



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS  
INTERNACIONALES.**

**TEMA:**

**“AVALES BANCOLDEX COMO ESTRATEGIA PARA EL  
MEJORAMIENTO DE LAS RELACIONES COMERCIALES DE  
LAS PYMES DE ECUADOR Y COLOMBIA, PERÍODO 2014 –  
2016”**

**AUTORA:**

**HEIDI ESTHER HEREDIA MADERO  
ARIANNE ANNEL MOSQUERA TABARA**

**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL  
TÍTULO DE  
INGENIERA EN COMERCIO Y FINANZAS  
INTERNACIONALES BILINGÜE**

**TUTOR:**

**DR. JESÚS RAMÓN MELENDEZ**

**GUAYAQUIL, ECUADOR**

**2018**



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES.**

**CERTIFICACIÓN**

Certificamos que el presente trabajo de titulación fue realizado en su totalidad por **Heidi Esther Heredia Madero y Arianne Annel Mosquera Tabara**, como requerimiento para la obtención del Título de **Ingeniera en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe**.

**TUTOR**

f. \_\_\_\_\_  
**Dr. Jesús Ramón Meléndez**

**DIRECTOR DE LA CARRERA**

f. \_\_\_\_\_  
**Ing. Teresa Knezevich Pilay, Mgs.**

**Guayaquil, a los 19 días del mes de febrero del año 2018**



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES.**

**DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD**

Nosotras, **Heidi Esther Heredia Madero y Arianne Annel Mosquera  
Tabara**

**DECLARAMOS QUE:**

El Trabajo de Titulación: **“Avales Bancoldex como estrategia para el mejoramiento de las relaciones comerciales de las Pymes de Ecuador y Colombia, período 2014 – 2016”**, previo a la obtención del Título de **Ingeniera en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de nuestra total autoría.

En virtud de esta declaración, nos responsabilizamos del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

**Guayaquil, a los 19 días del mes de febrero del año 2018**

**LAS AUTORAS**

f. \_\_\_\_\_



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES.**

**AUTORIZACIÓN**

Nosotras, **Heidi Esther Heredia Madero y Arianne Annel Mosquera  
Tabara**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, **“Avalés Bancoldex como estrategia para el mejoramiento de las relaciones comerciales de las Pymes de Ecuador y Colombia, período 2014 – 2016”**, cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra exclusiva responsabilidad y total autoría.

**Guayaquil, a los 19 días del mes de febrero del año 2018**

**LAS AUTORAS**

f. \_\_\_\_\_

# REPORTE URKUND



## Urkund Analysis Result

Analysed Document: TESIS FINAL HEREDIA MOSQUERA (19 FEB 2018) V.2.docx  
(D35811441)  
Submitted: 2/21/2018 7:04:00 PM  
Submitted By: david.coello@cu.ucsg.edu.ec  
Significance: 2 %

### Sources included in the report:

TESIS AK ENERO 2018 PDF.pdf (D35132645)  
ESPINOZA ERIKA FINAL.docx (D35693259)  
Tesis Edgar Novillo.docx (D35777299)  
<https://www.bancoldex.com/acerca-de-nosotros92/Que-es-Bancoldex.aspx>  
<http://www.industrias.gob.ec/bp-148-ecuador-y-colombia-impulsan-el-comercio-bilateral/>  
<https://tusfinanzas.ec/blog/2015/08/31/la-estructura-del-sistema-financiero-ecuatoriano/>

### Instances where selected sources appear:

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a Dios y a la Santísima Virgen María por ser mi luz y mi fortaleza, todos los días de mi vida, quienes con su gran amor y bendición me han permitido culminar esta gran meta.

A mis padres, quienes han sido mis ángeles que me han acompañado durante todo el trayecto de mi vida, siempre dándome su apoyo constante y su gran amor.

A mi abuelita Norma Ester Hernández Silva viuda de Madero, por ser mi confidente, aquella persona especial quien con sus sabios consejos y su gran amor han hecho de mí una persona llena de valor y fortaleza, así mismo por toda la ayuda recibida en lo personal y durante mi periodo universitario.

A la memoria de mi abuelito Hugo Benjamín Madero Galarza, mi ángel que me cuida desde el cielo, a pesar de que no estás físicamente con nosotros, sé muy dentro de mi corazón que siempre estás presente en todos los momentos de mi vida, y aunque nos faltaron muchas cosas por vivir juntos, estoy segura que este momento hubiera sido tan especial para ti como lo es para mí.

A mis hermanos Xavier y Hugo, gracias por su amor y por ser parte de esta historia. Gracias por acompañarme en todo momento en lo largo de mi vida.

A mi novio Ricardo Ramírez, por ser esa persona especial quien con mucho amor y cariño me ha apoyado siempre de manera incondicional, creyendo en mí y por animarme a cumplir mis objetivos y los nuestros en la voluntad de Dios. Gracias por preocuparte por mí en cada momento, por tu comprensión y tus consejos tanto personales como profesionales. Has estado conmigo hasta en los momentos más difíciles de mi vida brindándome siempre aquellas palabras de motivación y fe.

A mi tía Zulema y mi madrina Martha Cabezas de Bitar, quienes siempre han estado pendientes de mi bien y perseverancia para seguir adelante en todo lo que me proponga, todos sus consejos y cariño los guardo en mi corazón siempre.

A mi compañera de tesis Arianne Mosquera, por la paciencia y comprensión en cada momento, especialmente por el cariño, perseverancia y motivación en la que juntas decidimos apoyarnos y guiarnos hasta el fin de la Unidad de Titulación para lograr nuestro objetivo.

A mi tutor de tesis, Dr. Jesús Ramón Meléndez, por la orientación, dedicación y paciencia que me ha brindado durante este trabajo de titulación.

A mis compañeras de trabajo Ileana, Kathleen, Marcela y demás miembros de mi equipo laboral, por todo el apoyo y conocimiento compartido para la elaboración de este proyecto.

Finalmente, quiero agradecer a todos aquellos familiares y amigos quienes participaron directa e indirectamente en la elaboración de esta tesis.

**Heidi Heredia**

## **DEDICATORIA**

Dedico esta tesis principalmente a Dios y a la Santísima Virgen María por su gran amor y bondad, por la salud, por la fortaleza que me han brindado para sobresalir ante todas las adversidades presentadas en el camino sin perder la dignidad ni desfallecer en el intento, llenándome de fe para seguir adelante sin cesar en alcanzar este objetivo. A mis padres, por ser aquellos ángeles que Dios puso en mi vida, quienes con su gran amor y apoyo incondicional me han formado en la fe católica y me han enseñado siempre a mantener mis principios y valores como persona, a ser leal, transparente, justa, perseverante, decidida y constante. A mis abuelitos Norma y Hugo, mis hermanos Xavier y Hugo, mi novio Ricardo Ramírez. Gracias a todos ustedes por sus oraciones y apoyo incondicional que me han llenado de mucha fuerza para cumplir esta meta.

**Heidi Heredia**

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a Dios, por darme fortaleza y no dejarme rendir frente a las dificultades que se presentaron durante este tiempo.

A mi padre, quien es un verdadero ejemplo de superación, por ser la persona que ha estado pendiente de mí y me ha enseñado que con esfuerzo y dedicación se pueden lograr nuestros sueños.

A mi hermano, por su apoyo incondicional cuando más lo necesitaba, gracias por preocuparte por mí a cada momento y animarme a seguir.

A mi compañera de tesis, Heidi Heredia Madero, quien me ha acompañado en lo largo de ese proceso. Gracias por la ayuda y el apoyo constante en este camino, por compartirme tus experiencias y conocimientos que han sido fundamentales para este logro, y sobre todo, agradezco mucho tu paciencia.

Agradezco a mi tutor, Dr. Jesús Ramón Meléndez, por compartir sus conocimientos y por su guía en la elaboración de este proyecto.

A mis familiares y amigos, quienes me brindaron su apoyo y paciencia, gracias por no dejarme rendir a lo largo de este proceso.

**Arianne Mosquera**



## **DEDICATORIA**

Dedico este trabajo de titulación primeramente a Dios por haberme permitido cumplir uno de mis sueños, sin su grandeza y amor infinito no hubiese sido posible. A mi madre amada, que a pesar que no está con nosotros físicamente; desde el cielo me ha acompañado en todo momento, guiándome y cuidándome, fuiste mi mayor motivación e inspiración. Espero te sientas orgullosa de lo que soy, siempre te recordare en mi corazón y en mis pensamientos. A mi padre, mi pilar fundamental; el hombre que me ha visto crecer, que merece mi admiración y respeto. Y como no dedicártelo a ti hermano, que has sido mi apoyo y consejero durante este camino.

**Arianne Mosquera**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES  
BILINGÜE**

**TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN**

f. \_\_\_\_\_

**Ing. Teresa Knezevich Pilay, Mgs.**  
DECANO O DIRECTOR DE CARRERA

f. \_\_\_\_\_

COORDINADOR DEL ÁREA

f. \_\_\_\_\_

OPONENTE



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES  
BILINGÜE  
CALIFICACIÓN**

f. \_\_\_\_\_  
**Dr. Jesús Ramón Meléndez**

# Índice General

Índice General.....	xii
Índice de Figuras .....	xv
Índice de Tablas.....	xvii
Resumen.....	xviii
Abstract.....	xix
Introducción .....	20
Capítulo I. Generalidades de la investigación .....	21
1.1 Antecedentes de la investigación.....	21
1.1.1 Hecho científico.....	21
1.1.2 Evidencias del hecho científico .....	22
1.2 Planteamiento del problema .....	26
1.2.1 Formulación del problema.....	27
1.3 Objetivos de la investigación .....	27
1.3.1 Objetivo general .....	27
1.3.2 Objetivos específicos .....	28
1.4 Hipótesis o premisas de la investigación .....	28
1.4.1 Hipótesis .....	28
1.4.2 Preguntas de investigación o premisas.....	28
1.5 Resultados esperados .....	28
Capítulo II. Marco Teórico.....	30
2.1 Marco referencial .....	30
2.1.1 Las Pymes: características y desafíos que enfrentan .....	30
2.1.2 Panorama de los sistemas de garantía en América Latina .....	31
2.1.3 Sistemas de Garantías Regionales .....	32
2.1.4 La internacionalización de las PYMES.....	35
2.1.5 El Sistema Financiero Ecuatoriano .....	36

2.1.6	Estructura del Sistema Financiero Ecuatoriano .....	37
2.1.7	Estadísticas que respaldan el Sistema Financiero ecuatoriano .....	38
2.2	Fundamentos teóricos .....	43
2.2.1	El financiamiento .....	43
2.2.2	Avales y Garantías bancarias internacionales .....	44
2.2.3	Bancoldex .....	47
2.2.4	Avales bancarios Bancoldex .....	48
2.3	Marco conceptual.....	50
Capítulo III.	Metodología .....	52
3.1	Tipo de estudio y diseño .....	52
3.2	Métodos de investigación .....	52
3.3	Técnicas e instrumentos para la recolección de datos .....	53
3.4	Enfoque de la investigación .....	55
3.5	Población y muestra .....	56
Capítulo IV.	Resultados y análisis.....	57
4.1	Instrumento: La encuesta .....	57
4.2	Instrumento: Entrevista .....	78
4.3	Análisis de los resultados .....	82
Capítulo V.	La Propuesta .....	84
5.1	Características esenciales .....	84
5.1.1	Pautas iniciales .....	84
5.1.2	Objetivos relacionados con la propuesta.....	86
5.1.3	Situación actual de la línea de crédito “Aval Bancoldex” .....	86
5.2	Esquema estratégico .....	90
5.2.1	Misión.....	90
5.2.2	Visión .....	90
5.2.3	Factores del macro entorno .....	91

5.2.4	Factores del micro entorno.....	93
5.2.5	Matriz FODA.....	94
5.3	Propuesta del proceso .....	96
5.3.1	Ventaja competitiva y estrategias genéricas .....	96
5.3.2	Formulación de estrategias .....	96
5.3.3	Procesos de cambio sugeridos para el “Aval Bancoldex” .....	98
5.3.4	Asignación de responsabilidades .....	103
5.4	Monitoreo y control .....	104
5.4.1	Políticas.....	104
5.4.2	Indicadores.....	105
	Conclusiones y Recomendaciones .....	107
	Conclusiones.....	107
	Recomendaciones.....	108
	Referencias Bibliográficas.....	109
	Apéndices .....	113

## Índice de Figuras

<i>Figura 1.</i> Balanza comercial total entre Ecuador y Colombia – miles USD FOB.....	23
<i>Figura 2.</i> Nivel de morosidad de los clientes de banca entre diciembre 2015-enero 2016 .....	25
<i>Figura 3.</i> Fondos de la banca disponibles en el exterior .....	25
<i>Figura 4.</i> Esquema del planteamiento del problema .....	27
<i>Figura 5.</i> Estructura del Sistema Financiero Ecuatoriano .....	38
<i>Figura 6.</i> Patrimonio financiero .....	39
<i>Figura 7.</i> Depósitos .....	40
<i>Figura 8.</i> Crédito .....	40
<i>Figura 9.</i> Solvencia.....	41
<i>Figura 10.</i> Liquidez.....	42
<i>Figura 11.</i> Rentabilidad de la banca.....	42
<i>Figura 12.</i> Riesgo País.....	43
<i>Figura 13.</i> Participantes de los avales y garantías bancarias .....	45
<i>Figura 14.</i> Esquema de funcionamiento del aval bancario .....	47
<i>Figura 15.</i> Logo empresarial Bancoldex.....	47
<i>Figura 16.</i> Sector al que pertenece la Pyme encuestada.....	57
<i>Figura 17.</i> Antigüedad del negocio.....	58
<i>Figura 18.</i> Promedio de ventas .....	59
<i>Figura 19.</i> Disponibilidad de instrumentos financieros .....	60
<i>Figura 20.</i> Disposición de contrata un instrumento financieros .....	61
<i>Figura 21.</i> Frecuencia de importación .....	62
<i>Figura 22.</i> Calificación de las relaciones comerciales con Colombia .....	63
<i>Figura 23.</i> Complicaciones en el pago a proveedores .....	64
<i>Figura 24.</i> Desafíos en las relaciones comerciales con Colombia .....	65
<i>Figura 25.</i> Tipo de solución a los inconvenientes.....	66
<i>Figura 26.</i> Utilización de avales Bancoldex.....	67
<i>Figura 27.</i> Forma en la que conoció sobre avales Bancoldex.....	68
<i>Figura 28.</i> Calificación a los procesos de avales Bancoldex.....	69
<i>Figura 29.</i> Mejoras en el financiamiento para Pyme .....	70
<i>Figura 30.</i> Condiciones para mejorar las relaciones comerciales entre Colombia y Ecuador.....	71

<i>Figura 31. Tipos de documentos para analizar el requerimiento de aval Bancoldex</i>	72
<i>Figura 32. Aprobación para la aplicación del servicio de avales Bancoldex</i>	73
<i>Figura 33. Experiencia con los avales Bancoldex</i>	74
<i>Figura 34. Mejoras en las relaciones con su proveedor</i>	75
<i>Figura 35. Tipos de servicio que fomenta el comercio internacional</i>	76
<i>Figura 36. Recomendaría la aplicación de avales Bancoldex</i>	77
<i>Figura 37. Diagrama del proceso actual para la concesión de la línea de crédito Bancoldex</i>	90
<i>Figura 38. Interfaz de la página web</i>	97
<i>Figura 39. Servicio de personalización de avales bancarios</i>	97
<i>Figura 40. Ejemplo de check list</i>	98
<i>Figura 41. Personal de la empresa</i>	98
<i>Figura 42. Diagrama de proceso para mejorar la promoción del servicio “Aval Bancoldex”</i>	100
<i>Figura 43. Diagrama de proceso para mejorar la concesión de créditos de “Aval Bancoldex”</i>	103
<i>Figura 44. Manual de funciones del asesor comercial</i>	104
<i>Figura 45. Manual de funciones del analista de crédito</i>	104
<i>Figura 46. Definición de los indicadores de gestión de los resultados esperados de la propuesta</i>	106



## Índice de Tablas

Tabla 1. <i>Detalle de clientes Bancoldex en el Ecuador</i> .....	53
Tabla 2. <i>Entrevistados para el desarrollo de la investigación de campo</i> .....	55
Tabla 3. <i>Relación de los instrumentos con la metodología investigativa</i> .....	56
Tabla 4. <i>Sector al que pertenece la Pyme encuestada</i> .....	57
Tabla 5. <i>Antigüedad del negocio</i> .....	58
Tabla 6. <i>Promedio de ventas</i> .....	59
Tabla 7. <i>Disponibilidad de instrumentos financieros</i> .....	60
Tabla 8. <i>Disposición de contrata un instrumento financieros</i> .....	61
Tabla 9. <i>Frecuencia de importación</i> .....	62
Tabla 10. <i>Calificación de las relaciones comerciales con Colombia</i> .....	63
Tabla 11. <i>Complicaciones en el pago a proveedores</i> .....	64
Tabla 12. <i>Desafíos en las relaciones comerciales con Colombia</i> .....	65
Tabla 13. <i>Tipo de solución a los inconvenientes</i> .....	66
Tabla 14. <i>Utilización de avales Bancoldex</i> .....	67
Tabla 15. <i>Forma en la que conoció sobre avales Bancoldex</i> .....	68
Tabla 16. <i>Calificación a los procesos de avales Bancoldex</i> .....	69
Tabla 17. <i>Mejoras en el financiamiento para Pyme</i> .....	70
Tabla 18. <i>Condiciones para mejorar las relaciones comerciales entre Colombia y Ecuador</i> .....	71
Tabla 19. <i>Tipos de documentos para analizar el requerimiento de aval Bancoldex</i> .....	72
Tabla 20. <i>Aprobación para la aplicación del servicio de avales Bancoldex</i> .....	73
Tabla 21. <i>Experiencia con los avales Bancoldex</i> .....	74
Tabla 22. <i>Mejoras en las relaciones con su proveedor</i> .....	75
Tabla 23. <i>Tipos de servicio que fomenta el comercio internacional</i> .....	76
Tabla 24. <i>Recomendaría la aplicación de avales Bancoldex</i> .....	77
Tabla 26. <i>Principales exportaciones e importaciones</i> .....	92
Tabla 27. <i>Principales competidores</i> .....	94
Tabla 28. <i>Matriz FODA</i> .....	95

## Resumen

El presente trabajo está enfocado en realizar una investigación para que se entienda que los avales bancarios podrían significar una estrategia para mitigar el riesgo financiero de los exportadores colombianos, quienes se asegurarían de contar con un respaldo de la mercadería que venden a Ecuador, recibiendo su dinero oportunamente y pudiendo cumplir con sus obligaciones. Vale destacar que a diferencia de un préstamo que se entrega de inmediato y tiene una tasa de interés por la financiación; los avales bancarios representan una figura similar con la diferencia que se ejecuta una vez que se constate el impago o mora por parte del prestatario, en este caso el importador ecuatoriano. De esta manera, se podría garantizar un impacto positivo de esta herramienta financiera, basada en un sistema de garantías que favorezca el comercio bilateral entre las Pymes de Ecuador y Colombia, aprovechando también la línea de crédito y los avales Bancoldex como un facilitador en este ámbito.

Palabras claves: Avales Bancoldex, Pymes, Importaciones, Exportaciones, Banca Privada

## **Abstract**

The present work is focused on carrying out an investigation so that it is understood that the bank guarantees could mean a strategy to mitigate the financial risk of the Colombian exporters, who would make sure to have an endorsement of the merchandise they sell to Ecuador, receiving their money opportunely and being able to fulfill its obligations. It is worth noting that unlike a loan that is delivered immediately and has an interest rate for financing; The bank guarantees represent a similar figure with the difference that is executed once the default or default on the part of the borrower is verified, in this case the Ecuadorian importer. In this way, a positive impact of this financial tool could be guaranteed, based on a guarantee system that favors bilateral trade between the SMEs of Ecuador and Colombia, also taking advantage of the line of credit and the Bancoldex guarantees as a facilitator in this area.

**Keywords:** Guarantees Bancoldex, SMEs, Imports, Exports, Private Banking

## Introducción

El sector empresarial ecuatoriano, se encuentra conformado principalmente por establecimientos enmarcados dentro de la categoría Pyme, y su rol es importante en la aportación de plazas de trabajo, tanto directa como indirectamente. No obstante, pese al rol que desempeñan las Pymes para el adecuado funcionamiento de las economías de sus países, el escaso acceso al financiamiento suele ser una limitante para su desarrollo. El problema surge porque muchos de estos negocios comenzaron siendo unidades económicas familiares e informales, y en la medida que sus ventas crecieron, fueron contratando más personas, pero su estructura organizacional no se vio modificada y no se establecieron los respaldos necesarios que justifiquen la situación real de sus operaciones.

El tema de las garantías bancarias que se analizan en el presente trabajo guarda relación con uno de los principales problemas que afrontan las Pymes al acceder al crédito, por su potencial de contrarrestar mayores riesgos y mantener un bajo costo en la recuperación de deudores en mora si poseen respaldos financieros como garantías líquidas.

En el entorno actual de mercado, las Pymes se encuentran con grandes barreras al momento de conseguir financiación; la asimetría informativa y las consecuencias indicadas previamente ocasionan que los prestamistas para minimizar el riesgo recurran a solicitar garantías, incrementen costos o restrinjan créditos. Sin embargo, las Pymes pueden mejorar el acceso al crédito y sus condiciones de financiación mediante la obtención de avales de las SGR para presentar ante entidades financieras. Para efectos de esta investigación, se hará énfasis en la forma en que los avales bancarios respaldos por Bancoldex S.A., podrían suponer una estrategia que mejore e impulse el crecimiento de las relaciones comerciales entre las Pymes de Ecuador y Colombia, a fin de garantizar un comercio bilateral sostenible para el bienestar en los próximos años.

# Capítulo I. Generalidades de la investigación

## 1.1 Antecedentes de la investigación

### 1.1.1 Hecho científico

Los modelos económicos que se llevan a cabo en la región de América Latina guardan ciertas similitudes, ya que se encuentran ligadas a hechos de carácter histórico y cultural, que inclusive tienen su incidencia en la forma de hacer negocios (Listerri, Rojas, Mañueco, López, & García, 2006). Uno de los aspectos más relevantes, es la composición del sector empresarial en cada país, pues éste se encuentra dominado por las pequeñas y medianas empresas (Pymes), al menos en un 80%. En Ecuador, el Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos (INEC, 2014) manifiesta que el 90% de las empresas están dentro de esta categoría, y ante eso, se exponen a diversos obstáculos que suelen limitar su crecimiento y expansión comercial. Una de estas barreras es la financiación bancaria.

Para Miñarro, Hernández & Martínez (2016) la informalidad y bajo capital que presentan algunos de estos negocios Pymes, significa un mayor riesgo para las instituciones bancarias quienes justifican este hecho para restringir y encarecer los limitados recursos crediticios que conceden a estas empresas. La alternativa que prevalece, en la mayoría de los casos, es el otorgamiento de garantías lo suficientemente sólidas para mitigar los efectos de la irregularidad informativa y así, se facilite la obtención de financiamiento por parte de la PYME. Sin embargo, la problemática se manifiesta cuando no hay garantías representativas que pudieran ser otorgadas a las instituciones financieras, y por ende, esto significa una barrera al desarrollo, la inversión, la competitividad y la supervivencia.

Para corregir esta situación, en algunos países existen las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) que, básicamente, son entidades sin fines de lucro cuyo propósito es la obtención de una garantía bancaria para formalizar una operación de crédito. Bajo este contexto, en la concesión de avales bancarios, las SGR asumen el riesgo de crédito de estas instituciones, eliminando la incertidumbre que se genera a los acreedores financieros y el riesgo fallido en la parte avalada por la SRG (Reig & Ramírez, 1998). Además, pueden reducir los requerimientos de capital por parte de los bancos (Cardone, Trujillo, & Briozzo, 2013) y solventar la falta de garantía de las Pymes (Beck, Klapper, & Mendoza, 2010).

Gallurt, Ramírez & Pombo (2013) manifiestan que, si bien los sistemas de garantía son creados para facilitar el financiamiento de las Pymes, aportando los avales que estas no poseen, este mecanismo aún no tiene la aceptación y eficacia que se podría esperar. Esto se debe principalmente a las posibles “asimetrías de información”, que representa un escenario de desconfianza por parte del prestamista, debido a la falta de información que tiene respecto a los proyectos presentados por las Pymes, generando una restricción y limitación del crédito.

Para efectos de esta investigación, se hará énfasis en la forma en que los avales bancarios respaldos por Bancoldex S.A., podrían suponer una estrategia que mejore e impulse el crecimiento de las relaciones comerciales entre las Pymes de Ecuador y Colombia, a fin de garantizar un comercio bilateral sostenible para el bienestar en los próximos años. El boletín de prensa 148 del Ministerio de Industrias y Productividad (2017) manifiesta que el acuerdo bilateral entre ambas naciones busca un incremento del flujo comercial basado en encadenamientos productivos. Además, el gobierno colombiano apoyará a Ecuador con una línea de crédito de \$ 30 millones para que sea utilizada por los exportadores ecuatorianos que deseen llevar sus productos al país vecino.

A través de estos acuerdos, ambos gobiernos buscan mejorar sus relaciones comerciales, después de las tensiones políticas que se manifestaron durante los gobiernos de los expresidentes Uribe y Correa, por asuntos que involucraba la seguridad nacional, a raíz de la intromisión de las Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia (FARC) en territorio ecuatoriano; y luego, la adopción de medidas proteccionistas al comercio internacional que aplicó Ecuador debido a la reducción de sus exportaciones petroleras sustentadas en una caída del precio del barril de crudo a nivel mundial. Situación que redujo significativamente el intercambio comercial entre estas dos naciones.

### **1.1.2 Evidencias del hecho científico**

La Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (2012) manifiesta que “la economía ecuatoriana durante décadas se ha caracterizado por ser proveedora de materias primas en el mercado internacional y al mismo tiempo importadora de bienes y servicios de mayor valor agregado” (p. 5). Situación que ha manifestado una desigualdad comercial sujeta a los vaivenes del mercado mundial, basado en

las fluctuaciones de los precios de las materias primas, obligando a la toma de medidas proteccionistas, que salvaguarden a las industrias nacionales.

Bajo este contexto, las relaciones comerciales entre Ecuador y Colombia empezaron a deteriorarse a partir de las medidas proteccionistas aplicadas en 2015 por el gobierno del entonces presidente de la República Rafael Correa, como consecuencia de un desequilibrio constante que presentaba la balanza comercial total, que mantuvo déficits durante casi una década y se vio agravada con el desplome del precio del crudo de petróleo, principal fuente de ingresos de la economía ecuatoriana. Este tipo de medidas, sin lugar a dudas, significó una reducción del volumen de importaciones entre ambos países, lo cual no fue del agrado del gobierno colombiano, pues entre 2011 y 2015, Ecuador importaba de Colombia alrededor de \$ 2 mil millones de dólares, y luego en 2016 esta cifra se redujo en un 70%, importando menos de \$ 700 millones, tal como se aprecia en la figura 1.

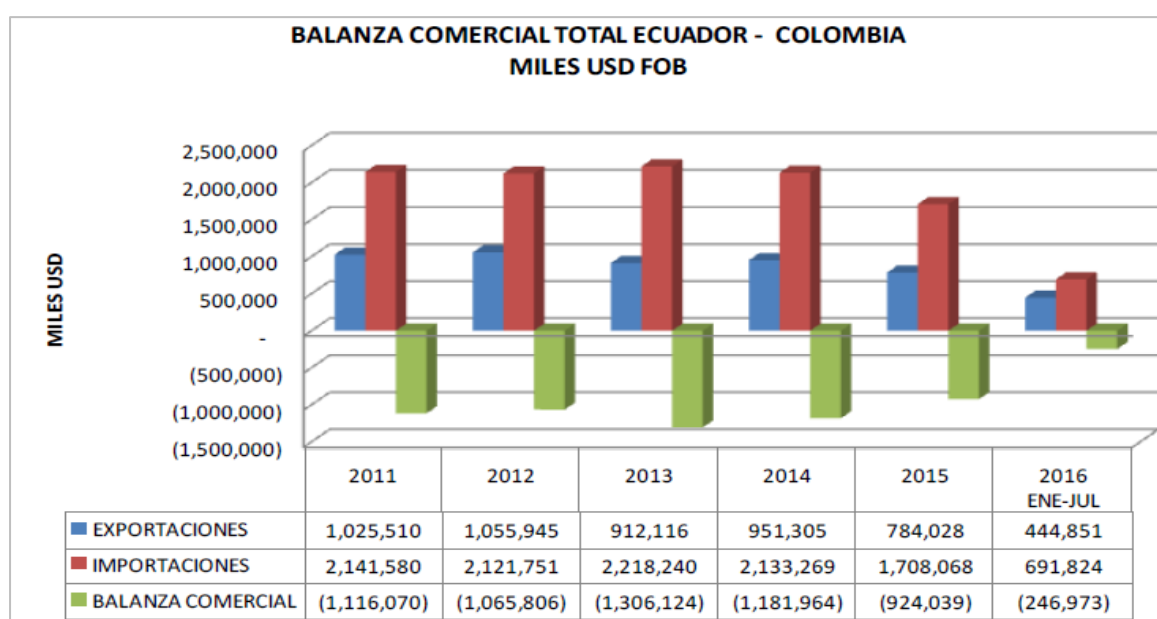


Figura 1. Balanza comercial total entre Ecuador y Colombia – miles USD FOB

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2017)

Estas medidas fueron tomadas como parte de los objetivos del nuevo Plan Nacional del Buen Vivir 2017 – 2021 (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2017) que en su eje 2 impulsa una economía al servicio de la sociedad, principalmente en los objetivos 4 y 5 de esta propuesta, se busca impulsar la productividad y competitividad para el crecimiento económico sostenible que afiance

la dolarización, y permita una redistribución equitativa y solidaria de la riqueza de la nación. Según la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (2017), se justifica el hecho de aplicar restricciones a las importaciones, con la finalidad de proteger la industria y el empleo nacional.

