



**Facultad de Economía y Ciencias
Empresariales**

Tema:

**ESTRATEGIAS PARA LA CAPTACIÓN DE
RECURSOS FINANCIEROS PARA LAS
DESARROLLO DE LA MICROEMPRESAS
FORMALES EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL A
TRAVES DE LA LEY DE ECONOMIA POPULAR Y
SOLIDARIA**

**Trabajo de titulación en Ingeniería de
Ciencias Empresariales**

Autor: ARMANDO ALBAN MONCAYO

Tutor: CHRISTIAN MORAN

Samdorondón, Diciembre de 2013

Agradecimientos

Me gustaría comenzar por agradecer primordialmente a mi Señor YHVH por otorgarme por diferentes medios a la capacidad de poder realizar este trabajo el cual es culminación de los esfuerzos combinados de mis padres, mi esposa y mis hijos. Gracias por su apoyo a través de los años para que esta empresa llegue a buen término. Me gustaría también agradecer a todos los profesores que a través de este tiempo han sido la influencia intelectual y académica que han dado forma a la idea que se convirtió en este proyecto y a mi tutor Cristián Morán por su colaboración y guía en la conclusión de este trabajo.

Esperando que este escrito sirva a los personeros de la CAPIG (Cámara de la Pequeña Industria del Guayas) como guía y utilitario para obtener los réditos que sin colaboración de ellos este trabajo no podría haber obtenido. Deseándoles a todos los involucrados en esta tesina bendiciones de nuestro Padre Celestial YHVH y su hijo Yeshúa Mesías de Israel por medio de este comunicado.

Muchísimas gracias,

Armando Albán Moncayo

Samborondón 11 de Diciembre, 2013

TABLA DE CONTENIDO

CAPÍTULO I.....	5
1. PROBLEMÁTICA Y MARCO REFERENCIAL.....	5
1.1. PROBLEMÁTICA.....	5
1.1.1. ANTECEDENTES.....	5
1.1.2. EL PROBLEMA	5
1.1.3. OBJETIVOS.....	6
1.2. LA LEY ORGÁNICA DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA Y DEL SECTOR FINANCIERO POPULAR Y SOLIDARIO.....	6
1.3. Generalidades de la Economía Popular y Solidaria.....	7
1.4. Fundamentación	8
1.5. Contenido de la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario.	9
1.6. Análisis de la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario.	16
1.7. Fideicomisos y su uso como instrumento viabilizador	20
1.7.1 Tipos de Fideicomisos.....	21
1.7.2 Beneficios, responsabilidades y ventajas de los Fideicomisos...21	
1.7.3 Operatividad del Fideicomiso.....	22
1.7.4 Proceso de Titularización de Valores.....	24
CAPÍTULO II.....	322
2. IMPACTO QUE LA LEY DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA GENERA EN EL ÁMBITO CREDITICIO PARA LAS MICRO EMPRESAS FORMALES EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.	322
2.1. INVESTIGACIÓN APLICADA A LAS MICROEMPRESAS FORMALES DEL CANTÓN GUAYAQUIL	322
2.2. METODOLOGÍA	322
2.3. CONCLUSIONES	51
CAPÍTULO III.....	52

3.	PROPUESTA ESTRATÉGICA PARA VIABILIZAR Y POSIBILITAR EL ACCESO AL CRÉDITO EN LAS MICRO EMPRESAS NACIONALES	52
3.1.	ESTRATEGIA 1.- ANALISIS DE POSICIONAMIENTO EMPRESARIAL	52
3.2.	ESTRATEGIA 2.- UNIFICACION DE PERFILES ECONOMICOS	58
3.2.1.	SUB ESTRATEGIA A.- INFORMACIÓN ESTANDARIZADA, INSUMO PARA LA TOMA DE DECISIONES	59
3.2.2.	SUBESTRATEGIA B.- OBTENIENDO RECURSOS MEDIANTE LA DEMOCRATIZACIÓN DE OPORTUNIDADES.....	68
3.2.2.1.	RIESGO IMPLÍCITO EN LA ACTIVIDAD, TASA REQUERIDA POR EL INVERSIONISTA.....	68
3.2.3.	SUB ESTRATEGIA C.- GESTION DE COMPRAS.....	72
	CAPÍTULO IV.....	78
4.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	78
	BIBLIOGRAFÍA.....	80

CAPÍTULO I

1. PROBLEMÁTICA Y MARCO REFERENCIAL

1.1. PROBLEMÁTICA

1.1.1. ANTECEDENTES

Según lo establece el último Censo Nacional Económico desarrollado por el INEC el año 2010, 75% de las unidades empresariales del país son de tipo microempresarial y generan aproximadamente el 44% de los puestos de trabajo.

Sin embargo de su relevancia coyuntural, históricamente este segmento ha estado expuesto a una serie de limitantes que generan amenazas para su operatividad y continuidad, entre ellas y una de las más relevantes es el limitado acceso al crédito formal, por situaciones como:

- Los requerimientos de garantías prendarias o hipotecarias en la mayoría de los casos no pueden ser cubiertas.
- La mayoría de microempresas son de tipo familiar, por lo que muchas fusionan las finanzas personales con las de la organización, lo que impide disponer de información financiera para el proceso de toma de decisiones y justificar las solicitudes de crédito.
- El manejo del apalancamiento financiero pocas veces es técnico, causando sobreendeudamiento, deficiente capacidad de pago, y afecta la solvencia.

Ante esta realidad, el 10 de mayo del 2011 entre en vigencia la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, instrumento legal que busca favorecer la inclusión social y económica de millones de ecuatorianos que por años han estado excluidos de las políticas públicas.

1.1.2. EL PROBLEMA

El sector micro empresarial se encuentran estrechamente relacionado con el nuevo marco económico-legal creado por la Ley de Economía Popular y Solidaria, por lo que el mismo genera ventajas y

desventajas sobre el aspecto crediticio del sector, pues se modifican las condiciones del entorno referentes a la disponibilidad de instrumentos financieros estatales, sistemas de control, relaciones de interdependencia mercado-estado, en busca de corregir las anomalías a las que estaban expuestas las microempresas.

Este nuevo marco legal, cambia el cuadro económico en el que se operan y se crean las microempresas formales en el país, por lo que es sumamente importante conocer esta norma, y establecer el impacto que genera en el ámbito crediticio de las microempresas formales, para en base a estrategias optimizar el impacto positivo sobre las micro empresas formales del país.

1.1.3. OBJETIVOS

Los objetivos que busca alcanzar esta investigación son:

General:

- Proponer estrategias y procedimientos para la captación de recursos financieros para las micro empresas formales del país, mediante el análisis de la Ley de Economía Popular y Solidaria y las condiciones que esta ley ha creado en el ámbito crediticio.

Específicos:

- Analizar los capítulos de la Ley de Economía Popular y Solidaria que impactan al sector micro empresarial.
- Establecer el impacto directo y colateral que la Ley de Economía Popular y Solidaria genera en el ámbito crediticio para las microempresas formales del país.
- Diseñar estrategias, procedimientos para optimizar la captación de recursos financieros en el ámbito crediticio para las microempresas formales del país.

1.2. LA LEY ORGÁNICA DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA Y DEL SECTOR FINANCIERO POPULAR Y SOLIDARIO

Para iniciar esta investigación, es necesario conceptualizar con claridad lo que es la economía y el sector financiero popular y solidario, planteados en la norma que los alude, para analizar su aplicabilidad, y estar en condiciones de proponer estrategias que apoyen a desarrollar y dinamizar la gestión crediticia en las microempresas.

1.3. Generalidades de la Economía Popular y Solidaria

Según Coraggio, “la economía popular y solidaria es un modo de hacer economía, organizando de manera asociada y cooperativa la producción, distribución, circulación y consumo de bienes y servicios no en base al motivo de lucro privado sino a la resolución de las necesidades, buscando condiciones de vida de alta calidad para todos los que en ella participan, sus familiares y comunidades, en colaboración con otras comunidades para resolver las necesidades materiales a la vez que estableciendo lazos sociales fraternales y solidarios, asumiendo con responsabilidad el manejo de los recursos naturales y el respeto a las generaciones futuras, consolidando vínculos sociales armónicos entre comunidades, sin explotación del trabajo ajeno”(Coraggio, 2012, pág. 17).

En este esquema económico se establecen cinco principios:

“Autarquía de subsistencia al interior de las economías domésticas.- Se trata de impulsar la articulación entre familias, comunidades o cooperativas por medio del autoconsumo de los bienes y servicios producidos por los mismos.

Reciprocidad.- Se basa en la simetría de las donaciones voluntarias y las ayudas mutuas, evadiendo el paternalismo y la unilateralidad.

Redistribución progresiva.- Se apoya en la promoción de un sistema tributario equitativo y la distribución eficiente de recursos monetarios recaudados con inversión pública.

Regulación.- Se promueve la competencia, evitando monopolios perversos; además se elimina la presencia de intermediarios haciendo que prevalezca el intercambio directo a precios justos sin distorsión ni altos márgenes que reduzcan la competitividad.

Planificación.- Se fundamenta en el reconocimiento de las organizaciones y redes de Economía Social y Solidaria para determinar políticas públicas acordes a su actividad y necesidades”(Coraggio, 2012, pág. 17).

La Economía Popular y Solidaria constituye por tanto una alternativa al sistema capitalista, y un mecanismo para corregir los efectos dañinos de las políticas de ajuste estructural promovidas por el pensamiento neoliberal.

La economía popular y solidaria busca favorecer la inclusión social y económica de millones de ecuatorianos que por años han estado excluidos de las políticas públicas, apoyando a grandes, medianos, pequeños y sobre todo al sector microempresarial, pues las microempresas son indispensables para el desarrollo y crecimiento socio económico del Ecuador.

Esto por cuanto según lo establece el último Censo Nacional Económico desarrollado por el INEC el año 2010, 75% de las unidades empresariales del país se cataloga como una microempresaⁱⁱ, y además porque según la misma fuente, aproximadamente el 44% de los puestos de trabajo en el país son generados por el sector microempresarial.

Sin embargo de su relevancia coyuntural, históricamente este segmento presenta una marcada sensibilidad a las fluctuaciones de las variables económicas tanto a nivel de macro como de micro economía; alta incidencia de manejo improvisado sin modelos de gestión, y, está expuesto a una serie de limitantes que generan amenazas para su operatividad tales como: limitado acceso al crédito formal, bajo nivel de desarrollo organizacional, apalancamiento financiero excesivo y no calculado técnicamente.

Por la importancia que la economía popular tiene en el desarrollo socio económico del país, el año 2012 generó el 64% del total de puestos de empleo a nivel nacional (MIES, 2013, pág. 67), el 10 de mayo del 2011 entró en vigencia la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario (LEOPS); esta Ley y su Reglamento General, son instrumentos legales que buscan favorecer la inclusión social y económica de millones de ecuatorianos que por años han estado excluidos de las políticas públicas, posibilitando que se visibilice jurídicamente a las organizaciones de economía popular y solidaria y que los poderes públicos se comprometan con su fomento, promoción y fortalecimiento.

1.4. Fundamentación

Esta Ley tiene su fundamento y justificación en varios artículos de la Constitución, que establecen el modelo de desarrollo hacia el buen vivir, el sistema económico social y solidario, el sector financiero popular y solidario, y las formas de organización económica.

El capítulo cuarto de la Carta Magna trata sobre Soberanía Económica, y señala en el artículo 283 que el sistema económico del país debe ser social y solidario, y garantizar las condiciones necesarias para el buen vivir de las personas, como sujetos que buscan relaciones sociales dinámicas y equilibradas, respetando el entorno natural y el ambiente; además se detalla las diversas formas de organización económica que conforman el sistema económico, entre las cuales aparece la economía popular y solidaria, regulada por la ley a la que se refiere este estudio. (Constitución de la República del Ecuador, 2008). Existe congruencia y alineación entre el Plan Nacional del Buen Vivir (PNBV) y la LEOPS pues, este plan se fundamenta en los principios y orientaciones de la Constitución, y constituye el instrumento al que se sujetan las políticas, programas y proyectos públicos; la programación y ejecución presupuestaria; y la inversión y la asignación de los recursos públicos; con

el fin de “la construcción y el impulso de una economía popular, social y solidaria, para dar origen a una sociedad más justa y equitativa.”(SENPLADES, 2009 - 2013, pág. 95).

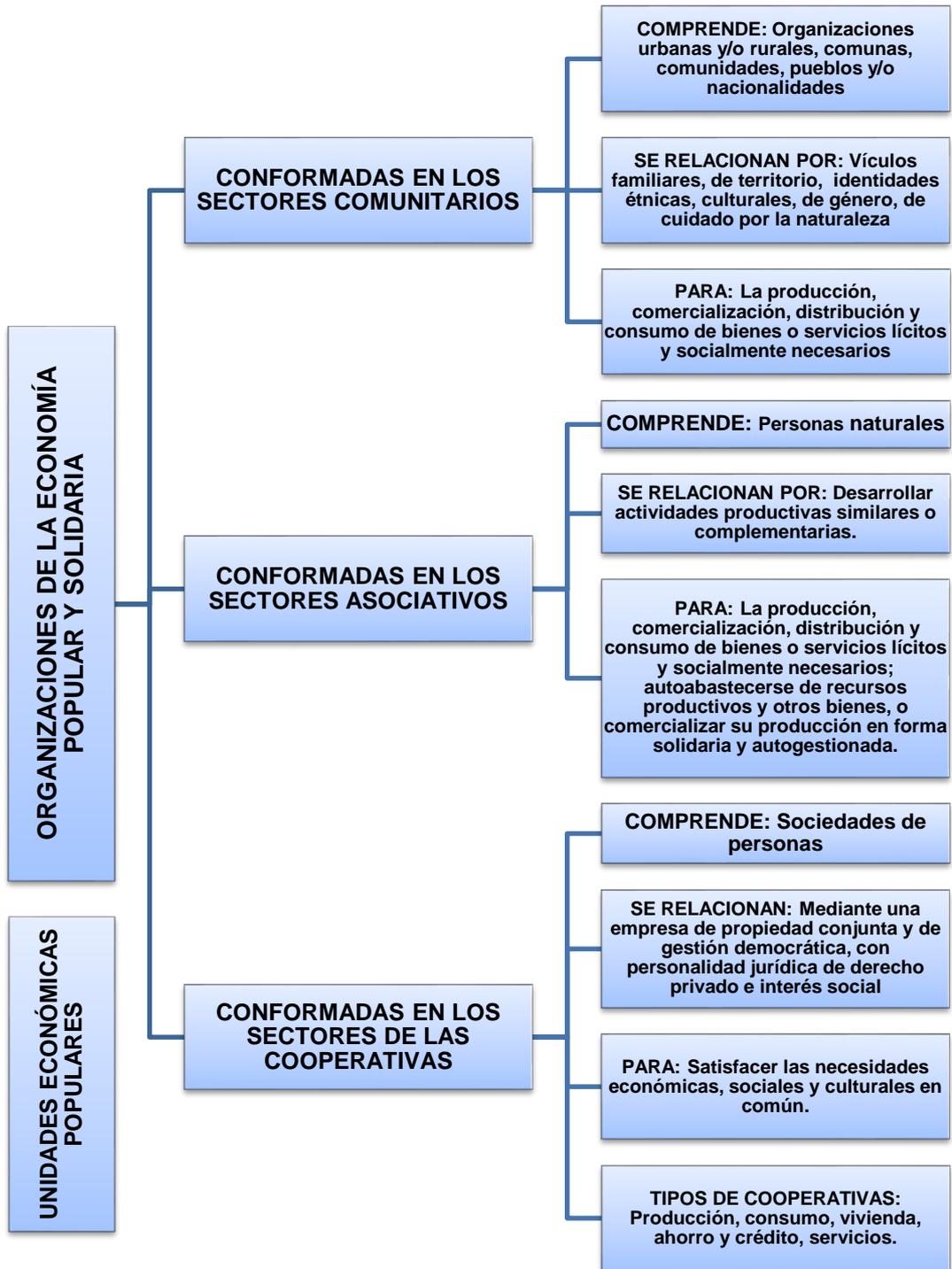
Ya que la economía popular, social y solidaria, es un medio para estructurar un nuevo modelo económico más justo y equitativo, esta Ley busca regularla, legislarla, organizarla, fomentarla, fortalecerla y darle reconocimiento, y se orienta a determinar:

- En el Artículo 3 los principios que guiarán la operatividad de las organizaciones del sector, enfatizando en la prevalencia de los intereses colectivos sobre los individuales, la responsabilidad social y la solidaridad.
- En el Artículo 4 la inscripción en el registro público, para adquirir reconocimiento como elemento de este sector económico.
- En el Artículo 6 los actores de este sector, como son el comunitario, asociativo, cooperativista y las unidades económicas populares.
- En el Artículo 7 se establece la personería jurídica, y se plantean incentivos y formas de promoción para los diversos actores, entre los que destacan los tributarios.
- Además regula y organiza el fomento de las formas de integración, de programas de formación y capacitación; reconoce la propiedad intelectual; establece medios de pago complementarios; y promueve la promoción por parte del Estado de los bienes y servicios generados por este sector.

1.5. Contenido de la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario.

Esta Ley se compone de ocho títulos que tratan el ámbito, el objeto y los principios de la ley; la economía popular y solidaria; el sector financiero popular y solidario; los organismos de integración y entidades de apoyo; el fomento, promoción e incentivos; las relaciones con el Estado; y las obligaciones, infracciones y sanciones. (Asamblea Nacional E. , 2012); consta de 75 artículos que reconocen y amparan a los sectores comunitarios, asociativos, cooperativistas y demás unidades económicas populares, actores de este sector económico en el país.

Gráfico 1.1. Organizaciones que intervienen en la Economía Popular y Solidaria



Nota: Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario

Elaborado por: Autor, 2013

Conceptualiza la economía popular y solidaria como el tipo de organización en el cual sus integrantes, individual o colectivamente, desarrollan en forma organizada operaciones relacionadas a procesos de producción, comercialización, intercambio, financiamiento, y consumo, para satisfacer las necesidades de sus miembros y generar ingresos; fundamentados en la prevalencia de los intereses colectivos sobre los individuales, la responsabilidad social y ecológica, y la solidaridad

Lo destacable de esta Ley es:

- Su fundamento en los artículos 275, 283, 309, 311 y 319 de la Carta Magna.
- El reconocimiento formal de la Economía Popular y Solidaria (EPS), y las organizaciones e instituciones que la conforman.
- La orientación a fomentar, fortalecer y proteger la EPS; mediante la normativa de las organizaciones, en base a un régimen de derechos y deberes, y el establecimiento de la institucionalidad pública para la rectoría, regulación, control y acompañamiento.

Las organizaciones que participan del sector popular y solidario se clasifican en: organizaciones comunitarias que se vinculan por relaciones territoriales, familiares, étnicas o culturales, y producen bienes o servicios; organizaciones asociativas se constituyen por personas naturales para abastecerse de materias primas, insumos, equipos o para comercializarlos en forma solidaria; organizaciones cooperativas conformadas por personas para la satisfacción de necesidades económicas, sociales y culturales, pueden ser de producción, consumo, ahorro y crédito, y de servicios, y de considerarse procedente y necesario, serán intervenidas por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

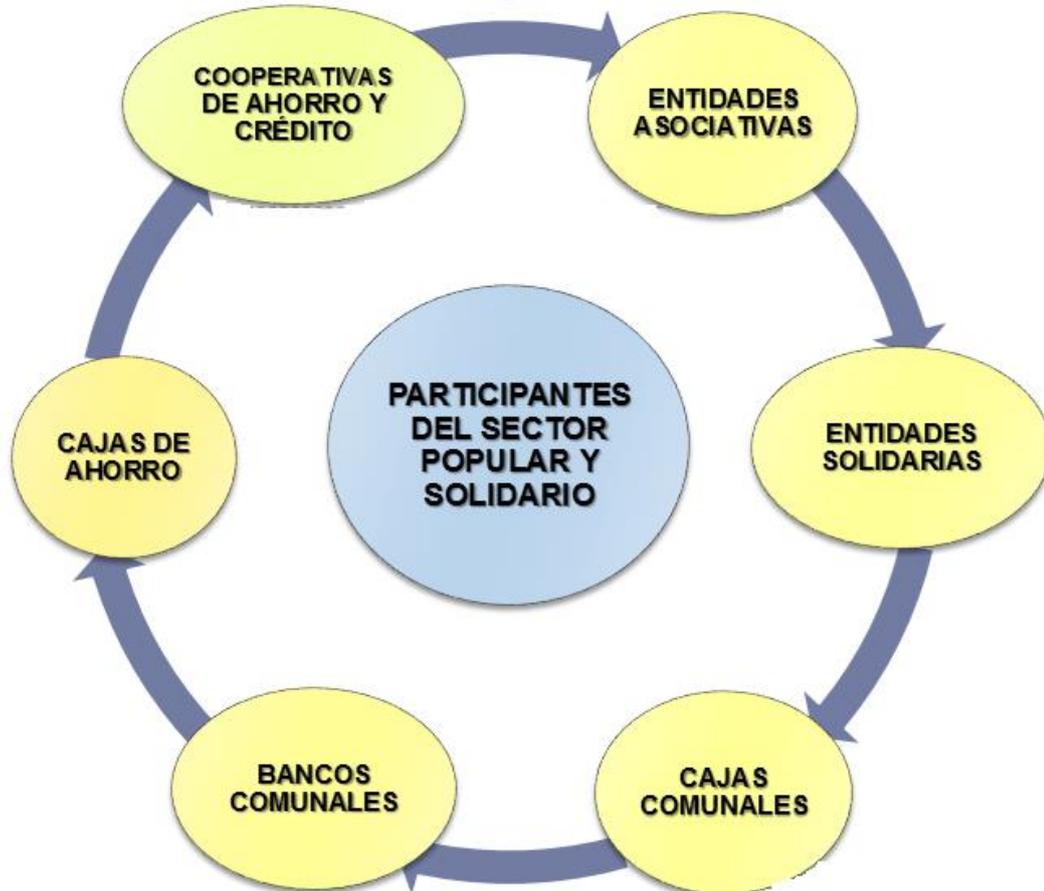
En cuanto al sector financiero popular y solidario, la Ley establece que está integrado por: cooperativas de ahorro y crédito, entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales, y cajas de ahorro; se establecen las cajas centrales, requiriéndose para su conformación de al menos veinte cooperativas de ahorro y crédito.

