



Universidad Tecnológica Empresarial de
Guayaquil

Facultad de Educación a Distancia y Postgrado

T E S I S

Previo a la obtención del título de:
Magíster en Administración y Dirección de Empresas

Tema:

"Análisis de las Políticas Crediticias de los Cuatro Bancos más Grandes Hacia las Pymes de la Ciudad de Guayaquil y su Contribución al Mejoramiento Económico del Segmento en el Año 2005"

Autores:

Eco. Sonia Quezada Calle
Eco. Diana Maldonado Sánchez
Ec. César Arellano Acebo

Director de Tesis

MBA. Ing. Marcos Puruncajas J.

Guayaquil - Ecuador

Mayo - 2006



UTEG
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA
EMPRESARIAL DE GUAYAQUIL

ESCUELA DE POST-GRADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCION DE EMPRESAS



Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil

Facultad de Post Grado

T e s i s

Previo a la Obtención del Título de:

Master

Administración y Dirección de Empresas

T e m a:

“ANÁLISIS DE LAS POLÍTICAS CREDITICIAS DE LOS CUATRO BANCOS MAS GRANDES HACIA LAS PYMES DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL Y SU CONTRIBUCIÓN AL MEJORAMIENTO ECONÓMICO DEL SEGMENTO EN EL AÑO 2005”

Presentan:

**Econ. Sonia Quezada Calle
Econ. Diana Maldonado Sánchez
Econ. César Arellano Acebo**

Director de Tesis:

Msc Ing. Marcos Puruncajas

**Año
2005 - 2006**

DEDICATORIA

A nuestros familiares, por su comprensión,
por creer en nosotros y por todo el apoyo
durante todo el tiempo que duró la Maestría,
y por que sin su ayuda decidida
no hubiera sido posible el culminar
Nuestros estudios.

AGRADECIMIENTO:

A Dios por habernos ayudados a mantenernos unido
en el desarrollo de esta tesis.

Damos gracias en nuestro tutor al Ing. Marcos Puruncaja
por sus sabias orientaciones a través de sus observaciones
y criterios que fueron determinantes en el
desarrollo y culminación de la tesis

Finalmente agradecemos a todos profesores

De todos los módulos del programa por
Compartir con nosotros sus conocimientos y

Experiencias

RESUMEN:

El Crédito en el Ecuador históricamente ha sido un recurso muy escaso, tal es así, no todos los sectores empresariales han tenido acceso al mismo, a pesar que en determinadas etapas de la vida económica en el país han existido líneas de crédito, las mismas que han privilegiado a sectores que tienen capacidad de garantizarlos, entonces cuando se trata de focalizar el problema de aquellos sectores que tienen derecho a recibir créditos para financiar sus actividades nos encontramos que estos sectores tienen que conformarse con volúmenes y plazos por debajo de sus circunstancias naturales de negocio, principalmente aquí nos referimos al caso de las PYMES quienes son las gran mayoría de empresas en el Ecuador, grupos de pequeños y medianas empresas que requieren financiamiento y se encuentran con un problema que no pueden acceder a los mismos por falta de respaldo económico, entonces surge el problema que es sujeto de esta investigación y es El Análisis de las Políticas Crediticias hacia las PYMES y su contribución al mejoramiento económico del sector, pero para fines prácticos la investigación se refiere a los cuatro bancos más grandes del sistema bancario.

Para el análisis del problema planteado se realizaron indagaciones en los bancos y encuestas sobre una muestra de las PYMES, con la finalidad de tener un diagnostico de la situación, diagnostico que nos dice que la banca y en especial los cuatro bancos mas grandes del sistema no cuenta con una comprensión real del segmento del mercado PYMES, el mismo que siendo unidades económicas y generadoras de un gran movimiento comercial, industrial y de servicios y por consiguiente constituye un segmento atractivo para la banca, resulta que se encuentra incapacitado de poder crecer por falta de viabilidad de crédito, si, así es, viabilidad, aquí nos referimos que a pesar de que los fondos para crédito existen en los actuales momento, las PYMES tienen un gran impedimento que es el condicionamiento del 140% de garantías reales para operaciones mayores de \$10.000 en algunos casos, en otros de \$30.000 de crédito.

Los resultados muestran que el crédito es aprovechado por muy pocas empresas PYMES, lamentablemente, esto constituye un problema que no ha sido visualizado por el Estado Ecuatoriano ni por los representantes del sector. Surgen entonces algunas interrogantes, ¿Como la gran mayoría de las PYMES se mantiene? ¿Como financian sus operaciones?, la respuesta cae por diferencia, si no pueden acceder al crédito bancario en las cantidades que se requiere buscan opciones en el mercado paralelo o negro y en muchos casos simplemente dejan de crecer o se mantienen con atrasos significativos a sus proveedores, empleados e impuestos. La situación investigada de alguna manera u otra no es desconocida para la sociedad, simplemente la sociedad como siempre ha hecho acciones simbólicas como para tapar el real problema de las políticas de crédito, las mismas que se manifiestan en la falta de calidad crediticia.

Como conclusión nosotros creemos firmemente que la banca no esta haciendo los esfuerzos necesarios para promover el crecimiento económico del sector de las PYMES, la banca por todos los lados se ha cubierto de todos los riesgos, tal es así que los prestamos bajo garantías reales tiene cubierto todos los riesgos, en otras palabras no están arriesgando nada, por tal razón nosotros recomendamos que se revise la política crediticia hacia las pymes, hacia unas políticas de calidad de crédito es decir que sirva para mejorar la actividad y no para agravarlas.



MAESTRIA EN DIRECCION Y ADMINISTRACION DE NEGOCIOS
TESIS DE INVESTIGACION

TEMA:

**Análisis de las Políticas Crediticias de los cuatro Bancos más grandes hacia las PYMES
e la ciudad de Guayaquil y su contribución al mejoramiento económico del segmento
n el 2005”**

MAESTRANTES:
ECO. SONIA QUEZADA CALLE
ECO. DIANA MALDONADO SÁNCHEZ
EC CESAR ARELLANO ACEBO

APITULO 1: DISEÑO DE LA INVESTIGACION

1 ANTECEDENTES	1
2 PROBLEMA A INVESTIGAR	9
2.1 Planteamiento del Problema.....	9
2.2 Formulación del problema.....	11
2.3 Sistematización del problema.....	12
3 OBEJTIVOS.....	13
3.1 Objetivo General.....	13
3.2 Objetivos Específicos.....	13
4 JUSTIFICACION.....	14
5 MARCO REFERENCIAL.....	17
5.1 MARCO TEORICO.....	16
5.1.1 Teoría General del Crédito Bancario.....	16
5.1.2 Un Marco Teórico para el Análisis de la Competitividad de las PYMES.....	36
5.2 MARCO CONCEPTUAL.....	77
6 FORMULACION DE HIPÓTESIS Y VARIABLES.....	82
6.1 HIPOTESIS GENERAL.....	82
6.2 HIPOTESIS PARTICULAR.....	83
7 ASPECTOS METODOLÓGICOS.....	84
7.1 TIPOS DE ESTUDIO.....	84
7.2 METODO DE INVESTIGACIÓN.....	84
7.3 FUENTES Y TECNICAS PARA LA RECOPIACIÓN DE INFORMACIÓN.....	85
7.4 TRATAMIENTO DE LA INFORMACIÓN.....	85

APITULO 2: ANÁLISIS, PRESENTACION DE RESULTADOS Y DIAGNOSTICO

1 ANALISIS DE LA SITUACION ACTUAL.....	87
1.1 Descripción de las Políticas Crediticias 2005.....	87
1.1.1 Política de Documentación e información requerida.....	91
1.1.2 Política de Formalización.....	91
1.1.3 Políticas de Garantías.....	92
1.1.4 Políticas de Riesgos.....	92
1.1.5 Política del Departamento Legal.....	92
1.1.6 Política de Comité de Crédito.....	93
2 ANALISIS DE LAS POLÍTICAS.....	94
2.1 Sobre la Política de Documentación e información requerida.....	97
2.2 Sobre la Política de Documentación de Formalización.....	99
2.3 Sobre las Políticas de Garantías.....	100
2.4 Sobre Políticas de Riesgos.....	101
2.5 Sobre las Políticas Legales.....	102
2.6 Sobre Política de Comité Crédito.....	102
3 DIAGNOSTICO Y PERSPECTIVAS.....	104
3.1 Análisis del mercado bancario.....	104
3.2 Evolución de las captaciones y del crédito del sistema bancario.....	106
3.2.1 Evolución del crédito.....	108
3.2.2 Evolución de las captaciones.....	115
3.2.3 Evolución de las tasas de interés.....	117
4 PRESENTACION DE RESULTADOS.....	126
4.1 Procedimiento relativo a la Determinación de la Muestra.....	126
4.2 Análisis de Resultados de las Encuestas a la Muestra de PYMES.....	129
4.3 Resumen de perspectivas del crédito.....	133

APITULO 3: PROPUESTA DE CREACIÓN – PROGRAMA CREDITICIO DE MEJORAMIENTO ECONOMICO PYMES

1.1 PROPUESTA DE MEJORAMIENTO.....	136
1.2 FUNDAMENTOS DE LOS PROGRAMAS.....	137
1.3 FORMULACIÓN DEL PROYECTO DE LA PROPUESTA.....	140
1.3.1 Matriz de Involucrados.....	141
1.3.2 Análisis de Problemas o Árbol Problemas.....	145
1.3.3 Análisis de Objetivos ó Árbol de Objetivos.....	146
1.3.4 Matriz de Análisis de Alternativas.....	148
1.3.5 Matriz de Marco Lógico.....	150
1.4 DESCRIPCION DEL PROGRAMA DE MEJORAMIENTO.....	158
1.4.1 Programa de eficiencia operativa.....	160
1.4.2 Programa de eficiencia financiera.....	162
1.4.3 Programa de principios empresariales y valores corporativos.....	169
2 CONCLUSION.....	174
3 RECOMENDACIONES.....	177
4 BIBLIOGRAFÍA.....	180
5 ANEXOS.....	181
5.1 Anexo 1.....	187
5.2 Anexo 2.....	204
5.3 Anexo 3.....	207

CAPITULO 1: DISEÑO DE LA INVESTIGACION

1.1 ANTECEDENTES:

El crédito en el Ecuador no siempre ha sido democrático, es decir no todos los sectores han tenido acceso al mismo. Históricamente el crédito se ha visto afectado por las políticas monetarias, políticas crediticias, políticas de tasas de intereses y políticas cambiarias, que los gobiernos de turnos han aplicado. En la medida que estas políticas se alejaban de las políticas de libre mercado, el crédito se hacía más restringido y tan solo podían acceder aquellos sectores de gran influencia o grupos empresariales y unas pocas empresas medianas. A lo mucho el acceso al que podían aspirar las medianas y pequeñas empresas es a montos muy reducidos que muy poco contribuyen a sus necesidades de fondos.

Para tener una idea de cómo ha sido el crédito en el Ecuador nos remontaremos al Periodo Presidencial de Jaime Roldos – Oswaldo Hurtado (Agosto 10-1979 a Agosto 10-1984), básicamente aquí el gobierno fijaba la tasa de interés por lo tanto el crédito, las líneas de crédito que existían favorecían principalmente a empresas grandes que podían cumplir con los requisitos. Los bancos a más de la documentación pertinente de estados financieros y escrituras de constitución y nombramientos etc, exigían como parámetros saldos promedios altos de las cuentas corrientes esto era fundamental a la hora de otorgar un préstamo, y por su puesto que la garantía debía ser de persona solvente y entregar una garantía real incluso por montos no muy significativos. Por lo tanto si una empresa no poseía terrenos o propiedades no tenía acceso al crédito

En el Periodo Presidencial de León Febres Cordero (Agosto 10-1984 a Agosto 10-1988) hasta 11 de agosto de 1986 se mantuvo una política de fijación de tasas de intereses,

hasta que en esta fecha se implementó la flotación de los tipos de cambio y de las tasas de intereses, de esta manera se dejaba al mercado que fijara el precio del dinero en lo que respecta al crédito. Sin embargo los parámetros para la calificación de solicitudes de crédito continuaban siendo los mismos, el promedio de los saldos en cuenta corriente determinaba la cantidad a otorgarse y con garantías reales. Es importante señalar que la flotación del tipo de cambio se eliminó el 25 de marzo de 1987 volviendo a la incautación de las divisas como medida para impedir que la cotización del dólar dejara de subir y porque el esquema de flotación demanda una disciplina en los gastos cosa que el gobierno no estaba dispuesto a hacer. Es importante mencionar que la flotación de las tasas de interés permitió diversificar el crédito y aumentar la captación y colocación, en especial los créditos de consumo a través de las tarjetas de crédito.

En el Periodo Presidencial de Rodrigo Borja Cevallos (Agosto 10- 1988 a Agosto 10-1992), se mantuvo la flotación de las tasas de intereses pero se caracterizó por una aguda restricción del crédito como una política para evitar que el dólar se disparara en el mercado libre. Bajo este esquema el acceso al crédito se puso realmente difícil los bancos tenían poca liquidez debido al alto encaje bancario por lo tanto accedían a los créditos, las empresas grandes y unas pocas medianas que estaban en condiciones de tener saldos promedios en cuenta corriente importantes y podían entregar garantías reales.

En el Periodo Presidencial de Sixto Duran Ballén (Agosto 10-1992 a Agosto 10-1996) se implementó nuevamente la flotación cambiaria y cogió fuerza la flotación de las tasas de interés logrando anclar la variación de la cotización del dólar a la tasa de interés y así mantener la inflación en niveles bajos que antes no se había logrado. En este periodo hubo gran oferta de crédito pero con tasas de intereses altas. Igualmente se mantuvieron las condiciones de crédito saldos promedios altos y garantías reales. El problema macroeconómico que enfrentó este gobierno es que el modelo si bien fue

efectivo para controlar al dólar y a la inflación, no lo fue para controlar las altas tasas de interés.

En el Periodo Presidencial de Abdalá Bucarán (Agosto 10-1996 a Febrero 6-1997), por el cortísimo tiempo que duro su gestión la situación no mejoró en materia de acceso al crédito para medianas y pequeñas, se mantuvieron con los mismos requisitos más bien la incertidumbre política causada por la personalidad del presidente, provoco un estancamiento las inversiones.

En el Periodo Presidencial de Fabián Alarcón (Febrero 6 -1997 a Agosto 10-1998), no se registró ninguna mejora dado que fue un periodo de transición a nuevas elecciones. El crédito continuaba siendo de acceso difícil para las pequeñas y medianas empresas sin respaldo de propiedades y peor si sus saldos no eran buenos.

En el Periodo Presidencial de Jamil Mahaud – Gustavo Noboa (Agosto 10-1998 a Agosto 10-2002), periodo destacado por la gran crisis del sistema financiero nacional (1998-1999) donde se produjo la quiebra y cierre de bancos y financieras, esta crisis estuvo acompañada por alzas insostenible de la cotización del dólar que obligó al principio a congelar los fondos de las cuentas de ahorro, corriente, certificados de depósitos a plazo, pero la escalada del dólar era tan imparable que la medida no dio resultado. Bajo estas circunstancias el Gobierno de Jamil tenia que enfrentar una crisis política y en de enero del 2000 en una decisión desesperada por salvar su situación decreta la dolarización de la economía ecuatoriana evitando de esta manera una mayor deterioro económico de las actividades. A pesar de esto, Jamil es derrocado en enero 21 del 2000 y asume el poder su vicepresidente el Dr. Gustavo Noboa quien estuvo hasta la finalización del periodo. En estos dos periodos marcados por la inestabilidad política y económica, los requisitos para acceder al crédito como una secuela de la crisis financiera se endurecieron en el país, haciendo aun mas complicado para las

medianas y pequeñas empresas, y los requerimientos no solo se mantenían sobre saldos promedios sino de garantías reales. Cabe mencionar que la dolarización resultó ser un esquema que dio confianza a los inversionistas locales, pues ahora se había terminado la economía de la especulación y se pasaba a una economía real, a pesar de la crisis política.

En el Periodo Presidencial de Lucio Gutiérrez, (Agosto 10-2002 a Abril 20-2005), la dolarización se consolidó, la inflación empezó a ceder. En este periodo, el crédito se diversificó aun más a través de las tarjetas de crédito, sin embargo, el crédito para las pequeñas y medianas empresas continuaban condicionadas ya no a saldos promedios, sino básicamente a garantías reales. Lucio Gutiérrez es destituido del poder y asume el vicepresidente Alfredo Palacios (Abril 20-2005). Hasta aquí no se conoce que las condiciones generales para empresas pequeñas y medianas no se ha flexibilizado, aunque hay que reconocer que en el gobierno de Lucio la imagen económica del país tanto interna como internacionalmente mejoró esto se refleja que los bancos pueden otorgar créditos a las PYMES sin garantías reales pero por montos inferiores a los \$10.000 con plazos entre 30 y 180 días, esto se mantiene en los actuales momento.

En la economía ecuatoriana dentro de los agentes económicos se encuentra la empresa privada sea formal o informal, dentro de ésta nos referiremos a aquellas que tienen personería jurídica ó formales, es decir que están constituidas como compañías sean de responsabilidad limitada o sociedades anónimas.

En las empresas formales o con personería jurídica el tamaño de la misma depende del nivel de ingreso bruto anual, del valor de sus activos fijos y del número de trabajadores que poseen. Según información proporcionada por la Cámara de Pequeños Industriales de Guayaquil, y de acuerdo a la Ley Ecuatoriana, se considera Pequeña Empresa a una unidad que posee ingreso bruto anual de hasta 1'000.000

dólares, hasta 50 trabajadores y activos fijos de hasta 500.000 Dólares; Mediana Empresa, ingresos bruto anual de 1'000 001 hasta 3'000.0000 de dólares, trabajadores de 51 hasta 150, activos fijos de 500.001 hasta 2'500.000 dólares. Las microempresas, hasta 10 trabajadores y activos fijos de \$10.000. Las PYMES se caracterizan por el uso intensivo de la mano de obra, escaso desarrollo tecnológico, baja división del trabajo, pequeño capital, baja productividad e ingresos, reducida capacidad de ahorro y limitado acceso a los servicios financieros y no financieros existentes.

De acuerdo a la Cámara de Pequeñas Industria, la participación de las PYMES en el Producto Interno Bruto del Ecuador es baja aproximadamente un 13%, su capacidad para dinamizar la economía es muy grande, constituye un importante mecanismo para aliviar la desocupación y combatir la pobreza, ya que genera ingresos que permiten satisfacer las necesidades básicas y más elementales del empresario y de su familia que también participa directamente en la actividad. Según Luis Alberto Moreno Presidente del BID, las PYMES contribuyen con el 22% del PIB en América Latina.

En comparación con otros países de América Latina el PIB que generan las PYMES del Ecuador es más bajo, así tenemos que en Argentina, las PYMES generan 41% del Producto Interno Bruto (PIB), mientras que en Chile, representan el 19% del PIB, en Colombia, estas pequeñas y medianas empresas son responsables del 30% del PIB; y en México, el 20% del PIB, en Perú constituyen el 42.1% del PIB y, en Venezuela aportan más del 13% del PIB.

Tomando como criterio el Ingreso bruto anual según la Cámara de PYMES, podemos decir que las empresas por su tamaño se clasifican en: Empresa Grande aquella que superan los 3'000.001 de dólares, Empresa Mediana aquella cuyos ingresos oscilan entre 1'000.001 hasta 3'000.0000 y la Empresa Pequeña aquella que generan ingresos brutos hasta 1'000.000 de dólares como se indicó anteriormente, de tal forma que en el Ecuador y en particular en las provincia del Guayas, la gran mayoría de empresas con personería jurídica constituye pequeñas y medianas empresas. Según información

de la Superintendencia de Compañías en el país el total es de 32.890 y en la ciudad de Guayaquil es de 17.679 empresas PYMES. Esto tiene un significado macroeconómico que se refleja en la producción, en demanda de bienes y servicios, en la capacidad de creación de empleo, en el nivel de inversión y por consiguiente en la necesidad de créditos. La gran mayoría de las empresas son unidades de tamaño mediano y pequeño. A continuación se presenta los ingresos generados en el 2004 por las PYMES:

Cuadro No. 1 .1

**Ingresos Compañías en el Ecuador
Según Datos a Diciembre del 2004**

	Empresas	Ingreso Año	Promedio
Total Compañías Informantes-Pais	33.890	37.501.305.157	1.106.560
Total Compañías Grandes-País	1.000	26.653.887.300	26.653.887
Total Compañías PYMES	32.890	10.847.417.857	329.809
Total Compañías-Guayas	18.099	17.025.325.895	940.678
Total Compañías Grandes-Guayas	420	11.194.632.666	26.653.887
Total Compañías PYMES-Guayas	17.679	5.830.693.229	329.809

Fuente: Anuario Global -2004 Español, 1000 Compañías más Importantes-2004,SUPERCIAS

El cuadro No. 1, vemos que las PYMES a nivel nacional generaron ingresos en el país en el 2004 por \$10.847'.417.857 correspondiente a 32.890 compañías, las ubicadas en el Guayas generó ingresos por \$5.830'.693.229, con un total de 17.679 compañías cifra que indica que las PYMES tiene una gran capacidad para generar negocios. Por otro lado, para generar esta cantidad de ingresos se requiere crédito permanente, vemos entonces que es un sector conveniente para los bancos.

De acuerdo a la Superintendencia de Bancos los cuatro Bancos más grandes del Ecuador son: Banco del Pacifico, Banco del Pichincha, Banco del Guayaquil y Banco Produbanco.

Ahora vamos a presentar un cuadro de volumen de créditos de los bancos que hemos seleccionado como materia de estudio:

Cuadro No.1. 2 VOLUMEN DE CRÉDITO POR CUANTÍA DE LOS 4 BANCOS MAS GRANDES
Expresado en Miles de US Dólares

Montos US\$	GUIL	%	PACIFICO	%	PICHINCHA	%	PRODUBCO	%	TOTAL	%
1) 0 - 5.000	75.848	15	9.473	4	290.457	19	161.325	12	537.103	15
2) 5.000 - 20.000	131.360	27	15.243	7	398.403	25	167.456	13	712.463	20
3) 20.000 - 50.000	66.539	14	34.295	16	243	0	160.986	12	262.064	7
4) 50.000 - 100.000	37.197	8	28.359	13	194.130	12	150.965	11	410.651	11
5) 100.000 - 250.000	39.421	8	29.302	13	214.737	14	191.149	14	474.609	13
6) 250.000 - 500.000	25.035	5	30.006	14	124.547	8	142.991	11	322.579	9
7) 500.000 - 1.000.000	30.249	6	28.186	13	118.132	8	123.121	9	299.688	8
8) 1.000.000 - 2.500.000	42.540	9	35.550	16	114.091	7	139.213	11	331.394	9
9) 2.500.000 - 5.000.000	25.677	5	3.409	2	73.904	5	35.027	3	138.017	4
9.1) 5.000.001 o mayor	17.343	4	6.368	3	40.362	3	52.552	4	116.625	3
Total	491.209	100	220.191	100	1.569.006	100	1.324.787	100	3.605.193	100

Fuente: www.superban.gov.ec/pages/d_credito.htm

Interpretando el contenido del cuadro 2, vemos que durante el año 2005 el Banco de Guayaquil, ha entregado créditos por \$ 491'209 millones, de éstos la mayor concentración de créditos está en el 27% que corresponden a créditos que oscilan entre \$5.000 y \$20.000 por un total de \$ 131'360 millones. El Banco del Pacifico ha entregado créditos por \$ 220.191 millones, de los cuales el 16% oscilan entre \$20.000 y \$ 50.000 que está entre la mayor cantidad de créditos. El Banco del Pichincha, ha otorgado créditos por \$ 1.569.006 millones, identificándose que el 25% son créditos que

oscilan entre \$5.000 y \$20.000. El Produbanco, del total de créditos por \$1.324.787 millones, el 13% son créditos que oscilan entre \$5.000 y \$20.000. Si apreciamos el total de los cuatro bancos, vemos que la mayor concentración de volumen está en el intervalo de los \$5.000 y \$20.000, representando el 20% del total del crédito. Con esto, demostramos que estadísticamente, los mayores volúmenes de créditos no son por cantidades que impulsen un mejoramiento sustancial a las actividades económicas de empresas que desean mejorar su desempeño, esto significa que los solicitantes tienen que trabajar con créditos muy por debajo de su potencial.

Ahora, observando otros mercados, vemos que en el Ecuador el mercado de capitales es muy insipiente, casi inexistente. Las administradoras de Fondos y los Fideicomisos son los únicos captadores de recursos de corto y mediano plazo, a pesar de ciertas alternativas financieras utilizadas en los últimos años, como son las emisiones de obligaciones y la titularización de activos, éstos aun no han logrado captar grandes recursos que la sociedad ecuatoriana los tiene invertido en el exterior, por lo general estas ultimas herramientas son utilizadas por empresas grandes.

El crecimiento económico sostenido de un país está en función de las inversiones productivas, y éstas por su naturaleza no son de movimientos de corto plazo, es más representan grandes capitales que deben ser invertidos, por lo cual el capital financiero que haga posible estas inversiones no puede ser de movimiento de corto ni mediano plazo, sino de largo plazo, para que haya el equilibrio entre inversión productiva y su fuente de financiamiento.

En la economía ecuatoriana, encontramos esta inconsistencia entre las necesidades de mejorar la inversión productiva y su demanda de financiamiento de crédito de largo plazo. Este es un problema que afecta a la gran mayoría de las empresas privadas y es mucho más sentido en especial por la pequeña y mediana empresa. Pero si meditamos

un poco mas a fondo, sobre la situación crediticia de la PYMES, vemos incluso que este sector tiene un gran problema en el mercado de crédito que es el monto que los bancos están dispuesto a arriesgar sin garantías reales, este monto en el mercado va hasta 10.000 dólares a plazos de hasta 180 días, máximo a 360 días, cuando las necesidades reales de crédito de una unidad de PYMES para mejorar su cobertura de mercado oscilan entre 50.000 a más de 500.000 incluso si lo vemos para financiar el ciclo operativo. El crédito que otorgan los bancos es muy insuficiente en su cantidad y debido a sus políticas de montos sin garantías reales, esto hace que una unidad que no puede proporcionar una garantía real no sea sujeto de crédito de un monto mayor aunque su desempeño operativo y financiero sea recomendable. Por todo lo expuesto es importante encontrar una respuesta a la falta de crédito para las pymes y como los bancos deben considerar la necesidad de revisar sus políticas para que se ajusten a las realidades del mercado. También ¿Que tan necesario es para las empresas el contar con líneas de financiamiento de largo plazo que sea proporcionado tanto por el mercado como por el Estado? y sobre todo ¿Por qué los bancos en su política de cupos sin garantías no pueden asignar un mayor cantidad de crédito que las actuales? Esto nos conlleva a realizar una investigación y un análisis del tema planteado.

1.2 PROBLEMA A INVESTIGAR:

1.2.1 PLANTEAMIENTO:

Como hemos explicado en la introducción, la banca tiene sus políticas crediticias para las empresas que solicitan créditos, estas políticas indican un hasta donde si y un hasta donde no. Si, para aquellas empresas que pueden reunir todos los requisitos que la banca exige. No, para aquellas empresas que aunque reúnan la mayoría, pero si una de ellas es insuficiente y resulta ser que es la que da seguridad al banco, entonces es No tiene acceso a montos importantes. Por otro lado, las PYMES son prácticamente, la

gran mayoría de empresas en el Ecuador. Ecuador es un país pequeño donde su sistema empresarial está conformado más por empresas pequeñas y medianas, donde su estructura de recursos y capital es relativamente pequeña, son empresas que sus operaciones son altamente dependiente del financiamiento, en especial del crédito bancario. La Banca, bajo el esquema de dolarización es la mayor fuente de crédito para las empresas, pero en los últimos años ha orientado sus colocaciones al crédito de consumo, ya que les resulta más atractivo y seguro, y los créditos comerciales los condiciona a clientes grandes y solventes. Como la demanda de crédito es alta en especial la de consumo y vivienda, entonces, no les preocupa si el sector de las pymes no se les asigna montos importantes para sus operaciones. Por consiguiente, las pymes, tienen que conformarse con montos de créditos pequeños debido a que no pueden acceder a créditos mayores por falta de garantías, a pesar que para la banca el sector pymes es un nicho atractivo.

A continuación se presenta un comparativo entre captaciones y colocaciones de los cuatro bancos más grandes y de todo el sistema, con la finalidad de demostrar que existen recursos no colocados:

Cuadro No.1. 3

Comparativo: Captaciones y Colocaciones

Al 31 de Diciembre de 2005

En miles de dólares

Captaciones:					Total	Total Sistema
	Pacifico	Pbco	Gquil	Pichincha	4Bcos	
A la Vista	585.115	598.228	690.184	1.567.814	3.441.340	5.334.430
Op.Reporto	0	5.992	0	0	5.992	44.782
A plazo	263.009	177.042	323.373	305.507	1.068.931	2.369.603
De Garantías	0	0	0	185	185	764
Total Captaciones 2005	848.124	781.262	1.013.556	1.873.506	4.516.448	7.749.579

Colocaciones						
Inversiones	320.174	164.676	305.593	273.002	1.063.445	1.548.355,00
Cartera	508.002	512.933	556.699	1.385.736	2.963.370	5.351.909
Total Colocaciones 2005	828.176	677.609	862.292	1.658.738	4.026.815	6.900.264
Captaciones no colocadas	19.947	103.653	151.265	214.768	489.633	849.315

Fuente: Superintendencia de Bancos: Captaciones y Colocaciones año 2005

De acuerdo a lo expuesto la Banca estaría perdiendo de mejorar sus ingresos, por obligarse a sus propias políticas y las Pymes tienen un gran problema que es la falta de crédito a su alcance para el financiamiento de sus operaciones debido a las exigencias impuestas por las políticas de los bancos. Esto plantea un problema de Política Crediticia de la Banca para las Pymes.

1.2.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Las PYMES dentro de sus necesidades de crédito en cuanto a plazos y montos, no encuentran la forma de acceder a los mismos, debido a que los bancos exigen condiciones de seguridad con garantías reales, que las PYMES no están en posibilidad de entregar, debiéndose resignar a aceptar créditos por cantidades insuficientes. Esta situación nos lleva a formular el problema:

¿Por qué las políticas crediticias de los bancos en especial de los bancos más grandes, son de carácter general y no consideran que la realidad del sector de las Pymes demande una Política Crediticia Especializada?

1.2.3 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

1) ¿Por qué es importante que existan fuentes de financiamientos especializada para las PYMES?

Con la respuesta a esta pregunta, y sabiendo que el segmento de las PYMES genera fuentes de empleo y contribuye a la producción de bienes y servicios en la economía, por lo tanto es un sector que en su conjunto representa una inversión significativa en su actividad económica dado que está compuesta por gran cantidad de pequeñas y medianas empresas, adicionalmente tienen una organización interna simple y su capacidad económica como propiedades e instalaciones no son significativas en la gran mayoría de la mismas, por lo que no contaría con recursos que puedan calificar como garantías reales aceptables. Esta característica de las PYMES sugiere que los bancos deben crear las fuentes de financiamientos especiales pero con políticas crediticias que consideren las características reales de las PYMES, para que puedan acceder a créditos y así al fortalecimiento del sector.

2) ¿Cuáles son las políticas crediticias de los cuatro bancos más grandes que otorgan este tipo de recursos en el período 2005?

Con la respuesta a esta pregunta, identificaremos, si los bancos más importantes dentro de sus políticas, tienen alguna especialmente para las pymes y como estas contribuyen al mejoramiento de las mismas.

3) ¿Cómo la inestabilidad económica, política y jurídica ha afectado la generación de fuentes de financiamiento para las PYMES?

Con la respuesta a esta interrogante, veremos si el mercado de crédito es capaz de captar recursos del público y que puedan ser canalizados a las pymes a través del crédito,

1.3 OBEJTIVOS:

1.3.1 OBJETIVO GENERAL:

1) Describir y Analizar las políticas crediticias de los cuatro bancos más grandes, para identificar las facilidades o restricciones para el acceso al crédito del segmento de las PYMES.

Con este objetivo se busca definir el carácter de las políticas, y ubicarlas dentro del análisis crediticio y verificar si se ajustan o no a la estructura económica y naturaleza de las PYMES. Con esto demostramos la razón de ser y hacer esta investigación para así aportar al diagnóstico y las posibles soluciones de un problema de acceso al crédito derivados de los requerimientos de políticas crediticias para las pymes. Situación que es bien sentida en la sociedad ecuatoriana y que muy poco se ha hecho al respecto.

1.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

1) Identificar las necesidades de la pequeña empresa para recurrir a líneas de créditos.

Específicamente, buscamos describir si la necesidad de fondos es de corto plazo o de largo plazo, de esta forma, damos respuesta a las preguntas de la sistematización del problema.

2) Encontrar los factores que afectan al mercado crediticio direccionado al segmento de las PYMES.

Concretamente, observamos cuales son los factores que impide que la banca y en especial los bancos mas grandes no tengan un departamento especializado para créditos a las pymes, a pesar de ser un gran nicho y porque las pymes tienen mucha dificultad en tener información confiable.

1.4 JUSTIFICACION:

Como PYMES encontramos empresas de diferentes sectores, tales como: química, imprenta, metalmecánica, bienes inmuebles, ferretería y materiales de construcción, hotelería bares y lugares de recreación, importadores electrodomésticos y equipos electrónicos, empresas automotrices, empresas agrícolas, de provisión de RRHH, industrias de plásticos, empresas de salud, empresas importadoras y comerciales, etc.

Constituye un gran sector que da dinamismo a la economía y que cada unidad genera varias plazas de trabajo, es un sector que requiere mejorar su organización interna ya que tiene un crecimiento no planificado. Este sector trabaja para satisfacer la demanda de diversos sectores del mercado o para diversos mercados, unos son para consumos de bienes de primera necesidad, otros para bienes intermedios y para bienes de larga vida, en todo caso, las pymes están en toda la economía, las grandes empresas incluso

necesitan de estas empresas para su realización. Ahora bien, siendo un grupo formado por muchas empresas pequeñas y medianas resulta que su crecimiento y fortalecimiento individual se encuentra rezagado con respecto a la evolución de la globalización y competitividad dentro del mercado. Este sector está hasta la fecha bajo sus propios esquemas y se ha mantenido en el mercado, aunque en un nivel bastante insipiente para enfrentar los nuevos retos. Lo que sin duda encuentra una gran amenaza en la globalización y con ella en el Tratado de Libre Comercio, quizás muchas quiebren y otras se transformen.

Las PYMES como sector empresarial necesitan mejorar sus aspectos administrativos y organizativos internos, requieren también fortalecer la parte operativa, realizar los cambios necesarios, pues todos estos cambios demandan financiamiento.

Financiamiento necesario y urgente, entonces, acuden a los bancos, y plantean sus requerimientos de fondos. Los bancos están dispuestos a prestarlos siempre y cuando cumplan con los requisitos formales y de garantías, pero la gran mayoría de estas empresas tienen una gran limitación, pues no pueden entregar garantías reales.

Convirtiéndose esta situación en un gran problema para acceder al crédito. Lo curioso es que en el mercado crediticio, se han creado líneas para las microempresas, que son unidades sin personería jurídica y les dan crédito aunque por cantidades relativamente pequeñas sin pedirles garantías reales, a pesar de ser un nicho cuya informalidad es impresionante, claro está que las tasas de interés que le cobran son las más altas del sistema financiero, pero seguramente la banca se informó que es un sector que puede y paga intereses al churco que oscilan entre el 10% y 20% mensual, lo que demuestra que las políticas crediticias para el segmento de las microempresas son reales y coherentes con la naturaleza del segmento.

Entre las principales razones que justifican la investigación esta el hecho de que las actuales políticas crediticias frenan el desempeño de las pymes, por lo tanto son políticas atrasadas y no tienen calidad crediticia, porque no son coherentes con la naturaleza del segmento. Pues una política crediticia debe estar de acuerdo con las condiciones económicas del cliente, pues no es posible que a los bancos solo le interese su beneficio en perjuicio del cliente.

La investigación tiene un propósito bien definido que es el presentar nuestra propuesta de Un Programa de Recuperación y Mejoramiento Económico a las Pymes, el mismo que consta de tres programas: 1) Estrategias Operativas, 2) Estrategias Financiera y 3) La Implementación de un Sistemas de Principios Éticos y Valores Corporativos, todo esto con la finalidad de que el sector se haga acreedor a líneas de financiamiento sin garantías reales. También estamos proponiendo que se flexibilicen las políticas crediticias de los bancos en aquellos aspectos que limitan el acceso a créditos importantes.

La investigación ofrece un gran aporte para el sector de las PYMES, y es que este sector puede acoger nuestra propuesta y aplicarla, también los análisis y criterios que aquí se manifiestan y las observaciones son muy valiosas para la banca, y en especial para los bancos referidos, pues es obvio que como segmento de mercado las PYMES constituyen un segmento atractivo desde el punto de vista de volumen y tasas de interés, por otro lado, la banca se ha acostumbrado a valorar mas las garantías reales que la actividad económica de las pymes como negocio en marcha, desalentando así al pequeño empresario. Por lo tanto, la investigación tiene mucha relevancia social, ya que trata de un problema macro-empresarial que puede tornarse en un problema social sino se lo enfrenta como debe ser.

Por las razones expuestas consideramos que los cuatro bancos más grandes del sistema financiero y el gobierno, deben desarrollar nuevas alternativas de financiamiento coherentes con la realidad económica de las pymes, que facilite la labor del empresario, por lo cual, nosotros creemos que se requiere contar con una investigación que explique al menos las consecuencias negativas de las limitaciones de las políticas y parámetros que se aplican en las solicitudes de créditos.

1.5 MARCO REFERENCIAL:

1.5.1 MARCO TEORICO:

1.5.1.1 TEORÍA GENERAL DE CRÉDITO BANCARIO¹

A continuación nos referiremos de la Teoría General de Crédito Bancario, a la Intermediación en el Crédito, que es lo que se conoce también como las operaciones activas de la banca.

¿QUE ES EL CRÉDITO?

En nuestro idioma, tiene una concepción muy amplia. Se puede hablar de reputación, de solvencia: este comerciante sí tiene crédito; podemos hablar de plazos para pagar algo: tiene tres meses de crédito. También se puede hablar de autoridad, aceptación: este escritor tiene crédito. En fin, la utilizamos de diferentes formas.

¹ José Alberto Trujillo. Teoría General de Crédito Bancario

Sin embargo, en la mayoría de las acepciones se encuentra una cosa en común: confianza, crédito significa tener confianza en alguien o algo.

Ahora bien, en la práctica bancaria común, se trata de otorgarle en préstamo a una persona física o moral o a un grupo de ellas, una cantidad de dinero a un plazo determinado y con una tasa de interés a cubrir además del capital prestado, como retribución a dicho préstamo. Consiste también en avalar a una persona física o moral frente a terceros.

¿QUE ES LA INTERMEDIACIÓN EN EL CRÉDITO?

La intermediación en el crédito, es una operación privada de los bancos y las organizaciones auxiliares de crédito, lo que hace que la actividad esté regulada, vigilada y asegurada.

El hecho de que tal calidad de "intermediación" esté asegurada, explica el que las instituciones de crédito tengan, como sociedades mercantiles que son, cierta autonomía (especialmente si son de iniciativa privada), pero al mismo tiempo, obligaciones específicas que cumplir.

La intermediación en sí, significa que las instituciones financieras, obtienen del público en general, recursos y los "colocan" entre los solicitantes de crédito; y por ser ajenos tienen que seguir normas estrictas para su colocación, con el fin de tener el menor riesgo posible.

LAS OPERACIONES ACTIVAS DE LA BANCA

El crédito es por excelencia la operación activa de la banca; en virtud de ella la institución de crédito, al prestar dinero, se convierte en sujeto acreedor, y alcanza la calidad de deudor quien recibe el financiamiento.

Son tan importantes las operaciones activas que junto con otro tipo de servicios bancarios, son las que califican la importancia de la institución que las realiza.

En efecto, cuando un banco tiene muchas operaciones activas paralelamente tiene también muchas operaciones pasivas, y así cumple la verdadera función que justifica su existencia: canalizar los recursos captados a las actividades comerciales, industriales y de servicio que conforman la economía del lugar, según lo establece la ley y su reglamento.

Indudablemente, el crédito bancario justifica una actividad de gran alcance social. Pero no sólo eso, para quien tiene la gran responsabilidad de colocar recursos, existe también la obligación de dar el crédito adecuado, para obtener en esa forma su recuperación oportuna.

CAPACIDAD JURÍDICA DEL CLIENTE

El usuario del crédito para obligarse necesita ser "capaz" legalmente.

Desde el punto de vista jurídico, la "capacidad" es la facultad que se tiene para responder por actos propios que tengan de alguna forma "alcance jurídico".

La "capacidad" está regulada por las leyes, las cuales al hablar de ella, dan reglas objetivas para entenderla. La "capacidad" faculta para contratar y por tanto serán hábiles para obligarse las personas que no están exceptuadas por la ley para hacerlo.

También se dice que quien es "hábil" puede contratarse y obligarse por sí o por medio de otro que lo represente.

Todo mayor de edad podrá obligarse, salvo cuando esté considerado por la ley o por las autoridades judiciales como "incapaz", es decir, como inhábil para obligarse.

Cuando el posible deudor sea una sociedad, habrá que comprobar que exista legalmente; que no se trate de una sociedad irregular; que no esté en quiebra o en suspensión de pagos; que su duración esté vigente; y además muy importante, que sus representantes estén legalmente facultados para obligarla a través del correspondiente poder para actos de dominio, incluyendo la autorización expresa para suscribir títulos de crédito.

EL FINANCIAMIENTO Y EL CRÉDITO

Para muchos estudiosos de las finanzas, los conceptos "financiamiento" y "crédito" son sinónimos. Para otros, el término "financiamiento" es el género y el concepto "crédito"

es la especie. La razón que dan éstos segundos, es que en el financiamiento puede no intervenir el dinero, mientras que en el crédito sí.

Ejemplo, "un proveedor cobra a 90 días su mercancía. En este caso está dando un financiamiento, ya que no hay dinero de por medio".

FORMALIDADES

En todo crédito debe existir una prueba de tal financiamiento y según el tipo de crédito será la formalidad, ya sea un título de crédito (Préstamos directos, personales, etc.), un contrato privado (tarjeta de crédito, préstamo para la adquisición de vehículos automotores, etc), o un contrato público (crédito refaccionario, hipotecarios, etc).

RIESGO

En todo crédito existe un riesgo, sin embargo, un buen banquero debe asegurarse de que éste sea normal; es decir, de acuerdo a la normatividad.

POLÍTICAS DE CRÉDITO

Las políticas internas de crédito de una institución, son todas las normas y criterios que emiten sus máximos cuerpos de decisión con el fin de uniformar los criterios para analizar, otorgar, vigilar y recuperar los créditos.

¿POR QUÉ SON IMPORTANTES LAS POLÍTICAS DE CRÉDITO?

Porque son un marco de referencia muy importante para las personas encargadas de atender a los clientes de las instituciones de crédito en este tipo de servicio, que constituye una de las principales actividades, si no es que la más. Porque ayudan a conservar una proporción adecuada entre las operaciones activas y pasivas.

EN RESUMEN, PARA QUE UN CRÉDITO BANCARIO SE CONSIDERE SANO, DEBE REUNIR LAS SIGUIENTES CONDICIONES:

Lo siguiente es muy importante. En general, para que un crédito bancario se considere bien autorizado, debe contener los tres principios siguientes:

- a) Seguridad
- b) Liquidez.
- c) Conveniencia

SEGURIDAD

Al otorgar un crédito, debe tenerse la conciencia y la seguridad de que "se pagará sólo", es decir, que el proyecto es bueno. Sin embargo, como siempre existe el factor riesgo y tomando en cuenta que el dinero prestado no es propiedad de la institución de crédito, sino del público en general, por lo tanto se debe tener la mayor certeza posible de su recuperación, por lo que se deberán tener "garantías reales", en caso de que el proyecto no llegue a funcionar.

Dentro del concepto de seguridad están:

- Bienes inmuebles (hipotecas).
- Bienes muebles.
- Avaluos.
- Tiempo de realizar su actividad el solicitante, o bien tiempo en su empleo.
- Los informes que se recaben de otros acreedores, clientes y proveedores.
- Arraigo en la plaza.
- Seguros (de vida y sobre los bienes).
- Experiencia en créditos anteriores.

LIQUIDEZ

Como hemos platicado anteriormente, este punto, nos habla de que el crédito deberá ser "auto liquidable", es decir, que el proyecto deberá producir los recursos para pagar la cantidad prestada, más su costo, más una utilidad para el solicitante.

CONVENIENCIA

Este punto también es importante, sobre todo, cuando hay escasez de recursos. Se pregunta el banquero: ¿Qué actividades merecen más apoyo en la época actual?, ¿El cliente ha manejado sus cuentas en nuestra institución?, ¿Es una actividad prioritaria para esta zona?, ¿Utilizaremos recursos propios o de fondos de fomento?, ¿Pertenece a un grupo de empresas?, ¿Qué otros negocios haremos en el futuro?

El análisis y respuesta de estas preguntas, da la pauta.

ANÁLISIS FINANCIERO:

CONCEPTO: Es la separación, división, comparación de los rubros y cifras de los estados financieros de una empresa, con el fin de informar al Consejo de Administración sobre la redituabilidad, liquidez y solvencia financiera. Y en el caso de una institución de crédito, con el fin de evaluar si esa empresa es susceptible de otorgarle un financiamiento.

GENERALIDADES:

El análisis de los Estados Financieros comprende un estudio de sus relaciones y sus tendencias para determinar si la situación financiera y los resultados de operación, así como la evolución económica de la empresa, son satisfactorios o no.

Los métodos analíticos se utilizan para determinar o medir las relaciones entre partidas de los estados financieros correspondientes a un sólo ejercicio y las tendencias, para cuantificar los cambios de éstas partidas reflejados en estados financieros comparativos.

El objetivo del Método Analítico, es el de simplificar los datos que se examinan a términos más comprensibles.

El analista financiero primero debe calcular y organizar sus datos y después analiza e interpreta los mismos con el fin de hacerlos más significativos. Así mismo, debe tener un conocimiento completo del Balance General, del estado de resultados, de los

cambios en la situación financiera y de las variaciones en la inversión de los accionistas.

El analista debe poner en práctica su experiencia y sentido común para llegar a conclusiones aceptadas tanto para una empresa nueva como una sólidamente establecida.

En otras palabras, con el fin de poder opinar sobre los estados financieros, es necesario que el analista interprete lo que está detrás de las cifras numéricas.

Los métodos analíticos y las técnicas utilizadas en el análisis de los estados financieros comprenden lo siguiente:

- Último balance, balances comparativos, estado de resultados reciente, estados de resultados anteriores. (En los balances y estados de resultados anteriores, pueden ser de tres a cinco años, según el caso lo amerite.

- Razones de las tendencias de los datos seleccionados, financieros y de operación.

- Porcentajes sobre base común de balances, estados de resultados y secciones individuales de estos estados.

- Razones individuales de los estados mencionados en el inciso anterior.

- La revisión general de los estados financieros para determinar si existe una información completa de todos los datos financieros y de operación; si han empleado procedimientos contables correctos, y si han adoptado y seguido métodos apropiados de valuación y amortización.

- Un estudio de las notas a los estados financieros, del dictamen del contador público y otra información complementaria, la que con frecuencia revela cambios o desviaciones a partir de determinados puntos relativos a la aplicación de los principios contables generalmente aceptados o cambios en la clasificación de las partidas.

El análisis de los estados financieros tiene por objeto determinar:

- Las tendencias de los valores.

- La situación en un momento determinado, con el fin de descubrir los síntomas de los defectos más comunes que adolecen las empresas. He aquí algunos de ellos:

- a) Insuficiencia de las utilidades.

- b) Inversiones excesivas en cuentas por cobrar.

- c) Inversiones excesivas en los inventarios.

- d) Inversiones excesivas en activos fijos.

- e) Insuficiencia de capital.

RAZONES FINANCIERAS

Uno de los instrumentos más importantes para el análisis financiero, son las razones.

CONCEPTO

Matemáticamente se llama la razón a la relación que existe entre dos cantidades de la misma especie. Es decir, el número de veces que una cantidad contiene a otra. El cociente que produzca una razón puede significar un número absoluto o relativo.

Considerando que entre los diversos valores que constituyen los estados financieros existen ciertas relaciones, se determinó que al usar estas relaciones se podrán obtener una serie de observaciones sobre la estructura financiera y productividad de las empresas.

OBJETIVO

El análisis a base de razones también puede utilizarse para determinar probabilidades y tendencias. Señala los puntos débiles en el negocio y sus principales fallas, siempre se tenga cuidado de escoger relaciones proporcionales, adecuadas con las cifras de mayor significación, esto es, que sus elementos integrantes tengan entre sí relaciones estrechas de dependencia.

PRINCIPALES RAZONES EN EL ANÁLISIS DE CRÉDITO BANCARIO

SEGURIDAD

1° ESTABILIDAD = CAPITAL CONTABLE / PASIVO TOTAL =: 1

Índice que nos presenta la cantidad que es propiedad de los accionistas o recursos propios por cada dólar de pasivo, refleja el grado de endeudamiento que tiene la empresa o cliente solicitante. Se considera un índice de seguridad, ya que, esta proporción es la que marca la pauta en la mayor o menor capacidad de crédito de la empresa.

2° a) CASTIGOS APLICADOS _____ %

El porcentaje de castigos generalmente aplicados oscila entre un 18 y 24 %, mismos que aplican de acuerdo al giro de cada empresa y principalmente tomando en cuenta la naturaleza de cada una de las cuentas que forman el activo total de la empresa solicitante.

b) CAPITAL REAL AJUSTADO \$ _____ = CAPITAL CONTABLE MENOS
CASTIGOS APLICADOS.

c) CAPACIDAD DE CRÉDITO EN BASE AL _____ % DEL CAPITAL REAL
AJUSTADO.

De acuerdo con las políticas de crédito establecidas a nivel nacional por cada institución de crédito, serán los porcentajes máximos de endeudamiento que podría tener una empresa.

d) CAPACIDAD DE CRÉDITO / CAPITAL CONTABLE _____ %

Índice que nos indica la proporción que guarda la capacidad de crédito determinada frente a los recursos propios de la empresa.

3º PASIVO TOTAL MAS CAPACIDAD DE CRÉDITO \$ _____

SOBRE CAPITAL CONTABLE _____ : 1

SOBRE CAPITAL REAL AJUSTADO _____ : 1

Índice nos presenta la forma en que afecta el índice de estabilidad de la empresa, sus pasivos incrementados; o sea, hasta qué punto se verá afectada la posición financiera de la empresa de otorgarse el crédito y determinado como capacidad máxima.

4 ° GARANTÍAS:

a) ACTIVO FIJO AJUSTADO (ACTIVO FIJO MENOS CASTIGOS), MENOS PASIVO A LARGO PLAZO \$ _____

Las garantías propias sobre las cuales reside principalmente la seguridad de un crédito son sus activos fijos y se consideran como suficientes cuando la proporción arriba señalada arroja una proporción como mínimo de 2 x 1 en relación a la capacidad de crédito.

b) ANTIGÜEDAD EN EL MERCADO _____ AÑOS.

Este es otro aspecto que cubre el renglón de seguridad de un crédito.

c) INFORMACIÓN RECABADA _____

Sobre este particular se anotará simplemente si la información arroja resultados favorables o desfavorables, lo que en caso positivo, hablará de la favorable solvencia moral y económica del solicitante, lo que refuerza los índices de seguridad de cualquier solicitud de crédito.

d) PATRIMONIO DEL AVAL \$ _____

Se considera importante ponderar en este índice de garantías el patrimonio del aval, ya que para compañías que por su giro, no es normal contar con una amplia inversión en activos fijos, como son las empresas comerciales; la principal base para calificar la seguridad de un crédito se basa en la firma del aval que se proponga.