Por otra parte, la economía ecuatoriana presentó un ambiente de recesión interna que, sumada al momento electoral que atravesó el país a inicios del 2017, generó ciertas incertidumbres en consumidores y empresarios, debido al cambio de las políticas económicas que implicaba el cambio de mando. Este escenario supuso, un deterioro en las relaciones comerciales entre Ecuador y Colombia, que después de varias negociaciones y bajo supervisión técnica de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), se acordó una desgravación progresiva de las salvaguardias a más de 580 subpartidas hasta el período 2016 – 2017. Sin embargo, la recesión económica de Ecuador tuvo sus efectos en los sectores comerciales que se dedicaban a la importación y venta de electrodomésticos, equipos informáticos y tecnológicos, vehículos, maquinaria y demás bienes de consumo duradero. Ante la reducción de sus ventas, dichas empresas comenzaron a presentar problemas de liquidez que le impedían cumplir con sus obligaciones a corto plazo, en este caso, responder a los pagos de los exportadores colombianos, y otras cuentas que tenían con la banca nacional.

En este sentido, la Superintendencia de Bancos (2016) manifestaba que los niveles de morosidad de los clientes de la banca en el Ecuador, se incrementaron del 3.9% al 4.2%, a consecuencia del “aumento del desempleo y el deterioro de la calidad de empleo a nivel nacional”; pero el factor que más ha crecido es la mora en los créditos otorgados por la banca, dirigido al sector comercial, pasando en 2014 de 1.75% a 3.61% en 2015, esto a pesar de los esfuerzos que llevan a cabo las entidades bancarias, exigiendo requisitos y garantías a sus socios/clientes para asegurar el cobro de los crédito. En la figura 2 se presenta el nivel de morosidad de los clientes de la banca hasta el período de enero 2016.



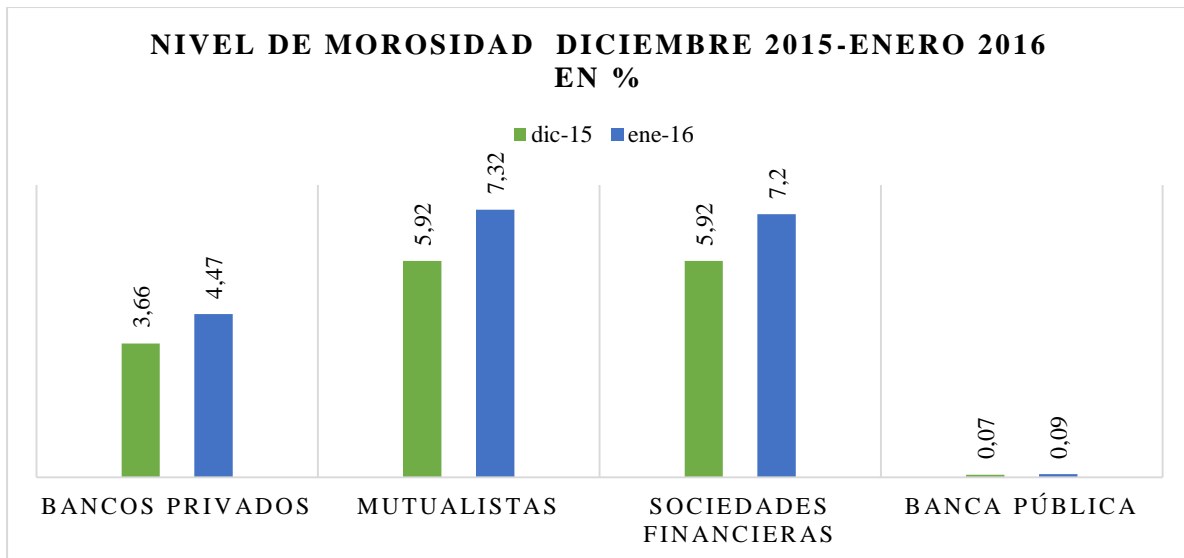


Figura 2. Nivel de morosidad de los clientes de banca entre diciembre 2015-enero 2016  
Fuente: (Superintendencia de Bancos, 2016)

Sin embargo, como se aprecia en la figura 3, esta situación no generó gran impacto en la banca privada debido a los fondos disponibles en el exterior, los cuales presentaron un crecimiento anual y puntual de hasta 58.7% hasta 2016, lo que significó un incremento en el saldo en más de \$ 678 millones en comparación con el 2015. Así como también se alcanzaron niveles de solvencia del 14%.

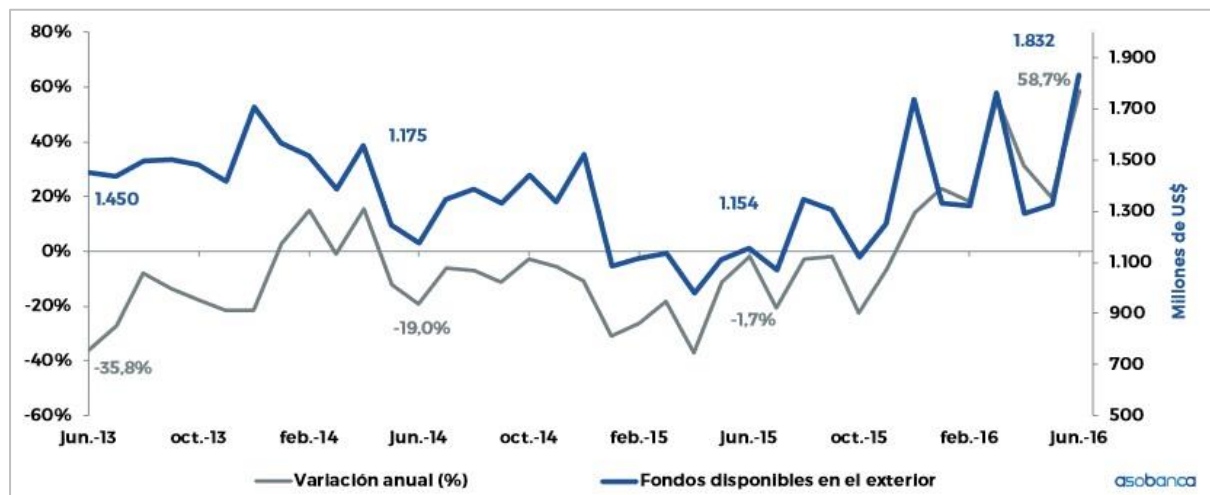


Figura 3. Fondos de la banca disponibles en el exterior  
Fuente: (Asociación de Bancos del Ecuador, 2016)

Es así como basada en esta situación, algunos bancos privados optaron por tomar medidas que dinamicen un poco la economía ecuatoriana, a través de la flexibilización del crédito y ciertos convenios con bancos internacionales, para la prestación de avales bancarios, en este caso Bancoldex que se constituye como una garantía internacional que emiten las entidades financieras, en virtud de

responder ante compromisos comerciales o financieros que hubieran sido adquirido por empresas en sus operaciones comerciales internacionales (Bancoldex, 2017), en este caso para ser aplicado en el comercio bilateral de Ecuador y Colombia como una estrategia que mejore las relaciones comerciales de las Pymes por ambos países.

## **1.2 Planteamiento del problema**

De esta forma, el problema de investigación se manifiesta en las dificultades que presentan algunos importadores del sector PYME ecuatoriano, para adquirir créditos comerciales con empresas colombianas, y ante lo cual, necesitan de una garantía bancaria que sirva de respaldo para el avance de las negociaciones comerciales entre ambos países. Ya que por un lado, esta se ha visto mermada por la recesión económica, la reducción de las ventas y la falta de liquidez en la economía ecuatoriana; y por otro lado sus efectos han incidido en el deterioro de las relaciones comerciales con Colombia, que podría incidir en una pérdida de competitividad a nivel regional, pues las empresas extranjeras preferirán desviar sus fondos de inversión hacia otras economías más sólidas como la peruana o la chilena, trayendo consigo una complicación mayor para la situación económica del Ecuador.

Es importante que se entienda que los avales bancarios podrían significar una estrategia para mitigar el riesgo financiero de los exportadores colombianos, quienes se asegurarían de contar con un respaldo de la mercadería que venden a Ecuador, recibiendo su dinero oportunamente y pudiendo cumplir con sus obligaciones. Vale destacar que a diferencia de un préstamo que se entrega de inmediato y tiene una tasa de interés por la financiación; los avales bancarios representan una figura similar con la diferencia que se ejecuta una vez que se constate el impago o mora por parte del prestatario, en este caso el importador ecuatoriano. Evidentemente, un crecimiento en el pago de garantías por parte de los bancos podría suponer una “asimetría informativa como ya se explicó, pero esta incertidumbre puede ser corregida ante un correcto análisis de la situación financiera y el impacto del proyecto de cada uno de los clientes solicitantes. De esta manera, se podría garantizar un impacto positivo de esta herramienta financiera, basada en un sistema de garantías que favorezca el comercio bilateral entre las Pymes de Ecuador y Colombia, aprovechando también la línea de crédito y los avales Bancoldex como un facilitador en este ámbito. De esta forma, en la figura 4

se presenta un resumen del problema central de la investigación, así como sus causas y posibles efectos.

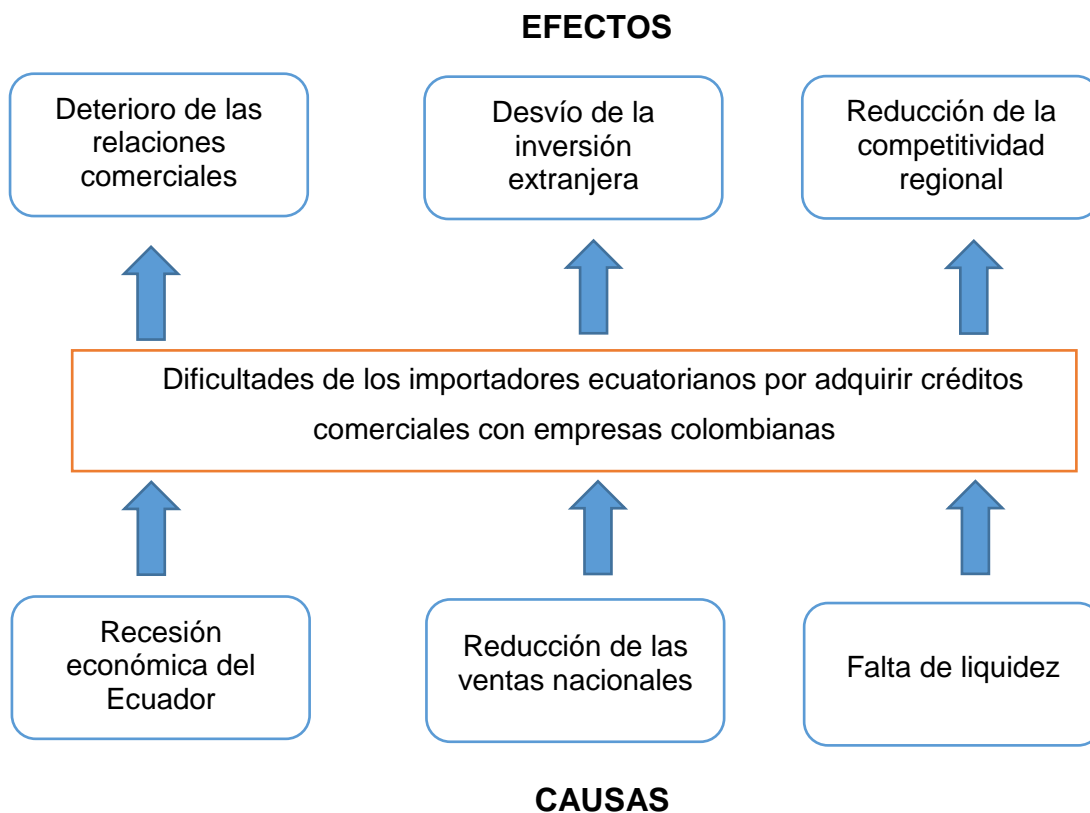


Figura 4. Esquema del planteamiento del problema  
Nota: elaborado por las autoras

### 1.2.1 Formulación del problema

Bajo este contexto, la interrogante de investigación se presenta de la siguiente manera: ¿De qué manera los avales Bancoldex inciden en el mejoramiento de las relaciones comerciales de las Pymes de Ecuador y Colombia durante el período 2014 – 2016?

## 1.3 Objetivos de la investigación

### 1.3.1 Objetivo general

Analizar el impacto de los avales Bancoldex como estrategia para el mejoramiento de las relaciones comerciales de las Pymes del Ecuador y Colombia durante el período 2014 – 2016

### **1.3.2 Objetivos específicos**

- 1) Analizar los fundamentos teóricos que se relacionan con la otorgación de los avales Bancoldex al sector PYME.
- 2) Explicar la situación actual del comercio bilateral entre Ecuador y Colombia y como se relaciona con los avales Bancoldex y el sector PYME de ambas naciones.
- 3) Interpretar los procesos que intervienen en la concesión de avales Bancoldex en el sector PYME.
- 4) Proponer mejoras para la diferenciación de las estrategias comerciales del aval Bancoldex.

## **1.4 Hipótesis o premisas de la investigación**

### **1.4.1 Hipótesis**

¿Los avales Bancoldex han mejorado los indicadores en cuanto a importadores y exportadores de Ecuador y Colombia, durante el período 2014 – 2016?

### **1.4.2 Preguntas de investigación o premisas**

1. ¿Cuáles son los fundamentos teóricos que se relacionan con el otorgamiento de avales al sector de las Pyme?
2. ¿De qué forma se ha venido desarrollando el comercio bilateral entre el Ecuador y Colombia?
3. ¿Cuáles son los procesos que intervienen en la concesión de avales por parte del Bancoldex en el sector PYME?
4. ¿Qué mejoras se podrían implementar para diferenciar las estrategias comerciales del aval Bancoldex?

## **1.5 Resultados esperados**

A través de esta investigación se espera comprobar lo siguiente:

- Los avales bancarios permitirán facilitar la otorgación de créditos, principalmente en el sector Pyme, ayudando a su crecimiento económico y expansión a mercados internacionales.
- La banca es lo suficientemente solvente para cumplir con los compromisos de pagos basado en un aval o garantía financiera.

- Las relaciones entre las Pymes de Ecuador y Colombia y sus actividades comerciales centradas en la importación de bienes de consumo podrían mejorar con la aplicación de avales Bancoldex.

## **Capítulo II. Marco Teórico**

### **2.1 Marco referencial**

En este apartado se exponen investigaciones realizadas por otros autores con la finalidad de establecer las bases teóricas del presente estudio. Para este efecto, su aporte científico sirve para enriquecer el conocimiento en cuanto al tema de las garantías o avales bancarios, basándose en experiencias de otros países de la región.

#### **2.1.1 Las Pymes: características y desafíos que enfrentan**

Según Ueki et al. (2005) en su informe de “la Comisión Económica para América Latina y el Caribe” manifiestan que la definición de pequeña y medianas empresas no se encuentra estandarizado a nivel internacional, ya que en la región suele haber ciertas discrepancias entre filiales gubernamentales; pero están conscientes del gran aporte que generan en los sectores empresariales, pues su participación es superior al 90% del conjunto de establecimientos o unidades económicas, por ende, se esgrimen como generadores socioeconómicos por la gran cantidad de fuentes de trabajo que proponen. Normalmente, su actividad se enfoca al mercado interno, pero aquellas que ya presentan un posicionamiento marcado inician estrategias de internacionalización, encontrando así nuevos nichos fuera de su frontera comercial. Es así como se desarrolla y se dinamiza el comercio exterior en algunos países, en este caso, Ecuador y Colombia, cuyas empresas del sector PYME mantienen una relación de intercambio que se caracteriza, principalmente por la venta de materias primas y ciertos bienes de consumo.

No obstante, la participación de las Pymes en mercados internacionales suele presentar ciertos obstáculos ligado a requerimientos técnicos como normas fitosanitarias, normas de calidad, o políticas comerciales que adopten las naciones con la finalidad de proteger sus industrias. De estas prácticas se derivan las medidas proteccionistas como las salvaguardias, cuotas de importación y los aranceles, como los mecanismos de restricción al comercio internacional más conocidos. Pero además de eso, la falta de conocimiento técnico y especializado del capital humano; así como las limitaciones de acceso al crédito, se convierten en otro de los obstáculos para ciertas compañías que se estancan ante la falta de recursos

que les permita competir en los mercados internacionales. Bajo este contexto, en algunos países de América Latina se han esquematizado sistemas de garantía, apoyados por instituciones bancarias, como entes facilitadores del comercio exterior.

### **2.1.2 Panorama de los sistemas de garantía en América Latina**

Pese al rol que desempeñan las Pymes para el adecuado funcionamiento de las economías de sus países, el escaso acceso al financiamiento suele ser una limitante para su desarrollo. Según un informe del Banco Interamericano de Desarrollo (2006), la problemática de este grupo de empresas se manifiesta en la debilidad patrimonial que posee, así como el tamaño del negocio y los niveles de formalidad que pudieran ser lo suficientemente atractivos para incentivar al sistema financiero, principalmente bancos para ser considerados como sujetos de crédito.

El problema entonces se manifiesta porque muchos de estos negocios comenzaron siendo unidades económicas familiares e informales, y en la medida que sus ventas crecieron, fueron contratando más personas, pero su estructura organizacional no se vio modificada y no se establecieron los respaldos necesarios que justifiquen la situación real de sus operaciones; en el peor de los casos estas compañías no estuvieron obligadas a llevar contabilidad y eso incidió en la falta de sustentos financieros en aspectos como: ingresos, costos y ventas, que pudieran servir a los bancos para estimar tasas de rentabilidad, rotación de carteras, inventarios, liquidez y demás aspectos que ayuden a medir la gestión de la administración de cada compañía (Listerri, Rojas, Mañueco, López, & García, 2006).

El tema de las garantías bancarias que se analizan en el presente trabajo guarda relación con uno de los principales problemas que afrontan las Pymes al acceder al crédito, por su potencial de contrarrestar mayores riesgos y mantener un bajo costo en la recuperación de deudores en mora si poseen respaldos financieros como garantías líquidas. En la región de América Latina, los modelos de sistemas de garantía guardan una considerable heterogeneidad, ya que son sistemas recientes en donde su expansión se dio con mayor fuerza a inicios de la década de 1990, ayudando a sobrellevar crisis financieras que se manifestaron entre 1994 – 2002 por diversos países de Sudamérica (Listerri, Rojas, Mañueco, López, & García, 2006).

Pese a tratarse de sistemas recientes, muchos de ellos tienen ya configuradas sus características básicas, por lo que el momento actual es oportuno para realizar una revisión del estado actual de los sistemas de garantías en América Latina.

Bajo este contexto, los fondos de avales suelen trabajar a través de un modelo de garantías de cartera con entidades financieras prestamistas, los cuales son constituidos generalmente por el sector público, como entidades que disponen de un administrador que firma convenios con las instituciones de crédito, que permiten avalar automáticamente un porcentaje de las operaciones que cumplen determinados requerimientos de selección de deudores avalados, referidas a las PYME y micro empresas; asimismo, selección de las operaciones de crédito, referidas a montos máximos del crédito avalado y con frecuencia, a la finalidad específica del mismo.

Las propias instituciones son las responsables de analizar la situación financiera del deudor, y es trabajo del administrador del fondo, dar seguimiento a las operaciones de crédito que se incluyen en una cartera avalada para verificar el cumplimiento de las condiciones de elección y, en los casos relacionados con empresas que incurren en pagos.

### **2.1.3 Sistemas de Garantías Regionales**

La exigencia en cuanto a las garantías para avalar un préstamo ha sido la forma tradicional para conjurar el riesgo que tiene su otorgamiento, ya que, a mayor riesgo o incertidumbre en cuanto al repago, entonces existirá una mayor exigencia. Los requerimientos resultan ser atinados, ya que limitan el riesgo que asumen las entidades del campo bancario, pudiendo así preservar el patrimonio de los ahorristas que les confiaron sus depósitos, sin castigar a los costos del crédito con una mayor cantidad de intereses.

El Estado interviene, por medio de las directivas de sus órganos de control, para que así los bancos comerciales puedan exigir un mínimo de garantías para los responsables de tomar los créditos; este principio puede convertirse en una forma de discriminación y principio rector de carácter negativo, en el cual el valor de la garantía se constituye finalmente en el único aspecto de calificación.

Existe un extenso consenso sobre la existencia de una brecha importante entre las pequeñas y grandes empresas en lo relacionado con el acceso al



financiamiento; la mayor parte considera detectar dentro de esta brecha lo que se conoce como “fallas de mercado” producidas por una situación de competencia imperfecta y una asimetría de información (Gaya, 2016).

En el sistema financiero se podría dar una presencia en cuanto a competencia imperfecta en momentos en que los demandantes de crédito poseen umbrales distintos para ingresar a un mismo mercado, los actores cuentan con información distinta y no pueden conseguirla o intercambiarla sin que esto implique aumentar los costos de transacción, o en momentos en que los productos o sus costos no resultan homogéneos. En el caso de las Pymes, estas sufren de dos fenómenos, los cuales son los siguientes:

- **Selección adversa:** Se relaciona con la asimetría de la información, en la cual la entidad bancaria no cuenta con la posibilidad de acceder a información sectorial y específica acerca del solicitante, ya sea por desconocimiento de los antecedentes en lo relacionado con los costos para que esta pueda ser producida.
- **Riesgo moral:** Se encuentra determinado por la ausencia de pautas objetivas que brindan la oportunidad de medir la futura compra del acreedor, pudiendo así tomarse la decisión de honrar o no el crédito.

Además, las Pymes son más vulnerables que las empresas grandes frente a los ciclos económicos desfavorables o crisis exógenas, esto por carencia de previsión o fragilidad estructural, en el cual el riesgo de default resulta mucho mayor que en el caso de las empresas pequeñas.

Las situaciones mencionadas previamente generan una gran cantidad de umbrales negativos de acceso al crédito, en donde el mercado financiero, al enfrentar dificultades para la medición del riesgo implícito en la transacción, la castiga por medio de tres vías:

- **Aumento general de la tasa para todo el sector:** Esto sin importar la calidad que tenga el solicitante.
- **Aumento de requerimientos de garantías para que cubra todo el riesgo del préstamo:** Esto sin considerar la naturaleza y la rentabilidad que puede tener el proyecto.

- **Restringiendo la masa de crédito destinada al conjunto pyme de su cartera:** Esto ocasionará que se genere una restricción al financiamiento deseado.

En el entorno actual de mercado, las Pymes se encuentran con grandes barreras al momento de conseguir financiación; la asimetría informativa y las consecuencias indicadas previamente ocasionan que los prestamistas para minimizar el riesgo recurran a solicitar garantías, incrementen costos o restrinjan créditos.

De esta manera, el racionamiento del crédito dificulta que las Pymes accedan a financiamiento para sus proyectos empresariales, generando así un importante obstáculo para su crecimiento, así como el aumento de la inversión en distintos momentos. Mientras que, como consecuencia del encarecimiento del crédito, los productos que las Pymes crean y ofrecen al mercado resultan menos competitivos en los mercados.

En esta situación, las Pymes tienen mucha dificultad para acceder a la financiación ajena, debido a sus menores niveles de solvencia y las escasas garantías que pueden aportar. Sin embargo, las Pymes pueden mejorar el acceso al crédito y sus condiciones de financiación mediante la obtención de avales de las SGR para presentar ante entidades financieras. Estas sociedades, sometidas al control del Banco de España, avalan proyectos viables de empresarios aun sin garantías suficientes, transformándose en una herramienta de promoción empresarial. De este modo, los sistemas de garantías de crédito tratan de mejorar el acceso al crédito y su coste, y permitir que a las Pymes logren un adecuado apalancamiento financiero, sobre todo en sus necesidades de endeudamiento a largo plazo

A pesar de lo mencionado previamente, la cuestión que surge de esto es si el objetivo en teoría puede cumplirse en la práctica, ya que las condiciones que poseen las Pymes, así como las variables de un mercado, pudiendo generar resultados que no satisfagan las necesidades ni cumpliendo las previsiones que se hayan realizado en primera instancia (Gaya, 2016).

#### **2.1.4 La internacionalización de las PYMES**

Los grandes avances tecnológicos han generado una gran cantidad de oportunidades para varios sectores de la economía ecuatoriana, esto ha permitido que se dé una transformación en la manera en la cual se llevan a cabo los negocios, esto además relacionado con los procesos de globalización y los procesos de desarrollo del talento humano y del conocimiento.

Es así, que el Ecuador ha tenido que trabajar en el cambio de políticas para promover la actividad empresarial, esto con la finalidad de conseguir un cambio en la matriz productiva, tal como se encuentra estipulado por parte de la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (SENPLADES), esto para generar un cambio en el patrón de especialización productiva de la economía ecuatoriana y así poder desarrollar un mayor valor agregado en la producción nacional, persiguiendo la consecución de una sociedad del conocimiento, lo cual es uno de los retos de mayor ambición en el país, puesto que tiene la finalidad de conseguir un crecimiento económico fundamentado en las capacidades de cada uno de los ecuatorianos (SENPLADES, 2012).

Conforme se desarrollan las medidas favorables para el desarrollo de las actividades empresariales, resulta trascendental reconocer que los mercados locales paulatinamente se pueden ir saturando, por lo que es perjudicial para las empresas, principalmente para las Pymes, ya que poseen una estructura muy limitada que dificulta su manera de competir contra las empresas de gran tamaño y con posición ventajosa en el mercado.

Los aspectos mencionados previamente dejan abierta la posibilidad de que la internacionalización se vuelva una alternativa que permita a este sector aumentar su competitividad, esto por medio de la interacción con los agentes internacionales, pudiendo así lograr que las empresas puedan diferenciarse los demás participantes del mercado.

Resulta necesario aclarar que la internacionalización no se encuentra enfocada de manera exclusiva en exportar, sino que además abarca una gran cantidad de opciones, entre las cuales se pueden citar las siguientes:

- La cooperación regional,
- Los acuerdos comerciales,

- La búsqueda de materias primas con precios competitivos
- Nuevas tecnologías que brindarán un valor agregado a los productos y servicios ofertados. (Escolano Ansensi & Belso Martínez, 2003).

A pesar de que la industria ecuatoriana posee una gran cantidad de potencialidades, estas son poco conocidas y desarrolladas (Marchán Rumba, 2009); puesto que resulta complicado desarrollarlas en su totalidad, principalmente debido a la falta de acceso a fuentes de financiamiento oportunas y de bajo coste, considerando su principal debilidad las garantías de respaldo y su elevado índice de riesgo.

Finalmente, es importante que se identifiquen que además de la carencia de las fuentes de liquidez y financiamiento, existen varios problemas que dificultan a las Pymes su acceso a mercados internacionales, entre las que se pueden mencionar la subutilización de la capacidad productiva que poseen, ya que en el Ecuador este es un sector que cuenta con un índice de confiabilidad del 95%, trabajando un promedio de 8.4 horas diarias por 5.2 días a la semana, situación que equivale a un rendimiento menor si se las compara con las empresas de gran escala, las cuales pueden operar por 24 horas los 7 días de la semana, por lo que esto genera un incremento de los costos de las Pymes, según considera Wilson Araque, director del Observatorio PYME (Escolano Ansensi & Belso Martínez, 2003).

### **2.1.5 El Sistema Financiero Ecuatoriano**

El Sistema Financiero es el sector conformado por un grupo de entidades públicas y privadas que se encargan de brindar servicios financieros a sus socios y clientes, regularmente los servicios que se ofertan se encuentran regulados por entidades estatales, siendo en el caso del Ecuador la Superintendencia de Bancos y Seguros en Ecuador.