Se define a las entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales, y cajas de ahorro como aquellas constituidas mediante ahorros para el otorgamiento de créditos; se establece que éstas podrán canalizar recursos públicos para proyectos sociales o productivos, y que al alcanzar un cierto nivel de activos, número de socios, volumen de operaciones y/o cobertura, deberán transformarse en cooperativas.

Finalmente además de ahorro y crédito, se propone el uso de metodologías participativas, como grupos solidarios, fondos productivos,

fondos mortuorios, seguros productivos o cualquier otra que movilice fondos o capital de trabajo.

Gráfico 1.2.- Participantes del Sector Financiero Popular y Solidario



Nota: Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario

Elaborado por: Autor, 2013

Esta Ley, en calidad de prestamista de última instancia, crea el Fondo de Liquidez del Sector Financiero Popular y Solidario, que operará mediante un fideicomiso mercantil controlado por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria; tendrá un directorio conformado por un representante del ejecutivo, uno del Comité Interinstitucional de la Economía Popular y Solidaria y uno del sector financiero popular y solidario, contará también con una secretaría técnica ejercida por la Corporación Nacional de Finanzas Populares.

El Fondo entregará créditos de liquidez a máximo 120 días de plazo, que se garantizarán con inversiones y/o cartera con calificación A.

Se señala que el Estado fomentará, promoverá y otorgará incentivos a las personas y organizaciones amparadas por esta Ley; en primera instancia están aquellos establecidos en el Código de la Producción.

También se establecen medidas de fomento, tales como programas y proyectos de desarrollo socioeconómico, líneas de financiamiento, formación y educación en temas referentes a La Ley, prioridad para la contratación pública y asesoría técnica, políticas, e incentivos por responsabilidad ambiental.

Se manifiesta que el Estado promocionará la asociatividad, facilitará el acceso a la innovación tecnológica y la gestión administrativa, el comercio justo y el consumo responsable, brindará capacitación y asistencia técnica, promoverá el consumo, e incorporará este sector al Sistema Nacional de Pagos.

En lo referente a los aspectos tributarios, se establece que los actos que se efectúen entre las organizaciones y sus miembros, en busca de alcanzar su objetivo social no generan tributos; y que aquellos realizados con terceros se sujetarán al régimen tributario común.

Las organizaciones que conforman el sector financiero popular y solidario, tienen como obligaciones entre otras: mantener su patrimonio en los límites mínimos autorizados, manejar una contabilidad actualizada, y no conceder privilegios a los miembros de la organización; también deberán informar sobre el balance social de su gestión, en el cual se evidenciará el nivel de cumplimiento de sus principios y objetivos sociales.

La Ley prevé la creación de órganos gubernamentales con roles específicos que intervienen en la economía popular y solidaria.

Como ente rector, que dictará y coordinará las políticas de fomento del sector financiero y solidario, se crea el Comité Interinstitucional de Economía Popular y Solidaria, integrado por los ministros/as de Estado que los determine la Presidencia; también se conforma el Consejo Consultivo que viabiliza la participación, no vinculante de las organizaciones en el Comité.

El control está a cargo de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria que tiene atribuciones para controlar las actividades económicas, otorgar personalidad jurídica, autorizar actividades financieras, levantar estadísticas e imponer sanciones, entre otras.

Para desarrollar la función ejecutiva e implementar las políticas públicas relacionadas al sector, se establece el Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria, entidad adscrita al MIES.

Para desarrollar la función financiera se crea la Corporación Nacional de las Finanzas Populares y Solidarias, cuya misión es brindar

servicios financieros de segundo piso a las organizaciones que conforman este sector.

Gráfico 1.3. Órganos y roles de las instituciones del Estado que intervienen en la Economía Popular y Solidaria



Nota: Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario

Elaborado por: Autor, 2013

En consecuencia del análisis desarrollado se concluye:

Esta Ley reconoce la formalidad de la Economía Popular y Solidaria, las organizaciones e instituciones que la conforman; busca fomentarla, fortalecerla y protegerla; norma las organizaciones mediante un régimen de derechos y deberes, y establece la institucionalidad pública para la rectoría, regulación, control y acompañamiento.

Para lograr articular los principios de reciprocidad, redistribución, intercambio, autarquía y plan, el marco institucional debe guardar relación sistémica con las relaciones que existen entre la Economía Popular y Solidaria, la Economía Pública y la Economía Privada; y definir el rol que cada uno cumple en el desarrollo del país, y causalmente en el modelo del buen vivir.

Para orientar el modelo económico hacia el social y solidario se requiere redefinir el papel de la economía privada; establecer un nuevo marco para que la economía pública, alcance los objetivos enfocados hacia el bien común; y crear espacio para la interacción y colaboración entre los sectores, para que las tres economías apunten hacia el buen vivir.

En lo que respecta a las cuentas públicas, al iniciar la transformación hacia el modelo, reconocerlo y fomentarlo, es necesario calcular y monitorear la generación de valor agregado y riqueza (dinero, riqueza invaluable e inmaterial), así como el empleo y el trabajo, para establecer su eficiencia y analizar posibles desviaciones.

Falta claridad para definir el rol que las organizaciones que conforman la economía popular y solidaria en el país cumplen dentro del modelo.

La Ley plantea el registro obligatorio y el manejo de un catálogo único de cuentas para mantener un adecuado control del sector, por lo que es necesario que el Estado comunique eficientemente sobre la instancia, y forma de registro e información a proveer, para que las personas entiendan que esto no es una obligación, sino acciones que les permitirán aprovechar los beneficios y derechos que conlleva el pertenecer a este sector de la economía.

Es importante diferenciar para los diversos segmentos de actores del sector, la entidad y mecanismos de control, obligaciones, infracciones y sanciones, y las políticas de fomento y protección.

En cuanto a los actores de las finanzas populares y solidarias, se requiere priorizar el desarrollo social y no el de acumulación de capital, por lo que se debe diferenciar a las organizaciones existentes; es decir que algunas organizaciones comunitarias, asociaciones, cooperativas entre otras, que existen actualmente no deberían ser consideradas como organizaciones de economía popular y solidaria.

Debe existir primacía del trabajo sobre capital y de las formas de uso y propiedad de los medios de producción, con el fin de diferenciar una organización de economía popular y solidaria de una de economía capitalista.

Se debe buscar que los recursos que se captan en un territorio circulen en el mismo, por lo que la intermediación que convierte el ahorro en crédito, deben fomentar el desarrollo local; igualmente la Corporación Nacional de las Finanzas Populares, debe priorizar flujos de ahorro entre territorios como medida de redistribución.

Para establecer incentivos se debe considerar el principio del intercambio, que impulsa la circulación y el consumo, para garantizar

acceso justo, sostenible y prioritario, y lograr la seguridad en la satisfacción de necesidades.

1.6. Análisis de la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario.

Según Luis Razeto, la economía popular y solidaria se origina con experiencias que se desarrollan entre los pobres del campo y la ciudad; surge en la informalidad para enfrentar problemas concretos (falta de trabajo o de vivienda, escasa alimentación, etc.); en algunos casos, con ayuda de ONG o de instituciones religiosas. Las organizaciones constituidas tienden a permanecer en el tiempo y a configurarse como un potencial elemento de cambio social, pues la solidaridad debería actuar en las diversas fases del ciclo económico: producción, distribución, consumo y acumulación. Este concepto debería también, estar presente en la teoría económica, superando una carencia notoria en dicha disciplina.

El concepto de economía solidaria en Europa ha tenido un desarrollo distinto, a partir de una tradición rica en cooperativismo y economía social, como enfoque alternativo a la economía de mercado; el término “economía social” es utilizado por autores como Charles Dunoyer, Frédéric Le Play, Charles Gide y Léon Walras para designar no solamente un tipo de organización creada por los trabajadores, sino también como un enfoque que integra la problemática social al estudio de la economía.

Otras conceptualizaciones identifican a la economía solidaria con la economía social, integrando a las cooperativas, mutuales, fondos de empleados, empresas comunitarias y demás formas organizativas de propiedad y gestión de los trabajadores. Sin embargo, en esta denominación de la economía solidaria se incluyen formas y experiencias comunitarias que no constan en los cánones clásicos de la economía social, como sistemas de trueques y moneda social, los bancos éticos, el comercio justo, el consumo ético y responsable, etc. (Guerra, 2011, pág. 8-9).

En el caso de economía solidaria, y sobre todo de su vertiente latinoamericana, esta carecía de una teoría coherente que permitiera el conocimiento reflexivo de las relaciones de producción, distribución, consumo y acumulación que se rigen por los principios de la ayuda mutua, la cooperación, la solidaridad y la autogestión” (Arango, 2012, pág. 93).

La teoría económica de la economía solidaria se fundamenta en: una nueva visión de la ciencia económica; la integración de los conceptos de economía y solidaridad; una reinterpretación de los procesos económicos; una reformulación del concepto de empresa y de los factores de producción.

El objetivo de construir una sociedad más justa y equitativa, sólo es alcanzable si se superan las ideologías económicas dominantes y se empatan las técnicas y conocimientos válidos que existen en ellas con las alternativas que plantean las nuevas corrientes socioeconómicas mundiales.

Cabe reiterar que “la ciencia económica no puede ser concebida como un cuerpo teórico independiente sino que debe nutrirse de otras disciplinas como la filosofía y la ética. Debe buscar el desarrollo integral de las personas, de acuerdo con los ideales y valores culturales de cada comunidad y sociedad, para lo cual, es necesario, ante todo romper con una visión reductora que confunde economía con economía de mercado” (Laville, 1998: 345).

El mercado es sólo uno de los componentes, pues la economía es pluralista y tripolar; aunque la economía de mercado es dominante, la de no mercado y la no monetaria tienen su peso en la organización social. Además, estos tres polos no son separados sino se articulan entre sí.

Ante la ineficiencia del capitalismo para solucionar la inequidad social en América Latina, se produjo un creciente desgaste de los partidos políticos tradicionales, y se originó un nuevo tejido social más organizado y demandante de cambios y transformaciones políticas, económicas, sociales y culturales, que buscaba poner punto final a las políticas de corte neoliberal que resultaron fructíferas sólo para unos pocos a cambio del sometimiento de muchos. Estas acciones colectivas en varios países de Latinoamérica, han llevado a la elección de gobiernos denominados progresistas, como el que actualmente gobierna el Ecuador, que proponen y presentan plataformas políticas alternativas al paradigma económico hegemónico, visibilizando a diversos grupos excluidos y postergados (indígenas, afroamericanos, mujeres, campesinos, entre otros), como protagonistas en la construcción de alternativas. Un punto de intersección entre las alternativas propuestas es la Economía Social y Solidaria, que por tanto es un componente esencial para la reflexión sobre el desarrollo y sus posibles modelos.

En América Latina se forjó la década de 1980 y su máximo exponente fue el sociólogo chileno Luis Razeto, su enfoque fue acogido especialmente acogido por la iglesia católica, tanto que el Pontífice Juan Pablo II, durante su visita a la CEPAL, impulsó la idea de construir una economía solidaria para el continente; de igual forma, también otras organizaciones impulsaron experiencias relacionadas, en Brasil algunas universidades y la iglesia católica, a través de los Proyectos Alternativos Comunitarios (PAC) de Cáritas; en Colombia, la Confederación Latinoamericana de Cooperativas de Trabajadores (COLACOT); en Ecuador y Perú las ONG de corte católico; y, en Argentina, Cáritas.

En la práctica, la economía solidaria o nueva economía social ha adquirido un status propio con el desarrollo de experiencias concretas de

trabajo, en el marco de las nuevas políticas sociales adoptadas, la fortaleza de este nuevo paradigma reside justamente en la pluralidad de comportamientos alternativos y solidarios, en el ámbito de la producción, distribución, consumo y acumulación.

En las últimas décadas, en América Latina se han multiplicado los intentos por generar procesos de desarrollo local a partir de las potencialidades de las comunidades, en función de la coyuntura del entorno; los efectos de cada experiencia organizativa empresarial solidaria han tenido impactos significativos sobre el entorno comunitario y social en que dichas experiencias se han desarrollado y que de alguna manera han contribuido a dinamizar; ejemplos significativos y éxitos se pueden encontrar en experiencias llevadas adelante por comunidades indígenas, donde sus economías se fundamentan en formas de propiedad comunitaria y trabajo colectivo, y se basan en los principios de ayuda mutua, cooperación y solidaridad como elementos culturales propios y fuertemente cohesionadores. Las comunidades representan para quienes las integran su identidad y un sistema de valores compartidos. Dada la comunión de intereses que existe, esos colectivos de personas y familias están unidos por un profundo sentimiento de cooperación.

A través de experiencias de economía solidaria se han rescatado y fortalecido esos valores y con el desarrollo de proyectos comunitarios se ha logrado incorporar a esos grupos humanos a procesos de desarrollo sociales y económicos; por lo que estos pueblos, tradicionalmente marginados, se encuentran en un activo proceso de recuperación de sus identidades y de sus modos tradicionales de vivir y hacer economía. En esas empresas solidarias y auto gestionadas, el factor trabajo ha recuperado su dominio sobre los instrumentos y medios de producción, al controlar todo el proceso productivo, al dominar el saber tecnológico y tomar decisiones en grupo.

Ese proceso de rescate de su plena potencialidad ha permitido crear condiciones para que los trabajadores desplieguen su imaginación y creatividad y busquen alcanzar un desarrollo personal integral; las empresas de la economía solidaria tienen una mayor capacidad para racionalizar el uso de sus escasos recursos y utilizan prácticas respetuosas del medio ambiente, especialmente en el ámbito de la agricultura.

En las empresas comunitarias y solidarias existe una gestión compartida que se basa en decisiones tomadas democráticamente; existe, además, comunicación y colaboración entre los diferentes actores.

En base a las experiencias que se han dado en América Latina, se puede afirmar que esta es una potente herramienta de cambio social a nivel comunitario y local, que permite conciliar y armonizar el crecimiento económico con la solidaridad social y la realización personal integral.

La economía popular y solidaria está integrada por organizaciones que establecen relaciones de solidaridad y cooperación buscando el interés colectivo o beneficio mutuo de sus integrantes. Se trata del tercer sector de la economía, cuya parte popular está integrada por microempresas. La economía solidaria se divide en dos segmentos. El financiero, compuesto por cooperativas de ahorro y crédito, cajas de ahorro y bancos comunales. El segmento no financiero está conformado por asociaciones y organizaciones comunales.

La Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario se publicó en el Registro Oficial 444 de mayo 10 de 2011, y se fundamenta en el artículo 283 de la Constitución, que establece que el sistema económico del Ecuador es social y solidario.

Se origina en un entorno caracterizado por una aguda crisis financiera internacional, y pretende posicionar a la economía popular y solidaria como una herramienta para combatir la marginalidad, pobreza, y redistribuir la riqueza mediante la inclusión socioeconómica de las personas que tradicionalmente han estado excluidas de las políticas públicas.

La Ley es un instrumento técnico jurídico que busca potenciar el sector popular y solidario, que es diferente a los sectores privado y estatal; ya que debería ser el más relevante del sistema económico social y solidario, por sus efectos en la redistribución de la riqueza y funcionamiento de una democracia más profunda; además esta normativa debe favorecer la articulación entre los sectores público, privado y de la economía popular y solidaria, sobre bases sólidas de solidaridad y apoyo mutuo y orientada al crecimiento económico y social, a una mejor calidad de vida y a la contribución en la lucha contra la corrupción.

La LOEPS tiene tres bloques, el primero tiene por objeto la organización de los actores de la economía popular y solidaria, reconociendo al sector cooperativo, asociativo y comunitario, lo que permite definir cuáles son las formas organizativas y todo su proceso de legalización; queda claro que esta Ley deroga la Ley de Cooperativas, que ha estado en vigencia durante muchos años, aclaró. El segundo bloque hace referencia a incentivos, como priorizar el proceso de adquisiciones del Estado, mediante el INCOP (Instituto Nacional de Compras Públicas) hacia el sector de economía popular y solidaria, con mecanismos como las ferias inclusivas, entre otros. El otro bloque permitirá el fomento del sector que ya existe y que la Ley reconoce, como el Instituto de economía popular y solidaria que es adscrito al MIES, también el sistema de finanzas populares, y la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, ente de control.

La economía Popular y solidaria es una práctica que ha estado presente desde siempre; se trata de los modos que la gente se ha dado para asegurar su sobrevivencia, en relación con los otros “sectores” de la economía, pero también “autogenerando” su empleo, como se enfatizaba en los estudios sobre el “sector informal”.

De este modo, se trata de una realidad antigua y presente, al mismo tiempo muy heterogéneas; con el reconocimiento formal, se abren oportunidades de desarrollo para la economía popular.

1.7. Fideicomisos y su uso como instrumento viabilizador

El instrumento legal que nos permitirá unificar varias empresas será el Fideicomiso. El fideicomiso es un encargo para administrar un conjunto de recursos, con el fin de recibir beneficios; la base legal que respalda su estructuración es el artículo 109 de la Ley del Mercado de Valores vigente en el Ecuador, que define esta figura y los elementos que la componen.

“.....el fideicomiso mercantil es un instrumento mediante el cual una o más personas llamadas constituyentes, transfieren temporal e irrevocablemente la propiedad de bienes muebles o inmuebles, corporales o incorporales, que existen o se espera que existan, a un patrimonio autónomo que tiene personalidad jurídica, para que la sociedad administradora de fondos y fideicomisos cumpla los objetivos especificados en el contrato de constitución, en favor del constituyente u otro beneficiario. Cada uno tendrá una denominación específica señalada por el constituyente en el contrato, con el fin de distinguirlo de otros que mantenga el fiduciario con ocasión de su actividad; y está dotado de personalidad jurídica, siendo el fiduciario su representante legal, quien ejercerá tales funciones de conformidad con las instrucciones señaladas por el constituyente en el correspondiente contrato. Éste es una ficción jurídica capaz de ejercer derechos y contraer obligaciones a través del Fiduciario, en atención a las instrucciones señaladas en el contrato.” (Asamblea Constituyente, 2006)

1.7.1 Tipos de Fideicomisos

Existen diversos tipos de fideicomisos:

1. Fideicomiso de títulos valores, que garantiza con los títulos valores transferidos a favor de la fiducia, o con el producto de su enajenación, el cumplimiento de obligaciones que benefician al acreedor de éstas.
2. Fideicomiso de bienes inmuebles, que garantiza con inmuebles transferidos a la fiducia, obligaciones del constituyente con el beneficiario, hasta el monto establecido en base al avalúo del bien.
3. Fideicomiso de cartera, que garantiza obligaciones contraídas con el beneficiario, hasta el monto determinado por el acreedor, sobre la base del valor presente de la cartera, menos un castigo porcentual para cubrir la cartera vencida e incobrable.