5° a) ACTIVO FIJO AJUSTADO / HABER SOCIAL NETO = _____ : 1

b) ACTIVO FIJO / CAP. CONTABLE = _____ : 1

Indica la relación de la inversión que tienen los accionistas con el grupo de activos fijos, o sea, los generadores de la productividad de la empresa con el propósito de calificar en qué grado los accionistas o la inversión de éstos es propietaria o cubre la inversión que se tiene en este rubro, de vital importancia.

6° PROMEDIO DE INCREMENTO DE VENTAS, EN LOS ÚLTIMOS TRES AÑOS
_____ %.

a) (VENTAS DEL EJERCICIO INTERMEDIO / VAENTAS DEL EJERCICIO INICIAL)
(100)= X - 100 A %

b) (VENTAS DEL ULTIMO EJERCICIO / VENTAS DEL EJERCICIO INTERMEDIO)
(100) = X - 100 = B %

c) (A % + b %)/2= _____ % de incremento

Este índice tiene por objeto el presentar la proyección y ritmo de crecimiento de la empresa, considerando que el simple hecho de crecer, ya no representa un atraso para cualquier empresa.

Ahora bien, es muy importante tomar en cuenta el índice inflacionario y en empresas en donde es posible, el número de unidades vendidas, independientemente de su valor.

7° PARA CRÉDITOS A MEDIANO Y LARGO PLAZO, GARANTÍAS ADICIONALES AJUSTADAS \$ _____, PROPORCIÓN DE LA CAPACIDAD DE CRÉDITO SOBRE EL CAPITAL REAL AJUSTADO MAS GARANTÍAS ADICIONALES _____ %

Esto es cuando la empresa no cubre los índices de seguridad con sus propios recursos o bien por políticas de las instituciones de crédito.

LIQUIDEZ. (RAZONES FINANCIERAS DE LIQUIDEZ)

1° ACTIVO CIRCULANTE / PASIVO A CORTO LAZO _____ = _____ : 1

En base al giro de cada empresa, y al momento económico nacional, se considera como una razón más o menos normal entre 1.5 y 2.0 a 1.

Consiste en determinar el grado en que la empresa es capaz de cubrir sus obligaciones exigibles a corto plazo.

2º PRUEBA ÁCIDA.

$(\text{ACTIVO CIRCULANTE} - \text{INVENTARIOS}) / \text{PASIVO A CORTO PLAZO} = \frac{\quad}{\quad} = \frac{\quad}{\quad}$
1

Al igual que la razón anterior, ésta nos presenta en alto grado de castigo, la capacidad de la empresa en cubrir de inmediato sus obligaciones a corto plazo.

Se califica como muy buena una proporción de 1 a 1.

3º DISPOSICIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO

$\text{CAPITAL DE TRABAJO} = \text{ACTIVO CIRCULANTE} - \text{PASIVO A CORTO PLAZO}$.

4º COSTO PROMEDIO MENSUAL \$ _____

$(\text{INVENTARIOS} / \text{COSTO DE VENTAS MENSUAL})$

Existencias en almacén suficientes para _____ meses, dependiendo del tipo de empresa, determinar el exceso o falta de inversión en inventarios.

5º ROTACIÓN DE INVENTARIOS.

$(\text{INVENTARIO INICIAL} + \text{INVENTARIO FINAL}) / 2 = \text{PROMEDIO DE INVENTARIOS}$

(COSTO DE VENTA ANUAL / PROMEDIO DE INVENTARIOS = _____ VECES AL AÑO

Dependiendo del tipo de empresa, se determina lo favorable desfavorable del resultado.

6° ROTACIÓN DE CARTERA.

a) (VENTAS ANUALES A CRÉDITO / VENTAS TOTALES) = ___ % PORCENTAJE DE VENTAS A CRÉDITO.

b) (VENTAS ANUALES A CRÉDITO / PROM. MENSUAL DE CTAS. POR COBRAR. = ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR.

7° PRODUCTIVIDAD

(VENTAS TOTALES (NETAS) / INVERSIÓN TOTAL) = ROTACIÓN DE LA INVERSIÓN

El resultado de esta razón es básico, pues indica la inversión que se requirió para efectuar una venta en función de las veces que se logró recuperar la propia inversión.

MARGEN DE UTILIDAD:

(UTILIDAD NETA / VENTAS TOTALES (NETAS)) = MARGEN DE UTILIDAD

ÍNDICE DE PRODUCTIVIDAD: (UTILIDAD NETA / INVERSIÓN TOTAL)

Su resultado implica el porcentaje que representan las utilidades con relación a la inversión necesaria para obtenerlas. Esta razón implica la conjunción de una rotación de inversión adecuada y un margen de utilidad también apropiado.

UTILIDAD NETA / (CAPITAL CONTABLE – UTILIDAD NETA) =

Esta razón es muy importante y nos indica cómo funcionó globalmente la empresa, ya que compara la utilidad neta obtenida en el último período, contra el capital necesario desde el principio del ejercicio, para su generación. Podemos ver claramente la rentabilidad de la inversión.

AUTORIZACIÓN DEL CRÉDITO (O DECLINACIÓN, EN SU CASO)

Como hemos podido observar, el operador de crédito en su muy delicada labor, deberá tomar en su conjunto toda esta serie de datos e informes y acompañada de una imprescindible visita a la empresa solicitante, y formarse un criterio para tomar una decisión responsable.

RESUMEN

Como se puede notar un banco tiene que considerar algunos aspectos para poder aprobar un crédito a un solicitante, estos en resumen son: Capacidad Jurídica del Cliente, Formalidades, Riesgo, Políticas de Crédito. Posteriormente con la información recabada y para que un crédito bancario se considera bien autorizado debe contener

tres principios: Seguridad, Liquidez y Conveniencia. Para llegar a dicha aprobación el departamento de riesgo procede a realizar los análisis financieros aplicando los indicadores exigidos por la ley y de acuerdo a la política interna del banco.

Nosotros consideramos que los bancos con los datos de los estados financieros, pueden formarse una idea sólida de la situación del cliente, pero como la mayoría de los clientes manejan información confidencial que difiere sustancialmente con la información declarada, creemos que independientemente del nivel de los activos los bancos deben exigir balances auditados por compañías auditoras serias, para de esta forma tener cierta confiabilidad en la información financiera que se presente y que es sujeta a evaluación, debido que esta diferencia en la información no contribuye a una apreciación confiable de las posibilidades reales de una empresa. Con información sincerada o confiable es suficiente para evaluar el riesgo en conjunto con el flujo de caja proyectado, con esto, el riesgo financiero puede ser medible.

Dentro de la teoría del crédito consideramos que esta no ha evolucionado significativamente, ya que no se considera un criterio que denominamos como la calidad del crédito, aquí nos referimos a que el crédito tiene que significar para el cliente un refuerzo financiero que le permita cubrir temporalmente su necesidad de fondos, también para que el crédito tenga calidad debe corresponder a plazos apropiados que permita recuperar efectivos mientras dura la vigencia del crédito.

A continuación revisaremos el marco teórico que sobre las PYMES hay en la literatura respectiva.

2.1.51.2 UN MARCO TEORICO PARA EL ANALISIS DE LA COMPETITIVIDAD DE LAS PYMES

INTRODUCCIÓN.

Dentro de la Teoría Microeconómica encontramos una amplia gama de enfoques teóricos que de alguna manera u otra tratan de explicar el funcionamiento eficiente de las empresas. Así tenemos que en la microeconomía nos dice que según el grado de competencia las empresas se enfrentan a diferentes formas de mercado que a continuación se describe:

En Competencia Perfecta, el número de participantes es infinito, todas son pequeñas firmas por lo tanto la parte en la oferta total es infinitesimal. En este mercado la homogeneidad del bien es perfecta desde el punto de vista de la demanda, por consiguiente la elasticidad de la demanda es infinita. En lo que respecta a la determinación del precio, aquí la capacidad del mercado es nula y en cuanto a la formación del precio es inmanejable dado que es un dato. En cuanto al acceso a la industria es libre, las empresas pueden salir y entrar libremente y en relación con el tipo de ganancia esta es normal, todas las empresas tienen las mismas tasas medias de ganancia.

En Competencia Imperfecta, el número de participantes es muy alto, por lo tanto la parte en la oferta total es muy pequeña. En este mercado la homogeneidad del bien es considerable, los bienes son competitivos pero no indiferentes, por consiguiente la elasticidad de la demanda es alta. En lo que respecta a la determinación del precio,

² Análisis de competitividad de las PYMES www.eumed.net/tesis/DHI/DIE2/3/D2-3

aquí la capacidad del mercado es muy pequeña y en cuanto a la formación del precio es inmanejable dado que es un dato también. En cuanto al acceso a la industria es libertad condicionada, según diferenciación de bienes y acceso a la tecnología y en relación con el tipo de ganancia esta es extraordinaria, puede ser de largo plazo solo si hay barreras a la entrada.

En Oligopolio, el número de participantes es pocas, coexisten pocas grandes con muchas pequeñas, por lo tanto la parte en la oferta total es importante. En este mercado la homogeneidad del bien es considerable, en el caso de oligopolio diferenciado, la diferenciación anula la homogeneidad, por consiguiente la elasticidad de la demanda es baja. En lo que respecta a la determinación del precio, aquí la capacidad del mercado es importante, si hay menos empresas cada una tiene más influencia y en cuanto a la formación del precio es manejable se trata de administrar precios. En cuanto al acceso a la industria existen barreras a la entrada, acceso difícil al grupo y en relación con el tipo de ganancia esta es extraordinaria de Oligopolio y tienen diferentes tasas de ganancia según el tamaño de la empresa.

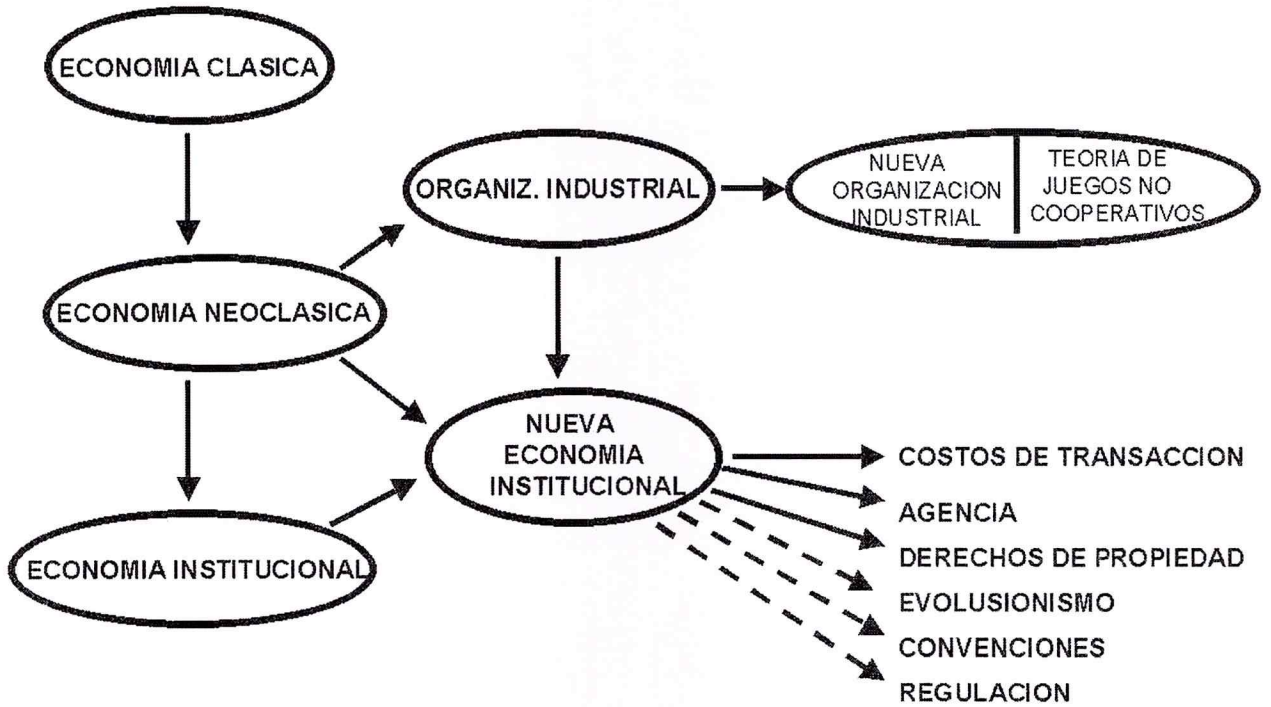
En Monopolio, el número de participantes es uno, por lo tanto la parte en la oferta total es cien por ciento. En este mercado la homogeneidad del bien no hay, por consiguiente la elasticidad de la demanda es nula. En lo que respecta a la determinación del precio, aquí la capacidad del mercado es total y en cuanto a la formación del precio es manejable puede fijar precio. En cuanto al acceso a la industria no hay libre acceso, el mercado está restringido a una sola empresa y en relación con el tipo de ganancia esta es extraordinaria de monopolio.

Estas características de las diferentes formas de mercado es importante considerarlas ya que las PYMES deben identificar a que forma de mercado están involucrados sus productos para que puedan aplicar estrategias de comercialización o evitar riesgos.

NUEVAS TEORIAS:

En este punto se citan enfoques distintos a la economía neoclásica que pueden agruparse en el término de "nuevas teorías", entre las cuales es de destacar a los fines de este trabajo, la llamada "Organización Industrial" o "Economía Industrial" y la "Nueva Economía Institucional" o "Neoinstitucionalismo". En el gráfico 1.4 se incluye un esquema de Caldentey (1998) de las relaciones entre las teorías nuevas y tradicionales.

Gráfico 1.4: RELACION ENTRE NUEVAS TEORIAS ECONOMICAS.



FUENTE: CALDENTY 1998.

Fuente: Caldentey 1998

Es interesante destacar que en el grupo de las nuevas teorías, a diferencia del análisis económico tradicional, se tiende a una aproximación entre la macroeconomía y la microeconomía (Franzini y Messori, 1991).

El origen de la mayor parte de estas nuevas teorías microeconomía surge de la insatisfacción de los economistas con el poder explicativo de la teoría neoclásica para explicar el funcionamiento de la economía. Algunos han identificado la teoría de la

empresa con una "caja negra" remitiendo el problema de sus límites o tamaño, a factores tecnológicos tales como las economías de escala y la indivisibilidad de la tecnología. La teoría hace predicciones acerca de cual es el nivel de producción para un precio dado, pero no se plantea ni cual es su origen y desarrollo, ni cual es el conjunto de actividades que debería desarrollar, ni cual es su organización interna.

Dentro de las nuevas teorías se desarrollaran a continuación aspectos de la Organización Industrial y la teoría de los Costes de Transacción que se aplicaran en diferentes puntos de este trabajo; lo que no significa que otras teorías como la teoría de la Agencia, la teoría de los Derechos de Propiedad o la Teoría de Juegos no cooperativos pueden realizar aportes importantes en situaciones específicas de la problemática en estudio.

ENFOQUE DE LA ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL

Es importante hacer una referencia a las formulaciones teóricas elaboradas alrededor de la llamada Teoría de la Organización industrial. Fue Bain (1968) quien sistematizó los aportes realizados por numerosos autores y estableció el paradigma conocido como: "**Estructura-Conducta-Resultados**" como el elemento básico de análisis y evaluación de los mercados y para investigar las relaciones entre la estructura industrial y los resultados obtenidos por el sub-sector correspondiente.

Por otra parte, se puede indicar que tal paradigma coloca su mayor énfasis en el funcionamiento de los mercados agroalimentarios y otorga a los mecanismos de **integración vertical**, un papel preponderante para el funcionamiento de estos (Morales, 1996).

Según el paradigma estructura-conducta-resultados (E-C-R) debía partirse del estudio de las variables que conforman la estructura del mercado: número de compradores y vendedores, grado de diferenciación de los productos, barreras de entrada, tecnología empleada y grado de integración vertical.

Estas características estructurales obligan a las empresas presentes en un sector particular, a manifestar un comportamiento competitivo concreto que repercute, en última instancia, en una tasa de beneficio.

La aplicación del paradigma E-C-R ha sido poco aplicado al sector agrario a causa de tratarse de un sector con un gran número de empresas (bajo grado de concentración), y además ha sido aplicado desde el punto de vista de competencia entre empresas que producen productos sustitutivos (analizando principalmente los problemas de competencia horizontal) dedicando poca atención a los problemas de competencia vertical (entre empresas pertenecientes a distintas fases de un determinado sistema). Como el Sistema agroalimentario constituye un sistema único, no se puede analizar problemas de competencia de cada uno de ellos en forma aislada.

Parecía claro que mantenerse en este enfoque, suponía adoptar un punto de vista muy limitado en cuanto a la explicación de la realidad y peligroso de cara a la fundamentación de medidas políticas de defensa de la competencia. Por lo que este paradigma evolucionó hacia la Nueva Organización Industrial donde se ha afianzado un debate largamente considerado entre dos posicionamientos, que podemos denominar Enfoque de la Eficiencia <http://www.eumed.net/tesis/dhi/Die2/2/ND2-2.htm> - 10 y Enfoque del Comportamiento Estratégico (Porter 1980) <http://www.eumed.net/tesis/dhi/Die2/2/ND2-2.htm> - 11. En ambos casos, se supera la trilogía unidireccional E-C-R reconociendo los efectos que la conducta de las empresas puede tener sobre la estructura del mercado.

En la Organización Industrial, la dimensión de las empresas es también una variable estructural relacionada a la concentración en el mercado y es frecuente el uso del concepto conocido por **escala mínima eficiente** (*Minimum Efficient Scale* o MES) o **escala mínima óptima** (*Minimum Optimal Scale* o MOS).

Se trata de un concepto empírico, que correspondería a la dimensión de la empresa o del establecimiento para el cual los costes medios son mínimos en el caso teórico en que la curva de costes es en forma de U. En el caso de que la curva de costes sea en forma de L, el MES correspondería a un volumen de producción a partir del cual la curva pasa a ser horizontal o, a partir del cual, sucesivos aumentos del volumen de producción darían lugar a pequeñas disminuciones de coste medio

La determinación de la MES sería relativamente fácil si se conociera la curva de costes, lo cual no es frecuente y además, existen problemas de tipo teórico y de tipo práctico, que hacen que el concepto sea en realidad poco preciso. Así si hablamos de MES con referencia a una determinada industria, hay que tener en cuenta que en muchos casos está compuesta por empresas no homogéneas con productos sustitutivos pero que pueden tener características muy variadas y con procesos de producción que también pueden diferir; puede darse el caso de que existan dos niveles de dimensión óptima en función de la existencia de dos tipos de empresas en la misma industria (empresas familiares y capitalistas). En todo caso no parece que en la práctica la MES puede referirse a un determinado rango de dimensión.

Varios métodos han sido propuestos para medir la escala mínima eficiente, entre los que se destaca el "**Método de la supervivencia**".

Este es uno de los métodos más atractivos, se basa en el principio de que las dimensiones de establecimientos o de empresas con coste medio mínimo, serán las que sobrevivirán en el mercado a lo largo del tiempo.

Se trata de analizar la importancia de los distintos establecimientos o empresas de una industria, clasificados según su dimensión, en dos o más instantes en el tiempo; la importancia se mide en porcentaje del volumen de ventas / producción de cada clase de empresas respecto al total de la industria. Si una determinada clase ha incrementado su cuota o si determinadas clases contiguas han incrementado su cuota, esta clase o estas clases se encontrarán en el rango de dimensión óptima.

El principal problema de este método deriva de la evolución que puede haber tenido la dimensión óptima en el periodo considerado debido al progreso técnico evolución de precios, etc. por lo que se están comparando situaciones distintas.

ENFOQUE NEOINSTITUCIONAL: LA TEORIA DE LOS COSTES DE TRANSACCION

Como se indicó, existe una cierta insatisfacción de los economistas con el poder explicativo de la teoría neoclásica, ya que esta concibe a la empresa en términos tecnológicos como una función de producción que convierte factores de producción en productos con el fin de maximizar los beneficios.

La existencia de la empresa ha tenido varias respuestas de acuerdo a distintos enfoques basados en la división del trabajo, en la incertidumbre y en las economías de escala.

De las teorías surgidas para explicar la organización de la actividad económica con algo más de realismo y precisión, sin duda la más importante es la de los costes de transacción (con Coase y Williamson como sus máximos exponentes), que constituye junto a la teoría de la Agencia (Jensen y Meckling) y la de los Derechos de propiedad (Alchian y Demsetz), el eje de la denominada nueva Economía Institucional - término introducido por Williamson-, o Neoinstitucionalismo.

A partir de estas tres teorías principales se ha reformulado y reinterpretado el enfoque original concebido por Coase, pasando de un enfoque transaccional a un enfoque contractual (Williamson, 1985), en la medida en que la transacción está soportada por un contrato, tácito o expreso. El conjunto de las teorías mencionadas han sido definidas por algunos autores como teorías contractualistas, siendo más fuerte la sintonía entre la teoría de la agencia y la de los costes de transacción en este sentido.

Estas teorías han ayudado mucho a la teoría económica de la empresa, ya que generalmente se recurría con frecuencia a la mera descripción de experiencias, con la esperanza de que los directivos imiten las soluciones de empresas que han sido exitosas, pero sin tener en cuenta que las soluciones exitosas de ayer, o las de hoy pueden conducir a fracasos en el futuro, dado el permanente cambio en el mundo económico (Arruñada, 1998).

Coase (1937) aproximó el planteamiento de que la utilización del mercado genera costes que, en determinados casos, pueden ser eludidos por las empresas que actúan como mecanismos de asignación de recursos mas eficientes.

El punto de referencia de este tipo de costes -distintos de los costes de producción- fue la transacción <http://www.eumed.net/tesis/dhi/Die2/2/ND2-2.htm> - 14, configurándose así en la unidad básica de análisis, pero fue Commons en 1924 el primero en considerar esta premisa. La organización de transacciones a través del mecanismo de mercado, genera dos tipos de costes: de información relacionados con la tarea de determinación de los precios relevantes y de negociación, referidos a la elaboración y cierre de los contratos que han de efectuarse para cada relación de intercambio.

La respuesta a las preguntas de porque existen las empresas y porque tienden a adoptar ciertas formas se basa en la naturaleza costosa de todas las transacciones e intercambios <http://www.eumed.net/tesis/dhi/Die2/2/ND2-2.htm> - 15, tanto si se efectúan en un mercado como entre empresas. En ambos casos la actividad económica tiende a articularse de forma de minimizar los costes de transacción inherentes a toda situación en la que la información es costosa y los individuos anteponen su propio interés al ajeno.

Esto permite rechazar o complementar otras explicaciones de la existencia de las empresas basadas en la división del trabajo, la incertidumbre y las economías de escala <http://www.eumed.net/tesis/dhi/Die2/2/ND2-2.htm> - 16.

La gran aportación del análisis seminal de Coase (1937, op.cit.) consistió en señalar la existencia de costes en la realización de transacciones, y el de Williamson (1975, 1985) en ampliar y hacer operativo el concepto descubierto por Coase.

El objetivo principal de la teoría de los costes de transacción consiste en analizar cuál de las distintas alternativas existentes para organizar intercambios es la que mejor se adapta a las características de cada transacción, en el sentido de minimizar los riesgos y, principalmente los costes que éstas llevan consigo <http://www.eumed.net/tesis/dhi/Die2/2/ND2-2.htm> - 17.

Coase planteo el dilema "**to make Vs. to buy**"; en ciertas circunstancias sería mas deseable para una empresa realizar internamente las actividades inherentes al proceso productivo, y en otras sería mejor que se las procurase en los mercados; De este planteamiento surge que una empresa puede ser concebida como un conjunto de transacciones que pueden ser organizadas interna o externamente.

Según Williamson (1996), las empresas y el sistema económico en su conjunto, tienden a organizarse de forma que se minimicen los costes de efectuar transacciones.

Arrow (1968) ha definido los costes de transacción como los costes de hacer funcionar el sistema económico, mientras Williamson señala que son los costes comparados de planificar, adaptar y completar el cumplimiento de las tareas bajo estructuras organizativas alternativas; el equivalente económico a la fricción en física.

Existen algunos problemas de identificación de los costes de transacción; según Benham y Benham (1998) no existe una definición clara de los mismos, como así tampoco están bien definidos los costes de producción en el modelo neoclásico. Además señala que existe una enorme variabilidad entre los costes de intercambio, (de hasta mas del triple) que rara vez se observa en los datos publicados <http://www.eumed.net/tesis/dhi/Die2/2/ND2-2.htm> - 18.

Las fuentes de variabilidad que predominan en la bibliografía económica -el comportamiento estratégico, oportunismo, monopolio, discriminación de precios e información asimétrica-, explican una parte de la misma. Otras fuentes como regulaciones mercantiles, tarifas, impuestos, y controles de precios (que a su vez requieren regulaciones, monitoreos y procesos burocráticos que aumentan los costes de transacción) pueden ayudar a explicarla mejor.

Los tipos de costes de transacción pueden agruparse en dos grandes categorías según Williamson (1985 op.cit.) <http://www.eumed.net/tesis/dhi/Die2/2/ND2-2.htm> - 19:

- Costes **ex-ante**, se incluyen los costes de búsqueda (información) y de negociación (redacción y garantía del contrato);
- Costes **ex-post**, puede incurrirse en costes de adaptación posteriores al perfeccionamiento contractual, costes relacionados con el establecimiento y administración de los mecanismos de resolución de conflictos, costes de aseguramiento de los compromisos y pérdida residual; en síntesis de hacer cumplir los acuerdos.

Todos estos costes existen porque las tareas de búsqueda, negociación y cumplimiento de los contratos exigen esfuerzo, tiempo, experiencia y perseverancia.

Este tipo de costes no tratan de medirse independientemente en términos cuantitativos, sino que se adopta un modelo de decisión comparativo a nivel cualitativo entre las distintas estructuras de "governance" <http://www.eumed.net/tesis/dhi/Die2/2/ND2-2.htm> - 20 de transacciones factibles.

El problema central de cualquier empresa u organización es cómo sobrevivir en un entorno cambiante para lo cuál es preciso saber adaptarse, y los principales mecanismos de adaptación en el terreno económico, son la jerarquía y el mercado.

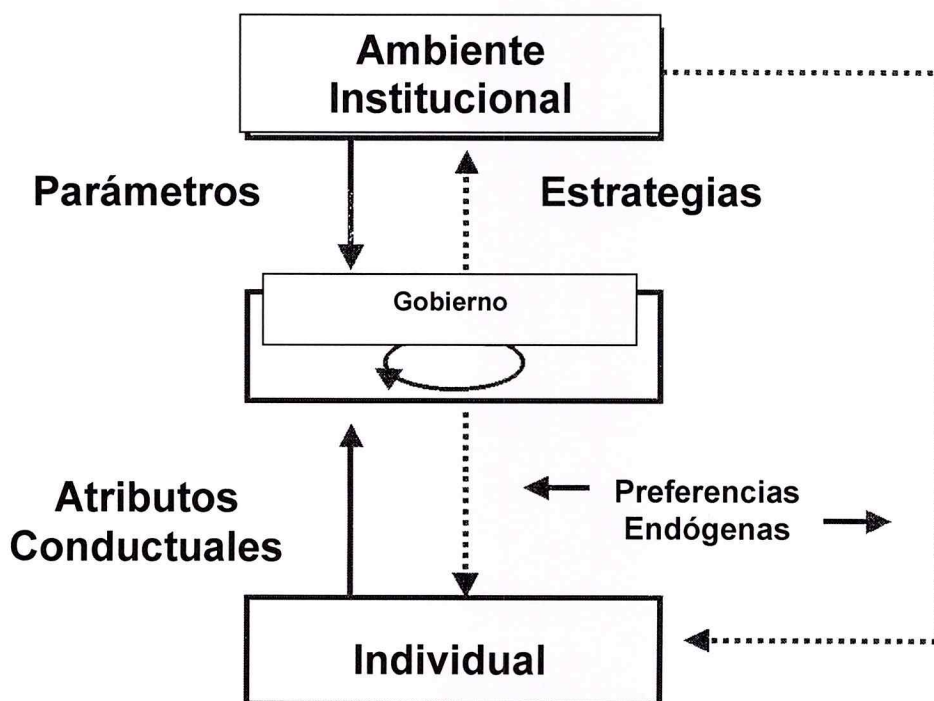
El mercado se caracteriza por la escasa importancia que se atribuye a la identidad de los agentes, la finalización de la relación una vez que la transacción se ha producido, la autonomía y la flexibilidad de las partes para cambiar de proveedor o cliente y la importancia de los precios como vehículos de información e intensidad de los incentivos.

En las empresas, por el contrario, las relaciones entre las partes se mantienen de forma continua, y las transacciones se guían, no por el mecanismo de los precios, sino por el criterio de la "autoridad" <http://www.eumed.net/tesis/dhi/Die2/2/ND2-2.htm> - 22, lo que permite tomar decisiones rápidas sin incurrir en costes de negociación.

La empresa es una estructura de costes de "governance" (Williamson 1993), es decir de "costes de transacción internos", que deben ser distinguidos de los costes de producción propiamente dichos.

De acuerdo al gráfico 1.5 observamos que los costes de "governance" de una empresa están influenciados por el ambiente institucional a nivel macro, y por el individuo a nivel micro. Williamson (1998) enfatiza la importancia del individuo ("Human actors") como la parte central de las empresas.

Gráfico 1.5: COSTOS DE GOBERNACIÓN



Fuente: Williamson 1993 en Hubbard 1997.

Existen tres efectos principales:

- De las "**instituciones**" que definen las reglas de juego induciendo cambios;
- Del **comportamiento individual**; como así también
- De la **propia estructura de "gobernación"** de la empresa.

Aun reconociendo la existencia de este tipo de costes de organización internos, la teoría de los costes de transacción alega en ciertos casos, la superioridad de la empresa sobre el mercado basándose en los menores costes de transacción *ex post*, es decir, en aquellos relacionados con el cumplimiento de los acuerdos y la respuesta a los imprevistos. Según Cheung (1983) no es correcto afirmar que la empresa suplanta al mercado, sino que un tipo de contrato suplanta a otro tipo (considerando a la empresa como una unidad organizativa aglutinadora de un conjunto de contratos relacionados, que presentan ciertas características comunes (Alchian y Demsetz 1972; Jensen y Meckling 1976).

El análisis económico neoclásico descansa sobre dos supuestos fundamentales: a) Que todo agente económico tiene una meta o finalidad claramente definida, que es la maximización de su utilidad o satisfacción (en el caso del consumidor), o de su beneficio en el caso del productor o empresario; y b) Que todo agente económico es substantivamente racional, esto es dada una meta a alcanzar y unas restricciones impuestas por el ambiente, el agente económico racional elige aquel camino que, verificando las restricciones, le depara la máxima utilidad o beneficio.

Siguiendo a Arruñada (1998 op.cit.), generalmente se supone que los empresarios o, mejor dicho los individuos maximizan el beneficio o el valor, tratándose de un supuesto simplificador adecuado para estudiar la organización económica mediante el mercado. Cuando estudiamos la propia organización empresarial se necesita un supuesto de conducta, pero no se refiere a la conducta de la empresa sino a la conducta de los individuos que actúan en ella.

En general es engañoso atribuir objetivos a la empresa, pues como todas las organizaciones viven sin tener en si mismas un objetivo propio. Atribuirles objetivo solo tiene sentido como recurso metodológico, el comportamiento de la empresa resulta de los objetivos de los individuos que meramente se relacionan con otros individuos a través de la empresa. Al estudiar la conducta empresarial la maximización del beneficio ha de verse mas como una restricción que como un objetivo.

La maximización del beneficio, al contrario de lo que conduce a pensar el análisis macroeconómico, es una restricción flexible, es decir es posible la supervivencia más o menos indefinida de una empresa que no maximice beneficios.

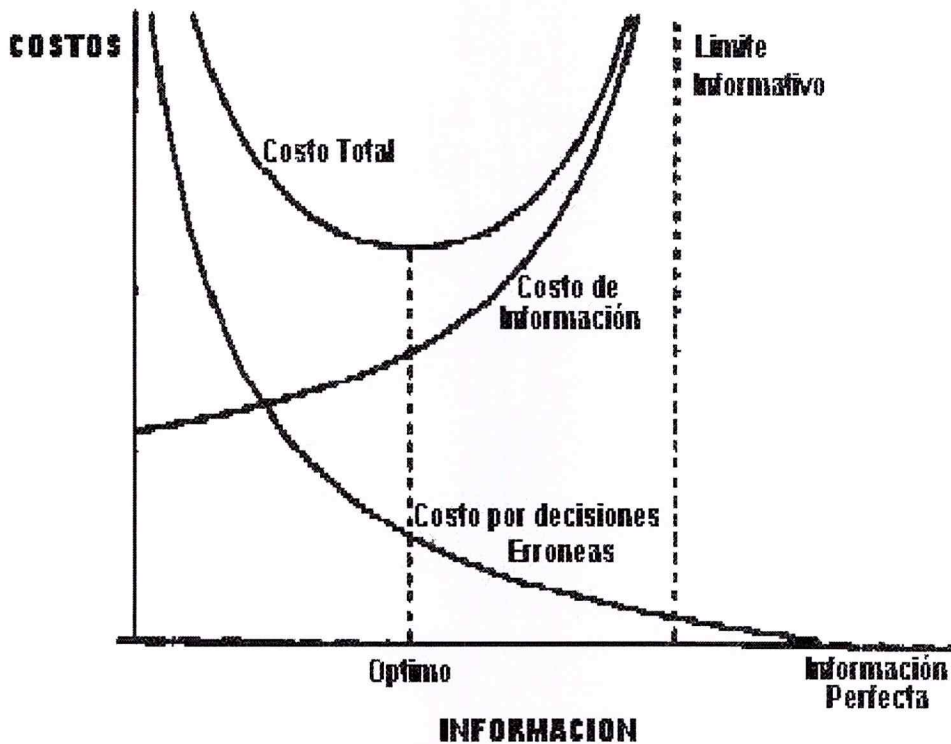
La existencia de conflictos de intereses entre los participantes de una empresa (el propio empresario, los empleados, acreedores, clientes, etc.) provoca que la conducta de la empresa responda en buena medida a estos conflictos (y por lo tanto a objetivos individuales) y no a objetivos de maximización de los beneficios o mas exactamente al valor de los activos empresariales. Pero es de esperar, que la lógica competitividad de los mercados conduzca a las empresas supervivientes a optimizar dicho valor. Conviene tener presente que como todo fenómeno de transacción e intercambio la contratación empresarial puede desarrollar funciones tanto productivas como meramente distributivas o expropiatorias.

En este tema es muy importante introducir el concepto de "racionalidad limitada"; Según Williamson (1985), siguiendo los trabajos de Herbert Simon (1957), el comportamiento racional lleva una sustitución de una realidad compleja por un modelo sencillo dadas sus limitaciones; De acuerdo a estos enfoques el individuo maximiza sujeto a las restricciones que le definen su propia capacidad para procesar la información y la complejidad del entorno en donde desarrolla su actividad.

Para formular decisiones el decidor no conoce toda la información relevante, y la información debe considerarse como un recurso más, y el individuo se ve forzado a tomar decisiones óptimas con información imperfecta. Un trabajo del INRA (1998) relacionado a la producción agrícola, comprueba la disminución del ingreso de los agricultores debido a la información imperfecta sobre los precios.

Si representamos las decisiones informativas en un esquema muy simple de optimización (gráfico 1.6) la información óptima es menor que la máxima posible, minimizando el coste total dado por el coste de información más el coste de tomar decisiones erróneas.

Gráfico 1.6: LA DECISIÓN INFORMATIVA.



Fuente: Arruñada 1998.

A esto debemos sumarle que la información además está repartida en forma asimétrica entre los participantes que muchas veces conlleva al "oportunismo" (auto interés con malicia según Williamson) que complica notablemente el problema contractual.

La racionalidad limitada supone que los agentes económicos son tan sólo "satisfacedores" y no "maximizadores" de la utilidad, el beneficio o alguna otra variable de interés, ya que la capacidad y la habilidad de la mente humana para acumular información y realizar cálculos que conduzcan a la decisión óptima es limitada (limitación cognoscitiva), y diferente entre las personas.

Por su parte, el oportunismo supone una visión menos optimista de la conducta humana que la mantenida por los clásicos, ya que admite que la búsqueda por parte de los individuos de su propio interés no excluye la malicia, el engaño, el incumplimiento de las promesas y la revelación incompleta de la información. Si se acepta que el comportamiento humano está lastrado por estas imperfecciones, entonces resulta que realizar transacciones es arriesgado, de donde se deduce que ciertas transacciones sólo ocurrirán si las partes intervinientes pueden asegurarse ex ante de su desarrollo ex post <http://www.eumed.net/tesis/dhi/Die2/2/ND2-2.htm> - 26.

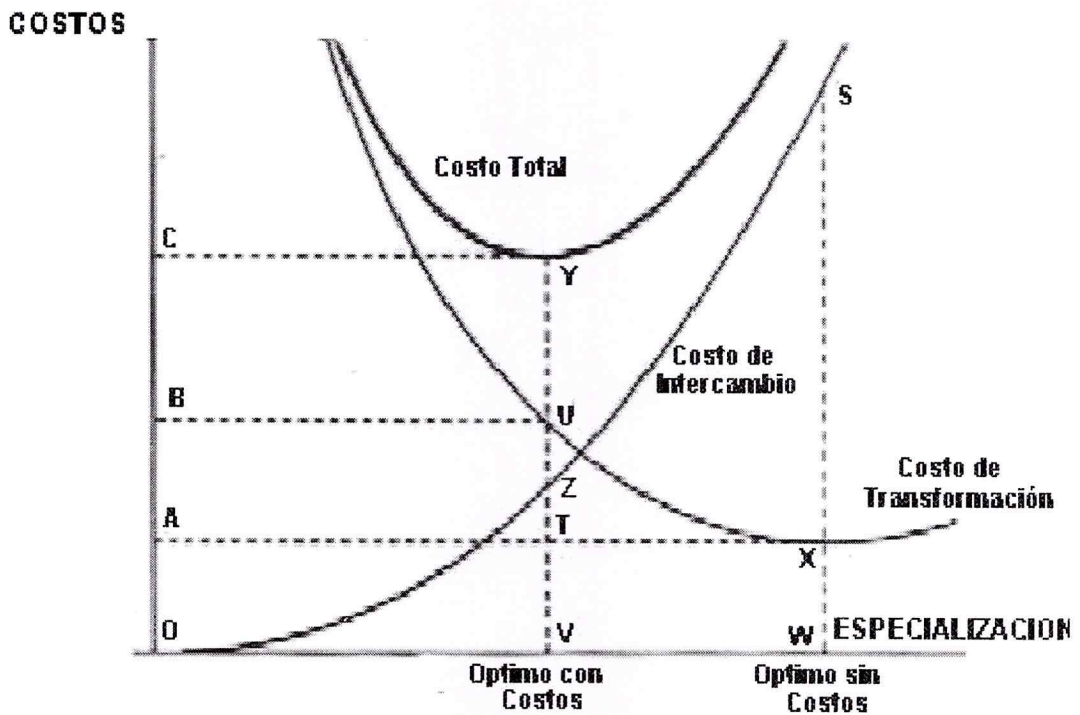
Los costes de transacción se originan tratando de compensar el oportunismo, la racionalidad limitada y la necesidad de diseñar salvaguardias, y vienen dados por la eficiencia con que una determinada estructura de "governance" canalice transacciones en función de su frecuencia, incertidumbre <http://www.eumed.net/tesis/dhi/Die2/2/ND2-2.htm> - 27 y especificidad que caracterizan a cada transacción.

La especificidad de los activos ("*asset specificity*") es el factor mas determinante; según Williamson (1979) ésta indica el grado en que un recurso o activo, al dedicarse a otra actividad pierde gran parte de su valor. Los activos generan "cuasi rentas", que pueden ser apropiables por parte de quien no ha realizado la inversión y no es propietario del activo.

Los costes de producción o transformación disminuyen con la especialización (por la tecnología) pero hasta un cierto punto a causa de las inversiones fijas crecientes. Por el contrario los costes de transacción aumentan porque se incrementa las labores de coordinación y la asimetría de la información de parte del proveedor.

El gráfico 1.7 nos permite visualizar una situación ideal OW que proporciona un coste mínimo $WX=OA$; Pero en una situación real este coste de intercambio es WS que excede el coste total $VY=OC$. Los costes de transacción incrementan el coste total por 2 motivos, uno por las actividades de coordinación VZ , y otro porque disminuyen la especialización productiva incrementando el coste de producción/transformación TU ($VU-WX$).

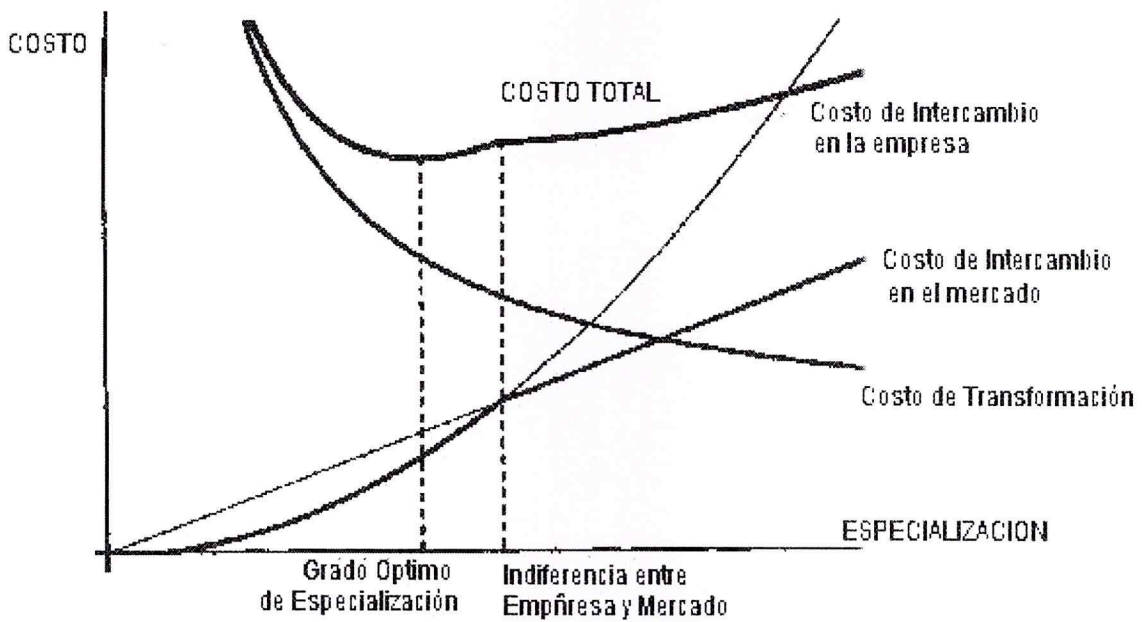
Gráfico 1.7: LOS COSTES DE TRANSFORMACION E INTERCAMBIO



Fuente: Arruñada 1998.

Pero los costes de transacción dependen de que tipo de organización económica se utilice, por ejemplo supongamos en el gráfico 1.8 dos abstracciones generales como la empresa y el mercado (dejando de lado las formas híbridas o intermedias); en este caso la solución organizativa menos costosa es utilizar la empresa por su menor coste de transacción, que el coste de transacción en el mercado.

Gráfico 1.8: COSTES BAJO DISTINTAS FORMAS DE ORGANIZAR LA ACTIVIDAD ECONOMICA.



Nota: Trazo más grueso la función de costo mínimo de Intercambio

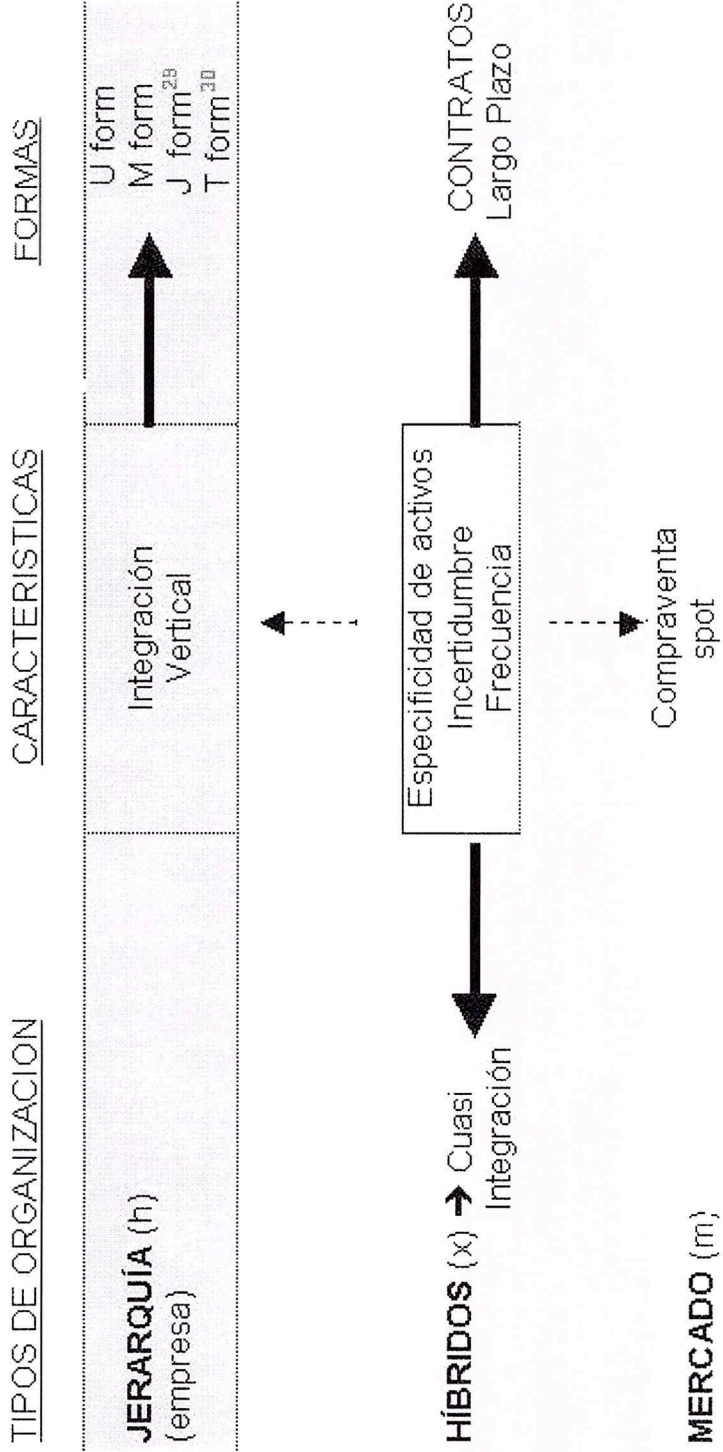
Fuente: Arruñada 1998.

Pero en la realidad no existen soluciones óptimas generales a la hora de reunir recursos tanto en la vertiente productiva como en la de transacciones, con fronteras no muy nítidas.

Los efectos de la especificidad de los activos puede verse potenciados por la incertidumbre y la frecuencia de los intercambios; A medida que aumenta la incertidumbre aumentan los costes de transacción. Según Williamson (1985 op.cit.) cuando la especificidad de la inversión es muy elevada la solución consiste en integrar verticalmente la actividad; cuando la especificidad es media, siguen existiendo cuasi rentas que proteger, pero se pueden salvaguardar con un contrato de media o larga duración, suelen ser incompletos y contemplan la participación de árbitros en caso de litigios (contrato neoclásico). En cambio si la especificidad es baja es suficiente recurrir a los contratos clásicos, que son en definitiva operaciones de compraventa en el mercado "spot" o al contado (la identidad de las partes es irrelevante).

La teoría de costes de transacción plantea un interrogante consistente en seleccionar el tipo de organización -o estructura de "governance"- que haga mínimos los costes asociados a la realización de una determinada transacción, costes que dependen de las características de esta; Los tres grandes tipos de organización son la jerarquía (la empresa), los híbridos (contratos), y el mercado; A su vez, dentro de la jerarquía y los híbridos hay distintas opciones de formas de empresas y contratos (Cuadro 1.10).

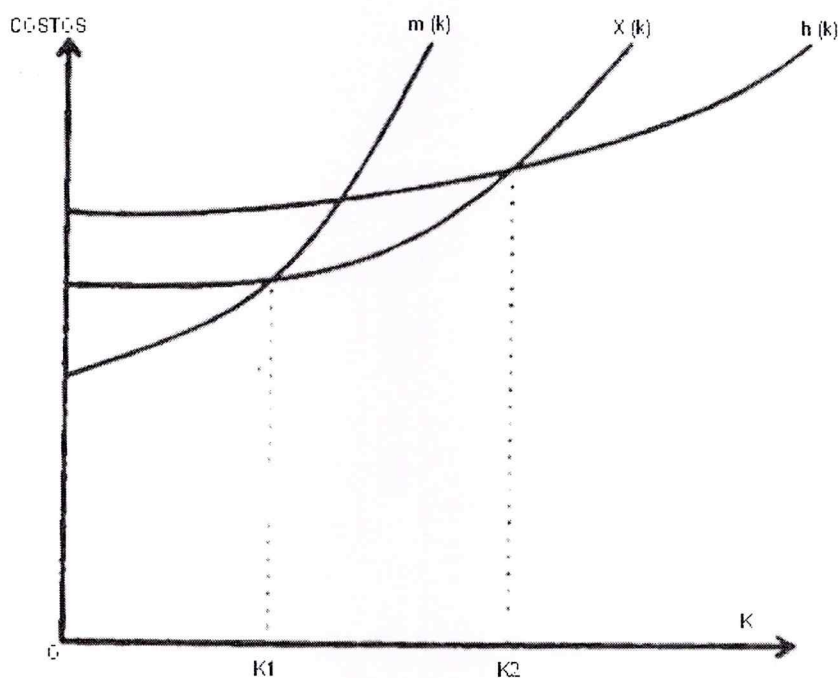
Cuadro 1.10: ESTRUCTURAS DE GOBERNACIÓN



Fuente: Elaboración en base a Williamson

En el gráfico 1.10 podemos ver en forma gráfica los costes según la estructura de "Governance" y la especificidad de activos (k) propuesto por Williamson.

Gráfico 1.10: COSTES SEGUN ESTRUCTURA DE GOBERNACION Y ESPECIFICIDAD



WILLIAMSON 1988

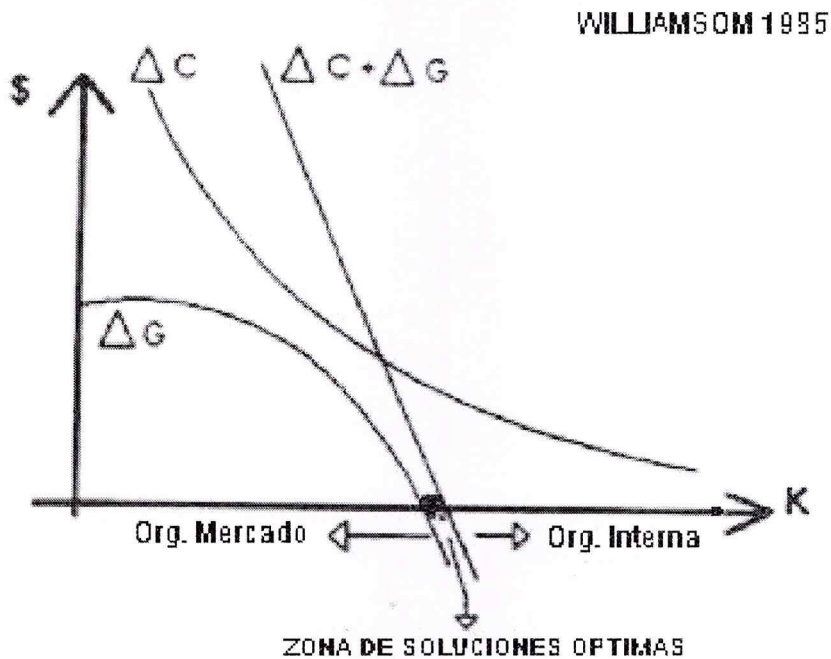
Fuente: Williamson 1988

Estas curvas pueden cambiar de posición si introducimos subastas ($m(k)$ hacia la derecha), relaciones de confianza ($x(k)$ hacia la derecha) o nuevas técnicas de gestión ($h(k)$ hacia la derecha).