Según BANECUADOR (2016) el sistema financiero como: "la expresión más importante del capitalismo moderno, donde se reflejan todas las posibilidades de expansión y crecimiento con que cuenta cualquier sistema económico". De acuerdo a su manejo, el sistema financiero es capaz de inducir algunas actividades económicas que permitan promover niveles superiores de desarrollo; pero, en contrapartida se puede considerar que es una de las principales fuentes de especulación en algunos casos.

Los individuos y las empresas acuden al sistema financiero con el objetivo de obtener fondos (agentes deficitarios) o buscar alguna alternativa de inversión (agentes superavitarios). El sistema financiero conecta a ambos. Toma fondos de los superavitarios y los traslada a los deficitarios.

Una institución financiera intermedia recursos y por lo general es identificada con un banco comercial tradicional; sin embargo, existe un conjunto adicional de intermediarios que no reciben depósitos directamente de las familias, pero funcionan como bancos (Parodi, 2013).

El sistema financiero es considerado también como una de las principales áreas de la economía de una nación, ya que en la mayor parte de los países sirve como un motor del aparato productivo, puesto que con los recursos económicos de la banca se financian varios proyectos de índole privada y pública, por lo que se puede considerar que su aporte es casi indispensable.

#### **2.1.6 Estructura del Sistema Financiero Ecuatoriano**

El sistema financiero es el conjunto de instituciones que tienen como principal objetivo el canalizar el ahorro de las personas, canalización que permite conseguir el desarrollo de la actividad económica de una nación logrando que los fondos vayan de las personas que poseen recursos monetarios excedentes hasta las personas que los requieren (Romero, 2015).

Los intermediarios financieros se encargan de captar depósitos del público (ahorros), y, prestarlos a los demandantes de recursos (créditos). Los participantes del sistema financiero ecuatoriano se pueden apreciar en la figura 5 y a continuación:

- **Banco:** Es la entidad que se encarga de cuidar el dinero que se le entrega por parte de sus clientes, empleando una parte para entregar préstamos cobrando una tasa de interés.
- **Sociedad Financiera:** Es una institución que posee como objetivo principal el de intervenir en el mercado de capitales, así como el de otorgar créditos para financiar la producción, construcción, adquisición y venta de bienes a mediano y largo plazo.
- **Cooperativas de Ahorro y Crédito:** Se refiere a la unión de varias personas que buscan ayudarse mutuamente para así alcanzar sus

distintas necesidades financieras. La cooperativa no se encuentra conformada por clientes, sino por socios, puesto que cada persona posee una pequeña participación en esta.

- **Mutualistas:** Es la unión de individuos que buscan apoyarse entre ellos para así solventar sus necesidades financieras; estas instituciones regularmente intervienen en mercados inmobiliarios.



*Figura 5.* Estructura del Sistema Financiero Ecuatoriano  
Fuente: (Romero, 2015)

### **2.1.7 Estadísticas que respaldan el Sistema Financiero ecuatoriano**

A continuación, se presentan varios datos estadísticos para así analizar y poder evidenciar el estado actual del Sistema Financiero Ecuatoriano en relación con el presente estudio de investigación:

- **Patrimonio financiero**

La cuenta del patrimonio del Sistema Bancario Privado hasta el mes de junio de 2016 presentó un saldo acumulado de 3,329 millones de dólares, así como una

variación mensual de 0.3% en relación a mayo. De igual forma dentro de la figura 6, en términos anuales, el patrimonio se incrementó en un 3.3%, lo que significó un crecimiento en el saldo de 106 millones de dólares, lo que se traduce de manera resumida en una mayor solvencia de la banca.

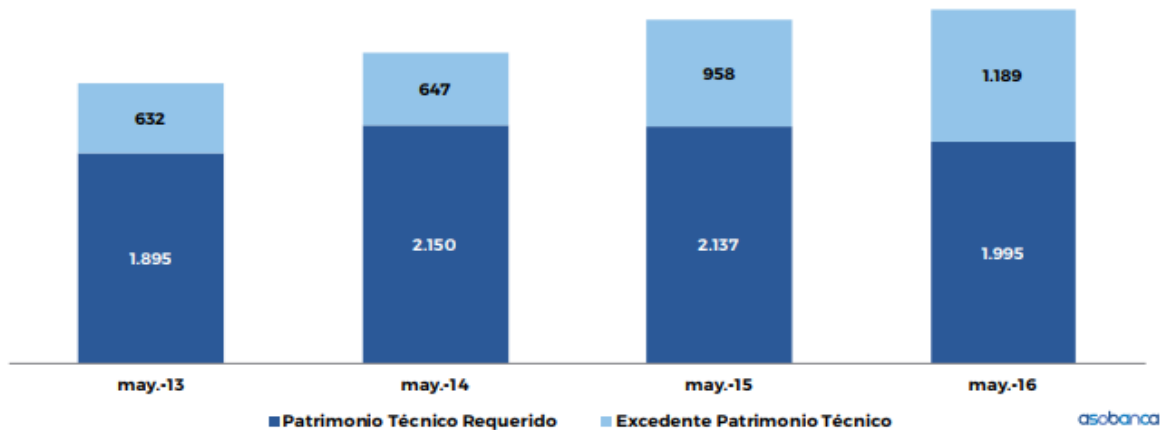


Figura 6. Patrimonio financiero

Fuente: (Asociación de Bancos del Ecuador, 2016)

- **Depósitos**

En lo referente al saldo de las captaciones bancarias, es decir, los depósitos, el primer semestre del 2016 cerró con 23,906 millones de dólares, lo que se tradujo en un crecimiento mensual del 2.0% y uno anual del 0.5%. En términos anuales, en la figura 7, esto significó un incremento de 217 millones de dólares y tras doce meses de variaciones anuales negativas, junio se estableció como el primer mes en registrar una variación de carácter positivo.

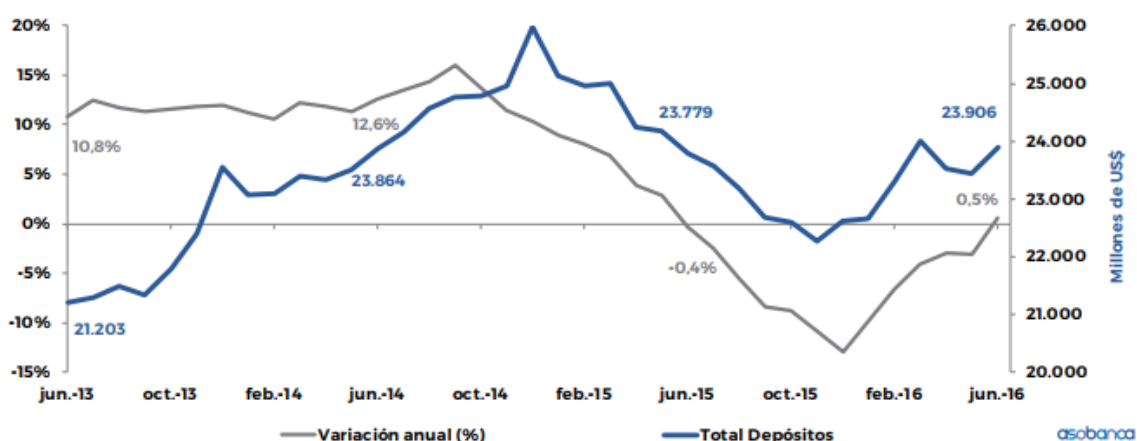


Figura 7. Depósitos  
Fuente: (Asociación de Bancos del Ecuador, 2016)

- **Crédito**

Al terminar el mes de junio, la cartera bruta presentó un saldo de 18,704 millones de dólares, equivaliendo a un crecimiento mensual del 0.9%, situación que se traduce en unos 163 millones de dólares más en colocaciones. En la figura 8, en medidas anuales se puede evidenciar una reducción del 6.8%, es decir de 1,356 millones de dólares y resulta importante destacar que desde noviembre del 2015 se registran variaciones anuales negativas.

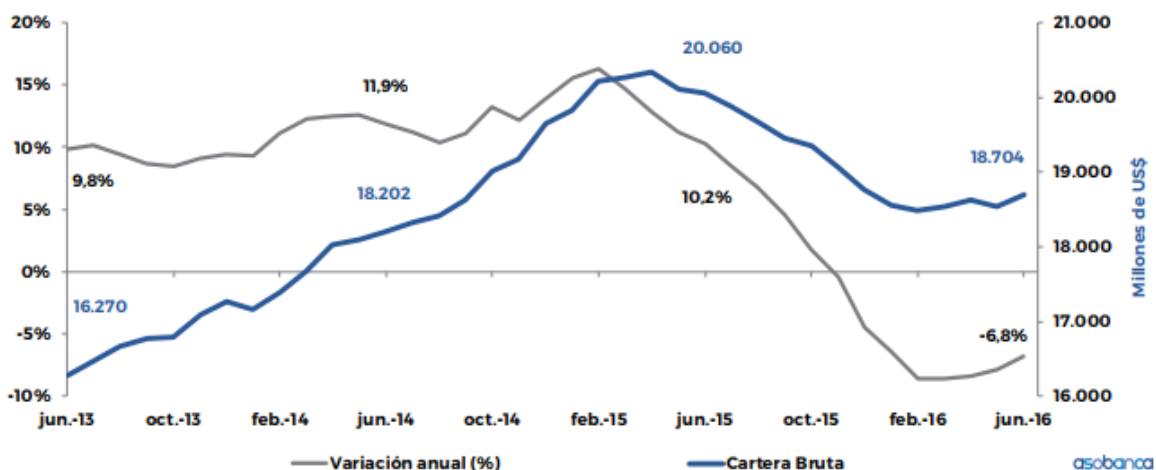


Figura 8. Crédito  
Fuente: (Asociación de Bancos del Ecuador, 2016)

El saldo total de la cartera bruta se ubicó en 18,704 millones de dólares para el cierre del primer semestre del 2016, representando así un crecimiento mensual del 0.9%, lo que en términos anuales muestra una contracción del 6.8%. De manera



similar, los depósitos totales aumentaron en un 2.0% en lo que corresponde a la relación a mayo, puesto que para junio del 2016 se cerró con 23,906 millones de dólares. De igual forma, se presenta un crecimiento del 0.5% en términos anuales, mientras de manera mensual los depósitos monetarios de ahorro y a plazo aumentaron alrededor de un 3.3%, 1.1% y 1.4% para cada uno de los aspectos mencionados.

- **Solvencia**

La relación existente entre el patrimonio técnico constituido y la totalidad de los activos ponderados por riesgo para los últimos días del mes de mayo de 2016 llegaron a un 14.4%, lo que significó un índice positivo, ya que el requerimiento legal es del 9%. Como se aprecia en la figura 9, este indicador creció de forma anual en 1.4 puntos porcentuales, evidenciando la solvencia patrimonial que posee actualmente la banca ecuatoriana.

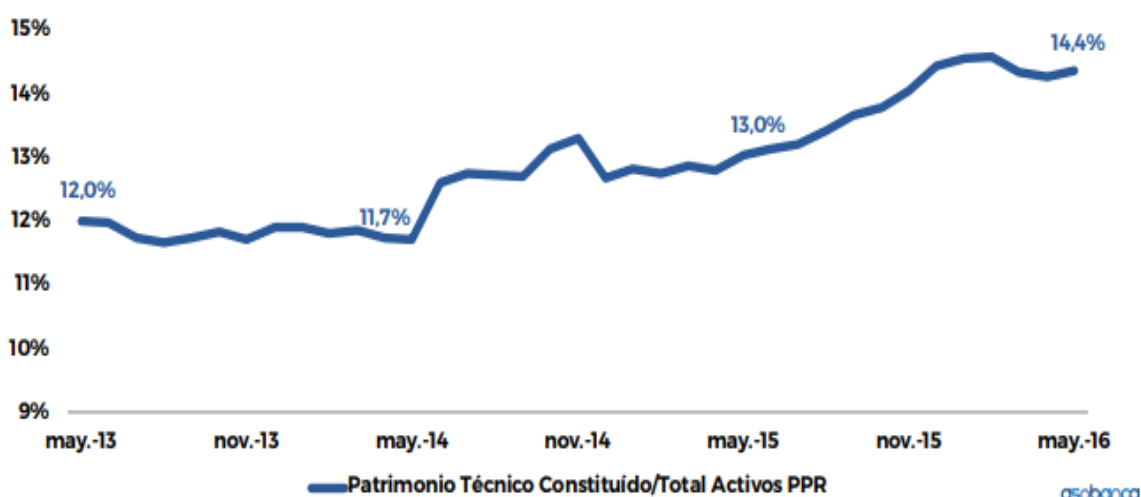


Figura 9. Solvencia  
Fuente: (Asociación de Bancos del Ecuador, 2016)

- **Liquidez**

El índice de liquidez bancaria con relación a los fondos disponibles y la totalidad de los depósitos a corto plazo fue de 33.6% para el mes de junio de 2016; este ratio creció en 10.2 puntos porcentuales con relación al mismo mes del año previo; mientras que el índice de liquidez bancaria de la cobertura de los 100 mayores depositantes tuvo un valor de 155.3% de acuerdo a los reportes de mayo de 2016,

lo que se traduce en un valor de 55 puntos porcentuales adicionales con relación a una cobertura del 100%, lo que de acuerdo a mayo del 2015, existe un aumento de 37 puntos porcentuales (37%), siendo estos indicadores una clara muestra de que la banca ecuatoriana cuenta con un nivel adecuado de cobertura en lo relacionado con la liquidez, ver figura 10 (Asociación de Bancos del Ecuador, 2016).

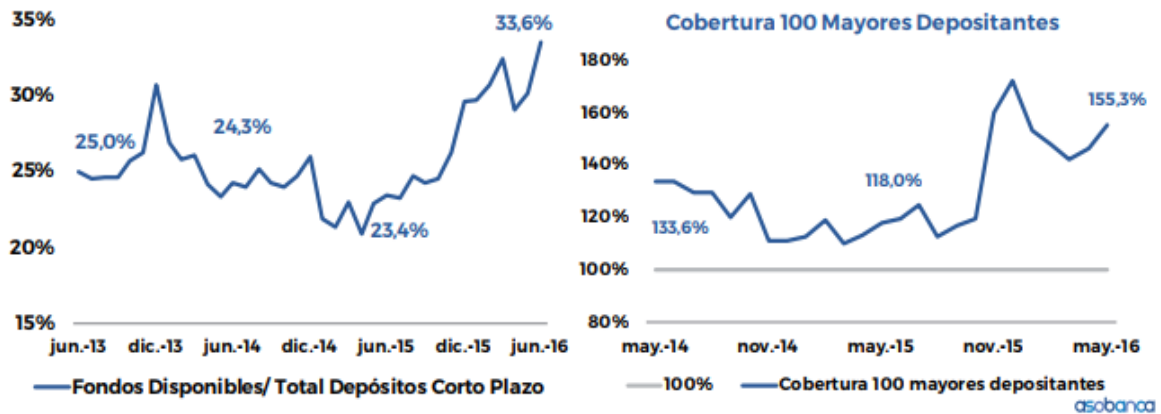


Figura 10. Liquidez  
Fuente: (Asociación de Bancos del Ecuador, 2016)

- **Rentabilidad de la banca**

Al finalizar el primer semestre del 2016, la rentabilidad de la banca privada al ser medida como el ratio entre el patrimonio promedio y la utilidad fue del 6%; de esta forma, la rentabilidad alcanzó un valor de 4.3 puntos porcentuales menos en relación al año anterior. En la figura 11, en términos relacionados con los activos, el valor alcanzado fue del 0.6%, pero en el año anterior esta cifra fue del 1%.

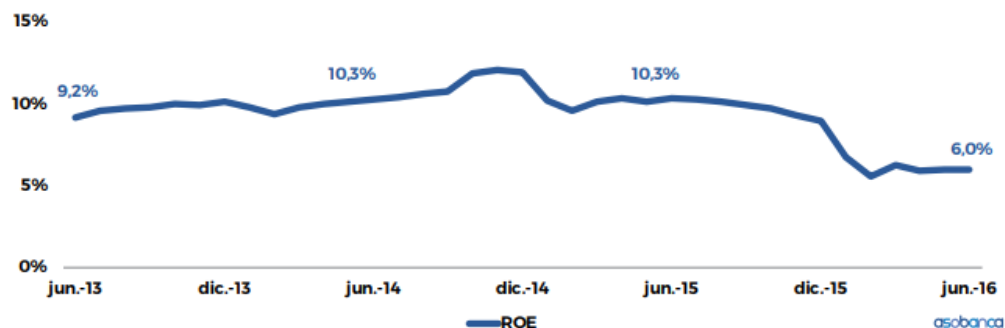


Figura 11. Rentabilidad de la banca  
Fuente: (Asociación de Bancos del Ecuador, 2016)

- **Riesgo País**

Las últimas cifras del indicador de Riesgo País alcanzaron un promedio de 893 puntos, lo que muestra una reducción de 20 puntos básicos comparando mayo y junio, pero si se compara al mes de junio de 2016 con el mismo mes en el año 2015, se registró un incremento de 118 puntos.

Es importante indicar que el Riesgo País ecuatoriano se ubicó por encima del promedio de Latinoamérica, el cual fue de 541 puntos. Así, la relación entre el riesgo país de Ecuador y el promedio de la región que era 1,5 en junio de 2015, se ubicó, en junio de 2016 en 1,7 veces. Al 07 de julio de 2016, el Riesgo País de Ecuador alcanzó los 899 puntos como se puede apreciar en la figura 12:

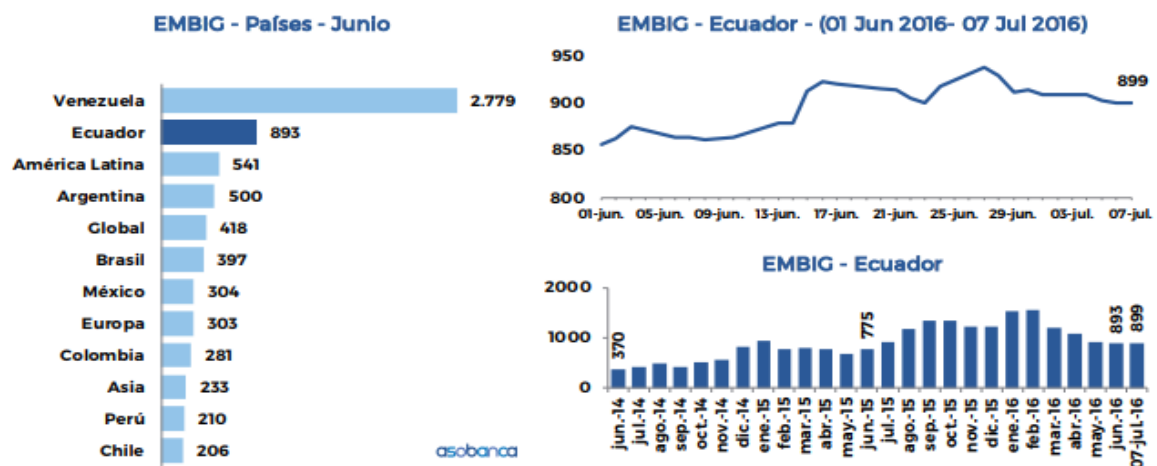


Figura 12. Riesgo País  
Fuente: (Asociación de Bancos del Ecuador, 2016)

## 2.2 Fundamentos teóricos

### 2.2.1 El financiamiento

El financiamiento es el conjunto de recursos monetarios que tienen la finalidad de contribuir con la realización de una actividad económica, siendo estos en la mayoría de los casos la figura de préstamos que complementan los recursos que ya posee una entidad para satisfacer una necesidad económica. El financiamiento puede ser adquirido dentro o fuera de una nación, pudiendo ser mediante la utilización de créditos, así como otras obligaciones derivadas en lo referente a la emisión o suscripción de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a diferentes plazos.

Es así, que el financiamiento se constituye como la manera en que se reúne un capital para así poder cumplir con distintos propósitos por parte de las empresas, así como la posibilidad de mantener una economía eficiente y estable o incluso incrementar la producción, generándose así un mayor aporte al sector económico del que forman parte. Las principales fuentes de financiamiento podrían destacarse las siguientes:

- Ahorros personales
- Préstamos a corto plazo de amigos o familiares.
- Prestamos por instituciones financieras
- Empresas de capital de inversión.

## **2.2.2 Avals y Garantías bancarias internacionales**

### **2.2.2.1 *Garantía Bancaria***

Una garantía bancaria es un instrumento, a través del cual una entidad financiera se compromete a indemnizar a un tercero, según lo establecido en un contrato, en caso de que su cliente no tenga capacidad para cumplir con sus obligaciones. Se puede tratar de una obligación de pago, de entrega de ciertas mercancías o de la prestación de un servicio, inclusive de la ejecución de una obra. A diferencia del aval, la garantía se emite dentro de un documento diferente del de la obligación garantizada.

### **2.2.2.2 *Garantías a primer requerimiento***

De acuerdo al objetivo de la garantía se pueden diferenciar las garantías contractuales y las garantías a primer requerimiento o demanda, en las primeras de estas, resulta necesario demostrar el incumplimiento por parte del ordenante por medio de la presentación de las pruebas documentales, las cuales pueden ser las sentencias judiciales, los laudos arbitrales o cualquier otro documento de esta categoría. La emisión de estas garantías se encuentra estipuladas por las mismas compañías de seguros y otras empresas especializadas, siendo que las garantías a primer requerimiento se basan en las operaciones independientes de los contratos, así como de las transacciones en las que se basan.

Es así, que el pago se realiza ante la recepción de una solicitud de manera escrita acompañado de un documento que se haya determinado en la garantía; estas garantías se pueden emitir por entidades financieras y si no se indica lo contrario, gozan de un carácter intransferible e irrevocable. La utilización de las garantías a primer requerimiento resulta más habitual que las de las garantías contractuales en la práctica comercial internacional, esto debido a que es muy sencilla y a su alto nivel de eficacia operativa (AFI, 2013).

Las figuras que participan dentro del campo de las garantías y el funcionamiento de los avales bancario se evidencian dentro la figura 13:

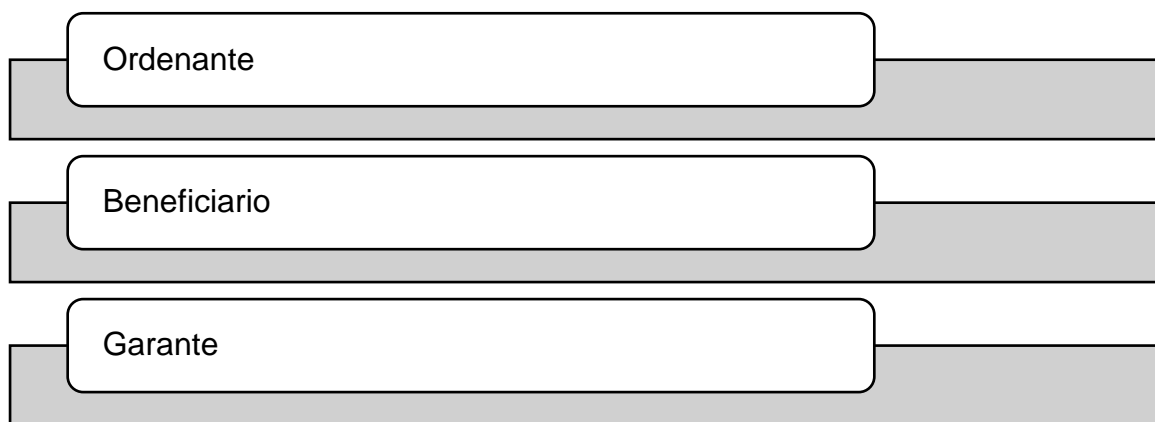


Figura 13. Participantes de los avales y garantías bancarias  
Fuente: (AFI, 2013)

- **Ordenante:** Es la empresa importadora que está obligada a efectuar el pago del bien o servicio que es adquirido.
- **Beneficiario:** Es el exportador, el cual puede realizar la acción de venta deseada.
- **Garante:** Se encarga de emitir la garantía y también de pagar ante la presentación del requerimiento pertinente en conjunto con los documentos mencionados en el texto de la garantía.

La figura del garante, regularmente, le corresponde a la entidad financiera del importador, por lo que sus funciones se relacionan de manera directa con los documentos solicitados dentro de la garantía y no con la mercancía o el servicio que es objeto del contrato subyacente. Sin embargo, la empresa exportadora puede indicar que el garante sea una entidad financiera que se encuentre localizada en su país.

Si es como se indica en el párrafo anterior, entonces el banco del importador, es decir, el garante, solicitará la intervención de otra entidad bancaria, siendo el contra garante un banco del exportador que, en caso de ejecutarse la garantía, entonces tendrá la responsabilidad de pagar al exportador, adeudando el importe al banco del importador, y este a su cliente (el importador). Cuando interviene un contra garante, entonces existe una garantía indirecta o contragarantía, la cual se encuentra en contraposición a la primera garantía, es decir, de la garantía directa. La secuencia operativa o el funcionamiento de una garantía dentro de una operación de exportación resultan sencillo, contando con los pasos indicados en la figura 14:

- En el marco de un contrato de compraventa internacional, el ordenante, es decir, el exportador realiza una solicitud al banco, el cual fungirá como garante para emitir una garantía a favor del exportador.
- El banco del importador, luego de analizar el riesgo de la operación genera una garantía, obligándose entonces al pago en caso de que surja un incumplimiento por parte del importador, por lo que se procede al comunicarse al banco exportador o si en necesario de manera directa con el exportador.
- El exportador, es decir, el beneficiario recibe un aviso por parte de su banco de acuerdo con la emisión de la garantía a su favor y entonces envía la mercancía.
- En caso de que el importador incumpla con sus obligaciones de pago, entonces se ejecutará la garantía, siendo que el exportador notifica la situación del impago a su banco, aportando así los documentos que sean pertinentes.
- El banco del exportador reclamará el cobro de la operación al banco importador, entregándole cada uno de los documentos que estén estipulados dentro del texto de la garantía para que sean revisados y se responda al compromiso de pago previo y entonces se efectúa el reembolso al exportador.

### Esquema de funcionamiento

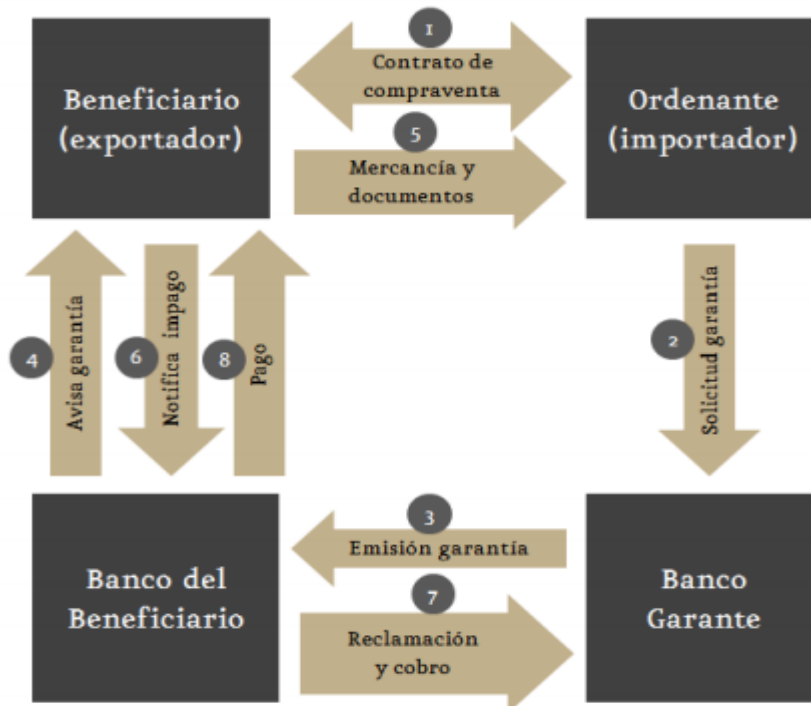


Figura 14. Esquema de funcionamiento del aval bancario  
Fuente: (AFI, 2013)

### 2.2.3 Bancoldex



Figura 15. Logo empresarial Bancoldex  
Fuente: (Bancoldex, 2017)

Es el banco de desarrollo para el crecimiento empresarial en Colombia, brindando el adecuado apalancamiento y servicios de conocimiento e instrumentos financieros a empresas de todo tamaño, así como para todos los sectores y regiones del país, esto sin importar el tiempo de existencia de las entidades.

Este banco se dirige a las empresas colombianas en general, ya sean estas enfocadas en el mercado nacional o en la cadena exportadora, atendiendo además a los compradores de productos colombianos en otros países; además de las entidades privadas o públicas de origen nacional o internacional, estableciendo

distintas alianzas con organismos territoriales colombianos y entes multilaterales (Bancoldex, 2017).

