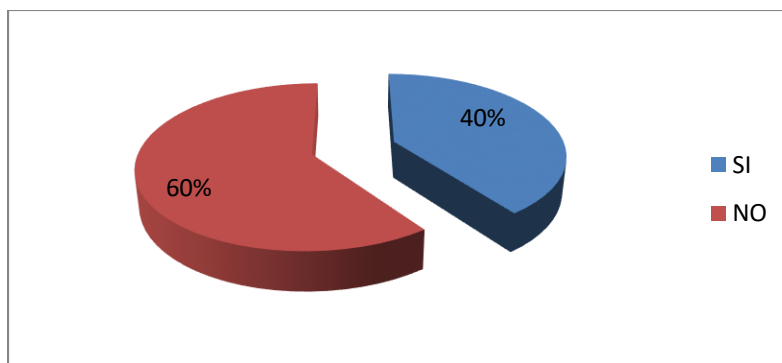
Figura N° 4: Ingresos generados por la empresa.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos proporcionados por propietarios de PYMES de Esmeraldas.

Es trascendental analizar en la presente investigación, la concesión de financiamiento en las exportaciones e importaciones; al respecto, los propietarios de las PYMES encuestados un 40% manifestaron que si han recibido financiamientos por parte de las instituciones financieras para efectuar exportaciones o importaciones de sus productos, mientras un 60% indicó que nunca ha solicitado créditos en instituciones bancarias.

Figura N° 5: Financiamiento para exportaciones e importaciones.

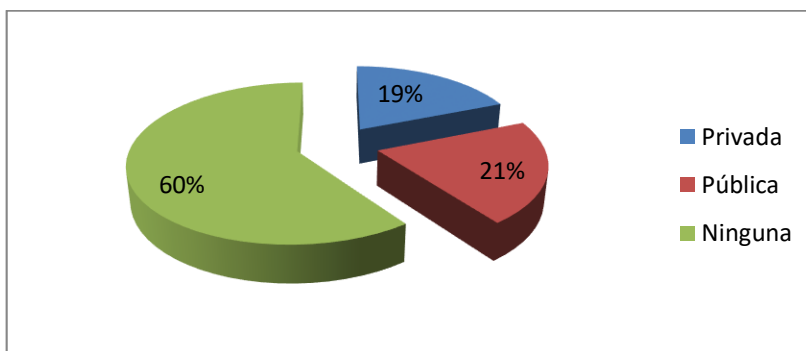


Fuente: Elaboración propia a partir de los datos proporcionados por propietarios de PYMES de Esmeraldas.

Después de haber analizado los financiamientos adquiridos por los propietarios de las PYMES para efectuar operaciones de comercio Internacional, se consideró también fundamental conocer en qué tipo de instituciones han realizado dichos créditos. Al respecto en la figura 6 se evidencia que el 21% de los propietarios que han solicitado

algún tipo de financiamiento lo han realizado a través de la banca pública, mientras que el 19% en instituciones financieras privadas.

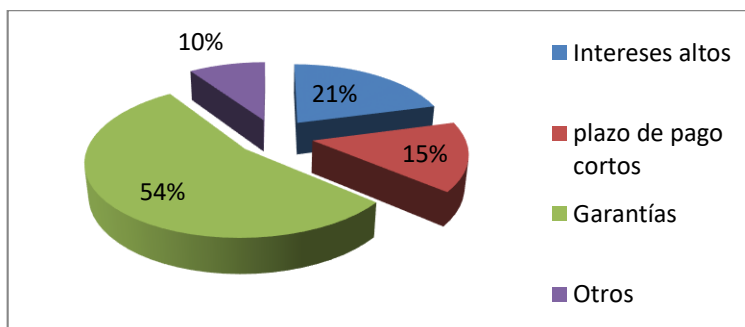
Figura N° 6: Instituciones financieras donde obtuvieron los créditos.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos proporcionados por propietarios de PYMES de Esmeraldas.

La gran mayoría de las empresas encuestadas, alguna vez han intentado solicitar créditos financieros, pero se han encontrado con algunos obstáculos; una minoría ha solucionado los inconvenientes y otros han desistido de solicitar financiamientos. Uno de los mayores impedimentos presentados ha sido las garantías solicitadas por las entidades bancarias que se refleja en un 54%, otro obstáculo lo constituyen los altos intereses que cobran y los plazos cortos para cancelar los créditos.

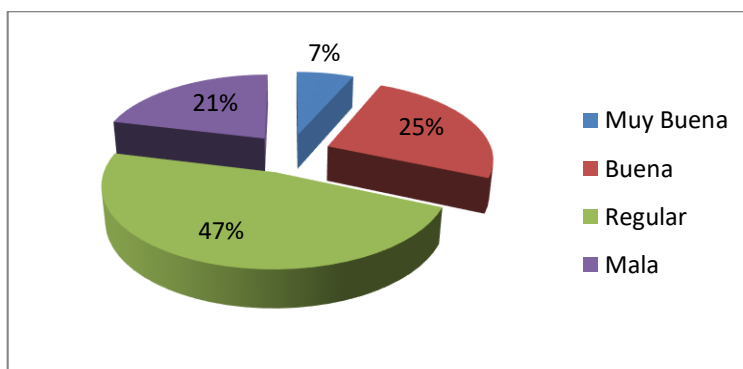
Figura N° 7: Dificultades para acceder a créditos financieros.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos proporcionados por propietarios de PYMES de Esmeraldas.

De los propietarios de las PYMES de la ciudad de Esmeraldas que han exportado o importado sus productos se detalla que el 47% ha tenido una experiencia regular debido a que existen tramites complejos que el empresario desconoce y retrasa la gestión en las operaciones del comercio exterior, mientras que, un 25% consideran que ha sido buena.

Figura N° 8: Experiencia en las importaciones y exportaciones.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos proporcionados por propietarios de PYMES de Esmeraldas.

3.1.2. Procesos del Banco Guayaquil S.A. para el financiamiento de las operaciones del Comercio Exterior.

Con la finalidad de identificar cuáles son los procedimientos y políticas internas del Banco Guayaquil S.A. para financiar las operaciones del Comercio Exterior en la ciudad de Esmeraldas, se procedió a realizar una entrevista a la Ing. Erika Ramírez Barrilla, Jefe de Agencia Centro Comercial Multiplaza.