Si agregamos los costes de producción al análisis anterior la gráfica toma la forma de la gráfico 1.11 donde:

- G = Costes de Governance - costes de governance vía mercado
- C = costes de producción interna - costes de producción vía mercado

Grafico 1.11: COSTOS DE GOBERNACIÓN Y COSTOS DE PRODUCCIÓN.



Fuente: Williamson 1985

Esta forma reducida de modelo propuesto por Williamson, permite discriminar entre diferentes formas de "governance", basados en el nivel de especificidad de los activos. Pero es muy importante agregar dos aspectos a este modelo que pueden resultar muy importantes en el análisis de esta tesis.

El primero de ellos es la relación entre la especificidad de activos y las otras dos características de la transacción que son la frecuencia (a) y la Incertidumbre (b) en determinar las formas de "governance". Mientras que el segundo aspecto tiene que ver con la inclusión en el análisis de los cambios en los costes de producción (c)

a). Insertando Frecuencia:

La frecuencia de las transacciones es una variable exógena importante en el sentido de que cuanto más alto es el nivel de recurrencia de la transacción, mas grande es la probabilidad de rembolsar la inversión asociada con estructuras altamente especializadas o altos niveles de especificidad de activos.

Para transacciones ocasionales con un bajo nivel de especificidad de activos, el mercado está capacitado para proveer suficientes incentivos para la adaptación. Cuando el nivel de especificidad de activos incrementa será necesario desarrollar otros arreglos, donde los contratos neoclásicos prevalecerán pero bajo una estructura de "governance" trilateral, donde la baja frecuencia de la transacción podría permitir para un comportamiento oportunismo requerir una tercera parte para solucionar las disputas.

Existen costes asociados con el modo unificado (integración vertical) que son la presencia de costes burocráticos y la perdida de los incentivos de mercado <http://www.eumed.net/tesis/dhi/Die2/2/ND2-2.htm> - 31, pero por otra parte tienen la ventaja de una coordinación central y organización de equipo.

La frecuencia de las transacciones, reduce los problemas de observación y de incertidumbre, reduciendo los costes de transacción.

b). Insertando Incertidumbre:

La incertidumbre es tratada en la bibliografía de costes de transacción como un disturbio exógeno que afecta la transacción, en este sentido Williamson (1979) comenta:

"Transactions conducted under certainty are relatively uninteresting. Except as they differ in time required to reach an equilibrium exchange configuration, any "governance" structure will do." El mismo autor considera que para bajos niveles de especificidad, el intercambio de mercado no es afectado por el nivel de incertidumbre ya que las condiciones de comercio pueden reorganizarse sin coste.

Para grados intermedios de especificidad de activos esta situación es alterada, ya que se asume que los esfuerzos para adaptarse como reacción a un disturbio dado (o secuencias de disturbio) no pueden ser obtenidos sin costes. Williamson (1985, op. cit.) considera que hay 2 soluciones a este problema el primero es disminuir el nivel de especificidad, permitiendo la posibilidad de la "governance" de mercado, y la otra solución es organizar instituciones que provean soporte para arreglos adaptativos después del disturbio a un coste mínimo.

Si los costes asociados con ambas soluciones son importantes, es esperable que una estructura de "governance" bilateral sea remplazada por el modo unificado como resultado de un incremento de la incertidumbre.

Si el disturbio puede ser completamente anticipado los contratos pueden ser asignados previendo acciones adaptativas.

El problema de la incertidumbre aparece como un disturbio inesperado que afecta la transacción. En el caso de que el disturbio tenga una distribución de probabilidad conocida la provisión contractual puede ser hecha ex ante; Por lo tanto en caso de la manifestación del evento, las partes pueden minimizar la negociación y los costes adaptativos asociados con la renegociación contractual.

Williamson (1991) considera dos fuentes de incertidumbre, una tiene que ver con el disturbio que esta asociada con una función de distribución de la probabilidad conocida (**tipo 1**), siendo motivada por el numero de conmociones. Es asumido que las transacciones necesitan tiempo para adaptarse después de cada disturbio, el incremento en su numero afecta el modo organizacional. El segundo tipo de cambio tiene que ver con disturbios que son más importantes, con distribución de probabilidad desconocida (**tipo 2**) <http://www.eumed.net/tesis/dhi/Die2/2/ND2-2.htm> - 33 , pero el autor no elabora demasiado este concepto. La adaptación a cada clase de disturbio demanda diferentes grados de respuestas de coordinación.

Klein, Crawford y Alchian (1978 op. cit.) introducen el efecto de la incertidumbre en los costes de producción y prevén cambios en los costes de producción asociados con alta

incertidumbre. La conclusión es que es esperable que en ambientes con más incertidumbre estará relacionada con formas de "governance" mas unificados.

Por lo que es de fundamental importancia prever eventuales respuestas institucionales en ambientes altamente inestables. Las respuestas institucionales son concebidas para manejarse con los procesos de ajustes expost, por ejemplo manejar fondos especiales para catástrofes, designar comisiones para resolver disputas, etc. áreas para continuar la negociación y procesos de negociaciones <http://www.eumed.net/tesis/dhi/Die2/2/ND2-2.htm> - 35.

Desde que Goldberg consideró que la empresa agrícola y por ende el SAA estaban especialmente afectados por diferentes fuentes de disturbios, el tratamiento de la incertidumbre ha sido de fundamental importancia en el estudio de tales sistemas.

c). Insertando Costes de Producción:

El modelo presentado por Williamson asume que no hay cambios en los costes de producción asociados con diferentes formas de "governance", pero de cualquier modo esta premisa puede ser discutida dado el caso de deseconomías de escala asociadas con la solución jerárquica interna (p.ej. en el caso de diferencias en tecnologías vinculadas con la reducción de la escala de producción).

El tratamiento de los costes de producción con el enfoque de la economía de costes de transacción ha sido formalmente propuesto por Riordan y Williamson (1985), y permite

para diferencias tecnológicas considerar formas de "governance" simultáneas y costes de producción con un marco típico neoclásico.

El coste de producir un bien o un servicio puede descomponerse en el coste de transformación y el coste de intercambio o transacción. Integran este último todos aquellos causados directa o indirectamente por la necesidad de coordinar los recursos especializados y motivar a sus propietarios a su posible conducta oportunista.

En cuanto a la coordinación incluye los costes necesarios para localizar a productores y compradores, o para conocer sus disponibilidades y preferencias; No se trata de un problema de un mero cálculo u optimización. Al contrario la solución del problema depende de una tarea previa y más esencial que la mera optimización: hacer el uso mas completo posible del conocimiento particular, limitado e imperfecto que se encuentra disperso entre los miembros de la sociedad en un entorno que cambia con rapidez. La mayor dificultad reside en producir y hacer llegar esa información específica, difícilmente agregable y a menudo intransferible a los decisores pertinentes (redistribuyéndola).

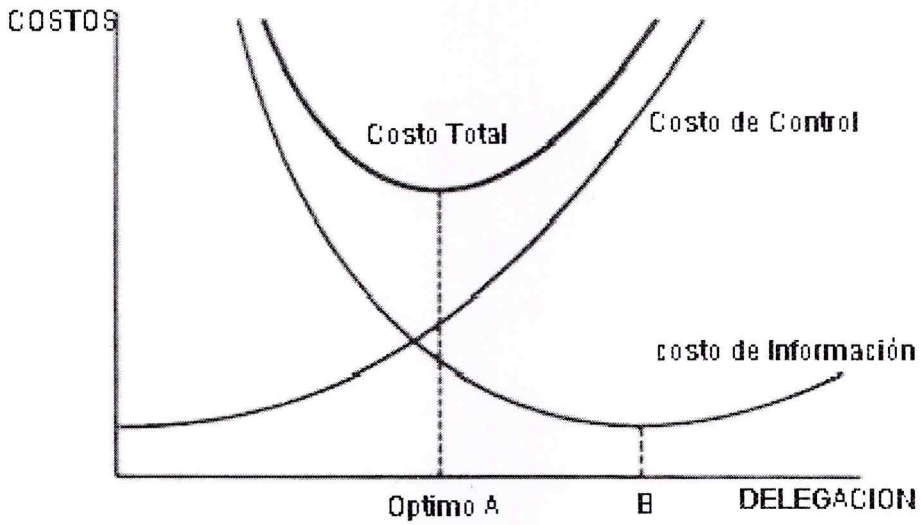
El problema de la posible conducta oportunista es más grave que el de la coordinación, porque genera toda una variedad de costes de motivación o incentivos dirigidos a ajustar los intereses de todos los participantes en la transacción. Estos problemas se plantean siempre que como suele ocurrir, los individuos tienden a anteponer el propio interés al ajeno y aprovechar la transacción para obtener ventajas a costa de los demás.

La manera mas fácil de separar ambos costes es considerar costes de coordinación como residuales; son todos aquellos en que se habría de incurrir incluso si los intereses de las partes fueran coincidentes (Demsetz pone mas énfasis en las actividades de coordinación en presencia de costes de información asociados al conocimiento especializado)

Otro ejemplo relacionado a los costes de transacción es el de la información y descentralización (Arruñada 1998 op. cit.); Muchas empresas presentan problemas organizativos de elegir entre transmitir información desde la periferia al centro que ha de tomar las decisiones o bien delegar en él los derechos de decisión; Esto conlleva la necesidad de supervisar o controlar, lo que supone un coste.

Podemos observar en el gráfico 1.13 los costes de información y de control en función del grado de delegación de una decisión. La delegación óptima se encuentra en un equilibrio entre ambos costes, siendo muy similar a lo ocurrido con la especialización (delegación) y transacción (control). El coste de información es el coste de "producir" una cierta decisión.

Gráfico 1.13: COSTOS DE INFORMACION Y DE CONTROL.

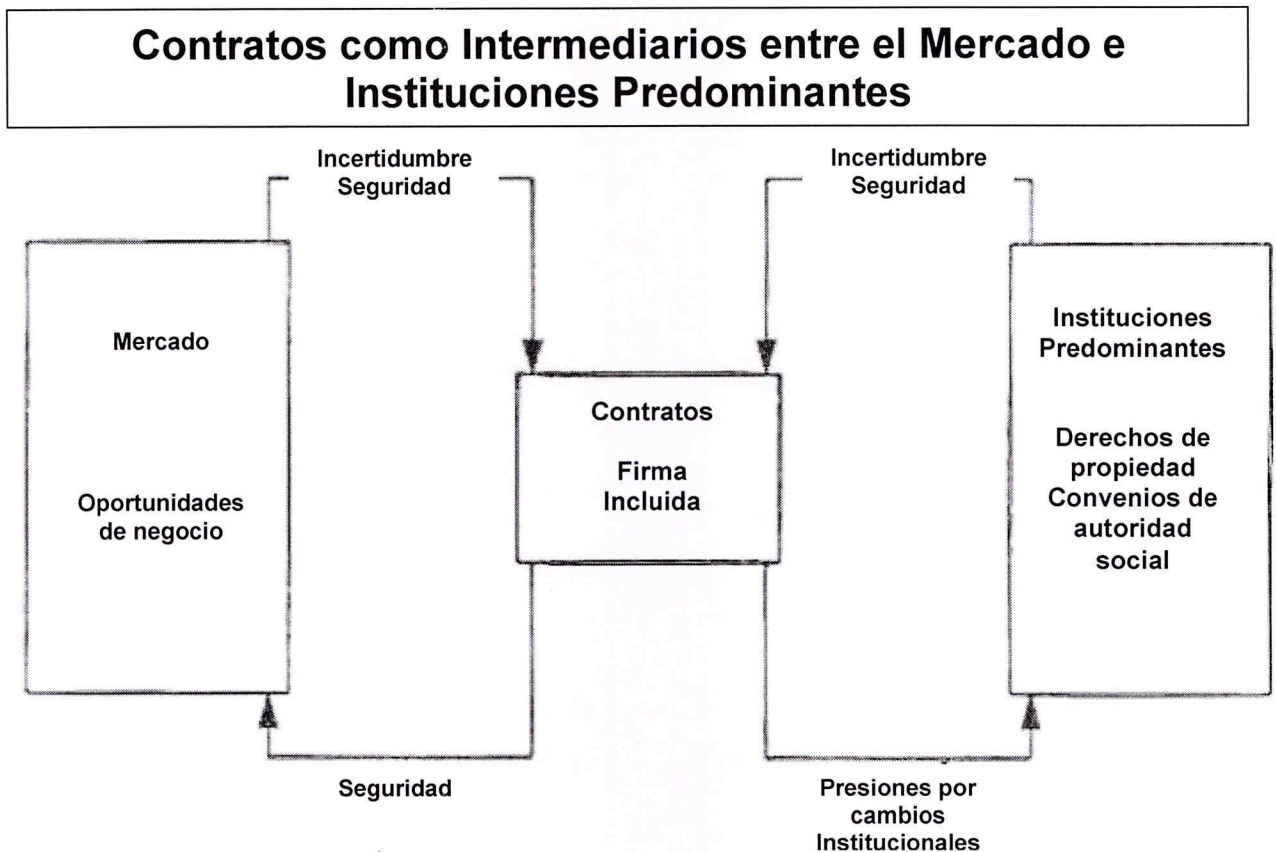


Fuente: Arruñada 1998.

Siguiendo a Hubbard (1997), los **"contratos"** son las **"instituciones"** mas flexibles de todas, donde las partes realizan transacciones con ventajas mutuas bajo varios grados de fallas de mercado y fallas de las instituciones.

El gráfico 1.14 ilustra la relación entre contratos, mercados e instituciones, actuando como intermediarios a través de los cuales los mercados y las instituciones se influyen unos a otros.

Gráfico 1.14: RELACION ENTRE CONTRATOS, ME



Fuente: Hubbard 1997.

No hay una relación mecánica entre ellos, aunque la palabra contrato sugiere una transacción discreta entre las partes independientes, reguladas finalmente por el recurso de la ley; Pero la realidad resulta de contratos mas complejos, de mayor riesgo y las transacciones no son discretas, no todas las contingencias pueden ser previstas ni el desempeño puede ser medido completamente.

Tradicionalmente se ha considerado que las leyes y los tribunales son los mecanismos que garantizan las transacciones y hacen viable un sistema de libre mercado mediante la definición de derechos y obligaciones de las partes contratantes y la potestad de hacer cumplir los acuerdos; Se trata del denominado "orden legal" (Williamson, 1996).

Frente a la importancia que esta concepción atribuye al sistema legal, Coase (1960) afirma que los compromisos contractuales pueden ser garantizados plenamente por los acuerdos entre los individuos, lo que supone que una economía de libre mercado es sostenible sin el papel regulador y coercitivo del Estado. El recurso a los tribunales es costoso, no sólo porque impone gastos específicos a las empresas, sino porque las expone al escrutinio y a un deterioro de su imagen.

Este tipo de cooperación se sustenta en acuerdos incompletos e informales, habitualmente no escritos, con vocación o voluntad de durar en el tiempo, basados en la reciprocidad (se les denomina también contratos implícitos, blandos o contratos que se cumplen solos)<http://www.eumed.net/tesis/dhi/Die2/2/ND2-2.htm> - 36.

Hubbard (1997 op.cit.) resalta la importancia de estos acuerdos ("*sharecropping agreements*") para reducir el riesgo que conlleva la información asimétrica entre los potenciales "compradores" y "vendedores". Este enfoque ha sido aplicado en forma extensiva (Stiglitz 1974, 1986) para explicar las "instituciones" rurales (especialmente la medianería o aparcería) que nace en respuesta a la necesidad de compartir el riesgo y obtener recursos.

Arrow ha subrayado la importancia de la confianza en la actividad económica, definiéndola como "el lubricante del sistema social".

La teoría de los costes de transacción ha permitido dar un significado más científico a lo que se expresa cuando se dice que una empresa crece o se hace mas pequeña <http://www.eumed.net/tesis/dhi/Die2/2/ND2-2.htm> - 38; "Una empresa tendera a crecer hasta que los costes por organizar una transacción suplementaria dentro de ella se hagan iguales a los costes por llevarla a cabo a través de un intercambio en el mercado libre, o a los costes de ser organizada por otra empresa".

Los costes de transacción también intentan explicar el dilema especialización Vs. diversificación, en el cual los costes y estructura de "governance" determinan uno u otro enfoque.

A pesar del proceso de globalización en el que está inmersa la población mundial, la cultura económica todavía tiene un componente nacional, ya que se deriva del conjunto de valores dominantes de cada sociedad, y éstos cambian más despacio que la actividad económica y comercial. Así se explica que aun en el mundo occidental existen países como Japón, Suecia o Alemania en los que la cultura económica valora la confianza, mientras que en otros, como Estados Unidos o países subdesarrollados, la confianza es baja.

En muchos párrafos de este trabajo se ha hecho mención al concepto de "instituciones" -considerado un dato externo por la teoría neoclásica- que Williamson centra en el mercado y la empresa como instituciones básicas de la economía.

Pero el concepto de institución es mucho mas amplio, según North (1990 op.cit.) Instituciones son las reglas de juego en una sociedad y están constituidas por condicionamientos formales (leyes, reglas, etc.) por condicionamientos informales

(normas de conducta, códigos de comportamiento, convenciones) y por sus poderes de coacción. Sin embargo se mantiene la actuación individual, existiendo una combinación de individualismo y holismo en una sociedad.

El autor distingue "instituciones" de "organizaciones", las primeras constituyen un concepto relacionado a un grupo de restricciones formales e informales que regulan las interacciones humanas como se definen en el párrafo anterior. En cambio las organizaciones evolucionan con las instituciones, reflejando la estrategia de los jugadores que crean los cuerpos políticos, sociales y económicos limitadas por las reglas y buscando las oportunidades.

Por lo tanto los agentes económicos actuarán creando organizaciones como empresas, partidos políticos, cooperativas, y asociaciones en orden de enfrentar las características de las transacciones. En este sentido Williamson (op. cit.) construye un puente entre la teoría de costes de transacción y las Instituciones/Organizaciones al considerar que:

" The comparative efficacy of alternative modes of governance varies with the institutional environment on the one hand and the attributes of economic actors on the other."

Las instituciones no son elementos neutros, por el contrario ellas afectan la organización de la actividad económica, como lo dice North (1990, op.cit.), *" the major role of institutions in a society is to reduce uncertainty by establishing a stable (but not necessarily efficient) structure to human intervention."*

Las instituciones desempeñan un papel clave en los costes de producción, ya que se necesitan recursos para definir y proteger derechos de propiedad y para hacer cumplir los convenios (Las instituciones junto con la tecnología empleada determinan esos costes de negociación); También se necesitan recursos para transformar los factores de producción tierra, trabajo y capital, y conseguir producción de bienes y servicios y esa transformación no es una función solamente de la tecnología empleada sino también de las instituciones.

En el trabajo de North (1988) podemos establecer una comparación de las empresas familiares con un modelo de intercambio personal que tiene muy bajos costes de transacción, aunque costes de producción elevados (limitada especialización y división del trabajo) contra grandes empresas con una especialización interdependiente (una estructura extendida en tiempo y espacio) con altos costes de transacción (aunque sean pequeños por cada transacción) pese a que la productividad asociada sea mayor.

Este autor señala que un incremento de la especialización y la división del trabajo necesitan del desarrollo de una estructura institucional que permita a los individuos establecer relaciones complejas con otros individuos, las cuales requieren conocimiento personal y tiempo.

Las instituciones generan una variación de los distintos costes de transacción en distintas sociedades o países (Benham y Benham, 1998 op.cit.)
<http://www.eumed.net/tesis/dhi/Die2/2/ND2-2.htm> - 42.

El mismo North (1994) señala la existencia de una trayectoria o vía de dependencia institucional "*institucional path dependence*", a causa de una red de externalidades,

economías de alcance y complementariedades que existen en una dada matriz institucional.

Hoy en día individuos y organizaciones con poder de negociación -como resultado del marco institucional- tienen una apuesta crucial en perpetuar el sistema. La trayectoria puede revertirse como el caso de Argentina que pasó del crecimiento al estancamiento en la mitad del siglo XIX. Pero este mecanismo es un proceso difícil del cual se conoce muy poco, como el caso de los cambios conseguidos en Europa central y occidental ("un esfuerzo hacia delante y a tientas").

Existen muchos casos como lo señala North, en que no es posible beneficiarse del progreso técnico debido a la falta de instituciones adecuadas.

Trasladar las reglas económicas y políticas que fueron exitosas en la economía de países occidentales a países del tercer mundo no es una condición suficiente para un buen desempeño económico. Las privatizaciones no son una panacea para resolver pobres desempeños económicos.

Varios autores (Maletta, 1998; Casaburi, 1998) citan la influencia del "costo argentino" que encarece a menudo las mercancías del país por motivos ajenos al ciclo productivo; el costo argentino es coste adicional de producir en Argentina en comparación con sus principales competidores, debido al exceso de regulaciones <http://www.eumed.net/tesis/dhi/Die2/2/ND2-2.htm> - 43, las distorsiones del sistema impositivo y el deterioro de la infraestructura física.

El "costo argentino" está dado por el desempeño de las "instituciones" del país.

Resumen:

En el amplio material de teoría microeconómica que se ha descrito vemos que toda unidad económica está sujeta a leyes económicas naturales que si bien es cierto no están escrito en ningún código legal y pareciera que su aplicación es potestativa, pero ya en el campo de la realidad podemos observar que las empresas que se desempeñan al margen de estas leyes naturales de la actividad microeconómica estarán sujetas a serios problemas de productividad y eficiencia, por lo cual la teoría nos brinda muchos criterios que se debe considerar en el manejo de una empresa, así podemos decir que se empieza señalando que la primera consideración que se debe tener muy en cuenta es que el mercado es el mecanismo general de coordinación de la actividad económica mediante la ley de la oferta y de la demanda y es aquí donde se determinan el precio de los bienes y servicios producidos y que la asignación de los factores de la producción esta determinado por el mecanismo de precios. Dentro de la teoría neoclásica encontramos el enfoque de la economías de escala que puede ser definida como aquellas que resultan cuando el incremento de tamaño de una unidad de producción o distribución de un producto reduce el costo unitario de producción o distribución, esto aplicado al caso de las PYMES, sugiere que estas unidades deben considerar su capacidad instalada y tratar de alcanzar una utilización mayor para que reduzcan sus costos unitarios.

Por otro lado se habla de las economías de alcance que resulta del uso de procesos de una unidad operativa para producir o distribuir más de un producto, aquí se refiere que se debe observar la capacidad de poder aprovechar lo que se tiene para producir otras líneas de productos adicionales. Dentro de las nuevas teorías posteriores a los

enfoques neoclásicos tenemos la llamada Organización Industrial o Economía Industrial y la Nueva Economía Institucional o Neoinstitucionalista, El enfoque de de la organización industrial establece el paradigma conocido como "Estructura-Conducta-Resultados" que es un esquema básico de análisis y evaluación de los mercados y la estructura industrial y los resultados obtenidos por el sector, este paradigma supone la estructura de mercado los constituye un numero de compradores y vendedores, el grado de diferenciación de los productos, las barreras de entrada y la tecnología empleada y grado de integración vertical, por tal razón las empresas se deben a un comportamiento competitivo concreto que afecta en ultima instancia a la rentabilidad del negocio, de aquí se deriva el enfoque de la Eficiencia y el Enfoque del Comportamiento Estratégico. Es cierto, las PYMES deben saber que deben considerar su entorno y su sector para mejorar su desempeño, también se refiere que una empresa debe tener una escala mínima eficiente destacándose el Métodos de la supervivencia que dice que las empresas con costos medios mínimos serán las que sobrevivirán en el mercado a lo largo del tiempo, lo cual hace mucho sentido y es un criterio respetable que una PYMES debe considerarlo.

En lo que respecta al enfoque neoinstitucional, conformada por la teoría de los costos de transacción, la teoría de la Agencia y la de los Derecho de propiedades, son postulados muy interesante porque tratan de explicar el problema de los costos eficientes y el conflicto de intereses como un hechos que se derivan de las relaciones fuera de contratos o al margen de contratos. Los costos de transacción parte por considerar que la utilización del mercado genera costos que en determinados casos, pueden ser eludidos por las empresas que actúan como mecanismos de asignación de recursos más eficiente, aquí lo revelador es que las empresas en determinado momento generan costos ineficientes sea por hacer las cosas o por acudir al mercado, entonces, este criterio sugiere que una empresa deben estar evaluando en que momento es mas conveniente usar el mercado o nó para efectos de lograr eficiencia.

En lo referente a la teoría de la agencia, se pone énfasis que la falta de contratos genera espacio para la el oportunismos que la ciencia lo define como la búsqueda del interés propio con dolo, y que es necesario reducir los espacios a través de contratos donde el principal y el agente cumplan con sus compromisos de eficiencia y resultados, esta ultima teoría tiene un especial énfasis por los continuo problemas entre los ejecutivos y los accionistas. Ambas teorías buscan minimizar los riesgos y los costos. Finalmente, la ciencia destaca el problemas de asimetría de la información por lo que se pone mucho énfasis en que los costos de transacción juegan un rol importante para asegurar o evitar la selección adversa y el riesgo moral.

1.5.2 MARCO CONCEPTUAL

Nosotros nos identificamos con la siguiente definición de conceptos:

Ahorro: Parte del ingreso que no se consume.

Capacidad Jurídica: Es la facultad que se tiene para responder por actos propios que tengan de alguna forma alcance jurídico.

Costo de oportunidad: es el costo económico de cualquier actividad alternativa de más alto valor.

Costo de Transacción: Son aquellos que se originan tratando de compensar el oportunismo, la racionalidad limitada y la necesidad de diseñar salvaguardias y vienen

dados por la eficiencia con que una determinada estructura de gobierno canalice transacciones en función de su frecuencia, incertidumbre y especificidad que caracterizan a cada transacción.

Costos ex antes: Son los costos de búsqueda de información y de negociación o de redacción y garantía del contrato.

Costos ex post: Son los costos de adaptación posteriores al perfeccionamiento contractual, costos relacionados con el establecimiento y administración de los mecanismos de resolución de conflictos, costos de aseguramiento de los compromisos y pérdida residual; Costos de hacer cumplir los acuerdos.

Crédito: En la mayoría de las acepciones se encuentra una cosa en común: confianza, crédito significa tener confianza en alguien o algo.

Curva de rendimientos: Relación que existe entre una determinada fecha entre las tasas de interés nominal devengadas por diferentes instrumentos de crédito con riesgo similar, pero, con vencimientos diferentes.

Descuento: Método de cargar interese en el cual el prestatario recibe una cifra inferior a la cantidad total del préstamo; el interés pagado es igual a la diferencia entre la cantidad prestada y la que se recibe.

Documentos negociables: Pagarés a corto plazo, no asegurados y emitidos por bancos, corporaciones y compañías financieras.

Especificidad de los activos: Indica el grado en que un recurso o activo, al dedicarse a otra actividad pierde gran parte de su valor.

Estructura a término de las tasa de interés: Relación que existe en una determinada fecha, entre tasas de interés a corto y largo plazo para instrumentos de crédito que tienen riesgos similares.

Estructura de riesgos de tasas de intereses: Relación entre los intereses de aquellos bonos que tienen los mismos plazos de vencimientos iguales, pero que tienen distintos riesgos de incumplimiento de liquidez y tratamiento tributario.

Inversión: Gastos que hacen las empresas en plantas, equipos e inventarios y en mejoramiento de planta.

Instituciones financieras: Instituciones tales como bancos comerciales, asociaciones de ahorro y préstamo, compañías de seguros, fondos de pensiones y demás que reciben fondos de las familias y los prestan a las empresas y a otras entidades o personas.

Intermediación en el Crédito: Es una operación privada de los bancos y las organizaciones auxiliares de crédito, lo que hace que la actividad esté regulada, vigilada y asegurada.

Intermediación Financiera: Proceso mediante el cual las instituciones financieras captan ahorros de las familias y empresas y los prestan a empresas y negocios

Interés: Pago por la obtención de un crédito.

Liquidez: Grado hasta el cual un activo se puede vender por dinero en efectivo, con un bajo costo de transacción y sin pérdida de su valor nominal. El dinero, por definición es el más líquido de los activos.

Mercado de Capitales: Mercado en el cual se negocian valores que tienen vencimientos de un año o más (a largo término).

Mercado monetario: Mercado en el cual se intercambia valores que tienen un vencimiento inferior a un año (corto plazo).

Mercado primario: Mercado en el cual se lleva a efecto compras y ventas de un instrumento de crédito recién emitido.

Mercado secundario: Mercado en el cual se compran y venden instrumentos de crédito previamente emitido.

Oportunismo: Auto interés con malicia que complica notablemente el problema contractual.

Políticas de Crédito: Son todas las normas y criterios que emiten sus máximos cuerpos de decisión con el fin de uniformar los criterios para analizar, otorgar, vigilar y recuperar los créditos.

Racionalidad Limitada: Supone que los agentes económicos son tan solo satisfechos y no maximizadores de la utilidad, el beneficio o alguna otra variable de interés, ya que la capacidad y la habilidad de la mente humana para acumular información y realizar cálculos que conduzcan a la decisión óptima es limitada y diferente entre las personas.

Razones Financieras: Es la relación que existe entre dos cantidades de la misma especie.

Rendimiento al vencimiento: Tasa de retorno que se devengaría al conservar un bono hasta su vencimiento. Refleja el precio del bono, los ingresos por intereses de cupón y cualquier ganancia o pérdida de capital que resulte de conservar el bono hasta su vencimiento.

Rendimiento nominal: Tasa de interés de cupón anual dividido por el valor nominal de un bono.

Saldo compensatorio: Fondos que un prestatario acepta mantener en una cuenta corriente (sin devengar interés) como una condición para obtener un préstamo; una forma de cargar una tasa de interés superior a las tasas aparentes.

Tasa de interés: Tasa de retorno anual en un porcentaje que se recibe cuando se da dinero en préstamos o cuando se invierte.

Tasa de Interés nominal: Tasa de intercambio entre un dólar hoy y un dólar en una fecha futura.

Tasa de Interés real: Tasa de intercambio entre bienes reales (bienes y servicios) hoy y bienes reales en un período futuro; una tasa de interés que se ajusta a cambios esperados en el nivel de precios.

Tasa Prime o preferencial: Tasa de interés que los bancos cargan a las empresas más solventes sobre préstamos a corto plazo.

Teoría de Crédito Comercial: Teoría que consiste en que los bancos pueden suministrar la liquidez necesaria al otorgar préstamos a corto plazo y auto liquidable, respaldados por bienes en proceso de producción o bienes en tránsito.

1.6 FORMULACION DE HIPÓTESIS Y VARIABLES

1.6.1 HIPOTESIS GENERAL:

La baja participación de las colocaciones del sistema financiero, en créditos otorgados al sector de las PYMES, resultan ser insuficientes para el desarrollo del sector.

1.6.2 HIPOTESIS PARTICULAR:

- Las líneas de créditos que se otorgan a las PYMES para capital de trabajo imponen niveles de garantías reales que no pueden ser satisfechas por la gran mayoría.
- Las instituciones financieras en su mayoría no cuentan con un departamento de crédito especializado para las PYMES por consiguiente no hay líneas de crédito al largo plazo para este segmento.
- Los planes naturales de crecimiento de las empresas pequeñas dependen de la posibilidad de obtener líneas de crédito para financiar sus inversiones.

VARIABLES:

VARIABLES de la Hipótesis General:

Independiente: Los créditos otorgados al sector de las PYMES.

Dependiente: baja participación de las colocaciones del sistema financiero.

Interviniente: Insuficientes para el desarrollo del Sector.

1.7 ASPECTOS METODOLÓGICOS

1.7.1 TIPOS DE ESTUDIO:

Para desarrollar nuestra investigación hemos considerado el tipo de estudio explicativo, porque se trata de una situación no explorada en los actuales momentos, a pesar de la literatura y apreciaciones que sobre las PYMES existen, sin embargo, sobre el tema en cuestión no hay ningún estudio, por eso, y debido a que el crédito bancario es un tema que en el Ecuador, se ha hablado de manera muy general, hemos considerado, que nuestro estudio se base en describir las políticas y los requisitos que impone la banca a los clientes para acceder a un préstamo. Por tratarse de una problemática donde existe una polémica entre las partes, creemos que es necesario dar a conocer como se da la relación banca y Pymes y porque nosotros hemos percibido que el sector de la PYMES no esta siendo comprendido.

1.7.2 METODO DE INVESTIGACIÓN

El método a utilizar para nuestra investigación será por deducción ya que partiremos de situaciones generales explicadas por el marco referencial, para luego aplicarlas a nuestra realidad concreta para demostrar la validez de nuestras hipótesis, y de esta manera alcanzar los objetivos de nuestra investigación para así dar una respuesta concreta al problema planteado.

1.7.3 FUENTES Y TÉCNICAS PARA LA RECOPIACIÓN DE INFORMACIÓN

Para la realización de nuestra investigación, partiremos de los antecedentes que llevaron al Ecuador a afrontar una profunda crisis en el año 1999 y que repercutió negativamente en el sistema financiero, por medio de información recopilada a través de fuentes secundarias como: textos económicos, boletines estadísticos, revistas económicas y financieras e información obtenida a través de Internet.

Para obtener datos sobre el nivel de captaciones y colocaciones de créditos, haremos uso de fuentes de información primaria, realizando un estudio de mercado, mediante encuestas al sector de la pymes, dichas encuestas serán dirigidas a la cámara de pequeños industriales y a la cámara de comercio y paralelo a ello, se harán indagaciones personales a funcionarios de los principales bancos locales para obtener opiniones sobre el crédito, información que será tabulada y representada mediante gráficos. Además haremos uso de tablas estadísticas y cuadros comparativos.

Con las herramientas de proyectos, elaboraremos una matriz de involucrados, el árbol de problemas y el análisis de objetivos y el análisis de alternativas, para finalmente reflejar nuestro estudio en una matriz de marco lógico, que resume nuestra propuesta de un proyecto denominado Un Programa Financiero para mejoramiento económico de las PYMES.

1.7.4 TRATAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

El problema a investigar plantea una situación macroeconómica, por lo tanto la información a obtener será clasificada de acuerdo al grado de incidencia en el problema

planteado, para lo cual, se aplicará criterios estadísticos, como los parámetros de posición, que permitan evaluar si la información obtenida es representativa y válida para el estudio.

Por ser un tema de análisis cuantitativo procederemos a registrar a través de cuadros, gráficos y demás tabulaciones que nos permita exponer la situación que se investiga y de esta forma aplicar criterios estadísticos que consideremos necesarios para soportar la calidad de la información que se va obtener.

CAPITULO 2: ANÁLISIS, PRESENTACIÓN DE RESULTADOS Y DIAGNÓSTICO

2.1 ANALISIS DE LA SITUACION ACTUAL

Antes de entrar al detalle de las políticas crediticias de los cuatro bancos mas grandes de la ciudad de Guayaquil, debemos manifestar que a pesar de las formalidades cumplidas por nosotros, los diferentes funcionarios de estos bancos, se negaron a prestar colaboración aduciendo, que por políticas internas del banco no pueden responder encuestas ni dar información sobre sus políticas crediticias, por lo que optamos por otras alternativas para recabar información, por el Internet en las publicaciones en sus respectivas páginas Web, también tuvimos que conversar con funcionarios que a pesar de no estar autorizados nos proporcionaron información sobre el tema. En base a esto vamos a describir esta información para efectos de análisis.

2.1.1 DESCRIPCIÓN DE LAS POLÍTICAS CREDITICIAS 2005

Actualmente la mayoría de los Bancos Privados manejan sus productos en forma indistinta, entre ellos existen créditos específicamente creados o dirigidos al segmento PYMES, es por ello que se ha realizado un análisis en forma general de las políticas que son las que se mencionan a continuación:

GENERALIDADES

- Es un producto dirigido a clientes y no clientes del Banco, para el caso de no clientes como requisito básico deben abrir una cuenta corriente por un monto de US\$5.000.00, debiendo mantener por igual o mayor valor sus saldos promedios.
- Los clientes son Personas Jurídicas con niveles de ventas desde \$500.000 a \$75'000.000, y con un flujo estable.
- Estas operaciones deberán cumplir con todo lo dispuesto en las Políticas de Crédito.
- El destino de los fondos es para Capital de Trabajo, inversiones a corto y mediano plazo, remodelación de instalaciones y reestructuración de Pasivos con otras Instituciones Financieras.
- No aplica para cancelación de operaciones ya vigentes con el Banco del Pacifico o cambio de facilidad
- Los montos establecidos para este préstamo son desde US\$50.000.00 hasta US\$1'000.000.00
- La forma de amortización es mensual.

- Los plazos permitidos para este producto son:

4 meses (120 días)

8 meses (240 días)

12 meses (360 días)

18 meses (540 días)

- La Tasa de interés es fija durante el período de la obligación y será establecida de acuerdo a la tabla disponible en el tarifario actualizado.

- El ingreso y cambio que se establezca en las tasas será realizado por el Área de Finanzas

- Se ha establecido para estos créditos el cobro del 2.00% de comisión por administración del crédito, pagadera por una sola vez, la misma que será descontada de la cuenta del cliente y calculada sobre el valor total de la operación.

GARANTIAS

Por los montos con los que se manejará el producto, solo podrán ser Garantías reales, preferiblemente hipotecarias.

FUNCIONARIO DE CREDITO

El Funcionario de Crédito es responsable de verificar que la documentación de la operación para su desembolso esté completa, a fin de evitar que se originen devoluciones que afectan y crean retraso en el proceso final de la misma.

Algunos de los documentos básicos requeridos para el proceso de las operaciones bajo la facilidad PYM y que deben ser entregados al Enlace de Oficina son los siguientes:

- 1) Pagaré o Convenio de Mutuo de tasa fija
- 2) Medio de Aprobación
- 3) Tabla de Amortización.
- 4) Cédula de Identidad a color del Deudor y Cónyuge
- 5) Avalúo copia (original es entregado por el Dpto. Legal a Custodia)
- 6) Póliza de Seguro endosado a favor del Banco del Pacífico

Los demás bancos de acuerdo a nuestra investigación e indagación realizada en los cuatro Bancos, pudimos conocer que dichas políticas son similares y que se rigen bajo las resoluciones de la Junta Bancaria y que continuación las describimos para su análisis:

2.1.1.1 POLÍTICAS DE DOCUMENTACIÓN E INFORMACIÓN REQUERIDA

1. Copia de la constitución de la CIA.
2. Copia del Nombramiento del Representante legal
3. Copia de la nomina de accionistas
4. Copia del Certificado del Cumplimiento de obligaciones de la Superintendencia de Compañías
5. Copia del RUC
6. Copia de los 2 o 3 últimos Declaraciones de Balances.
7. Copia de las 3 o 6 ultimas declaraciones del IVA
8. Estados Financieros a la Fecha o ultimo Estado Financiero
9. Flujo de caja Proyectado, dependiendo del monto solicitado
10. Carta de Solicitud del Crédito en el cual, se expresa la cantidad, el plazo y el destino de los fondos y si es renovable o PRE - cancelable

2.1.1.2 POLÍTICAS DE FORMALIZACIÓN:

Aquí encontramos que todo cliente debe de llenar las siguientes formas:

1. Información Básica del Cliente (Compañía)
2. Estado de Situación Personal Confidencial (Situación del Principal Accionista o garante) ó Declaración Patrimonial del Representante Legal y del Garante, los mismos que la Institución Bancaria los manda a notariar

2.1.1.3 POLÍTICAS DE GARANTÍAS:

La institución Bancaria para cumplir con el principio de Seguridad, tienen como Políticas lo siguiente:

1. Firma del representante Legal, si el mismo si es casado y no tiene un acuerdo de separación de bienes, tiene que comparecer la firma de la cónyuge.
2. Firma del Garante, a si mismo si no tiene separación de bienes tiene que comparecer la firma del cónyuge.
3. Escritura del Bien Inmueble que se entrega como garantía del crédito, para la constitución de una Hipoteca abierta a favor de la Institución Bancaria. Esta garantía es la que da cumplimiento al principio de seguridad del préstamo.
4. Evaluación del Predio realizado por el Perito evaluador que asigne el Banco, cuyos costos serán cobrados al cliente.
5. Toda Garantía real, deberá estar amparada por un seguro contra daños, incendio. Etc.

2.1.1.4 POLÍTICAS DE RIESGOS:

La institución Bancaria dentro de sus Políticas de riesgos esta el cumplir con el principio de liquidez que debe demostrar el cliente en su situación financiera, para lo cual se aplica los siguientes procedimientos:

1. Se verifica la Central de Riesgos para analizar el nivel de endeudamiento de la CIA, así como del representante Legal y Accionistas.

2. Se procede a confirmar todas las referencias, personales, comerciales, bancarias.
3. Analiza la coberturas de las garantías
4. Analiza los estados Financieros y el flujo de caja proyectado.
5. Verifica si el monto del Patrimonio Técnico del Cliente.
6. El departamento de riesgos no emite ningún criterio de aprobación.

Básicamente dentro de estas políticas encontramos que el análisis de riesgo consiste en revisar los diferentes análisis financieros de la información recibida.

2.1.1.5 POLÍTICAS DEL DEPARTAMENTO LEGAL:

Este departamento tiene como finalidad verificar el estado legal de la CIA, del representante Legal, del Garante y de los accionistas y de la documentación que respalda la solicitud. Sobretudo, todo que el solicitante este legalmente habilitados.

2.1.1.6 POLÍTICA DE COMITÉ DE CRÉDITO:

Una vez que la solicitud con toda la documentación requerida ha sido revisada y aprobada por los diferente niveles, pasa al Comité de Crédito donde en base a la información del departamento de riesgo, legal y oficial de cuenta, proceden a tomar una decisión de aprobar o rechazar dicha solicitud, para lo cual, aquí el comité a mas de poner énfasis en que el solicitante este dentro de los parámetros de seguridad y de liquidez, analiza si al banco le es conveniente invertir el dinero del publico en el tipo de negocio que esta financiando, ya que por lo general son recursos ajenos y se requiere evaluar prioridades y conveniencia.

2.2 ANÁLISIS DE LAS POLÍTICAS

De manera muy breve vamos destacar la indagación personal a funcionario de los 4 bancos más grandes de la ciudad de Guayaquil. En el Banco del Pacífico actualmente existe una política de crédito llamada PYMES 9, que consiste en créditos para montos de \$30.000 hasta \$200.000, para pequeñas y medianas empresas que tengan volúmenes de ventas anuales entre \$300.000 a \$2'000.000, a una tasa del 10.5% anual y la comisión establecida para dichas operaciones es de hasta el 3%. Para tener acceso a este crédito a más de cumplir con las formalidades, de estados financieros, declaraciones de IVA, certificados de cumplimientos, etc, descritos anteriormente, deben estar en capacidad de presentar garantías reales mínimas por 140% del valor del crédito, garantías que tienen las características de ser hipotecarias.

Al momento de realizar la entrevista personal con la ejecutiva del Banco se pudo notar que el área estaba casi vacía a pesar de ser un día martes 11 a.m. Si un cliente desea un préstamo y no tiene garantía real, en este banco solo puede acceder hasta \$5000, con garantías personales o a firma.

En el Banco Produbanco el funcionario de crédito, manifestó que a más de cumplir con las formalidades ya mencionadas, el cliente debe presentar garantías reales por el 140% del crédito solicitado y la tasa de interés oscila entre el 13% y 14% más comisiones. En este Banco los préstamos sin garantías reales y dependiendo de la capacidad del cliente pueden otorgar préstamos entre 10.000 y 15.000 dólares con garantías personales.

En el Banco de Guayaquil, en el piso 5, existe un área para atender créditos a las PYMES, el funcionario a quién se le indago sobre un crédito manifestó de igual manera que a más de los requisitos establecidos por el sector bancario, necesita presentar garantías reales por el 140% del crédito solicitado y la tasa de interés para el mismo se ubica entre el 13% y 14% más una comisión hasta el 3%. En este Banco los préstamos que no están sujetos a garantías reales son por cantidades de 10.000 a 15.000 dólares dependiendo de la calidad del cliente.

Cuando se indagó en el Banco de Pichincha, la funcionaria manifestó que una vez cumplidos con los requisitos y si es cliente del banco tiene que presentar garantías reales por 140% o un cash colateral como garantía es decir algún certificado de inversión por el valor del crédito y que la tasa de interés en estos momentos es del 12.05%, más una comisiones hasta el 3% para préstamos de hasta 12 meses, cabe resaltar que en este banco pueden otorgar préstamos con garantía a firma entre 15.000 y 20.000 dólares.

Indagando en la Corporación Financiera Nacional encontramos que esta institución actualmente ejercen dos funciones; la de Banca de Primer Piso que es para operaciones mayores a 50000 dólares, es decir que la CFN, entrega préstamos directos por el valor del crédito solicitado tanto para activos fijos como para capital de trabajo, si es para activo fijo el plazo es hasta 10 años con 2 años de gracia para el pago de capital y solo se tiene que pagar los intereses de la forma como se acuerde y si es para Capital de Trabajo es hasta 2 años con 6 meses de gracia.

La CFN también financia asistencia técnica de hasta por dos años la tasa de interés oscila entre el 9 y 10 % reajutable cada 90 días. Si se trata de proyectos el financiamiento que otorga es hasta el 70% del valor del mismo, en los casos mencionados la CFN pide garantías que no podrán ser inferiores al 140% del valor del

crédito. Como Banca de Segundo Piso la CFN, trabaja con intermediarios financieros tales como Banco Amazonas, Banco Territorial, Banco Produbanco, Consulcredit, Sociedad Financiera Global, Financiera Interamericana, Banco MM Jaramillo Arteaga, Cooperativa de Ahorro y Crédito 9 de Octubre, Cooperativa de Ahorro y Crédito La Dolorosa y Cooperativa de Ahorro y Crédito 23 de Julio, a través de estas instituciones financieras la CFN, otorga préstamos menores a 50.000 dólares, pero, son estas instituciones las que se encargan de calificar al cliente.

Como hemos observado los cuatro bancos mencionados e incluso la CFN, dentro de sus requisitos en lo que a garantía se refiere coinciden todos en el 140% de la cobertura sobre el valor del crédito esto nos lleva a concluir que no es una política propia de cada una de estas instituciones sino que es una disposición obligatoria de la Superintendencia de Bancos y determinada por la Junta Bancaria a través de sus resoluciones. Siendo así, los análisis demuestran que a mas de la serie de formalidades que tienen que cumplir un solicitante de crédito, encontramos que el requisito de las garantías reales del 140% es un fuerte limitante para acceder al crédito, por lo cual, si bien es cierto un banco debe protegerse a través de garantías del riesgo potencial de incumplimiento de no recuperación, no es menos cierto que el análisis del riesgo que realicen sus respectivos departamentos debe ser apropiado y técnico, capaz de poder diagnosticar si una compañía bajo la información recibida del negocio y las evaluaciones de los estados financiero y las observaciones sobre el flujo de caja proyectado, más las propuesta del cliente de la forma de pago, debería sugerir si el cliente estaría en capacidad de cumplir con la forma de pago del crédito. Si los bancos hacen una buena evaluación, el nivel de garantías del 140% no estaría justificado porque un banco debe prestar en función del proyecto del crédito, siendo así, y como existen los imponderables creemos que el nivel de garantía debería estar en el 50% del crédito solicitado. Un nivel de garantía del 140% está comunicando que el análisis de los datos y del riesgo es débil, entonces pues la banca tiene un problema que lo esta trasladando a las PYMES.

De acuerdo a lo descrito sobre las políticas de los cuatro bancos más grandes identificamos que la mayor restricción se encuentra en el nivel de las garantías reales exigidas como así también en la cantidad del crédito que pueden otorgar sin garantías reales el mismo que es insuficiente para el financiamiento de las operaciones de las PYMES y en cuanto a las facilidades encontramos que los bancos, bajo sus políticas están dispuestos a conceder créditos, con esto alcanzamos el objetivo general de la tesis. Por otro lado la investigación realizada en los cuatro bancos y descrita en los párrafos anteriores muestran que dentro de sus políticas crediticias no cuentan con líneas de crédito de largo plazo para el segmento de las PYMES, debido a que no tienen el departamento especializado para este segmento salvo el caso del Banco del Pacífico con esto demostramos que la segunda y tercera hipótesis específica son verdaderas.

2.2.1 SOBRE LA POLÍTICA DE DOCUMENTACIÓN E INFORMACIÓN REQUERIDA.

Analizando los documentos mencionados, podemos ver que corresponde a la documentación normalmente exigen los bancos para precalificar una compañía, así vemos que la copia de la escritura constitución de compañía es necesario para verificar la personería jurídica, el objeto social y el capital autorizado. Con la copia del Nombramiento del Representante Legal, se verifica el nombre de la persona autorizada que firma los documentos que requiere el banco. Con la Nomina de Accionistas, el banco conoce el nombre y la participación de los socios que conforman la compañía, y esta información incluso es corroborada con los registros en la Superintendencia de Compañías, algunos bancos incluso piden la nomina certificada por el organismos de control.

El Certificado de Cumplimiento de Obligaciones, indica si la compañía esta al día con sus responsabilidades societarias e incluso se confirma la existencia y vigencia de la misma.

La copia del registro único de contribuyente, es el documento que indica el número del registro tributario compuesto por 13 números, en este indica la fecha de constitución y la actividad económica de las compañías y la fecha de actualización del mismo.

Las copias de los 2 ó 3 últimos Declaraciones de Balances a la superintendencia de compañías, con esta se realiza análisis comparativo y observar las variaciones mas significativas de un año a otro.

Las copias de las tres o seis últimas Declaraciones del IVA, con esto se verifican los ingresos declarados de estos meses, así como las compras y servicios realizados, para formarse una idea del movimiento de la compañía.

Los Estados Financieros mas actualizados, con esta información el banco busca informarse cual es la posición financiera a la fecha mas reciente, para compararlo con los balances declarados, como así también para observar las variaciones.

Respecto, al Flujo de Caja Proyectado, es un requisito obligatorio para que el banco se informe cuales son los ingresos efectivos futuros esperados y los desembolsos previstos a realizar, aquí se observa la viabilidad financiera de la forma como se va a cubrir el préstamo solicitado. La Carta de Solicitud del Crédito, esta es solicitado por el

oficial del banco se expresa la cantidad que se esta solicitando, la finalidad, y la forma de pago, esta a veces hace la función de carta compromiso de pago.

En nuestra opinión, esta política de documentación e información no tiene ninguna afectación negativa para el solicitante, por lo cual, creemos más bien que es saludable para ambas partes. A pesar que uno de los aspectos que mas se nota aquí es que los estados financieros por lo general están atrasados, esto revela que la administración de la empresa al no contar con información al día, el control financiero es insuficiente.

2.2.2 SOBRE LA POLÍTICA DE DOCUMENTACIÓN DE FORMALIZACIÓN.

Los bancos mencionados, requieren que el cliente, llene unas formas o estándares y adjunte los soportes donde aplique. La primera forma, es la Información Básica del Cliente, aquí se resumen los datos principales de orden societarios, y las relaciones con clientes, bancos y proveedores, con la finalidad de proceder a solicitar referencias. En lo referente al Estado de Situación Personal Confidencial ó Declaración Patrimonial del Representante Legal y del Garante, aquí se refiere a la situación financiera, la misma que debe ser notariada, para que esta tenga valor legal. Este requerimiento del banco es para observar si el solicitante tiene capacidad de ser deudor y garante solidario, en otras palabras se observa la capacidad económica.

En nuestra opinión, aquí se genera un punto sensible de riesgo, tanto para el banco como para el solicitante, ya que el banco solicita que haya co-deudores y que el garante inclusive sea una persona con suficiente capacidad económica para respaldar el crédito. Pero esto es una condición no negociable, así que el cliente si desea el crédito tiene que cumplir con esto.

2.2.3 SOBRE LAS POLÍTICAS DE GARANTÍAS

Los Bancos tienen como política pedir a las Empresas que se acercan a solicitar un crédito, pedir garantías reales y personales ya que por el monto y por el destino del crédito se requieren para una mayor seguridad y respaldo de la misma operación.

Como garantías personales, se solicita que comparezca el Representante Legal de la CIA, junto con su esposa en caso de ser casado, o la Firma del Principal Accionista esto es un respaldo para poder sustentar y ejecutar la Operación Bancaria, así mismos estos son analizados junto con el informe antes mencionado.