1.7.2 Beneficios, responsabilidades y ventajas de los Fideicomisos

Los beneficios que generan los Fideicomisos de garantía son:

1. Lograr una cobertura adecuada para las instituciones financieras.
2. Agilitar la recuperación del capital, pues se controlan las garantías hasta que se cumpla el objeto del contrato del fideicomiso o se inicie la ejecución de la garantía.
3. Segregar los bienes del deudor para que en caso de quiebra o medidas cautelares dictadas en contra del deudor, éste no vea afectado todo su patrimonio..
4. Captar nuevos acreedores, garantizando las operaciones con los mismos bienes entregados al fideicomiso.
5. Facilitar la rotación de acreedores, pues el deudor puede solicitar el ingreso de nuevos acreedores en lugar de aquellos a los que ya se ha cancelado sus obligaciones.

Las responsabilidades de la Fiduciaria son:

1. Asegurar que en caso de que el Deudor no cumpla las obligaciones, ejecutará las disposiciones previstas en el contrato.
2. Vender los bienes y derechos de propiedad del Fideicomiso Mercantil, sin tener responsabilidad del valor en el que se concrete la venta.

- Cumplir con las disposiciones del contrato del Fideicomiso Mercantil, siempre y cuando el Constituyente o el Beneficiario hayan proporcionado los recursos necesarios.

Las ventajas que se generan respecto a otros tipos de garantía son:

- Se logra un tiempo de concreción corto.
- Alta confiabilidad pues en su operatividad no puede impugnarse su ejecución.
- Alta seguridad ya que los bienes y derechos del Fideicomiso, no pueden ser embargados o prohibidos de enajenar.

1.7.3 Operatividad del Fideicomiso

Para ilustrar la operatividad del fideicomiso de garantía, se propone un ejemplo en el cual un banco nacional solicita una línea de crédito a un banco extranjero, para adquirir títulos de deuda de microempresas del país.

Gráfico 1.7. Operatividad del Fideicomiso de garantía



Nota: Fondos Pichincha

Recopilado por: El Autor, 2013

Como garantía ofrece la constitución de un fideicomiso al cual transferirá los valores emitidos por sus clientes (microempresas emisoras

de valores) para garantizar el fiel cumplimiento en el pago de la línea de crédito solicitada.

1. Si el banco nacional cumple con el pago de la línea de crédito al banco extranjero, el fideicomiso restituirá la cartera de clientes al banco nacional.
2. Si el banco nacional no cumple con el pago de la línea de crédito al banco extranjero, el fideicomiso transfiere la cartera de clientes o el producto de la administración de la cartera al banco extranjero.” (Fondos Pichincha, 2012)

Los objetos del fideicomiso son:

Bienes.- Todos los bienes o derechos pueden ser constituidos en parte del Fideicomiso menos aquellos que son personales del Fideicomitente y que no van a poder ser objeto de enajenación.

Patrimonio Autónomo.- El patrimonio es “el conjunto de relaciones jurídicas activas y pasivas pertenecientes a una persona que tengan una utilidad económica y sean susceptibles de estimación pecuniaria” (Ruggiero, 2012, pág. 117)

La autonomía del Patrimonio consiste en que son destinados a una finalidad específica, por lo tanto no pueden confundirse con otros bienes de la Fiduciaria o de otros Fideicomisos que este administrando.

Excluidos de la garantía general de los acreedores del fiduciario.- “Los bienes del fideicomiso mercantil no pueden ser embargados ni sujetos a ninguna medida precautelatoria o preventiva por los acreedores del constituyente, ni por los del beneficiario, salvo pacto en contrario previsto en el contrato. En ningún caso dichos bienes podrán ser embargados ni objeto de medidas precautelatorias o preventivas por los acreedores del fiduciario”(Asamblea Constituyente, 2006, pág. Art.121)

En el fideicomiso existen tres elementos fundamentales:

El fideicomitente, aquella persona jurídica o privada que solicita el fideicomiso; un fideicomisario, entidad o persona encargada de administrarlo; y el beneficiario, quien recibe los réditos por el fideicomiso y que puede ser el mismo fideicomitente.

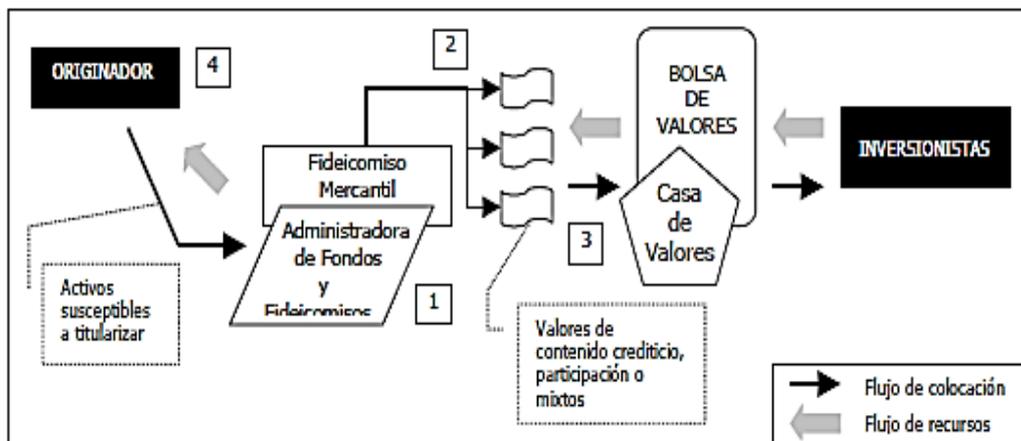
La fiduciaria debe cumplir con todo lo establecido con el fideicomitente; dado el caso que ello no se cumpla, las sanciones son demandas civiles por daños y perjuicios.

En el Ecuador la figura de fideicomisario puede ser cumplida por la Corporación Financiera Nacional, que es controlada por la Superintendencia de Bancos, o por sociedades administradoras de fondos, que son controladas por la Superintendencia de Compañías.

1.7.4 Proceso de Titularización de Valores

Para desarrollar la titularización de valores, se observará el siguiente proceso:

Gráfico 1.7. Proceso de titularización de valores



Nota: Superintendencia de Compañías

Recopilado por: El Autor, 2013

1.- El fideicomitante transfiere al fideicomiso mercantil los activos que existen o se espera que existan y que son capaces de generar flujos futuros.

Por el contrato una o más personas llamadas fideicomitentes transfieren temporal e irrevocablemente, la propiedad de bienes muebles o inmuebles corporales o incorporales, que existen o se espera que existan a un patrimonio autónomo, para que la sociedad administradora de fondos y fideicomisos cumpla con las finalidades establecidas en el contrato de constitución, bien a favor del propio constituyente o de un tercero llamado beneficiario.

El patrimonio autónomo o fideicomiso mercantil, es el conjunto de derechos y obligaciones destinados a una finalidad y que se constituye como efecto jurídico del contrato; cada fideicomiso mercantil tendrá una

denominación peculiar, estará dotado de personalidad jurídica, y el fiduciario será su representante legal.

El fideicomitante debe ser propietario de los activos o derechos sobre los flujos que se utilizarán para el proceso de emisión de valores.

Las Administradoras de Fondos y Fideicomisos son compañías o sociedades anónimas, autorizadas y controladas por la Superintendencia de Compañías, cuyo objeto social está limitado a:

- Administrar Fondos de Inversión
- Administrar Negocios Fiduciarios, Fideicomisos
- Mercantiles y Encargos Fiduciarios
- Actuar como emisores de procesos de Titularización
- Representar Fondos Internacionales de Inversión

Cada fondo fiduciario se considera un patrimonio independiente de su Administradora, por lo que deberá llevarse una contabilidad separada de otros fondos y negocios fiduciarios.

La sociedad Administradora de Fondos y Fideicomisos se considera un negocio completamente independiente del grupo financiero al que pertenece.

Las sociedades administradoras de fondos y fideicomisos que cuentan con autorización para participar en estos procesos son:

Tabla 1.7. Administradoras de fondos y fideicomisos, con capacidad para participar en estos procesos de titularización

En Quito	En Guayaquil
Fondos Pichincha SA	Bg SA
Produfondos SA	Latintrust SA
Fodevasa SA	Adpacific SA
Enlace Negocios Fiduciarios SA	Fidupacífico SA
Interfondos SA	AFPV
Fiducia SA	Invidepro SA

Fideval SA	Finverfondos
Corporación Financiera Nacional	AFP Génesis
Stanford Trust Company	Previfondos
Analytic Afunds Management CA	Euroassets
CTH	Fidelity trust
	Integra SA
	Morgan & Morgan SA

Nota: <http://es.scribd.com/doc/88740467/Bolsa-de-Valores-de-Quito-y-Guayaquil>

Elaborado por: El Autor, 2013

2.- Con cargo a este patrimonio autónomo la Administradora de Fondos y Fideicomisos emite valores que pueden ser de contenido crediticio, de participación o mixtos a fin de que sean negociados en el mercado de valores.

Las Administradoras de Fondos y Fideicomisos, así como la Corporación de Desarrollo de Mercado Secundario de Hipotecas CTH S.A. son las únicas autorizadas por la Superintendencia de Compañías para participar en procesos de titularización.

Los mecanismos que se pueden utilizar, de acuerdo al artículo 140 de la Ley de Mercado de Valores, para estructurar este tipo de procesos son: los fondos colectivos y los fideicomisos mercantiles; esta última figura es la que se aplicará en este procesos de titularización, el mismo que se inscribirá en el Registro de Mercado de Valores de la Superintendencia de Compañías.

La documentación que se debe presentar es:

- Solicitud de autorización, suscrita por el representante legal y con firma de abogado.
- Certificados de veracidad de la información presentada y de la información contenida en el prospecto, suscrita por el representante legal.
- Autorización de la Superintendencia de Bancos y Seguros, en caso de que sea una institución financiera.

- Ficha registral, proporcionada por la Superintendencia de Compañías.
- Cálculo del índice de siniestralidad.
- Detalle de los flujos que generará el activo transferido.
- Calificación de riesgo.
- Certificación de la propiedad del activo.
- Prospecto de oferta pública.
- Escritura de constitución del fondo colectivo o fideicomiso mercantil.
- Reglamento de Gestión.
- Facsímil de los Valores.

Para cada tipo de titularización, cartera, flujos, inmuebles o proyectos inmobiliarios, se deberá observar la Ley del Mercado de Valores y el Reglamento de Titularización.

Es importante señalar que la Superintendencia de Compañías tiene un plazo máximo de 15 días hábiles para aprobar todos los procesos de emisión de valores, siempre y cuando la documentación que se presente esté enmarcada en las disposiciones de la Ley de Mercado de Valores y sus normas complementarias.

Todo proceso de titularización debe constituir al menos uno de los siguientes mecanismos de garantía: subordinación de la emisión; sobre colateralización; exceso de flujos de fondos, sustitución de activos; contratos de apertura de créditos, garantía o aval, fideicomiso de garantía; en el caso de este fideicomiso la garantía que se entregará será la totalidad del paquete accionario de la empresa, el mismo que quedará pignorado y será restablecido conforme se cancele el principal y los intereses.

En esta titularización, los valores emitidos serán de contenido crediticio, por los cuales los inversionistas adquieren el derecho a percibir la restitución del capital invertido más el rendimiento financiero correspondiente, con los recursos provenientes del fideicomiso mercantil y según los términos y condiciones de los valores emitidos.

3. Las casas de valores colocan los valores derivados de este proceso a través de las bolsas de valores del país entre los inversionistas.

Las casas de valores son compañías anónimas controladas por la Superintendencia de Compañías, son los únicos intermediarios autorizados para operar en Bolsa de Valores y prestar asesoría en materia de

inversión, su finalidad es promover la movilización de capitales. Por realizar la intermediación y negociación financiera cobran una comisión.

“Para operar en el mercado de valores estas compañías deben cumplir los siguientes requisitos:

- Constituirse con un capital inicial pagado mínimo de USD \$ 105,156.00.
- Adquirir una Cuota Patrimonial de alguna Bolsa de Valores.
- Inscribirse en el Registro del Mercado de Valores.
- Contar con la autorización de funcionamiento, expedida por la Superintendencia de Compañías.
- Aportar al fondo de garantía de la Bolsa de Valores.
- La intermediación de valores tiene por objeto vincular las ofertas y las demandas, para efectuar la compra o venta de valores.
- Entendiéndose por valor al derecho, o conjunto de derechos de contenido esencialmente económico, negociables en el mercado de valores, incluyendo: acciones, obligaciones, bonos, cédulas, entre otros.

Las facultades de las casas de valores son:

- Comprar y vender valores de acuerdo con las instrucciones de sus comitentes (clientes) en el mercado de valores.
- Adquirir o enajenar valores por cuenta propia.
- Realizar operaciones de Underwriting.
- Dar asesoría e información en materia de intermediación, finanzas, estructuración de portafolios, adquisiciones, fusiones, escisiones y otras operaciones en el mercado de valores.
- Promover fuentes de financiamiento para personas naturales o jurídicas y entidades del sector público.
- Explotar su tecnología, servicios de información y procedimientos de datos y otros, relacionados con su actividad.
- Anticipar fondos de sus recursos a clientes, para ejecutar órdenes de compra.
- Efectuar actividades de estabilización de precios, únicamente durante la oferta pública primaria de valores.

- Realizar operaciones de Reporto bursátil” (Bolsa de Valores de Quito, 2013)

Las casas de valores miembros de las Bolsas de Valores de Quito y Guayaquil son:

- Acciones Y Valores Casa De Valores S.A. Accival
- Advfin S.A. Casa De Valores
- Albion Casa De Valores S.A.
- Analytica Securities C.A. Casa De Valores.
- Banrío Casa De Valores S.A.
- Cititrading S.A. Casa De Valores
- Casa De Valores Cofivalores S.A.
- Comisionistas Bursátiles Combursatil Casa De Valores S.A.
- Ecofsa Casa De Valores S.A.
- Fiduvallor Casa De Valores S.A.
- Ibcorp Casa De Valores S.A.
- Inmovalor Casa De Valores S.A.
- Merchant Valores Casa De Valores S.A.
- Metrovalores Casa De Valores S.A.
- Moreano Borja Casa De Valores S.A.
- Casa De Valores Multivalores Bg S.A.
- Pichincha Casa De Valores Picaval S.A.
- Plusvalores Casa De Valores S.A.
- Portafolio Casa De Valores S.A. Portavallor
- Probrowsers S.A. Casa De Valores
- Casa De Valores Produvalores S.A.
- R&H Asociados Casa De Valores R&Hval S.A.

- Santa Fe Casa De Valores S.A. Santafevalores
- Stratega Casa De Valores S.A
- Silvercross S.A..
- Su Casa De Valores Sucaval S.A.
- Casa De Valores Apolo S.A. Valorapolo
- Casa De Valores Del Pacifico Valpacifico S.A.
- Casa De Valores Value S.A.
- Ventura Casa De Valores Vencasa S.A.
- Amazonas Capital Markets, Casa De Valores S.A., Amacap

4. Con estos recursos levantados a través de la venta de los valores el fideicomiso mercantil entrega los recursos al originador o los mantiene en su poder según sea el caso.

Del valor de emisión deberá descontarse los siguientes costos:

- Remuneración fiduciaria por la administración del proceso
- Estructuración del proceso
- Inscripción del fideicomiso mercantil en el Registro del Mercado de Valores de la Superintendencia de Compañías
- Intermediario de Valores
- Bolsa de Valores, inscripción y mantenimiento
- Auditoría externa
- Calificación de Riesgo
- Agente Pagador
- Emisión de los títulos

Del análisis efectuado a los procesos de titularización aprobados por la Superintendencia de Compañías durante el año 2012, exceptuando la tasa de interés que reconocerían los valores emitidos, se ha observado que el costo promedio no financiero del proceso ha fluctuado entre el 1% y 2% del monto total de la emisión, porcentaje que está en función de la negociación que se efectúe entre el originador y los distintos participantes

en el proceso de titularización, de acuerdo al artículo 221 de la Ley de Mercado de Valores.

Las ventajas que se generarán para las microempresas, por efecto de la emisión serían:

- Liquidez sin crear ni aumentar pasivos
- Apalancamiento (ampliar la base del negocio)
- Racionalización de costos de financiamiento.
- Aísla riesgos (los activos que salen del balance del originador no forman parte del balance del fiduciario).
- Mejora la estructura del balance.
- Reestructuración de pasivos y equilibrar plazos entre activos y pasivos.
- Calificación de Riesgo del originador diferente a la calificación de la titularización.
- Presencia en el mercado de valores.
- Publicidad y crecimiento de negocios.

CAPÍTULO II

2. IMPACTO QUE LA LEY DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA GENERA EN EL ÁMBITO CREDITICIO PARA LAS MICRO EMPRESAS FORMALES EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

La meta principal de la Ley de Economía Popular y Solidaria es generar mayores beneficios para las microempresas, para equilibrar la brecha económica entre los microempresarios, informales, formales y los grupos mercantiles ecuatorianos, dando más recursos a quienes los requieren; este impacto debe ser analizado en los agentes denominados microempresas formales de la ciudad de Guayaquil.

2.1. INVESTIGACIÓN APLICADA A LAS MICROEMPRESAS FORMALES DEL CANTÓN GUAYAQUIL

2.2. METODOLOGÍA

Se desarrolla este estudio pues parte de los beneficiarios directos de la Ley de Economía Popular y Solidaria son las microempresas de la ciudad de Guayaquil.

Los parámetros para esta investigación fueron:

Población: La población motivo de estudio la constituyen las microempresas formales de la ciudad de Guayaquil, para establecer el tamaño de la población se ha considerado la caracterización que la Superintendencia de Compañías hace sobre las empresas en función de su tamaño.

Criterio de categorización de empresas por el tamaño

VARIABLES	Grandes Empresas	Mediana Empresa	Pequeña Empresa	Micro Empresa
Personal Ocupado	Mayor o igual a 200	Entre 50 y 199	Entre 10 y 49	Entre 1 y 9
Ventas Anuales	Mayor a \$5'000.000	Entre \$1'000.001 y \$5'000.000	Entre \$100.001 y \$1'000.000	Menor de \$100.000

Activos	Mayor a \$4'000.000	Entre \$750.001 y \$3'999.999	Entre \$100.001 y \$750.000	Hasta \$100.000
---------	---------------------	-------------------------------	-----------------------------	-----------------

Nota: Superintendencia de Compañías SC-INPA-UA-G-10-005 RO335 Diciembre 2010

Elaborado por: Autor, 2012

Bajo los parámetros establecidos, en la base de datos de la Superintendencia de Compañías, se identifican 552 elementos que cumplen con el criterio de inclusión, y que por tanto constituyen la población motivo de estudio (Anexo 1).

Muestra: Con el fin de establecer una muestra adecuada y representativa, la fórmula seleccionada para calcular el tamaño muestral es la de proporción para poblaciones finitas (Mendenhall & Scheafer, 2012, pág. 97).

$$n = \frac{Z^2 \cdot N \cdot p \cdot q}{B^2 \cdot (N-1) + Z^2 \cdot p \cdot q}$$

Los parámetros para calcular el tamaño de la muestra son:

N= 552 (número de elementos de la población a estudiar)

Error muestral = 5% (definido) => B = 0.05

Para determinar la proporción de la muestra, se ha consultado a 10 microempresas seleccionadas al azar, que cumplen las condiciones de inclusión en la población de estudio ¿Es importante cualquier iniciativa del Gobierno Central para viabilizar, facilitar e incentivar la concesión de créditos hacia el sector micro empresarial?

Las respuestas obtenidas:

Número de personas dispuestas a alquilar el producto: 9

Número de personas no dispuestas a alquilar el producto: 1

De estos resultados, se pueden obtener las siguientes proporciones que sirven para estimar el tamaño de la muestra:

$p = 9 / 10 = 0,90$ (probabilidad de éxito en el uso de la Ley de Economía Solidaria)

$q = (1 - p) = 1 / 10 = 0,10$ (probabilidad de fracaso en el uso de la Ley de Economía Solidaria)

Nivel de confianza = 95% (lo que implica que el error $\alpha = 5\% = 0,05$)

Y se tiene por tanto:

$$\alpha/2=0,025$$

$$1-\alpha/2=0,975$$

$$Z_{\alpha/2}=1.96$$

El valor de $Z_{\alpha/2}$, se obtiene por medio de la tabla Z para la distribución normal

Aplicando estos valores en la fórmula anterior, se tiene:

$$n = \frac{(1,96^2)*(552)*(0,90)*(0,10)}{(0,05^2)*(551)+(1,96^2)*(0,90)*(0,10)} = 110,42$$

El tamaño de la muestra es $n= 111$, sin embargo para compensar cualquier tipo de sesgo que se haya introducido en los datos por efecto de la técnica de aplicación empleada, el número de encuestas que se han aplicado en el presente estudio es de 120.