Dentro de los resultados obtenidos, se destaca que los principales productos que ofrece el Banco Guayaquil S.A. a los exportadores e importadores son: los financiamientos de las operaciones del Comercio Exterior, que se caracteriza por ser facilidades de créditos otorgada por los bancos corresponsales y que permiten el pago de importaciones o la disponibilidad de fondos mientras que reciben recursos generados por las exportaciones. Las cobranzas, se constituyen en otro producto que ofrece la institución financiera y en el caso de las exportaciones se entregan los documentos representativos de mercaderías o servicios a los bancos para que sean enviados mediante la amplia red de corresponsales al comprador o banco del exterior, contra el pago, la aceptación de una letra o la presentación de un pagaré; en cambio, en las importaciones se reciben los documentos de embarque de mercaderías o servicios que se entregan a su empresa como importadora, contra el pago o la aceptación de una letra o firma de pagaré. Las cartas de créditos, son

acuerdos entre el banco y el vendedor o comprador que respaldan las operaciones del comercio internacional.

Factoring internacional permite la venta de las facturas y de esta forma obtener liquidez inmediata sin la preocupación del cobro de las mismas. Cobertura forward, es un contrato a través del cual se fija un tipo de cambio o el precio de los insumos del exterior para un momento futuro. Avals, Son respaldos que otorga el banco mediante letras a nombre del beneficiario y que son negociables en cualquier otra institución financiera. Finalmente, se cuenta con las garantías, que son documentos incondicional, irrevocable y de pago inmediato, a través del cual el Banco se compromete a honrar un valor determinado a un beneficiario; si el ordenante de la misma no cumple con el compromiso garantizado, deberá ser cobrado por el beneficiario.

En efecto, para poder acceder a este tipo de productos el cliente debe en primer lugar acercarse a uno de los asesores de crédito del Banco Guayaquil S.A. quien validará la calificación de buró, los saldos promedios, la antigüedad de la actividad que se realiza, y el nivel de las ventas; este paso, es el primer filtro para aplicar a cualquier tipo de financiamiento.

Seguidamente, y después de haber conseguido una validación favorable el cliente debe presentar algunos requisitos como el RUC, las tres últimas declaraciones del IVA, las tres últimas declaraciones del impuesto a la renta, los balances con corte al mes anterior y si el crédito supera los 200.000.00 dólares debe presentar flujos proyectados al tiempo que se entrega el financiamiento, copia de la cédula y de ser el caso una garantía dependiendo del monto, es decir, de 2000 hasta 10.000 solo a firma, de 10.000 a hasta 20.000 garantía personal (quirografario), de 20.000,00 en adelante se entrega garantías reales (bienes inmuebles).

En cuanto al perfil que debe tener el cliente para poder acceder a un financiamiento en el Banco Guayaquil S.A. se considera que debe ser una persona independiente, puede ser natural o jurídica, contar por lo menos con 3 años de estabilidad, no poseer registros negativos en el buró de crédito, no haber declarado pérdida en los últimos 3 años, presentar un margen de utilidad mínimo del 3% en el análisis de los 3 últimos periodos fiscales, sus saldos promedios deben ser positivos en las cuentas, no estar inhabilitado por

la súper intendencia de bancos, en el caso de ser una compañía debe estar al día con todas sus obligaciones en la súper de compañías.

Después de haber presentado los requerimientos de acuerdo al tipo de financiamiento que se desea obtener ya sea para importación o exportación se consideró importante determinar los tiempos de aprobación de los créditos, al respecto el funcionario a cargo de esta área manifestó que estos dependen del dictamen que realice el área de riesgo mediante el resultado del sistema, este dictamen por lo regular se emite en 48 horas una vez que ha sido verificada y validada la información. Cuando el dictamen es positivo y se deben colocar garantías reales el desembolso se realiza en 30 días, mientras que en el caso de requerirse garantías personales el desembolso se efectúa en 5 días máximo.

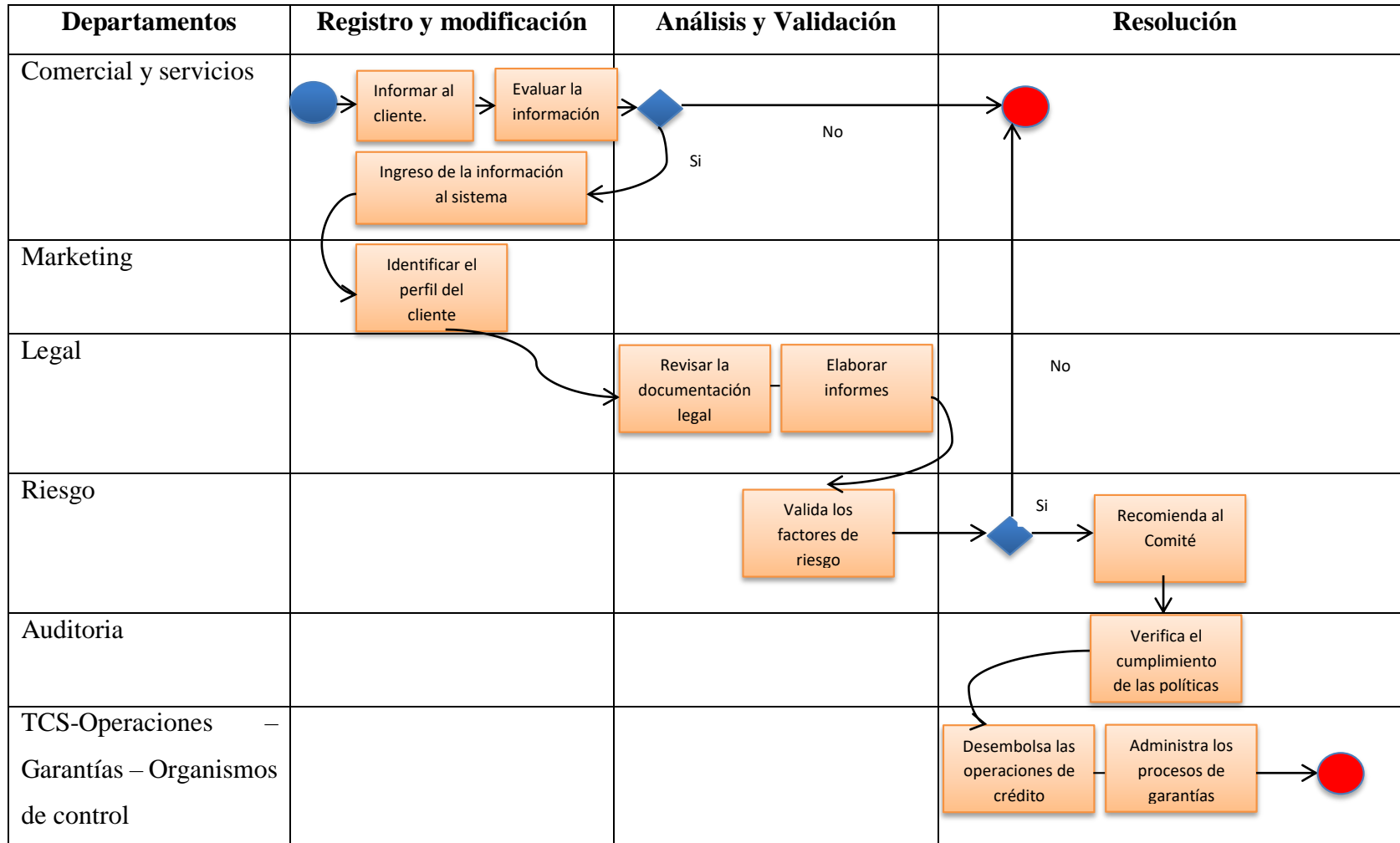
Para el financiamiento de las operaciones del comercio exterior el cliente debe presentar garantías que respalden el crédito, como se mencionó anteriormente estas pueden ser personales o reales, la primera requiere únicamente la firma del cliente, mientras que en la segunda pueden ser las viviendas, terrenos productivos, certificados de depósitos a plazo, prendas industriales, maquinaria, etc.