- Programas especiales de crédito
- Crédito – Leasing
- Financiamiento al comprador de bienes y servicios
- Consultoría y formación
- Micro seguros
- Servicios de Operación Bancaria Internacional
- Bancoldex Capital
- Circulares externas
- Productos y servicios MINCIT

#### **2.2.4 Avales bancarios Bancoldex**

Bancoldex ofrece varios instrumentos para promover la inclusión financiera en la población que cuenta con menos ingresos, esto por medio de un Programa de Inversión Banca de las Oportunidades; además promueve el emprendimiento dinámico y de alto impacto mediante el Programa INNPULSA Colombia; todo esto ayudándose de instrumentos de cofinanciación no reembolsable, proyectos y demás programas enfocados en la competitividad e innovación con el uso del Fondo de Modernización e Innovación para las Pymes (Bancoldex, 2017).

El Banco de Comercio Exterior Bancoldex opera como un Banco de segundo piso, lo que significa que cuando un empresario necesita un crédito a una entidad financiera, entonces esta institución se encuentra en la posibilidad de solicitarle al Bancoldex los recursos que se requieren. Los aliados principales de Bancoldex, por medio de los cuales se entregan los recursos de crédito a los empresarios con las corporaciones y cooperativas financieras, los bancos las cajas de compensación, los fondos de empleados y las demás entidades vigiladas y no vigiladas por parte de la Superintendencia Financiera de Colombia; además, se pueden generar alianzas con distintas entidades para facilitar el acercamiento al sector empresarial, como pueden ser los gremios y distintas asociaciones o entidades multilaterales, así como de corte territorial. Los empresarios en el Ecuador pueden acceder a una línea de



crédito por medio de cinco bancos corresponsales de Bancoldex en el Ecuador, los cuales son los siguientes:

- Banco Internacional
- Banco del Pichincha
- Banco Bolivariano
- Banco de la Producción (Produbanco)

Se ofrece una tasa de interés que bordea el 29.5% conforme a lo que se estipule en la negociación; entre los meses de enero y agosto del 2017, el Banco de Comercio Exterior de Bancoldex ha invertido alrededor de 27 millones dólares por medio de créditos en el Ecuador y durante los últimos tres años la suma ha ascendido a un total de 120 millones de dólares. La manera de acceder a los avales Bancoldex es por medio del cumplimiento de los requisitos presentados a continuación:

- Ser cliente del Banco que posea este tipo de servicio
- Contar con la aprobación del crédito
- Presentar la documentación de respaldo dispuesta por la institución a la cual se solicite el acceso de este servicio (Banco de Comercio Exterior BANCOLDEX, 2017).

En pocas palabras, hay instrumentos de respaldo para asegurar los pagos, y otros para asegurar el desempeño. Entre aquellos instrumentos que sirven para asegurar los pagos, los más comunes son los créditos documentarios y las cobranzas documentarias; mientras que las garantías son instrumentos para asegurar el desempeño. No obstante, se usan los dos instrumentos en conjunto, con el fin de amparar a todas las partes de la mayor cantidad de riesgos posibles. La operación bancaria del Banco del Comercio Exterior de Colombia S.A., Bancoldex, representada en cartas de crédito de exportación recibidas, de importación emitidas, stand by - garantías y cobranzas de exportación e importación, se ha incrementado en la última década (BBVA, 2017).

La utilización del Sistema de Avales de Bancoldex puede significar un riesgo inherente que se basa en cuatro factores:

- **Riesgo comercial:** Cuando no se da el pago de la deuda por parte del deudor.
- **Fraude por parte del cliente:** El fondo de los recursos proviene de actividades ilícitas o en ocasiones se debe a una disputa comercial.
- **Cambios en el mercado:** Se puede dar por cambios de moneda, así como en la forma de pago de acuerdo a la tasa cambiaria.
- **Situación política del país:** Esto se mide de acuerdo al riesgo cambiario, económico o de convertibilidad (BANCOLDEX, 2015).

Así mismo, el cambio en el mercado en el cual se desarrolle la empresa solicitante puede incidir sobre el comportamiento en relación al pago. El cambio de la moneda y forma de pago en función a la tasa cambiaria y por último, la situación política del país en relación al riesgo cambiario, económico y de convertibilidad (BANCOLDEX, 2015).

### 2.3 Marco conceptual

- **Microempresas:** Son las empresas que tienen hasta diez empleados en nómina, además de que su capital fijo alcanza los veinte mil dólares, caracterizándose por ser entidades de bajos recursos.
- **Grandes empresas:** Posee más de doscientos empleados y superan los ciento veinte mil dólares en activos fijos.
- **Instituciones financieras:** Son entidades que tienen como actividad principal la captación de depósitos, así como la concesión de créditos.
- **Capital financiero:** Es la suma de dinero que no se ha consumido por parte de su propietario, sino que se ha ahorrado y trasladado hacia un mercado financiero para así obtener una renta al capital.
- **Garantía:** Se refiere al respaldo, siendo una protección que se brinda al momento de adquirir algo, es decir, es el efecto de afianzar lo que se ha estipulado.
- **Fuentes de financiamiento:** Es la forma en que una entidad puede conseguir recursos o fondos financieros para así llevar a cabo las metas de progreso y crecimiento que posee.

- **Crédito bancario:** Este tipo de financiamiento es a corto plazo, siendo obtenido por empresas y otorgado por entidades como los bancos o cooperativas de ahorro.
- **Contrato:** Es un acuerdo de voluntades que puede ser verbal o escrito, y se manifiesta entre dos o más personas, volviéndose las partes del contrato, las mismas que se obligan en virtud a este, regulando de esta forma, las relaciones relativas a una finalidad o cosa en particular.
- **Índice de endeudamiento:** Es un índice que permite medir la intensidad de la totalidad de la deuda de una empresa en relación a los fondos propios, es decir, el pasivo total de la empresa sobre el patrimonio de esta.
- **Índice de liquidez:** Es la disponibilidad de la liquidez que posee una empresa, la cual le permite contar con un conocimiento muy cercano a lo real sobre la verdadera capacidad de la entidad para así lograr cumplir sus obligaciones actuales o asumir nuevos compromisos.

## **Capítulo III. Metodología**

La metodología a emplearse dentro del presente trabajo investigativo está dirigida a conseguir un análisis completo del problema de estudio, por lo cual se fundamenta en los términos detallados en los numerales que se presentan a continuación:

### **3.1 Tipo de estudio y diseño**

El nivel de investigación será exploratorio y descriptivo, puesto que el primero de estos se utiliza en la parte inicial de la investigación, contribuyendo así con el respectivo levantamiento de información sobre un tema desconocido o con un nivel de conocimiento muy bajo, debido a que no se encuentra una cantidad considerable de fuentes bibliográficas, por lo que el investigador debe acudir a los actores directos en el contexto en el cual se llevará a cabo la propuesta a configurarse.

Luego se desarrollará la investigación descriptiva, la misma que tiene la utilidad de que con los datos recabados se generen tablas y gráficos estadísticos para así ofrecer a los lectores de la investigación una información fácil de comprender y así aumentar la efectividad de los resultados obtenidos (Meyer & Dalen, 2006).

Para efectos de esta investigación, el diseño es no experimental porque no hubo una manipulación intencional de las variables independientes para ver su efecto sobre otras. Dzul (2016) este tipo de diseño “se basa fundamentalmente en la observación de fenómenos tal y como se manifiestan en su entorno para que puedan ser analizados posteriormente”. En este caso, se aplicó al momento de revisar las estadísticas de comercio bilateral entre Ecuador y Colombia, y los sustentos de los avales bancarios para entender cómo es su funcionamiento y de qué manera se articula con la investigación para convertirse en una estrategia comercial.

### **3.2 Métodos de investigación**

Los métodos inductivo y deductivo resultan los más apropiados para emplearse dentro de la presente investigación, ya que el primero de estos métodos se utiliza para efectuar un análisis de un fenómeno que se desea estudiar, visualizándolo desde diferentes puntos de vista, para lo cual se toma en consideración una gran cantidad de aspectos que pueden ser el comportamiento de consumidores, frecuencia al realizar una acción o la forma en que se dan procesos económicos, configurando así el perfil de un mercado objetivo.

Posterior a esto se llevará a cabo el método deductivo, siendo este de gran utilidad para interpretar los datos que se obtienen, para entonces generar una conclusión final, la misma que permita establecer cada una de las acciones y estrategias para solucionar el problema que se ha presentado en primera instancia (Torres, 2006).

Arias (2012) explica que los tipos de investigación pueden ser según el nivel, según el diseño y según el propósito; bajo este contexto para la investigación se aplicaron los siguientes tipos: Según el nivel, la investigación es de tipo descriptiva porque involucra la caracterización de un hecho, fenómeno, individuo o grupo, con la finalidad de determinar su comportamiento y sus componentes. En este caso, los mecanismos que intervienen en la concesión de avales bancarios.

### 3.3 Técnicas e instrumentos para la recolección de datos

En lo referente a las técnicas e instrumentos que resultan necesarios para la recolección de información se empleará la encuesta y la entrevista, la cual tiene la finalidad de recabar información que puede ser analizada de manera numérica y así definir tendencias concretas sobre las interrogantes que se han definido previamente (Muñoz, 2010).

Para efecto del desarrollo del estudio, se consideró dos fases que fueron utilizadas en la recopilación de los datos, ambas fases se desarrollaron con instrumentos distintos que a continuación se detallan:

Fase 1: Encuestas.

Se seleccionó un total de 23 empresas del tipo Pyme que fueron suministradas por la banca privada y que por efecto de confidencialidad no se puede emitir la fuente de esta información; sin embargo, forman parte de los sectores productivos tales como: manufacturero, comercial y agrícola, es así que todas estas empresas tienen aprobada la solicitud para utilizar los servicios de avales Bancoldex y en el siguiente cuadro se detalla los nombres y se especifica su actividad comercial

Tabla 1. *Detalle de clientes Bancoldex en el Ecuador*

	<b>Empresa</b>	<b>Sector</b>	<b>Actividad comercial</b>
1	PF Group	Comercio al por mayor y/o menor	Comercialización de productos para el agro.
2	Bagsacorp S.A.	Industrias manufactureras	Producción de zuncho plástico.
3	Industrias Unidas S.A.	Comercio al por mayor de papelería	Venta al por mayor de materiales de papelería, libros revistas y

			periódicos, artículos de oficina y papelería.
4	Dupocsa Protectores Químicos	Industrias manufactureras	Fabricación de productos químicos para el agro.
5	Telconet	Tecnología de información y telecomunicaciones	Servicio de internet dedicado, conexiones DIAL UP, enlaces radiales satelitales, radio y de fibra óptica, proveedor de proveedor de internet on licencia autorizada.
6	Sacoplast	Fabricación de productos plásticos	Fabricación de artículos de plástico para el envasado de productos: bolsas, sacos, cajones, cajas, garrafrones, botellas, etc.
7	JW Asociados Jiwa	Agricultura, ganadería y pesca	Venta al por mayor de abonos productos químicos de uso agrícola
8	Dizambro	Comercio al por mayor y menor de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores.	Venta y distribuidores de Motores. Vehiculares y Autopartes.
9	Grupo Renne	Industria textil	Importación y exportación de equipos de Seguridad Industrial.
10	Fairis C.A.	Industrias manufactureras	Fabricación de vidrio de alto desempeño.
11	Envapress	Industria de Cosméticos	Fabricación y comercialización de productos de cosmética personal, cuidado del hogar, cuidado automotriz, aerosoles, entre otros.
12	Vitalagro	Agricultura, ganadería y pesca	Importación de productos veterinarios, equipo avícola, cercas eléctricas e instrumentos de veterinaria.
13	José Luis Vizcarra Chiriboga /Ma.	Agricultura, ganadería y pesca	Empresa veterinaria.
14	Empaques del Sur S.A. Esursa	Industria madera y papel	Fabricación del papel y cartón ondulados o corrugado.
15	Flores Ecuatorianas de Calidad	Agricultura, ganadería y pesca	Cultivo de flores, incluida la producción de flores cortadas y capullos.
16	Plastiempaques S.A.	Industrias manufactureras	Fabricación de sistemas de control de emisiones.
17	UMO Grupo Industrial	Industria Automotriz	Elaboración de sacos de yute y cabuya.

18	Salgraf Cía. Ltda.	Industrias manufactureras	Productor de artículos profesionales y amenities.
19	Servipaxa Sa	Comercio al por mayor y/o menor	Comercialización de insumos agrícolas.
20	Solagro S.A.	Comercio al por mayor y/o menor	Importación y comercialización de agro insumos.
21	Emproservis Cía. Ltda.	Industria Automotriz	Importación, comercialización y distribución de productos para el área automotriz, como: Llantas, baterías, lubricantes, grasas, filtros, entre otros.
22	Representaciones Repmajusa S.A.	Industria Textil	Venta al por mayor de prendas de vestir y deportivas.
23	Julia Dorinda Otorongo Cornejo	Comercio al por mayor y/o menor	Venta de artículos para el hogar.

Nota: Información emitida por la banca privada

#### Fase 2: Aplicación de Entrevistas a profundidad.

Se seleccionaron como actores de las entrevistas, a un grupo de empleados del sector de la banca comercial privada, donde se contó con la participación de gerentes y líderes de áreas relacionadas para identificar la incidencia de esta implementación financiera y los procedimientos requeridos para postular a los avales Bancoldex. La muestra estuvo segregada de la siguiente manera:

Tabla 2. *Entrevistados para el desarrollo de la investigación de campo*

Entrevistada	Cargo
Ing. Kathleen Paredes	Asesora comercial de comercio exterior
Ing. Ileana Orellana	Sub Gerente de Comercio Exterior

Nota: Las entrevistadas son funcionarias de la banca privada

### 3.4 Enfoque de la investigación

El enfoque de investigación sería mixto, ya que implica la utilización de técnicas cuantitativas y cualitativas. En el caso de la encuesta al sector PYME importador, sería cuantitativo porque supone una medición numérica de los resultados obtenidos, mientras que en el caso de las entrevistas es de carácter cualitativo porque se basa en el análisis de una opinión sin utilizar escalas de medición.

- **El enfoque cualitativo:** La investigación cualitativa brinda la posibilidad de estudiar una realidad dentro de su contexto natural y así observar la manera en que sucede, interpretando los fenómenos conforme a los individuos

implicados (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014). Este enfoque permitirá determinar el estado del sector las Pymes ecuatorianas.

- **El enfoque cuantitativo:** Mientras que el enfoque cuantitativo permite recolectar datos pertinentes al problema a resolver mediante preguntas cerradas que expresarán resultados de forma numérica, para poder medir adecuadamente los factores más importantes a considerar (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014). El objetivo de este enfoque es que permitirá determinar con la información obtenida, las acciones dentro de los capítulos posteriores,

La relación existente entre los instrumentos de recolección de datos y la metodología se presenta en la siguiente tabla:

Tabla 3. *Relación de los instrumentos con la metodología investigativa*

<b>NIVEL</b>	<b>MÉTODO</b>	<b>TÉCNICA</b>
<b>Exploratorio</b>	Inductivo	Entrevista y Encuesta
<b>Descriptivo</b>	Deductivo	Entrevista y Encuesta

Nota: Se muestra un resumen de la relación entre nivel, método y técnica

### **3.5 Población y muestra**

La presente investigación del tipo exploratorio y descriptivo presenta dos tipos de selección de la muestra. En la primera de ella se consideró un total de 23 empresas las cuales tienen aprobada su solicitud para utilizar los servicios de avales Bancoldex y están avaladas por una entidad bancaria. La segunda opción de la muestra se enfocó en dos empleados del sector de la banca comercial privada desglosados en un Asesor Comercial de Comercio Exterior y un Sub. Gerente de Comercio Exterior, ambos con responsabilidades en la toma de decisiones. De esta forma, dada que la población es bastante accesible, no es necesario realizar cálculos estadísticos para realizar la investigación, sino más bien que se utilizará su totalidad para presentar los resultados a través de tablas y gráficos estadísticos.



## Capítulo IV. Resultados y análisis

En el desarrollo del presente capítulo se procederá a presentar los resultados de la investigación de campo a través de los instrumentos determinados en la metodología que son la encuesta y la entrevista

### 4.1 Instrumento: La encuesta

La presentación de los resultados de la encuesta se realiza de la siguiente manera: cada pregunta tiene agrupada las respuestas en tablas, donde a través de un conteo numérico se determinan los resultados, es así que los porcentajes son usados para conocer la proporción de las respuestas; también se presentan gráficos para tener una amplia expresión de los datos y finalmente se analiza la información.

1. Indique el sector al que pertenece:

Tabla 4. Sector al que pertenece la Pyme encuestada

Respuesta	Frecuencia	%
Agricultura, ganadería y pesca	3	13%
Comercio al por mayor y/o menor	9	39%
Industrias manufactureras	11	48%
<b>Total</b>	<b>23</b>	<b>100%</b>

Fuente: datos obtenidos a través de la encuesta al sector Pyme

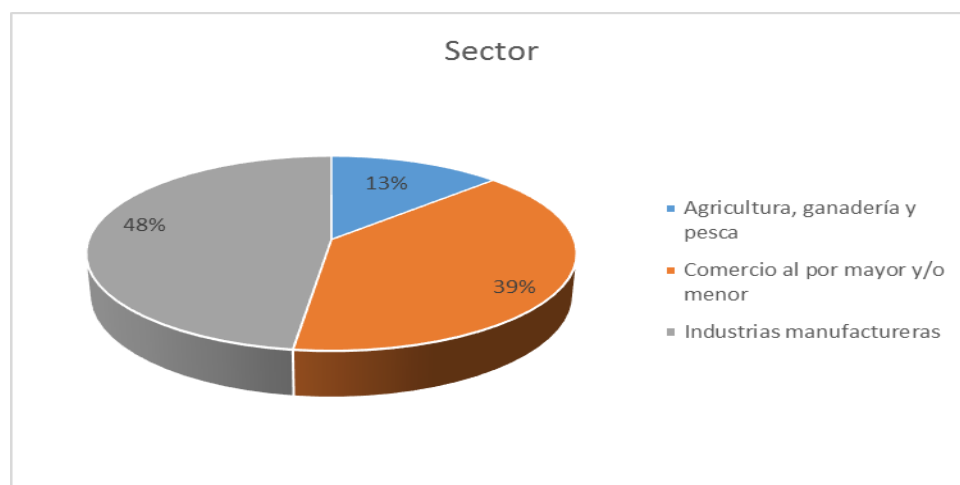


Figura 16. Sector al que pertenece la Pyme encuestada

Fuente: datos obtenidos a través de la encuesta al sector Pyme

En lo que concierne a esta pregunta se puede establecer que el 48% de las empresas encuestadas se encuentran dentro de la categoría de industrias manufactureras debido a que son productoras de plásticos, químicos, vidrio, leche, etc. Mientras que otro de los grandes grupos está determinado por aquellas que forman parte del sector de comercio al por mayor y/o menor con el 39% y un 13% se

ubica en la categoría del sector agricultura, específicamente de insumos para este sector.

2. Indique el tiempo de actividad que tiene su negocio:

Tabla 5. *Antigüedad del negocio*

Respuesta	Frecuencia	%
Entre 10 y 15 años	6	26%
Más de 15 años	17	74%
<b>Total general</b>	<b>23</b>	<b>100%</b>

Fuente: datos obtenidos a través de la encuesta al sector Pyme



Figura 17. *Antigüedad del negocio*

Fuente: datos obtenidos a través de la encuesta al sector Pyme

Un aspecto relevante dentro de esta investigación es determinar que el 74% de empresas posee amplia experiencia en el mercado, pues tienen más de 15 años de actividad económica, mientras que un 26% mantiene un margen de vida bastante interesante, entre 10 y 15 años. Por tanto, se nota que este tipo de negocios ya tiene consolidado su esquema de procesos internos, y tiene una relación comercial ya establecida tanto a nivel local como a nivel internacional con diferentes países de la región.

3. Indique cuál es su volumen de ventas en promedio anual:

Tabla 6. Promedio de ventas

Respuesta	Frecuencia	%
Entre \$ 101 mil y \$ 1 millón	7	30%
Entre \$ 1 y 2 millones	13	57%
Entre \$ 2 y 5 millones	2	9%
Más de 5 millones	1	4%
<b>Total general</b>	<b>23</b>	<b>100%</b>

Fuente: datos obtenidos a través de la encuesta al sector Pyme

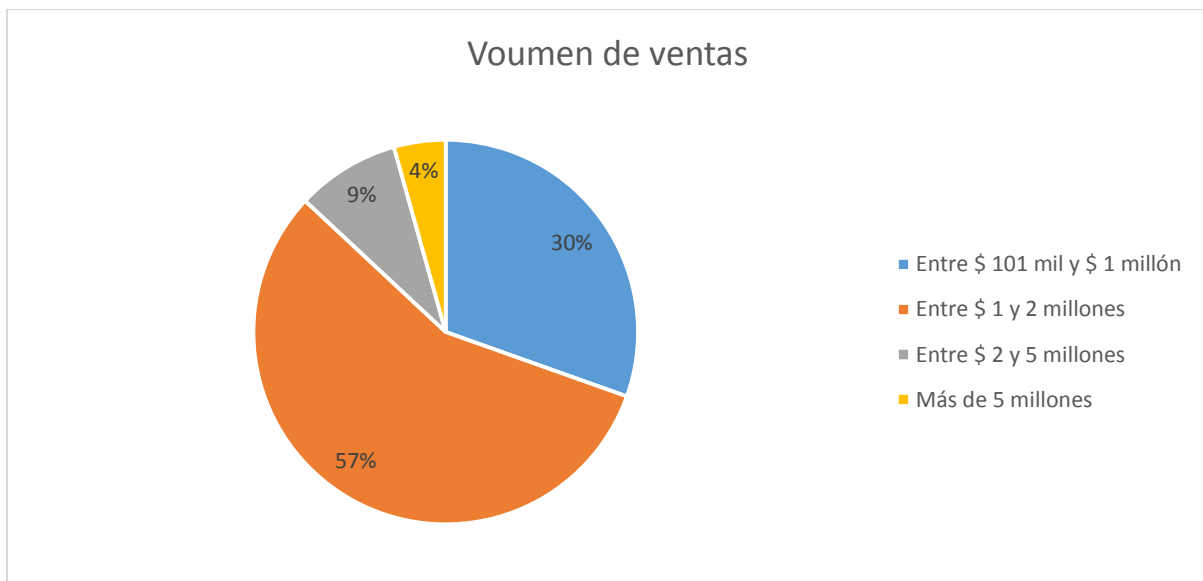


Figura 18. Promedio de ventas

Fuente: datos obtenidos a través de la encuesta al sector Pyme

El 87% de las empresas encuestadas, forman parte del rango de ventas comprendido entre los 101 mil a dos millones de dólares anuales, mientras que un 9% generan ingresos entre \$ 2 y 5 millones y sólo un 4% vende más de 5 millones por año.

#### 4. ¿Usted dispone o hace uso de otros instrumentos financieros?

Tabla 7. Disponibilidad de instrumentos financieros

Respuesta	Frecuencia	%
Cuentas: corriente y ahorro	10	43%
Tarjeta de crédito	13	57%
Créditos a corto plazo	0	0%
Créditos amortizados	0	0%
Cartas de crédito	0	0%
<b>Total general</b>	<b>23</b>	<b>100%</b>

Fuente: datos obtenidos a través de la encuesta al sector Pyme

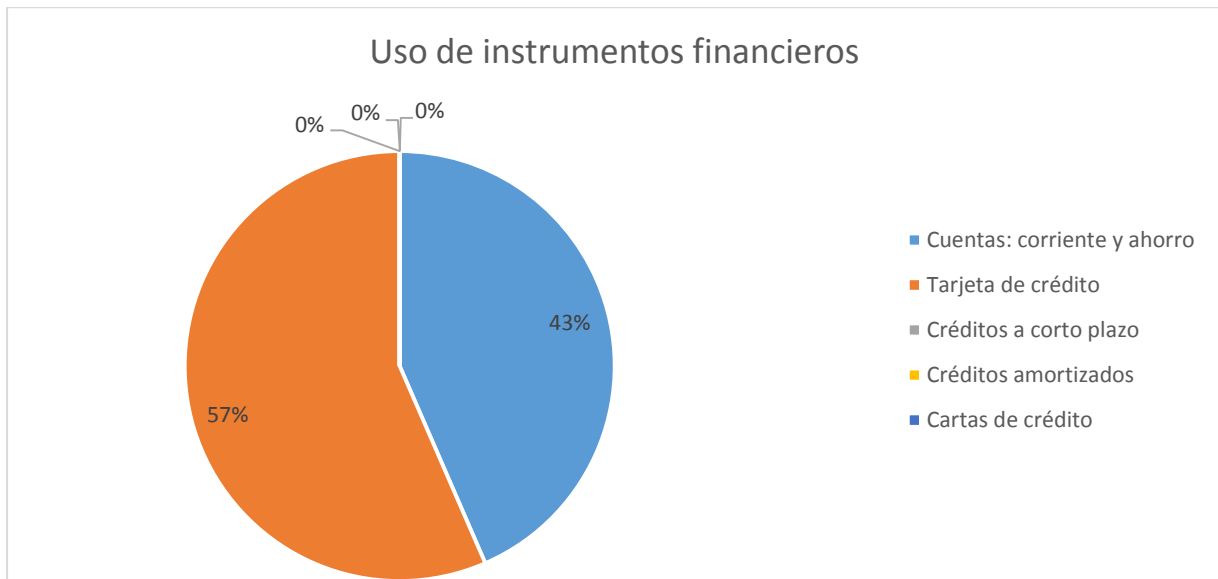


Figura 19. Disponibilidad de instrumentos financieros

Fuente: datos obtenidos a través de la encuesta al sector Pyme

Los instrumentos financieros más utilizados por las Pymes son básicamente dos: la tarjeta de crédito con el 57% de participación y las cuentas corrientes con el 43%, las cuales son utilizadas para el cumplimiento de sus obligaciones en el corto plazo con sus proveedores, clientes y personal. En este sentido el segmento que utiliza tarjetas de crédito posee una cultura de apalancamiento que, pese a que debe ser analizada, fomenta el consumo crediticio.

5. ¿Estaría usted dispuesto a contratar o solicitar algún instrumento financiero en la institución?

Tabla 8. Disposición de contrata un instrumento financiero

Respuesta	Frecuencia	%
Sí, avales bancarios	2	9%
Sí, pólizas	3	13%
Sí, préstamos	18	78%
<b>Total general</b>	<b>23</b>	<b>100%</b>

Fuente: datos obtenidos a través de la encuesta al sector Pyme

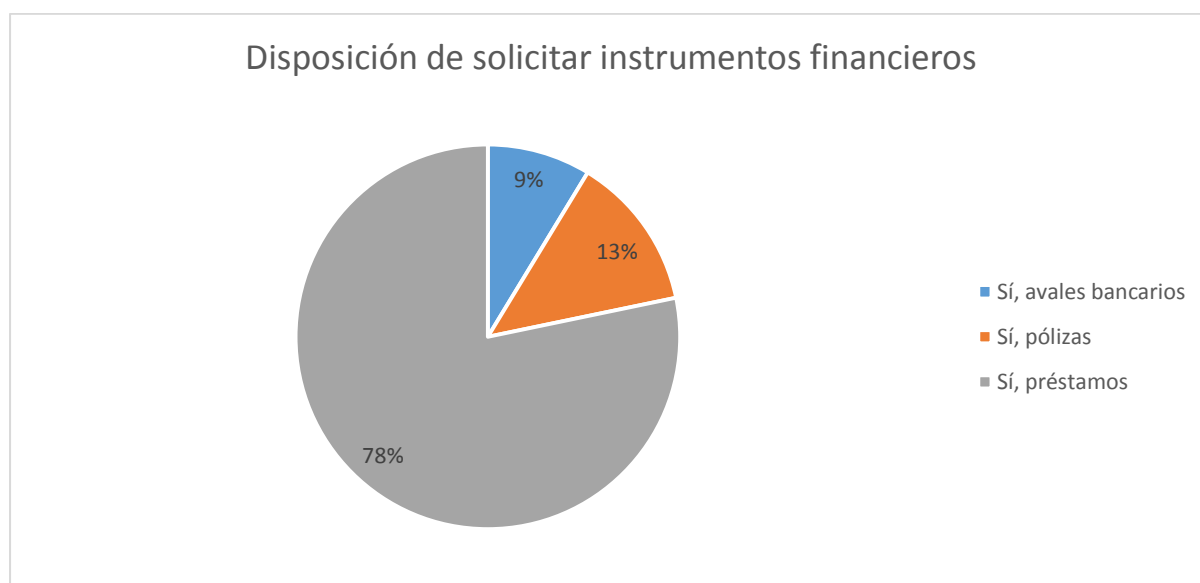


Figura 20. Disposición de contrata un instrumento financiero  
Fuente: datos obtenidos a través de la encuesta al sector Pyme

Con esta pregunta se puede evidenciar que todas las empresas encuestadas tienen la disposición de solicitar instrumentos financieros, entre los que sobresalen los préstamos con el 78% de participación, ya que tienen el propósito de cubrir o financiar algunas inversiones para su negocio como: adquisición de nueva maquinaria, ampliación de su infraestructura o para capital de trabajo. Mientras que un 13% solicita la utilización de pólizas de acumulación y apenas un 9% ha requerido de avales bancarios, es decir que solo este porcentaje podría repetir el uso de este instrumento financiero, por lo que es preciso identificar los bancos que prestan este servicio, de acuerdo al sector al que pertenece el negocio para así identificar las oportunidades que ofrece mantener este tipo de avales.