Las Garantías Reales, son un respaldo que exige el Banco para poder llevar a cabo el Crédito, esta en primera instancia es avaluado por un perito del Banco, y constituido a favor del mismo. Los cuatro Bancos analizados exigen garantías Hipotecarias preferiblemente, o también puede darse el caso si el crédito es para la compra de alguna maquinaria y si el valor de esta se encuentra dentro de la cobertura se lo considera como Garantía. Esta garantía es requerida en función de la cantidad que se solicita, algunos bancos hasta \$10 mil dólares no piden garantías reales, otros si, por eso es que este es una condición obligatoria para que una empresa pueda acceder a préstamos superiores. Un préstamo superior debe contar con garantías reales que cubran el 140% del crédito solicitado o el Banco otorga el préstamo hasta un 50 o 70 % de las garantías valoradas.

Nosotros encontramos aquí la mayor limitación para las Pymes, porque no está al alcance para todas entregar garantías que cubran el 140% de sus requerimientos de fondo. Consecuentemente estas empresas se estancan.

2.2.4 SOBRE POLÍTICAS DE RIESGOS.

Aquí vemos que el Banco procede a investigar y evaluar al cliente, desde el punto de vista de su nivel de endeudamiento o riesgo, para lo cual se verifica en la central de riesgos la posición de endeudamiento. Con las confirmaciones de las referencias se obtiene información de proveedores y de clientes sobre la confiabilidad en las negociaciones sostenidas. Al analizar la cobertura de las garantías se evalúa si estas son convenientes para el banco, es decir si el bien avaluado es de fácil realización, caso contrario por mas que sea su valor superior al crédito solicitado, el banco puede rechazar la garantía por considerarlo no conveniente.

Los estados financieros actualizados y flujo de caja proyectados, permiten al analista del banco observar el nivel de los saldos de los activos y el nivel de endeudamiento adquirido y a través del flujo proyectado de caja se puede apreciar como este disminuye o aumenta el riesgo. Riesgo entendido como la posibilidad de no cumplir con sus desembolsos fijos.

Uno de los parámetros que el banco aplica es el patrimonio técnico del cliente el mismo que sugiere que si un cliente tiene un patrimonio alto o significativo el crédito solicitado puede representar algunas veces en relación a este, aquí la gran mayoría de las empresas muestran una insuficiencia de patrimonio por lo cual esto resta puntos al momento de que el comité de crédito apruebe la cantidad solicitada.

Una vez realizada todas las indagaciones y evaluaciones cuantitativas de la información presentada por el cliente el departamento de riesgos emite solo los resultados del análisis más no emite ninguna recomendación ni favorable ni desfavorable.

Consideramos que aquí en el análisis de riesgo que el cliente pierde fuerza en su solicitud y en su alcance, ya que la información de los estados financieros y del flujo de caja no revela de manera precisa cuales son las estrategias que la empresa tiene para los próximos años o simplemente no cuenta con ellas.

Creemos que aquí los bancos deberían recomendar a sus clientes que presenten adicionalmente un plan estratégico para los próximos tres años.

2.2.5 SOBRE LAS POLÍTICAS LEGALES.

Debido al alto riesgo moral en el mercado ecuatoriano las condiciones legales son cada vez más fuertes y necesarias, para que el banco en ultima instancia pueda hacer uso del recurso legal para recuperar los créditos otorgados y vencidos vía ejecución de las garantías, por tal razón la documentación tiene que cumplir todos los requisitos legales.

En nuestra opinión consideramos que el departamento legal es de suma importancia para los bancos porque de este depende el análisis de riesgo legal al que esta sujeto toda compañía previa a la calificación de un préstamo.

2.2.6 SOBRE POLÍTICA DE COMITÉ DE CRÉDITO.

En esta instancia la solicitud de crédito es definida es decir se aprueba por la cantidad solicitada, o se la modifica o se la rechaza. Basado en la evaluación del departamento de riesgo, en la aprobación del departamento legal y la cobertura de garantías, y la

opinión del oficial de cuenta, el comité fija la tasa de interés y la comisión adicional que se cobra, entendiéndose que esta negociación esta en función de la calidad del cliente.

De acuerdo a la descripción y análisis de las políticas nosotros encontramos que las mismas, permiten acceder a créditos sin garantías reales hasta \$10.000, y para cifras superiores se demanda garantías reales por lo cual el sector de las Pymes difícilmente puede cumplir con un requisito tan exigente como es el entregar garantías reales, pero aquí nos referimos, no a cantidades que oscilen entre los 10.000 y 100.000, sino a cantidades mucho mayores que son los requerimientos de fondo que una pequeña o una mediana empresa requeriría para que tenga un crecimiento sostenible. Nos referimos a sostenibles, ya que las proyecciones de mayores ingresos si son sustentables de lograrlo siempre y cuando se tenga un financiamiento permanente.

Este es el problema de las políticas crediticias hacia las Pymes de estos bancos y porque no decirlo de todo el sistema financiero ecuatoriano, problema que consiste en: la incapacidad de otorgar créditos que oscilen entre 10.000 y 500.000 dólares a largo plaza incluidos períodos de gracia sin que esté respaldado con garantías reales, siendo éste el gran impedimento.

La estructura empresarial del Ecuador y de Guayaquil, está conformado en gran parte por PYMES, siendo estas las unidades económicas que generan gran movimiento comercial y generan empleo, la suma de todos estos representa la gran inversión fragmentada del mercado local, lo que queremos decir es que siendo estas unidades las que tienen gran capacidad de producción, comercialización y de consumo no es posible que esté limitado su desempeño por la falta de políticas crediticias que estén acorde con la naturaleza propia de estas empresas.

2.3 DIAGNÓSTICO Y PERSPECTIVAS

2.3.1 ANÁLISIS DEL MERCADO BANCARIO

El análisis de las políticas crediticias para las PYMES, nos lleva a analizar algunos agregados monetarios y crediticios, que nos permiten identificar los problemas del crédito para el sector en referencia. Primeramente hicimos una descripción de las políticas de los bancos referidos y segundo, comentaremos los componentes del mercado del crédito, tales como la captación, la evolución del crédito y las tasas de interés, son las variables que nos indican el desempeño de este mercado.

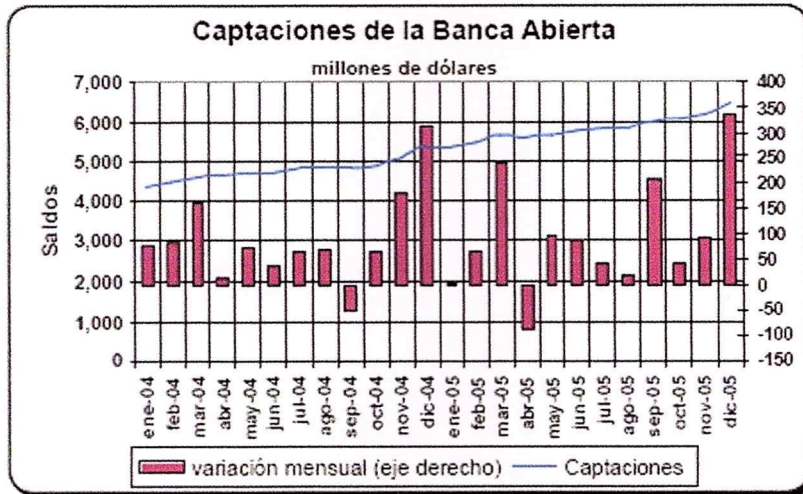
Al 31 de diciembre de 2005, las captaciones de la banca privada cerraron con un repunte muy importante en su ritmo de crecimiento, llegando a registrarse en este mes el flujo de depósitos del público más importante del año, resultado que en gran parte se atribuye a factores estacionales.

El saldo de las captaciones se expandió en US\$ 335 millones, equivalente a una tasa de crecimiento mensual del 5.5%, muy superior a la de noviembre, que fue de 1.6%. El saldo de las captaciones alcanzó un valor de US\$ 6,500 millones a fines de 2005, equivalente a una tasa de crecimiento anual de 22.2% (ver Gráfico No. 2.1).

Factores estacionales podrían explicar el aumento importante de recursos en la banca en el mes de diciembre, los hogares habrían incrementado sus depósitos por el pago del décimo tercer sueldo y remesas recibidas del exterior; en tanto que la acumulación de recursos de las empresas sería el resultado del mayor volumen de ventas registrado en este mes. Vale señalar además que en el incremento de diciembre también incidió la devolución de los fondos de reserva, que en diciembre 2005 alcanzó un valor de US\$ 25.3 millones.

Gráfico No 2.1

Gráfico No. 2.1



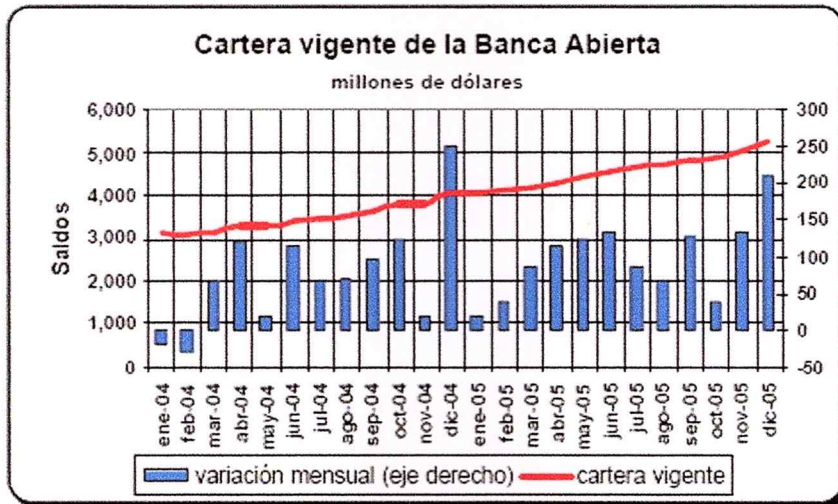
Fuente: Banco Central del Ecuador – captaciones 2004 – 2005

El crecimiento de los depósitos, permitió a la banca aumentar la asignación de recursos financieros a la economía nacional, a través de sus operaciones de crédito al sector privado. En efecto, la cartera por vencer de la banca se incremento en US\$ 209 millones de dólares, equivalente a una tasa de crecimiento mensual de 4.2%. El saldo total a fines del año alcanzó un valor de US\$ 5,223 millones (ver Gráfico No.2.2).

Las principales actividades beneficiadas fueron las orientadas al consumo y al sector comercial; y en menor medida a la vivienda y al micro crédito. El financiamiento al consumo representó el 50% 1 Este documento se elabora en base a las estadísticas entregadas al BCE por la Banca Abierta, del incremento del crédito mensual, lo que se puede comprobar con el agresivo gasto presentado por los hogares a través de las tarjetas de crédito por la época de Navidad.

Gráfico No.2.2

Gráfico No. 2.2



Fuente: Banco Central del Ecuador – Cartera Banca Abierta 2004 - 2005

En el mes de diciembre las tasas de interés para los diferentes tipos de crédito (comercial, vivienda y micro crédito), se mantuvieron estables con relación al mes de noviembre.

2.3.2 EVOLUCION DE LAS CAPTACIONES Y DEL CREDITO DEL SISTEMA BANCARIO

El desarrollo de la actividad financiera, a lo largo del año 2005 muestra en términos generales un proceso de fortalecimiento y consolidación al analizar la evolución de las captaciones y el crédito, caracterizado por algunos hechos relevantes:

El ingreso importante de recursos al sistema financiero, producto de la devolución de los fondos de reserva a los afiliados del IESS, por US\$ 454 millones de dólares, realizado entre septiembre-diciembre del año 2005, permitió a la banca, aumentar el financiamiento al sector privado.

La dinámica de las captaciones, resultado de la recuperación de la confianza de los agentes económicos en las entidades financieras, luego de la crisis monetaria-bancaria del 1999, determinó que el sistema financiero mantenga un ritmo de crecimiento en el financiamiento al sector privado superior al del 2004, además de la decisión del sistema bancario de aumentar su preferencia por mantener activos en forma de crédito al sector privado, frente a activos alternativos como los depósitos en el sistema financiero internacional. El crédito registra en el transcurso del año, tasas de crecimiento anuales elevadas, dinámica que se fundamenta particularmente por aquel orientado al consumo y al sector comercial.

En este año se observa una reducción de las tasas de interés tanto activas como pasivas; así como del *spread* entre estas tasas.

Se amplió la difusión de la información de tasas de interés por tipo de crédito (comercial, consumo, micro crédito y vivienda), proyecto emprendido en estrecha relación con las entidades del sistema financiero, con el propósito de aumentar el grado de transparencia de la información, contribuir a la eficiencia y competencia entre las instituciones del sistema financiero; y, a la vez orientar a los agentes demandantes de crédito sobre la evolución de las tasas de interés.

2.3.2.1 EVOLUCION DEL CREDITO

Antes de entrar al análisis del comportamiento del crédito es necesario dar una breve explicación de las principales características de los segmentos de mercado del crédito para tener una idea de la complejidad que tiene cada sector:

a) Comercial corporativo

Está conformado por grandes empresas domésticas y filiales de empresas multinacionales, las mismas que presentan un bajo nivel de riesgo, producto de una sólida situación financiera. Por tanto, las tasas de interés que se imputan a este sector son bajas con relación a las demás del mercado, pues la facilidad de acceso al mercado de capitales tanto interno como externo, da a este segmento un poder de negociación frente a las entidades financieras.

b) Comercial empresarial

En este segmento se consideran a empresas comerciales con un volumen de ventas inferior al sector corporativo, en estas operaciones el impacto de los costos administrativos es mayor, debido a que, el valor de cada una de ellas no es tan grande como en el segmento corporativo, lo que determina que los costos se diluyan en menor medida. En el análisis de los perfiles de riesgo, el sector empresarial presenta una mayor volatilidad debido a que la formalidad administrativa - financiera de estas empresas es menor, lo que se refleja en el contenido y calidad de la información de los estados financieros, así como en sus ratios de eficiencia. Por tanto, estos clientes son

más vulnerables a los cambios del entorno y como consecuencia, las tasas de interés y comisiones son mayores que en el sector corporativo.

c) Comercial Pequeñas y medianas empresas (PYMES)

La metodología para la administración de pequeñas y medianas empresas, exige a las entidades financieras incurrir en mayores costos administrativos asociados básicamente al despliegue de recursos humanos en cada una de las fases del proceso de crédito. La mayoría de clientes de este segmento son informales, muchas veces no cuentan con balances, ni información financiera alguna. Adicionalmente, no disponen de un programa informático, acorde a las exigencias actuales del mercado, por lo que los riesgos de pago de las obligaciones en términos generales son mayores, razón por la cual, las tasas de interés son sustancialmente mayores que en los sectores corporativo y empresarial.

Aquí vemos que existen factores que impiden o limitan a la banca tener un departamento especializado por los altos costos administrativos como se ha mencionado para administrar los créditos. Con esto alcanzamos el segundo objetivo específico que es encontrar los factores que afectan al mercado crediticio del segmento de las PYMES.

d) Banca personal o de consumo

Los segmentos que la banca atiende a través de la cartera de consumo, corresponden a la banca personal y a la banca de consumo masivo. Al igual que en los otros casos, este mercado presenta mucha heterogeneidad, debido a que se evidencia una

discriminación a partir de los ingresos de los clientes, además del perfil sociodemográfico, que implica que la probabilidad de incumplimiento se determine a través de lo que se conoce como “*scorings*”.

La banca personal atiende las necesidades de consumo con créditos con garantía sobre firmas, créditos para la adquisición de vehículos y con financiamiento a través de las tarjetas de crédito, o de cupos diferidos.

d) Créditos de vivienda.

El proceso de crédito de las instituciones financieras dedicadas a la actividad de financiamiento inmobiliario, en términos generales, es muy eficiente y por tanto requiere menores costos de operativos.

Es importante señalar que el crédito a la vivienda dentro de la banca personal presenta las tasas de interés más bajas y las comisiones asociadas varían dependiendo de la institución pero, en definitiva, el impacto en la tasa efectiva no es mayor.

f) Crédito de microempresa.

Los costos asociados a las operaciones de crédito de micro finanzas son más altos con relación a los segmentos analizados anteriormente, los valores unitarios de cada operación son muy bajos, el proceso de administración del crédito individual o de garantía solidaria es muy cercano, por lo que requiere de una gran infraestructura operativa de seguimiento y de cobranza; por tanto, los costos operativos son elevados,

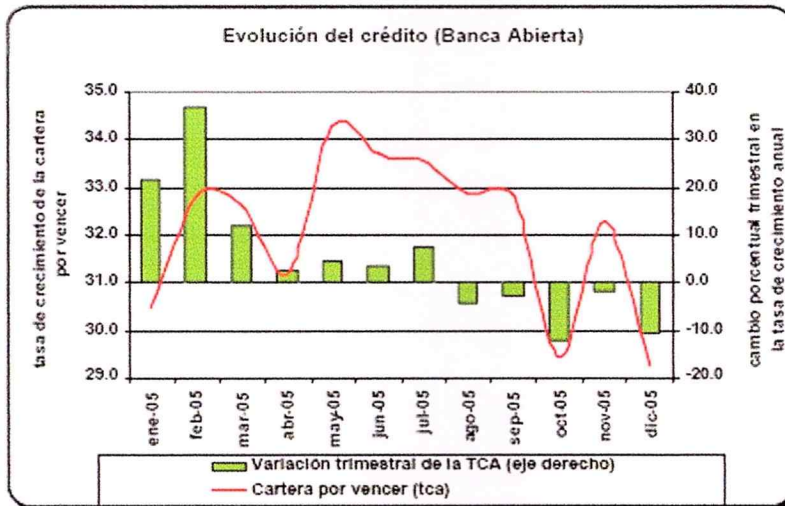
y además los procesos de provisiones para cartera vencida son muy exigentes. Por las características naturales de este segmento, se califica a las operaciones de riesgo elevado y por consiguiente, tienen un mayor costo.

Al 31 de diciembre del 2005, el saldo de la cartera por vencer de la banca abierta, fue de US\$ 5,223 millones, lo cual determinó un ritmo de crecimiento anual del 29.2%, superior al crecimiento promedio del año 2004 que fue de 19.7%. La dinámica del crédito en el año 2005 se ha fundamentado principalmente en el crédito comercial y de consumo.

Sin embargo de este panorama favorable, se debe destacar el hecho de una desaceleración en el crecimiento del crédito durante este año. Este comportamiento, se puede verificar al calcular las variaciones trimestrales de la tasa de crecimiento anual del crédito (aceleración), pues a partir de abril se observa un menor crecimiento del crédito, hasta llegar a variaciones negativas en el último cuatrimestre del año, lo cual coincide con los eventos políticos ocurridos sin que se haya podido retornar a los patrones de crecimiento del período previo a la precrisis (ver Gráfico No.2.3).

Gráfico No. 2.3

Gráfico No. 2.3



Fuente: Banco Central del Ecuador – Evolución del crédito 2005

A pesar de esta *desaceleración* del crecimiento anual del crédito hacia fines del 2005, la tendencia del sector privado a demandar y por lo tanto acceder a mayores montos de crédito ha sido superior a la cifra del año 2004. En el 2005, el flujo de crédito de la banca abierta al sector privado se incrementó en US\$ 1,180 millones, valor superior en alrededor de US\$ 270 al flujo registrado en el año 2004, alcanzando un saldo a fines del año 2005 de US\$ 5,223 millones.

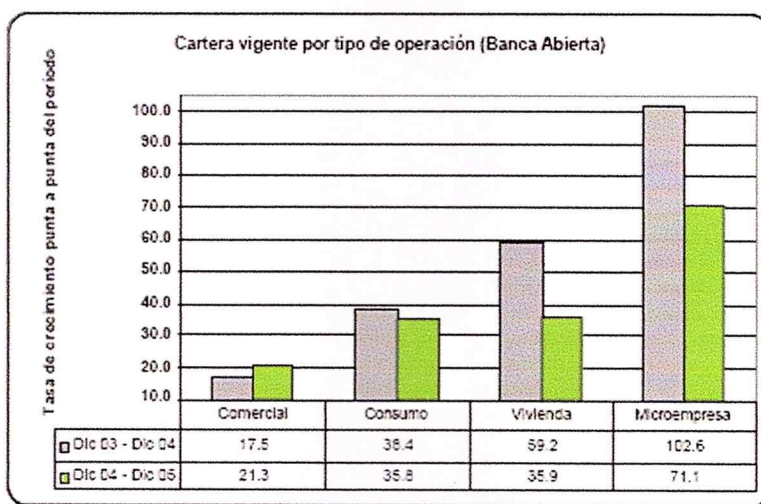
El desempeño del crédito en el año 2005, se debió nuevamente a la contribución del crédito destinado al consumo y al sector comercial, que en conjunto recibieron el 75% del flujo anual, en tanto que la vivienda y la microempresa recibieron el 25% restante. Al analizar las tasas de crecimiento al cierre de los años 2004 y 2005 (ver Gráfico No.2.4), de la cartera por tipo de operación, se aprecia que en éste último año, el **crédito al sector comercial** es el que presenta el crecimiento más importante en relación con la

evolución del año 2004, el crédito al **consumo** se expandió a tasas de crecimiento estables y similares a las registradas en 2004. A pesar de que la importancia relativa del **crédito para microempresa** es baja, su fuerte crecimiento por segundo año consecutivo, con tasas anuales por encima del 50%, es reflejo del esfuerzo por incursionar en este mercado. Por su parte, el **crédito para construcción o adquisición de vivienda** registra una desaceleración de más de 23 puntos porcentuales, en el período de análisis.

Quizás esta caída en el ritmo de crecimiento fue un factor para que el sistema financiero reduzca las tasas de interés, con el propósito de impulsar nuevamente la demanda de este sector.

Gráfico No. 2.4

Gráfico No. 2.4



Fuente: Banco Central del Ecuador – Cartera Vigente por Tipo de operación

El índice de la **cartera vencida** de la banca abierta como porcentaje de la cartera bruta para el 31 de diciembre del año 2005 cerró en 4.8%, inferior a la del año anterior que fue de 6.3%, como lo muestra el Gráfico No.2.5. Podría inferirse que la adecuación de las entidades financieras a las políticas de normatividad determinadas por la Superintendencia de Bancos y Seguros, ha contribuido a mejorar calidad de la cartera y por lo tanto reducir los niveles de riesgo.

Gráfico No. 2.5



Fuente: banco Central del Ecuador – Índice de morosidad 2004 - 2005

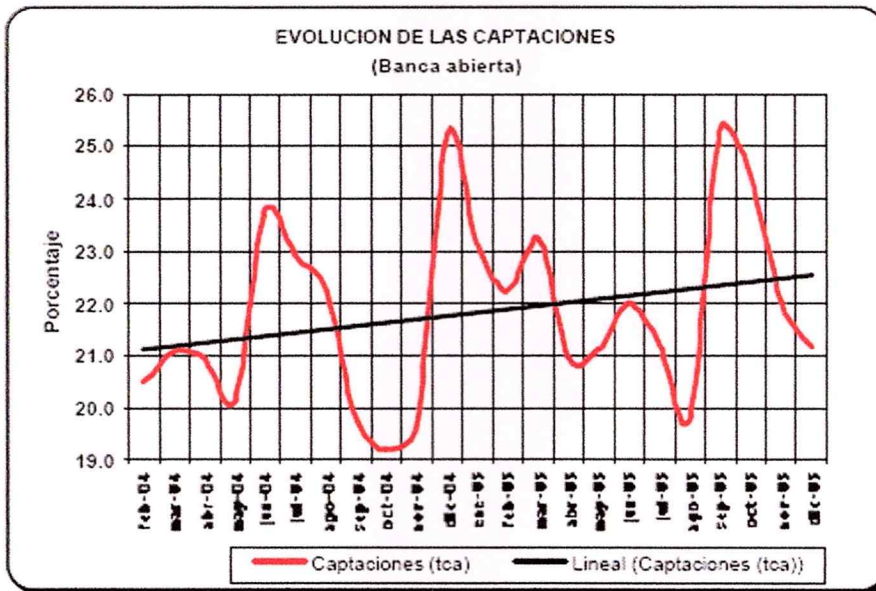
Finalmente, los indicadores económicos muestran en la economía una mayor profundización financiera para el 2005. En efecto, la relación de la cartera por vencer del sistema financiero como porcentaje del PIB en diciembre del año 2004 fue de 23%, mientras que en el 2005 alcanzó al 25%.

2.3.2.2 EVOLUCIÓN DE LAS CAPTACIONES

Las captaciones sistema bancario, continúan mostrando la tendencia creciente observada desde el inicio de la dolarización. Al 31 de diciembre de 2005, esta variable registró un saldo de US\$ 6,500 millones, equivalente a una tasa de crecimiento anual del 21.2%, lo que determinó un significativo incremento de US\$ 1,135 millones con relación al saldo de diciembre del año 2004. A nivel anual, se aprecia un ritmo de crecimiento estable y con tendencia creciente. Las tasas anuales han fluctuado desde el 2004, entre 19% a 26%, como se puede apreciar en el siguiente gráfico.

Gráfico No. 2.6

Gráfico No. 2.6



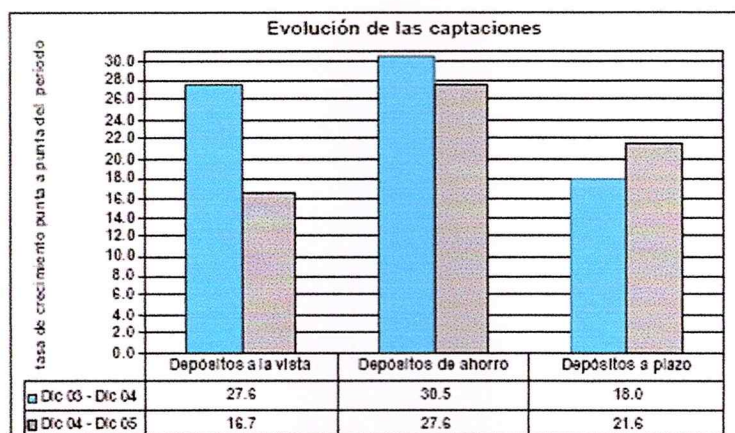
Fuente: Banco Central del Ecuador – Evolución de las Captaciones

Al analizar la evolución de las captaciones por tipo de instrumento financiero en el transcurso del año 2005, se evidencia que los depósitos a la vista son los que han reducido su ritmo de crecimiento, al pasar de una tasa anual del 27.6% en el año 2004 a 16.7% en el año 2005. Por su parte, los depósitos a plazo han acelerado ligeramente su ritmo, de 18% a 21.6% entre los años 2004 y 2005; en tanto que los depósitos de ahorro han mostrado un menor dinamismo, al reducir su crecimiento, de 30.5% en diciembre de 2004, a 27.6% en diciembre de 2005 (ver gráfico No.2.7).

Una explicación de ello sería que los agentes económicos percibieron que las tasas de interés de las inversiones a plazo eran más atractivas que las otras alternativas, como así también con el fin de proteger sus ahorros de la pérdida del poder adquisitivo provocada por la elevada inflación del 2005, trasladaron recursos de las cuentas de ahorro y a la vista hacia inversiones a plazo, cuyos intereses son, en general, superiores.

Gráfico No.2.7

Gráfico No. 2.7



Fuente: Banco Central del Ecuador – Evolución de las Captaciones

2.3.2.3 EVOLUCIÓN DE LAS TASAS DE INTERÉS

En el transcurso del año 2005, las tasas de interés nominales tanto activas como pasivas se han reducido, continuando con la tendencia observada desde el inicio de la dolarización. Mientras que en el año 2004, el promedio de las tasas de interés activas era del 9.63%, para el 2005 el promedio es de 8.55%. Las tasas de interés pasivas presentan una mayor rigidez a la baja, de un promedio de 4.62% en el año 2004, pasaron a 4.30% en el 2005.

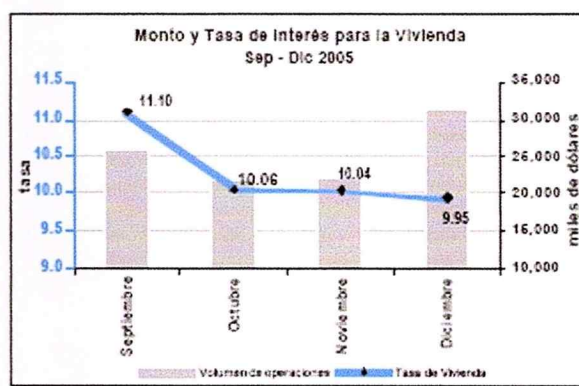
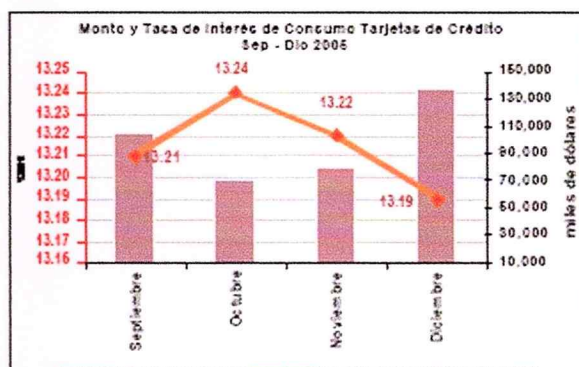
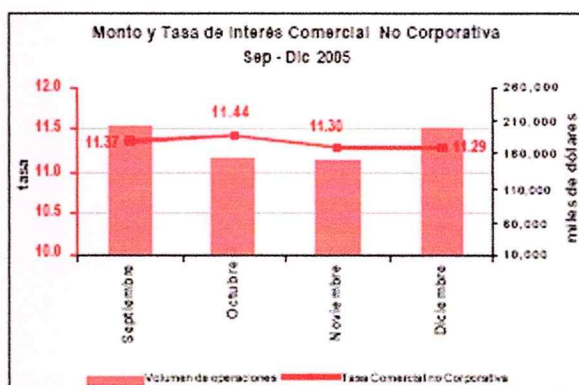
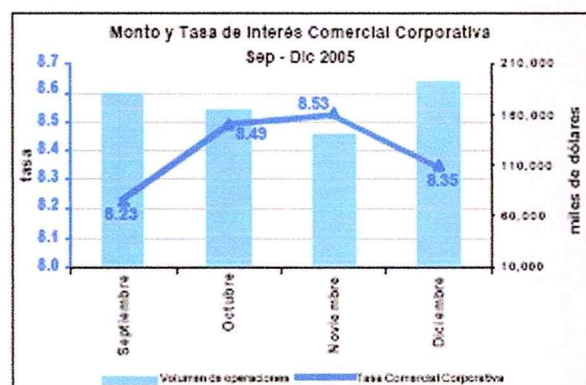
En respuesta a la dinámica presentada por la actividad productiva el mercado de crédito se ha visto en la necesidad de dividirse en distintos segmentos crediticios: el comercial, el del consumo, para la vivienda y para el micro crédito, los que funcionan de acuerdo a su propia estrategia y características, en cuanto a tasas de interés, plazos, montos y riesgos.

A partir de octubre de 2005, el BCE empezó a publicar tasas de interés nominales promedios ponderadas por tipo de crédito, con el propósito de conceder mayor transparencia de los costos en los diferentes mercados crediticios, aumentar la competencia entre las entidades financieras y permitir que los agentes económicos cuenten con mayores elementos en la toma de decisiones respecto a sus proyectos de inversión.

La evolución de las tasas de interés por tipo de crédito se puede observar a partir de septiembre de 2005, mes en el cual el BCE empieza a disponer de las entidades financieras, este tipo de información, como se aprecia en el grupo de gráficos a continuación.

Gráfico No. 2.8

Gráfico No. 2.8



Fuente: Banco Central del Ecuador – Monto y Tasas de Interés

Los gráficos anteriores muestran que, para diciembre, la evolución de las tasas de interés de los distintos mercados del crédito sigue la tendencia estable observada durante el último cuatrimestre del año 2005, sin que se registren variaciones muy significativas. Las tasas de interés para el **sector comercial corporativo** en promedio se han mantenido en alrededor del 8.4%, en tanto que para el **sector no corporativo** las tasas de interés han sido de alrededor del 11.4%, diferencia en tasas que se explica en gran medida por los riesgos asociados en cada uno de estos segmentos y demás características particulares de la dinámica de estos mercados. Esta definición incluye empresas cuyas ventas anuales son iguales o superiores a US\$ 5 millones.

En el caso de las tasas de interés para el **sector de la vivienda** se han mantenido a la baja, con relación al comportamiento de los demás segmentos de mercado. En diciembre la tasa promedio ponderada de la banca alcanzó a 9.9%%, mientras que en septiembre de 2005, se encontraba en 11.1%.

Las tasas de interés para la microempresa, y de tarjetas de crédito muestran niveles que tienden a ajustarse a la Tasa Máxima Convencional, TMC4 (13.43%), en tanto que las tasas de interés para el consumo, sin considerar las comisiones, están por debajo de la TMC, 11.8%. Vale señalar, que el límite impuesto por la metodología de cálculo de la TMC, ha producido, externalidades negativas en el proceso de intermediación financiera, pues dada esta limitación las instituciones financieras han introducido distorsiones en la determinación del costo del dinero a través de las “comisiones de crédito”, para incorporar el riesgo y demás costos asociados a este tipo de operaciones, que por su naturaleza, son mayores a los de otros segmentos.

Los horizontes de plazos en los que se negocian los créditos son muy diversos en función del tipo de segmento del que se trata. Así, por ejemplo, durante el período septiembre-diciembre del año 2005, en el caso del *crédito corporativo*, el 72% del

volumen y el 80% del número de operaciones se han concentrado en el plazo de hasta 180 días. Por su parte, el crédito no corporativo, concentra el 48.2% del volumen y número de operaciones en plazos de hasta 180 días; mientras que un 38.4% adicional se ha negociado a plazos mayores a un año. Por su parte, el financiamiento al *consumo* se realiza en plazos totalmente diferentes al crédito comercial; pues en el mismo período septiembre-diciembre de 2005, el 68% del volumen del crédito concedido fue a plazos mayores de un año, mientras que en número de operaciones el 50% se distribuye en plazos de hasta un año, y el 50% restante en créditos mayores a un año.

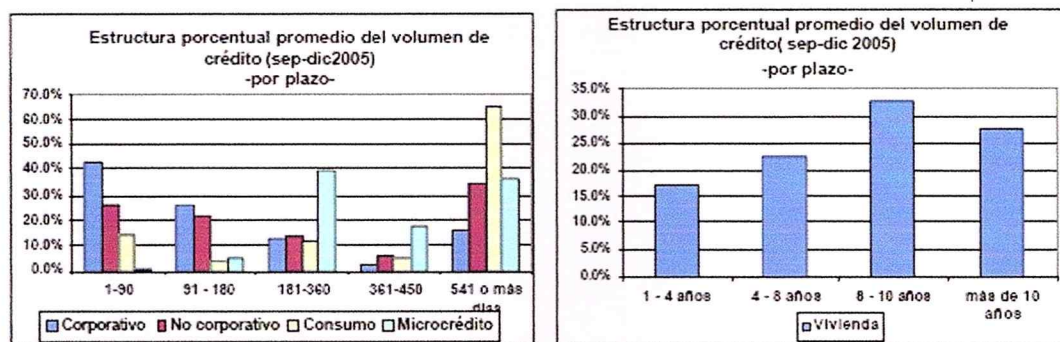
En el caso de la *microempresa*, el 73% de la cartera de la microempresa está colocada en un plazo promedio de entre 6-18 meses. Apenas el 6% de la cartera se ha colocado a un plazo de hasta 180 días. Al analizar el número de operaciones, el 80% del volumen total se concentra en el plazo de 6-18 meses.

En el financiamiento a la *vivienda*, el 74% del volumen del crédito y el 80% del número de operaciones se han negociado en el plazo de hasta 10 años.

La TMC se calcula como 1.5 veces la Tasa Activa Referencial. Los créditos otorgados por las entidades financieras que superen el valor establecido en la TMC se consideran como usura.

Gráfico No.2.9

Gráfico No. 2.9

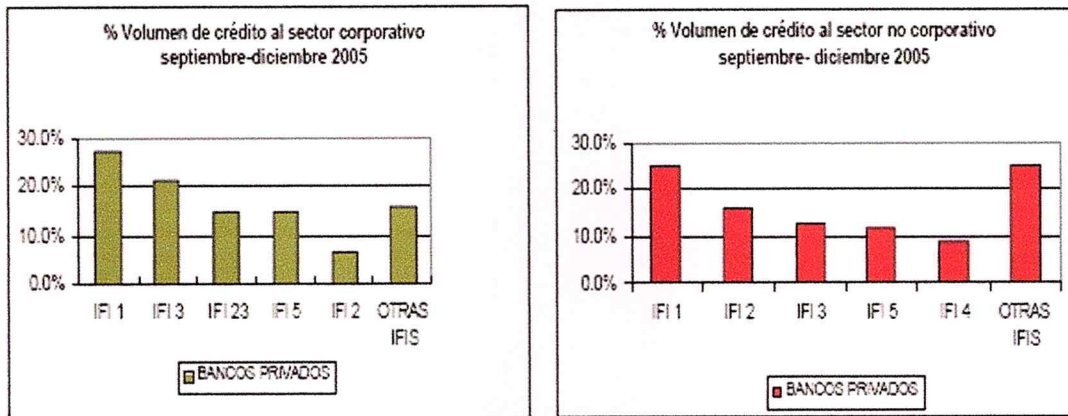


Fuente: Banco Central del Ecuador – Estructura Porcentual del Volumen de Crédito

Por otra parte, al analizar la concentración crediticia se encuentra que pocas son las instituciones del sistema financiero, que capturan una gran porción del mercado crediticio; se observa además, ciertos niveles de especialización en determinadas líneas de negocio por parte de estas instituciones, como lo detalla el siguiente gráfico.

Gráfico No. 2.10

Gráfico No. 2.10



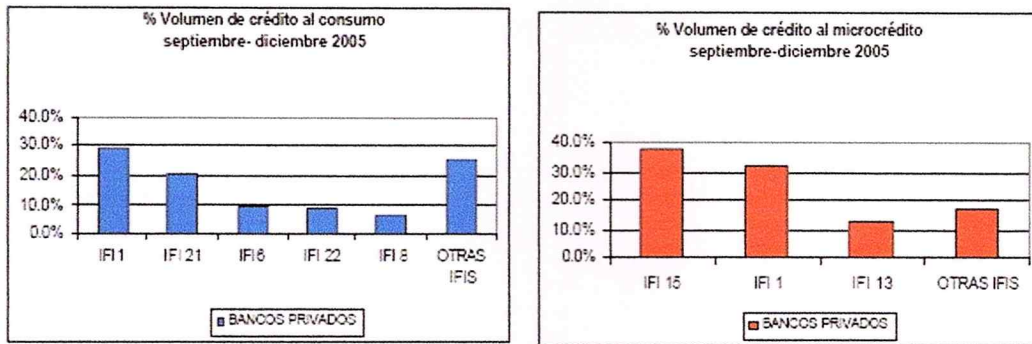
Fuente: Banco Central del Ecuador - % Volumen de Crédito al Sector Corporativo

En el caso del *crédito corporativo*, en el período comprendido entre septiembre y diciembre del año 2005, cinco instituciones financieras (Pichincha, Produbanco, Citibank, Bolivariano e Internacional) concentran alrededor del 84% del volumen de crédito concedido, en tanto que las mismas instituciones financieras a excepción del Citibank, incluido el Machala, han concentrado el 74% del volumen de crédito al sector *no corporativo*.

Igual que en el resto de líneas de negocio, cinco entidades financieras (Pichincha, Unibanco, Pacífico, Centro Mundo y MM. Jaramillo Arteaga) concentraron el 74% del volumen del crédito para *consumo* en el mismo período septiembre- diciembre del 2005; y, el crédito a la microempresa se encuentra fuertemente concentrado en 3 instituciones microempresa (Solidario, Pichincha y Procredit), concentran el 83% del volumen total del crédito, como lo ilustra el siguiente gráfico.

Gráfico No. 2.11

Gráfico No. 2.11



Fuente: Banco Central del Ecuador - % Volumen de Crédito al Consumo

Finalmente, en el caso del crédito a la vivienda el 74% del crédito se ha destinado a través de cinco instituciones financieras (Pichincha, Pacífico, Produbanco, Rumiñahui y MM. Jaramillo Arteaga).

Gráfico No. 2.12

Gráfico No. 2.12



Fuente: Banco Central del Ecuador - % Volumen de crédito a la vivienda

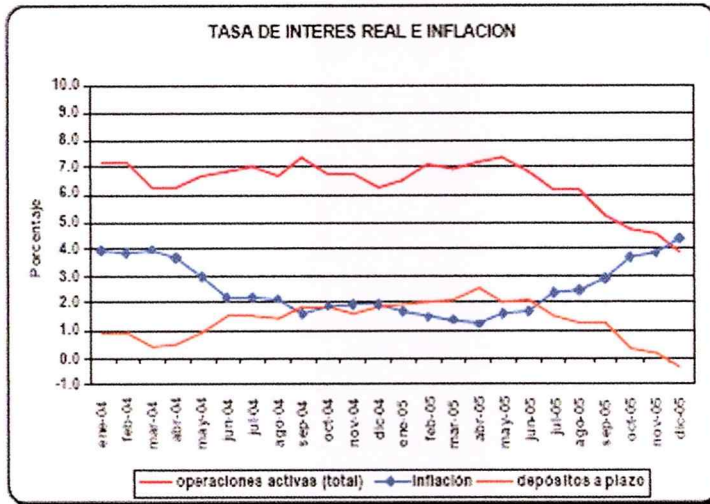
Al analizar el valor unitario de las operaciones de crédito, se observa que para el caso del crédito corporativo, el monto promedio de las operaciones varían entre US\$ 76,000 y US\$ 1'000.000, mientras que para el sector no corporativo el monto promedio es menor, varía entre US\$ 16,000 y US\$ 82,000. En el caso del consumo el valor unitario de las operaciones se sitúa entre US\$ 1,100 y US\$ 2,600. En el financiamiento a la microempresa, el monto promedio por operación se encuentra entre US\$ 2,000 y US\$ 2,900, sin embargo se debe señalar que por las características de este tipo de crédito, se instrumentan operaciones inclusive de US\$ 500,000. En la vivienda el rango de las operaciones de crédito, varían entre US\$ 20,000 y US\$ 47,000 en promedio.

Cabe destacar que si bien existe una alta concentración de la cartera de crédito en cada uno de los segmentos de cartera por destino de operación (comercial corporativa, comercial no corporativa, consumo, vivienda y micro crédito respectivamente), esto no constituye por si mismo, evidencia de que las instituciones financieras que concentran la mayor parte del volumen de crédito en cada segmento, se encuentren ejerciendo prácticas anticompetitivas o de abuso de poder de mercado. En efecto, tener una alta participación en un determinado mercado ("posición dominante") no implica *per se* que exista "abuso de posición dominante", y, como en cualquier otra línea de negocio, solo una investigación exhaustiva de las prácticas empresariales y de la organización industrial del sistema bancario permitiría llegar a una conclusión al respecto.

En cuanto a la evolución de las **tasas de interés reales**, se debe señalar que durante el año 2005, se muestra dos períodos claramente diferenciados (ver gráfico 13), el primero muestra un aumento de las tasas de interés, explicado por la evolución decreciente de la inflación hacia una convergencia a niveles internacionales hasta abril del 2005, y el segundo período, a partir del mes de mayo, se registra una drástica reducción de la tasa real activa, en respuesta al repunte de la inflación que se viene observado desde esa fecha; y para el caso de las tasas de interés pasivas el rendimiento inclusive se acerca a cero.

Gráfico No.2.13

Gráfico No. 2.13



Fuente: Banco Central DEL Ecuador

El **spread** entre las tasas de interés activas y pasivas se ha reducido levemente en el transcurso del año 2005, tal como se puede observar en el gráfico 14. Mientras en diciembre del año 2004 el spread era del 4.25 puntos, a diciembre del año 2005 alcanzó a 3.91 puntos porcentuales.

2.4 PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

2.4.1 PROCEDEMIENTO RELATIVO A LA DETERMINACIÓN DE LA MUESTRA

Este proyecto fue realizado mediante una muestra aleatoria de 261 empresas (PYMES), muestra que hemos podido obtener a partir de una fórmula estadística aplicada al total de empresa registradas en la Cámara de la Pequeña Industria (CAPIG) (ver anexo 1).

La selección de las 261 empresas se las hizo en base a las empresas que colaboraron enviándonos vía correo electrónico el cuestionario respondido.

Utilizamos un nivel de confianza del 95% y un margen de error de 5%. Para determinar el número de encuestas que debíamos realizar, tomamos en cuenta los tres factores que determinan el tamaño de la muestra:

Grado de confianza (z):

Es el porcentaje de datos que se abarca en función al nivel de confianza dado, nosotros hemos escogido el nivel de 0.95; y para este grado de confianza, le corresponde un valor de Z de 1.96; este valor se obtiene dividiendo el porcentaje dado como confianza, para dos y luego este valor se lo busca en la tabla de distribución normal.

Máximo error permisible (D):

Es el error que se puede aceptar con base a una muestra “n” y un límite o grado de confianza “X”.

Proporción estimada (p)

Es la probabilidad de ocurrencia de un fenómeno específico. En nuestro caso p es la probabilidad de ocurrencia de que las PYMES necesiten financiamiento continuo; hemos considerado el porcentaje de probabilidad de ocurrencia con el cual se trabaja en estos casos que es 0.50.

Nuestra encuesta está dirigida a las PYMES, pequeñas y medianas empresas, de la ciudad de Guayaquil. La cantidad de empresas que entran en esta categoría para la muestra está dada por la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N * pq}{(N-1) \frac{e^2}{z^2} + pq}$$

Fuente: Investigación de Mercados, KOTHLER

Donde:

n = número de partidas en la muestra

N = Total de población de trabajo

p = proporción estimada de éxitos

q = $(1-p)$ o proporción estimada de fracasos

e^2 = cuadrado de la aceptabilidad máxima de error entre la proporción real y la Proporción de la muestra

Los valores a utilizar fueron:

$e = 5\%$

$z = 1.96$

$p = 0.50$

$q = 0.50$

$N = 814$ empresas

$$n = \frac{814 * 0.5 * 0.5}{(814 - 1) \frac{0.05^2}{1.96^2} + (0.5) * (0.5)}$$

$n = 261$

Procedimiento de la encuesta.

La encuesta fue realizada a 261 PYMES en la ciudad de Guayaquil, mediante un muestreo aleatorio, a los diferentes sectores empresariales sean estos, alimenticios, manufactura, químicos, metalmecánica. Plásticos, etc.

Para realizar el monitoreo se utilizó el método de encuestas, específicamente 261, dato obtenido con la fórmula aplicada, cada cuestionario estructurado con cinco preguntas (ver anexo 2). Las encuestas se realizaron en su mayoría vía correo electrónicos, en los días 29 de febrero al 10 de marzo, las mismas que iban dirigidas a los gerentes financieros o propietarios del negocio.

Las preguntas en su mayoría fueron cerradas, para establecer los parámetros bajo los cuales realizamos nuestra investigación, sin embargo establecimos una pregunta abierta para obtener mayor información acerca de las necesidades reales de las PYMES al momento de aplicar a un crédito bancario. Las preguntas cerradas, de opciones múltiples fueron tabuladas de acuerdo a sus opciones (ver anexo 3)

2.4.2 ANÁLISIS DE RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS A LA MUESTRA DE PYMES

Las encuestas indagan sobre 5 preguntas la primera que es:

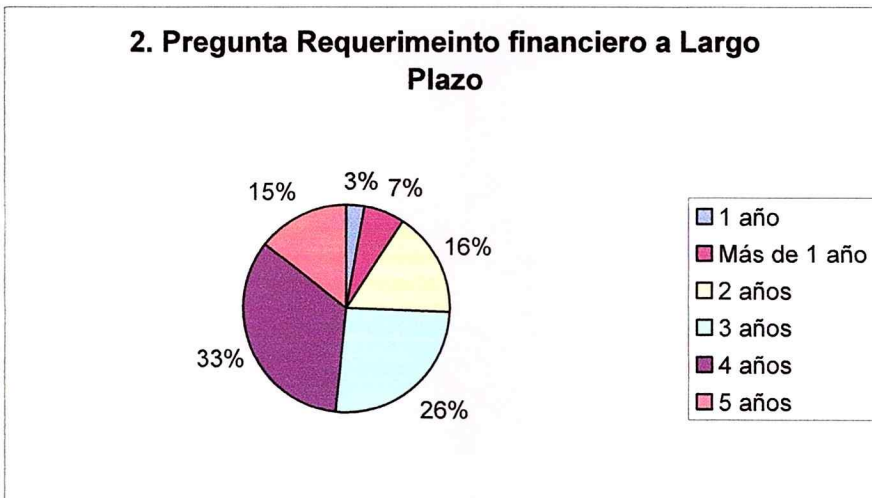
- 1) Cree Ud que su negocio o empresa necesita un financiamiento continuo de la Banca.

Esta pregunta tiene como finalidad saber si las PYMES encuestadas requieren financiamiento periódico o continuo: Aquí encontramos que la respuesta de los encuestados en su totalidad fue continuo. Lo que significa que su necesidad de crédito es permanente.

En la segunda pregunta hacemos referencia a los plazos de los créditos que requieren las PYMES, con la finalidad de obtener los plazos a los cuales requieren los créditos.

2) Si para efectos de Estudios hemos considerado que largo plazo son los siguientes vencimientos, en cual de estos éstos se ubica su requerimiento de financiamiento:

Gráfico No. 2.14



Fuente: Realizado por los integrantes

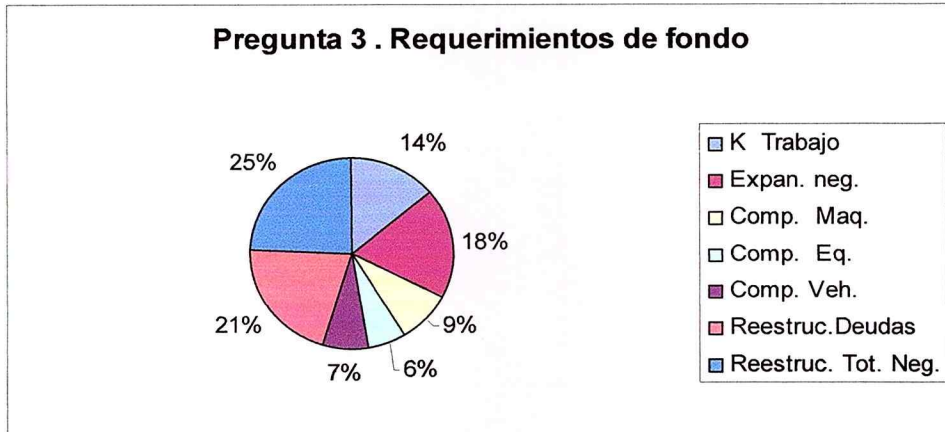
Aquí vemos que el 3% requiere durante todo un año. El 7% respondió que requiere crédito a más de un año. El 16%, contestó que sus requerimientos son a 2 años. El 26% su requerimiento es a 3 años. El 33%, respondió que su necesidad de plazo es a 4 años y el 15% contestó que requiere a 5 años.

Podemos establecer de acuerdo a los resultados obtenidos en esta pregunta que la media aritmética se ubica sobre los 3 años, lo que quiere decir que el financiamiento promedio requerido es de largo plazo. Con esto alcanzamos el primer objetivo específico de la tesis que es identificar las necesidades de fondo si son de corto o largo plazo.

En lo que respecta a la tercera pregunta el objetivo de la misma es definir la necesidad del crédito de las PYMES. Aquí se planteó lo siguiente:

- 3) Sus requerimientos de fondos son para: capital de trabajo, expansión de negocio, compra de maquinarias, compra de equipos, compra de vehículos, reestructuración de deudas y reestructuración total del negocio.

Gráfico No. 2.15



Fuente: Realizado por los integrantes

Del total encuestado el 25% piensa que sus requerimientos son para Reestructuración Total del Negocio, esto es coherente con la evolución de los mercados que sugiere a las empresas hacer cambios profundos en sus actividades más aún si vemos que la siguiente respuesta en importancia se ubica el 21% requiere créditos para Reestructuración de Deudas, es importante destacar que en tercer lugar se encuentra con el 18% expansión del negocio. Todo esto indica que el crédito estaría destinado a mejorar sus posiciones competitivas.