Pero, el Banco Guayaquil S.A. otorga financiamientos a importadores y exportadores para ciertos destinos económicos como es el caso de la compra de activos fijos, compra de maquinarias, para capital de trabajo, adquisición de prendas industriales o remodelación del negocio. Ahora bien, el banco no cubre el 100% de la inversión, dependiendo el monto del financiamiento y para que este destinado la institución financiera otorga un porcentaje menor, es decir, en el caso de adquisición de activos fijos el Banco Guayaquil S.A. financia hasta un 70% del valor de realización; mientras que para la compra de terrenos el porcentaje es del 60%.

En cuanto a los plazos de los financiamientos, estos han variado hoy en día, anteriormente se concedían por un año, pero debido a la difícil situación por la que atraviesa el país, el Banco Guayaquil ha establecido los siguientes plazos: en el caso de solicitarse recursos para capital de trabajo, el tiempo máximo es de 18 meses; para la compra de activos fijos el plazo es de 36 meses; para la adecuación y compra de locales se asigna un plazo para cancelar el préstamo otorgado de 60 meses; por último para la compra de terrenos o locales productivos en tiempo estipulado para cancelar los valores es de 84 meses.

De los datos obtenidos en la entrevista, se destaca los valores de las tasas de interés que el Banco Guayaquil cobra en los financiamientos y al igual que los montos estos también se relacionan con la facturación del cliente, es decir, si el propietario de la empresa factura entre 100.000.00 hasta 2.000.000.00 el porcentaje de interés es de 11,23%; si factura entre 2.000.000.00 a 15.000.000.00 el banco cobrará un porcentaje de 9,78% y si la facturación es mayor a los 15.000.000.00 el interés sería de 8.76%.

Gráfico del proceso de concesión de créditos.



Elaborado por el Autor

Políticas del proceso de gestión de créditos del Banco Guayaquil S.A.

Políticas generales	La política se aplica en función del perfil de riesgo del cliente en forma independiente a su segmentación comercial.
	Los clientes personas jurídicas o naturales deben presentar una antigüedad de al menos un año en la actividad productiva certificada desde su constitución como empresa o la obtención del RUC o RISE.
	Toda propuesta crediticia para clientes con perfil de riesgo pequeña empresa, sean personas jurídicas o naturales, deben considerar de forma integral: el financiamiento, la estructura, la consolidación y garantías.
	Las operaciones de crédito serán concedidas bajo metodologías de evaluación establecidas de acuerdo al perfil de riesgo y destino del crédito.
Políticas específicas	Las líneas de crédito u operaciones puntuales deben contener dentro de la propuesta: tipos de facilidades, plazos, periodicidad del pago, propuesta de crédito con información referente al destino de la operación, garantías y demás condiciones que el área comercial considere pertinentes para la concesión
	A los clientes con perfil de riesgo pequeñas empresas se financiará las necesidades de capital de trabajo hasta 18 meses plazo, con plan de pago mensual, bimestral y trimestral y hasta 180 días con vencimiento único, siempre y cuando el ciclo de conversión del negocio lo justifique.
	Los clientes personas jurídicas o naturales que requieran operaciones activas y contingente excepto sobregiros, deben presentar una antigüedad de al menos un año en la actividad productiva certificada desde su constitución como empresa o la obtención del RUC o RISE.
	La validación al cliente persona natural y jurídica, accionistas y representantes legales no presenten resultados negativos en las páginas de consultas del IESS, SRI y Función Judicial, a menos que presenten los respaldos y justificativos de solución ante los organismos mencionados.

	<p>La forma de amortización depende del ciclo de recuperación de la empresa, se debe evaluar en forma integral la situación financiera considerando los estados financieros de los últimos 3 períodos.</p>
	<p>Las garantías permitidas para cupo autónomos son:</p> <p>Garantías Quirografarias</p> <ul style="list-style-type: none"> -Hasta USD 40.000 aplica a clientes “AAA” -Hasta USD 25.000 aplica a clientes “AA” y “A” <p>Garantías hipotecarias o prendarias</p> <ul style="list-style-type: none"> -Desde USD 25.000 hasta USD 40.000 aplica a clientes “AA” y “A”
	<p>Todo proyecto requiere evaluación de la Unidad de Riesgo de Crédito.</p>
<p>Del análisis del crédito.</p>	<p>Se debe evaluar la capacidad de pago del deudor, identificar la estabilidad y permanencia de la primera fuente de repago de crédito.</p> <p>Factores cuantitativos</p> <ul style="list-style-type: none"> -Flujo de caja proyectado para operaciones de largo plazo. -Estado de flujo de efectivo -Liquidez -Solvencia patrimonial -Apalancamiento -Rentabilidad y eficiencia -Entre otros. <p>Factores Cualitativos</p> <ul style="list-style-type: none"> -Gobierno corporativo o experiencia administrativa -Estructura organizacional -Análisis del sector -Mercado y competencia -Dependencia de grupo económico en caso de existir -Estructura accionarial <p>Experiencia de pago</p> <ul style="list-style-type: none"> -Desempeño de sus pagos con entidades del sistema financiero y del sector comercial. -Carácter crediticio frente a sus obligaciones