Diseño de la herramienta para la recolección de datos: El diseño de la herramienta aplicada, la misma que fue elaborada conjuntamente con los personeros de la CAPIG, está disponible en el Anexo 2 de este documento.

Procedimientos para la aplicación de las herramientas de recolección de datos: Para aplicar la encuesta se empleó muestreo por selección intencionada o conveniencia, que consiste en la elección por métodos no aleatorios de una muestra cuyas características se busca sean similares a las de la población objetivo. En este tipo de muestreo la representatividad la determina el investigador de modo subjetivo sin cuantificarla, siendo este el mayor inconveniente del método. (Casal J., 2003, p.3-7).

Este tipo de muestreo puede incluir individuos próximos a la media o no, por lo que generalmente no representa la variabilidad del total poblacional, y puede presentar cierto nivel de sesgo; este método debe aplicarse únicamente cuando la mayoría de los elementos poblacionales tiene características comunes, y se requiere una estrecha colaboración por parte de los elementos a ser investigados, ya que es la única opción para que el estudio sea viable.

Este es exactamente el escenario que se presentó en este estudio, pues todos los elementos de la población tienen la característica común de ser micro empresas de la ciudad de Guayaquil, y por la confidencialidad, se

ha aplicado la herramienta de recolección de información únicamente a aquellas empresas que lo han permitido, por lo que esta opción es la única alternativa para viabilizar la presente investigación.

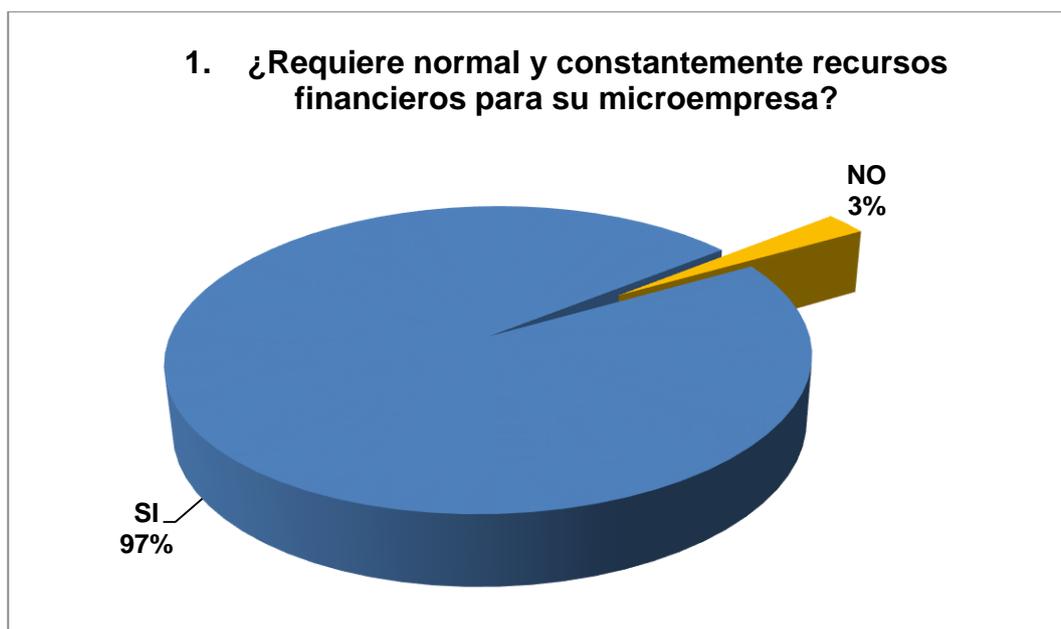
La técnica utilizada para la aplicación de la herramienta diseñada fue la encuesta electrónica, en la cual el investigador envió el documento a la empresa, para que esta sea contestada.

2.2.1. ANÁLISIS DE RESULTADOS

1. ¿Requiere normal y constantemente recursos financieros para su microempresa?

Resultados pregunta 1

CONCEPTO	fi	%fi
SI	117	97,50%
NO	3	2,50%
TOTAL	120	100,00%



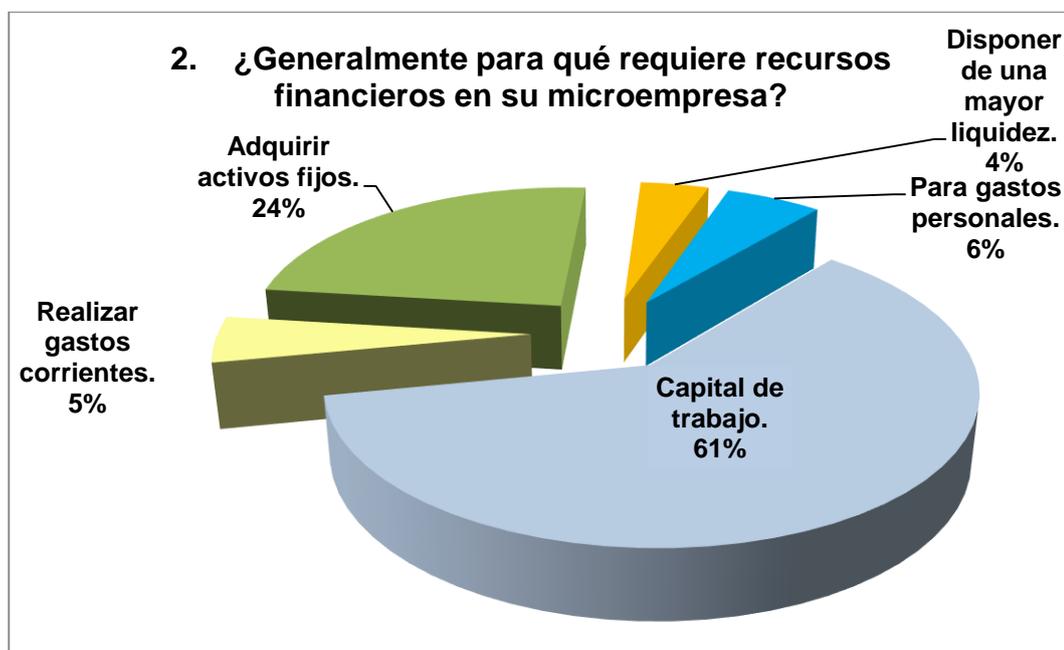
Nota: Estudio aplicado a microempresas de Guayaquil

El 97,50% de las microempresas requiere normal y constantemente recursos financieros, y el 2,50% no los requiere; esto pone en relieve la importancia de acciones privadas y públicas que viabilicen, faciliten e incentiven la concesión de créditos hacia el sector micro empresarial.

2. ¿Generalmente para qué requiere recursos financieros en su microempresa?

Resultados pregunta 2

CONCEPTO	Fi	%fi
Capital de trabajo.	73	60,83%
Realizar gastos corrientes.	6	5,00%
Adquirir activos fijos.	29	24,17%
Disponer de una mayor liquidez.	5	4,17%
Para gastos personales.	7	5,83%
TOTAL	120	100,00%



Nota: Estudio aplicado a microempresas de Guayaquil

El 60,83% de las microempresas requieren recursos financieros para invertirlos en capital de trabajo; 24,17% para invertirlos en activos fijos; 5,83% para realizar gastos personales; 5% para realizar gastos corrientes, y, 4,17% para incrementar la liquidez.

Los resultados muestran que en las microempresas del país, el requerimiento de recursos financieros es mayoritariamente de corto plazo: capital de trabajo, gastos personales, gastos corrientes, y liquidez, por lo que uno de los aspectos fundamentales en la gestión financiera de las microempresas y determinante de su competitividad, es la gestión financiera corriente, la misma que al realizarse eficientemente les permite disponer de estabilidad financiera en las operaciones, reducción de costos e incremento de la competitividad; por el contrario la pérdida del control operativo, ocasionado por una administración financiera corriente ineficiente, genera costos adicionales por el incremento de las cuentas por cobrar y el riesgo en el cobro, costos referentes al inventario y al manejo inadecuado del flujo de caja, con resultados críticos para el cumplimiento de los compromisos de corto plazo, pérdida de clientes, incumplimiento a proveedores y el deterioro de las relaciones comerciales.

En este sentido la propuesta estratégica para las microempresas debe enfocarse en desarrollar una administración financiera de corto plazo adecuada, que propenda al desarrollo de una eficiente administración de los niveles de liquidez y endeudamiento.

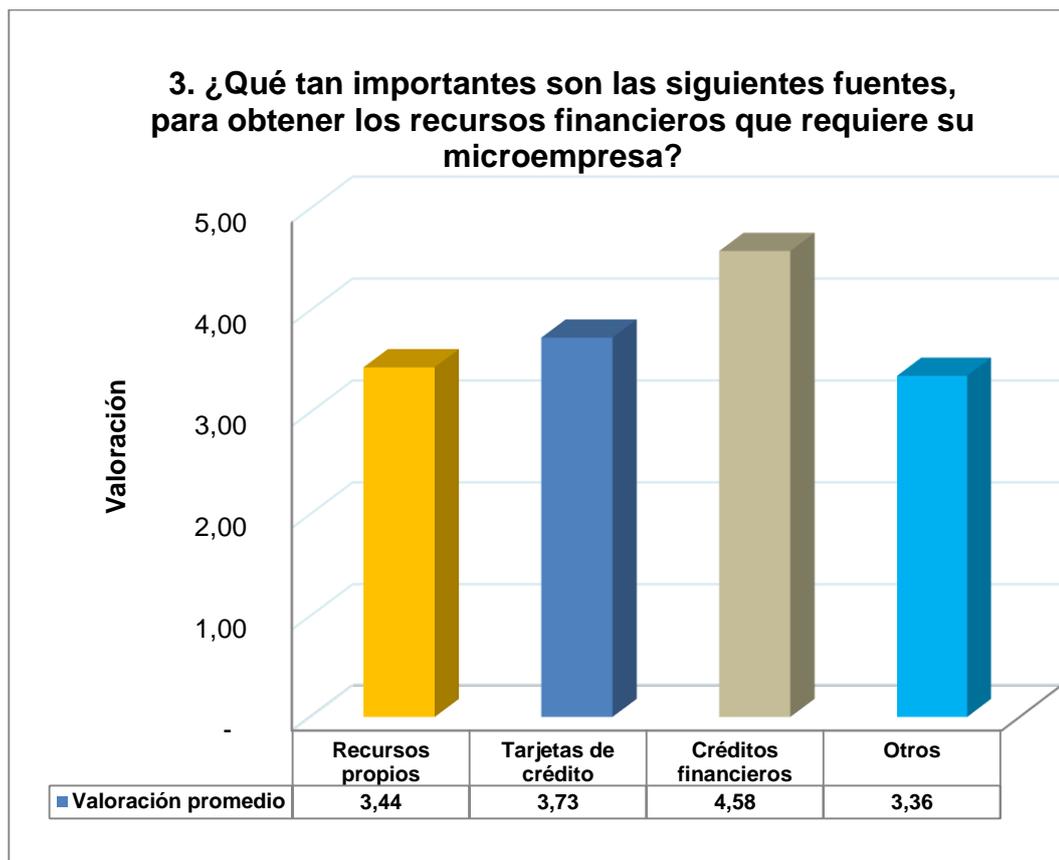
3. ¿Qué tan importantes son las siguientes fuentes, para obtener los recursos financieros que requiere su microempresa? Siendo el valor de 1 poco importante y el valor de 5 extremadamente importante.

Resultados pregunta 3

FUENTE	1	2	3	4	5	TOTAL
Recursos propios	-	12	60	31	17	120
Tarjetas de crédito	-	-	53	46	21	120
Créditos financieros	-	-	8	34	78	120
Otros	2	25	29	56	8	120

FUENTE	1	2	3	4	5	TOTAL
Recursos propios	0,00%	10,00%	50,00%	25,83%	14,17%	100,00%
Tarjetas de crédito	0,00%	0,00%	44,17%	38,33%	17,50%	100,00%
Créditos financieros	0,00%	0,00%	6,67%	28,33%	65,00%	100,00%
Otros	1,67%	20,83%	24,17%	46,67%	6,67%	100,00%

FUENTE	1	2	3	4	5	TOTAL
Recursos propios	-	0,20	1,50	1,03	0,71	3,44
Tarjetas de crédito	-	-	1,33	1,53	0,88	3,73
Créditos financieros	-	-	0,20	1,13	3,25	4,58
Otros	0,02	0,42	0,73	1,87	0,33	3,36



Nota: Estudio aplicado a microempresas de Guayaquil

Para valorar la importancia de las diversas fuentes de financiamiento para las microempresas (cuadro inferior), las frecuencias observadas (cuadro superior) se han presentado en forma porcentual (cuadro intermedio), y éstas se han ponderado por el valor de importancia con que ha sido calificada cada una de las siguientes fuentes para obtener los recursos financieros que requiere la microempresa, considerando que el valor de 1 representa una fuente poco importante y el valor de 5 una extremadamente importante.

Bajo este criterio de cálculo y valoración de importancia, la fuente recursos propios obtuvo una valoración de 3,44; tarjetas de crédito de 3,73; créditos financieros de 4,58, y otras fuentes de 3,36.

Por lo expuesto se concluye que los créditos financieros constituyen una fuente de recursos financieros extremadamente importante para las microempresas; las tarjetas de crédito una fuente muy importante; y, los recursos propios, y otras fuentes, moderadamente importantes.

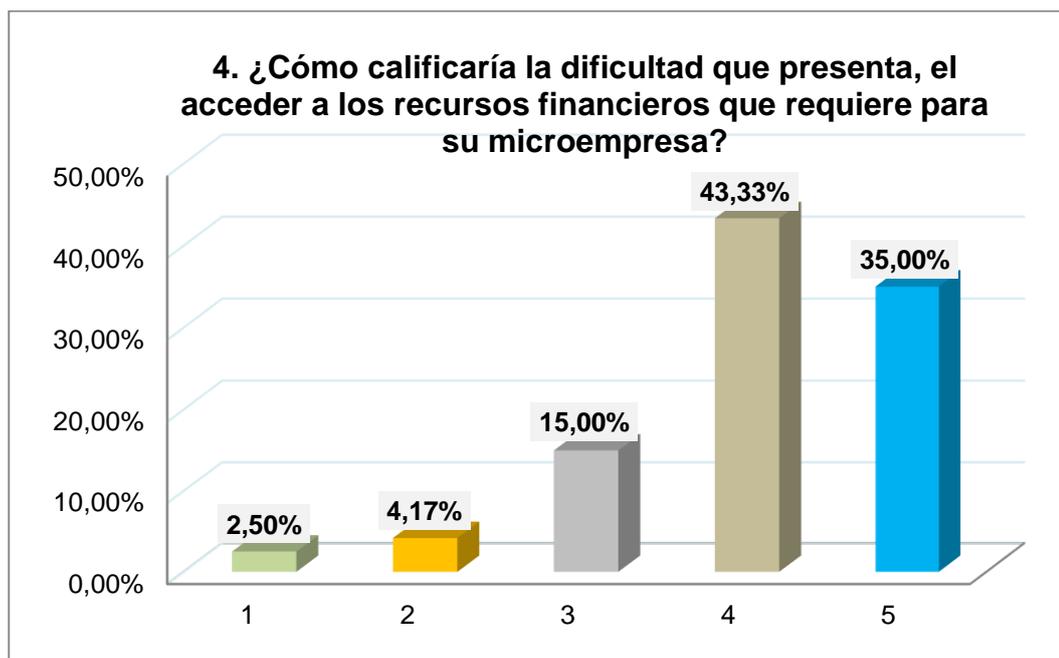
4. ¿Cómo calificaría la dificultad que presenta, el acceder a los recursos financieros que requiere para su microempresa? Siendo el valor de 1 muy fácil, el valor de 5 extremadamente difícil.

Resultados pregunta 4

CONCEPTO	1	2	3	4	5	TOTAL
Dificultad que presenta el acceder a los recursos financieros que requiere para su microempresa.	3	5	18	52	42	120

CONCEPTO	1	2	3	4	5	TOTAL
Dificultad que presenta el acceder a los recursos financieros que requiere para su microempresa.	2,50%	4,17%	15,00%	43,33%	35,00%	100,00%

CONCEPTO	1	2	3	4	5	TOTAL
Dificultad que presenta el acceder a los recursos financieros que requiere para su microempresa.	0,03	0,08	0,45	1,73	1,75	4,04



Nota: Estudio aplicado a microempresas de Guayaquil

Para valorar la dificultad de acceder a los recursos financieros que requieren las microempresas (cuadro inferior), las frecuencias observadas (cuadro superior) se han presentado en forma porcentual (cuadro intermedio), y éstas se han ponderado por el valor de dificultad con que ha sido calificada la dificultad para acceder a los recursos financieros que requiere la microempresa, considerando que el valor de 1 representa un acceso muy fácil, y el valor 5 extremadamente difícil.

Bajo este criterio de cálculo y valoración de la dificultad, se determina que conforme el criterio de las personas microempresarias, la dificultad para acceder a los recursos financieros que requiere la microempresa se valora en 4,04, lo que la caracteriza como muy difícil.

5. ¿Cómo caracterizaría los siguientes factores, el momento de acceder a créditos en instituciones financieras públicas y/o privadas? Siendo el valor de 1 factor que genera un obstáculo muy poco importante y 5 factor que genera un obstáculo extremadamente importante.

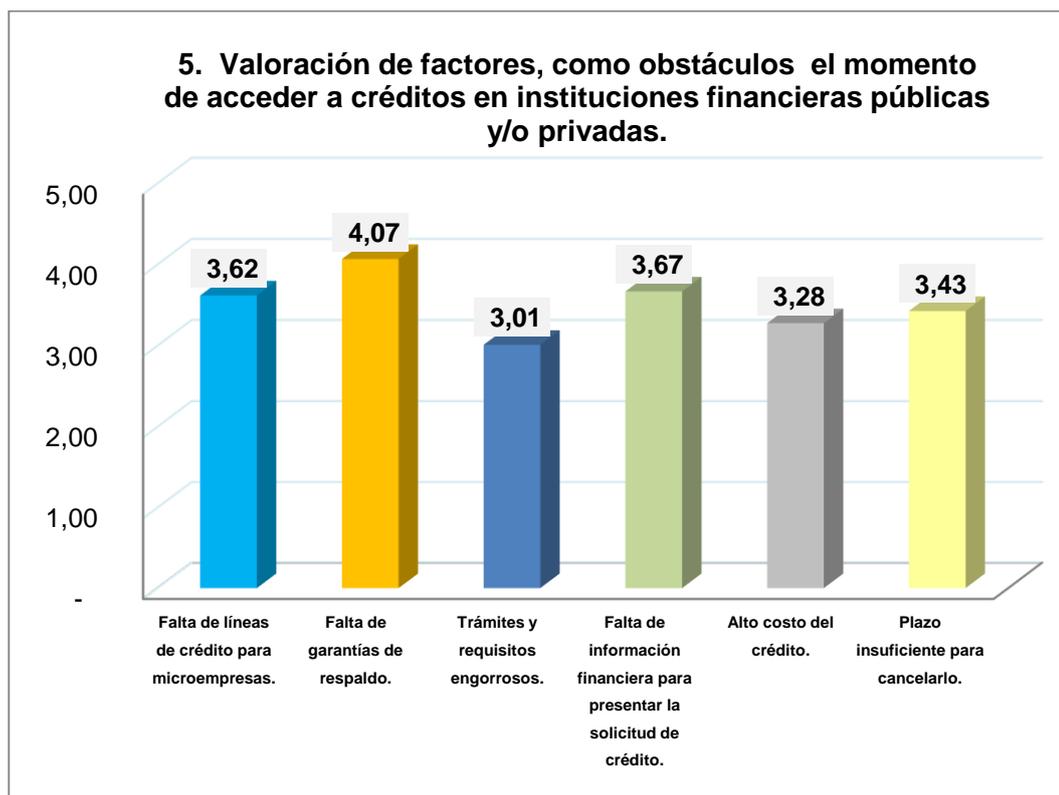
Resultados pregunta 5

OBSTÁCULOS	1	2	3	4	5	TOTAL
Falta de líneas de crédito para microempresas.	4	8	32	62	14	120
Falta de garantías de respaldo.	1	4	10	76	29	120
Trámites y requisitos engorrosos.	5	13	84	12	6	120

Falta de información financiera para presentar la solicitud.	3	8	29	66	14	120
Alto costo del crédito.	3	28	33	45	11	120
Plazo insuficiente para cancelarlo.	2	9	53	48	8	120

OBSTÁCULOS	1	2	3	4	5	TOTAL
Falta de líneas de crédito para microempresas.	3,33%	6,67%	26,67%	51,67%	11,67%	100,00%
Falta de garantías de respaldo.	0,83%	3,33%	8,33%	63,33%	24,17%	100,00%
Trámites y requisitos engorrosos.	4,17%	10,83%	70,00%	10,00%	5,00%	100,00%
Falta de información financiera para presentar la solicitud.	2,50%	6,67%	24,17%	55,00%	11,67%	100,00%
Alto costo del crédito.	2,50%	23,33%	27,50%	37,50%	9,17%	100,00%
Plazo insuficiente para cancelarlo.	1,67%	7,50%	44,17%	40,00%	6,67%	100,00%

OBSTÁCULOS	1	2	3	4	5	TOTAL
Falta de líneas de crédito para microempresas.	0,03	0,13	0,80	2,07	0,58	3,62
Falta de garantías de respaldo.	0,01	0,07	0,25	2,53	1,21	4,07
Trámites y requisitos engorrosos.	0,04	0,22	2,10	0,40	0,25	3,01
Falta de información financiera para presentar la solicitud.	0,03	0,13	0,73	2,20	0,58	3,67
Alto costo del crédito.	0,03	0,47	0,83	1,50	0,46	3,28
Plazo insuficiente para cancelarlo.	0,02	0,15	1,33	1,60	0,33	3,43



Nota: Estudio aplicado a microempresas de Guayaquil

Para valorar la importancia de cada factor que constituye un obstáculo el momento de acceder a créditos en instituciones financieras públicas y/o privadas por parte de microempresas (cuadro inferior), las frecuencias observadas (cuadro superior) se han presentado en forma porcentual (cuadro intermedio), y éstas se han ponderado por el valor de importancia con que ha sido calificada cada una de los obstáculos para acceder a los créditos, considerando que el valor de 1 representa que el factor genera un obstáculo muy poco importante y que el valor de 5 representa que el factor genera un obstáculo extremadamente importante.