En lo que respecta a la pregunta 4, referente a si encuentran en capacidad de entregar garantías reales, el 40% respondió estar en capacidad de dar garantías reales, pero, no para cantidad muy significativas, es decir que sobrepasen más del 100% de créditos importantes, aquí manifestaron también que la variable garantías reales determina la cantidad que pueden solicitar. El 60% considera que tiene problemas en garantizar créditos con bienes hipotecarios por lo que sus niveles de garantía no les permite acceder a cantidades mucho mayores.

2.4.3 RESUMEN DE PERSPECTIVAS DEL CREDITO

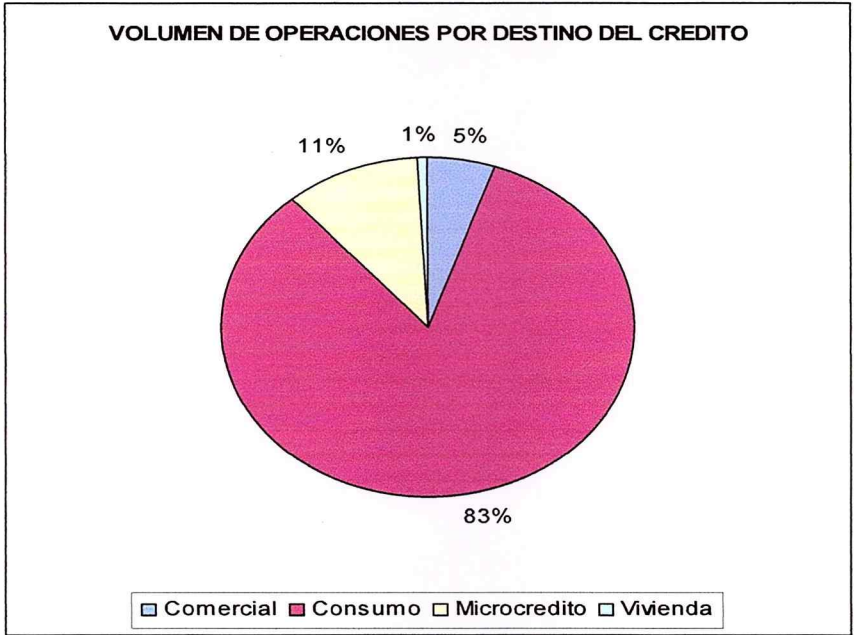
Cuadro No. 2.1

**VOLUMEN DE OPERACIONES POR DESTINO DEL CREDITO
01/01/2005 AL 31/12/2005**

	Comercial		Consumo		Micro crédito		Vivienda		Total
INSTITUCIONES	No. Op.		No. Op.		No. Op.		No. Op.		No. Op.
DE GUAYAQUIL	24.317	16%	130.193	84%	6	0%	273	0%	154.789
PACIFICO	4.242	21%	14.412	72%	449	2%	1.033	5%	20.136
PICHINCHA	122	0%	100.753	63%	56.711	35%	2.727	2%	160.313
PRODUBANCO	56	0%	203.821	100%	0	0%	695	0%	204.572
	28.737	5%	449.179	83%	57.166	11%	4.728	1%	539.810

Fuente: Superintendencia de Bancos, volumen de crédito año 2005

Gráfico No. 2.16



Fuente: Realizado por los integrantes

De acuerdo al cuadro de volumen de operaciones registradas durante el año 2005 por los bancos analizados vemos que la participación de las colocaciones destinadas a las actividades comerciales representan el 5% o 28.737 operaciones de un total de 539.810 operaciones, evidenciándose que el 83% de estas corresponden a operaciones de consumo. Es importante mencionar que la Superintendencia de Bancos estratifica la cartera en cuatro grupos: créditos Comerciales, de Consumo, Micro créditos y créditos Hipotecarios.

Dentro de la Cartera de Crédito Comercial la Superintendencia de Bancos clasifica las operaciones que se otorgan a Pequeñas, Medianas y Grandes Empresas, es por eso podemos determinar que realmente el porcentaje de créditos que se colocan al Segmento de las PYMES, es muchísimo menor al 5% que estamos mostrando. Esto

significa que el volumen de crédito hacia el sector de la Pequeña y Mediana empresa es insuficiente, así queda demostrada que la Hipótesis es verdadera, que sin duda es la consecuencia de la mala calidad de las Políticas crediticias que la Banca Aplica al someter al sector a condiciones o requisitos que no se encuentran al alcance de ellos.

Este 5% a que nos referimos tiene un significado muchos mayor que el indicar que es una baja participación, lo que esto representa es que la Banca Invierte en actividades no productivas sino que destina sus recursos al consumo, consecuentemente la Banca no esta contribuyendo al mejoramiento económico del sector del Segmento PYMES, mas bien esta alentando a una economía de Burbuja ya que el crédito de consumo es a través de las tarjetas de crédito y de emisión de papeles, esto no constituye un impulso real hacia la producción y el empleo como si constituiría si mejorara los créditos Comerciales.

CAPITULO 3: PROPUESTA DE CREACIÓN – PROGRAMA CREDITICIO DE MEJORAMIENTO ECONOMICO PYMES

3.1.1 PROPUESTA DE MEJORAMIENTO

Los bancos analizados para otorgar préstamos a las PYMES solicitan garantías e información que les permita formarse una idea coherente de la situación del solicitante.

Por otro lado, las PYMES no cuentan con las garantías suficientes requeridas por los bancos para préstamos de cantidades importantes que necesitan para financiar el crecimiento del negocio. Creando un estancamiento de actividades productivas y financieras, consecuentemente una insuficiente inversión y una baja creación de empleo. Lo grave de esta situación es que los negocios de las PYMES son rentables con gran potencial y para la banca invertir en las PYMES representaría también un gran negocio, ya que las tasas de intereses son mayores a las tasas que para préstamos corporativas y lo que es incluso relevando son buenos pagadores. Lamentablemente, por cuestiones formales importantes y de organización las PYMES no son sujetos de crédito de cantidades mayores que les permita invertir en su crecimiento. Por lo cual, nosotros, dentro de nuestra propuesta hemos considerado que las PYMES pueden acondicionarse a una LINEA ó LINEAS DE CREDITOS SUJETAS A LA APROBACIÓN DE UN PROGRAMA DE RECUPERACIÓN O MEJORAMIENTO ECONOMICO, compuestos de tres programas fundamentales y decisivos: 1) Programa de Eficiencia Operativa, 2) Programa de Eficiencia Financiero y 3) Sistemas de Principios y Valores.

3.1.2 FUNDAMENTOS DE LOS PROGRAMAS.

Como hemos manifestado las PYMES son negocios en marcha y cuyas perspectivas de crecimiento dependen en gran medida de la viabilidad de financiar sus operaciones.

Nosotros creemos que el motivo de los requerimientos de fondos en general son para Capital de Trabajo, bajo este concepto se resumen la mayorías del para que se necesita un préstamo.

Ahora bien, vamos analizar más detenidamente el significado del Capital de Trabajo como concepto que justifica la solicitud de una línea de crédito sujeto a un programa económico.

El Capital de Trabajo (KT) es por definición contable la diferencia entre el Activo Corriente (AC) y el Pasivo Corriente (PC), el resultado, si es mayor el AC que PC entonces hay Capital de Trabajo, pero si AC es inferior al PC, entonces no hay Capital de Trabajo. Cuando hay Capital Trabajo quiere decir que los activos corrientes que son los valores y derechos que rotan durante un año son superiores a las deudas con vencimiento hasta de un año. Ahora bien, dentro de los activos corriente tenemos Caja Bancos, Inversiones Temporales, Cuentas y Documentos por Cobrar, Inventarios y los Gastos Pagados por Anticipados.

Los activos corrientes se financian con los pasivos corrientes, tales como: Sobregiros bancarias, Prestamos Bancarios, Cuentas y Documentos por Pagar a Proveedores, Pasivos Acumulados e Impuestos por Pagar.

Nótese que, para que haya Capital de Trabajo la suma de los valores del Activos Corriente tienen que ser mayores a la suma de los Pasivos Corriente, esto nos lleva a hacernos la siguiente pregunta, ¿De donde salen los fondos para financiar los activos corriente que no son cubiertos por los Pasivos Corriente? En otra palabras ¿Como se financian los Créditos a los Clientes de la PYMES y los inventarios? La respuesta a estas es que se financian con fondos a Largo Plazo que provienen de aportes de accionistas o de utilidades retenidas. Entonces, encontramos que el significado de capital de trabajo es aquella parte del Activo Corriente que se financia con fondos a largo plazo, y básicamente esa parte son los créditos a los clientes y los inventarios.

Ahora veamos que pasa si no hay capital de trabajo, es decir que los activos corrientes son inferiores a los pasivos corriente, esto quiere decir, que se ha invertido en activos fijos con financiamiento de corto plazo o que el negocio esta teniendo pérdidas. En este caso, el capital de trabajo negativo, significa que el negocio requiere inversiones de largo plazo, tales como propiedades, instalaciones, maquinarias, equipos, vehículos o una re-ingeniería o reestructuración, los mismos que están siendo financiados con compromisos u obligaciones de corto plazo, provocando iliquidez del negocio.

Lo antes expuesto nos lleva al siguiente principio, que el capital de trabajo demanda necesariamente un financiamiento o fondos de más de un año de vencimiento, para que un negocio o empresa pueda lograr sus objetivos, y pueda mantenerse en el mercado.

Una gran administración del capital de trabajo, es importante pero no es una condición única y suficiente, para mantener el crecimiento sostenido de un negocio. Sin embargo, en el lenguaje bancario el término préstamo para capital de trabajo se entiende que es para financiar un componente del mismo, por lo general es para inventarios y este tiene un ciclo de rotación inferior a un año, por tal razón, los préstamos bajo el concepto de capital de trabajo son de vencimiento menores a un año, esto es debido al riesgo país

por lo cual los préstamos de capital de trabajo no son concebidos como fondos a largo plazo, salvo excepciones debido a la naturaleza de ciertos negocios de ciclo largo .

Es importante señalar que hace mas de 10 años se reemplazó Estado de Cambio en la Posición Financiera o Estado de Variación del Capital de Trabajo, porque este no daba respuesta al problema del flujo de caja, por tal razón fue sustituido por el Estado de Flujo de Efectivo, el mismo que demuestra los flujos de Caja de la Actividad Operativos, los flujos de Caja de la Actividad de Inversión y los Flujo de Caja de la actividad de Financiamiento, con la finalidad de evaluar la habilidad y capacidad de generar efectivo de una empresa o de la administración de la misma. Por consiguiente, es la disponibilidad de efectivo la que se observa en los círculos financieros, de allí que es importante que una empresa tenga como fuente de financiamiento acceso a líneas de crédito para cubrir el déficit de la actividad operativa o de inversión.

Lo que nos lleva a identificar que para que exista una condición única y suficiente para lograr un crecimiento sostenible es que se cuente con una LINEA PERMANENTE DE CREDITO, basado en el cumplimiento de metas verificables a través de un programa de mejoramiento económico empresarial.

La propuesta del Programa de Mejoramiento Económico se sustenta en los criterios de que un negocio bien administrado es un negocio solvente y rentable. Por lo tanto, lo que se requiere es que las empresas mejoren su administración, para lo cual deben implementarse programas de eficiencia operativa y financiera, acompañado de principios éticos empresariales y valores corporativos. Con esto las empresas pueden trabajar organizadamente y observar el desempeño de sus actividades para poder presentar una situación confiable tanto para sus accionistas, para los proveedores, como para los trabajadores y la banca.

La idea central del proyecto es organizar al sector de las PYMES a través de la Cámaras, quienes tendrán como misión la implementación, dirección y asesoramiento en el Proyecto, de tal forma, que en acuerdo con la banca se valore más la viabilidad de sus negocios como tal. De tal forma que los estados financieros, flujos de caja proyectados, y de más información relacionado con las perspectivas de negocio sean suficiente para calificar si procede o no un crédito. Lo que planteamos, es que la Banca fundamente la decisión de otorgar un crédito en la información de negocio de una empresa más que en la cobertura de las garantías reales. Sin embargo, por principios de seguridad en la banca, el requisito de las garantías no puede ser eliminada, pero si puede ser regulado en función de la calidad de la información que presente una empresa. Dentro de la calidad de información nos referimos a la confiabilidad de misma y a los precedentes registrados en los organismos de crédito y de control.

De tal forma, que si actualmente el requisito de garantía reales es del 140%, la misma sea para empresas que tengan precedentes de riesgo y cuya información sea poca confiable, mientras que para las empresas que tengan un buen precedente y además manejen información confiable, el nivel de garantías reales para estas compañías deba ser mucho menor al 50%. Con estos criterios son con los que se fundamenta el Proyecto de nuestra propuesta.

3.1.3 FORMULACIÓN DEL PROYECTO DE LA PROPUESTA

Hemos realizado varias matrices para visualizar el alcance del Proyecto de solución al problema de financiamiento de la PYMES. Empezamos elaborando una Matriz de Involucrados en el que se demuestra los grupos que se afectan, el interés que tienen en el proyecto.

En el análisis de Problemas encontramos cuales son las causas que originan el problema principal de la PYMES y los efectos que esta ocasiona.

En el Análisis de los Objetivos vemos que el requerimiento de los medios hace posibles el alcanzar los objetivos y así poder lograr los fines. Pero para lograr los objetivos hemos analizados las alternativas ubicando dos alternativas que pueden contribuir a la solución del problema de la PYMES, que según nuestra apreciación el proyecto P2, El Programa de Recuperación y Mejoramiento Económico a través de líneas de crédito Permanente es el mas conveniente porque reúnen las condiciones y requisitos necesarios.

3.13.1 MATRIZ DE INVOLUCRADOS

El objetivo de esta matriz es presentar la relación que existe entre los grupos en conflicto, dentro del proyecto que estamos planteando, identificamos que el primer grupo es el de los cuatro bancos más grandes de la ciudad de Guayaquil, el mismo que tiene interés sobre las PYMES de otorgar créditos con seguridad financiera, pero a la vez se percibe como problema que las PYMES tiene insuficiente Capital de Trabajo y que necesitan mejorar su capacidad operativa.

Para resolver la demanda de las PYMES los Bancos tienen recursos que son los fondos que pondrían a disposición y como medio de control estaría los departamentos de riesgos y asesoramiento de negocios para las PYMES. El interés de los bancos en el proyecto está en mejorar el spread y en la comisión sobre el préstamo por supuesto que esto significa una mayor colocación de volúmenes de crédito. Como conflictos Potenciales la matriz de involucrados indica que habría una mayor competencia en el sistema bancario por captar clientes PYMES.

El grupo de las PYMES, estaría interesado en que el proyecto desarrolle financiamiento permanente y sostenible, para así atender los problemas de baja productividad, baja cobertura de mercado y déficit permanente para planes de corto y largo plazo. Aquí las PYMES deben asumir un compromiso gerencial, tener la decisión firme de alcanzar coberturas y asignar tiempo para capacitación. El interés en el proyecto es lograr acuerdos de facilidades financieras para el sector. Como conflictos potenciales se presentaría que entraría en competencia con grandes empresas.

En lo que respecta al grupo de cámaras de PYMES, ellos fomentarían un servicio integrado de asesoramiento hacia las PYMES, logrando así atacar problemas de desorganización interna del sector y pérdida de competitividad del mismo, para lo cual las cámaras tendrían que poner personal de asesores para orientar a socios, implementar oficinas y espacios físicos para capacitación personalizada y sobre todo proporcionarían información del mercado, esto hace que el interés en el proyecto para las cámaras radique en aumentar el número de socios por consiguiente aumentar la contribución a la institución.

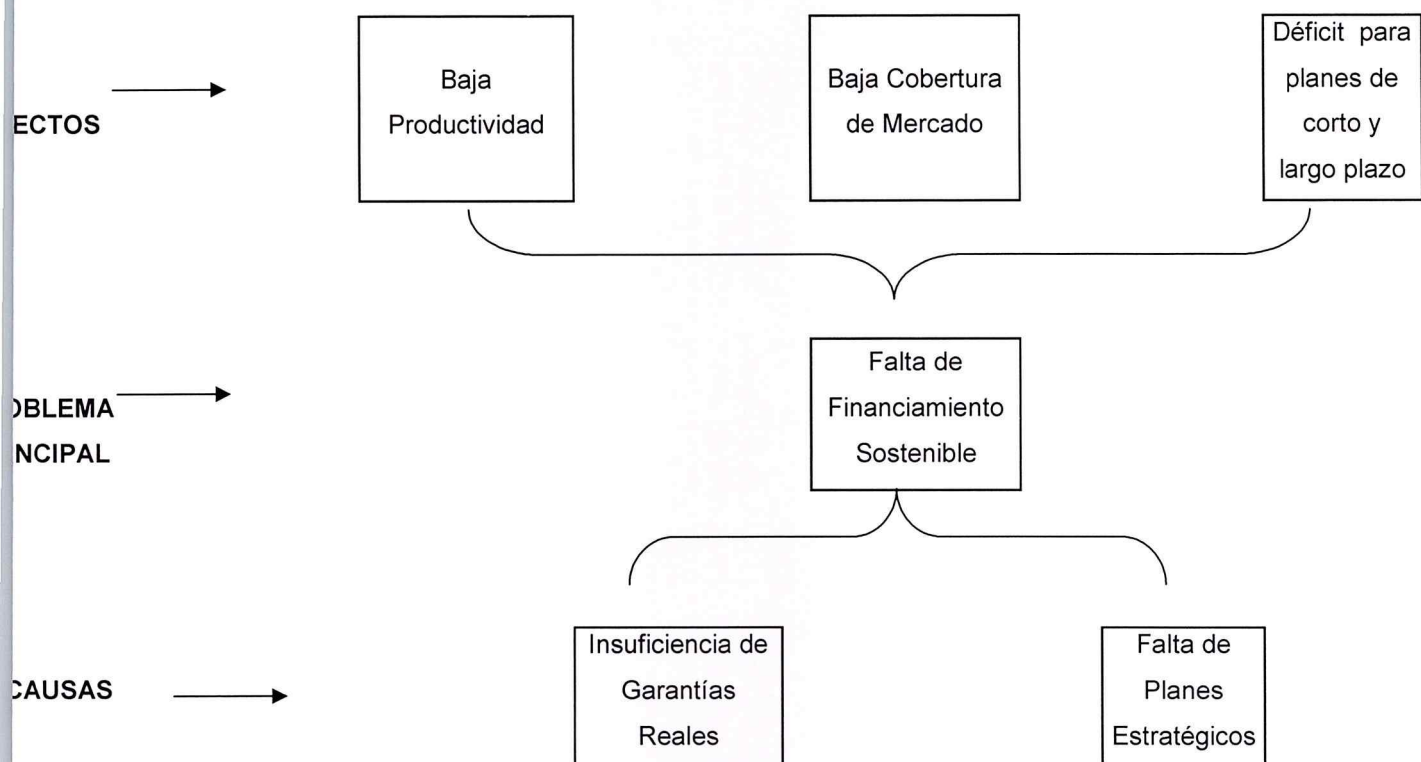
MATRIZ DE INVOLUCRADOS

Grupos	Intereses	Problemas Percibidos	Recursos y Mandatos	Interés en el Proyecto	Conflictos Potenciales
Cuatro Bancos mas grandes de Guayaquil	Otorgar créditos a PYMES con seguridad financiera	PYMES con insuficientes capital de trabajo PYMES necesidades de mejorar su capacidad operativa de largo plazo	Fondos a Disposición Departamento de Riesgo Asesoramiento del Bancos en negocios de PYMES	Mejores Spread Comisión sobre Préstamo	Competencia con otros bancos del sistema
PYMES de Guayaquil	Lograr financiamiento permanente y sostenible	Baja productividad Baja Cobertura de mercado Déficit permanente para planes de corto y largo plazo	Compromiso de la gerencia Decisión firme de alcanzar cobertura Asignar tiempo para capacitación	Facilidades Financieras para proyectos del sector	Competencia con Empresas grandes
Cámaras de PYMES	Fomentar un Servicio Inte-	Desorganización interna	Personal de Asesores	Aumentar el numero de	Ninguno

MATRIZ DE INVOLUCRADOS

Grupos	Intereses	Problemas Percibidos	Recursos y Mandatos	Interés en el Proyecto	Conflictos Potenciales
	grado a las PYMES	de la PYMES Perdida de Competitividad del Sector	para orientación de socios Espacios físicos y capacitación personalizadas Apoyo de Información del Mercado	Socios Aumentar la cuota de contribución de los socios	

ANÁLISIS DE PROBLEMAS Ó ARBOL DE PROBLEMAS

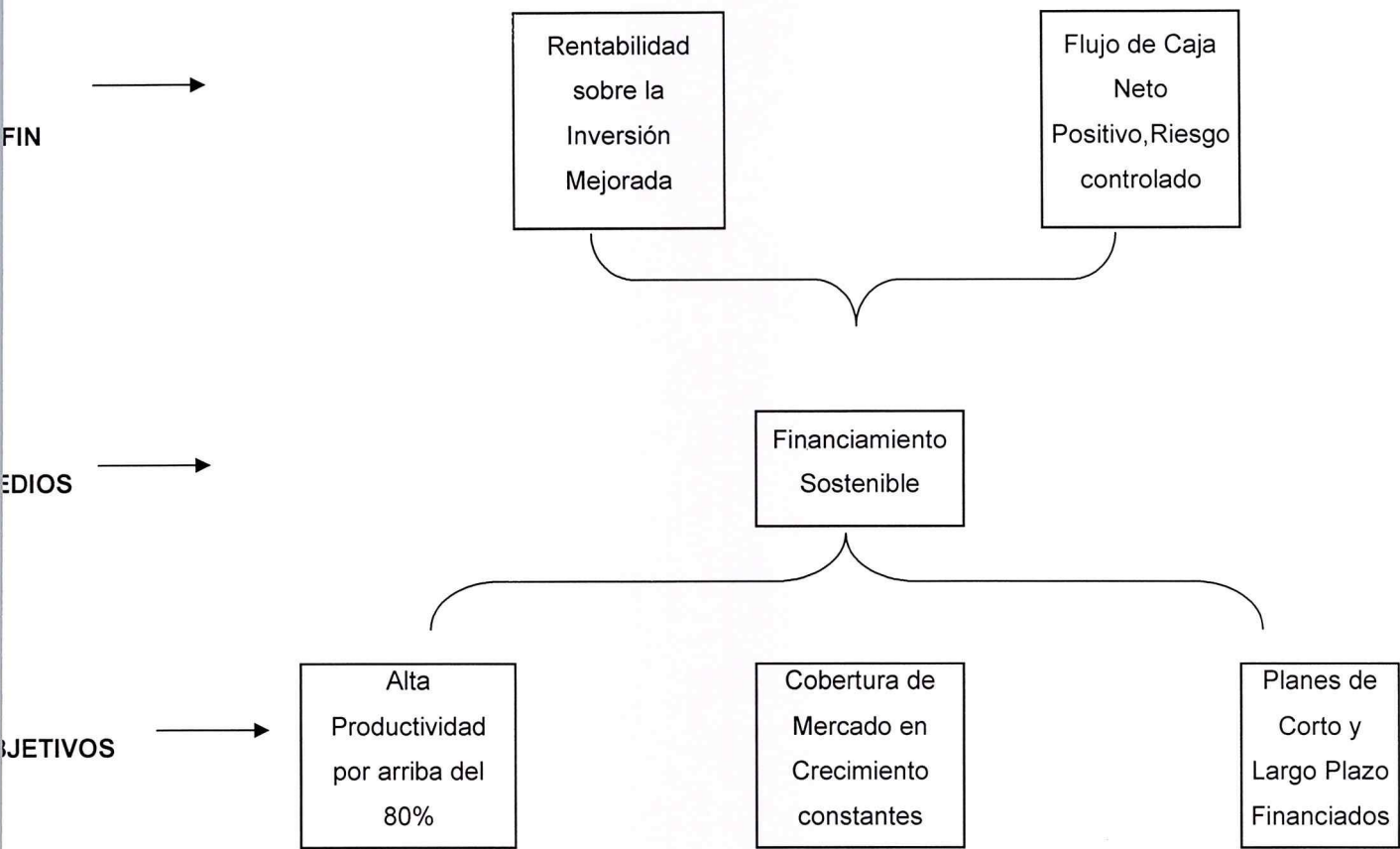


Dentro del análisis de los problemas para el proyecto propuesto encontramos que el problema principal de las PYMES, es la falta de financiamiento sostenible, causado por falta de recursos económicos en calidad de garantías reales para créditos bancarios lo que ha hecho que el sector sea un sector desfinanciado y otra de las causas es la falta de planes estratégicos como resultado de su baja organización empresarial y porque este grupo muestra problemas de formalización de sus actividades y poco orden administrativo.

Esta situación ha provocado como consecuencia o efecto que el sector tenga una baja productividad, baja cobertura de mercado y déficit para planes de corto y largo plazo,

tales efectos no permiten que el sector aproveche las oportunidades y al contrario se encuentre amenazado por el mercado y la competencia, ya que estos problemas no pueden ser resueltos sin crédito bancario.

ANÁLISIS DE OBJETIVOS 6 ÁRBOL DE OBJETIVOS



Dentro del análisis de los objetivos se plantea que los mismos son: a) Alta productividad por arriba del 80%, con esto estaríamos resolviendo el problema de la baja productividad lo que se identifica como uno de los problemas del sector, b) Cobertura de mercado en crecimiento constante, en este objetivo atacamos el problema de baja cobertura y así mejorar la posición en el mercado de las mismas, c) Planes de corto y largo plazo financiados, aquí nos referimos a que a través de una planificación

estratégica la empresa va a mejorar su organización. La información y sus aspectos administrativos y operativos, atacando así el tercer problema identificado que es la falta de planes estratégicos.

Para lograr estos objetivos encontramos que los medios necesarios son lograr un financiamiento sostenido de las estrategias, esto se sustenta porque todo cambio tiene un costo y este costo definitivamente representa desembolsos en efectivo adicionales al flujo normal de operaciones ya que al plantearse mejorar la productividad talvez sea necesario invertir en nuevas tecnologías y cuando nos referimos a mejorar la cobertura de mercado se va a requerir incurrir en promociones, publicidades y otorgar créditos para aumentar las ventas y para desarrollar los planes, se da la necesidad de implementar capacitaciones, probablemente reestructuración de áreas, todo esto demanda créditos para financiamiento.

El análisis de los objetivos se plantea como finalidad que las PYMES, alcancen una rentabilidad sobre la inversión mejorada y que puedan tener un flujo de caja de neto positivo de tal forma que el riesgo a la falta de liquidez esté controlado. Estos dos fines son realmente importantes para el sector ya que buscan que cada unidad tenga una posición de rentabilidad bajo niveles de liquidez que permitan mantener un desempeño sin situaciones traumáticas y puedan mejorar sus ventajas competitivas.

3.1.3.4 ANÁLISIS DE ALTERNATIVAS

ANÁLISIS DE ALTERNATIVAS

Proyectos	CONDICIONES		
	Financieros	Mercado	Legales
Alianza Estratégica de PYMES	Aportes de Activos de Calidad	De similar objetos	Transparencias
Programa de Recuperación y Mejoramiento Económico a través de líneas de Crédito Permanente hacia las PYMES	Asignación de líneas permanentes de acuerdo a cumplimientos del Programa	Volumen de PYMES interesadas o involucradas en el proyecto	Carta de Intención ó de Contrato del Cumplimiento del Programa

Para resolver el problema de las PYMES, hemos desarrollado un análisis de alternativas que constan de dos proyectos el primero P1, que es Alianza estratégica de PYMES, sugiere que las Cámaras deberían estudiar la posibilidad de que empresas de la misma actividad económica se asocien o se fusionen para fortalecer su posición competitiva esto demanda como condiciones que financieramente el aporte de sus activos sean de calidad, que la posición en el mercado sea similar y que entre los aspectos legales exista transparencia.

Como vemos el proyecto P1, no considera aspecto de la dirección de las alianzas, tampoco considera el aspecto de que la mayoría de las PYMES son empresas familiares, aunque las condiciones financieras señaladas pueden ser factibles y las de mercado podrían ser muy conveniente para las partes consideramos que en los aspectos legales habría un conflicto potencial por la baja organización de las unidades

empresariales. Sin embargo, esta alternativa puede ser muy conveniente para aquellas PYMES, que se pueden complementar mutuamente y que separadamente no tendrían mayores oportunidades en el mercado.

La segunda alternativa P2, Programa de Recuperación y Mejoramiento Económico a través de líneas de Crédito Permanente hacia las PYMES, es el proyecto que nosotros estamos recomendando en la Tesis, como alternativa tanto para la Banca para que mejoren sus colocaciones bajo cierto grado de seguridad empresarial, como para las PYMES, para que las mismas se integren a un plan de estratégico de cambios.

Este proyecto requiere condiciones financieras que sería la asignación de recursos o líneas permanentes de acuerdo al cumplimiento del programa, desde el punto de vista del mercado una mayor cantidad de PYMES mostrarían interés y se involucrarían en el proyecto, por lo que consideramos que tendría una respuesta favorable de parte las PYMES y como condición legal habría un compromiso escrito denominado carta de intención o contrato de cumplimiento de programa, esta herramienta servirá para que las empresas se comprometan en realizar un manejo apropiado racional y estratégico de sus negocios con la finalidad de poder mantener la relación crediticia con los bancos.

En resumen la alternativa P2 que hemos recomendado se ajusta a un plan profundo de apoyo empresarial hacia el segmento PYMES.

3.1.3.5 MATRIZ DE MARCO LÓGICO

La Matriz de Marco Lógico es un documento ejecutivo que resume la formulación del proyecto que estamos recomendando, esta muestra las relaciones de los objetivos de cada etapa, los indicadores de gestión que se requiere, los medios para verificar dichos indicadores, como así también los supuestos que deben cumplirse para la implementación del proyecto. Supuestos que representan los riesgos en los diferentes niveles del proyecto.

De tal forma que la matriz muestra que la formulación consta de cuatro aspectos determinantes: Actividades; que se refiere a las acciones básicas que tiene que realizar para el desarrollo del proyecto. Los Componentes; se refieren a programas del proyecto que tiene que desarrollarse en otras palabras esta es el producto o servicio del proyecto. El Propósito; se refiere al resultado logrado del proyecto es decir el impacto directo en los beneficiarios. El Fin; se refiere a la contribución que el proyecto va a tener al logro de los objetivos del sector.

Actividades:

1.1 Elaboración de metas operativas de producción; esta actividad demanda como indicador de control la determinación de metas de producción y compras y como medio de verificación, requiere la implementación de reportes de producción, cálculos de eficiencia, reportes de existencias y manuales de políticas del área y como supuesto de riesgo se asume que se emiten los repotes puntuales.

- 1.2 Elaboración de metas operativas de comercialización; esta actividad demanda como indicador de control la determinación de metas comerciales para lo cual los medios de verificación serán los reportes de ventas vs. Presupuestos, Presupuestos de promoción y publicidad y visitas a canales de distribución, aquí también se requiere manuales de políticas del área, como supuesto de riesgo está la emisión de reportes puntuales.
- 1.3 Elaboración de metas operativas de RRHH; esta actividad demanda como indicador de gestión que se determine metas de administración de recursos humanos para lo cual el medio de verificación será las posiciones del organigrama, nivel de personal por área, manual de política de personal, el supuesto de riesgo es el cumplimiento de las políticas.
- 2.1 Identificación de los índices financieros a administrar; esta actividad demanda como indicador de gestión que se determine los parámetros financieros necesarios para el control, para lo cual como medio de verificación estarán los estados financieros los mismos que reportarán los parámetros predefinidos. El supuesto de riesgo es estados financieros al día.
- 2.2 Elaboración de Presupuesto general de la empresa; esta actividad requiere que toda la empresa se sujete a un presupuesto general de gasto y por áreas, para lo cual el indicador de gestión será presupuesto de caja y su medio de verificación serán los reportes de ingresos y desembolsos. El supuesto es el cumplimiento de los procedimientos.
- 3.1 Declaración de Principios Éticos y de Valores Corporativos; esta actividad requiere que la gerencia defina cuales serían sus principios empresariales tanto par las

relaciones con clientes proveedores como para el personal, aquí también la gerencia debe definir los valores que deben destacar a la empresa por lo tanto el indicador de gestión sería Análisis de los Principios Éticos y lista de valores necesarios para cada PYMES e índices de confianza y como medio de verificación estarían las actas de reunión y declaración de principios. Su supuesto estaría en al aprobación de la gerencia.

Componentes:

1. Programa de eficiencia operativa, se refiere propiamente al programa operativo que debe sujetarse cada PYMES, el mismo que tiene como indicador la Aplicación de l manual del programa de eficiencia operativa de producción y comercialización, para lo cual su medio de verificación serán las Actas de reuniones de discusión del cumplimiento del programa. Su supuesto es la asignación de responsables.
2. Programa de Eficiencia Financiera; se refiere propiamente al programa financiero que debe sujetarse cada PYMES, el mismo que tiene como indicador la aplicación del manual del programa de eficiencia financiera, para lo cual requiere como medio de verificación la evaluación periódica de los estados financieros. Su supuesto son los estados financieros actualizados.
3. Sistema de Principios y Valores; se refiere propiamente al programa de sistema de principio y valores corporativos que debe someterse cada PYMES, el mismo que tiene como indicador Seminarios continuos sobre ética empresarial y trabajo y del cumplimientos de los valores básicos declarados, para lo cual su medio de

verificación es la verificación de pagos de los seminarios. Su supuesto es la aplicación de capacitación por parte de la gerencia.

Propósito:

Tasa de rentabilidad mejorada e índice de liquidez incrementada e imagen de la confianza empresarial robustecida, este es el verdadero propósito del proyecto es decir el impacto directo que va a tener aplicaciones de los componentes. Como indicadores se ha fijado: 1) Tasas de rentabilidad sobre la inversión del 12% e índices de liquidez del \$1,5, 2) Ejecución de programas de eficiencia operativa y financiera alcanzando 80% de eficiencia de producción y control adecuado de la liquidez; 3) Aplicación de sistemas de principios éticos y de valores y disminución de la indisciplina y los errores.

Los medios de verificación serán:

- 1) evaluación de estados financieros;
- 2) Evaluación final de los programas para las PYMES y
- 3) Registros de cursos realizados y evaluación de actitudes. Sus supuestos serán:
 - 1) Estados financieros auditados;
 - 2) Cumplimiento con la ejecución de programas y
 - 3) Asistencia de los cursos.

Fin:

Aquí se refiere a la situación futura que se quiere lograr, luego de aplicado del proyecto. Este fin es Contribuir al logro de objetivos a través de otorgar líneas permanente de crédito, que quiere decir que el sector o las PYMES cuentan con el apoyo crediticio de los Bancos para el desempeño de sus operaciones. Este fin tiene como indicadores 1) Mejorar en dos años la competitividad de las PYMES en un 10% anual; 2) Mejorar la inversión en las áreas requeridas en un 20% anual, para lo cual sus medios de verificación serán 1) Estadísticas de las cámaras de las PYMES y 2) Los informes de los Bancos. Su supuesto radica en la sustentabilidad a largo plazo.

MATRIZ DE MARCO LÓGICO**PROYECTO:** Programa de Recuperación y Mejoramientos Económico a través de Línea de Crédito Permanente y Sostenible**BENEFICIARIO:** LAS PYMES**PROVEEDOR:** Cuatro Bancos Mas Grandes de Guayaquil

Objetivos	Indicadores	Medios de verificación	Supuestos
Fin: Contribuir al logro de Objetivos a través de Otorgar línea permanente de Crédito	1 Mejorar en dos años la competitividad de las PYMES, en un 10% anual 2 Mejorar la Inversión en las áreas requeridas en un 20% anual	1 Estadísticas de las Cámaras de PYMES 2 Informe de los cuatros bancos	Sustentabilidad a Largo Plazo Sustentabilidad a Largo Plazo
Propósito: Tasa de Rentabilidad Mejorada e Índice de Liquidez incrementada, e imagen de la confianza empresarial robustecida	1 Tasa de Rentabilidad sobre la Inversión 12% Índices de liquidez \$1,5 2 Se ejecutan programas de eficiencia Operativa y Financiera, alcanzando 80% eficiencia Producción y control adecuado de la liquidez 3 Se aplican Sistemas de Principios Éticos y de valores y disminución de la indisciplina y los errores	1 Evaluación de los Estados Financieros 2 Evaluación Final de los Programas para las PYMES 3 Registro de cursos realizados y evaluación de actitudes	1 Estados Financieros Auditados 2 Cumplimiento con la Ejecución de los programas 3 Asistencia de los Cursos

Objetivos	Indicadores	Medios de verificación	Supuestos
Componentes: 1, Programa de Eficiencia Operativa 2, Programa de Eficiencia Financiera 3, Sistema de Principios y Valores	1 Aplicación Manual del Programa de Eficiencia Operativa de Producción y Comercialización 2 Aplicación Manual del Programa de Eficiencia Financiera 3 Seminarios continuos sobre ética empresarial y del cumplimiento de los valores básicos declarados	1 Actas de reuniones de discusión del cumplimiento del programa 2 Evaluación periódica de Estados Financieros 3 Verificación del pago de los seminarios	1,1 Asignación de Responsables 2,1 Estados Financieros actualizados 3,1 Que la Gerencia aplique la capacitación
Actividades: 1,1 Elaboración de Metas Operativas de Producción 1,2 Elaboración de Metas Operativas de Comercialización 1,3 Elaboración de Metas	1,1 Determinación Metas de Producción y Compras 1,2 Determinación Metas de Comercialización 1,3 Determinación Metas de Recursos Humanos	1,1 Reportes de Producción, cálculo de eficiencia, reporte de existencia manuales de políticas del área 1,2 Reporte de Ventas vs Presupuesto, presupuestos de promoción y publicidad, visita a los canales de distribución, manuales de políticas del área 1,3 Verificación posiciones del organigrama, nivel de personal	1,1 Emisión de Reportes puntuales 1,2 Emisión de Reportes puntuales 1,3 Cumplimiento de las

Objetivos Actividades:	Indicadores	Medios de verificación	Supuestos
Operativas de RR HH		por áreas, manual de políticas del personal	Políticas
2,1 Identificación de los Índices financieros a administrar	2,1 Determinaciones de Parámetros financieros,	2,1 Verificación con los estados financieros	2,1 Estados Financieros al día
2,2 Elaboración del Presupuesto general de la empresa	2,2 Elaboración mensual del presupuesto de caja	2,2 Verificación reportes de Ingresos y desembolsos	2,2 Cumplimiento de Procedimientos
3,1 Declaración de Principios Éticos y de Valores corporativos	3,1 Análisis de los Principios Éticos y lista de valores necesarios para cada PYMES e índices de confianza	3,1 Actas de Reunión y declaración de principios	3,1 Aprobación de la Gerencia

3.1.4 DESCRIPCIÓN DEL PROGRAMA DE MEJORAMIENTO

MATRIZ DEL COMPONENTES

PROYECTO: Programa de Recuperación y Mejoramiento Económico para las PYMES

Ineficiencia Operativa y

PROBLEMA: Financiera

COMPONENTE	VARIABLE	INDICADOR (Grupo de Metas)	FORMULA	
1, Programa de Eficiencia Operativa	1,1 Producción y Compras	<p>La más alta de últimos 6 meses</p> <p>80% de la Productividad Standard</p> <p>La más alta de últimos 6 meses</p> <p>15 días de Ventas</p> <p>% Necesidades reales personal</p> <p>% de lo programado</p>	<p>Volumen de Ventas / Total Trabajadores</p> <p>Producción Real / Productividad Standard</p> <p>Volumen de Producción / Trabajadores Planta</p> <p>Stock / Volumen diario de ventas</p> <p>Total Trabajadores / Requerimientos Total RRHH (Cursos+Seminarios Realizados) / Ttal Programado)</p> <p>Eliminación Ineficiencias/ Total Ineficiencias Identificadas</p> <p>Aplicación / Total Políticas Establecidas</p> <p>Reportes Emitidos / Total Reportes Establecidos</p>	
	1,2 Comercialización	Rendimiento Total del Trabajo	La más alta de últimos 6 meses	Volumen de Ventas / Total Personal de Ventas
		Eficiencia de Producción	% de Aumento del volumen	(Volumen Actual-Volumen Anterior)/Volumen Anterior
		Rendimiento de Producción	% Aumento de la Contribución	(Precio-Cto. Variable)/Precio de Venta
		Nivel de Inventarios	Volumen de Equilibrio por prod y total	Costos Fijos/ (Precio -Costo Variable)
	Numero de Trabajadores	% de las ventas	Gasto de Promoción y Publicidad / Total Ventas	
	Capacitación Continua			
	Mantenimiento Continuo			
	Políticas del área			
	Información			

<p>1,3 Recursos Humanos</p>	<p>Publicidad Aplicación de Marketing Políticas del área Información</p> <p>Funciones</p> <p>Números de Trabajadores Incentivos Políticas del área Información</p>	<p>% del Total del Marketing Requerido % cumplimiento % Reporte Establecidos de Ventas</p> <p>Descripción de Funciones de todos los puestos % Ajuste del Personal vs Cantid. Trabajo % de Aumentos Salarial % cumplimiento % Reporte Establecidos</p>	<p>(Marketing Aplicado) / Total Marketing Requerido Aplicación / Total Políticas Establecidas Reportes Emitidos / Total Reportes Establecidos</p> <p>Manual de Funciones del Organigrama Funcional</p> <p>Distribución de Funciones hacia la eficiencia Tabla de Incremento según cumplimiento de Metas Aplicación / Total Políticas Establecidas Reportes Emitidos / Total Reportes Establecidos</p>
-----------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Este proyecto consta de tres programas que se resumen en la matriz de componente.

3.1.4.1 PROGRAMA DE EFICIENCIA OPERATIVA.

El programa de eficiencia operativa consta de tres subprogramas que se describen a continuación:

- 1.1 Programa de eficiencia operativa: Producción y Compras, busca controlar las variables como: el rendimiento total del trabajo, que se refiere a la relación volumen vendido para total trabajadores, este debe corresponder al indicador más lato de los últimos 6 meses. La eficiencia de producción, se refiere a la producción real para productividad estándar esta debe alcanzar una meta del 80%. El rendimiento de producción se refiere al volumen de producción para el total de trabajadores de planta debe corresponder como meta a la más alta de los últimos 6 meses. El nivel de inventarios, se refiere a que el stock debería corresponder a 15 días de ventas. El número de trabajadores debe corresponder a un porcentaje del total de trabajadores versus los requerimientos totales con esto tratamos de medir si el nivel de trabajadores se aproxima al número requerido. La capacitación continua se refiere a cursos, seminarios que se deben realizar para mejorar el desempeño de los trabajadores. Mantenimiento continuo, esta variable se refiere al logro de reducción de ineficiencias. Políticas del área, se refiere al porcentaje máximo de cumplimiento sobre las políticas establecidas. Información, se refiere al máximo cumplimiento de reportes establecidos para mantener informado a la gerencia.

- 1.2 Programa de eficiencia operativa: Comercialización, la variables que busca controlar son: El Rendimiento, se refiere al volumen vendido para el total del

personal de ventas, esta meta debe ser la más alta de los últimos 6 meses. Presupuesto de ventas, esta variable trata de conseguir como meta un porcentaje de aumento del volumen para lo cual debe de manejarse la fórmula de volumen actual dividido para volumen anterior menos uno. Contribución Marginal por producto, esta es una variable importantísima y que se busca mantener un porcentaje de mejora del margen que se origina entre el precio y los costos variables, para lo cual la gerencia evaluará si es posible aumentar precio o reducir costos variables. Punto de equilibrio, esta variable es fundamental para que la gerencia conozca cual es el nivel del volumen de ventas que se requiere para que la empresa ni gane ni pierda. Presupuesto promoción y publicidad, esta variable debería corresponder a un porcentaje de las ventas, las mismas que se justifican en la medida que mejora el volumen vendido. Aplicación de marketing, esta variable busca observar si la compañía tiene un buen marketing en sus operaciones para lo cual deberá definir cual es el marketing existente para el marketing deseado. Políticas del área, aquí es importante que exista un manual de políticas de comercialización y ventas, por lo cual esta variable comprobará el grado de cumplimiento de las mismas. Información, esta variable se refiere a los reportes necesarios para mantener informada a la gerencia, el cumplimiento de esta es de carácter obligatorio.

- 1.3. Programa de Eficiencia Operativa: Recurso Humanos, las variables que busca controlar son: Funciones, para lo cual se deben describir todas las funciones en el manual de puesto y funciones de la organización. Números de trabajadores, esta variable busca controlar la variación total de personas que labora en la empresa. Incentivos, esta variable define el porcentaje de incremento en función de cumplimientos de metas. Políticas del área, esta se refiere a que el área de recursos humanos debe definir las políticas del personal, las mismas que deben ser respetadas. Información, variable que se refiere a los reportes relacionados con el personal tales como: ausencias, atrasos, enfermedades, quejas, etc., de tal forma que la gerencia esté informada de la actitud del personal.

3.1.4.2 PROGRAMA DE EFICIENCIA FINANCIERA.

PROYECTO: PYMES

COMPONENTE	VARIABLE	INDICADOR (Grupo de Metas)	FORMULA
2, Programa de Eficiencia Financiera 2,1 Estructura de Recursos:	Activos Corriente Activos Fijos Activos Diferido	% de Total del Activo % de Total del Activo % de Total del Activo	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Total del Activo}}$ $\frac{\text{Activo Fijo}}{\text{Total del Activo}}$ $\frac{\text{Activo Diferido}}{\text{Total del Activo}}$
2,2 Estructura de Financiamiento:	Pasivos Corriente Pasivos a Largo Plazo	% de Total del Pasivo y Patrimonio % de Total del Pasivo y Patrimonio	$\frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Total Pasivo y Patrimonio}}$ $\frac{\text{Pasivo a Largo Plazo}}{\text{Total Pasivo y Patrimonio}}$
2,3 Liquidez	Total Pasivo Patrimonio Corriente Prueba Ácido Capital de Trabajo	% de Total del Pasivo y Patrimonio % de Total del Pasivo y Patrimonio % de Total del Pasivo y Patrimonio	$\frac{\text{Total del Pasivo}}{\text{Total Pasivo y Patrimonio}}$ $\frac{\text{Patrimonio}}{\text{Total Pasivo y Patrimonio}}$ $\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$ $\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$ $\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}}$

2,4 Actividad	Recuperación de Cartera Días de Ventas en inventarios Rotación de Activo	30 Días de recuperación 15 Días de Ventas Veces del Activo Total	$\frac{\text{Ctas por Cobrar} * 360 / \text{Cto. Ventas}}{\text{Inventarios} * 360 / \text{Cto. Ventas}}$ Ventas / Total Activo
2,5 Endeudamiento	Total Pasivos a Total Activos Patrimonio a Total Activos Total Pasivos a Patrimonio	% Activos Financiado con Pasivos % Activos Financiado con Patrimonio Veces del Pasivo al Patrimonio	Total del Pasivo / Total Activos Total del Patrimonio / Total Activos Total del Pasivo / Total del Patrimonio
2,6 Rentabilidad	Margen Bruto Participación Gastos Operativos Margen Operativo Participación Costo Financiero Utilidad antes de Impuestos Margen Neto ROI ROE	% de las Ventas % de las Ventas % de las Ventas % de las Ventas % de las Ventas % de las Ventas % del Total de los Activos % del Patrimonio	Utilidad Bruta / Ventas Gastos Operativos / Ventas Utilidad Operativa / Ventas Costos Financieros / Ventas Utilidad ante de impuestos / Ventas Utilidad Neta / Ventas Utilidad Neta / Total Activos Utilidad Neta / Total Patrimonio

Fuente: Análisis de Balance. www.aulafacil.com

Este programa busca la administración de cada PYMES, mantenga el control basado en indicadores y parámetros financieros, así tenemos que se debe tener un control permanente de lo siguiente:

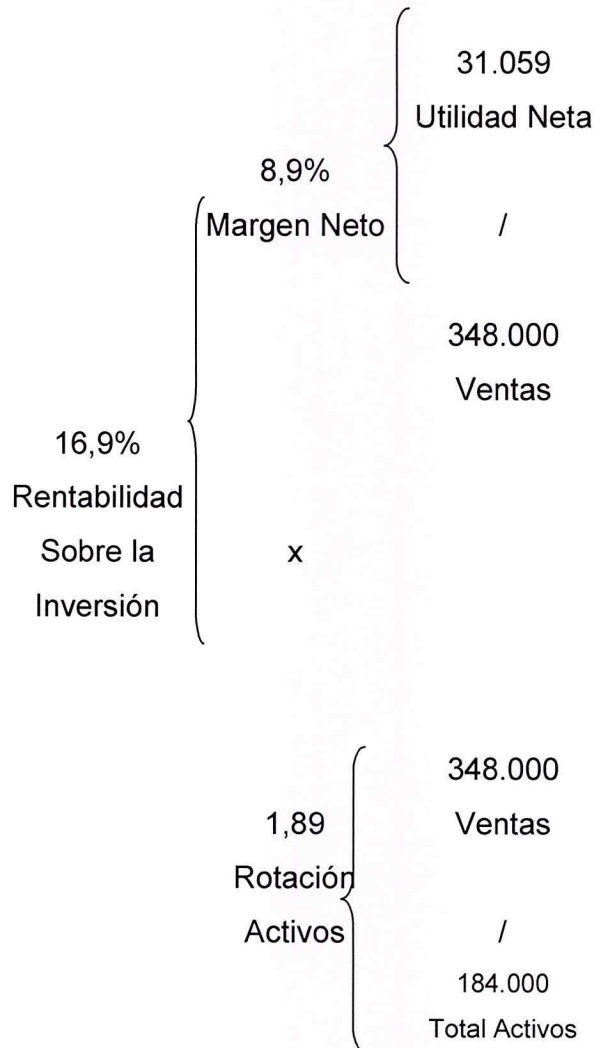
- 2.1 Estructura de recursos, aquí la variable a controlar son la posición de los activos corrientes, de los activos fijos, y otros activos, versus el total de los activos, con la finalidad de controlar la asignación de recursos.
- 2.2 Estructura de financiamiento, la variable que busca controlar el nivel de endeudamiento de corto y largo plazo.
- 2.3 Liquidez, aquí la meta es controlar que la liquidez corriente se ubique entre 1.5 y 2 dólares, que la prueba ácida este entre 1 y 1, 20 dólares y que el capital de trabajo corresponda al 30 % del activo corriente.
- 2.4 Actividad, aquí la variable a controlar es la recuperación de la cartera la misma que no debe pasar de 30 días promedio de recuperación o de acuerdo a la naturaleza del negocio. El control de los días de ventas en inventario debe comprender 15 días de ventas o buscando el mejor nivel para la empresa. La Rotación de Activos, debe responder al número de veces en que es utilizado el total de los activos para generar ventas por lo cual es deseable que las ventas crezcan y que el nivel de activos sea el mínimo necesario.
- 2.5 Endeudamiento, fundamentalmente se busca controlar la participación de los pasivos para el total del activo y observar con cuanto los accionistas financian la compañía a través del patrimonio.

2.6 Rentabilidad, fundamentalmente se busca el control estricto de los márgenes para lo cual las relaciones porcentuales sobre las ventas deben ser una información imprescindible para detectar a tiempo el deterioro de las mismas. Aquí mencionamos las variables a controlar: Margen Bruto, Participación de gastos operativos, Margen Operativo, participación costos Financieros, Utilidad antes de impuesto, Margen Neto. La rentabilidad sobre la inversión debe ser la gran meta de la gerencia, la misma que debe ser igual o mayor al costo de oportunidad. La rentabilidad sobre el patrimonio debe ser una información que motive a los accionistas a capitalizar la compañía.