	<p>Comportamiento histórico de pago de las operaciones en el Banco.</p> <p>Riesgo de entorno económico</p> <ul style="list-style-type: none"> -Evaluación del mercado -La industria y el sector económico -Regulación y otros factores externos.
<p>De las atribuciones de crédito y comités</p>	<p>Toda facilidad de operaciones puntual o de línea de crédito debe ser aprobado por un comité de crédito colegiado de acuerdo a la Matriz de Crédito vigente.</p>
	<p>Las negativas o condiciones establecidas por un comité podrán ser apeladas por una sola ocasión, a través del comité inmediato superior con evaluación de riesgos de acuerdo a la Matriz de Crédito.</p>
	<p>Las solicitudes negadas o con condiciones especiales establecidas por un comité no podrán ser presentadas en otro comité como operación nueva, se debe canalizar como apelación.</p>
	<p>Estas facultades crediticias no pueden ser delegadas a otro nivel de aprobación.</p>
<p>De las condiciones de desembolso</p>	<p>Cambio de condiciones a la Línea de Crédito (En facilidad, términos de pago y/o plazo)</p> <ul style="list-style-type: none"> -Está permitido aplicar reasignaciones únicamente entre facilidades de corto plazo es decir menores a 360 días. -Los términos de pago podrán ser modificados siempre que la acumulación del término de pago asignado No supere los 360 días en total. <p>Con exceso en línea de crédito (Monto y plazo)</p> <ul style="list-style-type: none"> -Solo aplica para líneas aprobadas hasta el Comité Nacional (Riesgo consolidado 1.000.000 incluyendo la operación en proceso. -Solo para operaciones de corto plazo. <p>Exceso debe cubrirse en 45 días.</p> <p>Con exceso en línea de crédito (Con garantía auto liquidable)</p> <ul style="list-style-type: none"> -Toda solicitud de crédito respaldada en el 100% (Capital más interés del crédito), por un certificado de inversión, depósito a plazo, garantías auto liquidables.

	<p>-Para líneas de crédito de hasta 1.000.000 serán revisadas y aprobadas por el Comité respectivo.</p> <p>-Para Líneas de crédito superior a 1.000.000 se requerirá revisión y aprobación en el Comité de Crédito Nacional.</p> <p>Extensión de la Línea de crédito (En plazo)</p> <p>-La extensión de línea de crédito hace referencia al plazo de vigencia de la línea de crédito, para permitir que dentro de esta aprobación vigente se contemple un plazo adicional hasta la actualización y aprobación de la nueva línea, sin generar provisión por el plazo extendido.</p> <p>-Se podrá extender por una sola ocasión, con plazo máximo de 90 días.</p> <p>-Esta extensión debe ser aprobada dentro de los Comités de Crédito. Si los montos son mayores a USD 1MM serán aprobados por el Comité Nacional. Y si son menores a USD 1MM serán aprobados por el comité correspondiente de acuerdo a la Matriz de crédito.</p>
--	---

Elaborado por la autora.

3.1.3. Alternativas del Banco Guayaquil S.A. para aumentar el financiamiento en las operaciones del comercio exterior de la ciudad de Esmeraldas.

En la ciudad de Esmeraldas existen instituciones financieras como el Banco Internacional, Solidario, Pichincha, Bolivariano, Produbanco, Ban Ecuador, Banco del Pacifico y algunas cooperativas de ahorro y crédito, entre otros. Sin embargo, no todas estas entidades cuentan con productos permitan obtener créditos aplicados al comercio. Debido a esto es imperiosa la necesidad de analizar las estrategias de promoción que tiene el Banco Guayaquil S.A. para promover los productos para el financiamiento de las operaciones del Comercio Exterior.

Por tal motivo, se ha realizado una entrevista al Ejecutivo Financiero de la Sucursal Esmeraldas Eco. Diana Pérez quien detalla las estrategias de difusión de los productos que tiene esta institución financiera en relación al Comercio Internacional.

De acuerdo a los resultados de la entrevista aplicada, se han destacado como alternativas aplicadas por el Banco Guayaquil S.A. para aumentar el financiamiento en las operaciones del Comercio Exterior estrategias como la promoción, Asesoría personalizada, Desarrollo de clientes y talleres informativos impartidos a grupos de clientes de la institución financiera.

En efecto, toda la promoción de estos productos y servicios enfocados a las operaciones del comercio internacional se promocionan a través del portal web www.bancoguayaquil.com en el menú principal en la pestaña de Comercio Exterior, en donde el cliente podrá conocer más a fondo los beneficios de cada producto y sus requisitos. Otra alternativa son los medios de comunicación y folletos que se entregan a los clientes en el Banco.

En cuanto a la asesoría personalizada que ofrece el Banco Guayaquil S.A., la institución ha desarrollado un Plan de visitas, el cual consiste en que el Ejecutivo Financiero debe realizar 40 visitas al mes a empresarios clientes y no clientes de la institución, en donde el funcionario deberá promocionar los productos y de acuerdo a su criterio y conocimiento de las políticas del Banco, realiza ofertas de financiamiento acordes a su perfil.

El Banco Guayaquil S.A. ha realizado un aporte significativo a la comunidad empresarial esmeraldeña, en donde se destacan clientes que hemos podido graduar de pequeños a medianos empresarios y de medianos a grandes, mediante la oferta de productos como capital de trabajo, adquisiciones de activos fijos y de producción, financiamiento de importaciones y exportaciones, garantías bancarias; a través de los cuales los clientes han logrado elevar su nivel de ventas y margen de utilidad de sus negocios. Como ejemplo de estos casos se encuentra el Sr. Copete Granja Joffre Clemente quien tenía una bodega de mariscos en el Puerto Artesanal y actualmente es propietario de la compañía Exportadora FLOTA PESQUERA DERIAN COMP, la misma que funciona como centro de acopio y envía sus productos a EE.UU. Cabe recalcar que parte fundamental para este desarrollo también es la asesoría que brinda el Ejecutivo de la institución.