## 6. ¿Con qué frecuencia importa sus productos desde Colombia?

Tabla 9. Frecuencia de importación

Respuesta	Frecuencia	%
Mensual	16	70%
Semestral	4	17%
Trimestral	3	13%
<b>Total general</b>	<b>23</b>	<b>100%</b>

Fuente: datos obtenidos a través de la encuesta al sector Pyme

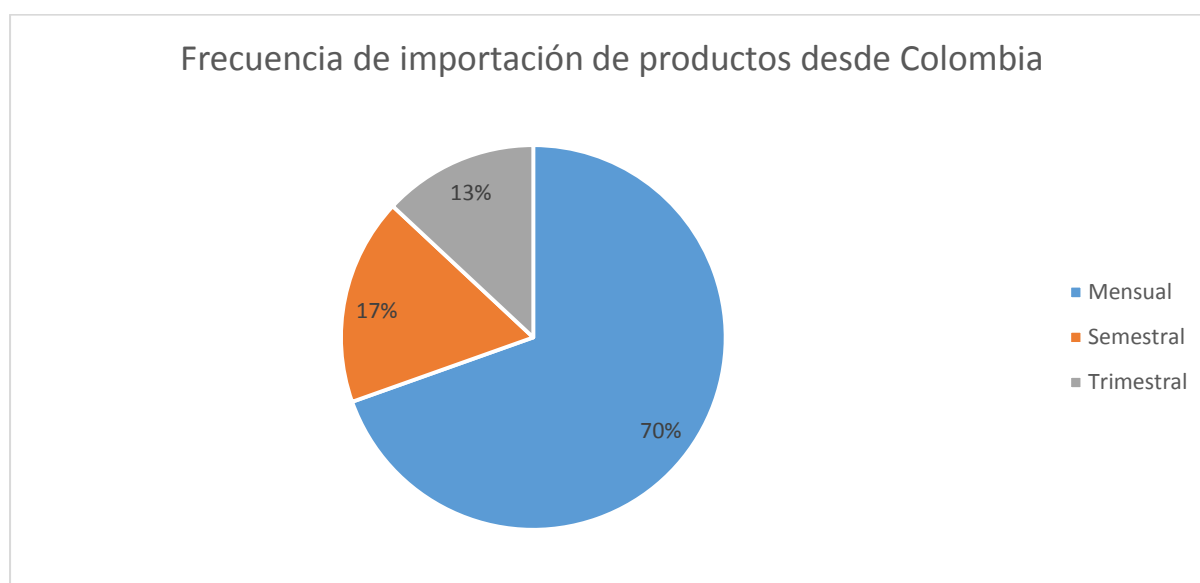


Figura 21. Frecuencia de importación

Fuente: datos obtenidos a través de la encuesta al sector Pyme

En lo que concierne a la importación de productos desde Colombia, se podrían considerar dos grupos distribuidos en una categoría de importación mensual y otra en trimestral y semestral, es así que el 70% lo hace de forma mensual, lo que determina que existe un flujo comercial muy dinámico entre las empresas de estos dos países, ya que normalmente importan ciertas materias primas para la continuidad de sus procesos productivos. Mientras que un 30% restante lo hace de forma semestral y trimestral. A pesar de que tiene una frecuencia más baja, se evidencia un intercambio comercial sostenido con el país vecino, y esto se da ya que se adquieren bienes de capital, materias primas y ciertos combustibles y lubricantes del país vecino.

7. ¿Cómo calificaría las relaciones comerciales que ha mantenido su PYME con el mercado de Colombia en su área de acción?

Tabla 10. Calificación de las relaciones comerciales con Colombia

Respuesta	Frecuencia	%
<b>Excelente</b>	3	13%
<b>Buena</b>	13	57%
<b>Regular</b>	7	30%
<b>Mala</b>	0	0%
<b>Total general</b>	<b>23</b>	<b>100%</b>

Fuente: datos obtenidos a través de la encuesta al sector Pyme

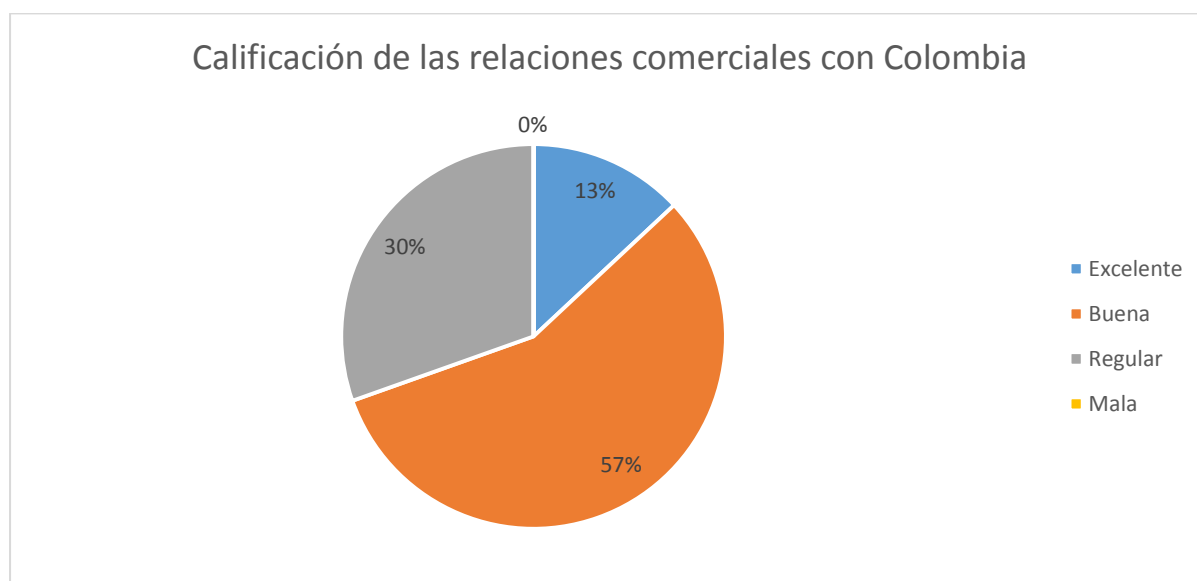


Figura 22. Calificación de las relaciones comerciales con Colombia  
Fuente: datos obtenidos a través de la encuesta al sector Pyme

En términos generales se podría de calificar como “buena” (57%) las relaciones comerciales entre Ecuador y Colombia, según las 23 Pymes encuestadas, y un 13% las califica como excelente. Sin embargo, un 30% las califica como regulares, ya que alegan que ciertas trabas técnicas que se implementaron en el país, deterioraron un poco el flujo comercial y eso incidió en mayores desembolsos o la necesidad de buscar otros proveedores a nivel local, lo que de alguna forma afectó a sus operaciones como empresa durante el tiempo que duraron ciertas políticas comerciales como el caso de las salvaguardias, sin embargo los avales Bancoldex son una estrategia que pueden ser utilizadas para respaldar las relaciones comerciales con los compradores para así dinamizar el flujo comercial.

8. ¿Ha tenido complicaciones para cumplir con sus obligaciones de pago a los exportadores colombianos?

Tabla 11. *Complicaciones en el pago a proveedores*

<b>Respuesta</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>%</b>
<b>No</b>	13	57%
<b>Sí</b>	10	43%
<b>Total general</b>	<b>23</b>	<b>100%</b>

Fuente: datos obtenidos a través de la encuesta al sector Pyme

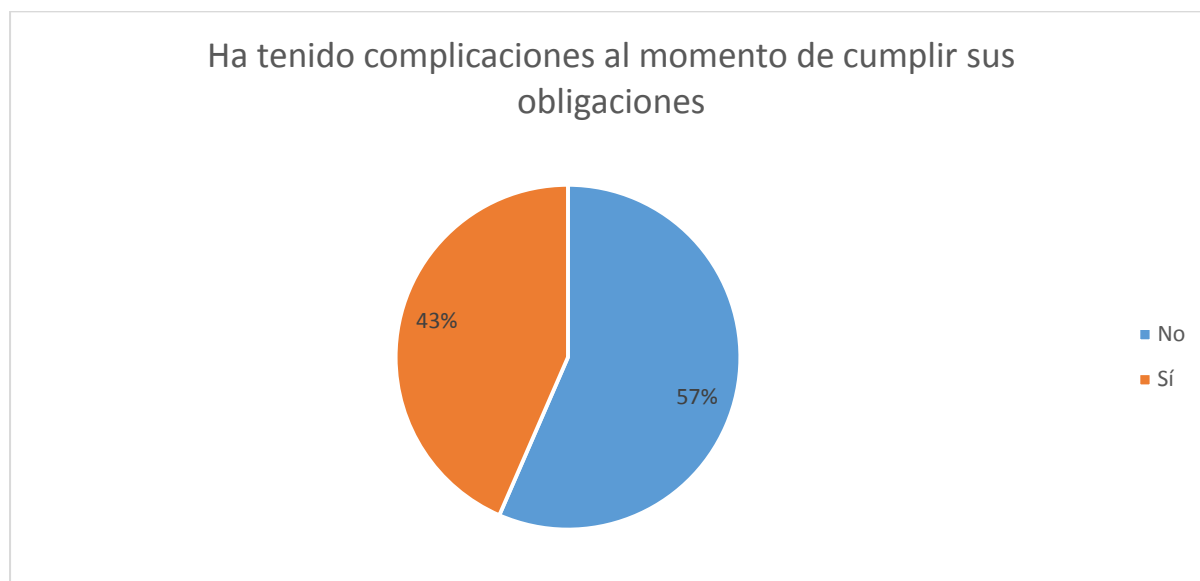


Figura 23. *Complicaciones en el pago a proveedores*

Fuente: datos obtenidos a través de la encuesta al sector Pyme

Guardando relación con la pregunta anterior, se evidencia que si bien el 57% manifestó no haber tenido ningún tipo de complicaciones al momento de cumplir sus obligaciones, hubo un 43% de compañías que sí pasaron por momentos difíciles para cumplir con los pagos a sus proveedores, dado el ambiente recesivo que atravesó el país entre 2016 y 2017, y que disminuyó sus ventas y el consumo en términos generales, sin embargo los avales Bancoldex son útiles para dar solución a este tipo de problemas, ya que por medio de esta garantía de pago documentada, la institución financiera responde ante el exportador con el pago total o parcial de la deuda según el convenio firmado en el caso de que el importador no pueda responder con la cancelación de estos haberes.



9. ¿Qué problemas o desafíos ha tenido que enfrentar durante las relaciones comerciales con Colombia?

Tabla 12. Desafíos en las relaciones comerciales con Colombia

Respuesta	Frecuencia	%
<b>Incremento de impuestos</b>	4	17%
<b>Limitaciones de acceso a crédito</b>	1	4%
<b>Morosidad de clientes</b>	1	4%
<b>Problemas de liquidez</b>	4	17%
<b>Ninguno</b>	13	57%
<b>Total general</b>	<b>23</b>	<b>100%</b>

Fuente: datos obtenidos a través de la encuesta al sector Pyme

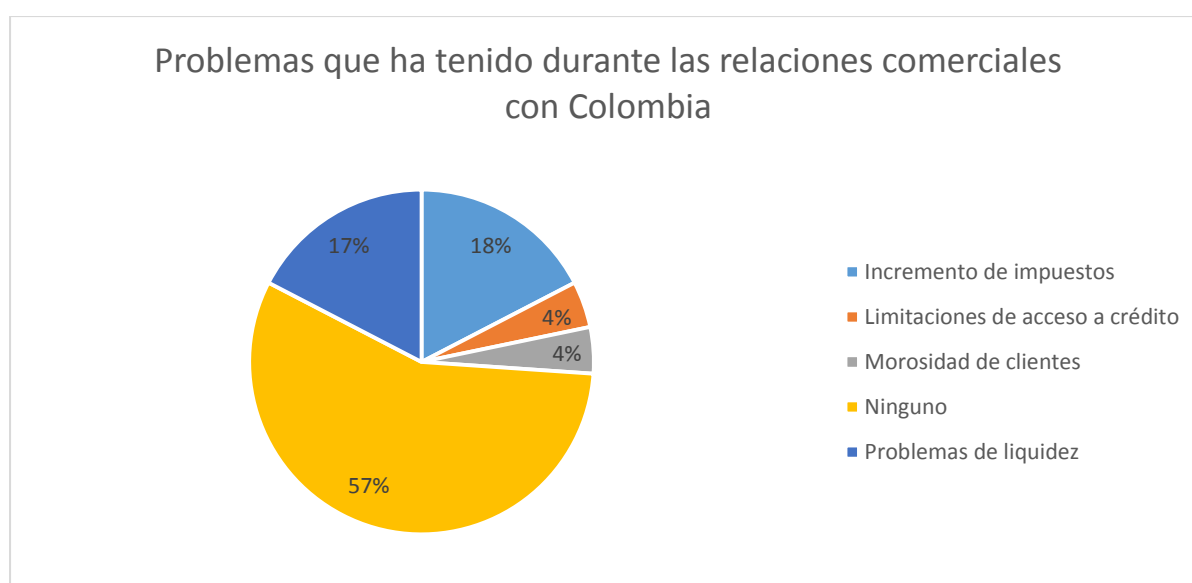


Figura 24. Desafíos en las relaciones comerciales con Colombia

Fuente: datos obtenidos a través de la encuesta al sector Pyme

Como se manifestó anteriormente, el 57% no presentó ningún inconveniente, pero el 43% restante se desagregó en problemas relacionados con: el incremento de impuestos y problemas de liquidez con el 17% por cada uno, y otros aspectos menos relevantes como la morosidad de los clientes y las limitaciones de acceso al crédito para financiarse y cumplir con sus obligaciones de corto plazo.

10. ¿Cómo ha solucionado los inconvenientes presentados en las relaciones comerciales con Colombia?

Tabla 13. Tipo de solución a los inconvenientes

Respuesta	Frecuencia	%
Financiamiento a través de banca	3	13%
Renegociación de deudas	6	26%
Uso de tarjeta de crédito	1	4%
No tuvo inconvenientes	13	57%
<b>Total general</b>	<b>23</b>	<b>100%</b>

Fuente: datos obtenidos a través de la encuesta al sector Pyme

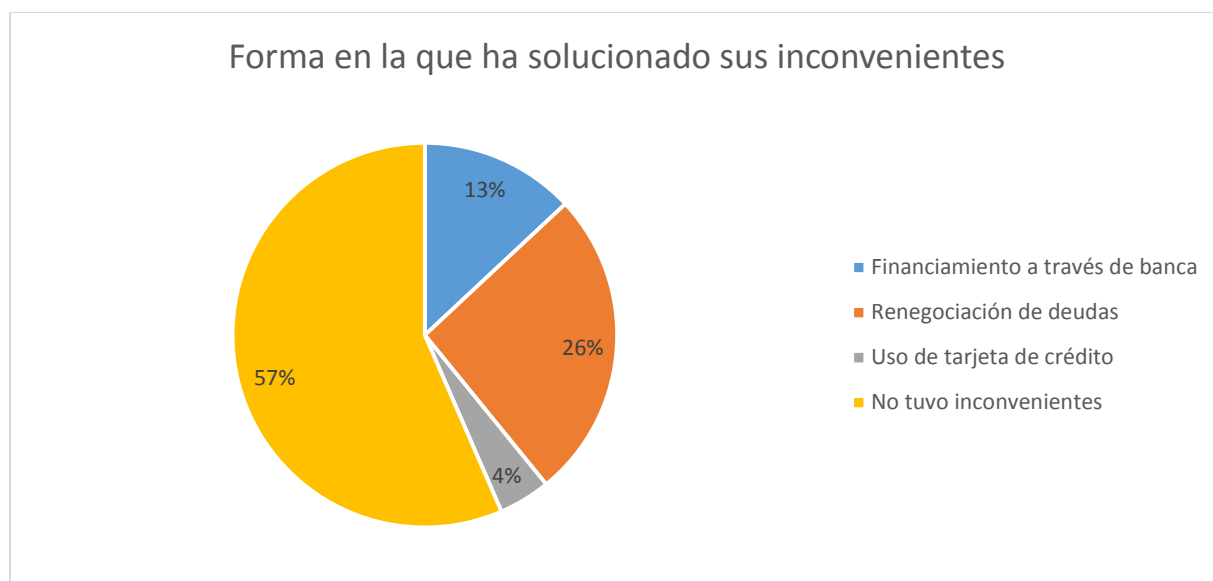


Figura 25. Tipo de solución a los inconvenientes

Fuente: datos obtenidos a través de la encuesta al sector Pyme

Del 43% de empresas que tuvo inconvenientes, se pudo evidenciar que el 26% lo solucionó a través de la renegociación de deudas con sus proveedores, tratando de pagar penalidades o intereses mediante la flexibilización de los pagos y extensiones de los plazos, lo cual significó un mayor desembolso para las Pymes ecuatorianas, mientras que otras optaron por usar sus tarjetas de crédito o hicieron uso del financiamiento a través de la banca. Aspectos que repercutieron en un incremento de sus costos por concepto de intereses pagados, así como el nivel de endeudamiento.

11. ¿Para poder negociar con empresas colombianas usted solicitó el uso de Avals Bancoldex?

Tabla 14. *Utilización de avales Bancoldex*

<b>Respuesta</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>%</b>
<b>Sí</b>	23	100%
<b>Total general</b>	<b>23</b>	<b>100%</b>

Fuente: datos obtenidos a través de la encuesta al sector Pyme

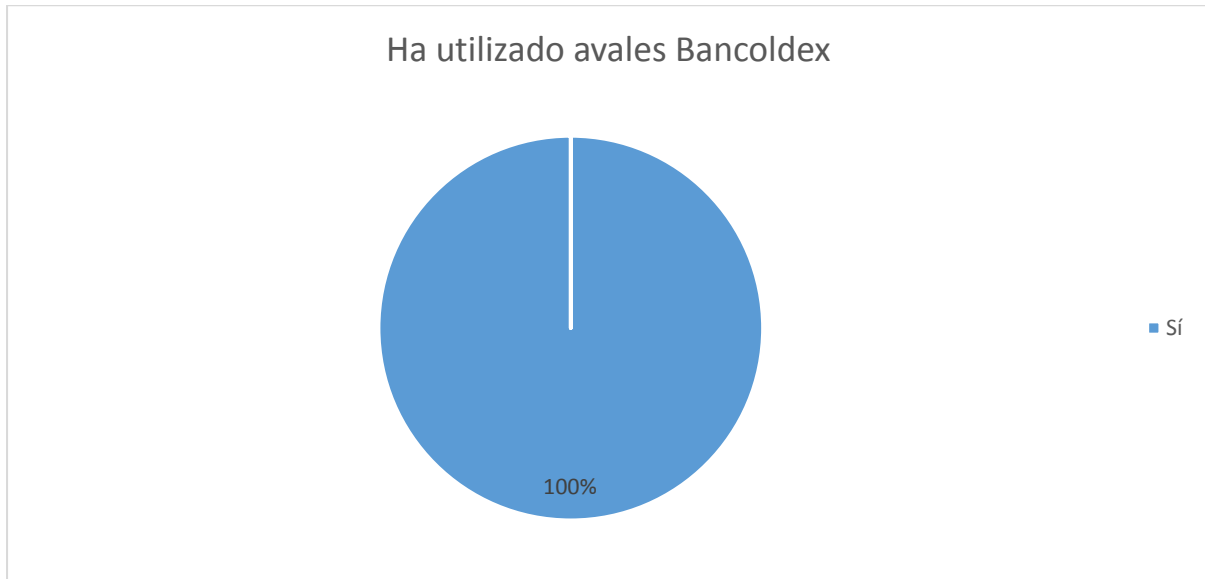


Figura 26. Utilización de avales Bancoldex

Fuente: datos obtenidos a través de la encuesta al sector Pyme

Dado que la población objetivo fue exclusivamente a aquellos clientes que mantienen un contrato de aval Bancoldex, se puede evidenciar que el 100% de los encuestados ha utilizado este mecanismo para realizar transacciones comerciales con empresas colombianas.

## 12. ¿Cómo se enteró de los avales Bancoldex?

Tabla 15. Forma en la que conoció sobre avales Bancoldex

Respuesta	Frecuencia	%
Asesor comercial	18	78%
Recomendaciones	5	22%
Redes Sociales	0	0%
<b>Total general</b>	<b>23</b>	<b>100%</b>

Fuente: datos obtenidos a través de la encuesta al sector Pyme

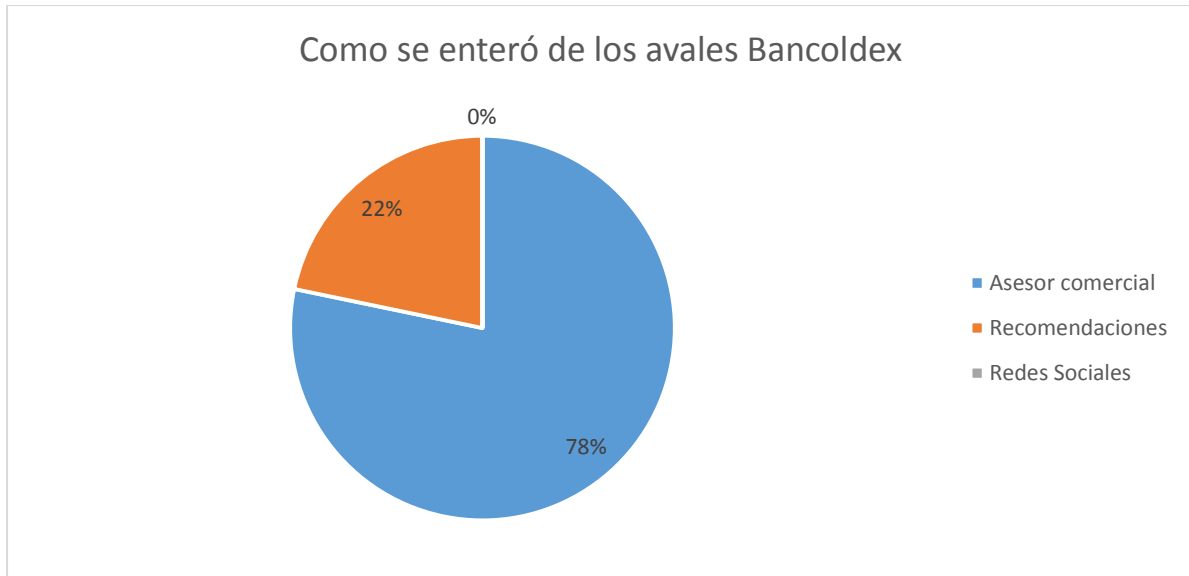


Figura 27. Forma en la que conoció sobre avales Bancoldex

Fuente: datos obtenidos a través de la encuesta al sector Pyme

La forma en que se enteraron de los avales Bancoldex, fue a través del asesor comercial corporativo (78%) quien dio a conocer este producto a las Pymes, con la finalidad de dinamizar sus relaciones comerciales con el país vecino. Mientras que un 22% restante se enteró mediante recomendaciones de amigos, familiares, otras empresas. Mientras que ninguna persona se enteró de este servicio a través de las redes sociales, por tanto, es preciso fomentar el uso de las redes sociales como estrategia publicitaria para dar a conocer los beneficios que ofrecen ciertas instituciones financieras por medio de esta garantía como lo es el aval Bancoldex, que busca respaldar el comercio internacional a través de una tasa de interés bastante competitiva.

13. ¿Cómo considera que fue el proceso de aplicación y aprobación de los avales Bancoldex?

Tabla 16. Calificación a los procesos de avales Bancoldex

Respuesta	Frecuencia	%
<b>Muy difícil</b>	4	17%
<b>Medianamente difícil</b>	2	9%
<b>Indiferente</b>	2	9%
<b>Muy fácil</b>	1	4%
<b>Medianamente fácil</b>	14	61%
<b>Total general</b>	<b>23</b>	<b>100%</b>

Fuente: datos obtenidos a través de la encuesta al sector Pyme

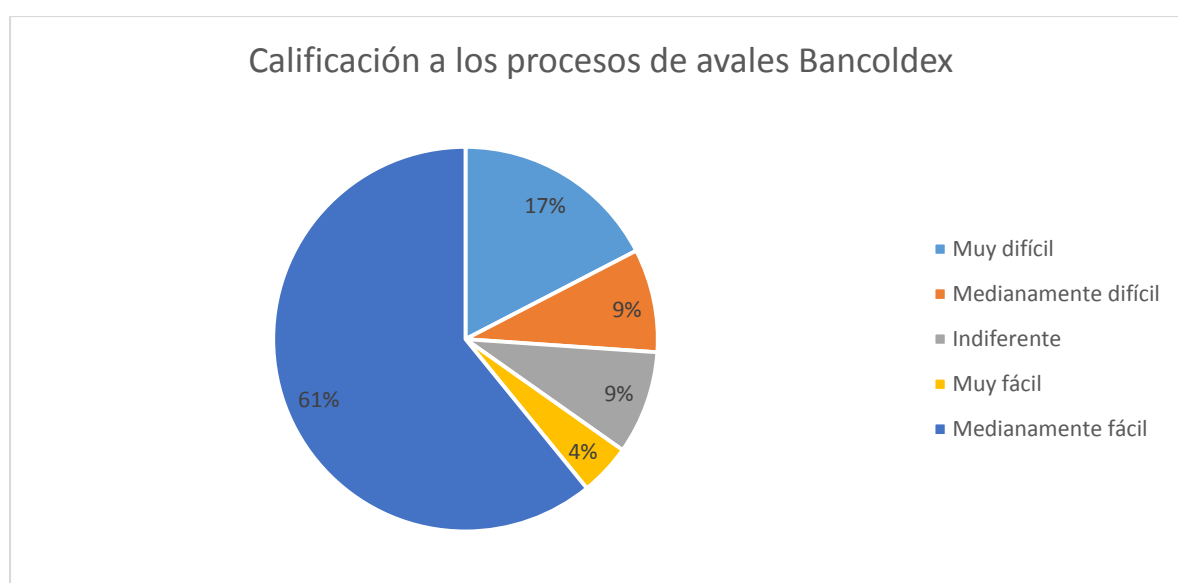


Figura 28. Calificación a los procesos de avales Bancoldex

Fuente: datos obtenidos a través de la encuesta al sector Pyme

El 61% de administradores encuestados catalogó como un proceso de aplicación y aprobación “medianamente fácil”, ya que, si bien les aprobaron las garantías, tuvieron que llenar gran cantidad de formularios y tomó tiempo recolectar toda la información que demanda el Banco para analizar y calificar el nivel de riesgo de los solicitantes. Por otra parte, solo un 17% consideró que el proceso es muy difícil dada la cantidad de trámites que hay que hacer y alegan que las exigencias son muy altas.

14. ¿Según su experiencia, considera usted que debería mejorarse las condiciones del financiamiento para las PYME?