HERRAMIENTA DE CONTROL FINANCIERO

Nosotros proponemos como una herramienta fundamental del control financiero que las PYMES deban necesariamente aplicar el modelo de Dupont que a continuación lo mostraremos, para lograr las metas propuestas en el cuadro anterior. El modelo de Dupont tiene la facilidad de controlar la rentabilidad de la inversión observando por una parte la posición del margen neto la misma que es la relación porcentual de la utilidad neta para las ventas totales, y la utilidad neta es el resultado de las ventas menos los costos y los gastos operativos, gastos financieros e impuestos, y por otro lado tenemos la rotación de los activos totales que es la relación de las ventas dividida para el total de activos esto significa las veces en que se ha usado los activos, por lo cual la posición del total de los activos conformada por los activos corrientes más los activos fijos y más los activos diferidos revelan como esta invertido los fondos. Para lo cual presentamos un esquema resumido y un esquema ampliado del modelo para fines de destacar la importancia.

³MODELO DU PONT



³ Modelo Dupont. www.12manage.com

3.1.4.3 PROGRAMA DE PRINCIPIOS EMPRESARIALES Y VALORES CORPORATIVOS

MATRIZ DEL COMPONENTES

PROYECTO:

Programa de Recuperación y Mejoramiento Económico para las PYMES

COMPONENTE	VARIABLE	INDICADOR (Grupo de Metas)	FORMULA
3. SISTEMA DE PRINCIPIOS EMPRESARIALES Y VALORES CORPORATIVOS			
3. 1 PRINCIPIOS EMPRESARIALES			
3.1,1 Principios Éticos de Comunicación	Sinceridad y la Transparencia en las operaciones Confidencialidad Comercial	% Especificaciones del Producto % Alcance Certificados de Calidad % de Seguridad de Información	Muestras aleatorias de verificación Registros de Certificados y sus alcances Muy Seguro, Seguro, Poco Seguro y Falta seguridad
3.1,2 Principios Éticos de Terceros	Integridad empresarial	% Fidelidad a las Políticas Internas	% Cumplimiento
3.1,3 Principios Éticos de Clientes	Relaciones Recíprocas rentables y duraderas	% deserción	Deserción / Total Clientes
3.1,4 Principios Éticos de Prioridades Económicas	Desarrollo de Oportunidades Corporativas con beneficios a los accionistas y manteniendo la posición en el Mercado Criterio Inversión primordialmente Económicos considerando el orden social y medioambiente	% Oportunidades Aprovechadas	Oportunidades Aprovechadas/ Total Oportunidades Identificación de Inversiones Improductivas

COMPONENTE	VARIABLE	INDICADOR (Grupo de Metas)	FORMULA
3.1.5 Principios Éticos Conducta Personal	Conducta Personal e Independiente de su posición	Grado de Honradez, integridad y sinceridad	Precedentes Personales y Profesionales no se tolerara ningún tipo de soborno)
	Ningún Miembro aceptará, solicitará o efectuará ofertas o pagos no declarados	Regalos ó Gastos de Comida con clientes y proveedores	Precedentes
	Evitar Conflictos de Intereses entre sus actividades personales y los negocios	Actividades Económica Adicionales	Referencias
	Obligación Uso adecuado de bienes de la Empresa	Fraudes o Robos (No se tolerará)	Precedentes
	No se tolerará ningún tipo de fraude o robo y cualquier incidentes será tratado con severidad	Casos Declarado	Casos Declarado
	Compromiso del Personal con respecto de las normas éticas expuestas	Grado Fidelidad	Grado Fidelidad
	Los empleados deberán evitar aceptar hospitalidad o regalos que pudiera colócarlos en posición comprometedora	Compromisos Adquiridos	Compromisos Adquiridos

NOTA: Los Principios descritos una vez aprobados no son negociables, su violación no deberá ser tolerada dado el impacto objetivo en el negocio

COMPONENTE	VARIABLE	INDICADOR (Grupo de Metas)	FORMULA
3,2 VALORES CORPORATIVOS	Integridad Confianza Franqueza Participación	Aplicación de estándares éticos Alto Grado de Confianza mutua Directos con confidencialidad Compartir Información, Conocimiento y Experiencia tanto dentro y externamente cuando fuera apropiado.	Precedente Imagen interna y externa Respecto de la Confidencialidad % de Restricciones
	Trabajo en Equipo	Valor añadido en actividades complementarias	% de Contribución o Integración

Fuente: www.cadburyschwepes.com/NR/rdonlyres

Para lograr eficiencia operativa y financiera es necesario que las PYMES estén dispuestas a implementar un sistema de principios éticos empresariales y valores corporativos como reglas y normas de comportamiento que todos deben de practicarlo en su día a día para mejorar la imagen y reducir así la necesidad de controles personales para asegurar un desempeño de alta confianza.

3.1 Principios empresariales: Principios éticos de comunicación se refiere aquí a actitudes de sinceridad y de transparencia en las operaciones, también se pone mucho énfasis a la confidencialidad comercial. La meta es mejorar las especificaciones del producto, alcanzar determinados certificados de calidad y de seguridad en la información.

3.1.2 Principios éticos de terceros, básicamente nos referimos a la integridad empresarial referida como la fidelidad que muestran los colaboradores hacia las políticas internas de la compañía.

3.1.3. Principios éticos de clientes: Aquí se refiere a una filosofía de mantener una relación recíproca de rentabilidad de durabilidad con los clientes, para lo cual se evitará las deserciones y de haberlas se estudiará la situación.

3.1.4 Principios éticos de prioridades económicas: aquí la filosofía de la compañía es el desarrollo de oportunidades corporativas con beneficios a los accionistas y el mantenimiento de la posición en el mercado. Este principio tiene como finalidad que las inversiones deban de tener como prioridad aspectos económicos como es la rentabilidad y la creación de valores.

3.1.5 Principios éticos de conducta personal: se observará la conducta personal independiente de todos los colaboradores poniendo especial atención al grado de honradez, integridad y sinceridad para evitar pérdida de confiabilidad.

Bajo estos conceptos ubicamos que no se aceptarán ni se solicitará ofertas o pagos no declarados a favor clientes o proveedores para mantener así la integridad del funcionario. También se evitará que existan conflictos de intereses con colaboradores que desarrollen actividades económicas personales y que influya con el compromiso de la empresa. Se pondrá énfasis en el uso adecuado de los bienes de la empresa, para evitar fraudes y robos ya que los mismos no serán tolerados. No se tolerará ningún tipo fraude o robo.

El compromiso del personal se lo demostrará respetando las normas expuestas y finalmente los empleados deberán evitar aceptar regalos o atenciones que pudieran colocarlos en posición comprometedora, hechos tales serán observados y censurados.

3.2 Valores Corporativos: Bajo estos conceptos cada PYMES deberá hacer resaltar que serán muy apreciados aquellos colaboradores que demuestren practicar valores como la integridad, confianza, franqueza, participación y trabajo en equipo, por supuesto que el personal deberá primero percibir que la gerencia practica los mismos. La aplicación de los valores es decisiva para el éxito o fracaso de las estrategias.

3.2 CONCLUSIONES

De acuerdo a la investigación realizada podemos concluir, que las PYMES son la mayoría de las empresas en el Ecuador, es un sector en crecimiento y que actualmente no está muy comprendido en cuanto a sus necesidades de crédito. Hemos observado que las PYMES presentan serios problemas de organización al ser empresas muy familiares.

La falta de estrategias no les permite aprovechar de mejor manera las oportunidades del mercado, sumada a la dificultad de acceder al crédito por falta de garantías reales, esto pone a la gran mayoría en una posición de desventajas competitivas. Sin embargo, a pesar de estas debilidades es un sector que tiene un enorme potencial de negocio, ya que actúan en diferentes actividades económicas sea en el campo comercial, industrial y de servicio.

De acuerdo al marco teórico las PYMES también se obligan a la teoría empresarial como cualquier otra empresa grande, esto significa que están sujetas a leyes naturales de mercado y que son viables de tener un orden administrativo, operativo y financiero por lo tanto con apoyo necesario estas empresas sin duda son capaces de alcanzar objetivos mucho mas importantes que los alcanzados hasta el momento.

Por otro lado los bancos mantienen una actitud muy exigente en cuanto a sus políticas crediticias, las mismas que se visualizan en el bajo porcentaje de colocaciones que se registran hacia el sector comercial (5% de las operaciones crediticias), este indicador nos sugiere que la banca no tiene una buena contribución al mejoramiento de las PYMES. La realidad ecuatoriana, sugiere que la banca y en especial los bancos grandes deban de revisar sus políticas crediticias ya que el crédito es un recurso

imprescindible en los negocios. Lo que hemos investigado hasta aquí, es que la banca toma demasiadas precauciones para otorgar un crédito, esto limita y frena las decisiones de mejorar los negocios de las pymes.

Es importante, reconocer que dentro del marco teórico del crédito, se pone énfasis a tres principios, el de liquidez, conveniencia y seguridad, esto no significa que se deba sopesar el aspecto de la seguridad que representa las condiciones de garantías por sobre los aspectos de liquidez que se refiere que los prestamos deben ser auto liquidables y el de la conveniencia que se refiere a los atractivo para el banco para invertir fondos.

El crédito de la banca carece de calidad ya que no satisface lo que se supone que un crédito debe significar, que es una fuente de financiamiento apropiado en plazo, en cantidad y en precios. Esta situación expuesta en el desarrollo de la tesis, constituye un problema de política crediticia desactualizada en comparación con la realidad de los negocios de las empresas ecuatoriana, por lo cual, se debe crear opciones para resolver o aliviar este problema.

Nosotros hemos planteado que la banca en acuerdo con las cámaras de las pymes y o con cada pymes pueden desarrollar un programa de mejoramiento empresarial, que permita acceder a créditos y a la banca mejorar la confianza en el segmento, incluso creemos que una empresa que demuestre sus posibilidades de crecimiento y generación de utilidades, acompañado de buenas proyecciones de flujo de caja donde se aprecie que hay viabilidad de fondos operativos suficientes para cubrir endeudamientos crediticios con la banca, esto debería ser el mejor soporte para la banca al otorgar o para calificar un crédito, y en últimos de los casos el nivel de las garantías no deba ser tan alto como lo es del 140% sino deba representar un nivel mas apropiado para empresas que tengan buenas expectativas, que tengan buenos

precedentes de riesgo y cuya información sea confiable. En otras palabras el requisito de garantías reales deba estar en función de la calidad de información, representada por buen precedente de riesgo, confiabilidad de la información y buenas expectativas.

Por lo antes expuesto nosotros estamos recomendando la implementación entre la Banca y las PYMES de un programa empresarial de mejoramiento económico compuesto de tres sub-programas o estrategias: Programa de eficiencia operativo de producción, comercialización y de recursos humanos (estrategias operativas) y un Programa de eficiencia financiera (estrategias financieras), con la finalidad de reforzar la organización y la competitividad de las PYMES y las relaciones con los bancos. Esto estaría supervisado por las cámaras quienes se encargarían de la implementación, dirección y asesoramiento.

3.3 RECOMENDACIONES

Como hemos mencionado, tenemos dos aspectos críticos que requieren ser mejorados urgentemente: 1) La Situación Organizativas de las PYMES y 2) Las Políticas Crediticias de los Bancos hacia las PYMES, en Especial de los Cuatro mas Grandes:

1) En lo que respecta a la situación organizativa de las PYMES, la misma requieren mejoras sustanciales para poder acceder a créditos importantes y sobretodo para que puedan desarrollar sus propias estrategias. Para lo cual, estamos recomendando se implemente el programa empresarial de mejora económica que hemos descrito, cuya finalidad es transformar a las PYMES en organizaciones basadas en estrategias. Esto sin duda debe ser una misión de las Cámaras, el orientar a sus afiliados en cuanto a las formas de organizarse y en advertir a los mismos, que los cambios continuos del mercado exigen hoy que las empresas estén preparadas para enfrentarlos, caso contrario pelagra la sobre vivencia de las mismas. Con esto se protege la rentabilidad, la inversión y el empleo y sobretodo se refuerza enormemente la imagen crediticia.

2) En lo referente a las Políticas Crediticias, debemos hacer énfasis en la fuerza e influencia que tiene una Política en las organizaciones, pues estas pueden lograr que una empresa haga los cambios que se requieren para lograr determinadas metas. Por consiguiente, recomendamos que la Banca y en especial los cuatro bancos más grandes del país apliquen políticas crediticias especializadas para los diferentes segmentos del mercado crediticio: Comercial Corporativo, Comercial empresarial, Comercial Pequeñas y Medianas empresas (PYMES), etc.

En cuanto a las Políticas Crediticias que se apliquen a las PYMES, recomendamos lo siguiente:

- a) Se mantengan los requisitos de documentación e información, igualmente se mantenga la documentación de formalización.

- b) Sobre el requisito de Garantías Reales, el nivel de las mismas debe estar determinado por la calidad de la información del solicitante, que es la que mide el riesgo financiero, si ésta reúne precedentes crediticios favorables, información confiable si es posible respaldada por informes de auditores externos y expectativas positivas de negocio, la cobertura de la garantía debería estar por debajo del 50% del valor de crédito. Caso contrario, puede oscilar sobre el 50% y 140% si hay mala calidad de información. Con esto se motiva a las PYMES tomar conciencia de mejorar la administración y se flexibiliza el acceso a mayores cantidades de créditos.

- c) Sobre el Riesgo, proponemos que los análisis de los estados financieros, flujo de caja proyectado y precedente deben ser concluyentes respecto de si el cliente es sujeto de crédito o no. Para lo cual el analista debe poner énfasis a la realización del negocio como en los indicadores financieros críticos. Aquí es recomendable que la banca no acepte información financiera no formalizada, caso contrario la misma debe ser bajo informe de auditores externos que respalde la razonabilidad de la misma. Con esto se obliga a la Gerencia o Socios de las PYMES a mejorar indicadores financieros, operativos y comerciales.

- d) Sobre los aspectos legales, son consistente con la negociación.

- e) Sobre el Comité de Crédito, aquí debe convalidarse los puntos fuertes de la calificación que hemos propuesto, es decir, sobre la calidad de información, el nivel de garantías reales y el riesgo desde el punto de vista de la realización del

negocio y el riesgo legal. Con esto se valida la Política Crediticia y se asigna mayores responsabilidades a los funcionarios. Antes todo descansaba en las garantías reales.

- f) Por ultimo, proponemos aumentar los créditos sin garantías reales hasta \$50.000, basados en la calidad de información y como garantía las firmas del representante legal o principal accionista. Con esto el sector de las PYMES pueden por lo menos acceder a préstamos en condiciones blandas.

Concretamente estamos recomendando la implementación de Un Programa de Mejoramiento Económico para las PYMES que les permita acceder a líneas de créditos permanente y que la Banca cambie sus políticas crediticias hacia una política especializada hacia la PYMES donde se considera mejores condiciones para calificar a créditos de cuantía significativas.

Esta es la contribución de nuestro trabajo. Cuyo impacto en las PYMES será mejorar la rentabilidad, la cobertura de mercado y el financiamiento del flujo de caja y con ello la inversión y el empleo. Mientras que el impacto del cambio recomendado en la Políticas Crediticias será en un aumento en el volumen de crédito de la banca con tasas de intereses atractivas que les permitirá ofrecer mejores tasa de captación, por consiguiente el ahorro interno puede mejorar y así apoyar a la producción de bienes y servicios en la economía

3.4 BIBLIOGRAFÍA

Mark L. Berenson. David M. Levine. Estadísticas. Básica en Administración. Cuarta Edición. Prentice Hall. México 1997.

Roger Leroy Millar. Robert W. Pulsinelli. Moneda y Banca. Segunda Edición. Mc Graw Hill. Colombia 1997.

Msc. Milton Nuñez. Apuntes Módulo Evaluación de Proyecto y Análisis de Riesgo. Ecuador 2005.

Universidad de Guayaquil, Facultad de Ciencias Económicas, Teoría Económica III, Microeconomía II Parte, Recopilación Bibliográfica

www.aulafacil.com

www.12manage.com

www.bce.fin.ec

www.cadburyschweppes.com/NR/rdonlyres

www.comunidadandina.org

www.eluniversal.com.mx

www.eumed.net/tesis/dhi/

www.jeusitasperu.org

www.superban.gov.ec

www.supercias.gov.ec

www.universidadabierta.edu.mx/Biblio/T/Tavernier

3.5 ANEXOS

3.5.1 ANEXO 1

	EMPRESA	RAZON_SOCIAL_SRI	GERENTE
1	OFFSET ABAD CIA. LTDA.	OFFSET ABAD CIA. LTDA.	ABAD FREIRE JUAN CARLOS ING.
2	INDUST D ELABORADO DE PAPEL,CARTON Y PLASTICOS S.A	IDELSA IND. DE ELAB. DE PAPEL, CARTON Y PLAST. S. A.	ABAD FREIRE JUAN CARLOS ING.
3	CHEM-TECH S.A.	CHEM TECH S. A.	ABAD MARIA ADELA GONZALEZ AREVALO DE
4	AUTOMOVIL Y DISEN ELECTROMECHANICOS ADIELCAN C.LTD	AUTOMATIZACION Y DISEÑO ELECTROMECHANICO ADIELCAN C. LTDA.	ABAD VERDUGA JORGE EDUARDO ING
5	SAVASTI S.A.	SAVASTI S. A.	ABBOUD ABUD VICTOR JAVIER ING.
6	SADPEISA S.A.	SADPEISA S.A.	ABBUJ ISAIAS VICENTE ANTONIO
7	IMPORTACIONES ABRAMOWINCZ RICAURTE A.R. S.A.	IMPORTACIONES ABRAMOWICZ RICAURTE S. A.	ABRAMOWEZ AYAUCA DAVID AB.
8	MARFREE S.A.	MARFREE S.A.	ACOSTA VILLAMAR MAURO ANTONIO
9	CONFECCIONES AIDITA CONFAIDA S.A.	CONFAIDA S.A.	ADUM SAAB JOFFRE BECHARA
10	AM VER CIA. LTDA.	A.M.VER CIA. LTDA.	AGUILA ARGUELLO HUGO GILBERTO
11	LABORATORIO VIDA (ALFE)		AGUILAR JULIO
12	INDUCEPSA S.A.	INDUCEPSA S. A.	AGUILERA BLANCO HERNANDO ALFONSO
13	INTERPLY S.A.	INTERPLY S.A.	AGUILERA REY VICTOR OSCAR ING
14	PASARELLI S.A.	PASARELLI S. A.	AGUIRRE AUAD MAX ING
15	COMPUSUMINISTROS S.A.	COMPUSUMINISTRO S A	AGUIRRE GARCIA WASHINGTON RAFAEL ECO.
16	AGRIMUNDI S.A.	AGRIMUNDI S. A.	AGUIRRE RAQUEL JURADO ZAMBRANO DE
17	COPROMAR CIA LTDA	COMERCIALIZADORA DE PRODUCTOS COPROMAR C.LTDA.	AGUIRRE ROMAN EDUARDO
18	ALARCON CEDEÑO FERNANDO ALFREDO	ALARCON CEDEÑO FERNANDO ALFREDO	ALARCON CEDEÑO FERNANDO ALFREDO
19	LABORATORIOS PHARMAWAV S.A.	LABORATORIOS PHARMAWAV S.A.	ALAVA VEGA JOSE HAMILTON
20	MOTORPLAN S.A.	MOTORPLAN S.A.	ALBAN DONOSO JUAN ING.
21	ALBAN&ALBAN - ASISTENCIA ADMINISTRATIVA S.A.	ALBAN & ALBAN-ASISTENCIA ADMINISTRATIVA S.A.	ALBAN LECARO ARMANDO DAVID
22	FRIOBRASILERO S.A.	FRIOBRASILERO S.A.	ALBARRACIN ROMERO HUGO GERONIMO
23	FERRIBAN S.A.	FERRIBAN S. A.	ALDAS ALDAS ISAAC AMABLE
24	MODER OFFICE S.A. MODEROFF	MODER OFFICE S. A. MODEROFF	ALFARO CRUZ FABIOLA ARQ.
25	AEROCOMBUSTIBLE S.A.	AEROCOMBUSTIBLES S.A.	ALLU GALLARDO CARLOS
26	LUBRISTOCK S.A.	LUBRISTOCK S.A.	ALLU GALLARDO CARLOS
27	SERVICIOS E IMPORTACIONES ALVARADO S.A. SEIMALSA	SERVICIOS E IMPORTACIONES ALVARADO S. A. SEIMALSA	ALVARADO CRUZ EDMUNDO VICENTE

EMPRESA

- 28 GRAFICOS Y DISENOS ALFRAMOGO CIA. LTDA.
- 29 SILVERMAX S.A.
- 30 DISTRIBUIDORA Y CONSTRUCTORA A. Y M. S.A.
- 31 INDUSTRIAS OMEGA C.A.
- 32 GROFER S.A.
- 33 POLETSA S.A.
- 34 MAMINA S.A.
- 35 FERRECORP S.A.
- 36 MOTORPARTS S.A.
- 37 CENTURIOSA S.A.
- 38 DIVERSEY WYANDOTTE DEL ECUADOR S.A.
- 39 SENZER S.A.
- 40 VANICCI S.A.
- 41 SUDAMERICA DE SOFTWARE S.A.
- 42 SOCIEDAD ANONIMA OCA
- 43 SUS BIENES S.A. SUBIESA
- 44 ARAY & SONS S.A.
- 45 COMARCOS CIA LTDA
- 46 H.R.D. HUMAN RESOURCES DEVELOPMENT S. A.
- 47 GUSTAFF S.A.
- 48 ARGUELLO ESPINOZA JORGE WILLIAM/DISTRIBUIDORA JC
- 49 LUIS GONZALEZ C. ECUATORIANA CIA. LTDA.
- 50 TRUCKSOPARTEC C. LTDA.
- 51 YOARISA S.A.
- 52 CALIZAS Y MINERALES CALMOSACORP CIA. LTDA.
- 53 MURELSA S.A.
- 54 DISENOS EXCLUSIVOS DISEX S.A.
- 55 FLEXOPRINT CIA. LTDA.
- 56 GRUPO KPMG 1 CONSULTORIA CIA. LTDA.
- 57 COMPASEC COMP.ECUAT.SERV.VARIADOS S.A.
- 58 SERVICIOS PARA IMAGENES SERVIMAGEN S.A.
- 59 ARTEAGA ZAMBRANO GINA CRUZ
- 60 TRANSDISEPRO S.A.
- 61 RADIOCOMUNICADORES DEL PACIFICO,RADIOPAC S.A.
- 62 ECUAMODA CIA. LTDA.
- 63 PSI PRODUCTOS Y SERVICIOS INDUSTRIALES C. LTDA.
- 64 PROWASH S.A.

RAZON_SOCIAL_SRI

- GRAFICOS Y DISENOS ALFRAMOGO C. LTDA
- SILVERMAX S. A.
- DISTRIBUIDORA Y CONSTRUCTORA A. Y M. S.A.
- INDUSTRIAS OMEGA C. A.
- GROFER S. A.
- POLETSA S.A.
- MAMINA S. A.
- FERRECORP S. A.
- MOTORPARTS S. A.
- CENTURIOSA S. A.
- DIVERSEY WYANDOTTE DEL ECUADOR S. A.
- SENZER S.A.
- VANICCI S. A.
- SUDAMERICANA DE SOFTWARE S.A. S.A.S.F.
- SOCIEDAD ANONIMA OCA
- SUS BIENES S.A. SUBIESA
- ARAY & SONS S.A.
- COMARCOS CIA. LTDA.
- TELE-REPUESTO DEL ECUADOR C. A.
- GUSTAFF S.A.
- ARGUELLO ESPINOZA JORGE WILLIAM
- LUIS GONZALEZ C. ECUATORIANA CIA. LTDA.
- TRUCKSOPARTEC C. LTDA.
- YOARISA S.A.
- CALIZAS Y MINERALES CALMOSACORP CIA. LTDA.
- MURELSA S. A.
- DISENOS EXCLUSIVOS DISEX S.A
- FLEXOPRINT CIA. LTDA.
- GRUPO KPMG 1 CONSULTORIA C. LTDA.
- COMPASEC CIA. ECUAT. DE SERVICIOS VARIADOS S. A.
- SERVICIOS PARA IMAGENES SERVIMAGEN S.A.
- ARTEAGA ZAMBRANO GINA CRUZ
- TRANSDISEPRO S.A.
- RADIOCOMUNICADORES DEL PACIFICO RADIOPAC S. A.
- ECUAMODA CIA. LTDA.
- PSI PRODUCTOS Y SERVICIOS INDUSTRIALES C. LTDA.
- PROWASH S. A.

GERENTE

- ALVARADO VASQUEZ MONICA GUADALUPE
- ALVAREZ AMPUERO FRANCISCO ECO.
- ALVAREZ MANTILLA CARLOS JAVIER
- ALVAREZ NARANJO GONZALO ESTEBAN
- ALVAREZ PORRO PEDRO
- ALVAREZ PORRO PEDRO
- ALVEAR AMAYA MARCELO
- ALVEAR AMAYA MARCELO
- ALVEAR AMAYA MARCELO
- AMADOR IZQUIERDO ERNESTO CARLOS
- ANDRADE GONZALEZ CARLOS ING
- ANDRADE JACOME HERNAN PATRICIO AB.
- ANDRADE JACOME HERNAN PATRICIO AB.
- ANDRADE MOLINA IVAN FRANCISCO ING
- ANDRETTA CARDONE ANTONIO
- APOLO CRESPO MARIA DIANA
- ARAY ROCA DANIEL CESAR
- ARCOS DARQUEA ARTURO
- ARELLANO VALENCIA MARTHA VIOLETA ING.
- ARGUELLO ABARCA GUSTAVO ING.
- ARGUELLO ESPINOZA JORGE WILLIAM
- ARGUELLO MAUTONG DOUGLAS E. LCDO.
- ARIAS AROCA CRISTHIAN FERNANDO
- ARIAS SORIA JORGE FRANCISCO ING. CIVIL
- ARMAS CABRERA FERNANDO AB
- ARMSTRONG COLIN ROBERT ING.
- ARRIAGADA ARROYO MIGUEL ANGEL
- ARROYO ALVARADO GALO RAFAEL
- ARTEAGA JULIA PATRICIA MENDOZA MACHUCA
- ARTEAGA JULIA PATRICIA MENDOZA MACHUCA
- ARTEAGA RODRIGUEZ LUIS ALBERTO
- ARTEAGA ZAMBRANO GINA CRUZ
- ASAN ESCOBAR VANESSA
- ASTUDILLO TALBOT FERNANDO ING
- ASTUDILLO TAPIA JULIO CESAR
- ASTUDILLO VELASCO JENNY CECILIA ING.
- AUREA TERESA DE JESUS FARAH LUQUE DE

EMPRESA

- 65 ESPECIES Y CONDIMENTOS ESCONALIAP CIA. LTDA.
 66 LABORATORIO VIDA (LABOVIDA) S.A.
 67 AVILES & VELEZ "AVVE" LAB DE ANALIS DE ALIMEN. S.A
 68 INDUSTRIAS EUOFARMA DEL ECUADOR,INDEUREC S.A.
 69 FARMAYALA S.A.
 70 EDIFICORP S.A.
 71 LABORATRIO FARMAYALA (ALFE)
 72 CIPROTEC S.A.
 73 POLIFIBRAS DEL ECUADOR S.A. "POLIFECSA"
 74 JAIME BALLADARES Y ASOCIADOS S.A.
 75 AUTOPROCESS C.LTDA. AUTOMATIZACIONES Y PROCESOS
 76 PROECUAN PROTEX ECUANDINA CIA LTDA
 77 ALMAGRANO S. A.
 78 TECNOFORMAS S.A.
 79 DISTRACCIONES TURISTICAS LUNA PARK S.A.
 80 SERVICIO DE ALIMENTACION COMIEXPRESS CIA. LTDA.
 81 BARZOLA FIGUEROA LUIS ALBERTO
 82 INDECAMPO S.A.
 83 LABINTEF CIA LTDA
 84 INMOBILIARIA DENOIR S.A. DENOIRSA
 85 INDUSTRIAL INANBESA CIA LTDA
 86 VIOLETACORP S.A.
 87 LABORATORIOS CHEFAR/INFABI (ALFE)
 88 ALBENOS S.A.
 89 PLASTIBRONX CIA. LTDA.
 90 BENITEZ RAMIREZ NANCY JANET/MILLENIUUM PUBLICIDAD
 91 RESIQUIM S.A.
 92 UNIDELTA S.A.
 93 NAVINSA S.A.
 94 LABORATORIOS BI-FARMA C.A.
 95 INDUSTRIAS PLASTICAS JOSA CIA. LTDA.
 96 BODEGAS ASOCIADAS S.A. BODEGASA
 97 ANSIGSA S.A.
 98 SERVANET S.A.
 99 ETHERLAN S.A.
 100 PRAGIDE C.A.

RAZON_SOCIAL_SRI

- ESPECIES Y CONDIMENTOS ESCONALIAP C. LTDA.
 LABORATORIO VIDA (LABOVIDA) S.A.
 AVILES & VELEZ AVVE LABORATORIOS DE ANALISIS DE ALIMENTOS S.A.
 INDUSTRIAS EUOFARMA DEL ECUADOR INDEUREC S. A.
 FARMAYALA S. A.
 EDIFICORP S. A.
 CIPROTEC S. A.
 POLIFIBRAS DEL ECUADOR S. A. POLIFECSA
 JAIME BALLADARES Y ASOCIADOS S. A.
 AUTOPROCESS C.LTDA.AUTOMATIZACIONES Y PROCESOS
 PROECUAN PROTEX ECUANDINA CIA. LTDA.
 AGRICOLA ALMAGRANO S.A.
 TECNOFORMAS S.A.
 DISTRACCIONES TURISTICAS LUNA PARK S. A.
 SERVICIOS DE ALIMENTACION COMIEXPRESS CIA. LTDA.
 BARZOLA FIGUEROA LUIS ALBERTO
 INDECAMPO S. A.
 LABINTEF CIA. LTDA.
 INMOBILIARIA DENOIR S.A. DENOIRSA
 INDUSTRIAL INANBESA CIA. LTDA.
 VIOLETACORP S. A.
 ALBENOS S.A.
 PLASTIBRONX C. LTDA.
 BENITEZ RAMIREZ NANCY JANET
 RESIQUIM S.A.
 UNIDELTA S. A.
 NAVINSA S. A.
 LABORATORIOS BI-FARMA C.A.
 INDUSTRIAS PLASTICAS JOSA CIA. LTDA.
 BODEGAS ASOCIADAS S.A. BODEGASA
 ANSIGSA S.A.
 SERVANET S.A.
 ETHERLAN S. A.
 PRAGIDE C. A.

GERENTE

- AVALOS MIRANDA MEDARDO ALEJANDRO ECON.
 AVILES AVILES MONICA
 AVILES MARGOT VELEZ ALBAN DRA DE
 AYALA LOZADA MARIO RAFAEL ING
 AYALA LOZADA MARIO RAFAEL ING
 AYALA SALCEDO MARIO RAFAEL ING
 AYALA MAURICIO ING.
 BADUY AUAD ANTONIO RACHID ING.
 BAJANA ALMEIDA KLEBER ING
 BALLADARES MORENO HUGO JAIME ING.
 BAQUE MALDONADO LUIS ALBERTO
 BAQUERIZO MENOSCAL EDUARDO ING
 BAQUERIZO VIVAR XIMENA
 BARRAGAN MOREIRA MERCEDES
 BARREIRO NIEVES TUSET ALFARO DE
 BARRIGA AVEIGA ELIAS ANTONIO ING
 BARZOLA FIGUEROA LUIS ALBERTO
 BASTIDAS SILVA HECTOR HERNAN DR.
 BATAILLAS GUERRA JORGE ENRIQUE EC
 BAYONA NAVAS CARMEN JOSEFINA
 BEGUE WAGNER ANTONIO ALBERTO
 BEJAR MARIA DEL PILAR GARCIA DE
 BEJARANO RAFAEL DR.
 BELLAGAMBA STREUBEL LUIS MIGUEL
 BELTRAN ORTEGON LESTER EDUARDO
 BENITEZ RAMIREZ NANCY JANET
 BERMEO PERASSO PEDRO FREDY
 BERRONES RIVERA MARCO ANTONIO
 BITAR MAHUAD ROBERTO C.
 BJARNER ELIZALDE CHRISTIAN DR.
 BOHORQUEZ EDDA MARIA ASTUDILLO LEY DE
 BOHORQUEZ TRIVINO ROBERTO GABRIEL ING.
 BOHORQUEZ VELA MIRNA CLEOTILDE DRA
 BOLONA MARIA LEONOR GILBERT FEBRES-CORDERO
 BONILLA SOFIA ACOSTA ING DE
 BORGES DE PRATI MARIO DR.

EMPRESA

- 101 PARIS CHIQUITO PARICHIC S. A.
 102 ALIMENTOS EL GAUCHO CIA LTDA
 103 FLORES Y JARDINES S.A. FLOJARSA
 104 DECORPLANTAS S.A. DECORPLANTASA
 105 METALMECANICA AGROINDUSTRIAL METAGRO S.A.
 106 DIRECTORIO CAPIG
 107 ENRISOMA S.A.
 108 PROVEEDORES QUIMICOS PROVEQUIN S.A.
 109 CENTRO DE GESTION COMPETITIVA S.A. GESCOMPESA
 110 INDUSTRIALIZADORA DE MADERA S.A.
 111 NEGOCIOS INDUSTRIALES INDUNEGOCIOS S.A.
 112 IMPRESIONES TECNICAS DEL ECUADOR (TECNIPRINT) S.A.
 113 DIRECTORIO CAPIG
 114 CALCISA S.A.
 115 BUENO SUAREZ HAYDEE LEONOR
 116 INGRESA S.A.
 117 BURGJA INC S.A.
 118 REIHUER S.A.
 119 INDUSTRIA ECUATORIANA METAL MECANICA INEM C. A.
 120 SERVAMEG S.A.
 121 PRODUCTORA DE ENVASE PROENVASE S.A.
 122 DULCEYCA C. LTDA.
 123 PRACSERNAV CIA. LTDA.
 124 CAICEDO LANDAZURI TERESA JOSEFINA
 125 MULTIMET CIA LTDA
 126 LIMPIACORP S.A.
 127 OPTIBEBE S. A.
 128 DIRECTORIO CAPIG
 129 POLDER S.A.
 130 CONSULTOP S.A.
 131 SUMINISTROS DEL PACIFICO (SUDELPA) CIA. LTDA.
 132 CORSETERIA DREHER S.A.
 133 CAMPOVERDE URUCHIMA ALFONSO MANUEL
 134 CONSABOR, COMPONENTES SABROSOS S.A.
 135 DETOPACIO S.A.
 136 TECNOQUIM TECNOLOGIA QUIMICA S.A.

RAZON_SOCIAL_SRI

- PARIS CHIQUITO PARICHIC S. A.
 ALIMENTOS EL GAUCHO S.A.
 FLORES Y JARDINES S.A. FLOJARSA
 DECORPLANTAS S.A. DECORPLANTASA
 METALMECANICA AGROINDUSTRIAL METAGRO S. A.
 ENRISOMA S.A.
 PROVEEDORES QUIMICOS PROVEQUIM C. A.
 CENTRO DE GESTION COMPETITIVA S.A. GESCOMPESA
 INDUSTRIALIZADORA DE MADERAS S. A.
 NEGOCIOS INDUSTRIALES INDUNEGOCIOS S. A.
 IMPRESIONES TECNICAS DEL ECUADOR TECNIPRINT S.A.
 "TECNIPRINT"
 BUCCO ARACELY T. DE /ITALMODE CONFECCIONES
 CALCISA S.A.
 BUENO SUAREZ HAYDEE LEONOR
 INGRESA S. A.
 BURGJA INC. S.A.
 REIHUER S. A.
 INDUSTRIA ECUATORIANA METAL MECANICA INEM C.A.
 SERVAMEG S. A.
 PRODUCTORA DE ENVASE PROENVASE S.A.
 DULCEYCA CIA. LTDA.
 PRACSERNAV CIA. LTDA.
 CAICEDO LANDAZURI TERESA JOSEFINA
 MULTIPLES INDUSTRIAS METALICAS MULTIMET C. LTDA.
 LIMPIACORP S. A.
 OPTIBEBE S.A. "COLORES KIDS"
 OMNILAB LABORATORIO OPTICO S.A.
 POLDER S. A.
 CONSULTOP S. A.
 SUMINISTROS DEL PACIFICO SUDELPA C. LTDA.
 CORSETERIA DREHER S. A.
 CAMPOVERDE URUCHIMA ALFONSO MANUEL
 CONSABOR COMPONENTES SABROSOS S. A.
 DETOPACIO S. A.
 TECNOQUIM TECNOLOGIA QUIMICA S.A.

GERENTE

- BORJA POMBO CESAR
 BOTERO JARAMILLO MANUEL
 BOTTERO TRUJILLO CAMILO ING
 BOTTERO TRUJILLO JOSE FRANCISCO
 BOURNE ZAMBRANO ROSA ELENA
 BOWEN ANDRADE LUIS LCDA.
 BRIONES ORTEGA CESAR
 BRITO GUILLLEN OSCAR EC.
 BROOS ANDRADE CRISTHIAN MARCEL
 BRUNO MORENO ANGEL ING. CIVIL
 BRUZZONE LECNE JOSE EMILIO
 BUCHELI MURILLO JORGE ENRIQUE
 BUCCO ARACELY T. DE
 BUENDIA MIRIAM FERNANDEZ DURAN DE
 BUENO SUAREZ HAYDEE LEONOR
 BURBANO TERESA ERAZO DRA. DE
 BURGOS PACHECO MANUEL ANTONIO DR
 BUSTILLO WONG JOSE ING
 CABEZAS BONILLA ALFONSO ING.
 CABRERA CEDENO JOSE GILBERTO ING.
 CABRERA ESPANA GERARDO
 CABRERA MARIA ISABEL MONCAYO MEDINA DE
 CADENA CRESPO MARIO HORACIO CPCB. SP.
 CAICEDO LANDAZURI TERESA JOSEFINA
 CAICEDO MARIA DEL CARMEN JURADO CARAVEDO
 CALASANZ PICOITA BORIS AMILCAR ING
 CALDERON CARLA ZAMBRANO GONZALEZ DE
 CALLE EMILIO EC.
 CALVA VARGAS BOLIVAR
 CAMACHO GARAY CARLOS ING.
 CAMPOVERDE CARRION ANTONIO ING.
 CAMPOVERDE DREHER ERICH ING.
 CAMPOVERDE URUCHIMA ALFONSO MANUEL
 CAMPS MARIA LUISA
 CANARTE OLGA BARRERA DE
 CANESSA CHACON MIGUEL ANGEL

EMPRESA

- 137 EQUIPOS INDUSTRIALES MANABI S.A. EQUIMASA
- 138 ASOCIACION MOVIMIENTO MI COMETA
- 139 KRONOS LABORATORIOS CIA LTDA
- 140 CITTADILLA S.A.
- 141 PROMETAC CIA LTDA
- 142 METALES Y AFINES S.A.
- 143 NERALJE S.A.
- 144 CONSULTORA TECNIELECTRICA C. LTDA
- 145 ELECTROCONSTRUCCIONES S.A.
- 146 CARTELO S.A.
- 147 COSTA ENTERPRISES S.A.
- 148 CARVALLO TORRES IVAN FRANCISCO/ESPUMAS DEL ECUADOR
- 149 CAVIGAL CIA LTDA
- 150 INMOBILIARIA JAJUAL S.A.
- 151 POLITERMA CIA LTDA
- 152 CAPITEMPRE.CAPITAL EMPRESARIAL CIA LTDA
- 153 PLASTICOS INTERNACIONALES C.A. PLASINCA
- 154 MONICA DE MANCINI S.A., SERVICIOS EMPRESARIALES
- 155 INMOBILIARIA KALIDASA S.A.
- 156 NEGOCIOS ECUATORIANOS DE PLASTICOS NEPLAST C. A.
- 157 BODEGA MECANICA INDUSTRIAL CIA LTDA
- 158 RECTIFICADORA DE MOTORES CEDENO
- 159 CALDEROS Y AFINES S.A. CALDEFIN
- 160 COMERCIALIZACION DE COMBUSTIBLE ECUADOR S.A.COECU
- 161 TUBOS DE HIERRO S.A.
- 162 QUIMICAMP DEL ECUADOR S.A.
- 163 DIRECTORIO CAPIG
- 164 GRANALI REPRESENTACIONES Y COMERCIO CIA. LTDA.
- 165 PROMOTORA INMOBILIARIA DE LA COSTA SAFAVISIA S.A.
- 166 TORVI CIA LTDA
- 167 TECMED S.A.
- 168 AMWAY S.A.
- 169 ASTILLERO Y MARINA S.A. ASMAR
- 170 FABRIEQUIPOS S.A.
- 171 EICA.DIVISION TALLERES C.A.
- 172 GABORICHI S.A.

RAZON_SOCIAL_SRI

- EQUIPOS INDUSTRIALES MANABI S. A. EQUIMASA
- ASOCIACION MOVIMIENTO MI COMETA
- KRONOS LABORATORIOS C. LTDA.
- CITTADILLA S. A.
- PROMETAC C. LTDA.
- METALES Y AFINES S. A.
- NERALJE S.A.
- NSULTORA TECNIELECTRICA C. LTDA.
- ELECTROCONSTRUCCIONES S.A.
- CARTELO S.A.
- COSTA ENTERPRISES S.A
- CARVALLO TORRES IVAN FRANCISCO
- CAVIGAL LTDA.
- INMOBILIARIA JAJUAL S.A
- POLITERMA CIA. LTDA.
- CAPITEMPRE CAPITAL EMPRESARIAL CIA. LTDA.
- PLASTICOS INTERNACIONALES PLASINCA C. A.
- MONICA DE MANCINI S.A. SERVICIOS EMPRESARIALES
- COMPAÑIA INMOBILIARIA KALIDASA S A
- NEGOCIOS ECUATORIANO DE PLASTICOS NEPLAST C. A.
- BODEGA MECANICA INDUSTRIAL C. LTDA.
- CEDEÑO LIMONES LUIS PATRICIO
- CALDEROS & AFINES S. A. CALDEFIN
- COMERCIALIZADORA DE COMBUSTIBLE ECUADOR S.A. (CCECUA)
- TUHISA TUBOS DE HIERRO S. A.
- QUIMICAMP DEL ECUADOR S. A.
- JOYERIA CEVALLOS
- GRANALI REPRESENTACIONES Y COMERCIO CIA. LTDA.
- PROMOTORA INMOBILIARIA DE LA COSTA SAFAVISIA S.A.
- TORVI C.A.
- TECMED S.A.
- AMWAY S.A.
- ASTILLEROS Y MARINAS S. A. (ASMAR)
- FABRIEQUIPOS C. A.
- SOCIEDAD INDUSTRIAL Y COMERCIAL EICA S.A.
- GABORICHI S.A.

GERENTE

- CARDENAS BURGOS MONICA BEATRIZ
- JENAS RAMIREZ CESAR WILFRIDO LCDO
- CARLO PAREDES RENATO ING
- CARMIGNANI CARDENAS JAIME ING
- CARNEADE ANDRADE ALESSIO
- CARNEADE ANDRADE LUIGI MICHELE ING
- CARPIO BARRERA LAURO ENRIQUE
- CARRILLO ESTRELLA JACINTO GABRIEL
- CARRILLO ESTRELLA JACINTO GABRIEL
- CARRION YCAZA JOSE ING.
- CARVALLO FELIU PABLO GASTON
- CARVALLO TORRES IVAN FRANCISCO
- CASADIEGOS CADENA CRISTHIAN
- CASTILLO ARANDA LAUTARO
- CASTILLO ARGUELLO MARCOS EDMUNDO ING
- CASTILLO BUENANO PILAR DEL CARMEN
- CASTILLO NAVAS MARCELO ING
- CASTRO MUNOZ MONICA MARIA
- CASTRO PENARRETA ANGEL AURELIO ING
- CASTRO VILLALVA MARLENE TERESA EC
- CEDENO COPPIANO EDWIN ING.
- CEDENO LIMONES LUIS PATRICIO ING.
- CEDENO LUQUE CRISTHIAN
- CELI VALLES ANGEL
- CEPEDA GUILLEN ALBERTO
- CEPEDA PEREZ CARLOS ALBERTO ING COM
- CEVALLOS GEOVANNY ING.
- CEVALLOS MENDOZA ANGEL
- CHACON VASCONEZ FERNANDO ING
- CHAPARRO LLERENA BLANCA
- CHICAIZA ALVARADO PEDRO GIOVANNY
- CHIRIBOGA HIGH GUIDO ALBERTO ING
- CHIRIBOGA HIGH GUIDO ALBERTO ING
- CHIRIBOGA HIGH GUIDO ALBERTO ING.
- CHIRIBOGA HIGH GUIDO ALBERTO ING.
- CHIRIBOGA MARTINEZ EDUARDO ANTONIO

EMPRESA

173 POLIGRAFICA C.A.
 174 BRINE SERVICES S.A.
 175 SERVICIOS ASOCIADOS GYG S.A.
 176 FRANCISCO CINO Y COMPANIA, SUCESTORES
 177 FUMISERVICE S.A.
 178 ARENA NET S.A. "NETARHT"
 179 FRE FABRICA DE REJILLAS ECUATORIANA S.A.
 180 DISTRIBUIDORA FRANCOR S. A.
 181 OMNIFARMA S.A.
 182 PROCESADORA DE ALIMENTOS C.L.TDA. PRODAL
 183 CENTRAL DE ALIMENTOS CENTRALIMENTOS S.A.
 184 CORNEJO VALENCIA ITALO GERARDO/ITACORVAL
 185 BAMIN S.A.
 186 ESTIBA Y SERVICIO C.A. ESTISERCA
 187 COMPANIA CAJAS CORTEZ-COCACO S.A.
 188 INDUSTRIA DULCERA S.A.
 189 ECUAPAR, ECUATORIANA DE PARTES S.A.
 190 P.O.S. ROLLS S.A.
 191 BOLRE S.A.
 192 FARMAQUIN S.A.
 193 TALLERES INTERNACIONAL GUAYAQUIL CIA. LTDA.
 194 SERVICIOS GENERALES COSERGE CIA LTDA
 195 CONCESIONARIA DE TRANSP Y COMERCIO S.A. CODETRANSA
 196 LK-TRO-KOM S.A.
 197 SERFINCOS S.A.
 198 INDUTAMSA INDUSTRIA DE TAPAS METALICAS S.A.
 199 TELEMIL S.A.
 200 ALIMENTOS DEL ECUADOR (ALIDOR) CIA LTDA
 201 FERCONLISIN S.A.
 202 BRIKO S.A.
 203 SERVIUNO SERVICIOS UNIFICADOS CIA. LTDA.
 204 DEGEREMCIA S.A.
 205 FUNDAMETZ S.A.
 206 INDUSTRIA DACAR CIA LTDA
 207 SERGELEC S.A. SERVICIOS GENERALES ELECTRICOS
 208 ECONOGRES S.A.
 209 DALKAN 2000 S.A.

RAZON_SOCIAL_SRI

POLIGRAFICA C.A.
 BRINE SERVICES S.A.
 SERVICIOS ASOCIADOS GYG S. A.
 FRANCISCO CINO Y COMPANIA SUCESTORES
 FUMISERVICE S.A.
 ARENA NET S. A. "NETARHT"
 FRE FABRICA DE REJILLAS ECUATORIANA S.A.
 DISTRIBUIDORA FRANCOR S.A.
 OMNIFARMA S. A.
 PROCESADORA DE ALIMENTOS CIA. LTDA. (PRODAL)
 CENTRAL DE ALIMENTOS CENTRALIMENTOS S.A.
 CORNEJO VALENCIA ITALO GERARDO
 BAMIN S. A.
 ESTIBA Y SERVICIOS C.A. ESTISERCA
 COMPANIA CAJAS CORTEZ-COCACO S. A.
 INDUSTRIA DULCERA CIA. LTDA.
 ECUAPAR ECUATORIANA DE PARTES S. A.
 P.O.S. ROLLS S.A.
 BOLRE S.A
 FARMAQUIN S. A
 TALLERES INTERNACIONAL GUAYAQUIL C. LTDA.
 COMPANIA DE SERVICIOS GENERALES COSERGE C. LTDA.
 CONCESIONARIA DE TRANSPORTES Y COMERCIO S.A. CODETRANSA
 LK - TRO - KOM S.A
 SERFINCOS S.A.
 INDUTAMSA INDUSTRIA DE TAPAS METALICAS S. A.
 TELEMIL S. A.
 ALIMENTOS DEL ECUADOR C. LTDA.
 FERCONLISIN S. A.
 BRIKO S. A.
 SERVIUNO SERVICIOS UNIFICADOS C LTDA
 DEGEREMCIA S.A. "NATURAL YOGURT"
 FUNDAMETZ S.A.
 INDUSTRIAS DACAR CIA. LTDA.
 SERGELEC S. A. SERVICIOS GENERALES ELECTRICOS
 ECONOGRES S.A.
 DALKAN 2000 S.A.

GERENTE

CHONILLO CASTRO LUIS MOISES ING.
 CHOOTONG CHING MARCOS XAVIER ING.
 CIGUENCIA SUAREZ ROSA VICTORIA
 CINO SANTELLI LUIS FRANCISCO
 COKA RENDON AMALIA LEOPOLDINA
 COLOMA RELAGADO GEOVANNY NAPOLEON
 COLTRO BRANZANTI GIOVANNI
 CORDERO CEDENO FRANCISCO XAVIER ING
 CORDERO CEDENO FRANCISCO XAVIER ING
 CORDOVEZ DAVALOS HERNAN
 CORDOVEZ PERALTA JUAN SEBASTIAN
 CORNEJO VALENCIA ITALO GERARDO
 CORREA AGILA MAXIMO SALVADOR AB.
 CORREA SOLORZANO CARLOS ALBERTO
 CORTEZ GUEVARA BELLA AURORA LCDA.
 COSTA COSTA JOSE RAMON
 COSTA MARCH JORGE JAVIER ING
 COTO RANDICH LUIS EDUARDO ING.
 COTTO ZAMBRANO LUIS AB.
 CREMIEUX BLOISE FERNANDO ROBERTO ING
 CRESPO ANDIA LUIS EDUARDO
 CRESPO ANDIA LUIS EDUARDO
 CRESPO MOLINA EFRAIN SEGUNDO
 CRESPO URGELLES GUSTAVO ALBERTO
 CROW MOREIRA JIMMY PAUL
 CRUZ CAMCHONG ROBERTO SANTIAGO
 CRUZ OCHOA JULIO ISAIAS
 CZARNINSKI BAIER JOHNY JACOBO
 CZARNINSKI BAIER JOHNY JACOBO
 CZARNINSKI BAIER JOHNY JACOBO
 CZARNINSKI BAIER JOHNY JACOBO
 DALMAU YEPEZ JAIME ROBERTO DR
 DANIN TERAN CARLOS LUIS ING.
 DANIN TERAN ROBERT STEVE ING.
 DASSUF GONZALEZ RICARDO
 DASSUM AIVAS ALBERTO ING
 DASSUM AIVAS ALFREDO ING

EMPRESA

- 210 DASSUM AIVAS FRANCISCO JOSE
 211 MANUFACTURAS Y CONFECCIONES MAYCO CIA LTDA
 212 IMPORTADORA-EXPORTADORA DAU S.A.
 213 PROCO CIA LTDA
 214 ARTEOFI S.A.
 215 LABORATORIOS CARDY CIA LTDA
 216 CENAINSA S.A., SERVICIOS NAVIEROS INSULARES
 217 HEALTH AND GLOBAL SERVICES S.A. HEALGLO
 218 SOLUCIONES ADHESIVAS S.A. SOLDSA
 219 SANEINT S.A.
 220 PRODUCTOS QUIMICOS DID PRODIG C. LTDA.
 221 SPACOLON S.A.
 222 DISPRODELSA DISTRIBUIDORA DE PRODUCTO DEL SALTO S.
 223 FERRETERIAS Y QUIMICOS S.A. FERREQUIMSA
 224 INTERNACIONAL BIOTECHNOLOGY ORGANIZATION S.A. IBOS
 225 FOREVER MUSIC S.A.
 226 CENTRO DE RECREACION Y TURISMO DELGADO CIA LTDA
 227 COMPANIA INDUSTRIAL MADERERA TECNOFORESTA S.A.
 228 DIAGRAPH S.A.
 229 NOVOMETAL S.A.
 230 DISTRIBUIDORA ECUATORIANA DECA CIA. LTDA.
 231 DIFEMAR S.A.
 232 CLINICA TER.INTENSIVA DR.DROUET CLINIC DROUET C.LT
 233 ESPECIALIDADES AUTOMOTRICES AUTOTECNICA ESAUTO C L
 234 PERSONAL COLOCATION S CIA. LTDA.
 235 VIBRADOS Y PREFABRICADOS SABOGAL VIPRESA C. LTDA
 236 CIA TEC MONTAJE Y CONSTRUC MECANI C.T.M.C.M. C.L.
 237 ALCRISTAL,ALUMINIOS Y CRISTALES CIA. LTDA.
 238 BALSECA CIA. LTDA.
 239 LABORATORIOS ACROMAX
 240 INFOTEC S.A.
 241 GRUPO KPMG 2 RECURSOS GERENCIALES C.LTDA.
 242 RMS DEL ECUADOR S.A.
 243 GONZALO ESCOBAR ORTEGA GEOINDUSTRIAS S.A.
 244 GOCHIDES S.A.
 245 INMOCADEV S.A.