Otra alternativa empleada para la difusión y aumento de los financiamientos de las operaciones de Comercio Exterior son los talleres informativos, planificados por las Gerencias Comerciales, y consisten en notificar a los asesores para que realicen invitaciones a los clientes PYMES a estas charlas que tienen una duración de 1 hora aproximadamente, en donde se exponen temas de planificación, organización y control de los recursos de la empresa o negocio, también, se busca incentivar al empresario a crecer y se realizan promociones de los productos que pueden ayudar a que se cristalice este crecimiento y a su vez llevar su negocio a niveles internacionales.

Como resultado de la aplicación de todas estas alternativas de promoción de los productos del comercio internacional, se ha logrado que los clientes transparenten las ventas a través de las declaraciones realizadas al SRI, haciéndolos más conscientes de la importancia de esta información financiera para aplicar a productos de financiamiento del Comercio Exterior.

Otro efecto importante que podemos citar es que el cliente se apersona del proceso contable y tienen conocimiento de las cifras de sus balances. De igual manera, los talleres motivan al crecimiento empresarial de los Esmeraldeños y hacen que sus proyecciones a futuro aumenten y superen las expectativas propuestas; así mismo visionan colocar sus productos en mercados internacionales tal es el caso de la Unión de Asociaciones del cantón Eloy Alfaro quienes exportan cacao a Europa.

CAPITULO IV: DISCUSIÓN

Luego de haber analizado la información recabada a través de la aplicación de una encuesta a propietarios de las PYMES de la ciudad de Esmeraldas y de realizar entrevistas a funcionarios del Banco Guayaquil S.A; se logró identificar cuáles son los procesos, políticas y productos que posee la institución financiera para la concesión de créditos a favor del fomento de las operaciones del Comercio exterior. También, se pudo evidenciar cuales son las necesidades de financiamiento que poseen las PYMES.

El estudio efectuado por Perez, Vera, Díaz, y Vera (2014), indican que existen esfuerzos por parte de la banca privada en apoyar y contribuir a las micro empresas, mediante la reducción de la asimetría en el acceso a mecanismos de crédito para favorecer al comercio exterior.

En efecto, la funcionaria del Banco Guayaquil S.A. ing. Erika Ramírez, Jefa de Agencia centro Comercial Multiplaza, indicó que dentro de los principales productos que ofrece el Banco tanto a los importadores como exportadores son: los financiamientos de las operaciones del Comercio Exterior, las cobranzas, las cartas de créditos, Factoring Internacional, Cobertura Forward, avales, y las garantías. Pero, para acceder a cualquiera de estos productos, los clientes deben primeramente acercarse a uno de los asesores de crédito del Banco quien validará la calificación del buró, los saldos promedios, la antigüedad de la actividad que se realiza, el nivel de las ventas, todos estos pasos se constituyen en el primer filtro para cualquier tipo de financiamiento.

Según los resultados de las encuestas realizadas a los propietarios de las PYMES de la ciudad de Esmeraldas, se evidencio que la mayoría ha tenido dificultad en conseguir financiamiento por cuanto no llevan un correcto manejo administrativo y financiero, o su empresa no está legalmente constituida, situación que impide obtener garantías que brinden seguridad a las instituciones bancarias para financiar las transacciones de comercio exterior.

De igual manera, el estudio efectuado por Subiaga y Paredes (2016), indica que el manejo administrativo y financiero que posea las PYMES influye mucho cuando se quiere

acceder algún tipo de financiamiento ya sea en instituciones bancarias públicas o privadas; lo que disminuye las posibilidades de que las medianas y pequeñas empresas puedan acceder a este tipo de créditos.

De lo manifestado anteriormente, el Banco Guayaquil S.A. a través de sus alternativas de promoción como son, la asesoría personalizada, el desarrollo de los clientes y los talleres informativos, han logrado que los clientes transparenten sus ventas mediante una correcta declaración y cumplimiento con sus impuestos a través del SRI, haciéndolos más conscientes de la importancia que tiene esta información financiera para poder acceder a un crédito; de esta forma se ha motivado al crecimiento empresarial de la ciudadanía esmeraldeña, al aumentar y superar las expectativas propuestas, es decir no solo vender a nivel local sino más bien, poder colocar sus productos en mercados internacionales o viceversa.

Otro factor importante que surgió del análisis fueron los tiempos de aprobación de los créditos, que de acuerdo con las políticas de financiamiento que poseen los Bancos, estos varían; pero, en el caso del Banco Guayaquil S.A. estos tiempos están relacionados con el perfil que posee el cliente y el tipo de crédito que solicite ya sea para importación o exportación. Después que la información presentada al Banco ha sido validada, y dependiendo del dictamen que realice el área de riesgo a través de los resultados obtenidos del sistema bancario, el crédito se hace efectivo 5 días máximo, esto cuando se requieren garantías personales y el desembolso no sobre pasa los 20.000.00 dólares. Pero si el financiamiento es de un valor mayor se requerirán garantías reales, lo que retarda el tiempo de concesión y desembolso por al menos 30 días.

Al respecto, el estudio presentado por Leroux (2016), manifiesta que las ventajas de conseguir estos financiamientos, es el tiempo que se tardan en responder a las solicitudes, esto se debe a que existen muchos pasos a seguir hasta que se efectúe la concesión del crédito o el pago final, aunque al parecer en nuestro país y con la utilización de la Banca privada esto es totalmente diferente porque de acuerdo a las garantías que la institución financiera solicite, dependerá el tiempo de los desembolsos de dinero. Como desventaja, el mismo autor expresa que, los tiempos de pago de los financiamientos para importación y exportación no superan los 270 días. Otro inconveniente que surge es el hecho de que la banca está restringiendo por su seguridad los desembolsos de dinero, situación que

obliga a los importadores a aceptar los plazos que otros bancos puedan ofrecerles a pesar que no se cuente con la cobertura de toda la necesidad. En la misma investigación también se indica que por este motivo las tasas de interés se han incrementado (p. 47).

En este aspecto, la encuesta realizada a los propietarios de las PYMES de la ciudad de Esmeraldas, demostró que la mayor dificultad que han tenido las pequeñas y medianas empresas al solicitar algún tipo de financiamiento han sido las garantías que solicita el banco, seguido de un porcentaje que no se ha arriesgado a adquirir un crédito por los altos valores en los intereses, otros, indicaron que los plazos establecidos por la banca privada para cubrir los financiamientos son muy cortos. Pese a ello, el Banco Guayaquil S.A. dependiendo del perfil del cliente y a través de las alternativas de promoción ha favorecido a algunas PYMES en la concesión de financiamiento de las operaciones del Comercio Internacional. Pero este no ha sido el único inconveniente para el propietario y dueño de la empresa también afirman haber encontrado obstáculos por el desconocimiento de las leyes y normas arancelarias que han retrasado o impedido las negociaciones internacionales.