Bajo este criterio de cálculo y valoración de importancia de los obstáculos a los créditos, la falta de líneas de crédito para microempresas obtuvo una valoración de 3,62; la falta de garantías de respaldo 4,07; los trámites y requisitos engorrosos 3,01; la falta de información financiera para presentar la solicitud 3,67; el alto costo del crédito 3,28; y, el plazo insuficiente para cancelarlo 3,43.

Por lo expuesto se concluye que la falta de garantías de respaldo (4,07) es un obstáculo muy importante el momento de acceder a créditos en instituciones financieras públicas y/o privadas por parte de microempresas; caracterización similar la obtienen la falta de información financiera para presentar la solicitud (3,67) y la falta de líneas de crédito para microempresas (3,62).

El plazo insuficiente para cancelarlo(3,43); el alto costo del crédito (3,28) y, los trámites y requisitos engorrosos(3,01) son obstáculos importantes.

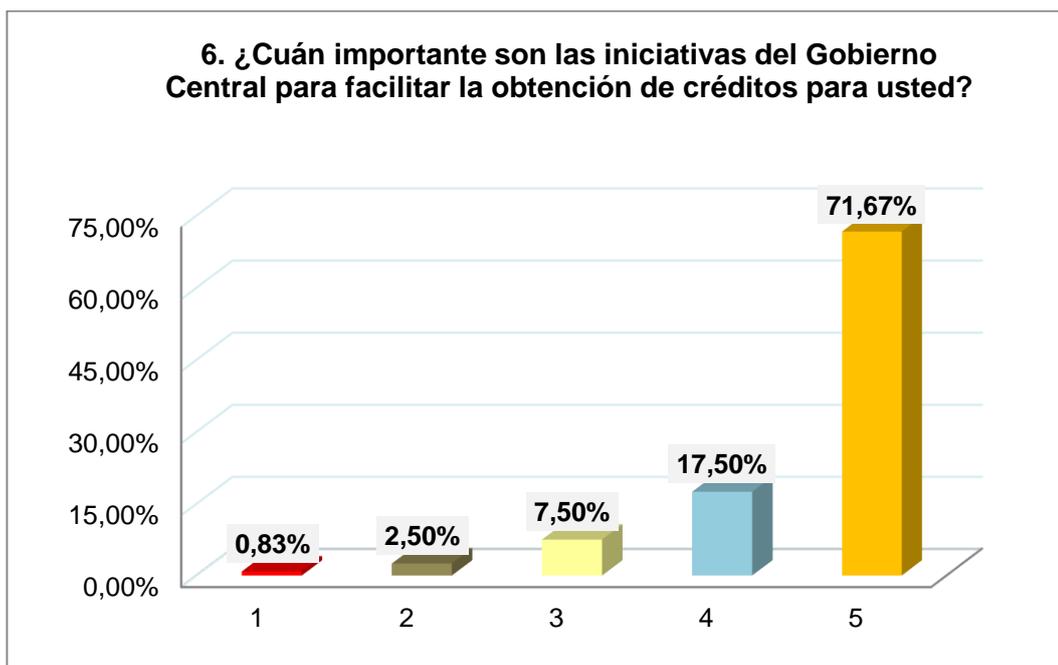
6. ¿Qué grado de importancia asigna usted a cualquiera de las iniciativas del Gobierno Central para viabilizar, facilitar e incentivar la concesión de créditos hacia el sector micro empresarial? Siendo el valor de 1 irrelevante y el valor de 5 extremadamente importante.

Resultados pregunta 6

CONCEPTO	1	2	3	4	5	TOTAL
Importancia de iniciativas del Gobierno Central para viabilizar, facilitar e incentivar la concesión de créditos hacia el sector micro empresarial.	1	3	9	21	86	120

CONCEPTO	1	2	3	4	5	TOTAL
Importancia de iniciativas del Gobierno Central para viabilizar, facilitar e incentivar la concesión de créditos hacia el sector micro empresarial.	0,83%	2,50%	7,50%	17,50%	71,67%	100,00%

CONCEPTO	1	2	3	4	5	TOTAL
¿Cuán importante son las iniciativas del Gobierno Central para facilitar la obtención de créditos para usted?	0,01	0,05	0,23	0,70	3,58	4,57



Nota: Estudio aplicado a microempresas de Guayaquil

Para valorar la importancia de iniciativas del Gobierno Central para viabilizar, facilitar e incentivar la concesión de créditos hacia el sector micro empresarial (cuadro inferior), las frecuencias observadas (cuadro superior) se han presentado en forma porcentual (cuadro intermedio), y éstas se han ponderado por el valor de importancia con que han sido calificadas las iniciativas del Gobierno Central para viabilizar, facilitar e incentivar la concesión de créditos hacia el sector micro empresarial, considerando que el valor de 1 se caracteriza como irrelevante y el valor de 5 como extremadamente importante.

Bajo este criterio de cálculo y valoración de la importancia, se determina que conforme el criterio de las personas microempresarias, la importancia de las iniciativas del Gobierno Central para viabilizar, facilitar e incentivar la concesión de créditos hacia el sector micro empresarial se valora en 4,57, lo que la caracteriza como extremadamente importante.

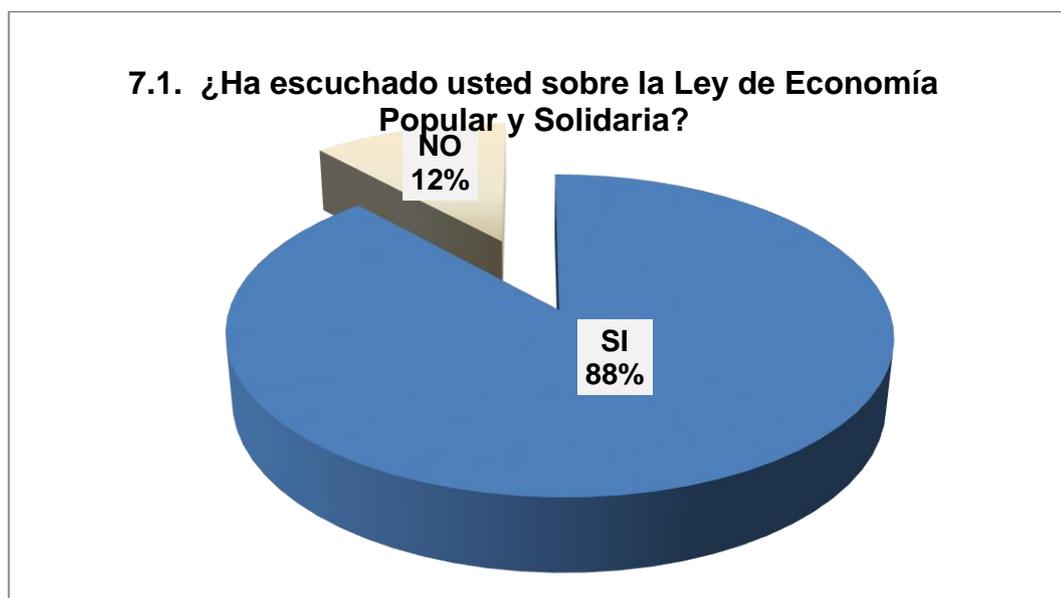
7. Sobre la Ley de Economía Popular y solidaria

7.1. ¿Ha escuchado usted sobre la Ley de Economía Popular y Solidaria?

Resultados pregunta 7.1.

CONCEPTO	Fi	%fi
SI	106	88,33%
NO	14	11,67%

TOTAL	120	100,00%
-------	-----	---------



Nota: Estudio aplicado a microempresas de Guayaquil

El 88,33% de las personas microempresarias ha escuchado sobre la Ley de Economía Popular y Solidaria, y el 11,67% no lo ha hecho.

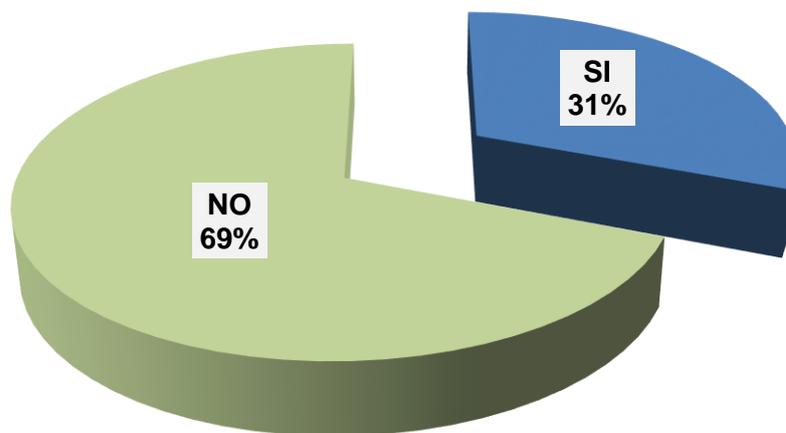
Los resultados muestran que existe un déficit en el proceso de información y socialización de esta Ley, ya que al ser un mecanismo de apoyo relevante para la microempresa, debe ser debidamente conocido por los potenciales beneficiarios.

7.2. ¿Conoce el contenido de la Ley de Economía Popular y Solidaria?

Resultados pregunta 7.2.

CONCEPTO	Fi	%fi
SI	37	30,83%
NO	83	69,17%
TOTAL	120	100,00%

7.2. ¿Conoce el contenido de la Ley de Economía Popular y Solidaria?



Nota: Estudio aplicado a microempresas de Guayaquil

Únicamente el 30,83% de las personas microempresarias conoce el contenido de la Ley de Economía Popular y Solidaria, y el 69,17% no lo conoce.

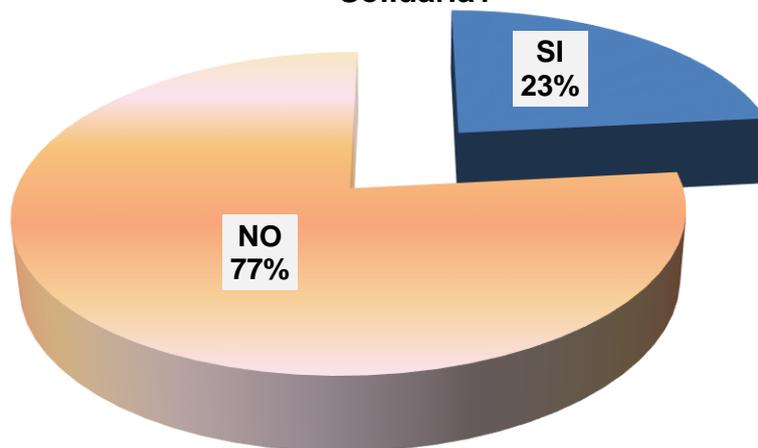
Los resultados ratifican que existe un déficit en el proceso de información y socialización de esta Ley, ya que al ser un mecanismo de apoyo relevante para la microempresa, su contenido debe ser debidamente conocido por los potenciales beneficiarios, ya que solamente así harán un adecuado uso de este instrumento.

7.3. ¿Está al tanto de acciones que el Gobierno haya implementado para apoyar la implementación de las propuestas que plantea la Ley de Economía Popular y Solidaria?

Resultados pregunta 7.3.

CONCEPTO	fi	%fi
SI	28	23,33%
NO	92	76,67%
TOTAL	120	100,00%

7.3. ¿Está al tanto de acciones que el Gobierno haya implementado para apoyar la implementación de las propuestas que plantea la Ley de Economía Popular y Solidaria?



Nota: Estudio aplicado a microempresas de Guayaquil

Únicamente el 23,33% de las personas microempresarias está al tanto de acciones que el Gobierno haya implementado para apoyar la implementación de las propuestas que plantea la Ley de Economía Popular y Solidaria, y el 76,67% no las conoce.

Los resultados ratifican que existe un déficit en el proceso de información y socialización de esta Ley, y los mecanismos para implementar sus propuestas; este hecho constituye un factor altamente negativo ya que al ser un mecanismo de apoyo relevante para la microempresa, su contenido y mecanismos de implementación, deben ser debidamente conocidos por los potenciales beneficiarios, ya que solamente así optimizarán los beneficios que este instrumento puede generar.

El déficit en la información y socialización de este instrumento determina que uno de los ejes estratégicos de la propuesta debe ser la comunicación, para maximizar el impacto de la Ley de Economía Popular y Solidaria, en el facilitamiento del acceso al crédito, en las microempresas formales.

7.4. Ya que esta Ley busca facilitar e incentivar la concesión de créditos al sector micro empresarial ecuatoriano, ¿Cómo caracterizaría el impacto positivo que esta normativa generará en el sector micro empresarial del país? Por favor para la caracterización asigne un valor entre 1 y 5, siendo 1 impacto muy bajo y 5 un impacto extremadamente alto.

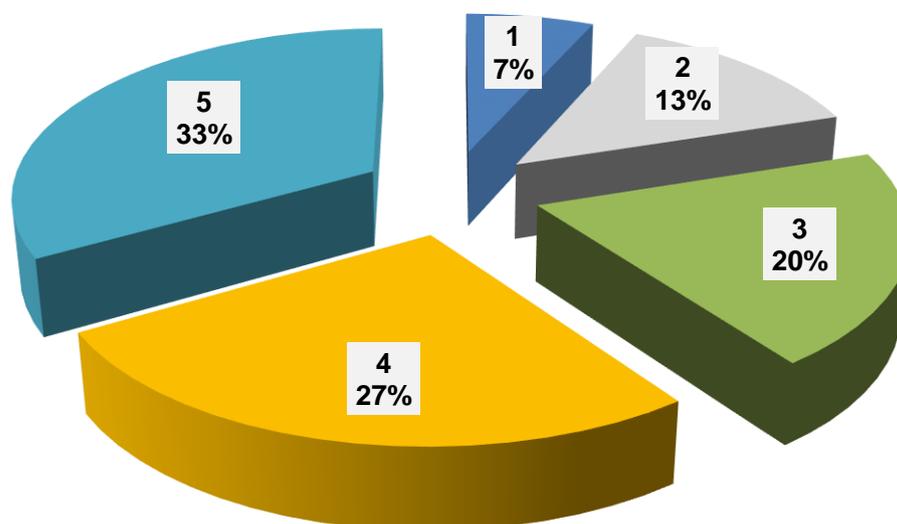
Resultados pregunta 7.4.

CONCEPTO	1	2	3	4	5	TOTAL
Caracterización del impacto positivo que la Ley de Economía Solidaria generará en el sector micro empresarial del país	-	-	7	14	99	120

CONCEPTO	1	2	3	4	5	TOTAL
Caracterización del impacto positivo que la Ley de Economía Solidaria generará en el sector micro empresarial del país	0,00%	0,00%	5,83%	11,67%	82,50%	100,00%

CONCEPTO	1	2	3	4	5	TOTAL
Nivel de impacto positivo que la Ley de Economía Solidaria generará en el sector micro empresarial del país	-	-	0,18	0,47	4,13	4,77

7.4. Nivel del impacto positivo que la LEOPS generará sobre las microempresas en el país



Nota: Estudio aplicado a microempresas de Guayaquil

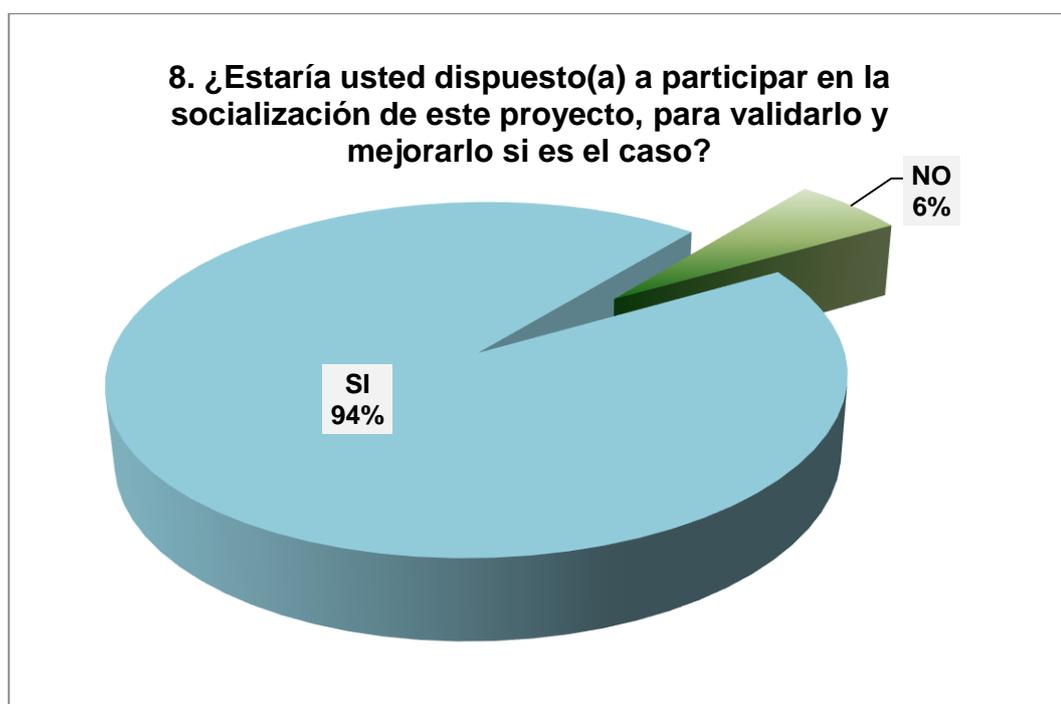
Para valorar y caracterizar el impacto positivo que la Ley de Economía Solidaria generará en el sector micro empresarial del país (cuadro inferior), las frecuencias observadas (cuadro superior) se han presentado en forma porcentual (cuadro intermedio), y éstas se han ponderado por el valor del impacto que según el criterio de las personas microempresarias, la Ley de Economía Solidaria generará en el sector micro empresarial del país (cuadro inferior), el nivel de impacto ha sido calificado entre 1 y 5, considerando que el valor de 1 corresponde a un impacto muy bajo y 5 a un impacto extremadamente alto.

Bajo este criterio de cálculo y valoración, se determina que conforme el criterio de las personas microempresarias, el impacto que la Ley de Economía Solidaria generará en el sector micro empresarial del país se valora en 4,77, lo que lo caracteriza como extremadamente alto.

8. ¿Estaría usted dispuesto (a) a participar en la socialización de este proyecto, para validarlo y mejorarlo si es el caso?