RAZON_SOCIAL_SRI

- ECUACOTTON S. A.
 MANUFACTURAS Y CONFECCIONES MAYCO CIA.LTDA.
 IMPORT EXPORT DAU S.A.
 PROCO CIA. LTDA.
 ARTEOFI S.A.
 LABORATORIOS CARDY CIA. LTDA.
 CENAINSA S. A. SERVICIOS NAVIEROS INSULARES
 HEALTH AND GLOBAL SERVICES S.A. HEALGLO
 SOLUCIONES ADHESIVAS S. A. SOLDSA
 SANEINT S.A.
 PRODUCTOS QUIMICOS DID PRODIG C LTDA
 SPACOLON S.A.
 DISPRODELSA DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS DEL SALTO S.A.
 FERRETERIAS Y QUIMICOS S. A. FERREQUIMSA
 INTERNATIONAL BIOTECHNOLOGY ORGANIZATION S.A. IBOSA
 FOREVER MUSIC S. A. (FOREMUSIC)
 CENTRO DE RECREACION Y TURISMO DELGADO C. LTDA
 COMPANIA INDUSTRIAL MADERERA TECNOFORESTA S. A.
 DIAGRAPH S.A.
 NOVOMETAL S.A.
 DISTRIBUIDORA ECUATORIANA DECA CIA. LTDA.
 DIFEMAR S.A. DISTRIBUIDORA FERRETERA MARITIMA
 CLINICA TERAPIA INTENSIVA DOCTOR DROUET CLINIC DROUET
 C.LTDA.
 ESPEC. AUTOMOTRICES AUTOTECNICA ESAUTO C. LTDA.
 PERSONAL COLOCATION'S CIA. LTDA.
 VIBRADOS Y PREFABRICADOS SABOGAL VIPRESA CIA. LTDA.
 CIA.TECN.DE MONTAJE CONSTR.MEC.C.T.M.C.M. C.LTDA.
 ALCRISTAL,ALUMINIOS Y CRISTALES C. A.
 BALSECA CIA. LTDA.
 INFOTEC S. A.
 GRUPO KPMG 2 RECURSOS GERENCIALES C. LTDA.
 RMS DEL ECUADOR S. A
 GONZALO ESCOBAR ORTEGA GEOINDUSTRIAS S.A.
 GOCHIDES S. A.
 INMOCADEV S.A.

GERENTE

- DASSUM AIVAS FRANCISCO JOSE
 DASSUM AROSEMENA GONZALO EDUARDO
 DAU KARAM ALFONSO EC
 DAVALOS GOMEZ DIEGO IVAN
 DAVILA CABRERA RICHARD EDUARDO
 DAVO ALVAREZ JOSE LUIS DR.
 DAZA ALIATIS MARIA SILVANA
 DE LA TORRE STAY MARIA DE LOURDES
 DE LOS RIOS GIRALDO ALVARO ELIAS ING
 DE NULLY CHICHONIS DAVID AGUSTO
 DECKER AMADA IVANNA DEL PINO SANTANDER ING.QUIM.DE
 DEL HIERRO CORDERO SONIA MARIA
 DEL SALTO NANCY EDITH VALENCIA ULLAURI DE
 DELGADO ANDRADE XAVIER ING.
 DELGADO HIGUERA RICARDO FABIAN ING
 DELGADO LOPEZ WASHINGTON ENRIQUE
 DELGADO PANCHANA JORGE AURELIO
 DOMENECH GOMEZ ARTURO LUIS ING.
 DOMINGUEZ GARZON DIANA ELIZABETH
 DONGARRA GARCIA MARIO ADOLFO
 DOUMET ANTON SELIM
 DROUET CORTEZ NAPOLEON ING.
 DROUET ZOILA TUTIVEN JARAMILLO DRA. DE
 DUENAS CARBO FELIPE SANTIAGO
 DUQUE ROMERO LENIN EFRAIN
 DURAN BORJA CRISTOBAL ENRIQUE ING
 DURAN CAMACHO JORGE AGUSTO ING.
 DURAN SIGUENSA DOUGLAS ARQ
 EGUIGUREN SAMANIEGO DARIO ALEJANDRO
 ECHEVERRI PAULO
 ENRIQUEZ YEPEZ MANUEL ORLANDO
 ERAZO MARTINEZ GINO
 ERAZO MARTINEZ GINO ALFREDO
 ESCOBAR ORTEGA GONZALO HUMBERTO
 ESCOBAR SALAZAR RUTH TATIANA
 ESCUDERO VARELA JAVIER MARCELINO ING.

EMPRESA

246 GARNER ESPINOSA C.A.
 247 MULTIQUIL S.A.
 248 COMPLEMENTOS Y SEGURIDAD INDUSTRIAL S.A. COMISEIN
 249 MANAGEMENT & GOODS S.A.
 250 INCOPEL C. A.
 251 TAB-KONTROLL S.A.
 252 SUMINISTROS INDUST.PRODUCTOS QUIMICOS SIPQUIMSA S.
 253 DAMINE S.A.
 254 LARAT S.A.
 255 I.A.C. DEL ECUADOR CIA LTDA
 256 SERVIADPRO S.A.
 257 LABORATORIOS FARMADEX (ALFE)
 258 BALROSARIO S.A.
 259 INMOFAISA S.A.
 260 FABRICA METALMECANICA DEL ECUADOR FABRITMETAL S.A.
 262 LABORATORIOS ROCNARF CIA LTDA
 263 IND.INMOBILIARIA GEOFA CIA. LTDA.
 264 PELEGRIN S.A.
 265 ENDISPE S.A.
 266 PREDIAL E INVERSIONISTA MARPREDIALSA S.A.
 267 PARRILLADA FERNANDEZ S.A.
 268 GANAFAER S.A.
 269 DISCARNA S.A.
 270 AVICOLA FERNANDEZ S.A.
 271 FIERRO DUARTE JORGE FERNANDO
 272 COMPANIA METALICA S.A. COMPAMETA
 273 QUIMISER S.A.
 274 PRODUCTOS ORGANICOS DEL CAMPO S.A. (PROCAMPSA)
 275 OVIENSA (OVIEDO MORA) S.A.
 276 DISTRINA S.A.
 277 CORPORACION AMERICANA DE RESINAS,CORAMER, C.A.
 278 FRANCO SEEMP CIA. LTDA.
 279 BLETZER S.A.
 280 NATECUA S.A.
 281 IMPORTADORA Y DISTRIBUID. DE ALIMENTOS S.A.IMPIDAL
 282 MARCELO FREIRE S.A.

RAZON_SOCIAL_SRI

GARNER ESPINOSA C. A.
 SERVICIOS MULTIPLES GUAYAQUIL MULTIQUIL S.A. INDUSTRIA METALMECANICA "MULTIQUIL"
 COMPLEMENTOS Y SEGURIDAD IND. S.A
 MANAGEMENT & GOODS S.A.
 INCOPEL C.A.
 TAB - KONTROLL S.A.
 SUMINISTROS INDUSTRIALES PRODUCTOS QUIMICOS SIPQUIMSA S. A.
 DAMINE S.A.
 LARAT S. A.
 I.A.C. DEL ECUADOR CIA. LTDA.
 SERVIADPRO S. A.
 BALROSARIO S.A.
 INMOFAISA S. A.
 FABRICA METALMECANICA DEL ECUADOR FABRITMETAL S.A.
 LABORATORIOS ROCNARF S.A.
 INDUSTRIAL E INMOBILIARIA GEOFA S.A.
 PELEGRIN S. A.
 ENDISPE S.A.
 PREDIAL E INVERSIONISTA MARPREDIALSA S.A.
 PARRILLADA FERNANDEZ S.A.
 GANAFAER S.A.
 DISCARNA S.A. "AVICOLA FERNÁNDEZ"
 AVICOLA FERNANDEZ S.A.
 FIERRO DUARTE JORGE FERNANDO
 COMPAÑIA METALICA S.A. COMPAMIETA
 QUIMISER S.A.
 PRODUCTOS ORGANICOS DEL CAMPO S.A. PROCAMPSA
 OVIEMSA (OVIEDO MORA S. A.)
 DISTRINA S.A.
 CORP.AMERICANA DE RESINAS CORAMER C.A. SUCURSAL ECUADOR
 FRANCO SEEMP CIA. LTDA.
 BLETZER S.A.
 NATECUA S.A.
 IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA DE ALIMENTOS S.A. IMPIDALSA
 MARCELO FREIRE S. A.

GERENTE

ESPINOSA TERAN JUAN ESTEBAN ING.
 ESPINOZA BURGOS JHON FREDDY
 ESPINOZA FLORES KLEBER POMPLIO.ING.
 ESPINOZA HERRERA VIRGILIO
 ESPINOZA RAUL TEODOMIRO
 ESPINOZA SAN LUCAS VICTOR ING
 ESTEVES BAQUERIZO JULIO CESAR ING
 ESTRADA AVILES ROSA MARIA
 ESTRADA ESTRADA RICARDO ALFREDO ING
 ESTRADA WRAY CARLOS XAVIER
 ESTRELLA LEON ROSA AMADA
 ESTRELLA EDGAR DR.
 FAGGIONI ALZEN JAIME ENRIQUE
 FAIDUTTI NAVARRETE PAULO
 FAJARDO BRITO MARIO FERNANDO
 FARAH LETICIA CORDERO CEDENO DE
 FAYAD DAGHER GEORGES
 FERFERBAUM GHITIS ILLAN
 FERNANDEZ ARIAS BYRON E.
 FERNANDEZ MALNATI MARIA AUXILIADORA
 FERNANDEZ ZAMBRANO EUGENIO DE JESUS
 FERNANDEZ ZAMBRANO JUAN CARLOS
 FERNANDEZ ZAMBRANO LUIS ANTONIO LCDO.
 FERNANDEZ ZAMBRANO LUIS ANTONIO LCDO.
 FIERRO DUARTE JORGE FERNANDO
 FIGUEROA TORRES CARLOS HUMBERTO ING.
 FIORE LOOR RICARDO XAVIER ING.
 FIORE LOOR RICARDO XAVIER ING.
 FLOR ALVAREZ LUIS ELOY
 FONDEVILLA BELTRAME CARMEN INERE PATRICIA ING
 FONDEVILLA BELTRAME CARMEN IRENE PATRICIA ING
 FRANCO PARRALES MARCOS EDUARDO ING.
 FREILE PEREZ IVAN PATRICIO
 FREIRE JARAMILLO NANCY
 FREIRE MEDINA LUIS ALFONSO ING.
 FREIRE PENAFIEL MARCELO PATRICIO

EMPRESA

283 IMP. EXP. REPRES. Y PRODUC. MACROTECH CIA. LTDA.
 284 ECUAMATERIALES S.A.
 285 ROCESOR S.A.
 286 MARMEDI S.A.
 287 GRASORBA S.A.
 288 RASIZU S.A.
 289 AMERICANSERVICE S. A.
 290 ADITIN C.LTDA.
 291 SOLVENTES PARA TINTAS DILTIN CIA LTDA
 292 COMPANIA DE INSPECCIONES DE CARGA CICALT S.A.
 293 WORLDTRADECORP S.A.
 294 CENTRO ACERO S.A. ACEROSA
 295 GEOCON S.A.
 296 INDUSTRIAL Y MERCANTIL "PLASMETAL S.A."
 297 ECUASERVITRADING S.A.
 298 HIDRAULICS DEL SUR S.A.
 299 PERFILSA C. A.
 300 MEDPROVE, PROVEEDORES DE SERVICIO MEDICOS S.A.
 301 GARCIA ESPINOZA GINA ANTONELA - MUNDO GRAFICO
 302 BASEQUIP, SISTEMAS Y EQUIPOS BANCARIOS CIA. LTDA.
 303 EMPAQUEFILM S.A.
 304 INVESTOR S.A.
 305 RGM MICROSISTEMAS C.A.
 306 MIGPLAS S.A.
 307 CENTRO COMERCIAL MAGT CIA. LTDA.
 308 TRANSPORTES VG S.A. (TRANSVAGASA)
 309 ALIMARISA S.A.
 310 LABORATORIOS FABELL S.A.(FABELL)
 311 MALDEX S.A.
 312 TRAILESA S.A.
 313 LPGAS S.A.
 314 MANTENIMIENTO Y SUMINISTROS S.A. MASUSA
 315 CHANGKUON GONZALEZ BERTHA/ IMPRENTA COLONIAL
 316 PERONE S.A.
 317 RIONELI S.A.
 318 SERVICIOS Y SUMINISTROS INDUSTRIALES H & E CIA LTD
 319 CRUSTACORP S.A.

RAZON_SOCIAL_SRI

IMP. EXP. REPRES. Y PRODUC. MACROTECH CIA. LTDA.
 ECUAMATERIALES S.A.
 ROCESOR S.A.
 MARMEDI S.A.
 GRASORBA S.A.
 RASIZU S. A.
 AMERICANSERVICE S. A
 ADITIN C. LTDA.
 SOLVENTES PARA TINTAS DILTIN C. LTDA.
 SALICA DEL ECUADOR S. A.
 WORLDTRADECORP S. A.
 CENTRO ACERO S.A. ACEROSA
 GEOCON S.A
 PLASMETAL S.A.
 ECUASERVITRADING S.A.
 CASARAMA S.A
 PERFILSA C.A.
 OPERADORES PORTUARIOS MARPROVE S. A
 GARCIA ESPINOZA GINA ANTONELA
 BASEQUIP SISTEMAS Y EQUIPOS BANCARIOS
 EMPAQUEFILM S.A. "EMPAFILM"
 INVESTOR S. A.
 RGM MICROSISTEMAS COMPANIA ANONIMA RGM
 MIGPLAS S.A.
 CENTRO COMERCIAL MAGT CIA. LTDA.
 TRANSPORTES VG S.A. (TRANSVAGASA)
 ALIMARISA S.A.
 LABORATORIOS FABELL S. A
 ALIMARISA S.A.
 TRAILESA S. A.
 LPGAS S.A.
 MANTENIMIENTO Y SUMINISTROS S. A. MASUSA
 CHANGKUON GONZALEZ BERTHA
 PERONE S. A.
 RIONELI S.A.
 SERVICIOS Y SUMINISTROS INDUSTRIALES H.H.B. C. LTDA.
 CRUSTACORP S.A.

GERENTE

FREIRE RAMOS MARCELO ING.
 FREIRE SANCHEZ JOSE MAURICIO
 FUENTES CALI LINDA JOSEFINA ABG.
 FUENTES CALI LINDA JOSEFINA ABG.
 FUENTES CALI LINDA JOSEFINA ABG.
 FUENTES CALI LINDA JOSEFINA ABG.
 FUENTES GONZALEZ FERNANDO
 GALINDO CONCEPCION MANRIQUE MARIN DE
 GALINDO VARGAS HERNAN ING. QUIM.
 GALLARDO CARRERA ENRIQUE EFRAIN CAP.
 GALVEZ CORTEZ CARLOS ALBERTO ECO.
 GAMIO BOISIER ALVARO
 GANDO SILVIA MARIA VASQUEZ SANTISTEVAN DE
 GARCES BRITO HOLGER ING
 GARCES RODRIGUEZ VICTOR EMILIO CALM.
 GARCIA CARRION GALO DR.
 GARCIA CATERINE COSTA VON BUCHWALD ABG DE
 GARCIA CHAVEZ ARTURO GUSTAVO DR
 GARCIA ESPINOZA GINA ANTONELA
 GARCIA GRIMER FERNANDO ENRIQUE
 GARCIA HUERTAS ALEX ROBERTO
 GARCIA HUERTAS VANIA CANDICE
 GARCIA MARQUEZ RICARDO HUMBERTO ING
 GARCIA PLAZA CARLOS XAVIER
 GARCIA TOLEDO JAIME ING
 GARCIA VITERI MARIA DEL CARMEN
 GARZOI BUCARAM ROBERTO GUSTAVO
 GARZOI BUCARAM ROBERTO GUSTAVO
 GARZOI BUCARAM ROBERTO GUSTAVO
 GAVILANES PALACIOS LUIS ARNOL
 GAVILANEZ LUZ MARINA PRIETO CASANOVA DE
 GAVILANEZ LUZURIAGA CARLOS SILVERIO
 GIL BERTHA CHANGKUON GONZALEZ DE
 GIL LOOR CARLOS ING
 GILBERT MONICA ORUZ DE
 GOMEZ AGUDELO HECTOR
 GOMEZ CARRION LUIS FERNANDO

EMPRESA

320 EQUIMEDA S.A.
 321 MICROPLAST CIA LTDA
 322 GOMEZ RODRIGUEZ RAUL F./OPTIPRO OPTICA PROFESIONAL
 323 LUBRICANTES ANDINOS LUBRIAN S.A.
 324 INDRIX S.A.
 325 VICRI S.A.
 326 INDUSTRIA DE TEJIDOS ECUATORIANOS S.A. INDUTESA
 327 INDUSTRIAL JUVENALIS S.A.
 328 ETIFLEX ETIQUETAS FLEXOGRAFICAS CIA LTDA
 329 ULTRAVIOLETA S.A.
 330 LABORATORIOS G.M (ALFE)
 331 GUNADI GRUNAUER-DITO S.A.
 332 GRUDI GRUNAUER-DITO S.A.
 333 EPOMUEBLE MUEBLES EPOCA CIA LTDA
 334 ZC MAYORISTAS S. A.
 335 LABORATORIOS GUERRERO S.A.
 336 INTERRAYOS S.A.
 337 INTERECO S.A.
 338 UNIDAD DE OSTEOPOROSIS Y MENOPAUSIA
 339 GUEVARA GUEVARA ILEANA JACKELINE/ACUAMAIN I.G.G.
 340 SERVICIOS GENERALES DIALVI CIA LTDA
 341 GUTIERREZ SIERRA GUTISIER S.A.
 342 CONSTERSA S.A.
 343 PREPARADOS CALCAREOS PRECAL S.A.
 344 GUZMAN MORAN RAFAEL ENRIQUE
 345 COLUMNA S.A.
 346 HAROMETAL AGRO C. LTDA.
 347 TECNOLOGIA DE PERFORMANCE B.G.T. S.A.
 348 ANPORS A S.A.
 349 PLANNING AND BUSINESS DEVELOPMENT CONSULTANTS S.A.
 350 DAHERAN S.A.
 351 BECUVI S.C.
 352 CORPORACION 2000 S.A.
 353 HERRERA HERRERA AIDA AMERICA/PLASTI SHOES
 354 CALLMARKETING S.A.
 355 POLYLON S. A.
 356 HIDALGO COELLO PEDRO ARTURO/IMPRESA SAN JUAN

RAZON_SOCIAL_SRI

EQUIMEDA S.A.
 MICROPLAST C. LTDA.
 GOMEZ RODRIGUEZ RAUL FRANCISCO
 LUBRICANTES ANDINOS LUBRIAN S. A.
 INDRIX S.A.
 "VICRI SOCIEDAD ANONIMA"
 INDUSTRIA DE TEJIDOS ECUATORIANOS INDUTESA S. A.
 INDUSTRIAL JUVENALIS S. A.
 ETIFLEX ETIQUETAS FLEXOGRAFICAS CIA. LTDA.
 ULTRAVIOLETA S.A. ULVISA
 GUNADI GRUNAUER DITO S.A.
 GRUDI GRUNAUER - DITO S.A.
 EPOMUEBLE, MUEBLES EPOCA C. LTDA.
 ZC MAYORISTAS S.A.
 LABORATORIOS GUERRERO SA
 INTERRAYOS S.A.
 INTERECO S A
 UNIDAD DE OSTEOPOROSIS Y MENOPAUSIA U.D.O.M. S. A.
 GUEVARA GUEVARA ILEANA JACKELINE
 SERVICIOS GENERALES DIALVI C. LTDA.
 GUTIERREZ SIERRA GUTISIER S. A.
 CONSTERSA S. A.
 PREPARADOS CALCAREOS PRECAL S.A.
 GUZMAN MORAN RAFAEL ENRIQUE
 COLUMMNA S.A. COLUMSA
 HAROMETAL AGRO CIA. LTDA.
 TECNOLOGIA DE PERFORMANCE B G T S. A.
 ANPORS A S. A.
 PLANNING AND BUSINESS DEVELOPMENT CONSULTANTS S.A.
 DAHERAN S. A.
 BECUVI S.C.
 CORPORACION 2000 S.A.
 HERRERA HERRERA AIDA AMERICA
 CALLMARKETING S.A.
 ESPUMAS DE POLIETILENO DEL ECUADOR ESPOLEC S.A.
 HIDALGO COELLO PEDRO ARTURO

GERENTE

GOMEZ MACKLIFF ALBERTO ING.
 GOMEZ MARIA DEL PILAR ALCIVAR CRESPO DE
 GOMEZ RODRIGUEZ RAUL FRANCISCO
 GOMEZ SANTOS ANTONIO GABRIEL
 GOMEZ SANTOS ANTONIO GABRIEL
 GONZALEZ AREVALO JUAN
 GONZALEZ CRUZ JIMMY
 GONZALEZ RODRIGUEZ JOSE MANUEL
 GONZALEZ RODRIGUEZ JOSE MANUEL
 GONZALEZ VACHE PATRICIO GUILLERMO
 GONZALEZ JORGE
 GRUNAUER REPETTO CARLOS LUIS ING
 GRUNAUER REPETTO CARLOS LUIS ING
 GRUNSTEIN DIAZ FRANCISCO
 GUASCA BARBOSA NOHORA STELA
 GUERRERO ABAD JAIME EC
 GUEVARA AGUIRRE JOSE RAFAEL DR.
 GUEVARA AGUIRRE JOSE RAFAEL DR.
 GUEVARA AGUIRRE JOSE RAFAEL DR.
 GUEVARA GUEVARA ILEANA JACKELINE
 GUILLEN RIOS LUIS ALBERTO DR
 GUTIERREZ CHIRIBOGA OCTAVIO
 GUTIERREZ VERA GUSTAVO ABG.
 GUZMAN MASPONS JAIME VICTOR
 GUZMAN MORAN RAFAEL ENRIQUE
 HANNA NADER LUIS, ING.
 HARO CARRILLO RICARDO ADRIAN
 HARRISON HOODBARRS NICHOLAS MICHAEL
 HAZINS ABRAMOVICH JOSE
 HEINERT INSUA GUSTAVO ING.
 HERNANDEZ DAZA ANTONIO EC
 HERNANDEZ DELGADO SANDRA
 HERRERA BALAREZO JOSE COLON ING.
 HERRERA HERRERA AIDA AMERICA
 HERRERA JURADO FRANCISCO GUILLERMO ING.
 HERRERA SALGADO JORGE HORACIO
 HIDALGO COELLO PEDRO ARTURO

EMPRESA

357 HIDALGO SALDARRIAGA MIGUEL ANGEL
 358 ELECSUM S.A.
 359 INDUSTRIA DE FIDEO NAPOLITANO S.A. INFINASA.
 360 PETLAND S.A.
 361 MULTIVENDING S.A.
 362 MATESA MAQUILADORA TEXTIL S.A.
 363 HWANG CHANG CHIH YUNG / TALLER TAIPEI
 364 LABCORP S.A.
 365 INTERCIA S.A.
 366 IDROVO FEJOO ALEJANDRO FRANCISCO/COMERCIAL ALFA
 367 TRANCONTAINER S.A.
 368 ECUALABOR LABORO DEL ECUADOR S.A.
 369 KIMTEMEN S.A.
 370 COADMINISTER S.A.
 371 INDUSTRIAL TOBAK S.A.
 372 EDITSOL EDITORIAL EL SOL C. A.
 373 FABRICACION Y COMERCIO ALGAGI SOCIEDAD ANONIMA
 374 MANUFACTURAS BRUNETTE
 375 MANUFACTUREROS ECUATORIANOS MANECUSA S.A.
 376 TEXTILES DE CHONGON EFIGGIE S.A.
 377 ECONOCOMPU S.A.
 378 ENRIQUE JALON "GRAFICAS ENAJA"
 379 SUMALIVE S.A.
 380 RIJABAL S.A.
 381 JARA GUEVARA JUAN ABSALON - FERRETERIA JUAN JARA G
 382 HUCARJAVE S.A.
 383 CASTIPLAST S.A.
 384 PLASTIMET, INDUSTRIAS METAL PLASTICAS S.A.
 385 MERCANTIL FELDENSA S.A.
 386 JUEZA S.A. JUEZASA
 387 ANGIOSA S.A.
 388 DIQUIMSA DISTRIBUCIONES QUIMICAS S.A.
 389 SERVICIOS INTEGRALES PORTUARIOS S.A. SERINPORT
 390 INEFIL, INDUSTRIA ECUATORIANA DE FILTROS S.A.
 391 INMOBILIARIA MARCEVERNA S.A.
 392 SOLIMPLE, SOLUCIONES IMPLEMENTADAS SIMPLE C.LTDA.
 393 PLASTICOS KOCH CIA LTDA

RAZON_SOCIAL_SRI

HIDALGO SALDARRIAGA MIGUEL ANGEL
 ELECSUM S.A.
 INDUSTRIA DE FIDEO NAPOLITANO S.A.
 PETLAND S.A.
 MULTIVENDING S.A.
 MATESA MAQUILADORA TEXTIL S.A.
 HWANG CHANG CHIH YUNG
 LABCORP S.A.
 INTERCIA S.A.
 IDROVO FEJOO ALEJANDRO FRANCISCO
 TRANCONTAINER S.A.
 ECUALABOR, LABORO DEL ECUADOR S.A.
 KIMTEMEN S. A
 COADMINISTER S.A.
 INDUSTRIAL TOBAK S. A.
 EDITSOL EDITORIAL EL SOL C. A
 FABRICACION Y COMERCIO ALGAGI S. A.
 MANUFACTUREROS ECUATORIANOS MANECUSA S. A.
 MANUFACTUREROS ECUATORIANOS MANECUSA S. A.
 TEXTILES DE CHONGON EFIGGIE S. A.
 ECONOCOMPU S. A.
 JALON UBILLA ENRIQUE ALEJANDRO
 SUMALIVE S.A.
 RIJABAL S.A. RIJABALSA
 JARA GUEVARA JUAN ABSALON
 HUCARJAVE S.A.
 CASTIPLAST C.A.
 PLASTIMET INDUSTRIAS METAL PLASTICAS S.A.
 MERCANTIL FELDENSA S. A.
 JUEZA S.A. "JUEZASA"
 ANGIOSA S.A.
 DIQUIMSA DISTRIBUCIONES QUIMICAS S.A.
 SERVICIOS INTEGRALES PORTUARIOS S.A. SERINPORT
 INEFIL, INDUSTRIA ECUATORIANA DE FILTROS S.A.
 INMOBILIARIA MARCEVERNA S.A.
 SOLIMPLE, SOLUCIONES IMPLEMENTADAS SIMPLE I.C. LTDA.
 PLASTICOS KOCH C. LTDA.

GERENTE

HIDALGO SALDARRIAGA MIGUEL ANGEL
 HINOJOSA MARTINEZ LEONARDO ING.
 HOJAS CEVALLOS MILDRED OMAIRA
 HUERTA GUERRA HOMERO GABRIEL ING
 HUERTA GUERRA HOMERO GABRIEL ING
 HUERTA GUERRA HOMERO GABRIEL ING.
 HWANG CHANG CHIH YUNG
 ICАЗА ADELA QUIROZ CORONEL DRA. DE
 ICАЗА BUCHER XAVIER ALFREDO ING
 IDROVO FEJOO ALEJANDRO FRANCISCO ING
 IDROVO RUGEL WALTER ALFONSO
 ILLES DELFINO SEBASTIAN
 IMAS MERILLAS ENRIQUE NICOLAS
 IRIGOYEN BLACIO WILSON AB.
 ITURRALDE MANCERO LUIS ING.
 ITURRALDE SUSANA AVILA RUIZ DE
 IZQUIERDO BAUS BRITA BELINDA
 IZQUIERDO PUGGLIEZZE BISMARCK AB
 IZQUIERDO PUGGLIEZZE BISMARCK AB
 IZQUIERDO PUGGLIEZZE BISMARCK AB.
 JALON RUIZ FAUSTO ENRIQUE
 JALON UBILLA ENRIQUE ALEJANDRO
 JARA AVELLAN BERTHA DOLORES ING.
 JARA BALVIN RICARDO ING
 JARA GUEVARA JUAN ABSALON
 JARA ZUNIGA FAUSTO ING
 JARAMILLO JARRIN IVAN
 JARAMILLO MARCELA ARBOLEDA GONZALEZ DE
 JIMENEZ ALVARADO LUIS EDUARDO LCDO
 JUEZ BAJANA LUIS GERMAN
 JURADO SALAZAR VICTOR MANUEL
 JURADO TEJADA GUSTAVO
 JUSTICIA CEVALLOS MIGUEL IVAN
 KAYSER NEIRA ALEXANDRO XAVIER
 KLAERE VEGA TITO FERNANDO
 KOCH CADIZ CARLOS ALBERTO
 KOCH CADIZ CARLOS ALBERTO

EMPRESA

394 FABRILANA S.A.
 395 DONUT HOUSE S.A.
 396 KURIQUIMICA S.A.
 397 CIA. ANONIMA JAVISA S.A.
 398 COMERCIAL KURPESA C.A.
 399 CONFECIONES ELSY CIA LTDA CONFELSY
 400 CEREALES NACIONALES S.A. (CELNASAS)
 401 ARMANDO LARREA E HIJOS CIA. LTDA.
 402 POP ECUADOR, MARKETING Y PUBLICIDAD S.A.
 403 GALIAFARM S.A.
 404 FIDECTRA S.A.
 405 OTRONICA S.A.
 406 TECNUCRES S.A.
 407 INDUSTRIAL PLASTICA PLASTIQUIR S.A.
 408 ASISTENCIA DENTAL DENTALASSIST C.LTDA.
 409 LEGATEC S.A.
 410 AUTOCABLE S.A.
 411 CONSTRUCCIONES CIVILES Y METALICAS CONSTRUME S.A.
 412 ORIENTAL INDUSTRIAL ALIMENTICIA O.I.A CIA. LTDA.
 413 NEGOCIOS ASOCIADOS LEON SAN CIA. LTDA.
 414 ALIMENTOS ESPECIALES I NUTRITIVOS "SUET" CIA LTDA
 415 ACUPUNTURA MEDICINA TEC. "MEDI-CHIN" CIA LTDA
 416 SERCIM S.A.
 417 ECUASHIHUA DEL ECUADOR S.A.
 418 CAMEPLAS, CONVERTIDORA D CAUCHO, METAL Y PLATICO C L
 419 METALES INYECTADOS (METAIN) S.A.
 420 INDUSTRIA METAL MECANICA IMETECO S.A.
 421 LABORATORIO DR LLAGUNO
 422 ECUCAISA S.A.
 423 PANIFICADORA PANBIM CIA LTDA
 424 PROVENCO C. LTDA.
 425 INDUSTRIAS REUNIDAS CIA. LTDA.
 426 FARMAGRUP S.A.
 427 COPARAMOS COMERCIAL PARAMOS S.A.
 428 DISENO GLOSEM S.A.
 429 UNITED MARINE & INDUSTRIAL TECHNICAL U.M.I.T. S.A.
 430 PYC ELECTRICA C. LTDA

RAZON_SOCIAL_SRI

FABRILANA S.A.
 DONUT HOUSE S. A.
 KURIQUIMICA S. A.
 JAVISA S. A.
 COMERCIAL KURPESA C.A.
 CONFECIONES ELSY C. LTDA. CONFELSY
 COMPANIA DE CEREALES NACIONALES S. A. CELNASAS
 ARMANDO LARREA E HIJOS CIA. LTDA.
 POP ECUADOR, MARKETING Y PUBLICIDAD S.A.
 GALIAFARM S.A.
 FIDECTRA S. A.
 OTRONICA S. A.
 TECNUCRES S.A.
 INDUSTRIAL PLASTICA PLASTIQUIR S. A.
 ASISTENCIA DENTAL DENTALASSIST C. LTDA.
 LEGATEC S.A.
 AUTOCABLE S.A.
 CONSTRUC. CIVILES Y METALICAS CONSTRUME S. A.
 ORIENTAL INDUSTRIA ALIMENTICIA O.I.A. CIA. LTDA.
 NEGOCIOS ASOCIADOS LEON SAN CIA. LTDA.
 ALIMENTOS ESPECIALES I NUTRITIVOS SUET CIA. LTDA.
 ACUPUNTURA I MEDICINA TECNICA MEDI-CHIN CIA. LTDA.
 SERCIM S.A.
 ECUASHIHUA DEL ECUADOR S. A.
 CAMEPLAS, CONVERTIDORA DE CAUCHO, METAL Y PLASTICO C.LTDA.
 METALES INYECTADOS METAIN S. A.
 INDUSTRIA METAL MECANICA IMETECO S.A.
 ESPECIALIDADES FARMACO VETERINARIAS LLAGUNO C.LTDA.
 ECUCAISA S.A.
 PANIFICADORA PANBIM S. A.
 PROVENCO C. LTDA.
 INDUSTRIAS REUNIDAS C. LTDA. INDUNIDAS LABORATORIOS INDUNIDA
 FARMAGRUP S.A.
 IPAC S.A.
 DISEÑO GLOSEM S. A.
 UNITED MARINE & INDUSTRIAL TECHNICAL U M I T S.A.
 CONSTRUCTORA PYC ELECTRICA C. LTDA

GERENTE

KRONFLE CHAMBERS RODOLFO ING
 KRONFLE DI PUGGLIA EDMUNDO ING.
 KURI GONZALEZ NADIM ING
 KURY FLORISA MATA SALVADOR DE
 KURY PESANTES RACHID KAMEL
 LAMA MORAN JUAN PAUMIN
 LANDIVAR CARRENO LUIS ING
 LARREA REAL GUSTAVO ING.
 LARREA VASQUEZ LUIS ANTONIO ING
 LARREATEGUI VOTTELER FRANCISCO ENRIQUE
 LASCANO YELA FRANCISCO LEOPOLDO EC.
 LAZARO RUIZ ELIZABETH MERCEDES
 LAZARO RUIZ ELIZABETH MERCEDES
 LAZO VELEZ PAUL RENATO ING
 LEBED DENISSE MACIAS DE
 LEDERGERBER GAITAN CARLOS
 LEDESMA BLACIO MILO VICENTE
 LEON ASPIAZU WALTER GINO ING
 LEON LEE WILSON KUNG-PIK
 LEON LEE WILSON KUNG-PIK
 LEON LEE WILSON KUNG-PIK
 LEON LEE WILSON KUNG-PIK
 LEON LEE WILSON KUNG-PIK
 LEYTON MOREIRA NARCISA ALEJANDRINA
 LI LI LEZHONG
 LIZAMA FARR JOSE ALCIDES ING.
 LLADO FERRER SANTIAGO
 LLADO FERRER SANTIAGO
 LLAGUNO FIGUEROA GONZALO DR
 LLAGUNO LAZO MARIA VERONICA
 LLOPART CUETO MARIA CECILIA
 LLORENTI LUCIA ALMERINI PIMENTEL DE
 LLORENTI MENDOZA LUIS WALTER
 LLORENTI MENDOZA LUIS WALTER
 LOAYZA CASTRO VICTOR
 LOEDEL GLORIA MARIA SEMINARIO MEDINA DE
 LOOR CHAVEZ JHONNY FEDERICO ING.
 LOOR FALCONI JULIO RICARDO

EMPRESA

431 MAURICIO LOOR STORE COMPUTERS S.A.
 432 SODIREC S.A.
 433 GUSNOBE S.A.
 434 INDUSTRIAS ANDINAS S.A. ANDINAS
 435 LABORATORIOS GILOB S.A. CIVIL E INDUSTRIAL
 436 MATERIALES Y PRODUC QUIMICOS C. LTDA. MAPROQUIMICOS
 437 REY ESTIBA S.A. REYESA
 438 LABORATORIOS LUQUE C. LTDA.
 439 CONSTRUCTORA LUZAGUI CIA. LTDA.
 440 FARVITEL TRADINGCORP S.A.
 441 UNIVERSAL DE COMERCIO S.A. "UNICORSA"
 442 LABORATORIOS MARY-LEO LAFAMLE CIA. LTDA.
 443 INTERNATIONAL LABORATORIES SERVICES INTERLAB S.A.
 444 SOLERCIACORP S.A.
 445 ITALIAN DELI DELICIAS ITALIANAS C LTDA
 446 VIVIENCORP S.A. RISTORANT CASANOVA
 447 POWER ASSISTANCE SERVICE WESER S.A.
 448 MERLON S.A.
 449 ENVASADORA ECUATORIANA S.A.
 450
 451 ACEROVEGETAL CIA. LTDA.
 452 S & F MANAGERS CIA LTDA
 453 GRUPO QUIMICO MARCOS S.A. (CRUQUIMAR)
 454 PRODUCTORA INDUSTRIAL TECNICA (PRINTECSA) S.A.
 455 MARMOL MIRANDA CARLOS MANUEL
 456 UNIVERSAL DE ILUMINACION (UNILUM) C.A.
 457 BAGANT ECUATORIANA CIA LTDA
 458 ERMALO S.A.
 459 LUBRICANTES NAC. MAX OIL S.A. LUNMAXOSA
 460 CITERA S.A.
 461 MASSUH LOAIZA MARITZA
 462 PERCORSO C. LTDA.
 463 OTM S.A. OMSA
 464 MELGAR CELLERI MABEL JASMINA/QUIMES
 465 IMPORTADORA EDMESA (IMEDMESA) CIA. LTDA.
 466 FABRICA DE HIELO 17 DE SEPTIEMBRE S.A.
 467 PLASTICOS CHEMPRO CIA LTDA

RAZON_SOCIAL_SRI

MAURICIO LOOR STORE COMPUTER S.A.
 SODIREC S. A.
 RELOJERIA GENESIS S.A.
 INDUSTRIAS ANDINAS S.A INDIAS
 LABORATORIOS GILOB S. A. CIVIL E INDUSTRIAL
 MATERIALES Y PRODUCTOS QUIMICOS C. LTDA. MAPROQUIMICOS
 REY ESTIBA S.A. REYESA
 LABORATORIOS LUQUE CIA. LTDA.
 CONSTRUCTORA LUZAGUI CIA. LTDA.
 FARVITEL TRADINGCORP S.A.
 UNIVERSAL DE COMERCIO S.A. UNICORSA
 LABORATORIOS MARY- LEO LAFAMLE CIA. LTDA.
 INTERNATIONAL LABORATORIES SERVICES INTERLAB S.A.
 SOLERCIACORP S.A.
 ITALIANDELI DELICIAS ITALIANAS C. LTDA. "ITALIAN DELI"
 VIVIENCORP S. A.
 POWER ASSISTANCE SERVICE WESER S.A.
 MERLON S A
 ENVASADORA ECUATORIANA S.A.
 ACEROVEGETAL CIA. LTDA.
 S&F MANAGERS C. LTD.
 GRUPO QUIMICO MARCOS S. A. CRUQUIMAR
 PRODUCTORA INDUSTRIAL TECNICA PRINTECSA SA
 MARMOL MIRANDA CARLOS MANUEL
 UNIVERSAL DE ILUMINACION UNILUM C.A.
 BAGANT ECUATORIANA C. LTDA.
 ERMARLO S.A.
 LUBRICANTES NACIONALES MAX OIL S. A. LUNMAXOSA
 CITERA S.A.
 MASSUH LOAIZA MARITZA
 PERCORSO C. LTDA.
 OTM S.A. "OMSA"
 MELGAR CELLERI MABEL JASMINA
 IMPORTADORA EDMESA IMEDMESA CIA. LTDA.
 FABRICA DE HIELO 17 DE SEPTIEMBRE S.A.
 PLASTICOS CHEMPRO C. LTDA.

GERENTE

LOOR MERA MAURICIO EFREN
 LOOR OPORTO FEDERICO
 LOOR PISCO WILSON LIZANDRO
 LOPEZ FREIRE VICTOR GUILLERMO ING.COM
 LOPEZ FREIRE VICTOR GUILLERMO ING. COM.
 LOPEZ VILLALTA ZOILA NARCISA ING. QUIM.
 LOSSA CHAVAL CLAUDIO CESAR
 LUQUE ISABEL SILVA ESTRADA DRA. DE
 LUZURIAGA AGUIRRE MILTON
 LUZURIAGA CAMPOVERDE MARIA FERNANDA
 LUZURIAGA EDGAR VICENTE ING
 MACERO CAMPOVERDE KLEBER
 MACIAS LOOR JORGE EDUARDO DR.
 MACKLIFF VALVERDE JAIME FARID
 MAGNALARDO ALICE RAQUEL GUIM LOPEZ DE
 MAGNALARDO GUIM GABRIEL
 MALDONADO SANCHEZ MAX ERNESTO
 MANDINI CROSARA VICTOR
 MANFREDI MARTINEZ FRANCISCO
 MANTILLA BACA MANUEL ING.
 MANZUR TOUMA JORGE ANTONIO
 MARCH GAME FERNANDO ERNESTO
 MARCOS VACA FERNANDO LUIS
 MARIN DELGADO EDDY XAVIER
 MARMOL MIRANDA CARLOS MANUEL
 MARRIOTT PEREZ GUSTAVO ADOLFO ECO.
 MARTINEZ AREVALO JOSE GABRIEL
 MARTINEZ LOZANO ERNESTO ROLANDO
 MARTINEZ MACIAS PEDRO EUGENIO ING
 MASSUH BURAYE JOSE MIGUEL
 MASSUH LOAIZA MARITZA
 MATIAS YEPEZ GLADYS SORAYA
 MEDINA PITA FRANKLIN OSWALDO
 MELGAR CELLERI MABEL JASMINA
 MENA SANCHEZ EDUARDO DE JESUS ING.
 MENDIETA NUÑEZ MILTON VALENTIN
 MENDOZA LAMAN JOSE LUIS ING. MEC.

EMPRESA

468 INDUSTRIA ARROGERA EL REY INDUREY C.LTDA.
 469 PLANETACORP S. A.
 470 METROS CUADRADOS,ESTRATEGAS INMOBILIARIOS S.A.MEGA
 471 OLANSUR S.A.
 472 MAXPRIN CIA LTDA
 473 LUBTECHNOLOGY CIA LTDA
 474 GOMASDIM S.A.
 475 AMER DEL ECUADOR S.A. AMERECUA
 476 INDUSTRIAL LICORERA CIA LTDA
 477 SASHYL S.A.
 478 MOLINA RODRIGUEZ 4 C LTDA
 479 MONCAYO PRODUCCIONES S.A.
 480 EUROXS S.A.
 481 METALMECANICA METALCAR C.A.
 482 FERRO ALEACIONES S.A. (FALESA)
 483 TRADELAND S.A.
 484 LAB.DE INYECCION ELECTRONICA GUAYAQUIL JMC CIA LTD
 485 INVERBULL S.A.
 486 SUPERMIX S.A.
 487 MOLERPA S.A.
 488 MORAGRO S.A.
 489 PREDIAL INMOREIRA S.A.
 490 LA MILAGRENA C. A.
 491 MORENO CADENA GUSTAVO ALONSO/TIMEC
 492 ABINSA ABASTECIMIENTOS INDUSTRIALES S.A.
 493 CADINE S.A.
 494 ALUCINEX S.A.
 495 FANAIMPORSA S.A.
 496 BRENALSA S.A.
 497 REPRESENTACIONES,EQUIPOS Y TECNOLOGIA TECNIREP S.A
 498 MOSQUERA PRIETO GABRIEL ALFONSO
 499 MAFRICO S.A.
 500 GENERACOM S.A.
 501 RUBA S.A.
 502 MUNOZ SUAREZ ASOCIADOS S.A.
 503 COLOD S.A.

RAZON_SOCIAL_SRI

INDUSTRIA ARROGERA EL REY INDUREY CIA. LTDA.
 PLANETACORP S. A.
 METROS CUADRADOS ESTRATEGAS INMOBILIARIOS S.A. MEGA
 INMOBILIARIA
 OLANSUR S.A.
 MAXPRIN C. LTDA.
 LUBTECHNOLOGY CIA. LTDA.
 GOMASDIM S. A
 AMER DEL ECUADOR S. A. AMERECUA
 MIRANDA ZEBALLOS JORGE EDUARDO
 SASHYL S.A.
 AUTOMOTORES CONTINENTAL S. A.
 MONCAYO PRODUCCIONES S.A.
 EUROXS S. A.
 METALMECANICA METALCAR C.A.
 FERRO ALEACIONES S.A. FALESA
 TRADELAND S. A. TRADELANDSA
 LABORATORIO DE INYECCION ELECTRONICA GUAYAQUILJMC C. LTDA
 INVERBULL S.A.
 SUPERMIX S.A.
 MOLERPA S. A.
 MORAGRO S.A.
 PREDIAL INMOREIRA S.A.
 LA MILAGRENA C.A. LAMILCA
 MORENO CADENA GUSTAVO ALONSO
 ABINSA. ABASTECIMIENTOS INDUSTRIALES S.A
 CADINE S.A.
 ALUCINEX S.A.
 FANAIMPORSA S.A.
 BRENALSA S.A.
 REPRESENT. EQUIPOS Y TECNOLOGIA TECNIREP S. A.
 MOSQUERA PRIETO GABRIEL ALFONSO
 MAFRICO S.A.
 GENERACOM S.A.
 RUBA S.A
 MUÑOZ SUAREZ ASOCIADOS S.A.
 COLOD S.A.

GERENTE

MENDOZA VELOZ MONICA MARICELA
 MERINO CUZCO GALO GRIVALDO
 MESA MALDONADO CESAR JAVIER ING.
 MESA MALDONADO CESAR JAVIER ING.
 MESA MALDONADO CESAR XAVIER ING.
 MIDEROS VACA LUIS ALFREDO ING
 MINARRIETA CAZARRE DIDIER ALFREDO
 MINO DE LA TORRE MARIA ELENA ING.
 MIRANDA CEBALLOS JORGE
 MOLINA BORJA WILSON RUBEN
 MOLINA MARIANA DE JESUS RODRIGUEZ RODAS DE
 MONCAYO ESTRELLA JEANET MARGARITA
 MONCAYO ROJAS CESAR FRANCISCO
 MONTENEGRO PALACIOS EDGAR ING.
 MONTIEL MARGARITA CEBALLOS LOPEZ DE
 MONTOYA VEGA CARLOS ECO.
 MORALES CORREA JORGE
 MORALES GARCES MARCOS
 MORALES GARCES MARCOS
 MORANTE CARDENAS DANIEL VICENTE
 MORANTE ERAZO JOSE ISIDRO
 MOREIRA ESPINOZA GLADYS ALEXANDRA
 MOREIRA VERA VICENTE QUIRINO
 MORENO CADENA GUSTAVO ALONSO
 MORENO CASTRO EDUARDO CARLOS ING
 MORENO SANCHEZ GENARO EFRAIN ING.
 MORENO SANCHEZ GENARO EFRAIN ING.
 MORENO SANCHEZ GENARO EFRAIN ING.
 MORENO SANCHEZ GENARO EFRAIN ING.
 MOSCOSO ARGUDO JORGE VICENTE
 MOSQUERA PRIETO GABRIEL ALFONSO ING.
 MOYANO CANO MAURICIO ING
 MUNOZ CHACHAPOLLA VICTOR HUGO
 MUNOZ MOREIRA RUBEN DARIO ARQ.
 MUNOZ SUAREZ OSWALDO AUGUSTO
 MURILLO CARRASCO JUSTO LEONIDAS

EMPRESA

504 CAPELI S.A.
 505 VERSUS ESTUDIO DISENO CIA LTDA DIVERSUS
 506 FERLOC S.A.
 507 INDUSTRIAS VARIAS INDIUVASA C.A.
 508 MONDINI S.A.
 509 PROMOTORES INMOBILIARIOS PRONOBIS S.A.
 510 SERVITRIUMP S.A.
 511 COSMOCENTER S.A.
 512 PERLASUR S.A.
 513 ALITECSA S.A.
 514 BIO-DEVICE C.A.
 515 DIS MARNA S.A.
 516 COMPANIA EXPOSIN S.A.
 517 REPRESENTACIONES Y PINTURAS NEIRA S.A. REPINSA
 518 SERVICIOS DENTALES SERVIDENT S.A.
 519 GRANJAS AVICOLAS GRANADASA S.A.
 520 LABORATORIOS ROCHELLY S.A.
 521 NORILKSA S.A.
 522 CAFE ZARUJMA
 523 ENVAFLEX S.A.
 524 CLINICA SANTAMARIA CLISANTA S.A.
 525 SANTAMARIA OBANDO SERVICIOS DE SALUD SANOSER S.A.
 526 SERVICIOS TEC.INDUSTRIALES Y NAVALES SETINAVSA S.A
 527 ELECTRONICA SINCRONIC SISTEM S.A.
 528 NELACOM S.A. NEGOCIOS LATINOAMERICANOS COMERCIALES
 529 INDUSTRIAL LINGESA S.A.
 530 KASISA S.A.
 531 AQUALLUM S.A.
 532 INDUSTRIAL DEL TROPICO INDELTRIO S.A.
 533 AMERICANA DE PLASTICOS S.A. PLASTIZOC
 534 I.E.D.Y.T. S.A.INST.ECUAT.DE DIALISIS Y TRASPLANTE
 535 ARTIFLEX S.A.
 536 CONSTRUCCIONES Y SERVICIOS S.A. CONSTRUSE
 537 AGRICOLA LOMA QUIL S.A.
 538 MERCANTIL SACOSPLAST CIA LTDA
 539 MULTIPRODUCTOS ECUADOR C.A.
 540 MULTIPRODUCTOS CHAPLIN C.LTDA.

RAZON_SOCIAL_SRI

CAPELI S. A.
 VERSUS ESTUDIO DE DISENO C. LTDA.
 FERLOC S.A.
 INDUSTRIAS VARIAS INDIUVASA C. A.
 MONDINI S. A.
 PROMOTORES INMOBILIARIOS "PRONOBIS" S.A.
 SERVITRIUMP S. A.
 COSMOCENTER S.A.
 PERLASUR S.A.
 ALITECSA S.A.
 BIO DEVICE S.A.
 DIS MARNA S. A.
 EXPOSIN S. A.
 REPRESENTACIONES Y PINTURAS NEIRA S. A. REPINSA
 SERVICIOS DENTALES SERVIDENT S.A.
 GRANJAS AVICOLAS GRANADASA S A
 LABORATORIOS ROCHELLY S. A.
 NORILKSA S.A.
 VINUEZA ONOFRE LAURA MERCEDES
 ENVAFLEX S. A.
 CLINICA SANTAMARIA CLISANTA S.A
 SANTAMARIA OBANDO SERVICIOS DE SALUD SANOSER S.A.
 SERVICIOS TECNICOS INDUSTRIALES Y NAVALES (SETINAVSA) S.A.
 ELECTRONICA SINCRONIC SISTEM S.A.
 NELACOM S.A. NEGOCIOS LATINOAMERICANOS COMERCIALES
 INDUSTRIAL LINGESA S. A.
 KASISA S.A.
 AQUALLUM S.A.
 INDUSTRIAL DEL TROPICO INDELTRIO SA
 AMERICANA DE PLASTICOS S.A. PLASTIZOC
 I E D Y T S A INSTITUTO ECUAT. DIALISIS Y TRASPLANTE
 ARTIFLEX S. A.
 CONSTRUCCIONES Y SERVICIOS S. A. CONSTRUSER
 AGRICOLA LOMA QUIL S.A.
 MERCANTIL SACOSPLAST C. LTDA.
 MULTIPRODUCTOS ECUADOR C.A.
 MULTIPRODUCTOS CHAPLIN C. LTDA.