En cuanto a las aportaciones económicas que brindan las transacciones internacionales a un país, Moreno (2009), indica que es importante que las instituciones financieras impulsen a las microempresas mediante créditos que favorezcan económicamente tanto a la empresa como al desarrollo del país.

De acuerdo a lo expuesto por Moreno, el Banco Guayaquil S.A. otorga financiamientos a importadores y exportadores para ciertos destinos como es el caso de la compra de activos fijos, adquisición de maquinaria, capital de trabajo, compra de prendas industriales o remodelación del negocio. Sin embargo el banco no cubre al 100% la inversión, dependiendo del monto a ser financiado y su destino, la institución bancaria concede un porcentaje menor; es decir, en el caso de la compra de activos fijos el Banco Guayaquil S.A. financia un 70% del valor de realización, a diferencia de las inversiones de compra de terreno que corresponde a un 60% del monto total de la compra del bien.

Corroborando la información anterior con los resultados de las encuestas aplicadas, se refleja que aunque el financiamiento de las PYMES puede ser beneficioso para un país el riesgo que se presenta es incierto, además, de las experiencias de exportación e

importación analizadas, los propietarios encuestados indican que son regulares estos procesos, primero porque afecta la liquidez del flujo de dinero y además por qué la banca se asegura de poder recuperar de una u otra forma su inversión, solicitando para ello que la empresa que se financia posea historial crediticio, tener ingresos comprobables, contar con estabilidad y solvencia, y principalmente llevar un buen control de la contabilidad de la empresa y muchas de las PYMES no cumplen con estos requisitos.

CAPITULO V: CONCLUSIONES

Del estudio efectuado con el tema análisis del financiamiento de las operaciones del Comercio Exterior a través del banco Guayaquil S.A. se derivan las siguientes conclusiones:

- Las transacciones del comercio internacional han demostrado ser una fuente exitosa de recursos a mediano y largo plazo, tanto para un país como para las instituciones financieras y las empresas; sin embargo, en el Ecuador las PYMES se encuentran en la actualidad atravesando por dificultades en su economía lo que acarrea la necesidad de financiar a través de créditos su desarrollo y expansión en ámbitos internacionales. Al respecto, la presente investigación permite conocer cuáles son las necesidades de financiamiento que posee las empresas en la ciudad de Esmeraldas, siendo una de las más influyentes el desconocimiento y la falta de información por parte de los propietarios de las empresas, de los productos, procesos y las políticas que ofrece el Banco Guayaquil S.A. para lograr financiar las operaciones del Comercio Internacional. Así mismo, se destaca el hecho de que muchas empresas no llevan un control transparente de sus declaraciones tributarias, sus Balances no están al día, al igual que aquellas que se encuentran legalmente constituidas no han cumplido con sus obligaciones en la Súper Intendencia de Compañías.
- Para poder conseguir un financiamiento en el Banco Guayaquil S.A. existen procesos y políticas que los clientes deben tener en cuenta. En el caso de los pasos a seguir, en primer lugar el usuario interesado debe acercarse a uno de los asesores de créditos del Banco, quien validará la calificación de buró, sus saldos promedios, la antigüedad de la actividad y el nivel de las ventas; este es un primer filtro que todos los clientes deben superar. Después de haber conseguido una validación favorable el cliente debe presentar una serie de requisitos que permiten asegurar su transparencia en los negocios, entre estos documentos tenemos el RUC, las tres últimas declaraciones del impuesto a la renta, los balances con corte al mes anterior y si el monto supera los 200.000.00 se requiere los flujos proyectados al tiempo que se entrega el financiamiento. De igual forma, se deben presentar las garantías, dependiendo el valor de crédito, estas pueden ser personales o reales. Finalmente, el área de riesgo

determina la aprobación del financiamiento mediante el resultado de toda la información anterior en el sistema, y si el dictamen es positivo en un lapso de 5 días se efectúan los desembolsos utilizando garantías personales; pero, si la institución solicita garantías reales, la concesión puede tardar hasta 30 días después de su aprobación.

- En la actualidad, el Banco Guayaquil S.A. dentro su página web promociona todos los productos y servicios que ofrece a sus clientes, como es caso del Comercio Exterior en donde se detallan los productos como importaciones, exportaciones, financiamiento, garantías, factoring internacional, cobertura forward, recaudaciones y corresponsales. De igual forma la institución financiera, cuenta con otros mecanismos para la promoción de sus productos entre ellas tenemos: asesoría personalizada, desarrollo de clientes y talleres informativos. Todas estas alternativas están enfocadas en lograr que los clientes conozcan más acerca de los productos que se ofrecen y cuáles son sus beneficios y requisitos para acceder a cualquiera de ellos.

Después de haber analizado los resultados y haber sacado las principales conclusiones, surgieron las siguientes recomendaciones:

- En cuando al desconocimiento y la falta de información que afecta a las PYMES, las instituciones financieras y organismos gubernamentales deberían capacitar a los líderes de las PYMES a fin de lograr la difusión de los productos que ofrecen para los financiamientos, así como la importancia de llevar un correcto control de las finanzas de las empresas que a futuro permitirá reflejar las utilidades y rentas generadas que posibilitará transparentar las transacciones y operaciones para poder conseguir créditos bancarios con mayor facilidad.
- Por ser nuestro país un exportador de materia prima como el petróleo, el camarón, el cacao, el banano, las flores, entre otros; se debe impulsar la creación de empresas o industrias que permitan entregar en los mercados internacionales un producto final para el consumidor internacional. Esto permitirá el aumento de fuentes de empleo y generará mayores rentas al país. Un claro ejemplo de ello es el petróleo que a pesar de tener refinerías en nuestro país solo nos dedicamos a la extracción y

comercialización de la materia prima y a su vez compramos el producto ya procesado para nuestro propio consumo como es el caso de la gasolina.