Resultados pregunta 8

CONCEPTO	Fi	%fi
SI	113	94,17%
NO	7	5,83%
TOTAL	120	100,00%



Nota: Estudio aplicado a microempresas de Guayaquil

El 94,17% de las personas microempresarias está dispuesto a participar en la socialización de este proyecto para validarlo y mejorarlo.

Que la gran mayoría de beneficiarios del proyecto quieran colaborar en su socialización y retroalimentación genera un factor altamente positivo que debe ser incorporado como eje estratégico en la propuesta.

2.3. CONCLUSIONES

- a. La gran mayoría de microempresas del país requieren constantemente recursos financieros, por lo que las acciones privadas y públicas que viabilicen, faciliten e incentiven la concesión de créditos hacia el sector micro empresarial son muy importantes.
- b. En las microempresas ecuatorianas el requerimiento de recursos financieros es mayoritariamente de corto plazo, por lo que desarrollar una la gestión financiera corriente adecuada es determinante de su competitividad, y la propuesta que plantee esta investigación debe establecerla como uno de sus ejes estratégicos.
- c. Los créditos financieros constituyen la fuente más importante de recursos financieros para las microempresas.
- d. Es muy difícil para las microempresas acceder a los recursos provenientes de créditos financieros.
- e. La falta de garantías, la falta de información financiera y la carencia de líneas de crédito para microempresas son obstáculos muy importantes que impiden a las microempresas acceder a créditos financieros.
- f. Son extremadamente importantes las iniciativas del Gobierno Central para viabilizar, facilitar e incentivar la concesión de créditos hacia el sector micro empresarial.
- g. El proceso de información y socialización de la Ley de Economía Popular y Solidaria no es eficiente, por lo que este mecanismo de apoyo no logra el efecto que busca, y determina que uno de los ejes estratégicos de desarrollar la propuesta debe ser la comunicación y retroalimentación; más aún la gran mayoría de las personas microempresarias están dispuestas a participar en la socialización de este proyecto para validarlo y mejorarlo.
- h. El impacto que la Ley de Economía Solidaria generará en el sector micro empresarial del país es extremadamente alto.

CAPÍTULO III

3. PROPUESTA ESTRATÉGICA PARA VIABILIZAR Y POSIBILITAR EL ACCESO AL CRÉDITO EN LAS MICRO EMPRESAS NACIONALES

Las acciones estratégicas que se propone aplicar, puntual o conjuntamente, en las microempresas ecuatorianas, para viabilizar su acceso al crédito son:

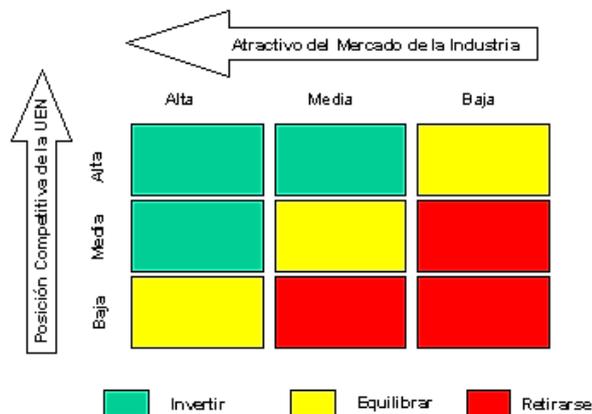
3.1. ESTRATEGIA 1.- ANALISIS DE POSICIONAMIENTO EMPRESARIAL

Similarmente a lo que sucede con las especies en la naturaleza, las microempresas están sujetas a la Selección Natural (Biología By Suit 101, 2012).

“Ya que en cada especie *existe una constante lucha por sobrevivir y más individuos de los que pueden perdurar, en las variables condiciones del entorno el más fuerte tendrá mayor posibilidad de sobrevivir y, será naturalmente seleccionado*”. (Darwin Ch., 1844)

Puesto que no todas las microempresas disponen de una capacidad competitiva que asegure su continuidad, la primera estrategia que deben implementar es establecer si están destinadas a perdurar o no, y en consecuencia si deben o no gestionar créditos para incrementar su inversión. Para este fin se propone utilizar la Matriz General Electric GE; esta herramienta visualiza a la empresa en dos dimensiones, la primera es la atracción de la industria, sector o mercado en el cual opera la microempresa, y la segunda, la capacidad competitiva que ésta posee.

Gráfico 3.1. Estructura de la Matriz GE



Nota: MYERS JOHN, Herramientas estratégicas, 2009
Elaborado por: El Autor, 2013, 2013

La Matriz GE es de tipo tres por tres, y se divide en nueve sectores, tres son de color verde, tres de color amarillo y los otros de color rojo; las microempresas (UEN) que se ubiquen en el área verde son sólidas y tienen perspectivas de crecer, por lo que deberían invertir para desarrollarse; en el área amarilla se ubican las microempresas (UEN) con regular atractivo general, por lo que deben conservar su grado de inversión o incrementarlo mínimamente, y mejorar su gestión; en el área roja se ubican las empresas (UEN) con poco atractivo y capacidad, por lo que deben considerar abandonar el mercado.(Prime, 2012, pág. 128)

El eje horizontal de esta herramienta, Atractivo del Mercado de la Industria, está conformado por factores como: tamaño del mercado, precios, crecimiento del mercado, etc.; para el análisis de las microempresas nacionales se establecen como factores de análisis: el tamaño del mercado y su crecimiento (en base a cifras de su aporte al PIB nacional), el tamaño de la competencia (en base a datos del SRI sobre el incremento de microempresas en el sector), la rentabilidad sobre los productos y/o servicios que comercializa la industria (que puede determinarse mediante el censo anual que desarrolla el MIPRO).

El eje vertical, Posición Competitiva de la Empresa (Unidad Estratégica de Negocios UEN) está conformado por factores como: participación en el mercado, crecimiento de la participación en el mercado, economías de escala, costos unitarios, capacidad de negociación con proveedores, canales de comercialización, capacidad de gestión, etc.; por lo que para las microempresas nacionales se establecen como factores de análisis de este eje: el grado de apalancamiento (como indicador de economías de escala); capacidad de gestión administrativa; el incremento de clientes y ventas (como indicadores del crecimiento de la participación en el mercado), y, el nivel tecnológico en TIC's, y la capacidad del talento humano (como indicador de la capacidad de gestión).

Para ilustrar la forma de hacer uso de esta herramienta, se desarrolla el siguiente ejemplo, para una microempresa que tiene como actividad la provisión de alimentos preparados (restaurant).

- Se tiene que conforme datos del 2011 y 2012, los ingresos en el sector alimentos han crecido en 17,5% (BCE), la inflación ha sido menor (4,16% para el 2012)(Banco Central BCE, Banco Central del Ecuador, 2010)por lo que existe un crecimiento real del sector.
- Por observación directa se determina que el tamaño de la competencia se ha incrementado en 12% aproximadamente.
- La rentabilidad promedio en alimentos preparados es del 37% (MIPRO, 2013).

Para estructurar las Tablas de Valoración, el peso se establece conforme criterio personal de la importancia del factor considerado, debiendo ser la suma total igual a 1; la calificación varía entre 1 y 5, correspondiendo 1 a un factor de poco impacto y 5 a uno de muy alto impacto; si el impacto es negativo como en el caso de la competencia, la calificación del impacto sería cero o 1.

Con esto antecedentes se tiene que la tabla de valoración para el atractivo del mercado de los alimentos preparados es:

Tabla 3.1. Atractivo del Mercado

Factores	Peso	Calificación	Valor
Crecimiento	0.25	4.00	1.00
Competencia	0.25	1.00	0.25
Rentabilidad	0.50	4.00	2.00
Total	1.00		3.25

Nota: Ejemplo propuesto
Elaborado por: El Autor, 2013, 2013

Para determinar la posición competitiva de la microempresa ejemplo:

El grado de apalancamiento total GAT muestra que por cada 1% que se incrementa las ventas, la utilidad de la microempresa se incrementa en 2,22%, por lo que esta microempresa tiene economías de escala altas.

Tabla 3.2. Ejemplo de análisis de apalancamiento

CONCEPTO	ORIGINAL	10% VENTAS
VENTA DE SERVICIOS	269.520,00	296.472,00
VENTA DE ALIMENTOS Y BEBIDAS	141.523,20	155.675,52
VENTAS TOTALES	411.043,20	452.147,52
COSTOS VARIABLES SERVICIOS	(6.000,00)	(6.600,00)
COSTOS VARIABLES ALIMENTOS Y BEBIDAS	(56.201,27)	(61.821,40)
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN	348.841,93	383.726,12
COSTOS FIJOS SERVICIOS	(108.315,51)	(108.315,51)
COSTOS FJOS ALIMENTOS Y BEBIDAS	(46.420,93)	(46.420,93)
UTILIDAD OPERACIONAL	194.105,48	228.989,67
GASTOS FINANCIEROS	(37.019,96)	(37.019,96)
UTILIDAD ANTES DE PARTICIP. E IMPUESTOS	157.085,51	191.969,71
15% PARTICIPACIONES EMPLEADOS	(23.562,83)	(28.795,46)
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	133.522,69	163.174,25
23% IMPUESTO A LA RENTA	30.710,22	37.530,08
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	164.232,91	200.704,33
% DE VARIACIÓN DE UTILIDAD NETA		22,21%
% DE VARIACIÓN EN VENTAS		10,00%
GRADO DE APALANCAMIENTO TOTAL		2,22

Nota: Ejemplo propuesto
Elaborado por: El Autor, 2013

Capacidad de gestión administrativa.- Para desarrollar la valoración de la gestión administrativa de la microempresa, se propone un tablero de indicadores, para ser aplicado a cada componente del proceso administrativo que desarrolla la microempresa, in situ, mediante la observación directa, y entrevistas a los propietarios y personal, el mismo que se desarrolla adaptando la técnica definida por Enrique Benjamin Franklin. (Franklin, 2012, pág. 133)

Para su aplicación se asigna un porcentaje de importancia o peso similar a cada función del proceso: Planeación 25,00%; Organización 25,00%; Dirección 25,00%; y Control 25,00%.

Los resultados obtenidos con la aplicación de esta herramienta serían:

Tabla 3.3. Capacidad de gestión administrativa de la microempresa ejemplo

COMPONENTE	CONCEPTO	MÁXIMO	LOGRO	% ASIGNADO	% LOGRO
PLANEACION	VISION	10	5	25,00%	14,50%
	MISION	10	6		
	OBJETIVOS	10	6		
	ESTRATEGIAS	10	5		
	POLÍTICAS	10	7		
ORGANIZACIÓN	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	10	7	25,00%	15,50%
	DIVISION DE FUNCIONES	10	6		
	PROCESOS	10	5		
	PROCEDIMIENTOS	10	7		
	CANALES DE COMUNICACIÓN	10	6		
DIRECCION	LIDERAZGO	10	6	25,00%	15,00%
	INFORMACIÓN	10	5		
	PARTICIPACIÓN	10	7		
	MANEJO DE CONFLICTOS	10	5		
	DECISIONES	10	7		
CONTROL	PREVENTIVOS	10	3	25,00%	11,00%
	RECURRENTES	10	4		
	CORRECTIVOS	5	3		
	INDICADORES	10	4		
	SISTEMA DE CONTROL INTERNO	15	8		
TOTAL GENERAL				100,00%	56,00%

Nota: Ejemplo supuesto de aplicación
Elaborado por: El Autor, 2013

Para cuantificar y caracterizar los valores obtenidos, se estructura la siguiente escala:

Tabla 3.4. Escala de valoración de gestión administrativa

IDENTIFICACION	INTERVALO	VALORACIÓN
ROJO	15% - 30%	MALA
NARANJA	31% - 50%	REGULAR
AMARILLO	51% - 70%	BUENA
VERDE	71% - 90%	MUY BUENA
AZUL	91% - 100%	EXCELENTE

Nota: Propuesta de aplicación
Elaborado por: El Autor, 2013

Conforme la escala establecida, la gestión de la microempresa ejemplo se caracterizaría de la siguiente forma:

Tabla 3.5. Ejemplo de valoración de gestión administrativa

COMPONENTE	LOGRO TOTAL	% LOGRO ABSOLUTO	CARACTERIZACIÓN DEL LOGRO
PLANEACIÓN	29	58,00%	BUENO
ORGANIZACIÓN	31	62,00%	BUENO
DIRECCIÓN	30	60,00%	BUENO
CONTROL	22	44,00%	REGULAR
PROCESO ADMINISTRATIVO	112	56,00%	BUENO

Nota: Ejemplo supuesto de aplicación
Elaborado por: El Autor, 2013

Los otros supuestos para valorar la posición competitiva de la microempresa ejemplo son:

- La calidad de los productos alimenticios es alta, conforme lo manifiestan los clientes.
- El incremento de clientes y ventas que tiene la microempresa es del 20% anual, es decir crece en mayor porcentaje que la industria.
- El nivel tecnológico en TIC's es baja, y la capacidad del talento humano operativo es alta.

Con estos supuestos, la tabla de valoración para la posición competitiva de la microempresa ejemplo es:

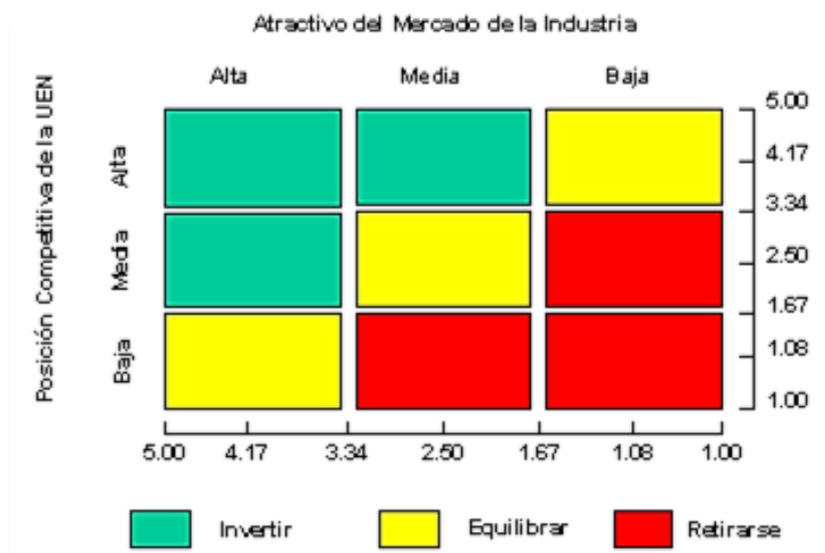
Tabla 3.3. Posición Competitiva

Factores	Peso	Calificación	Valor
Economías de escala	0.20	3.00	0.60
Canales	0.10	2.00	0.20
Calidad	0.20	5.00	1.00
Crecimiento comercial	0.20	4.00	0.80
Nivel Tecnológico	0,15	1.00	0.15
Talento humano	0,15	4.00	0.60
Total	1.00		3.35

Nota: Ejemplo propuesto
Elaborado por: El Autor, 2013

Para ubicar a la microempresa ejemplo sobre la matriz GE, se debe basar en los valores estándares establecidos en el diseño de esta herramienta (Prime, 2012, pág. 135)

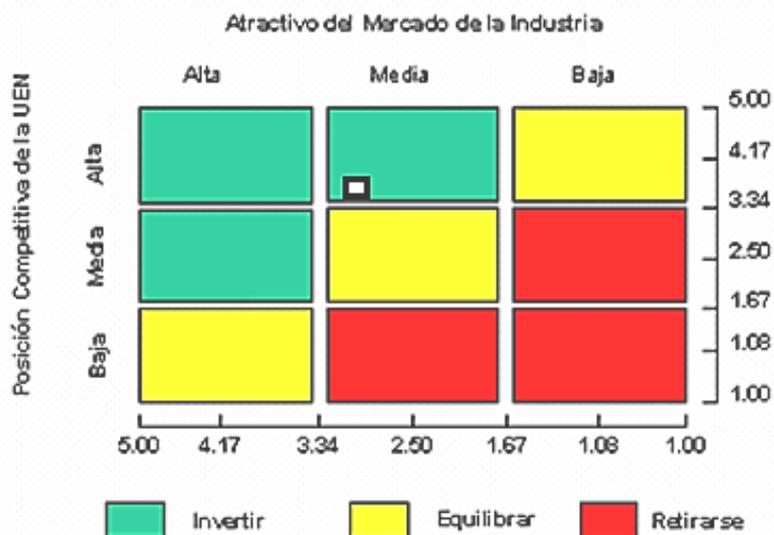
Gráfico 3.2. Referencia de Valores de la Matriz GE



Nota: MYERS JOHN, Herramientas estratégicas, 2009
Elaborado por: El Autor, 2013

Como la microempresa ejemplo tiene una valoración para el Atractivo del Mercado de 3,25, y para la Posición Competitiva de 3,35; se ubica de la siguiente forma:

Gráfico 3.3. Posición Competitiva de la microempresa sobre la Matriz GE



Nota: Estudio aplicado
Elaborado por: El Autor, 2013

La ubicación que tiene la microempresa ejemplo sobre la estructura de la matriz General Electric, con base a los valores calculados para los dos ejes, muestra que el Atractivo del Mercado de la Industria es medio alto y la Posición Competitiva es alta, en el segmento de las empresas de alimentos preparados, por lo que en este caso ejemplo, se recomienda que su estrategia se base en la inversión para mejorar su posición competitiva; específicamente se recomienda inversión en activos productivos, y recursos TIC's para que con base a esta plataforma mejore la gestión.

3.2. ESTRATEGIA 2.- UNIFICACION DE PERFILES ECONOMICOS

Como estrategia debe incentivarse la asociatividad de las microempresas, concientizándolas de que los competidores deben olvidar resentimientos y miedos, para unir fuerzas y obtener beneficios, ya que los competidores pueden ser socios estratégicos.

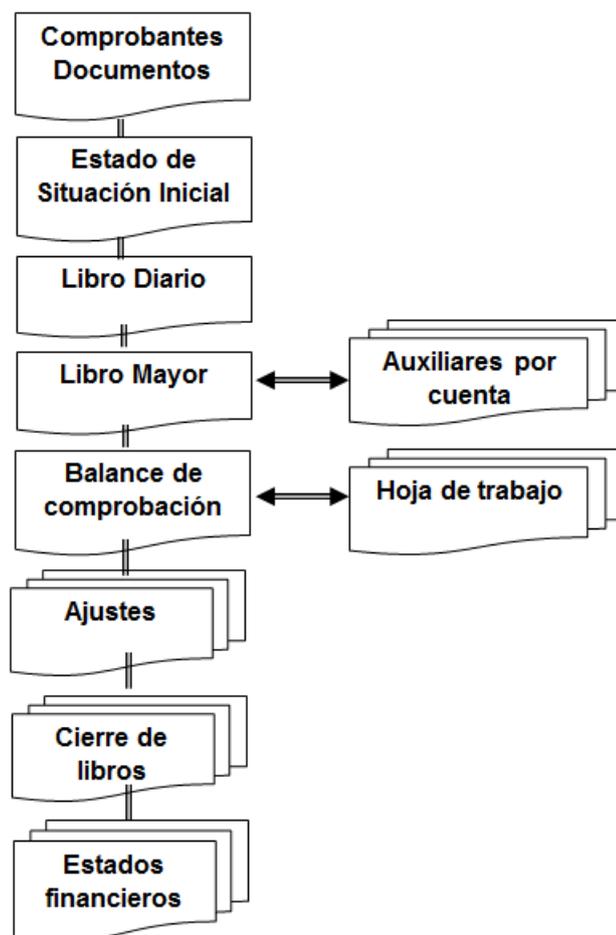
Esta estrategia plantea que las microempresas formalmente constituidas, se asocien en circuitos de provisión de bienes y servicios, bajo la figura de cooperativas, cumpliendo los requerimientos, condiciones y, bajo las modalidades que establecen los artículos 17 y 19, por lo que se evidencia que esta estrategia se fundamenta en la Ley de Economía Popular y Solidaria, y que permitirá a las microempresas obtener ventajas similares a las que obtienen las grandes empresas, pues podrán integrar

hacia delante y atrás los diversos elementos que constituyen su cadena de valor, a través de cooperativas en las cuales ellas serán socios.

3.2.1. SUB ESTRATEGIA A.- INFORMACIÓN ESTANDARIZADA, INSUMO PARA LA TOMA DE DECISIONES

Puesto que existe un déficit de información en las microempresas, y que las estrategias propuestas requieren de este insumo para alcanzar máxima eficiencia, se propone la implementación de un sistema único de información financiera contable para las microempresas asociadas, esto con el fin de estandarizar información y generar conocimiento para la toma de decisiones.