GERENTE

MURRIETA MARIA VICTORIA VASQUEZ CEDENO DE
 MUSSFELDT STEIMBACH PETER
 NARANJO BUSTAMANTE ANA CRISTINA EC.
 NARANJO LOPEZ EDGAR ECON
 NASR MANZUR LUIS RICARDO
 NAULA MENDEZ VICTOR FLORENCIO EC
 NAULA MENDEZ VICTOR FLORENCIO EC
 NAULA MENDEZ VICTOR FLORENCIO EC
 NAULA MENDEZ VICTOR FLORENCIO EC
 NAVARRETE BARZOLA JUSTO WIPER
 NAVARRETE MENENDEZ MARCOS TULLIO
 NAVAS VINELLY GABRIEL
 NEIRA ESPINOZA KLEBER AUGUSTO
 NICHOLLS PATINO JUAN CARLOS DR.
 NIELSEN HANSEN JORGEN ERIK
 NOGALES HANNA CARLOS LUIS ING
 NORONA RAMIREZ CESAR ERNESTO
 NORONA VINUEZA OSCAR
 NUNEZ MARGARET ANN MUIR DE
 OBANDO ANDRADE SHIRLEY CLEOPATRA ING. COM.
 OBANDO ANDRADE SHIRLEY CLEOPATRIA ING. COM.
 OCHOA LEON KLEBER RODRIGO
 ORDENANA VASCONEZ CRISTHIAN
 ORELLANA MEREJILDO LILIANA YASMIN
 ORELLANA ZOILA EMPERATRIZ TAPIA CARDENAS DE
 ORTEGA GOMEZ FRANCISCO JAVIER ING.
 ORTEGA MERA JOAQUIN GUILLERMO ING.
 ORTIZ JORGE CARLOS JUAN EC
 ORTIZ SALTOS WILSON JAVIER
 ORTIZ SAN MARTIN RICARDO ALFONSO DR.
 ORTIZ SANCHEZ BOLIVAR ALBERTO
 OVIEDO ACOSTA JOSE XAVIER LIC
 OVIEDO FIERRO JORGE ABEL ING
 OZEKI MARIANA ROSA CAMPOS DIAZ DE
 PACHECO PACHECO WILFRIDO MAURO
 PACHECO PACHECO WILFRIDO MAURO

EMPRESA

541 INMOBILIARIA SIVEPA S.A.
 542 DISTRIBUIDORA WILSON S.A. DISWILSA
 543 J.P.M. Y ASOCIADOS S.A.
 544 KITTON S.A.
 545 SERGE HERVE S.A.
 546 MICEL CONSTRUCTORA S.A.
 547 AMIPAT S.A.
 548 COMALPA S.A.
 549 AGODEL S.A.
 550 PAREJA FLORENCIA FATIMA ISABEL/LABORATORIO PAZYPAR
 551 SERIPACAR S.A.
 552 ROSA BEATRIZ PARRALES SILVA /DISTRIBUIDORA ROPSI
 553 DISTRIBUIDORA SANTILLAN S.A.
 554 PATINO ICAZA JOSE ANTONIO
 555 SIMBOLOS GRAFICOS S.A. SIMBOGRAF
 556 EMPRONACO EMPRESA PROVEEDORA NACIONAL CIA. LTDA.
 557 INMOBILIARIAS BODEGAS Y CONSTRUC. IMBOYCO C.LTDA.
 558 LAB NEOFARMACOS (ALFE)
 559 J.P.W.& HIJOS S.A.
 560 GALIPALSA S.A.
 561 DIST.PROD.FARMACEUTICOS RAPIVENS A.S.A.
 562 PUNTO DE VENTAS FARMACEUTICAS PUVENSA S.A.
 563 DILTINSA S.A.
 564 UNIGAS S.A.
 565 FAREN S.A.
 566 TRANSVITUR S.A.
 567 ASESORIA CONTABLE Y TRIBUTARIA PEREZ & PEREZ C.LTD
 568 INMOBIL. CANALES ASOC.DEL ECUADOR S. A.(INCATEVSA)
 569 SURESKE S.A.
 570 MANUFACTURAS PLASTICAS MANUPLAST CIA. LTDA.
 571 CONOBIN S.A.
 572 REINAV CIA LTDA
 573 LABORATORIO KOBALTO
 574 SISTELESA S.A.
 575 GUI SATO S.A.
 576 CELUFINSA S.A.
 577 ELECTROQUIMICA S.A.

RAZON_SOCIAL_SRI

DISTRIBUIDORA DURAN DISDURAN S. A.
 DISTRIBUIDORA WILSON S.A. DISWILSA
 J. P. M. Y ASOCIADOS S. A.
 KITTON S.A.
 SERGE HERVE S. A.
 MICEL CONSTRUCTORA S. A.
 AMIPAT S.A.
 PICOMSA PLANTA INDUSTRIAL COMERCIAL S.A.
 AGODEL S. A. AGODELSA
 PAREJA FLORENCIA FATIMA ISABEL
 SERIPACAR S. A.
 PARRALES SILVA ROSA BEATRIZ
 PASQUEL SANTILLAN NATHALIA ARACELLY
 PATINO ICAZA JOSE ANTONIO
 SIMBOLOS GRAFICOS S. A. SIMBOGRAF
 EMPRONACO EMPRESA PROVEEDORA NACIONAL C. LTDA.
 INMOBILIARIA BODEGAS Y CONSTRUCCIONES INBOYCO S.A.
 J.P.W. & HIJOS S.A.
 GALIPALSA S.A.
 DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS FARMACEUTICOS RAPIVENS A. S. A.
 PUNTO DE VENTAS FARMACEUTICAS PUVENSA S.A.
 DILTINSA S. A.
 UNIGAS S.A.
 FAREN S.A.
 TRANSVITUR S. A.
 ASESORIA CONTAB.TRIBUTARIA PEREZ & PEREZ CIA. LTDA.
 INMOBILIARIA CANALES ASOCIADOS DEL ECUADOR S.A. (INCATEVSA)
 SURESKE S. A.
 MANUFACTURAS PLASTICAS MANUPLAST C. LTDA.
 CONOBIN S.A.
 REINAV CIA. LTDA.
 PESANTES DOMINGUEZ OSWALDO GUILLERMO
 SISTELESA S.A.
 GUI SATO S.A.
 CELUFINSA S.A.
 ELECTROQUIMICA S. A.

GERENTE

PADILLA MONARD SILVIA CRISTINA
 PADILLA RENDON RAUL VICENTE
 PALACIO MARIN JAVIER ING.
 PALACIOS CABRERA MONICA MARINA DRA.
 PALMA HERVE SERGIO ALFONSO
 PARDO JARAMILLO AURO MIGUEL ING
 PARDO MOREIRA MYRNA
 PAREDES VINUEZA ALBERTO
 PAREJA CORDERO FERNANDO AB.
 PAREJA FLORENCIA FATIMA ISABEL
 PARRALES MUNIZ TYRON ING
 PARRALES SILVA ROSA BEATRIZ
 PASQUEL SANTILLAN NATHALIA ARACELLY
 PATINO ICAZA JOSE ANTONIO
 PAZMINO LEON MARTHA ING.
 PAZMINO SALAZAR SARA ELIZABETH ECON.
 PENA ASTUDILLO MIGUEL ANGEL DR
 PEÑA RODRIGO
 PERALTA JURADO WASHINGTON EUGENIO
 PEREIRA CORNEJO JHONNY EDWARD
 PEREIRA CORNEJO JHONNY EDWARD
 PEREIRA CORNEJO JHONNY EDWARD
 PEREZ BOWEN JOHANNA MAYDETH
 PEREZ DEFRANC HECTOR
 PEREZ GAFTER PAUL ALAND
 PEREZ MAC COLLUM SUCRE RENAN
 PEREZ MACHELIFE MARIA EUGENIA
 PEREZ PESANTES JORGE
 PEREZ QUINTERO JAVIER
 PEREZ RIASCOS JOSE EMILIO ING.
 PEREZ SERRANO MARIA ALEXANDRA
 PEREZ TORRES LUIS
 PESANTES DOMINGUEZ OSWALDO GUILLERMO DR.
 PINCAY MIRANDA LEONER REMIGIO ING.
 PINCAY PISCO RAMONA TRINIDAD
 PINCAY SOLEDISPA FRANCISCO MARCIAL
 PINE LEON AURELIO ENRIQUE ING

EMPRESA

578 OFFNORT S.A.
 579 EMPROFIN S.A.
 580 ALIMENTOS RAPIDOS TACOPIZSA S.A.
 581 ESVELTS S.A.
 582 SALJUPER S.A.
 583 MAPICOR CIA. LTDA.
 584 CONFECCIONES PIZARRO CIA. LTDA.
 585 PREDIAL E INVERSIONISTA DEL ESTERO S.A.
 586 PONCE GONZALO FERNANDO
 587 INDUSTRIA ANDINA DE TRANSFORMADORES INATRA CIA LTD
 588 CARRECONSTRU S.A.
 589 LABIZA S.A.
 590 COMERKIOS S.A.
 591 ALINSESA S.A.
 592 BIOQUALITY S.A.
 593 MARTROPIC S.A.
 594 SERVICIOS Y ADMINISTRACION SERVASOL S.A.
 595 GOLDNORTE S.A.
 596 (DYVENPRO) DISTRIBUCION Y VENTA DE PRODUCTOS S.A.
 597 CALGARO S.A.
 598 BALANCEADOS FORTAVIT CIA LTDA
 599 A. MAYER REFRIGERACION INDUSTRIAL S.A.
 600 REDETEL S.A.
 601 AGIPAR S.A.
 602 PROD NACIONAL DE PANIF Y PASTELERIA PRONAPAN C LTD
 603 PICOMSA PLANTA INDUSTRIAL COMERCIAL S.A.
 604 RAMIREZ CORNEJO LUIS ENRIQUE
 605 O.R.P.O.S.A.ORTESIS-PROTESIS DEL ECUADOR S.A.
 606 PANADERIA CALIFORNIA PANCALI S.A.
 607 IMPORTADORA AUTOMOTRIZ J.R. IMPAUJR S.A.
 608 ENVASES ECOLOGICOS ECOPACSA S.A.
 609 MED-EC S.A.
 610 INVIMEDIC S.A.
 611 DERMIGON DERIVADOS DE HORMIGON S.A.
 612 MAINEL S.A.
 613 PREFORZADOS B.B.R.V. ECUADOR C.A.

RAZON_SOCIAL_SRI

OFFNORT S.A.
 EMPROFIN S.A.
 ALIMENTOS RAPIDOS TACOPIZSA S.A.
 ESVELTS S.A.
 SALJUPER S.A.
 MAPICOR C. LTDA.
 CONFECCIONES PIZARRO C. LTDA.
 PREDIAL E INVERSIONISTA DEL ESTERO S. A.
 PONCE GONZALO FERNANDO
 INDUSTRIA ANDINA DE TRANSFORMADORES CIA LTDA INATRA
 CARRECONSTRU S.A
 LABIZA S. A.
 COMERKIOS S. A.
 ALINSESA S.A.
 BIOQUALITY S.A.
 MARTROPIC S.A.
 SERVICIOS Y ADMINISTRACION SERVASOL S.A.
 GOLDNORTE S.A.
 DYVENPRO DISTRIB. Y VENTA DE PRODUCTOS S.A.
 CALGARO S. A
 BALANCEADOS FORTAVIT CIA. LTDA.
 A. MAYER REFRIGERACION INDUSTRIAL S.A.
 INDUSTRIAL PLASTICA PLASTIQUIR S. A.
 AGIPAR S.A.
 PRODUCTORA NACIONAL DE PANIFICACION Y PASTELERIA PRONAPAN
 C
 PICOMSA PLANTA INDUSTRIAL COMERCIAL S.A.
 RAMIREZ CORNEJO LUIS ENRIQUE
 ORPROSA ORTESIS PROTESIS DEL ECUADOR S. A.
 PANADERIA CALIFORNIA PANCALI S.A.
 IMPORTADORA AUTOMOTRIZ J.R. IMPAUJR S.A.
 ENVASES ECOLOGICOS ECOPACSA S.A.
 MED-EC S. A.
 INVIMAR S. A.
 DERMIGON DERIVADOS DE HORMIGON S. A.
 MAINEL S.A.
 PREFORZADOS BBRV ECUADOR C. A.

GERENTE

PINO ADRIANA ORTIZ WONG DE
 PINOS CORDERO JORGE
 PINTO CORDOVEZ FRANCISCO
 PITA MOLINARI KARLA ANGELINA
 PITA QUINTERO KAREN ALICIA
 PIZARRO CORTEZ MAURICIO
 PIZARRO CORTEZ MAURICIO WILFREDO
 PLAZA PLAZA RICARDO ANTONIO
 PONCE GONZALO FERNANDO
 PORCELLI GUINEHGLIA HECTOR EC
 PORTALUPPI MENA ANGELO LEONEL ECON.
 POVEDA CAMACHO HUGO RUBEN ING
 POVEDA CAMACHO VICTOR XAVIER
 POVEDA CAMACHO VICTOR XAVIER
 PRENDES TOMALA ANTONIO RAUL
 PUGA CHIRIBOGA ROBERTO MARTIN
 PUGA CHIRIBOGA ROBERTO MARTIN
 PUGA CHIRIBOGA ROBERTO MARTIN
 QUEZADA PAVON LUIS ANTONIO ING.
 QUICHIMBO ERAS JOHNY
 QUIMI ARCE CARLOS ING
 QUIMIS YEPEZ PASTOR ADALBERTO ING
 QUIROLA LOJAS ALFONSO LEOPOLDO
 QUIROZ AVEGNO JOSE FRANCISCO
 RABASCALL BITTNER JOSE FERNANDO
 RAMBAY GAVILANEZ GILBERTO
 RAMIREZ CORNEJO LUIS ENRIQUE
 RAMIREZ GLADYS LIGIA TORRES PALACIOS DE
 RAMIREZ TAMAYO CARLOS ALFREDO
 RAMIREZ TAMAYO HERNAN FILIBERTO
 RAMOS GONZALEZ GILBERTO SANTIAGO
 REAL SEMPERTEGUI ROSA MATILDE
 RECALDE ALEXANDRA CECILIA AGUIRRE GARCIA DE
 RECALDE NUNEZ ANGEL
 RECALDE SILVA MARIO ESTEBAN
 REINOSO RUIZ SIMON EDUARDO ING.

EMPRESA

614 CORPBOL S.A.
 AGROINDUSTRIA ARROCERA EL CONDOR-AGROCONDOR C
 LTDA
 615 IMCOVIEN S.A.
 616 JOYAMAR S.A.
 617 INTERNATIONAL MARINE SERVICES INTERMASE CIA. LTDA.
 618 ENVASES TAMBORES NACIONALES C.A. (ENTANACA)
 619 PRODUCTOS CRIS CIA LTDA
 620 INTERPRODUCTS REPRESENT & DISTRIB. C.A.
 621 EMKRA S.A.
 622 TECNICLIN S.A.
 623 RIVALVEAR S.A.
 624 PRODEMET S.A.
 625 MIPER S.A.
 626 ECONIC S.A. ECONICSA
 627 CRISTALIA DEL ECUADOR S.A.
 628 INGENMEDICA DEL ECUADOR S.A.
 629 COMBLESCO CIA LTDA
 630 TRUST CONTROL INTERNATIONAL S.A. TCEE
 631 RESIMON S.A.
 632 RILOU S.A.
 633 ARTES GRAFICAS Y COMPUTACION GRAFCOMP S.A.
 634 TEXTILES Y PIELS TEXTIPIEL S.A.
 635 CAUCHOS INDUSTRIALES CAUINCA S.A.
 636 COELCA ECUATORIANA CIA. LTDA.
 637 INDUSTRIAL PANTAVISION CIA. LTDA.
 638 AGUA CRISTAL ACRISTAL C.A.
 639 EPSICORP S.A.
 640 MINAS DEL PACIFICO MINPACIF S.A.
 641 TALLERES GARZOCAR S.A. TAGARSA
 642 FRENOSA DEL ECUADOR C.A.
 643 RAROMVER S.A.
 644 VETIVER S.A.
 645 PRODUCTOS ECUATORIANOS ECUAMAIZ CIA LTDA
 646 PLASTIFUN S.A.
 647 ROSADO MARIN ANGEL GILBERTO/TALLERES ROSADO
 648 GOLAPORT S.A.

RAZON_SOCIAL_SRI

CORPBOL S. A.
 AGROINDUSTRIA ARROCERA EL CONDOR AGROCONDOR C. LTDA.
 IMCOVIEN S.A.
 JOYAMAR S. A
 INTERNATIONAL MARINE SERVICES INTERMASE CIA. LTDA.
 :ENVASES TAMBORES NACIONALES C.A. ENTANACA
 PRODUCTOS CRIS C. LTDA. "CRIS ALIMENTOS"
 INTERPRODUCTS REPRESENTACIONES & DISTRIBUCIONES C.A.
 EMKRA S.A.
 TECNICLIN S.A.
 RIVALVEAR S A
 PROCESAMIENTO Y EXTRACCION DE METALES PRODEMET S.A.
 MIPER S.A.
 ECONIC S. A. ECONICSA
 CRISTALIA DEL ECUADOR S.A.
 INGENMEDICA DEL ECUADOR S. A.
 COMBLESCO CIA. LTDA.
 TRUST CONTROL INTERNATIONAL S.A. TCEE
 RESIQUIM S.A.
 RILOU S.A.
 ARTES GRAFICAS Y COMPUTACION GRAFCOMP S.A.
 TEXTILES Y PIELS TEXTIPIEL S. A.
 CAUCHOS INDUSTRIALES CAUINCA S. A.
 COELCA ECUATORIANA C.LTDA
 INDUSTRIAL PANTAVISION C. LTDA
 AGUA CRISTAL ACRISTAL COMPAÑIA ANONIMA
 EPSICORP S. A.
 MINAS DEL PACIFICO MINPACIF S. A.
 TALLERES GARZOCAR S. A. TAGARSA
 FRENOSA DEL ECUADOR C A
 RAROMVER S. A.
 VETIVER S. A.
 PRODUCTOS ECUATORIANOS ECUAMAIZ C. LTDA.
 PLASTIFUN S.A.
 ROSADO MARIN ANGEL GILBERTO
 GOLAPORT S.A.

GERENTE

REMACHE MORENO SIMON BOLIVAR
 REY ROMERO JOSE DEL CARMEN
 REYES GARRIDO GUIDO LUCIANO DR.
 REYES GRACE MARLENE DE LA PAZ GUZMAN DE
 REYES TOLEDO JUDITH ING
 RICAUARTE RENDON GONZALO EDUARDO ING. MEC.
 RIGAIL CEDENO ALBERTO
 RIGAIL MOLINA NELSON XAVIER
 RINCON ROBAYO ROBINSON
 RIOS CHANO JOSE MANUEL
 RIVADENEIRA DAVALOS JOSE LUIS ENRIQUE
 RIVADENEIRA PAZMINO CARLOS PATRICIO AB
 RIVAS ALAVA ELIANA LISSET ING
 RIZZO REYES FRANCISCO
 ROBAYO VERA ERNESTO FABIAN ING MEC.
 ROBAYO VERA ERNESTO FABIAN ING. MEC.
 ROBLES GAYBOR CARLOS ALBERTO EC
 ROBLES MANCHENO AMY MARGARET
 RODRIGUEZ MERY ELENA RUGEL MORA DE
 RODRIGUEZ NOBOA CARLOS ALBERTO
 RODRIGUEZ TALBOT CESAR ING
 ROGGIERO ALVEAR NELSON RICARDO
 ROJAS MONROY ERNANDO ANTONIO
 ROMAN GALLARDO LUIS ARTURO ING.
 ROMAN GALLARDO LUIS ARTURO ING.
 ROMAN ULLAURI LUIS RAMIRO ING
 ROMERO ALCIVAR EDUARDO MIGUEL ING. COM
 ROMERO BARST SANTIAGO ING.
 ROMERO BURGOS LAURIEL ALEJANDRO
 ROMERO LEON GALO ING.
 ROMERO MONTIEL RAFAEL ECO.
 ROMERO MONTIEL RAFAEL ECO.
 ROMERO SANCHEZ WILSON OLMEDO ING
 RONQUILLO POMBAR CARLOS GUILLERMO
 ROSADO MARIN ANGEL GILBERTO
 RUALES GARCIA FREDDY ALBERTO CAP.

EMPRESA

660 ECOLOGIA EN IMPRESION S.A. ECOLOIMP
 661 ZOOMCORP S.A.
 662 ARMORAL S.A.
 663 SACOTO MARQUINA NARCISA DE JESUS
 664 INDUSTRIA ALFA INDUALFA S.A.
 665 VARETZA S.A.
 666 TECNOMADERA TECMAD S.A.
 667 PROVEALI CIA LTDA
 668 SAMANIEGO SERPA TERESA DE JESUS
 669
 670 DEPCONSA S.A.
 671 CORPORACION JUDA S.A.
 672 TRANSPORTES UNIDOS JUSTO SANCHEZ MORAN S.A.
 673 CONSTRUCTOQUIMICA CIA. LTDA.
 674 EDICIONES EDUCATIVAS ECUATORIANAS S.A.EDITORIAL 3E
 675 SANCHEZ RIVAS CESAR AUGUSTO
 676 SOITGAR S.A.
 677 SERV.,ASESORIA,MAQUINARIAS,OBRA E INST.SAMOIN S.A.
 678 PREDIAL JAZABA S.A. JAZABASA
 679 STUDIO DESIGN S.A.
 680 TANQUESA S.A.
 681 TE-R-CE ECUATORIANA S.A.
 682 NOVEDADES SEGOVIA S.A. NOVESEG S.A.
 683 INDUSTRIAS CONSENCO CIA LTDA
 684 ROMAPOR S.A. ROMAPORSA
 685 MADERTROP MADERAS TROPICALES CIA. LTDA.
 686 DISTRIBUIDORA DE ALIMENTOS LA HACIENDA DISHASA S.A
 687 DISTRIBUIDORA MANABITA DE ALIMENTOS DISMABA S.A.
 688 UNION VINICOLA INTERNACIONAL CIA LTDA
 689 INDUSTRIA CONSERVERA DEL GUAYAS S.A.
 690 VINICOLA HISPANO ECUATORIANA VIHESA S.A.
 691 DISTRIBORBE S.A.
 692 SALOU S.A.
 693 PRIORAT S.A.
 694 TORRELAVIT S.A.
 695 MUSARA S.A.

RAZON_SOCIAL_SRI

ECOLOGIA EN IMPRESION S. A. ECOLOIMP
 ZOOMCORP S. A
 ARMORAL S. A.
 SACOTO MARQUINA NARCISA DE JESUS
 INDUSTRIAL ALFA INDUALFA S.A
 VARETZA S.A
 TECNOMADERA TECMAD S.A.
 PROVEALI CIA. LTDA.
 SAMANIEGO SERPA TERESA DE JESUS
 DEPCONSA S. A.
 CORPORACION JUDA S. A.
 TRANSP. UNIDOS JUSTO SANCHEZ MORAN S. A.
 CONSTRUCTOQUIMICA C. LTDA.
 EDICIONES EDUCATIVAS ECUATORIANAS S.A EDITORIAL 3E
 SANCHEZ RIVAS CESAR AUGUSTO
 SOITGAR S.A.
 SERVICIOS, ASESORIA, MAQUINARIAS, OBRAS E INSTALACIONES
 SAMOIN S.A. SANTOS- MOJARRANGO-INTRIAGO
 PREDIAL JAZABA S.A. JAZABASA
 STUDIO DESIGN S.A.
 TANQUESA S.A.
 TE.R.CE. ECUATORIANA S.A.
 NOVEDADES SEGOVIA S. A. NOVESEG
 INDUSTRIAS COSENCO C LTDA
 ROMAPOR S. A. ROMAPORSA
 MADERTROP MADERAS TROPICALES C. LTDA.
 DISTRIBUIDORA DE ALIMENTOS LA HCDA. DISHASA S.A.
 DISTRIBUIDORA MANABITA DE ALIMENTOS BASICOS DISMABA S.A.
 UNION VINICOLA INTERNACIONAL S. A.
 INDUSTRIA CONSERVERA DEL GUAYAS S. A.
 VINICOLA HISPANO ECUATORIANA VIHESA S. A.
 DISTRIBORBE S.A.
 SALOU S.A.
 PRIORAT S. A.
 TORRELAVIT S. A.
 MUSARA S. A.

GERENTE

RUIZ NICOLAS MAURICIO
 RUMBEA CORREA HECTOR
 SAAB CHEDRAUI ANTONIO MANUEL
 SACOTO MARQUINA NARCISA DE JESUS
 SAENZ DE VITERI MIGUEL
 SALAZAR DAVILA CESAR ARTURO
 SALCEDO ODETTE HABOUD ABIFADEL C.P.A. DE
 SALVATIERRA DUENAS ERNESTO FERNANDO
 SAMANIEGO SERPA TERESA DE JESUS
 SAMÁN SALEM CAMILO ING.
 SANCHEZ COLOMA JUAN ALBERTO
 SANCHEZ GUTIERREZ JORGE ALFREDO ING.
 SANCHEZ JULIA FANNY ESTEVEZ VDA. DE
 SANCHEZ LUNA VICENTE COLON ING
 SANCHEZ MONTEDEOCA RENZO GUILLERMO
 SANCHEZ RIVAS CESAR AUGUSTO
 SANCHEZ SANCHEZ EDGAR ING
 SANTOS PAZMINO JORGE GERARDO ING. QUIM.
 SARRAZIN DAVILA MERTHA CECILIA LCDA
 SCHELL VARGAS ERIKA PATRICIA
 SCHMIDT GARCIA ANDRES FERNANDO
 SCHULZ MAASS ELMAR
 SEGOVIA CHICA LUIS ENRIQUE
 SENSI-CONTUGI NAVONE LUIGI
 SERENI CASTRO REMO
 SERENI ROLANDO DINO ANGEL
 SERRA BODRO GUILLERMO DR
 SERRA BODRO GUILLERMO DR
 SERRA BODRO GUILLERMO DR
 SERRA BODRO GUILLERMO DR
 SERRA BODRO GUILLERMO DR
 SERRA BODRO GUILLERMO DR
 SERRA BODRO GUILLERMO DR
 SERRA BODRO GUILLERMO DR
 SERRA BODRO GUILLERMO DR
 SERRA BODRO GUILLERMO DR
 SERRA BODRO GUILLERMO DR
 SERRA BODRO GUILLERMO DR

EMPRESA

686 SERVICIOS PROFESIONALES MARBELSA S.A.
 687 CUC DE TERRA S.A.
 688 COMERCIALIZADORA DE GRANOS Y PANELAS PANELGRAN S.A.
 689 ISPOKAT S.A.
 690 COHIBA S.A.
 691 SOPORTE AERONAUTICO DE PASAJEROS Y CARGAS W.F.D.S.
 692 NORMATEC S.A.
 693 EDITORIAL ARQUIDIOCESANA JUSTICIA Y PAZ - ORDECO
 694 SERVICIOS TECNICOS PORT. Y MARIT.(SERTEPORMAR) S.A.
 695 SILVARIHOGAR S.A.
 696 PLASTICOS TROPICALES PLASTRO S.A.
 697 Z.E.T.V. PRODUCCIONES ZETVISION S.A.
 698 AUDIOMERCURIO S.A.
 699 DISTRIBUIDORA RM & ES S.A.
 700 NEOSAR S.A.
 701 SOTOMAYOR BAYONA OSCAR ROBERTO/OPTI LINE
 702 CHEMLOK DEL ECUADOR S.A.
 703 PROPIEDADES,NEGOCIOS Y TERRENOS ADMINISTRADOS S.A.
 704 SOTOMAYOR LOOR ROBERTO JULIAN / OPTICAS YORK
 705 REPLASA, RECUPERADORA DE PLASTICOS S.A.
 706 REUSE ECUADOR S.A.
 707 TILTUR S.A.
 708 E.S.B.I.N S.A.
 709 INDUSTRIA DE FORMAS METALICAS METFOR C.LTDA.
 710 PRINTCENTER S.A.
 711 SUAREZ FLORES MARTHA SARA - ESTILO Y DISENOS
 712 ORGANIZACION TECNOLOGICA DE INFORMACION S.A. OTISA
 713 MONOLEX CIA. LTDA.
 714 CORPORACION OLYMPIC ECUADOR S.A. "CORPOLYMSA"
 715 SURATY MOLESTINA JANNETH XIOMARA
 716 ASSANDAS INMOBILIARIA ASSANDAS S.A.
 CORRUCHECSA,CORRUGADOS CHILENOS ECUATORIANOS
 717 S.A.
 718 INVESTMENTS & MANAGEMENT S.A. (GEVEST)
 719 CONSTRUCCIONES Y ARQUITECTURA RABE S.A.

RAZON_SOCIAL_SRI

MUSARA S. A.
 CUC DE TERRA S.A.
 COMERC. DE GRANOS Y PANELAS PANELGRAN S. A.
 ISPOKAT S.A.
 COHIBA S. A.
 SOPORTE AERONAUTICO DE PASAJEROS Y CARGAS WFD S. A.
 NORMATEC S.A.
 EDITORIAL ARQUIDIOCESANA JUSTICIA Y PAZ
 SERVICIOS TECNICOS PORTUARIOS Y MARITIMOS S.A.
 (SERTEPORMAR).
 SILVARIHOGAR S.A.
 PLASTICOS TROPICALES PLASTRO S.A.
 ZETV PRODUCCIONES ZETVISION S. A.
 AUDIOMERCURIO S. A.
 DISTRIBUIDORA RM & ES S.A.
 NEOSAR S.A
 SOTOMAYOR BAYONA OSCAR ROBERTO
 CHEMLOK DEL ECUADOR S. A.
 PROPIEDADES, NEGOCIOS Y TERRENOS ADMINISTRADOS S.A.
 PRONTA
 SOTOMAYOR LOOR ROBERTO JULIAN
 REPLASA, RECUPERADORA DE PLASTICOS S. A.
 REUSE ECUADOR S. A.
 TILTUR S. A.
 ESBIN S. A.
 INDUSTRIA DE FORMAS METALICAS METFOR CIA. LTDA.
 PRINTCENTER S.A.
 SUAREZ FLORES MARTHA SARA
 ORGANIZACION TECNOLOGICA DE INFORMACION S.A. OTISA
 MONOLEX CIA. LTDA.
 CORPORACION OLYMPIC ECUADOR S.A. CORPOLYMSA
 SURATY MOLESTINA JANNETH XIOMARA
 INMOBILIARIA ASSANDAS S. A.
 CORRUCHECSA, CORRUGADOS CHILENOS - ECUATORIANOS S.A.
 INVESTMENTS & MANAGEMENT S.A. GEVEST
 CONSTRUCCIONES Y ARQUITECTURA RABE S.A.

GERENTE

SERRA BODRO GUILLERMO DR
 SERRA BODRO GUILLERMO DR
 SERRA BODRO GUILLERMO DR.
 SERRA GALDOS NURY PAOLA
 SERRAN FERNANDEZ HECTOR ING.
 SERRANO MIRANDA DOUGLAS
 SIERRA VARGAS JULIO ALCIBIADES
 SILVA LEONOR POZO SALAZAR DE
 SILVA MORENO PEDRO LEON ING.
 SILVA RICAURTE LEONOR EULALIA
 SIMON SAMAN ESTEBAN CDID
 SMOLIG DIDECI NICOLAS
 SMOLIJ RIVERA FERNANDO
 SOLIS AUZ JAVIELA ELIZABETH EC
 SORROSA POMBAR IVAN CARLOS
 SOTOMAYOR BAYONA OSCAR ROBERTO
 SOTOMAYOR HALLO NARCISA
 SOTOMAYOR HOFFMAN BENIGNO ECO.
 SOTOMAYOR LOOR ROBERTO JULIAN
 SOTOMAYOR MOREIRA DAVID GUILLERMO ING.
 SPIVAK ALEXANDRA VITALI CESANA DRA. VDA DE
 STAGG DESCALZI LEONARDO EC
 STISIN CARMEN BARRIGA VILLAVICENCIO DE
 STRELEC RABAC JOSUE
 SUAREZ CONFORME CRISTIAN JAVIER
 SUAREZ FLORES MARTHA SARA
 SUAREZ LOPEZ JOSE LUIS ING
 SUH KIM HEE SUN HEE
 SUN-SANG YONG JOSE ING
 SURATY MOLESTINA JANNETH XIOMARA
 SURESH ASSANDAS LUDHANI
 SURI DELGADO BAIRO ING
 TACLE VERA CICERON SUCRE EC.
 TAMA GRACIELA VELEZ ERAZO DE

EMPRESA

720 SIBIMEDICA S.A.SERVICIO INGENIERIA EN BIO-MEDICINA
 721 TEPACORP S.A.
 722 PLASTICOS AMAZONAS C.LTDA.
 723 CORPORACION INTERNACIONAL CORINT S. A.
 724 LABORATORIOS TOFIS S.A.
 725 TECNOAMBIENTE,TECNOLOGIA AMBIENTAL S.A.
 726 PESALMAR S.A.
 727 PLASTICOS TORRES CIA LTDA
 728 LABORATORIOS DELTA C. A.
 729 AFGASA S.A.
 730 LUTOJA S.A.
 731 PASTELES Y CIA. PASTELICON CIA. LTDA.
 732 GASEC S.A.
 733 TORRES VARELA BYRON VINICIO
 734 IMAGEN IMPROBELL S.A.
 735 IMPRENTA QUIL S.A.
 736 PREDIOS Y EQUIPOS PREQUI S.A.
 737 IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA NEW YORKER D GQUIL S.A
 738 LAB. ECUATORIANOS FARMACEUTICOS IND. S. A. LEFISA
 739 RILESA S.A.
 740 CORINTOCORP S.A.
 741 SERVIDUK S.A.
 742 LAB. TOFIS (ALFE)
 743 ARTE MODERNO S.A. ARMOSA
 744 AGRICOLA MONTERREY S.A. AGRIMONREY
 745 NEGOSOL S. A.
 746 MULMERCONST S.A.
 747 ANAQUELES Y DISENOS ANADYSA S.A.
 748 GRUVALCORP S.A.
 749 BUSINESS DEVELOPMENT CENTER BDC. S.A.
 750 TRANSPORTE ESCOLAR Y PERSONAL FURGO-ESPOL S.A.TEPS
 751 VALVULAS Y TUBOS INDUSTRIALES V & T S.A.
 752 CRAMERCORP S.A.
 753 CISENI CIA DE INSPEC. Y SERV.NAVALES E INDUST. S.A
 754 FOXTER S. A.
 755 INCAMEP S.A. INDUSTRIA DE CAUCHO METAL Y PLASTICO

RAZON_SOCIAL_SRI

SIBIMEDICA S.A. SERVICIO DE INGENIERIA EN BIO-MEDICA
 TEPACORP S.A.
 PLASTICOS AMAZONAS CIA. LTDA
 CORPORACION INTERNACIONAL CORINT S. A.
 LABORATORIOS TOFIS S.A.
 TECNOAMBIENTE, TECNOLOGIA AMBIENTAL S.A.
 PESALMAR S. A.
 PLASTICOS TORRES C. LTDA.
 LABORATORIOS DELTA C.A.
 AFGASA S.A.
 LUTOJA S. A.
 PASTELES Y COMPAÑIA PASTELICON S.A.
 GASEC S.A.
 FABRICA DE RESORTES HERCULES CIA. LTDA.
 IMAGEN, IMPROBELL S. A.
 IMPRENTA QUIL S.A. IMQUILSA
 PREDIOS Y EQUIPOS PREQUI C. A.
 NEW YORKER S. A.
 LABORATORIOS ECUATORIANOS FARMACEUTICOS INDUSTRIALES S.
 A. LEFISA
 RILESA S. A.
 CORINTOCORP S. A.
 SERVIDUK S. A.
 ARTE MODERNO S.A. ARMOSA
 AGRICOLA MONTERREY S. A. AGRIMONREY
 NEGOSOL S.A.
 MULMERCONST S.A.
 ANAQUELES Y DISEÑOS. ANADYSA S.A.
 GRUVALCORP S.A.
 BUSINESS DEVELOPMENT CENTER BDC. S.A.
 TRANSPORTE ESCOLAR Y PERS. FURGO-ESPOL S. A TEP SOL
 VALVULAS Y TUBOS INDUSTRIALES V&T S.A.
 CRAMERCORP S A
 CISENI CIA. DE INSPEC. Y SERV. NAVALES E INDUST. S. A.
 FOXTER S.A.
 INDUSTRIA DEL CAUCHO METAL Y PLASTICO INCAMEP S.A.

GERENTE

TAMAYO PROANO CARLOS ALBERTO
 TELLO MANZUR LALO JOFFRE
 TERAN JARRIN WILFRIDO ERNESTO WASHINGTON
 TERAN PARRAL LEONARDO ESTANISLAO
 TORBAY LECARO EDUARDO ING
 TORRES ASTUDILLO NADIA ELIZABETH
 TORRES BAQUERIZO CARLOS ALFREDO
 TORRES CALDERON CESAR MIGUEL
 TORRES EGUEZ LEON BENIGNO DR
 TORRES GUERRERO ERNESTO FORTUNATO ING.
 TORRES JARRIN LUIS GERARDO
 TORRES MOLESTINA JULIO
 TORRES VALENCIA ALBERTO ERNESTO ING.
 TORRES VARELA BYRON VINICIO
 TRINCHET VIVERO PRISCILA
 TROYA SAENZ JOSE LUIS
 TRUJILLO BUSTAMANTE LUIS ING.
 TRUJILLO FEBRES-CORDERO CARLOS LUIS
 TRUJILLO FEBRES-CORDERO CARLOS LUIS
 TRUJILLO RODRIGUEZ MARIA TERESA
 TRUJILLO TRUJILLO JUAN MANUEL
 TRUJILLO TRUJILLO JUAN MANUEL
 TURBAY EDUARDO ING.
 TUSET ALFARO MANUEL ANTONIO ING
 USCOCOVICH LOOR GUSTAVO EC
 USCOCOVICH MELANIE JEAN MOORE BEAN DE
 UZCA INGRID CRISTINA VILLEGAS MACIAS DE
 VALDIVIESO DELGADO GOTARDO DANIEL
 VALENCIA MARTINEZ IVAN DARIO
 VALLARINO CARBO XAVIER ANTONIO ING.
 VALLE NARANJO VICENTE JHONSON
 VARAS BAJANA RAFAEL AUGUSTO ING
 VARELA DEL HIERRO JORGE LUIS
 VASCONEZ SVIERCOVICH GONZALO PATRICIO
 VASQUEZ BASTIDAS RAFAEL ELIAS
 VASQUEZ DONOSO JORGE

EMPRESA

756 INCOPLAST S.A.
 757 ARANA MASSUH SARA
 758 SALON RESTAURANTE EL BUCANERO CIA LTDA
 759 MADENOR CIA. LTDA.
 760 COAUDSERVG COMP D AUDIT Y CONSUL GEREN VERC CIA LT
 761 IMP.Y DIST.D FILTROS Y LUBRIC.VERA CORNEJO FILVERC
 762 VELIC S.A.
 763 DISTRIBUIDORA EL RECREO DISTELRESA S.A.
 764 SIVERCO S.A. SIVERCOSA
 765 NITRANG S.A. NITRANGSA
 766 ADRAYA S.A. ADRAYASA
 767 SEMORP S.A. SEMORPSA
 768 BODEGA DE ALMACENAMIENTO TEPORAL BODALMET S.A.
 769 PUNTO CALIENTE S.A. PUNCALSA
 770 CENTRO DE CAPACITACION EDUCATIVO S.A. (C.C.E.)
 771 BOLDARIN S. A.
 772 VILLAGOMEZ CARDENAS XAVIER ANTONIO
 773 INDUSTRIAL DE MUEBLES CORONA S. A.
 774 VILLEGAS URRUTIA VICTOR MANUEL/ TAPIMUEBLES
 775 SIPECOM S.A.
 776 INMOBILIARIA FOMASAL S.A
 777 EXPLAST,EXTRUSIONES PLASTICAS S.A.
 778 COMPANIA METALMECANICA SUELDAFRAN S.A.
 779 BIO-MAK S.A.
 780 DELTA PLASTIC CIA. LTDA.
 781 INDUSTRIAL COMERCIAL VIVERO INCOMVISA SOCIEDAD ANO
 782 VINCENT CARYVAJAL ELIZABETH ELVIRA/MUEBLICENTRO
 783 INMOBILIARIA HARRIER S.A.
 784 INMOBILIARIA TOMCAT S.A.
 785 COMERCIAL TREONES S.A.
 786 INDUSUR, INDUSTRIAL DEL SUR S.A.
 787 SISETEL,SUMINIST Y SERV ELECTRONICOS Y TELEF C.LTD
 788 NANKIN S.A.
 789 TALLER INDUSTRIAL ECUADOR MOTOR CIA. LTDA.
 790 INMOBILIARIA MAR DE PLATA-INMARPLA S.A.
 791 ECUANOBEL S.A.

RAZON_SOCIAL_SRI

INCOPLAST S. A.
 ARANA MASSUH SARA DE JESUS
 SALON RESTAURANTE EL BUCANERO CIA. LTDA.
 MADENOR CIA.LTDA.
 COAUDSERVG, CIA.DE AUD.Y CONS.GER.VERC.CIA.LTDA.
 IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA DE FILTROS Y LUBRICANTES VERA
 CORNEJO, FILVERCOR S.A.
 VELIC S.A.
 DISTRIBUIDORA EL RECREO DISTELRESA S.A.
 SIVERCO S. A. SIVERCOSA
 NITRANG S. A. NITRANGSA
 ADRAYA S.A. ADRAYASA
 SEMORP S. A. SEMORPSA
 BODEGA ALMACENAMIENTO TEMPORAL BODALMET S. A.
 PUNTO CALIENTE S. A. PUNCALSA
 CENTRO DE CAPACITACION EDUCATIVO S. A.
 BOLDARIN S.A.
 VILLAGOMEZ CARDENAS XAVIER ANTONIO
 INDUSTRIAL DE MUEBLES CORONA C. LTDA.
 VILLEGAS URRUTIA VICTOR MANUEL
 SIPECOM S.A.
 FOMASAL S. A.
 EXPLAST. EXTRUSIONES PLASTICAS S. A.
 COMPAÑIA METALMECANICA "SUELDAFRAN" S.A.
 BIO-MAK S.A.
 DELTA PLASTIC C.A.
 INDUSTRIAL COMERCIAL VIVERO INCOMVISA S. A.
 VINCENT CARYVAJAL ELIZABETH ELVIRA
 INMOBILIARIA HARRIER S.A.
 INMOBILIARIA TOMCAT S.A.
 COMERCIAL TREONES S.A.
 INDUSUR INDUSTRIAL DEL SUR S. A.
 SISETEL SUMINISTROS SERV. ELECTRICOS TELEFO. C. LTDA.
 PRODUCTOS Y ALIMENTOS NANKIN S. A.
 TALLER INDUSTRIAL ECUADOR MOTOR CIA. LTDA.
 INMOBILIARIA MAR DE PLATA - INMARPLA S.A.
 ECUANOBEL S. A. ECUANOBELSA

GERENTE

VEGA ORELLANA JORGE HUMBERTO
 VELARDE SARA ARANA MASSUH DE
 VELASCO ELSY PAZMINO DE
 VELASQUEZ ARGUELLO CESAR EDUARDO AB
 VERA CEDENO VICTOR RAUL ING. COM.
 VERA RODRIGUEZ JESUS JIMMY
 VERDUGA BARBERAN JOFFRE RAMON DR. Q.F.
 VERGARA PENNA JAIME GABRIEL
 VERNAZA AMADOR MARIO ING
 VERNAZA AMADOR MARIO ING.
 VERNAZA AMADOR MARIO ING.
 VERNAZA AMADOR MARIO ING.
 VERNAZA AMADOR MARIO ING.
 VICENTE HERNANDEZ JOSE FRANCISCO
 VILLACRES ZAMBRANO SONNIA ING
 VILLACRES DOMINGUEZ PEDRO ARTURO
 VILLAGOMEZ CARDENAS XAVIER ANTONIO
 VILLAMIL RODRIGUEZ GONZALO
 VILLEGAS URRUTIA VICTOR MANUEL
 VINCES SUAREZ STALIN ROBERTO ING.
 VISCARRA LEON EFRAIN IVAN
 VITERI GRIJALVA CARLOS EDUARDO
 VITORINO CEDENO SANTOS FRANCISCO
 VIVERO TORRES KATYA
 VIVERO VASCONEZ BOLIVAR ING.
 VIVERO VASCONEZ MARCO ANIBAL ING
 VIZHNAY ELIZABETH ELVIRA VINCENT CARVAJAL DE
 VON CAMPE WESENER BURCHARD
 VON CAMPE WESENER BURCHARD
 WHANG GYU SEOK
 WIENER LEINDORFER THOMAS ING
 WOLF PEREZ ISABEL
 WONG BAI DAL LENCY WOISILA
 WONG ESPANA HILARIO ATILIO ING.
 WONG NARANJO GISELLA ING
 YAGUAL LOPEZ DANIEL ALBERTO

EMPRESA

792 INTERMETAL INDUSTRIA ECUATORIANA DEL METAL S.A.
 793 CIA. DE TRANSP. PESADOS CAYETANO S.A. TRANSCAYETANO
 794 YANEZ VILLAMAR DAVID /TECNICENTRO MERCEDES BENZ
 795 CORPORACION LATINOAMERICANA DE SOFTWARE S.A.
 796 LABORATORIOS ALFE
 797 INDUSTRIAL SHULK CIA. LTDA.
 798 YUPA PINA MIGUEL ANGEL
 799 DALO S.A.
 800 OFFICE SUMINISTROS ECUADOR S.A. OFIMAR
 801 CARPICENTRO S.A.
 802 CHOCOLATES FINOS NACIONALES COFINA S.A.
 803 ITALMAQUINARIAS ITALIANA MAQUIN C.LTDA.
 804 COPALISA S.A.
 805 OXIGENOS DEL GUAYAS OXIGUAYAS S.A.
 806 FARMAVET FARMACOS VETERINARIOS CIA LTDA
 807 NUCEPAR S.A.
 808 SERES. LABORATORIO FARMACEUTICO CIA LTDA (ALFE)
 809 SERES. LABORATORIO FARMACEUTICO CIA LTDA
 810 OMNILYTICS ECUADOR S.A.
 811 TECNOMIL S.A.
 812 INMOBILIARIA "ZUNORT" S.A.
 813 FIBREX CIA. LTDA.
 814 PHONESA S.A.

RAZON_SOCIAL_SRI

CUBIERTAS DEL ECUADOR KU-BIEC S. A.
 COMPAÑIA DE TRNAPSORTE PESADOS CAYETANO S.A.
 TRANSCAYETANO
 YANEZ VILLAMAR DAVID ALEJANDRO
 CORPORACION LATINOAMERICANA DE SOFTWARE S.A.
 C.O.R.L.A.S.O.S.A.
 INDUSTRIAL SHULK CIA. LTDA.
 YUPA PINA MIGUEL ANGEL
 DALO S.A.
 OFFICE SUMINISTROS DEL ECUADOR S. A. OFIMAR
 CARPICENTRO S. A.
 CHOCOLATES FINOS NACIONALES COFINA S. A.
 ITALMAQUINARIAS ITALIANA DE MAQUINARIAS C. LTDA.
 COPALISA S. A.
 OXIGENOS DEL GUAYAS S. A. OXIGUAYAS
 FARMAVET FARMACOS VETERINARIOS CIA. LTDA.
 NUCEPAR S. A.
 SERES LABORATORIO FARMACEUTICO CIA. LTDA.
 OMNILYTICS ECUADOR S.A.
 TECNOMIL S. A.
 ZUNINO GONZALEZ JAIME FORTUNATO
 FIBREX CIA. LTDA.
 KIM EUN KEON

GERENTE

YANDUN CARDENAS HENRY JAVIER ING.
 YANEZ BENAVIDES EDGAR HOMERO ING IDD
 YANEZ VILLAMAR DAVID ALEJANDRO
 YASELGA PAREDES JAIME PATRICIO ING.
 YCAZA MANTILLA ANDRÉS EC.
 YUNES DAHIK JORGE ING. COM.
 YUPA PINA MIGUEL ANGEL
 ZAMBRANO AVILES WILSON GEOVANNY
 ZAMBRANO CEDENO MARIA LOURDES LCDA
 ZAMBRANO GARCIA JAIME ARTURO ARQ
 ZAMBRANO GONZALEZ RICARDO
 ZAMBRANO INTRIAGO CRISTINA
 ZAMBRANO MOREIRA CARLOS ING
 ZAMBRANO ROMERO CESAR EDUARDO
 ZAMBRANO ZAMBRANO CARLOS ALFREDO DR
 ZAMORA MENDOZA VICENTE
 ZAPATA MARTINEZ ARTURO AB
 ZAPATA EDNA
 ZHUNE GAONA MARY ENRIQUETA AB.
 ZUNINO ANDA PIERO FRANCESCO
 ZUNINO GONZALEZ JAIME
 ZURITA ALAVA ALFREDO
 ZURITA HERNANDEZ CLAUDIA ANDREA

3.5.2 ANEXO 2

UTEG

Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil

FACULTAD DE POST-GRADO-MBA

Desarrollo del Tema de Tesis de Grado para la obtención de título MBA

“ANALISIS DE LAS POLÍTICAS CREDITICIAS DE LOS CUATRO BANCOS MAS GRANDES HACIA LAS PYMES DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL Y SU CONTRIBUCIÓN AL MEJORAMIENTO ECONOMICO DEL SEGMENTO EN EL 2005”

ENCUESTA PARA ESTUDIO DE LA SITUACIÓN ACTUAL PYMES.

Los Estudiantes del Segundo Grupo de MBA de la UTEG, han planteado como tesis de grado un estudio sobre las Políticas Crediticias de los Bancos para la PYMES en la ciudad de Guayaquil. Para lo cual se plantea un cuestionario de preguntas con la finalidad de obtener información directa de una muestra no probabilística del sector cuyo objetivo es conocer la posición de los pequeños empresarios encuestados respecto a sus necesidades de obtener líneas accesible, sus posibilidades de garantizar dicho financiamiento y sus posibilidades de proporcionar información confiable sobre su situación financiera, con estas esperamos poder formarnos un diagnostico de la situación planteada y poder proponer un proyecto de mejoramiento económico para el sector.

ENCUESTA

RAZON SOCIAL: _____

SECTOR: _____

DIRECCION: _____

TELEFONO: _____

ACTIVIDAD: _____

CARGO DEL ENTREVISTADO: _____

PREGUNTAS:

- 1) Cree Ud que su negocio o empresa necesita un financiamiento continuo de la Banca.

SI _____ NO _____

Si su respuesta es NO podría dar una razón por la cual no lo requiere.

- 2) Si para efectos de Estudios hemos considerado que largo plazo son los siguientes vencimientos, en cual de estos éstos se ubica su requerimiento de financiamiento:

Financiamiento durante todo 1 año _____

Financiamiento más de 1 año _____

Financiamiento para 2 años _____

Financiamiento para 3 años _____

Financiamiento para 4 años _____

Financiamiento para 5 años _____

- 3) Sus requerimientos de fondos son para:

Capital de Trabajo _____

Expansión del negocio _____

Compra de Maquinarias _____

Compra de Equipos _____

Compra de Vehículos _____

Reestructuración de Deudas _____

Reestructuración total del negocio _____

- 4) Esta en capacidad de dar garantías reales para garantizar las obligaciones que contraiga la empresa?**

- 5) Que clase de crédito su empresa necesita, que cantidad y plazo y a que tasa de interés le convendría.**

3.4.3 ANEXO 3