Tabla 17. *Mejoras en el financiamiento para Pyme*

Respuesta	Frecuencia	%
<b>Sí</b>	23	100%
<b>Total general</b>	<b>23</b>	<b>100%</b>

Fuente: datos obtenidos a través de la encuesta al sector Pyme

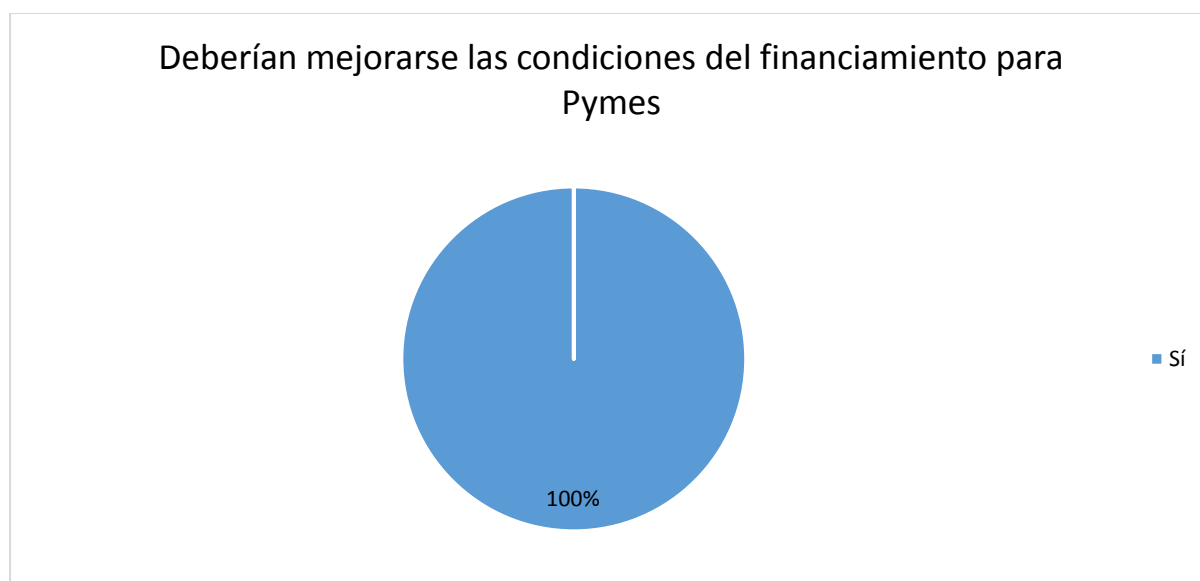


Figura 29. Mejoras en el financiamiento para Pyme

Fuente: datos obtenidos a través de la encuesta al sector Pyme

En esta pregunta se pudo evidenciar que todos están de acuerdo que las condiciones de financiamiento para Pymes deberían mejorar, ya que manifiestan que a veces las instituciones financieras ponen trabas con la gran cantidad de papeles que deben ser llenados y presentados para que sean evaluados. Si bien, es un proceso que asegura a los bancos de protegerse de clientes de alto riesgo, alegan que deberían tener una base de datos del comportamiento de sus clientes y así en una segunda o tercera solicitud reducir el nivel de papeleos para que sean ágiles las aprobaciones, ya que suelen demorar semanas y en ese lapso se pierden negocios o contratos, no teniendo sentido la aplicación si ya se cancelaron las ventas, en ciertos casos.

15. ¿Qué condiciones considera usted que deberían mejorarse para incentivar o aumentar la relación comercial entre Colombia y Ecuador?

Tabla 18. Condiciones para mejorar las relaciones comerciales entre Colombia y Ecuador

Respuesta	Frecuencia	%
<b>Incentivos productivos</b>	4	17%
<b>Mejorar acuerdos comerciales</b>	13	57%
<b>Reducción de impuestos</b>	5	22%
<b>Revisión de aspectos técnicos</b>	1	4%
<b>Total general</b>	<b>23</b>	<b>100%</b>

Fuente: datos obtenidos a través de la encuesta al sector Pyme

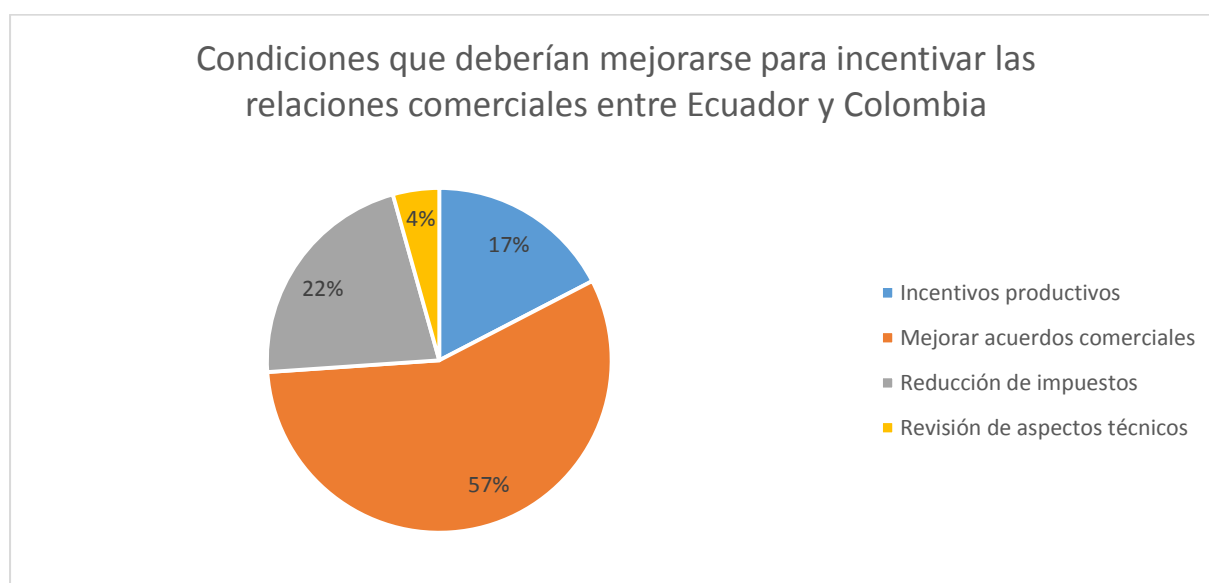


Figura 30. Condiciones para mejorar las relaciones comerciales entre Colombia y Ecuador  
Fuente: datos obtenidos a través de la encuesta al sector Pyme

Por otra parte, entre las condiciones que deberían mejorarse para impulsar las relaciones comerciales entre Ecuador y Colombia, el 57% está de acuerdo en que debería haber acuerdos comerciales más atractivos que dinamicen el intercambio comercial entre estos 2 países, evitando tantos trámites burocráticos que solo entorpecen las transacciones. Un 22% cree que debería haber una reducción de impuestos, un 17% cree que la solución está en que el gobierno nacional ofrezca incentivos para los sectores productivos y un 4% que se revisen ciertos aspectos técnicos o normativas que dificultan la importación de ciertos bienes de consumo, materias primas o bienes de capital, haciendo que sus procesos se atrasen debido a que algunos proveedores no cumplen con las normativas técnicas de calidad, y calificar suele tomar tiempo, representando un ambiente de negocios poco amigable.

16. ¿Qué tipo de documentación le fue solicitada para analizar su requerimiento de aval Bancoldex?

Tabla 19. *Tipos de documentos para analizar el requerimiento de aval Bancoldex*

<b>Respuesta</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>%</b>
<b>Estados Financieros</b>	0	0%
<b>Garantías</b>	0	0%
<b>RUC, declaraciones</b>	0	0%
<b>Todas las anteriores</b>	23	100%
<b>Total general</b>	<b>23</b>	<b>100%</b>

Fuente: datos obtenidos a través de la encuesta al sector Pyme

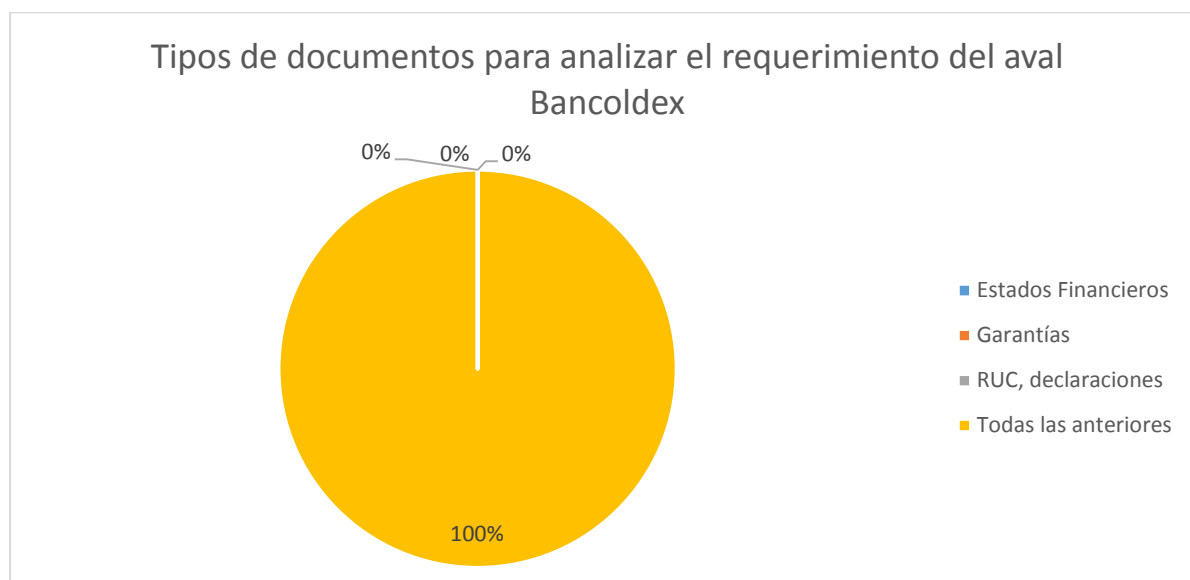


Figura 31. Tipos de documentos para analizar el requerimiento de aval Bancoldex

Fuente: datos obtenidos a través de la encuesta al sector Pyme

El 100% de los encuestados manifestó que el Banco solicitó todo tipo de documentación que respalde su actividad económica, tales como: estados financieros, declaraciones de impuestos, garantías de bienes, referencias comerciales, y demás aspectos ligados al negocio, ya que son necesarios para la realización del análisis crediticio que los califique como aptos para la concesión de la línea de crédito de aval Bancoldex.



17. ¿En qué tiempo fue aprobada su solicitud para la aplicación del servicio de avales Bancoldex?

Tabla 20. *Aprobación para la aplicación del servicio de avales Bancoldex*

<b>Respuesta</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>%</b>
<b>Fue aprobada, en el primer intento</b>	3	13%
<b>Fue aprobada, luego de varios intentos</b>	20	87%
<b>Total general</b>	<b>23</b>	<b>100%</b>

Fuente: datos obtenidos a través de la encuesta al sector Pyme

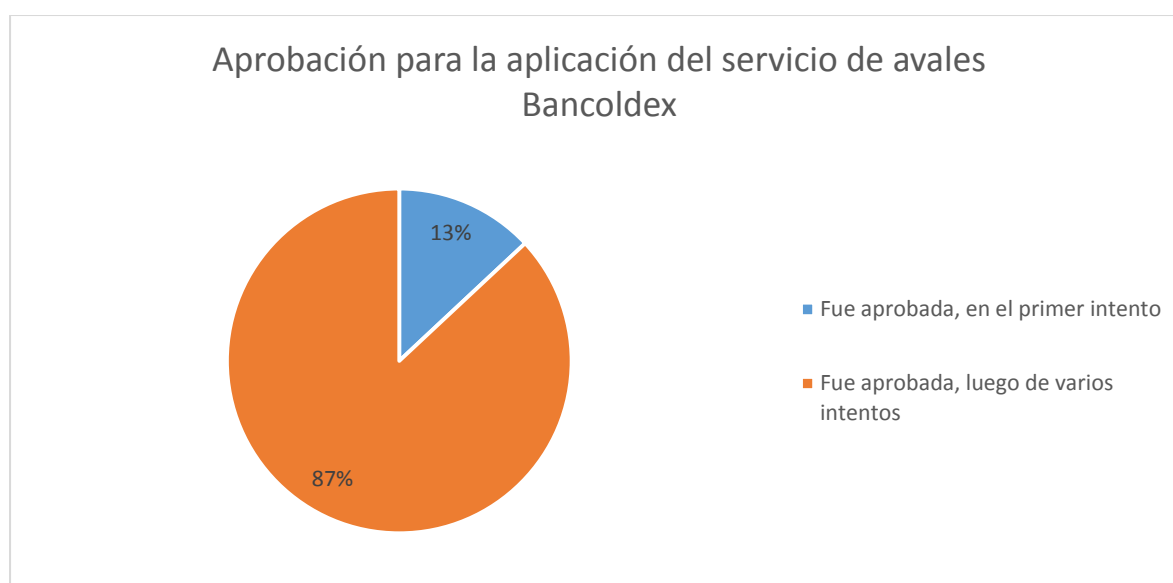


Figura 32. *Aprobación para la aplicación del servicio de avales Bancoldex*  
Fuente: datos obtenidos a través de la encuesta al sector Pyme

En esta pregunta se puede notar que, si bien la solicitud de todos fue aprobada, el 87% lo logró luego de varios intentos, ya que por falta de ciertos documentos de respaldo eran rechazadas en 1 o 2 ocasiones. Sin embargo, algo positivo es que ninguna solicitud fue rechazada totalmente, sino que fue objeto de revisión para que al ser corregida o respaldada correctamente se dé la aprobación. Solo se negaba a quienes no tomaban en consideración las recomendaciones del Banco, pero en el caso de estudio, todos obtuvieron una aprobación luego de cumplir dichas sugerencias.

19. Si respondió que su aplicación fue aprobada, califique ¿cómo ha sido su experiencia con los avales Bancoldex?

Tabla 21. Experiencia con los avales Bancoldex

Respuesta	Frecuencia	%
<b>Excelente</b>	3	13%
<b>Buena</b>	15	65%
<b>Regular</b>	5	22%
<b>Mala</b>	0	0%
<b>Total general</b>	<b>23</b>	<b>100%</b>

Fuente: datos obtenidos a través de la encuesta al sector Pyme

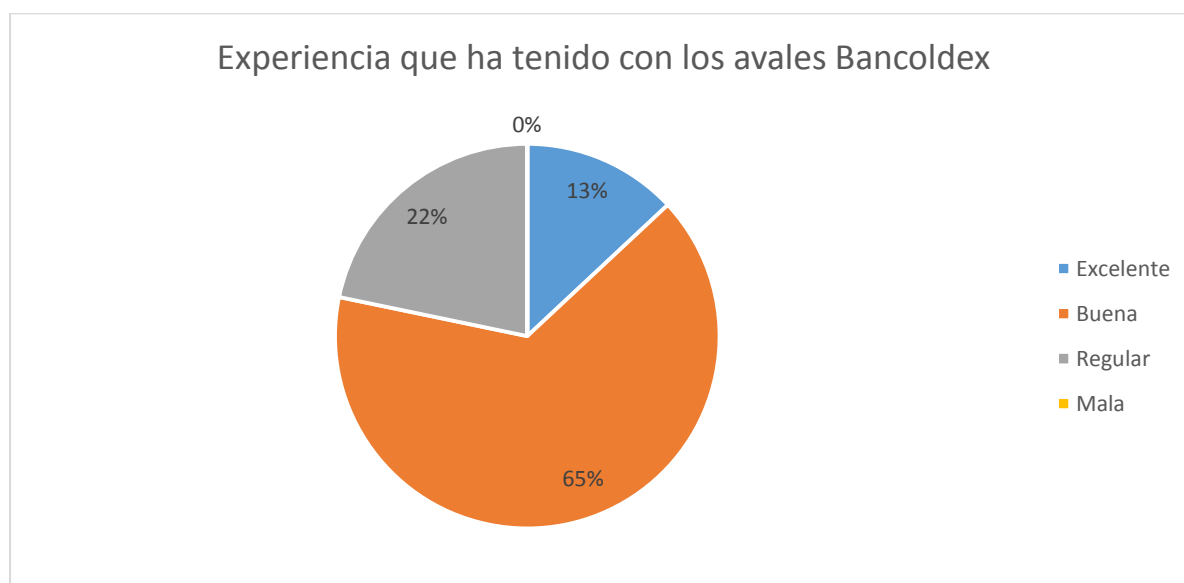


Figura 33. Experiencia con los avales Bancoldex

Fuente: datos obtenidos a través de la encuesta al sector Pyme

De momento la experiencia con el Bancoldex ha sido buena para el 65% de encuestados y excelente para el 23%, lo que significa que el 87% está conforme con este servicio, unos más que otros, pero en términos generales hay un buen ambiente para fomentar las negociaciones comerciales. Sólo un 13% manifiesta no estar tan a gusto con este servicio, dándole así una calificación “regular”.

## 20. ¿Ha visto mejoras en las relaciones con su proveedor en Colombia?

Tabla 22. Mejoras en las relaciones con su proveedor

Respuesta	Frecuencia	%
Sí	23	100%
<b>Total general</b>	<b>23</b>	<b>100%</b>

Fuente: datos obtenidos a través de la encuesta al sector Pyme



Figura 34. Mejoras en las relaciones con su proveedor

Fuente: datos obtenidos a través de la encuesta al sector Pyme

Evidentemente, el 100% de los encuestados considera que gracias a los avales Bancoldex sí ha visto mejoras en las relaciones comerciales con su proveedor colombiano, pues se reduce el riesgo de impago y se garantiza la respuesta por parte de una entidad financiera de prestigio, facilitando así el intercambio comercial entre estos dos países.

21. ¿Cree usted que este tipo de servicios fomenta el comercio internacional entre Ecuador y Colombia?

Tabla 23. *Tipos de servicio que fomenta el comercio internacional*

<b>Respuesta</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>%</b>
<b>Sí</b>	23	100%
<b>Total general</b>	<b>23</b>	<b>100%</b>

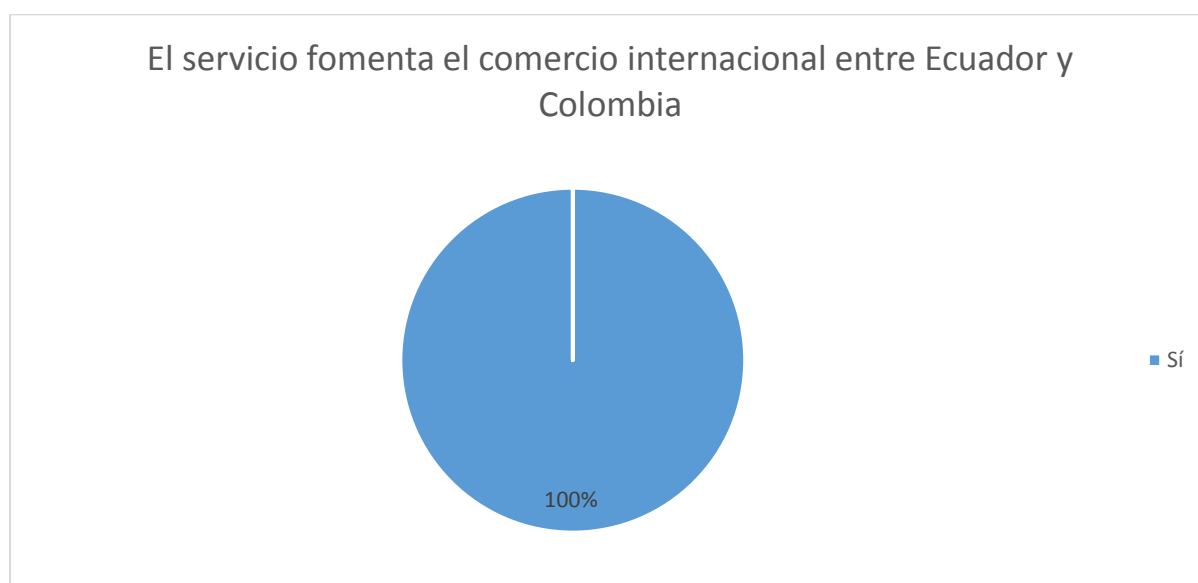


Figura 35. Tipos de servicio que fomenta el comercio internacional  
Fuente: datos obtenidos a través de la encuesta al sector Pyme

Guardando relación con la pregunta anterior, todos estuvieron de acuerdo en que este mecanismo sí es una gran alternativa para mejorar el flujo comercial entre Ecuador y Colombia, y que debería haber mecanismos así para realizar transacciones con otros países de la Región.

22. ¿Recomendaría la aplicación de avales Bancoldex a otras empresas de su categoría PYME?

Tabla 24. Recomendaría la aplicación de avales Bancoldex

Respuesta	Frecuencia	%
Sí	23	100%
<b>Total general</b>	<b>23</b>	<b>100%</b>

Fuente: datos obtenidos a través de la encuesta al sector Pyme

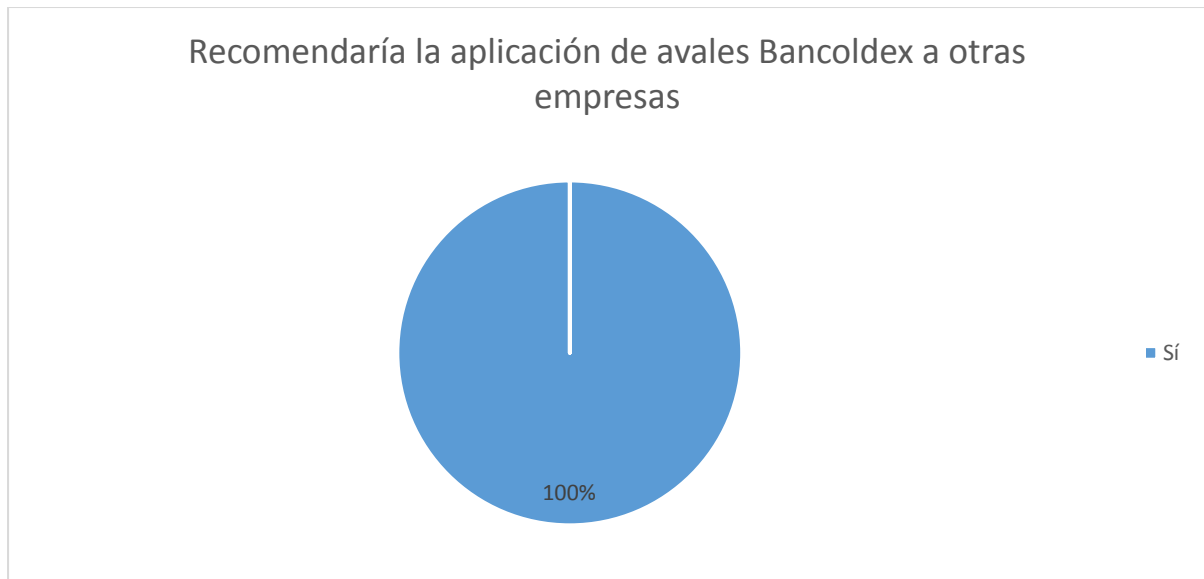


Figura 36. Recomendaría la aplicación de avales Bancoldex  
Fuente: datos obtenidos a través de la encuesta al sector Pyme

A pesar de que tal vez un grupo de empresas catalogó de regular este servicio, todos estarían de acuerdo en recomendar el servicio, porque más allá de los trámites y demás documentos de respaldo que deben cumplir, el aval Bancoldex abre una serie de oportunidades para los importadores a fin de facilitar sus transacciones con las empresas del país vecino, y así tener un respaldo al momento de cumplir sus obligaciones.

## 4.2 Instrumento: Entrevista

Para el desarrollo de la entrevista se procedió a redactar la información recibida por los expertos en avales Bancoldex, quienes laboran en una prestigiosa institución financiera privada; sin embargo, por temas de confidencialidad los entrevistados solicitaron no nombrar su actual dependencia laboral.

Entrevistada:	Cargo:
Lcda. Kathleen Paredes	Asesora Comercial de Comercio Exterior

**1. Describa brevemente su perfil, experiencia y trayectoria en el cargo que desempeña.**

La entrevistada manifiesta que posee una experiencia de 14 años en lo que se refiere al comercio exterior específicamente en la banca privada y tiene 4 años en su actual trabajo donde desarrolla actividades referentes al tema en mención.

**2. ¿De dónde surge la idea de promocionar el servicio de avales Bancoldex, cuánto tiempo lleva esta propuesta y con qué objetivo fue diseñada?**

La Lcda. Paredes señala que la idea de promocionar el servicio de avales Bancoldex parte de las líneas que el banco tiene con sus corresponsales, ya que las entidades financieras siempre están buscando nuevas formas de llegar a los clientes. En lo que respecta al tiempo que lleva la propuesta desconoce con exactitud; sin embargo, cree que alrededor de cinco años; en lo que concierne al objetivo de esta herramienta, manifiesta que es el de llegar a empresas que requieran importar algún bien y puedan encontrar en Colombia la oportunidad de financiamiento a un costo menor.

**3. ¿Cuántas personas tanto naturales como jurídicas se han beneficiado de los avales Bancoldex y cuál es el mecanismo que debe realizarse para su aplicación y aprobación?**

La Lcda., manifiesta que no recuerda cifras exactas, pero reconoce que muchas empresas se han beneficiado de este instrumento financiero y en su mayoría son personas jurídicas; en cuanto al procedimiento para la aplicación y aprobación de un aval Bancoldex detalla que es como el de un crédito bancario; sin embargo, señala que el postulante debe ser cliente del banco. De esta

manera, manifiesta que primero debe llenar una solicitud adjuntando los documentos que el banco solicita, luego se revisa la información financiera y si el postulante califica se envía a Bancoldex para que analice el caso, una vez que haya sido aprobado se remite al cliente donde se da a conocer las condiciones y plazos de pago; concluye diciendo que es una situación crediticia que va a depender de la relación que el cliente tenga con el banco.

**4. Como funcionario de una institución financiera ¿Cree usted que los avales Bancoldex han cumplido el objetivo para el que fue creado?**

La opinión de la entrevistada se mantiene en que los avales Bancoldex sí han cumplido con los objetivos para los que fueron creados, ya que la principal finalidad es de ofrecer un financiamiento a un menor costo por lo que los clientes están felices con este mecanismo que les ha permitido gozar de una extensión en el pago de sus importaciones.

**5. ¿Qué aciertos y desaciertos ha habido con las negociaciones comerciales sustentadas en los avales Bancoldex?**

Respecto a los aciertos manifiesta que son muchos, ya que esta herramienta ha incrementado los clientes, por lo que la información y beneficios se propagan con facilidad, es así que actualmente son muchos los que postulan para establecer una relación comercial a través de este mecanismo. Como desacierto considera que la línea es solo para Colombia y muchos clientes que ya conocen la herramienta quieren interactuar de la misma forma con otros países del mundo y esto no es posible, ya que solo tiene que ser con el mercado colombiano.

**6. ¿Es muy frecuente la solicitud de avales Bancoldex en el país?**

Señala que la frecuencia con la que los clientes solicitan este mecanismo es alta y afirma que todo cliente que tiene una negociación con Colombia se interesa por llevar a cabo este método de financiamiento.

**7. ¿Qué porcentaje de avales Bancoldex han tenido que ser concedidos o pagados en el último año?**

La entrevistada señala que no tiene información sobre estos detalles.

**8. ¿Considera que los avales Bancoldex han impulsado el comercio**

### **exterior entre Pymes de Ecuador y Colombia?**

En este sentido la entrevistada afirma que ha sido un gran impulso, ya que pese a que hay productos que pueden ser conseguidos en otra parte del mundo, la mayoría de importadores busca primero en Colombia lo que necesitan, debido a los beneficios que esta herramienta financiera les genera, y esto ayuda al crecimiento de las dos naciones.

#### **9. ¿Cree usted que las relaciones comerciales entre Ecuador y Colombia se pueden ver favorecidas con este tipo de avales? – justifique su respuesta.**

Considera que sí, porque el volumen de las transacciones se incrementa y esto genera un dinamismo comercial entre los dos países, además de que Colombia a través de este método ha incorporado una ventaja competitiva que le favorece al crecimiento de pequeñas y medianas empresas dedicadas a la exportación.

#### **10. ¿Qué otras propuestas similares consideran pertinente para incentivar el comercio exterior entre Ecuador y Colombia?**

Como propuesta detalla que se debería implementar el mismo mecanismo de financiamiento en Ecuador, para que exportadores ecuatorianos se beneficien con una mayor demanda, logrando así equilibrar la balanza comercial a través del apoyo a la producción de pequeños y medianos emprendedores nacionales, para que tengan la facilidad de colocar sus productos en mercados internacionales.

Entrevistada:	Cargo:
Ing. Ileana Orellana	Subgerente de Comercio Exterior
<b>1. Describa brevemente su perfil, experiencia y trayectoria en el cargo que desempeña.</b>	
La Ing. Orellana señala que tiene 28 años laborando en la banca donde ha tenido la experiencia de trabajar en tres instituciones financieras del país, manifiesta que su trayectoria ha sido un aprendizaje de todos los días debido a las decisiones, apertura de negocios, trato diario con los clientes, oportunidades y	



demás factores que han sido parte de su crecimiento profesional.

**2. ¿De dónde surge la idea de promocionar el servicio de avales Bancoldex, cuánto tiempo lleva esta propuesta y con qué objetivo fue diseñada?**

En respuesta a la interrogante, argumenta que la idea surge de los colombianos, que con la finalidad de incentivar sus exportaciones proponen a los países vecinos una fuente de financiamiento a una tasa preferencial.

**3. ¿Cuántas personas tanto naturales como jurídicas se han beneficiado de los avales Bancoldex y cuál es el mecanismo que debe realizarse para su aplicación y aprobación?**

Señala que muchos han sido los beneficiados, en su mayoría grandes empresas y respecto al mecanismo para la aplicación y aprobación de este instrumento financiero detalla en que empieza cuando Bancoldex (de Colombia) le dice a la banca privada de Ecuador que califique a su cliente importador y según este análisis crediticio avalado por el banco local, Bancoldex procede a dar el financiamiento para ayudar al importador ecuatoriano.