Gráfico 3.6. Ciclo contable de la microempresa



Nota: Estudio aplicado
Elaborado por: El Autor, 2013

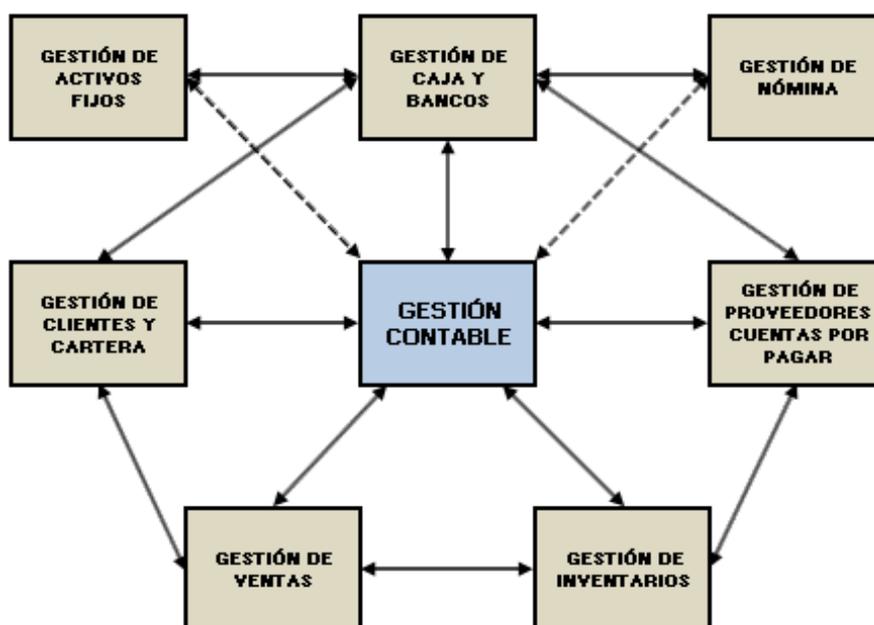
La implementación de un sistema de contabilidad dentro de las empresas es fundamental, ya que la contabilidad muestra la realidad económica de las empresas, es por ello que su correcta implementación

dentro de las organizaciones es de vital importancia para la toma de decisiones en todo lo referente a su actividad comercial o productiva.

En este contexto, dotar a las microempresas de un sistema contable adecuado, surge de la necesidad de información por parte de todos los actores que componen la Cooperativa, pues de esta forma en cualquier momento podrán evaluar su desenvolvimiento, su gestión, su control y determinar su posición financiera.

Para el caso de las microempresas asociadas, se propone el diseño de un Sistema Financiero Contable Integrado, que permita a las microempresas operar su ciclo contable.

Gráfico 3.7. Propuesta de sistema financiero contable integrado



SÍMBOLO	SIGNIFICADO
↔	Flujo de información en línea, es decir se actualizan los archivos en forma automática. (ON LINE)
⋯↔	Flujo de información mediante un proceso, se actualizan los archivos mediante un comando.(BATCH)
■	Módulo del Sistema Contable Integrado, que comprende una serie de procesos y procedimientos para desarrollar la gestión de los diferentes grupos de recursos de la empresa.

Nota: Estudio aplicado
Recopilado por: El Autor, 2013

Puesto que la información es el recurso estratégico y una empresa no puede ser administrada eficientemente sin el mismo, se propone el

diseño de un Sistema Financiero Contable Integrado, estructurado según los lineamientos expuestos por K.C. Laudon (Laudon & Laudon, 2008, pág. 137), que permita el control operativo en forma integrada de las mismas, que genere información oportuna, confiable y estandarizada para evaluar el desempeño individual de cada una de las microempresas; y como consecuencia, promueva la eficiencia, efectividad y economía en su gestión.

Este sistema estaría compuesto por módulos, grupos de procedimientos y normas que gestionarán las transacciones que se generen por la operación de las diferentes áreas: Inventarios, Ventas, Clientes y Cartera, Proveedores, Caja y Bancos, Nómina, Activos Fijos y Contabilidad; los mismos que se complementan para registrar y procesar la información que genera la operatividad normal de la empresa, y presentarla mediante reportes a los diversos usuarios, en función del perfil definido, para que ellos la utilicen conforme sus requerimientos..

La descripción de cada módulo de procesos de gestión financiera contable de las microempresas es:

a. Inventarios

Esta estructura permite el manejo del inventario de la microempresa, debiéndose realizar los siguientes procedimientos:

- **Definición:** de los productos o insumos que se requiera llevar el control de existencias; de las bodegas en las cuales se almacenan los productos; y, de los parámetros de operación (tipo de costeo, stocks mínimos requeridos, entre otros).
- **Registro:** de las transacciones referentes a los productos o insumos que comercializa o utiliza la microempresa, como pueden ser compras, ventas, devoluciones en compras y ventas, entre otras.

El registro generará automáticamente los documentos derespaldo:



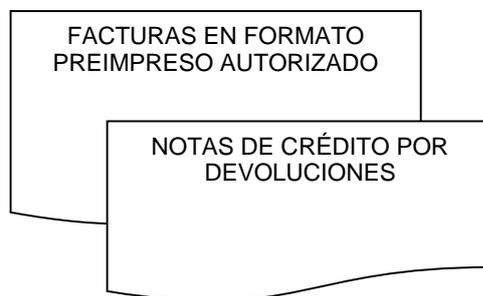
- **Procesamiento**, que será en línea, es decir que los archivos involucrados se actualizarán en tiempo real con las transacciones registradas.
- **Información:** de los reportes referentes a los inventarios, tales como kárdex, existencias, costo de ítems o insumos vendidos o utilizados, entre otros.

Los procesos de este módulo se integran con los módulos de ventas, cuentas por pagar - proveedores y contabilidad.

b. Ventas.

Esta estructura se encarga de la gestión de las transacciones referentes a las ventas que realiza la microempresa, mediante los siguientes procedimientos.

- **Definición:** del equipo de vendedores, y las políticas de venta.
- **De registro:** de las transacciones generadas por las facturas y notas de crédito por devoluciones, El registro generará en forma automática los documentos de respaldo que maneje la microempresa:



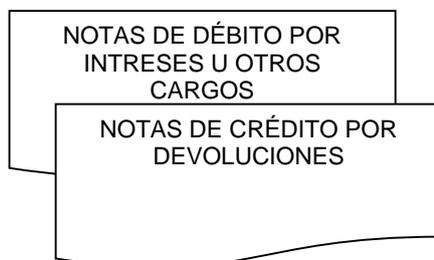
- **Procesamiento**, que será en tiempo real, por lo que los archivos involucrados se actualizarán en línea con las transacciones registradas.
- **Información:** mediante reportes relacionados a las ventas y devoluciones, por diversos conceptos de determinación (crédito o contado, por clientes, etc.)

Los procesos de este módulo se integran con los módulos de inventarios, cuentas por cobrar, caja y bancos, y, contabilidad.

c. Clientes y cartera.

Este módulo gestiona las cuentas que la microempresa tienen pendientes de cobro a clientes, empleados u otros deudores; realiza los procedimientos:

- **Definición:** de clientes bajo diferentes criterios de segmentación.
- **Registro:** de las transacciones requeridas para ajustar los saldos de los clientes, lo que generará respaldos impresos como:



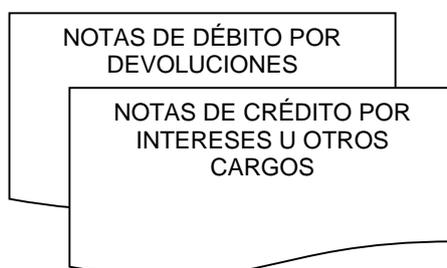
- **Procesamiento:** que será en línea, y los archivos relacionados se actualizarán en tiempo real con las transacciones realizadas.
- **Información:** generando reportes referentes a la cartera, como saldos y estados de cuenta, vencimientos, cobros, entre otros.

Los procesos de este módulo se integran con los módulos de ventas, caja y bancos, y contabilidad.

d. Proveedores y cuentas por pagar

Este módulo gestiona las obligaciones que tiene pendientes de pago la microempresa, originadas por compras, créditos captados u otros conceptos, y realiza los siguientes procedimientos:

- **Definición:** de acreedores bajo diversos criterios de segregación.
- **Registro:** de las transacciones requeridas para ajustar los saldos de los acreedores, lo que generará los documentos de respaldo.



- **Procesamiento:** será en línea, por lo que al realizar las transacciones, todos los archivos relacionados se actualizarán en tiempo real.

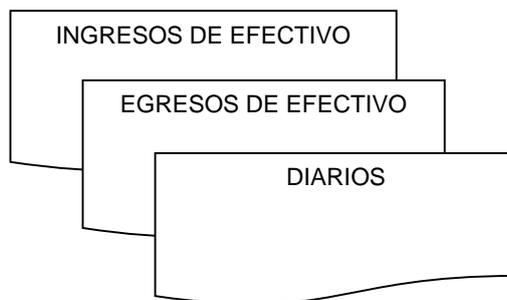
- **Información:** generando reportes referentes a las obligaciones, como saldos y estados de cuenta, vencimientos, pagos, entre otros.

Los procesos de este módulo se integran con los módulos de inventarios, caja y bancos, y contabilidad.

e. Caja y Bancos

Este módulo gestiona las cuentas asociadas al movimiento de ingresos y egresos monetarios que registra la microempresa, y desarrolla los siguientes procedimientos:

- **Definición:** de las cuentas bancarias y de caja.
- **Registro:** de las transacciones referentes al movimiento de efectivo que tiene la microempresa por diversos conceptos, lo que generará los documentos de respaldo respectivos.



- **Procesamiento,** que será en línea por lo que todos los archivos relacionados, se actualizarán en tiempo real con cada transacción registrada.
- **Información:** generando reportes referentes a las cuentas de caja y bancos, como saldos y estados de cuenta, detalle de transacciones realizadas por lo diversos conceptos, entre otras.

Los procesos de este módulo se integran con los módulos de contabilidad, ventas, cartera, cuentas por pagar, nómina, y activos fijos.

f. Nómina

Este módulo permite a la microempresa controlar y procesar el rol de pagos las personas que trabajan en ella, con adaptación a la regulación laboral vigente en el país. Los procedimientos que realiza son:

- **Definición:** de unidades que tiene la organización, empleados, tabla de impuesto a la renta, entre otras.

- **Registro:** de la información referente a la nómina de cada persona, como horas extras, descuentos, anticipos; esto generará los documentos de respaldo.



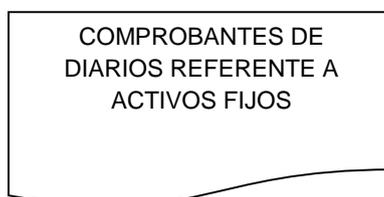
- **Procesamiento,** en línea con el módulo de caja y bancos al momento de registrar la cancelación de la nómina del personal, y en batch es decir mediante un comando con contabilidad, luego de que el reporte de nómina haya sido aprobado.
- **Información:** mediante el rol de pagos, la planilla del IESS, el detalle del impuesto a la renta, el comprobante de diario de la nómina, etc.

Los procesos de este módulo se integran con los módulos de caja bancos y contabilidad.

g. Activos Fijos

Este módulo permite el manejo y control de los activos fijos de la microempresa, mediante los siguientes procedimientos:

- **Definición:** de los grupos de activos que contempla la LORTI (Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno), los activos fijos, tablas de depreciación, y movimientos de activos.
- **Registro:** de altas, bajas y ajustes del valor del activo al ser re expresado a su valor razonable, generando los documentos de respaldo respectivos.



- **Procesamiento,** que será en línea con el módulo de bancos al registrar la cancelación del activo, y mediante un proceso hacia el módulo de contabilidad.

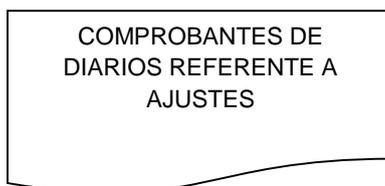
- **Información:** mostrando un listado de los activos fijos, de su valoración, diario de depreciación, entre otros reportes.

Los procesos de este módulo se integran con caja bancos y contabilidad.

h. Contabilidad

Es el núcleo del sistema, consolida las transacciones realizadas en los otros módulos, permitiendo generar diarios, mayores, estados financieros, y otros reportes; realiza los siguientes procedimientos:

- **Definición:** del plan de cuentas, indicadores financieros, y el formato de los estados financieros.
- **Registro:** del presupuesto y los ajustes contables, generando los respaldos respectivos.



- **Procesamiento,** la información proveniente de los otros módulos se procesa internamente mediante un comando.
- **Información:** mediante los estados financieros, índices, y realización presupuestaria entre otros reportes.

Ya que es necesario consolidar la información contable de todos los miembros de la asociación de empresas, se han estudiado diversas opciones que existen en el mercado de la ciudad de Guayaquil, estableciéndose cinco posibles opciones para el grupo de microempresas, que son:

- **SIGEM:** Sistema Integrado para la Gestión de Empresas, distribuido por JUNVIR System S.A.
- **MONICA:** Software de origen chileno, que se comercializa por varios años en el país.
- **SAFI:** Sistema Administrativo Financiero Integrado, comercializado por la empresa Herrera & Asociados Cia. Ltda.

- SICO: Sistema Integrado Contable, comercializado por la empresa Total Systems Cia. Ltda.
- SIIGO: Sistema Integrado de Información y de Gestión Operativa, comercializado por Macro Systems S.A.

Para seleccionar el software más adecuado se establece una matriz de perfil competitivo de las diversas opciones de software (Prezi, 2012, pág. 129).

Tabla 3.4. Matriz de perfil competitivo de los Sistemas Contables

CRITERIO DE ANÁLISIS		OPCIÓN DE MERCADO				
		SIGEM	MONICA	SAFI	SICO	SIGO
1	Fiabilidad, precisión y eficiencia; y generación de información: oportuna y confiable.	5	4	4	4	4
2	Manejo de gran volumen de información.	5	5	5	5	5
3	Observación de las NIIF, para el registro y procesamiento.	5	4	4	5	5
4	Facilidad y flexibilidad en el ingreso de los datos, en base a funciones de ayuda.	4	4	4	4	4
5	Capacidad de consolidación.	5	4	4	4	4
6	Adaptabilidad a las necesidades de aplicabilidad operativa y requerimientos de: multiusuario e integración.	5	4	5	5	5
7	Disponer de respaldo y soporte técnico, referente a mantenimiento y capacitación.	5	4	3	4	4
CALIFICACION TOTAL DEL SISTEMA		34	29	29	31	31
COSTO DE 10 LICENCIAS CORPORATIVAS UNA PARA CADA UNA DE LAS MICROEMPRESAS (Miles de dólares)		9,50	6,00	11,50	11,10	11,75

Nota: Mercado de software contable de la ciudad de Guayaquil
Elaborado por: El Autor, 2013

Se observa que la mejor opción de software la constituye el sistema SIGEM, que alcanza una valoración de 34 puntos y tiene un costo para de 9.500 dólares para diez licencia corporativas, por lo que este será el software que se adquiera para la implementación del sistema contable en las empresas asociativas.

3.2.2. SUBESTRATEGIA B.- OBTENIENDO RECURSOS MEDIANTE LA DEMOCRATIZACIÓN DE OPORTUNIDADES

Como estrategia para captar recursos financieros, se plantea que las microempresas con una adecuada capacidad competitiva, emitan obligaciones en el mercado de valores, previa calificación de riesgo de la Superintendencia de la Economía Popular y Solidaria.

Para emitir obligaciones, las empresas deben establecer su capacidad de endeudamiento, con este fin se propone aplicar un método dinámico basado en flujos descontados.

Un proceso de titularización democratiza la inversión, consigue volver líquidos a activos ilíquidos e improductivos, logra dinamismo para la empresa y el inversionista puede diversificar en mejor forma su inversión, disminuyendo su riesgo e incrementando su rentabilidad. Uno de los principales retos es generar una adecuada oferta de instrumentos que satisfagan las necesidades de las microempresas, en su búsqueda de capitales y que también les asegure un buen clima de inversión para los inversionistas, proveyendo la financiación a los emisores de valores.

Este proceso no solo es beneficioso para la microempresa que realizará la titularización sino también para el inversionista que puede obtener un retorno superior a la tasa pasiva que le puede entregar un depósito en el Sistema Financiero. Además que el riesgo es moderado y controlado

La tasa de descuento de los flujos, se determina en base al criterio de “riesgo implícito en la actividad”, observando el siguiente proceso.

3.2.2.1. RIESGO IMPLÍCITO EN LA ACTIVIDAD, TASA REQUERIDA POR EL INVERSIONISTA

Toda actividad tiene un riesgo y en base a éste se determina la rentabilidad que el inversor requiere alcanzar sobre la inversión que realiza pues ésta es directamente proporcional al riesgo, a mayor riesgo se busca una mayor rentabilidad y viceversa.

Para establecer la rentabilidad requerida sobre la inversión, se propone aplicar el modelo de valoración de activos de capital (CAPM)(Van Horne, 2011, pág. 185), y se determinará el rendimiento requerido sobre su inversión con la fórmula:

$$K_e = R_f + \beta_{\text{reapalancada}} (R_m - R_f)$$

Para el análisis y determinación de valores de cada variable se tendrá en cuenta la siguiente información:

Tabla 3.5. Datos referenciales modelo CAPM

	Máximo	Mínimo	Promedio	Mediana
Acciones (Rm)	53,99%	-43,34%	12,41%	15,40%
T-bonds (Rf)	40,35%	-9,19%	5,20%	4,00%
Prima de Riesgo de Mercado			7,21%	

Nota:Reserva Federal de los EEUU
Elaborado por: El Autor, 2013

Los componentes de esta expresión son:

Rf: Es la Tasa Libre de Riesgo, para calcularla se debe considerar la tasa de los T-Bonds (Bonos del Tesoro Norteamericano) americanos a 30 años por la característica de riesgo que tiene este instrumento (inversión segura) y por la concordancia con el tipo de inversión del que se pretende valorar (activo de capital); si bien su valor promedio desde 1926 es de 5,20%; en los últimos años su tendencia ha sido del 4%, por lo cual se tomará ese valor como referencia.

RP: El índice de riesgo país RP es elaborado por JP Morgan (EMBI+), y mide el grado de riesgo que supone un país para las inversiones extranjeras. A agosto del 2013 el riesgo país de Ecuador es 621, es decir 6,21%.

(Rm – Rf): La prima de riesgo consiste en la cantidad por la que la tasa de interés de un activo financiero excede a la tasa libre de riesgo; en el Ecuador por la poca representatividad que tiene su mercado de valores, no es posible calcular una prima de riesgo real, por esto para determinarla se considerará la del mercado de los Estados Unidos y se corregirá por la relación de riesgo país de las dos economías.

Por tanto la fórmula para calcular la prima de riesgo para el país será:

$$(Rm - Rf)_{\text{Ecuador}} = (Rm - Rf)_{\text{USA}} * ((100\% + RP \text{ Ecuador } \%) / 100\%)$$

La prima de riesgo promedio en los USA (Rm – Rf) USA para el 2012 fue 6,55%; por tanto la prima de riesgo en el país será:

$$(Rm - Rf)_{\text{Ecuador}} = 6,55\% (106,21\% / 100\%) = 6,9568\%$$

Este valor es igual para todas las microempresas, sin importar el sector al que pertenezcan.

$\beta_{\text{reapalancada}}$:El coeficiente beta es la pendiente de la recta característica de un activo (SML), y explica los rendimientos del mercado o industria, por lo cual varía para los diversos sectores a los que pertenezcan las microempresas. Como en el Ecuador no existe información, es

imposible disponer definir la ecuación de esta recta y estimar el coeficiente β ; por esto para calcular $\beta_{reapalancada}$ se utilizará como base, los coeficientes β de empresas comparables en los Estados Unidos; y se corregirán por la relación de riesgo país de las dos economías; por tanto $\beta_{reapalancada}$ será:

$$\beta_{reapalancada} = \beta_{USA} * ((100\% + RP \text{ Ecuador } \%) / 100\%)$$

Para mostrar la aplicación de este concepto, se mantiene el ejemplo de la empresa que comercializa alimentos preparados; en USA para el sector de alimentos el factor β es 1,0773; para el mismo tipo de empresa en Ecuador será:

$$\beta_{reapalancada} = 1,0773 * 106,21\% / 100\% = 1,1442$$

Por tanto la tasa esperada sobre la inversión en la microempresa será:

$$K_e = R_f + \beta_{reapalancada} (R_m - R_f)$$

$$K_e = 4\% + 1,1442 * 6,9568\% = 11,96\%$$

Considerando que la tasa pasiva bancaria a largo plazo es de 6,5%, la prima de riesgo que reconocerán estos instrumentos será de 5,46%.