- Con respecto a las alternativas de promoción y difusión de los productos y políticas que posee el Banco Guayaquil S.A. para la concesión de los créditos, al respecto, considero fundamental que se realicen seguimientos periódicos a las empresas productoras a las cuales se les ha dado a conocer los beneficios de los créditos ya sea mediante la asesoría, personalizada, el desarrollo de clientes o los talleres informativos, a fin de motivar llevar su empresa a crecer y desarrollarse más allá de las ventas locales y nacionales, es decir, incentivarlos a llevar sus productos a mercados internacionales, como es el caso de la producción de ropa, bisutería, zapatos, productos alimenticios, artículos para el hogar entre otros.

BIBLIOGRAFÍA

- Álvarez, A. (2013). “*Trade-Financing Facilities: A Counter-Cyclical Role in the Current Global Context?*”. Obtenido de <http://ecdpm.org/great-insights/multiple-dimensions-trade-development-nexus/trade-financing-facilities-counter-cyclical-role-current-global-context/>.
- Constitución, E. (2008). *Constitución del Ecuador*. Quito: Asamblea Nacional.
- CORPEI. (2017). *Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones*. Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/wp-content/uploads/2017/05/COPCI.pdf>
- Departamento de Comercio de los Estados Unidos, E. (2013). *Guía de financiamiento para las operaciones de Comercio Internacional*. Obtenido de https://2016.export.gov/tradefinanceguide/eg_main_063270.asp
- Diario El Tiempo, B. (2004). *Líneas de crédito del Comercio Exterior*. Obtenido de <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-1525824>
- El Universo, E. (2017). *Ecuador registra crecimiento de 3,3% en segundo trimestre de 2017, según el Banco Central*. Obtenido de <https://www.eluniverso.com/noticias/2017/09/29/nota/6406348/ecuador-registra-crecimiento-33-segundo-trimestre-2017-segun-banco>
- ICC. (2013). *Global Risks Trade Finance Report*”, ICC Banking Commission. Obtenido de <http://www.iccwbo.org/Data/Documents/Banking/General-PDFs/Global-Risks-Trade-Finance-Report-2013/>.
- Leroux, C. (2016). Obtenido de “ALTERNATIVA DIRIGIDA A LOS BANCOS PRIVADOS ECUATORIANOS PARA FINANCIAR IMPORTACIONES A MEDIANO PLAZO”:
<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/10025/1/Examen%20complexivo%20PARA%20IMPRESION.pdf>
- LEXI. (1997). *Ley de Comercio Exterior e Inversiones* . Obtenido de http://www.sice.oas.org/Investment/NatLeg/Ecu/Ec1297_s.asp

- Ley General de Instituciones del Sistema Financiero, E. (2001). *Asistencia Mutua en Materia Penal y extradición*. Obtenido de http://www.oas.org/Juridico/MLA/sp/ecu/sp_ecu-mla-law-finance.html
- Ley general de Instituciones del sistema financiero, E. (2011). Obtenido de https://www.oas.org/juridico/mla/sp/ecu/sp_ecu-mla-law-finance.html
- Macas, G. (2016). *Ecuador y su futuro en el Comercio Internacional*. Obtenido de Universidad ECOTEC: <http://www.ecotec.edu.ec/content/uploads/2017/09/investigacion/libros/ecuador-futuro-comercio.pdf>
- Macías, E. (2010). *El Ecuador y su beneficio con el Comercio Internacionall*. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/2196/1/Macias%20Pe%C3%Blafiel%20Ernesto%20Jacinto.pdf>
- Ministerio de Comercio Exterior, E. (2017). *COMEX*. Obtenido de <http://www.comercioexterior.gob.ec/comex/>
- Modigliani, F., & Miller, M. (1958). “*The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment*”. NY: American Economic Review.
- Moreno, A. (2009). *Análisis del seguro de crédito a la exportación en el Ecuador periodo 2001 - 2007*. Obtenido de PUCE Facultad de Economía: <http://repositorio.puce.edu.ec/handle/22000/867>
- Ortiz, L., & Salamea, J. (2015). *Importancia de la NIC 37 provisiones, activos y pasivos contingentes al utilizar incoterms en Operaciones de Comercio Exterior*. Obtenido de Operaciones de Comercio Exterior: <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/21934/1/TESIS.pdf>
- Perez, E., Vera, C., Díaz, A., & Vera, S. (2014). *Financiamiento del comercio Internacional*. Obtenido de CEPAL: <https://www.researchgate.net/publication/266558856>

- Plan nacional de Gobierno Electrónico, E. (2014). *Ecuador companies*. Obtenido de <http://www.gobiernoelectronico.gob.ec/wp-content/uploads/2015/02/PlanGobiernoElectronicoV1.pdf>
- PNBV. (2013). *Plan Nacional del Buen Vivir*. Obtenido de <http://documentos.senplades.gob.ec/Plan Nacional Buen Vivir 2013-2017.pdf>
- Ponce, J. (2005). *Comercio Exterior: Alternativas para Ecuador*. Obtenido de CEI Centro de Estudios Internacionales: http://digitalrepository.unm.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1007&context=abya_yala
- PROECUADOR, E. (2016). *Rendición de cuenta*. Obtenido de www.proecuador.gob.ec/institucional/quienes-somos
- Ruiz, K. (2011). *Análisis de líneas de crédito existentes en el Ecuador para operaciones de Comercio Exterior*. Obtenido de Universidad de Guayaquil: <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/411>
- Servicio Nacional de Aduanas, E. (2017). *Operaciones del Comercio Exterior*. Obtenido de https://www.aduana.gob.ec/pro/to_import.action
- Smith, A. (1980). *Recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations*. Paris: Flammarion.
- Solimano, A. (2013). *Comercio exterior, cadenas globales de producción y financiamiento*. Obtenido de <https://www.cepal.org/es/publicaciones/37198-comercio-exterior-cadenas-globales-produccion-financiamiento-conceptos>
- Subiaga, A., & Paredes, C. (2016). *Análisis de las fuentes de financiamiento para microcréditos de las instituciones públicas y privadas para las PYMES en el Ecuador*. Obtenido de Universidad de Guayaquil: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/13944/1/AN%20AN%20LISIS%20DE%20LAS%20FUENTES%20DE%20FINANCIAMIENTO%20PARA%20MICROCR%20DITOS%20DE%20LAS%20INSTITUCIONES%20PUBLICAS%20Y%20PRIV.pdf>

UEES. (2015). *Universidad Espiritu Santo*. Obtenido de Sistema financiero ecuatoriano y el acceso a financiamiento de las PYMES: <http://uees.me/wp-content/uploads/2016/04/Rev-1-Econom%C3%ADa-y-Pymes-Nov-15.pdf>

UNAM. (2011). *Organismos de control y apoyo del Comercio Exterior*. Obtenido de <https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/6/2951/11.pdf>

ANEXOS

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE EN ESMERALDAS

ENCUESTA DIRIGIDA A LAS PYMES EXISTENTES EN LA CIUDAD DE ESMERALDAS

Objetivo:

La presente encuesta tiene como objetivo recopilar información de las PYMES existentes en la ciudad de Esmeraldas sobre el acceso a líneas de crédito que ofrece el Banco de Guayaquil para financiar las operaciones de comercio Internacional.