**4. Como funcionario de una institución financiera ¿Cree usted que los avales Bancoldex han cumplido el objetivo para el que fue creado?**

Considera que sí, ya que el objetivo por el cual fueron creados los avales Bancoldex es para que el mercado colombiano incremente sus ventas en el comercio exterior y como parte del incentivo ofrecen una línea de crédito con una baja tasa de interés; de esta manera el gobierno colombiano ha dinamizado la economía de su país.

**5. ¿Qué aciertos y desaciertos ha habido con las negociaciones comerciales sustentadas en los avales Bancoldex?**

Señala que hasta la presente fecha no ha habido malas experiencias y en cuanto a aciertos el aval Bancoldex ha ayudado al importador ecuatoriano para que tenga un mayor plazo en el pago de su deuda con una tasa de interés preferencial.

**6. ¿Es muy frecuente la solicitud de avales Bancoldex en el país?**

Detalla que este dato lo ofrece Bancoldex.

**7. ¿Qué porcentaje de avales Bancoldex han tenido que ser concedidos o pagados en el último año?**

Manifiesta que no suministra este tipo de información.

**8. ¿Considera que los avales Bancoldex han impulsado el comercio exterior entre Pymes de Ecuador y Colombia?**

La entrevistada considera que ambos países se benefician, ya que el importador se favorece en cuanto al tiempo para el pago de su deuda y el exportador por la venta y el pago inmediato de sus haberes por parte del gobierno colombiano a través de Bancoldex.

**9. ¿Cree usted que las relaciones comerciales entre Ecuador y Colombia se pueden ver favorecidas con este tipo de avales? – justifique su respuesta.**

Afirma que si se ven favorecidas, debido a que esta herramienta financiera ayuda a los dos países, ya que si Ecuador necesita algún bien o insumo que lo puede conseguir en cualquier otra nación, va a preferir Colombia, ya que posee la ventaja del plazo de pago y la tasa preferencial.

**10. ¿Qué otras propuestas similares consideran pertinente para incentivar el comercio exterior entre Ecuador y Colombia?**

Añade que hubo un proyecto con el gobierno ecuatoriano para implementar la misma estrategia de Bancoldex, pero lamentablemente no se realizó y la idea se disuadió; sin embargo, considera que esto serviría mucho para incentivar la exportación, ya que al ofrecer el gobierno líneas de crédito a los países vecinos incrementaría la demanda exportable y esto generaría un mayor dinamismo en la balanza comercial.

### **4.3 Análisis de los resultados**

Luego de realizar la investigación de campo a gerentes de empresas Pyme y de efectuar la correspondiente entrevista a funcionarios expertos en el tema, se puede realizar las siguientes conclusiones:

Las pequeñas y medianas empresas adolecen de falta de capital para poder invertir en su negocio, por lo que recurren a algún tipo de financiamiento que en muchas ocasiones es negado, debido a que son pequeños emprendedores; es así que en los resultados de la encuesta se evidenció la necesidad de apalancamiento financiero de este sector. En lo que respecta a la frecuencia en la que se realizan las importaciones colombianas, una mayoría respondió que mensualmente, lo que pone en manifiesto que las relaciones comerciales con el país vecino se efectúan con mucha recurrencia; sin embargo, han existido complicaciones en el pago a estos exportadores debido a la incertidumbre que generaron las políticas fiscales en años anteriores.

El 100% manifestó que ha utilizado avales Bancoldex para negociar con empresas colombianas; sin embargo, debido que pertenecen al sector Pyme su solicitud no ha sido acogida por lo que han tenido que recurrir a varios intentos para tener la apertura del crédito financiero que ofrece el país vecino; por lo que considera que se deben establecer mejores acuerdos comerciales que favorezcan a pequeños negocios que desean importar algún insumo desde Colombia.

En el desarrollo de la entrevista, se pudo evidenciar que existe una gran apertura los avales Bancoldex, lo que dinamiza el comercio con Colombia; sin embargo, existen los requerimientos crediticios a los cuales deben sujetarse las Pymes para que su solicitud sea aprobada; es así que debido al desconocimiento de estos procesos o por la falta de documentos habilitantes, la solicitud para el aval Bancoldex se extiende, generando inconformidad en el sector, ya que ellos también desean acceder a un crédito para el pago de sus haberes con el país vecino.

## **Capítulo V. La Propuesta**

### **5.1 Características esenciales**

#### **5.1.1 Pautas iniciales**

La investigación documental y de campo acerca del funcionamiento del “Aval Bancoldex” determina que efectivamente está cumpliendo su objetivo de mejorar e incentivar las relaciones comerciales entre Ecuador y Colombia porque se ha diseñado como una línea de crédito bancaria que facilita el comercio entre Pymes de ambas naciones. Sin embargo, se podría decir que es necesario potenciar el alcance de esta herramienta para que aquellas empresas ecuatorianas que aún desconocen de los beneficios que ofrece el Aval Bancoldex, puedan informarse y aplicar para obtener una línea de crédito que les permita el intercambio de bienes con sus proveedores colombianos. Vale destacar que, actualmente la relación es exclusiva entre estos dos países, por ende, no se extiende hacia otras naciones. Como se mencionó en la entrevista, se propuso al gobierno ecuatoriano un proyecto para crear una estrategia similar con otras naciones, pero no prosperó, y en la actualidad, este sería el principal instrumento que algunas instituciones de la banca privada ponen a disposición a sus clientes con la finalidad de dinamizar el comercio exterior.

Otra de las debilidades que se pudo determinar durante la aplicación de las encuestas y entrevistas es que ninguna de las Pymes postulantes a la línea de crédito de Aval Bancoldex se enteró de esta herramienta mediante el uso de redes sociales o del portal web, sino más bien, por recomendaciones del mismo asesor comercial o de personas allegadas que han hecho uso de este instrumento. Asimismo, las Pymes utilizan sus cuentas corrientes o de ahorros, así como sus tarjetas de crédito para financiarse en el momento que requieran liquidez que les permita cubrir necesidades de corto plazo, como el pago a los proveedores.

Este aspecto ha hecho que varias Pymes que intercambian bienes con Colombia, presenten inconvenientes al momento de pagar sus haberes, razón por la cual se han visto en la necesidad de renegociar deudas, especialmente en los últimos años que han afrontado un tema de recesión, debido a las políticas comerciales que impuso el Gobierno Nacional para reducir la importación de bienes al país. Sin embargo, alguna de las empresas encuestas manifestaron que, pese a contar con

una línea de crédito Bancoldex, el proceso no fue del todo sencillo porque tuvieron que intentar varias veces hasta lograr la aprobación, y esto se da como consecuencia de la falta de información de los asesores comerciales, respecto a la documentación necesaria para solicitar el crédito, y así disponer de los papeles completos que le permitan a los analistas de riesgo, tomar una decisión acertada respecto a la concesión de los créditos por aval Bancoldex.

De esta forma surge la necesidad de crear la presente propuesta, la cual funcionaría como un plan estratégico o guía para que los clientes que deseen aplicar a este mecanismo, denominado Aval Bancoldex, sepan cómo funciona y qué beneficios pueden obtener. Así mismo, se plantearían mejoras para fortalecer su uso, mediante el diseño de estrategias que capten el interés de los clientes de la banca privada. Es así que esta guía se compone de los siguientes aspectos:

- 1) Descripción de la situación actual de la línea de crédito “Aval Bancoldex”, en donde se pretende dejar en claro, su objetivo, procesos y las dificultades que actualmente presenta este mecanismo.
- 2) Esquema estratégico, previa la formulación de las estrategias, se debe analizar el comercio bilateral entre Ecuador y Colombia, así como aspectos internos del manejo del “Aval Bancoldex” para identificar entidades que ofrecen este servicio en Ecuador, qué otras herramientas financieras podrían ser sustitutos y así determinar oportunidades y fortalezas que pudieran ser aprovechadas para reducir el impacto de las debilidades y amenazas.
- 3) Rediseño del proceso, incluye la formulación de las nuevas estrategias que se utilizarían para potenciar el uso de esta herramienta y la incorporación de ciertas mejoras en el proceso de aplicación y aprobación de la línea de crédito.
- 4) Monitoreo y control, es la parte final de la propuesta en donde se definen políticas que deben seguirse para la aprobación de los avales Bancoldex, así como aquellos indicadores que permitirán evaluar la evolución de los procesos, con la finalidad de mantenerlos o corregirlos.

### **5.1.2 Objetivos relacionados con la propuesta**

- 1) Interpretar los procesos que intervienen en la concesión de avales Bancoldex en el sector PYME.
- 2) Conocer el impacto financiero de la estrategia comercial del aval Bancoldex en la banca privada.
- 3) Proponer mejoras para la diferenciación de las estrategias comerciales del aval Bancoldex.

### **5.1.3 Situación actual de la línea de crédito “Aval Bancoldex”**

#### **5.1.3.1 Características del manejo del Aval Bancoldex**

La banca privada del Ecuador, a través de sus portales web da una información muy general y básica sobre la línea de crédito mencionada, destacando que esto es exclusivo para negociaciones entre importadores ecuatorianos y exportadores colombianos, haciendo posible un intercambio comercial donde se garantice el pago oportuno, a plazo y con tasas de interés muy competitivas, recibiendo el desembolso a la vista. Entre los requisitos previos para la aplicación de esta línea de crédito establece:

- Solo aplica para clientes de una misma institución bancaria. Es decir, si una empresa posee una cuenta como, por ejemplo, en el Banco Internacional (corresponsal de Bancoldex), solo clientes de este banco pueden ser considerados para la postulación, no así aquellos pertenecientes a otras instituciones financieras.
- Los clientes deben presentar documentos como: Contrato de otorgamiento de Aval Bancario en formato Bancoldex, letra de cambio única, letra de cambio a la orden de la institución financiera que aprueba el aval, firmada y sellada por el representante legal de la compañía, o en su defecto, por la persona natural postulante, formulación de autorización de costos por gestión de cobranza, nombramiento del representante legal (aplica para compañías) y copia de cédula de los involucrados en el contrato.

### **5.1.3.2 Beneficios**

Las entidades que ofrecen este servicio de línea de crédito como corresponsales de “Bancoldex” determinan que esta alternativa permite un mejoramiento del flujo de caja de los exportadores, aumentando el plazo de venta de sus bienes a los importadores, a través de la extensión de un cupo de crédito que les permita recibir el pago de contado. Así, el Bancoldex pretende solventar las necesidades de pago de los empresarios colombianos con la compra de hasta un 100% del valor de la cartera internacional, respaldada con un aval o garantía que emite un banco aliado en el exterior, para el caso ecuatoriano podría ser Banco Internacional, Banco Pichincha, Banco Bolivariano o Banco de la Producción. De igual forma, estas entidades manifiestan que otros beneficios son los siguientes:

- Descuentos por pronto pago.
- Mejoramiento de la liquidez, ya que se extienden los pagos a plazos convenientes para cada parte.
- Incremento en el poder de negociación de los importadores ecuatorianos.
- Desembolso inmediato, una vez que se establezca la aprobación de la línea de crédito y se defina la fecha de pago al exportador en Colombia.

### **5.1.3.3 Revisión del proceso actual para la concesión de la línea de crédito Bancoldex**

Según la información proporcionada por una entidad que ofrece este servicio, el objetivo y proceso se describe de la siguiente manera:

**Objetivo del proceso:** Realizar una colocación de créditos con calidad, en el servicio brindado a los postulantes.

#### **Actividades:**

#### **Fase 1: Aplicación**

- 1) El proceso inicia con el interés del cliente por informarse sobre la línea de crédito “Aval Bancoldex”.
- 2) El asesor comercial de la institución financiera corresponsal ofrece una explicación de las características y requisitos.

- 3) El cliente se encarga de realizar la selección de los documentos necesarios para la aplicación.
- 4) El cliente se acerca al banco y llena las solicitudes.
- 5) El cliente entrega toda la documentación al asesor de crédito para realizar la aplicación del crédito.
- 6) El asesor comercial le indica el tiempo estimado en que se daría una respuesta a su solicitud.

## **Fase 2: Concesión de Crédito**

- 7) A partir de aquí, la revisión y evaluación es netamente responsabilidad de los funcionarios de la institución financiera.
- 8) El asesor comercial ordena, clasifica y envía la documentación a los analistas de riesgos.
- 9) Los analistas de riesgo de crédito reciben la documentación para verificar y realizar análisis pertinentes como: económico, financiero, morosidad, nivel de deuda, capacidad de pago, entre otros.
- 10) Los analistas de riesgo deben verificar la consistencia y veracidad de la información.
- 11) Luego del análisis viene la decisión: si se recomienda la aprobación, el analista debe elaborar un informe que sustente en qué se basa la propuesta, es decir explicar: condiciones del financiamiento, análisis de información financiera del solicitante, voluntad de pago e historial crediticio.
- 12) La decisión final, la toman los niveles superiores al analista de crédito como el Jefe de Crédito: si se rechaza se le informa al asesor comercial para que notifique al cliente para terminar el proceso; y si se aprueba, se procede al llenado a la firma del contrato y explicación de las condiciones.

## **Fase 3: Condiciones de crédito**

- 13) La asesora comercial cita al cliente para explicar las condiciones de crédito, definiendo aspectos como: monto, plazo, interés, dividendos que deberá pagar, si se trata de desembolsos mensuales, trimestrales, semestrales, etc.
- 14) Una vez validadas las firmas y cerrado el trato, el banco realiza el pago al exportador colombiano.



**15)** A nivel interno, los funcionarios del banco deben mantener el carácter confidencial de la información, objetividad de análisis y las actas de aprobación de la operación realizada.

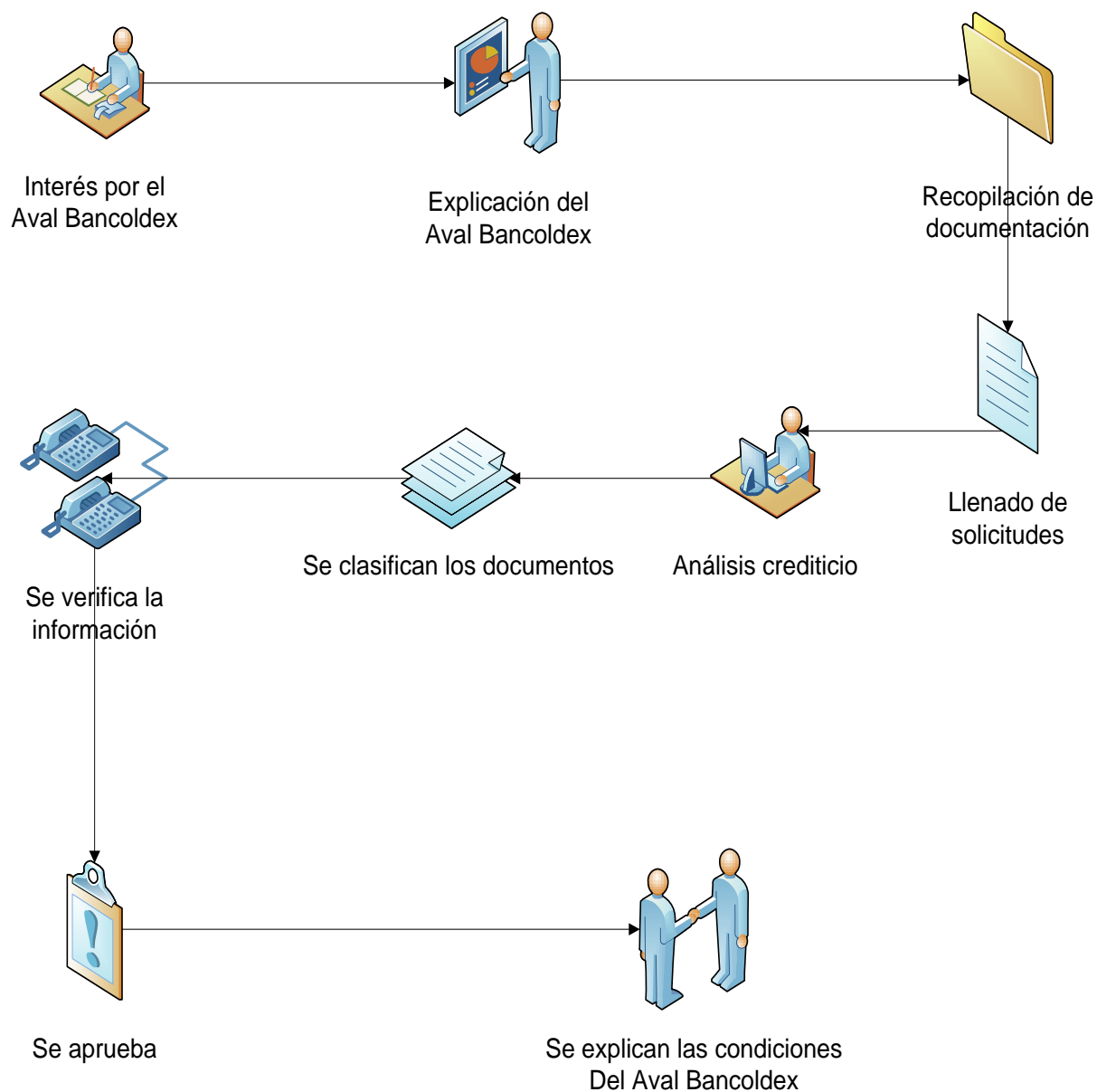


Figura 37. Diagrama del proceso actual para la concesión de la línea de crédito Bancoldex  
 Nota: elaborado por las autoras

## 5.2 Esquema estratégico

### 5.2.1 Misión

Lograr que el sistema de Avaluos Bancoldex se convierta a la brevedad posible en una herramienta que permita mejorar las relaciones comerciales entre Ecuador y Colombia.

### 5.2.2 Visión

Convertirse en una entidad líder a nivel regional en lo que respecta en realizar de la manera más eficiente la compra y venta de productos entre dos naciones.

### **5.2.3 Factores del macro entorno**

#### **5.2.3.1 Aspectos políticos**

Ecuador y Colombia cuentan con varios acuerdos de relación bilateral, los cuales están enfocados en alcanzar un objetivo común, el cual es dinamizar el comercio y así evitar que se presente un escenario negativo para ambas naciones. La última reunión que se llevó a cabo entre los Viceministros de Comercio de ambas naciones definió temas de interés para ambos países, evitando que se dé una posición negativa únicamente para Colombia, dejándola en desventaja con relación a otros socios comerciales (Portafolio, 2017). Los principales acuerdos comerciales que mantienen el Ecuador y Colombia son los siguientes:

- Acta de la Reunión del Comité Técnico Binacional de Asuntos Económicos y Comerciales en el marco de la Comisión de la Vecindad e Integración Colombo Ecuatoriana.
- Declaración Presidencial
- Acuerdo de Reconocimiento Mutuo.

#### **5.2.3.2 Aspectos económicos**

El intercambio comercial entre Ecuador y Colombia se da principalmente en las industrias automotrices, de productos del mar, de medicamentos, de textiles y de los recursos energéticos. Dentro de las exportaciones, el rubro de mayor importancia es el de vehículos ensamblados, el cual alcanza los 157 millones de dólares, mientras que el producto más importado es la energía eléctrica, el cual representó el 7.25% o 109 millones de dólares de las importaciones colombianas desde el Ecuador (Peña, 2017).

Ecuador exportó 967 partidas arancelarias diferentes, mientras que la oferta colombiana hacia el Ecuador cuenta con alrededor de 2,908 partidas (Peña, 2017). A continuación, se presenta una tabla en la que se pueden observar dos listados con los productos ordenados de acuerdo a su importancia en las transacciones comerciales entre Ecuador y Colombia:

**Tabla 25. Principales exportaciones e importaciones**

<b>EXPORTACIONES</b>	<b>#</b>	<b>IMPORTACIONES</b>
Vehículos ensamblados	1	Energía eléctrica
Café sin tostar	2	Medicamentos de uso humano
Aceite de palma	3	Vehículos de carga
Sardinias en conserva	4	Fungicidas
Atún en conserva	5	Tejidos de elastómero
Harina de pescado	6	Polipropileno
Alcohol etílico	7	Juegos de cables
Calzado deportivo	8	Productos de higiene
Cocinas	9	Productos de hierro
Sacos de polipropileno	10	Papel

Nota: elaborado por las autoras

### **5.2.3.3 Aspectos sociales**

Dentro de los aspectos sociales se establece la cultura de negocios que posee Colombia, la cual cuenta con las siguientes características:

- Los saludos deben darse tanto a la llegada de una reunión como al momento de abandonarla.
- En la primera cita de negocios, los colombianos buscan desarrollar una relación personal y profesional, depositando cierta confianza, por lo que no es conveniente efectuar muchos cambios en lo que ya se haya pactado.
- Es necesario que se lleven a cabo temas triviales en las reuniones, esto para conocer mejor a las personas y como introducción a nuevos temas comerciales.
- Es necesario que se cuente con mediado, la cual es una persona profesional para mejorar las relaciones en temas estrictamente burocráticos.

### **5.2.3.4 Aspectos tecnológicos**

El transporte relacionado con comercio entre Ecuador y Colombia se da principalmente de manera terrestre, empleándose las carreteras tanto ecuatorianas como colombianas, siendo las primeras de primer nivel en comparación con las segundas; sin importar su estado, el transporte terrestre es una vía de constante

uso por parte de ambas naciones para el intercambio comercial. Así también, los puertos marítimos de Buenaventura y Tumaco son los de mayor importancia en Colombia, a los cuales llega una gran cantidad de productos procedentes del mundo y también de Ecuador.

#### **5.2.4 Factores del micro entorno**

##### **5.2.4.1 Poder de negociación de los proveedores**

El poder de negociación de los proveedores es alto, ya que los clientes no pueden negociar con el banco, sino que las características de cada cliente o empresa son las que condicionan su acceso a distintos servicios bancarios, esta situación resulta favorable para Bancoldex, ya que los avales bancarios se darán de acuerdo con sus requerimientos.

##### **5.2.4.2 Amenaza de nuevos competidores entrantes**

La amenaza de nuevos competidores podría ser alta, ya que estos podrían ser los bancos en el Ecuador que no cuentan aún con el servicio, volviéndose muy posiblemente en nuevos competidores que ofrezcan avales bancarios con mejores condiciones para así conseguir captar la atención del mercado en un corto periodo de tiempo.

##### **5.2.4.3 Poder de negociación de los compradores**

Este nivel puede considerarse como bajo, ya que los clientes se encuentran condicionados por sus índices financieros como se indicó previamente, por lo que Bancoldex estaría en la capacidad de dar avales bancarios únicamente cuando el cliente cumpla con los requisitos establecidos previamente por la entidad.

##### **5.2.4.4 Amenaza de productos sustitutos**

El uso de la tarjeta de crédito, préstamos bancarios de todo tipo, transferencias bancarias, debido a que estos poseen una mayor utilización por parte de los clientes de entidades bancarias al momento de realizar procesos comerciales con sus empresas, por lo que se puede indicar que la amenaza de productos sustitutos es alta, requiriéndose una mayor promoción por parte de Bancoldex y así mejorar su preferencia en el mercado.

### 5.2.4.5 Rivalidad entre competidores

Los competidores del mercado son 4 empresas que están en la capacidad de entregar avales bancarios, destacando Banco del Pichincha, Banco Bolivariano, Banco Internacional y Banco de la Producción (Produbanco Grupo Promerica) los cuales actualmente ofrecen este servicio, estos competidores se detallan a continuación:

Tabla 26. Principales competidores

COMPETIDORES	
	Es uno de los bancos más importantes del Ecuador, el cual cuenta con una gran cantidad de servicios, tanto para personas naturales como jurídicas.
	El Banco Bolivariano inició operaciones comerciales el 13 de marzo de 1980, año desde el cual ha crecido con varias sucursales a nivel nacional.
	Es un banco con 42 años en el mercado nacional, el cual brinda varios servicios entre los cuales destacan los avales bancarios a empresas.
	Banco de la Producción S.A. Produbanco es una institución financiera de Ecuador. Se ubica como el tercer banco más grande del país, de los veintidós bancos presentes en el sistema financiero ecuatoriano.

Nota: elaborado por las autoras

### 5.2.5 Matriz FODA

Con los resultados obtenidos en el análisis del macro y micro entorno se establecen las directrices del análisis FODA.

Tabla 27. Matriz FODA

Definición de estrategias a partir del análisis FODA		INTERNOS	
		<b>Fortalezas:</b>	<b>Debilidades:</b>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• F1: Experiencia en el Mercado</li> <li>• F2: Alto capital.</li> <li>• F3: Gran cantidad de clientes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• D1: Falta de promoción.</li> <li>• D2: Pocas estrategias de diferenciación.</li> <li>• D3: Carencia de una ventaja competitiva definida.</li> </ul>
E X T E R N O S	<b>Oportunidades:</b>	<b>Estrategias (FO)</b>	<b>Estrategias (DO)</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• O1: Aumento de las relaciones comerciales entre Ecuador y Colombia</li> <li>• O2: Mayor uso de avales bancarios por parte de las empresas</li> <li>• O3: Mejoramiento de la situación económica en ambas naciones.</li> </ul>	Aprovechar el incremento de las relaciones comerciales entre Ecuador y Colombia.	Potenciar las ventajas existentes de los avales bancarios para realizar acciones comerciales entre Ecuador y Colombia.
	<b>Amenazas:</b>	<b>Estrategias (FA)</b>	<b>Estrategias (DA)</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• A1: Mayor uso de otros medios de financiamiento</li> <li>• Afectaciones al sector bancario.</li> <li>• Crisis económicas en ambas naciones.</li> </ul>	Posicionar al Bancoldex de mejor manera en el Ecuador, optando por sus servicios en lugar de otros tipos de créditos.	Volver al aval bancario de Bancoldex como una herramienta que sea destacada en el mejoramiento de las Relaciones comerciales entre Colombia y Ecuador.

Nota: elaborado por las autoras

### **5.3 Propuesta del proceso**

#### **5.3.1 Ventaja competitiva y estrategias genéricas**

La ventaja competitiva a lograr dentro de la actual propuesta es la de mejorar el intercambio comercial entre Ecuador y Colombia por medio de avales bancarios, volviéndolo una línea de crédito más eficiente que las demás existentes en el mercado. Las estrategias genéricas a emplear serán las siguientes:

- Incrementar la publicidad que genera Bancoldex.
- Aumentar los medios para facilitar el acceso a la consecución de los avales bancarios.
- Seleccionar los segmentos de mercado a atender, así como la oferta a ser atacada por medio de un programa de trabajo anual.

Dentro de estas estrategias se deben evitar la presencia de los riesgos presentados a continuación:

- Productos mal diseñados
- Segmentos mal identificados
- Esquema de compensación para promoción desbalanceado
- Promotores poco capacitados
- Colocación inadecuada de los productos
- Falta de calidad en prospectos
- Originar transacciones con posibilidad de no recuperación

Mientras que los riesgos externos son los siguientes:

- Concentración de cartera en actividades poco productivas
- Contexto económico desfavorable
- Gran cantidad de clientes de una industria poco positiva.

#### **5.3.2 Formulación de estrategias**

Mediante la formulación de la estrategia se busca corregir aspectos que actualmente representan una debilidad para las instituciones bancarias, respecto a la promoción del “Aval Bancoldex”, por ello es necesario ampliar los canales de promoción ya sea mediante página web o redes sociales, así como proponer



capacitaciones al personal del área comercial, y sugerir cambios en procesos tanto para la promoción del servicio, como de la recolección de documentos, concesión y aprobación de este instrumento.



Figura 38. Interfaz de la página web  
Nota: elaborado por las autoras

- Incrementar el cupo al que puedan acceder los clientes por los avales bancarios solicitados.



Figura 39. Servicio de personalización de avales bancarios  
Nota: elaborado por las autoras

- Efectuar manuales de procedimientos, así como expedientes de análisis que permitan evidenciar la validación por medio de una lista de requerimientos iniciales, es decir, una Check list.



Figura 40. Ejemplo de Check list  
Nota: elaborado por las autoras

- Incentivar la capacitación de los asesores comerciales, respecto a la información para aplicar a una línea de crédito de aval BancolDEX.



Figura 41. Personal de la empresa  
Nota: elaborado por las autoras

### 5.3.3 Procesos de cambio sugeridos para el “Aval BancolDEX”

De acuerdo a los apartados anteriores, el proceso de concesión de crédito de “Avales BancolDEX” se maneja prácticamente de la misma forma que la aplicación de un crédito local, con la salvedad de que en este caso aplica exclusivamente para las negociaciones de comercio exterior entre Ecuador y Colombia. No obstante,

para fortalecer el uso de esta herramienta y mejorar las relaciones comerciales, los procesos sugeridos son los siguientes:

- Proceso para mejorar la promoción de la línea de crédito Aval Bancoldex.
- Proceso para mejorar el ciclo de concesión de crédito del Aval Bancoldex.

Cada proceso estará acompañado de su objetivo y las actividades y decisiones que implica la realización de estos. Posteriormente, se elaborarán los diagramas y se definirán las funciones y responsabilidades específicas de las partes involucradas, así como las políticas de control e indicadores que deben cumplir para medir el desempeño de estos procesos, luego de su aplicación.