Para disponer de una perspectiva comparativa se tiene que emisiones de obligaciones de renta fija de diversas empresas del medio, realizadas el 2013, ofrecen las siguientes tasas de rendimiento (BVQ, 2013):

Casa Comercial Tossi C.A. 9,35%

Compañía de Tiendas Industriales Asociadas TIA S.A. 9,63%

Agripac S.A. 9,67%

Banco del Pacífico S.A. 9,21%

Electrocables C.A. 8,53%

La Fabril S.A. 8,84%

Pinturas Cóndor S.A. 9,07%

Puesto que la prima de riesgo varía conforme la calificación de los instrumentos de deuda que la establecen diversas calificadoras de riesgo, para una economía dolarizada, las primas de riesgo para las diversas nominaciones son (Investor Services, 2013):

AAA	Instrumentos con la más alta capacidad de pago del capital e intereses en los términos y plazos pactados, la cual no se vería afectada en forma significativa ante posibles cambios en el emisor, en la industria a que pertenece o en la economía. Prima de riesgo sobre la tasa pasiva de inversiones fijas a plazos superiores a 361 días de 2% al 4%.
AA	Instrumentos con una muy alta capacidad de pago del capital e intereses en los términos y plazos pactados, la cual no se vería afectada en forma significativa ante posibles cambios en el emisor, en la industria a que pertenece o en la economía. Prima de riesgo sobre la tasa pasiva de inversiones fijas a plazos superiores a 361 días de 4% a 6%.
A	Valores con una muy buena capacidad de pago del capital e intereses en los términos y plazos pactados, pero ésta es susceptible de deteriorarse levemente ante posibles cambios en el emisor, en la industria a que pertenece o en la economía. Prima de riesgo sobre la tasa pasiva de inversiones fijas a plazos superiores a 361 días de 6% al 8%.
BBB	Instrumentos con una suficiente capacidad de pago del capital e intereses en los términos y plazos pactados, pero ésta es susceptible de debilitarse ante posibles cambios en el emisor, en la industria a que pertenece o en la economía. Prima de riesgo sobre la tasa pasiva de inversiones fijas a plazos superiores a 361 días de 8% al 11%.
BB	Instrumentos con capacidad de pago del capital e intereses en los términos y plazos pactados, pero ésta es variable y susceptible de debilitarse ante posibles cambios en el emisor, en la industria a que pertenece o en la economía, pudiendo incurrirse en retrasos en el pago de intereses y del capital. Prima de riesgo sobre la tasa pasiva de inversiones fijas a plazos superiores a 361 días de 11% a 14%.
B	Instrumentos con el mínimo de capacidad de pago del capital e intereses en los términos y plazos pactados, pero ésta es muy variable y susceptible de debilitarse ante posibles cambios en el emisor, en la industria a que pertenece o en la economía, pudiendo incurrirse en retrasos en el pago de intereses y del capital. Prima de riesgo sobre

la tasa pasiva de inversiones fijas a plazos superiores a 361 días de 11% al 20%.

C,D,E Existen en el mercado instrumentos de baja calidad de pago, son especulativos, tasa de prima de riesgo varía.

Para el ejemplo de la empresa que comercializa alimentos preparados, al comparar con la información disponible, se determina que la nominación de los instrumentos de deuda sería:

AA.- Instrumentos con una muy alta capacidad de pago del capital e intereses en los términos y plazos pactados, la cual no se vería afectada en forma significativa ante posibles cambios en el emisor, en la industria a que pertenece o en la economía. Prima de riesgo sobre la tasa pasiva de inversiones fijas a plazos superiores a 361 días de 4% a 6%.(Investor Services, 2013).

3.2.3. SUB ESTRATEGIA C.- GESTION DE COMPRAS

Generalmente en el medio local, solamente las empresas grandes buscan integrar los diversos elementos que constituyen su cadena de valor, pues al hacerlo se evitan las filtraciones de recursos, lo que genera una disminución en los costos y un incremento en la competitividad ya que el beneficio generado puede trasladarse parcialmente a los clientes y/o usuarios finales, entregándoles los productos y/o servicios a precios inferiores; es claro por tanto que, como estrategia debe incentivarse la asociatividad de las microempresas, concientizándolas de que los competidores deben olvidar resentimientos y miedos, para unir fuerzas y obtener beneficios, ya que los competidores pueden ser socios estratégicos.

Esta estrategia permitirá a las microempresas integrar hacia delante y atrás los diversos elementos que constituyen su cadena de valor, a través de cooperativas en las cuales ellas serán socios.

Por ejemplo, las empresas comerciales podrán desarrollar una gestión técnica de las compras y obtener economías de escala por volumen de compras mediante el siguiente procedimiento para seleccionar los proveedores:

- Búsqueda de información de posibles proveedores para los socios de la cooperativa en: publicaciones especializadas, páginas amarillas e Internet, y el portal de compras públicas

- Solicitud de información, una vez confeccionada la lista de posibles proveedores se iniciará el contacto directo para solicitarles la información que interesa obtener, insistiendo en que respondan claramente a los siguientes aspectos: calidad del producto y garantía; precio por unidad; descuento por volumen de compra; forma y plazos de pago; circunstancias que pueden dar lugar a revisión en los precios; y, plazos de entrega.
- Preselección de proveedores, para lo cual se aplicará la matriz de perfil competitivo (Prezi, 2012, pág. 129), en base a los siguientes criterios establecidos:
 - Precio: Se analizarán los precios referenciales del mercado, y posibles descuentos por volumen de compras.
 - Cumplimiento: Se analizarán los tiempos de entrega, número de reclamaciones, tiempo en responder las mismas, disponibilidad del producto y el número de errores. Se valorará en especial la rapidez y calidad en cuanto al tiempo de entrega a los pedidos solicitados.
 - Calidad de Servicio: Se valorarán todos los esfuerzos del proveedor para ofrecer un buen servicio como tiempos de entrega, temperatura de transporte de alimentos, atención de reclamos, competencia del personal y cortesías del mismo.
 - Calidad comercial: Es decir que el proveedor proporcione valores agregados como: promociones, descuentos en los productos que sean convenientes para ambas partes, forma de pago y garantías que ofrece.
 - Calidad del producto: Es decir, que los productos entregados cumplan con los estándares de higiene y sanidad, peso, registro, etc.
 - Condiciones de pago, es decir el plazo y condiciones para realizar la cancelación de las compras realizadas.

Para desarrollar esta matriz el procedimiento es: los factores críticos se les asigna un peso específico, cuya suma es 1 es decir el 100%. Luego se les dará una calificación de 1 a 4, de acuerdo a los siguientes parámetros: 1 a quién tiene menor ventaja, a, 4 a quién tiene mayor ventaja.

Tabla 3.12. Matriz de Perfil Competitivo de Proveedores

FACTOR	PESO	PROVEEDOR 1		PROVEEDOR 2		PROVEEDOR 3		PROVEEDOR 4	
		VALOR	PONDERA	VALOR	PONDERA	VALOR	PONDERA	VALOR	PONDERA
PRECIO	0,20	3	0,60	3	0,60	3	0,60	3	0,60
CUMPLIMIENTO	0,15	4	0,60	4	0,60	3	0,45	3	0,45
C. SERVICIO	0,25	4	1,00	3	0,75	2	0,50	1	0,25
C. COMERCIAL	0,05	4	0,20	4	0,20	3	0,15	3	0,15
C. PRODUCTO	0,05	3	0,15	4	0,20	3	0,15	3	0,15
ONDICIONES	0,30	4	1,20	4	1,20	2	0,60	1	0,30
TOTAL	1,00		3,75		3,55		2,45		1,90

Nota: Ejemplo propuesto
Elaborado por: El Autor, 2013

En este ejemplo se comparan cuatro posibles proveedores, se observa que los proveedores preseleccionados son el 1 y el 2, pues mantienen un perfil competitivo similar, con una leve ventaja del proveedor 1.

- La administración de la Cooperativa solicitará muestras de los productos que los socios requieren para la venta y operación, como útiles y material de limpieza, etc.; en base a las muestras y los resultados de la matriz de perfil competitivo, seleccionará a dos proveedores por tipo de producto, se adoptará esta política para asegurar la calidad de los productos, y disponer del producto en caso que uno de ellos no pueda proveerlo.
- Se procederá a formalizar el convenio de provisión mediante un documento privado, que se firmará en una notaría de la ciudad de Guayaquil o la de domicilio de la Cooperativa.

Otro ejemplo se presenta en las empresas industriales, las que a más del beneficio por la gestión de compras, podrían beneficiarse con la gestión cooperativa del mantenimiento de sus equipos.

Por ejemplo en el área gráfica, una cooperativa de servicios podría operar entregar el servicio a sus socios, mediante una programación y parámetros establecidos.

Tabla 3.13 Procedimientos de mantenimiento preventivo

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN
OBJETIVOS	Reducir las fallas del equipo en un 85% el primer año, y luego los siguientes años en un 95%.
ALCANCE	Toda la maquinaria y equipo de la microempresa.
POLÍTICAS OPERATIVAS	Generar un file o archivo por cada máquina o pieza de equipo
	Llevar registro de las partes y repuestos que se han cambiado en cada equipo, con el detalle de la periodicidad de reposición.
	Llevar registro de costos de mantenimiento mensual y anual por pieza de maquinaria o equipo
	Respetar fecha de mantenimiento programada
OBJETIVOS	Dar mantenimiento por medio del personal de la microempresa, únicamente si existe la capacidad para hacerlo

Nota: Ejemplo propuesto
Elaborado por: El Autor, 2013

La finalidad del mantenimiento preventivo y por tanto de la Cooperativa sería, encontrar y corregir los problemas menores antes de que estos provoquen fallas, pues las fallas no solamente generan pérdidas por producción defectuosa sino que generan servicios de poca calidad para el cliente y la consecuente pérdida de imagen empresarial.

La periodicidad que se observaría para desarrollar el mantenimiento y por tanto programar la operatividad es:

Tabla 3.14 Periodicidad de mantenimiento

ACTIVIDAD	OBJETIVO	PERIODICIDAD
LIMPIEZA	Eliminar residuos del proceso productivo, y el polvo que adquiere el equipo	15 DÍAS
LUBRICACIÓN	Asegurar el adecuado engranaje de las piezas, y minimizar el riesgo al desgaste	15 DÍAS
AJUSTE	Mantener las piezas en su lugar, y eliminar vibraciones perjudiciales	30 DÍAS
DESARME Y REARMADO	Ajustar íntegramente el equipo, revisar posibles daños futuros y el desgaste de piezas	60 DÍAS

Nota: Ejemplo propuesto
Elaborado por: El Autor, 2013

Para asegurar la eficiencia de esta estrategia es necesario establecer canales de comunicación eficientes, la comunicación en las microempresas es un instrumento de gestión y de dirección, que permite: innovar, mejorar la calidad de la dirección, anticipar los cambios y propiciar la toma de decisiones.

Entre los socios de la Cooperativa se incentivará la utilización de los siguientes canales de comunicación:

Tabla 3.15 Canales de comunicación

CANALES	ACTIVIDADES
<p style="text-align: center;">FORMALES</p>	<p>En las instalaciones, se dispondrá un espacio para información, en el cual se colocará semanalmente el detalle de actividades a realizar, con las fechas de cumplimiento establecidas.</p> <p>Se colocará cerca del área administrativa, un cajón para sugerencias, por medio del cual las personas puedan libremente comunicar sus inquietudes y sugerencias.</p>
<p style="text-align: center;">INFORMALES</p> <p>SE BUSCARÁ CREAR COMUNICACIÓN HORIZONTAL, EN BUSCA DE: FOMENTAR EL COMPAÑERISMO Y EL ESPÍRITU DE EQUIPO; EVITAR MALOS ENTENDIDOS; ENRIQUECER LA FORMACIÓN Y EXPERIENCIA DE LOS TRABAJADORES; FACILITAR LA COORDINACIÓN; PROPICIAR APOYO Y CONSENSO EN LA TOMA DE DECISIONES.</p>	<p>El último sábado de cada mes, una vez terminada la jornada de trabajo, la Gerencia de la Cooperativa invitará a una persona por microempresa a compartir un pequeño refrigerio, ocasión que aprovechará para: motivar al personal, conocer sus inquietudes y problemas, y recibir comentarios y sugerencias.</p> <p>Reuniones y cursos de capacitación, que permitirán integrar un real equipo de trabajo en la Cooperativa.</p>

Nota: Ejemplo propuesto
Elaborado por: El Autor, 2013

CAPÍTULO IV

4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

OBJETIVO 1.- Analizar los capítulos de la Ley de Economía Popular y Solidaria que impactan al sector micro empresarial.

Del estudio teórico y de la norma, se establece que la economía popular y solidaria es una alternativa al sistema capitalista, que busca favorecer la inclusión social y económica de millones de ecuatorianos que por años han estado excluidos de las políticas públicas, apoyando sobre todo al sector microempresarial, ya que las microempresas son una piedra angular en el desarrollo y crecimiento socio económico del Ecuador. La Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario (LEOPS) es un instrumento técnico jurídico que busca potenciar el sector popular y solidario, pues este permite la redistribución de la riqueza e institucionalizar una democracia más profunda, por lo expuesto toda la LEOPS tiene injerencia directa en las microempresas.

Se requiere implementar medidas para lograr que la normativa favorezca la articulación entre los sectores público, privado y de la economía popular y solidaria, sobre bases sólidas de solidaridad y apoyo mutuo y orientada al crecimiento económico y social, a una mejor calidad de vida y a la contribución en la lucha contra la corrupción; se deben establecer mecanismos de gobernanza económica de la Economía Popular y Solidaria, ampliando la participación de las organizaciones y otros actores, para que sea la sociedad y no el Estado quien defina las prioridades económicas, las necesidades, los bienes y los servicios.

OBJETIVO 2.- Establecer el impacto directo y colateral que la referida Ley genera en el ámbito crediticio de los agentes económicos denominados micro empresas formales en la ciudad de Guayaquil.

Al desarrollar el estudio del impacto que la LEOPS tiene sobre las micro empresas, se establece que la gran mayoría de microempresas del país requieren constantemente recursos financieros especialmente de corto plazo, que los créditos son la fuente más importante de recursos para las microempresas, pero que es muy difícil acceder a ellos por la falta de garantías, la falta de información financiera y la carencia de líneas de crédito; en consecuencia se determina que al impacto que la LEOPS tiene

sobre el sector micro empresarial del Ecuador, por ser una mecanismo para viabilizar, facilitar e incentivar la concesión de créditos hacia el sector micro empresarial, es extremadamente alto.

Es recomendable incentivar acciones públicas y privadas que viabilicen y faciliten la concesión de créditos hacia el sector micro empresarial, e incentiven que en las microempresas se desarrolle una gestión financiera eficiente; es necesario también comunicar y socializar la LEOPS para que este mecanismo de apoyo logre el efecto que busca.

OBJETIVO 3.- Diseñar estrategias para optimizar la captación de recursos financieros en el ámbito crediticio de los agentes económicos denominados micro empresas formales en la ciudad de Guayaquil. .

Es factible establecer acciones estratégicas para viabilizar el acceso al crédito en las microempresas ecuatorianas, pero las mismas no son aplicables a todas ellas, pues la capacidad competitiva de cada una es diferente.

Se recomienda que las acciones estratégicas propuestas sean implementadas en aquellas microempresas que dispongan de la capacidad competitiva suficiente para asegurar su continuidad. La estrategia debe basarse en la asociatividad que es incentivada y fundamenta en que la Ley de Economía Popular y Solidaria, pues permitirá a las microempresas obtener ventajas similares a las que logran las grandes empresas del medio, al integrar diversos elementos que constituyen su cadena de valor. Puesto que existe un déficit de información, se debe implementar el sistema integrado SIGEM, que es la mejor opción del mercado, para estandarizar la información y generar conocimiento para la toma de decisiones; además para generar los recursos financieros requeridos, se considera que un mecanismo adecuado es la titularización y el otro la unificación de los parámetros de compra de los proveedores.

BIBLIOGRAFÍA

Asamblea Constituyente, C. d. (2006). *Ley del Mercado de Valores, Título XV "Del Fideicomiso Mercantil y Encargo Fiduciario"*. Quito: Asamblea Constituyente.

Asamblea Nacional, d. E. (2008). *Constitución de la República del Ecuador*. Montecristi: Asamblea Nacional.

Asamblea Nacional, E. (2012). *LEY ORGANICA DE ECONOMIA POPULAR Y SOLIDARIA Y DEL SECTOR FINANCIERO POPULAR Y SOLIDARIO*. Quito: Asamblea Nacional.

Banco Central BCE, E. (01 de 01 de 2010). *Banco Central del Ecuador*. Recuperado el 10 de 07 de 2013, de http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=inflacion

Banco Central BCE, E. (2012). *Una Propuesta de Plan Estratégico de Desarrollo de Largo Plazo para el Ecuador*. Quito: Editorial del Banco Central del Ecuador.

Biología By Suit 101, 1. (01 de 01 de 2012). *Biología Suit 101*. Recuperado el 02 de 07 de 2013, de <http://suite101.net/article/charles-darwin-teoria-de-la-evolucion-y-la-seleccion-natural-a79190#ixzz25e6yv6ft>

Bolsa de Valores de Quito, B. (01 de 01 de 2013). *Bolsa de Valores de Quito*. Recuperado el 02 de 12 de 2013, de <http://www.bolsadequito.info/inicio/conozca-el-mercado/las-casas-de-valores/>

BVQ. (01 de 01 de 2013). *BVQ*. Recuperado el 15 de 08 de 2013, de <http://www.bolsadequito.info/emisores/renta-fija/>

Coraggio, J. L. (2012). Crítica de la política neoliberal, las nuevas tendencias. *Congresos de Ciencias Sociales de América Latina y el Caribe*. Quito: FLACSO.

Fondos Pichincha, E. (01 de 01 de 2012). *Fondos Pichincha*. Recuperado el 15 de 07 de 2013, de http://www.fondospichincha.com/paginas/tipos_fideicom.html

Franklin, E. B. (2012). *Auditoría Administrativa, gestión estratégica del cambio - 2da Edición*. México D.F.: Pearson Education.

Galindo Lucas, A. (2010). *Fundamentos de Valoración de Empresas, 2da Edición*. Barcelona: Ariel.

Investor Services, B. (01 de 07 de 2013). *Sociedad Calificadora de Riesgos Investor Services, BRC*. Recuperado el 02 de 12 de 2013, de http://brc.com.co/inicio.php?Id_Categoria=198

Laudon & Laudon, K. C.-J. (2008). *Negocios en línea: cómo utilizan las empresas los sistemas de información*. México D.F.: Pearson Prentice Hall.

Mendenhall, W., & Scheafer, R. (2012). *Elementos de Muestreo, 7ma. Edición*. Madrid: Paraninfo.

MIES, M. d. (2013). *Agenda de la Revolución de la Economía Popular y Solidaria*. Quito: MIES.

Prezi. (01 de 01 de 2012). *Prezi.com*. Recuperado el 10 de 09 de 2013, de <http://prezi.com/uhqn3rrdqoq4/matriz-de-perfil-competitivo/>

Prime, E. (2012). *Gestión Estratégica Integral, 2da. Edición*. México D.F.: Prentice Hall.

Rothschild, W. (2008). *A Guide to Strategic Thinking*. NY: Amacon.

Ruggiero, N. (2012). *Diccionario de Derecho Privado*. Buenos Aires: Labor.

SENPLADES, S. N. (2009 - 2013). *Plan Nacional para el Buen Vivir*. Quito: SENPLADES.

Van Horne, J. (2011). *Administración Financiera, 11va. Edición*. México D.F.: Prentice Hall.

iReferencia al tamaño de empresas por número de empleados expuesto en la Resolución 1260 emitida por la Secretaría de la Comunidad Andina; microempresa (1 a 9 trabajadores), pequeña empresa (10-49 trabajadores), mediana empresa (50-199 trabajadores) y gran empresa (200 o más trabajadores).

iiReferencia al tamaño de empresas por número de empleados expuesto en la Resolución 1260 emitida por la Secretaría de la Comunidad Andina; microempresa (1 a 9 trabajadores), pequeña empresa (10-49 trabajadores), mediana empresa (50-199 trabajadores) y gran empresa (200 o más trabajadores).