Instrucciones:

Lea detenidamente cada pregunta y seleccione la categoría que más se ajusta a su opinión marcándola con una (X)

1. ¿Qué nivel de preparación académica tienen ud?
Primaria.....
Secundaria.....
Superior.....
Post grado.....
2. Señale el tipo de información financiera que utiliza:
Control de Inventarios
Presupuesto
Sistema de costos
Estados financieros básicos
Planes financieros
3. ¿Cuáles es el porcentaje de utilidad con respecto a sus ingresos totales?

4. ¿Cómo calificaría el efectivo disponible diario para el pago de sus gastos?
Siempre cubro todos mis gastos
Casi siempre cubro todos mis gastos

En algunas ocasiones no alcanzo a cubrir los gastos del día
Casi nunca puedo cubrir los gastos diarios

5. ¿Cuál es el monto promedio mensual de Activos circulantes en su empresa?

6. ¿Cuál es el promedio mensual de Pasivos circulante en su empresa?

7. ¿A cuanto ascienden sus ingresos en un mes?

Entre 1000 y 10.000

Más de 10.000 menos de 50.000

Entre 50.000 y 100.000

Más de 100.000

8. ¿A cuanto ascienden sus gastos del mes?

Entre 1000 y 10.000

Más de 10.000 menos de 50.000

Entre 50.000 y 100.000

Más de 100.000

9. ¿Qué porcentajes de sus pasivos es de Largo plazo?

Menos del 15%

Entre 16% y 30%

Entre 31 y 50%

Más de 50%

10. Especifique en que porcentaje utilizó las siguientes alternativas para obtener los recursos con los que actualmente cuenta.

Capital aportado por socios _____%

Reinversión de Utilidades _____%

Deudas _____%

11. Si pudiera obtener recursos externos ¿Su empresa crecería y /o sería mas competitiva?

Definitivamente

Probablemente

No necesariamente

Es poco probable

12. ¿Cuánto dinero cree necesitar para asegurar el crecimiento y/o la competitividad?

Menos de 25.000

Más de 25.000 menos de 100.000

Más de 100.000 menos de 250.000

Más de 250.000

13. Marque la opción de financiamiento que utilice

Aplazamiento de pago a proveedores

Crédito bancario anual

Factoraje

Arrendamiento

Prestamos de socios

Aportaciones de socios

Préstamos fuera del sistema bancario

Reinversión de utilidad

14. ¿Qué opción de financiamiento le parece más conveniente para su empresa?

Crédito a corto plazo (pago en menos de un año)

Crédito a largo plazo (pago mayor a un año)

Ambas opciones

Ninguna

15. ¿Conoce todas las opciones de financiamiento que existen para su empresa?

Si _____

No _____

16. ¿Cuáles son los requerimientos que no ha podido satisfacer cuando ha solicitado crédito?

Utilidades estables

Estructura formal

Garantías

Información financiera elaborada por profesionales

Experiencia crediticia

Avales

Otro. especifique _____

17. ¿Considera poco eficiente el sistema financiero de la banca privada para proporcionarle recursos? Si es así marque una posible razón.

Es caro

No es flexible

Le falta recursos

Excesivo requisitos para otorgar créditos

No satisface sus necesidades

No hay suficiente información de todas las opciones disponibles

Otro. Especifique: _____

18. ¿Cree haber perdido la oportunidad de obtener mayores utilidades por el hecho de no obtener financiamiento?

Si _____ No _____

19. ¿Ha tenido dificultades para cumplir con el pago de algún crédito obtenido?

Si _____ No _____

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE EN
ESMERALDAS**

**ENTREVISTA APLICADA A FUNCIONARIOS DEL BANCO GUAYAQUIL
S.A. ENCARGADOS DE CONCEDER FINANCIAMIENTOS A LAS PYMES
PARA EFECTUAR OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR**

Objetivo:

La presente encuesta tiene como objetivo recopilar información sobre el financiamiento de las operaciones de Comercio Exterior a las PYMES de la ciudad de Esmeraldas por parte del Banco Guayaquil S.A.

Cuestionario:

1. **¿Qué productos tiene Banco Guayaquil S.A. para financiamiento de las operaciones de comercio exterior?**
2. **¿Qué debe hacer un cliente para obtener un financiamiento?**
3. **¿Qué requisitos debe presentar?**
4. **¿Cuál es el perfil que debe tener el cliente para financiamiento de las operaciones de comercio exterior?**
5. **¿Una vez presentada la documentación en que tiempo se aprueba el crédito?**
6. **¿Qué garantías debe presentar para respaldar el crédito?**
7. **¿Cuáles son los destinos económicos que financia el banco?**
8. **¿Qué porcentaje de la inversión total financia el banco?**
9. **¿Indique cuáles son las tasas de interés que su banco cobra por estos financiamientos?**

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE EN
ESMERALDAS**

**ENTREVISTA APLICADA A LA ECO. DIANA PEREZ, EJECUTIVA
FINANCIERA DE LA SUCURSAL ESMERALDAS**

Objetivo:

La presente encuesta tiene como objetivo recopilar información sobre las alternativas de promoción y difusión de los productos que ofrece el Banco Guayaquil S.A. a sus clientes, enfocados en aumentar los financiamientos en las operaciones del Comercio Exterior.

Cuestionario:

- 1. ¿De qué manera Banco Guayaquil promocional a los clientes los productos que ofrece en cuanto a financiamientos del comercio exterior?**
- 2. ¿En qué consiste la asesoría personalizada que brinda el Banco Guayaquil S.A. a sus clientes?**
- 3. ¿Cómo desarrolla clientes para que sean sujetos de créditos para el comercio exterior?**
- 4. ¿Cómo realiza los talleres informativos el Banco para difundir sus productos de Comercio exterior?**
- 5. ¿Qué efecto ha tenido en los usuarios la aplicación de las alternativas de promoción de los productos del Comercio Exterior?**