### ***5.3.3.1 Propuesta de proceso para mejorar la promoción del servicio de Aval Bancoldex***

**Objetivo:** Captar el interés de los clientes de la banca privada para mejorar las relaciones comerciales entre Ecuador y Colombia, mediante el uso de la herramienta “Aval Bancoldex”

#### **Actividades:**

##### **Fase 1: Gestión de base de datos de clientes**

- 1) El asesor comercial solicita al área de sistemas del banco que se gestione la base de datos de los clientes.
- 2) Para esto, se definen los parámetros que debe cumplir la base de datos para ofertar el producto.
- 3) Se recomienda que se realice una solicitud mensual, para tener la base de clientes lo más actualizada posible.
- 4) El asesor comercial hace una selección de clientes objetivos.

##### **Fase 2: Promoción del servicio**

- 5) El asesor comercial utiliza la base de datos para hacer seguimiento a los clientes y así dar a conocer el producto.
- 6) Se planifican visitas para aquellos clientes que quieren tener una exposición clara de los beneficios del aval Bancoldex.
- 7) Se realiza la presentación del servicio ofertado.

- 8) Decisión: Dependiendo del acuerdo que se logre con el cliente y si muestra interés por el producto se coordina la recolección de la documentación y llenado de las solicitudes correspondientes para la calificación del crédito.
- 9) El asesor comercial también puede solicitar que la información de este servicio se envíe por correo electrónico, o mediante folletos en los estados de cuenta de los clientes, con la finalidad de captar su interés.

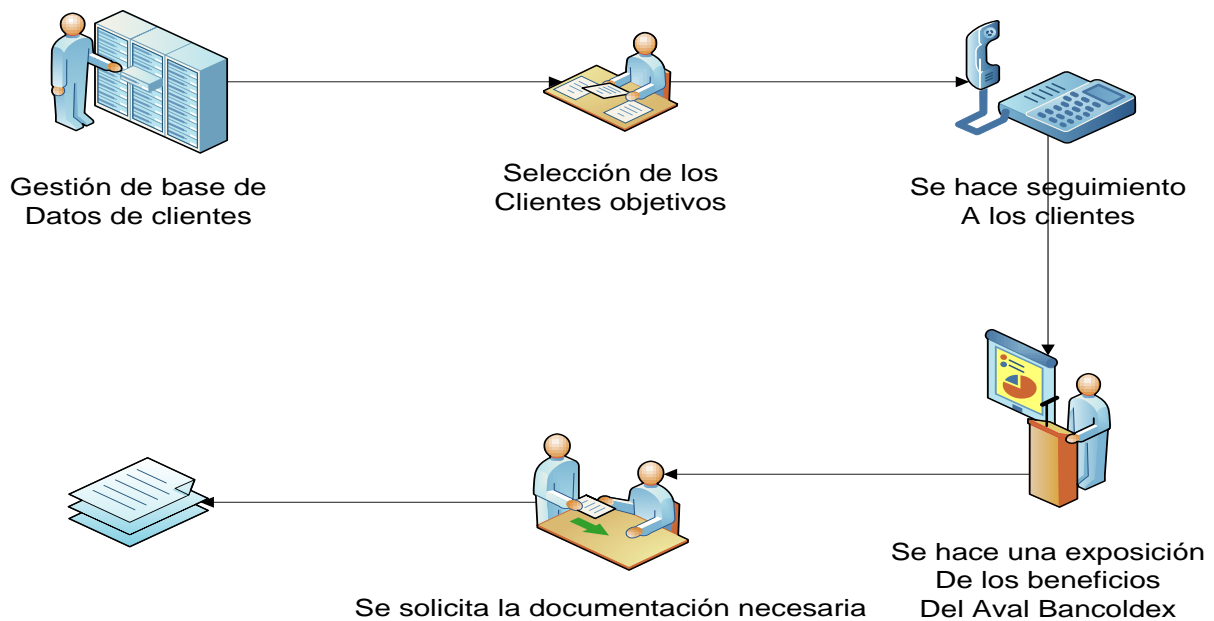


Figura 42. Diagrama de proceso para mejorar la promoción del servicio "Aval Bancoldex"  
 Nota: elaborado por las autoras

### 5.3.3.2 Propuesta para mejorar el ciclo de concesión del crédito Aval Bancoldex

Partiendo del proceso de concesión del crédito del Aval Bancoldex, se considera importante que el mismo se mantenga, pero incorporando algunos aspectos claves que podrían derivar en un mejor análisis para mitigar el riesgo de crédito para con los clientes.

**Objetivo:** Gestionar el riesgo a través del diseño de procedimientos y políticas que permitan una asignación eficiente de las líneas de crédito.

**Actividades:**

**Fase 1: Aplicación**

- 1) **Observación:** Se mantiene igual, no se recomiendan cambios.

**Fase 2: Concesión de crédito**

**2) Observación:** Se sugiere que se lo cambie por “Análisis del Crédito” y detalle aspectos como:

- a. Procesos básicos: estudio de la situación financiera, económica del cliente (se mantiene).
- b. Controles: solicitar cartas de recomendación, evidencia de opinión favorable, mora, riesgo, garantías y demás aspectos.
- c. Mitigación del riesgo: verificar procesos que se encuentren débiles, umbrales de autorización y demás aspectos que tengan inconsistencia en la información de los postulantes.

### **Fase 3: Autorización**

**3) Observación:** Se podría aplicar un análisis donde se valore la opinión de un tercero, o entidad independiente para llegar a una conclusión sobre el inicio de la operación.

**4) Observación:** En lugar de que lo apruebe solo un jefe inmediato, debería hacerse un comité, para que a través del análisis profundo de la situación de los postulantes se defina una autorización.

**5) Observación:** El comité debe utilizar mecanismos de control a través de manuales, o documentos donde se pueda armar un expediente de los clientes a fin de tener una base histórica, y así facilitar el análisis futuro, reduciendo el tiempo de revisión y determinando la evolución de la situación financiera del cliente.

### **Fase 4: Instrumentación**

**6) Observación:** Este sería el nombre que se le daría a la aprobación del documento, para construir el contrato, bajo las condiciones y términos que están implícitos en la operación Bancoldex.

**7) Observación:** Bancoldex exige el contrato de otorgamiento bajo su formato, así como una letra de cambio única y una letra de cambio a la orden de la institución financiera que aprueba el aval. Ejemplo: Banco Internacional, Banco Pichincha, Banco Bolivariano o Banco De La Producción.

### **Fase 5: Confidencialidad**

- 8) Observación:** Las instituciones bancarias utilizan información financiera muy confidencial de sus clientes, por lo que es necesario que se establezcan controles para la guarda y custodia de la información y todos los documentos que amparan la operación realizada.

**Fase 6: Supervisión y seguimiento**

- 9) Observación:** Sirve para prevenir el posible evento de morosidad de los clientes. Permite anticipar incidencias en la cartera.

**Fase 7: Calificación de cartera**

- 10) Observación:** implica una metodología que permite calificar a los clientes según su comportamiento de pago y cumplimiento de los plazos del crédito. Según esto se tiene una base para futuras aplicaciones.

**Fase 8: Gestión de cobranza**

- 11) Observación:** Aplica para aquellos clientes que presentan mora en sus pagos, y bajo esto se pueden desagregar diferentes procedimientos como: cobranza preventiva, cobranza extrajudicial, cobranza judicial y demás aspectos que garanticen la recuperación de los valores pendientes.

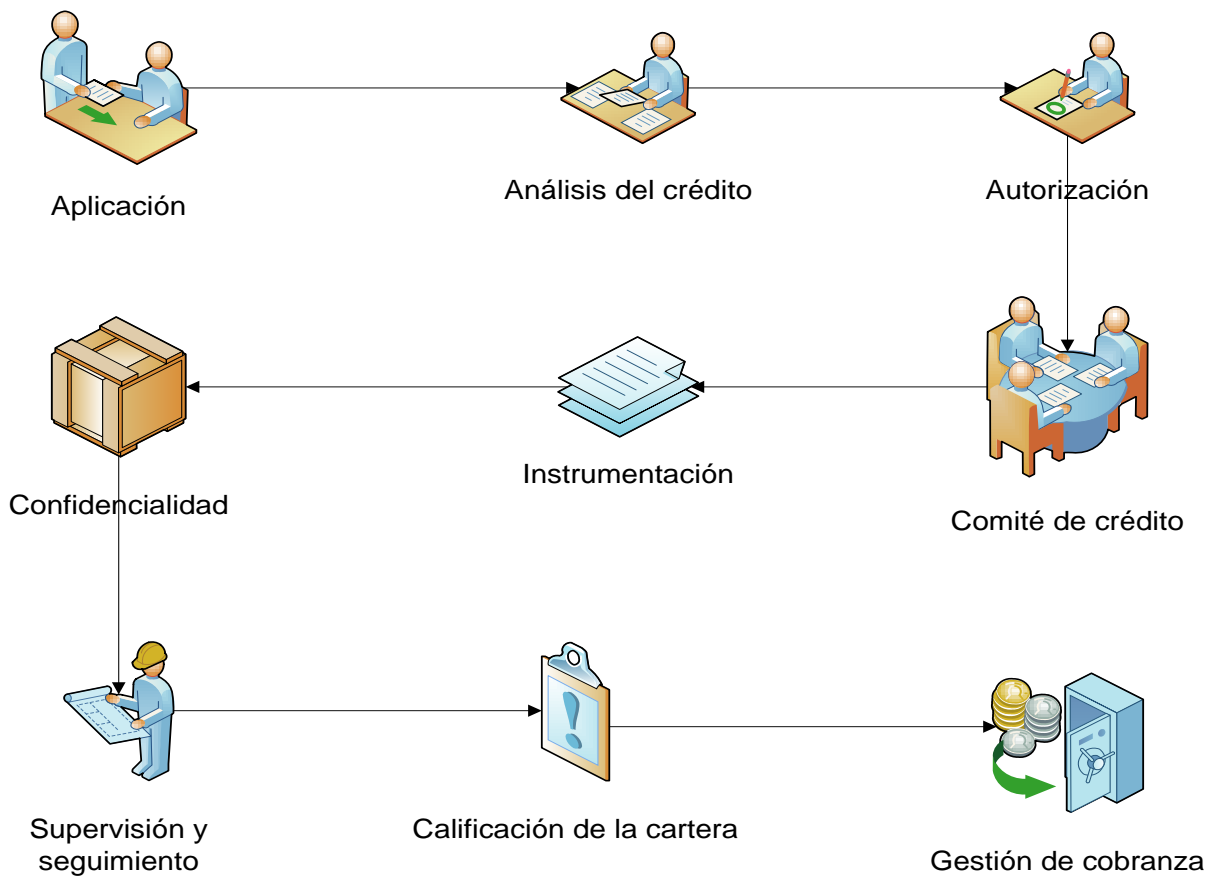



Figura 43. Diagrama de proceso para mejorar la concesión de créditos de “Aval Bancoldex”  
 Nota: elaborado por las autoras

### 5.3.4 Asignación de responsabilidades

Como se ha visto en los procesos sugeridos, el asesor comercial, así como los analistas de riesgo son los que desempeñan un papel fundamental para fortalecer el uso de esta herramienta en las transacciones de comercio exterior entre Ecuador y Colombia. Para este efecto, se determinan las siguientes responsabilidades:

	<b>Descripción de funciones y responsabilidades</b>
	<b>Área Comercial</b>
	<b>Asesor comercial</b>
<b>Misión del cargo:</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Promover la aplicación de servicios de Avaluos Bancoldex, de conformidad con las metas trazadas por la institución financiera corresponsal.</li> </ul>	
<b>Descripción específica:</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestionar base de datos.</li> <li>• Escoger los clientes objetivos para proponer la aplicación del servicio.</li> <li>• Realizar la presentación del servicio, explicando todas las condiciones y términos.</li> <li>• Informar acerca de los documentos que deben completarse para la aplicación, así como las solicitudes.</li> <li>• Brindar asesoría en el llenado de las solicitudes.</li> </ul>	

- Verificar la consistencia de la documentación brindada por el cliente.

Figura 44. Manual de funciones del asesor comercial

Nota: elaborado por las autoras


	<b>Descripción de funciones y responsabilidades</b>
	<b>Área de Crédito</b>
	<b>Analista de Crédito</b>
<b>Misión del cargo:</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Evaluar la situación financiera de los postulantes de Aval Bancoldex, para mitigar el riesgo de crédito, aprobando aquellos que cumplan con todos los parámetros exigidos por las instituciones financieras corresponsales.</li> </ul>	
<b>Descripción específica:</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Recibir la información proporcionada por el cliente.</li> <li>• Llevar a cabo los procesos de análisis de la situación financiera del cliente.</li> <li>• Emplear las metodologías necesarias para la calificación del riesgo de los clientes.</li> <li>• Validar la información proporcionada.</li> <li>• Elaborar un informe del análisis.</li> <li>• Exponer su criterio ante el comité de crédito sobre los resultados del informe.</li> <li>• Instrumentar las operaciones Bancoldex.</li> <li>• Custodiar y resguardar correctamente la confidencialidad de la información del cliente.</li> </ul>	

Figura 45. Manual de funciones del analista de crédito

Nota: elaborado por las autoras

## 5.4 Monitoreo y control

Finalmente, para que los procesos se lleven a cabo correctamente se sugiere el diseño de políticas e indicadores de control que determinen la gestión y evolución del uso del Aval Bancoldex.

### 5.4.1 Políticas

- La concesión de las líneas de crédito Bancoldex está dirigida a otorgado a personas naturales obligadas a llevar contabilidad o personas jurídicas por un plazo superior a un año para financiar proyectos productivos cuyo monto, al menos el 90%, sea destinado para la adquisición de bienes de capital, terrenos, construcción de infraestructura y compra de derechos de propiedad industrial.
- Son sujetos de crédito las personas naturales o jurídicas que reúnan las condiciones y requisitos establecidos por la Ley. se pueden considerar o no como sujetos de crédito a personas extranjeras, se puede mencionar a aquellas que no serán consideradas sujetos de crédito por impedimentos



legales determinados, entre otros. Se puede definir también el sujeto de crédito por producto.

- La aprobación o negación de las solicitudes se realizará de acuerdo a los niveles establecidos en este manual.
- Posterior al desembolso del crédito se deberá realizar las gestiones de seguimiento y recuperación de la operación concedida de forma permanente, evitando el vencimiento de las cuotas pactadas en los plazos establecidos.
- En caso de créditos aprobados bajo condiciones especiales, debe contar con la constancia de la aprobación del Consejo de Administración.

#### **5.4.2 Indicadores**

La finalidad de establecer los indicadores se hace medir la evolución de los procesos, en este caso, se busca analizar si las estrategias recomendadas tuvieron un impacto positivo en los clientes y mejoró la aplicación del Aval Bancoldex. A continuación, se exponen los indicadores sugeridos.

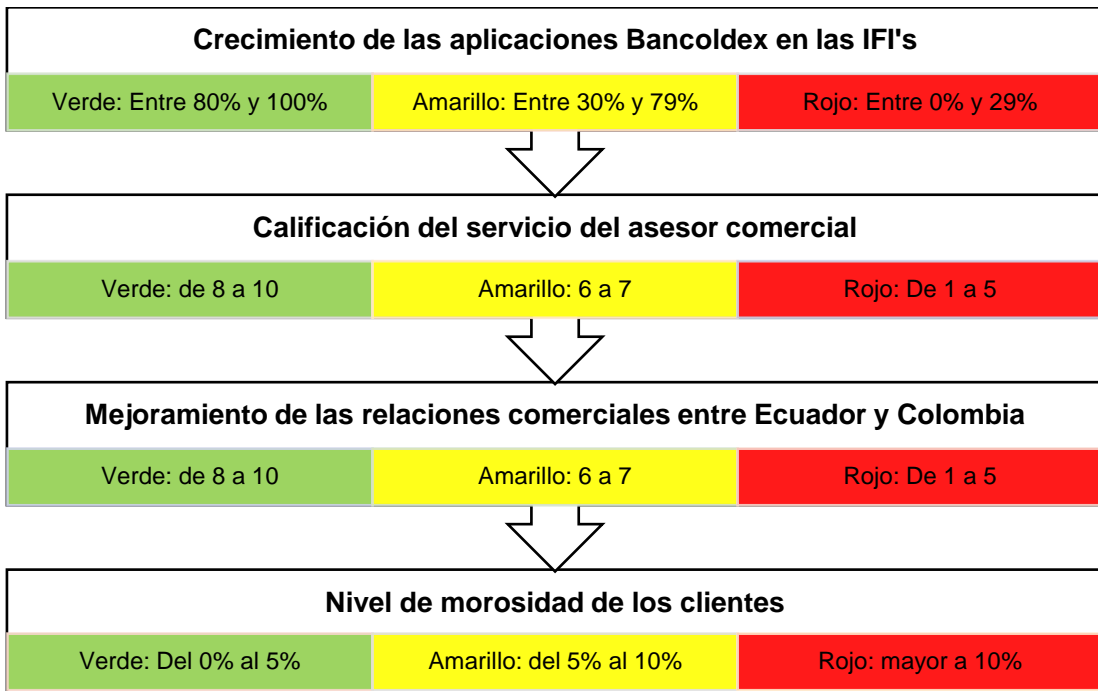


Figura 46. Definición de los indicadores de gestión de los resultados esperados de la propuesta.  
 Nota: elaborado por las autoras

## **Conclusiones y Recomendaciones**

### **Conclusiones**

En base a los objetivos específicos de la investigación se plantean las siguientes conclusiones:

El tema de las garantías bancarias que se analizan en el presente trabajo guarda relación con uno de los principales problemas que afrontan las Pymes al acceder al crédito, por su potencial de contrarrestar mayores riesgos y mantener un bajo costo en la recuperación de deudores en mora si poseen respaldos financieros como garantías líquidas. Bancoldex ofrece varios instrumentos para promover la inclusión financiera en la población que cuenta con menos ingresos, esto por medio de un Programa de Inversión Banca de las Oportunidades; además promueve el emprendimiento dinámico y de alto impacto.

La economía ecuatoriana presentó un ambiente de recesión interna que, sumada al momento electoral que atravesó el país a inicios del 2017, generó ciertas incertidumbres en consumidores y empresarios. Este escenario supuso, un deterioro en las relaciones comerciales entre Ecuador y Colombia. Ante la reducción de sus ventas, dichas empresas comenzaron a presentar problemas de liquidez que le impedían cumplir con sus obligaciones a corto plazo, en este caso, responder a los pagos de los exportadores colombianos, y otras cuentas que tenían con la banca nacional.

De acuerdo a la investigación de campo, tanto en las encuestas y entrevistas, se pudo establecer que los procesos que intervienen en el Aval Bancoldex, son similares a los procesos para acceder a un crédito comercial, con la salvedad que es para transacciones de comercio exterior, implica una recopilación de documentos, el análisis financiero de la situación del postulante y la instrumentación o cierre de la operación mediante un contrato.

Finalmente, la propuesta se diseñó con la finalidad de fortalecer el uso de esta herramienta y lograr que el sistema de Avals Bancoldex se convierta a la brevedad posible en una herramienta que permita mejorar las relaciones comerciales entre Ecuador y Colombia. Para este efecto, la propuesta se desagregó en cuatro aspectos claves: descripción actual de la línea de crédito Aval Bancoldex, Esquema

estratégico, rediseño de los procesos y actividades que permitan el monitoreo y control de los resultados de la propuesta.

### **Recomendaciones**

Como recomendaciones de la presente propuesta se plantean los siguientes aspectos:

- 1) Armar una base de datos de los clientes que han utilizado Aval Bancoldex para evaluar su experiencia, y determinar qué procesos necesitan ser mejorados.
- 2) Proponer capacitaciones sobre el tema de garantías bancarias, a los asesores comerciales, con la finalidad de incentivar el uso de esta herramienta financiera.
- 3) Sería importante que se analice la posibilidad de llevar a cabo un plan de incentivos o recompensas a los empleados más productivos en proponer el servicio Bancoldex.
- 4) Elaborar un proyecto para que la banca privada del Ecuador utilice una estrategia similar a Bancoldex, pero para abrirse a otros mercados, y no exclusivamente al colombiano como ocurre en la actualidad.

## Referencias Bibliográficas

- AFI. (2013). *Avales y garantías bancarias internacionales*.
- Arias, F. (2012). *El Proyecto de Investigación: Introducción a la metodología científica - 6ta edición*. Caracas, Venezuela: Editorial Episteme, C.A.
- Asociación de Bancos del Ecuador. (2016). *Evolución de la banca privada*. Quito: Superintendencia de Bancos - Banco Central del Ecuador.
- Banco Central del Ecuador. (2017). *Evolución de la balanza comercial*. Quito: Subgerencia de Programación y Regulación - Dirección Nacional de Síntesis Macroeconómica.
- Banco de Comercio Exterior BANCOLDEX. (05 de Septiembre de 2017). *Tarifas de productos de operacion bancaria internacional* . Obtenido de [https://www.bancoldex.com/documentos/929\\_TARIFAS\\_OBI\\_Septiembre\\_05\\_de\\_2017.pdf](https://www.bancoldex.com/documentos/929_TARIFAS_OBI_Septiembre_05_de_2017.pdf)
- BANCOLDEX. (27 de Julio de 2015). *Soluciones financieras para negociar internacionalmente*. Obtenido de Portal web de BANCOLDEX: [http://www.mincit.gov.co/loader.php?IServicio=Documentos&IFuncion=verPdf&id=74156&name=solucionesNegociacionInternacional\\_Bancoldex.pdf&prefijo=file](http://www.mincit.gov.co/loader.php?IServicio=Documentos&IFuncion=verPdf&id=74156&name=solucionesNegociacionInternacional_Bancoldex.pdf&prefijo=file)
- Bancoldex. (2017). *¿Qué es Bancóldex?* Obtenido de <https://www.bancoldex.com/acerca-de-nosotros92/Que-es-Bancoldex.aspx>
- Bancoldex. (25 de Octubre de 2017). *¿Que son los BANCOLDEX?* Obtenido de Portal web del Banco de Comercio Exterior de Colombia: <https://www.bancoldex.com/acerca-de-nosotros92/Que-es-Bancoldex.aspx>
- Bancoldex. (5 de diciembre de 2017). *Acerca de Nosotros: Bancóldex*. Obtenido de *¿Qué es Bancóldex?*: <https://www.bancoldex.com/acerca-de-nosotros92/Que-es-Bancoldex.aspx>
- BANECUADOR. (2016). El sistema financiero nacional y el rol de la Superintendencia de Bancos. *Programa de Educación Financiera*, 3-28. Quito.

- BBVA. (2017). *Todo lo que hay que saber sobre los avales bancarios* . Obtenido de <https://www.bbva.com/es/lo-saber-los-avales-bancarios-alquilar-una-vivienda/>
- Beck, T., Klapper, L., & Mendoza, J. (2010). The Typology of Partial Credit Guarantee Funds around the World. *Journal of Financial Stability*, 10-25.
- Cardone, C., Trujillo, A., & Briozzo, A. (2013). Analyzing the Role of Mutual Guarantee Societies on Bank Capital Requirements for Small and Medium-Sized Enterprises. *Journal of Economic Policy Reform*, 142-159.
- Dzul, M. (2016). *Asignatura de Fundamentos de la Metodología de la Investigación*. México D.F.: Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo - Sistema de Universidad Virtual.
- Escolano Ansensi, C., & Belso Martínez, J. A. (2003). *Internacionalización y PYMES: conclusiones para la actuación pública a partir de un análisis multivariante*. Asturias: Revista Asturiana de Economía de la Universidad Miguel Hernández.
- Gallurt, J., Ramírez, J., & Pombo, P. (2013). Los sistemas de garantía como solución a la restricción de crédito provocado por las asimetrías informativas y la regulación bancaria. *Contabilidad y Finanzas - Universidad Loyola Andalucía*, 1-18.
- Gaya, M. (2016). *El Rol de los Sistemas de Garantías en la Dinámica Regional*. Buenos Aires.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación - 6ta edición*. México D.F., México: Editorial McGraw-Hill.
- INEC. (2014). *Directorio de Empresas y Establecimientos* . Quito, Ecuador: Ecuador en Cifras.
- Listerri, J. J., Rojas, A., Mañueco, P., López, V., & García, A. (2006). *Sistemas de garantía de crédito en América Latina. Orientaciones operativas*. Washington, DC: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Marchán Rumba, K. R. (2009). *Análisis de competencias y habilidad para que un usuario utilice herramientas de inteligencia de negocios en las PYMES del Ecuador*. Guayaquil: Tesis de grado de la ESPOL.

- Meyer, W., & Dalen, D. V. (2006). *Síntesis de "Estrategia de la investigación descriptiva"*. Obtenido de <http://noemagico.blogia.com/2006/091301-la-investigacion-descriptiva.php>
- Ministerio de Industrias y Productividad. (20 de marzo de 2017). *Boletín de Prensa 148*. Obtenido de Ecuador y Colombia impulsan el comercio bilateral: <http://www.industrias.gob.ec/bp-148-ecuador-y-colombia-impulsan-el-comercio-bilateral/>
- Miñarro, J., Hernández, G., & Martínez, P. (2016). Efectos del aval de las sociedades de garantía recíproca en la deuda de las PYMES. *Universia Business Review*, 54-71.
- Muñoz. (2010). *La Encuesta*. Obtenido de <http://www.xtec.cat/~cmunoz/recerca/encuesta.htm>
- Parodi, C. (22 de Marzo de 2013). *¿Qué es un sistema financiero?* Obtenido de <https://gestion.pe/blog/economiaparatodos/2013/03/que-es-un-sistema-financiero.html>
- Peña, E. (2017). *Relación comercial entre Ecuador y Colombia*. Guayaquil: Boletín de Comercio Exterior de la Cámara de Comercio de Guayaquil.
- Portafolio. (15 de febrero de 2017). *Exportaciones en Ecuador repuntaron en los últimos 5 meses*. Obtenido de <http://www.portafolio.co/internacional/relaciones-comerciales-con-ecuador-503410>
- Reig, A., & Ramírez, I. (1998). Efecto de la información asimétrica sobre el riesgo y el comportamiento de las Sociedades de Garantía Recíproca: Un análisis Empírico. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 469-497.
- Romero, B. (2015). *La Estructura del Sistema Financiero Ecuatoriano*. Obtenido de <https://tusfinanzas.ec/blog/2015/08/31/la-estructura-del-sistema-financiero-ecuadoriano/>
- Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. (2012). *Transformación de la Matriz Productiva. Revolución productiva a través del conocimiento y el talento humano*. Quito: Ediecuatorial.

- Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. (2017). *Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021*. Quito: Ediecuatorial.
- SENPLADES. (2012). *Transformación de la Matriz Productiva: Revolución productiva a través del conocimiento y el talento humano*. Quito: Ediecuatorial.
- Superintendencia de Bancos. (2016). *Reporte Gerencial Financiero*. Quito.
- Torres, B. (2006). *Metodología de la investigación para administración, economía, humanidades y ciencias sociales*. (Segunda ed.). México: Pearson Education.
- Ueki, Y., Tsuji, M., & Cárcamo, R. (2005). *Tecnología de la información y las comunicaciones para el fomento de las pymes exportadoras en América Latina y Asia Oriental*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.



## Apéndices



### Apéndice A. Formato de validación

#### 1. Pertinencia de las preguntas con los objetivos:

Suficiente: \_\_\_\_ Medianamente Suficiente: \_\_\_\_ Insuficiente: \_\_\_\_

Observaciones:

---

---

---

#### 2. Pertinencia de las preguntas con las Variables:

Suficiente: \_\_\_\_ Medianamente Suficiente: \_\_\_\_ Insuficiente: \_\_\_\_

Observaciones:

---

---

---

#### 3. Pertinencia de las preguntas con el enfoque investigativo:

Suficiente: \_\_\_\_ Medianamente Suficiente: \_\_\_\_ Insuficiente: \_\_\_\_

Observaciones:

---

---

---

#### 4. Pertinencia de las preguntas con los indicadores de estudio:

Suficiente: \_\_\_\_ Medianamente Suficiente: \_\_\_\_ Insuficiente: \_\_\_\_

Observaciones:

---

---

---

### 5. Redacción de las preguntas:

Adecuada: \_\_\_\_\_ Inadecuada: \_\_\_\_\_

Observaciones:

---

---

---

### Apéndice B. Entrevista a Ing. Ileana Orellana, Subgerente de Comercio Exterior



**Apéndice C. Lcda. Com. Ext. Kathleen Paredes, Asesor Comercial de Comercio Exterior**





## DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, Heredia Madero Heidi Esther, con C.C: # 0923391858 autor/a del trabajo de titulación: *Avales Bancoldex como estrategia para el mejoramiento de las relaciones comerciales de las Pymes de Ecuador y Colombia, periodo 2014 - 2016* previo a la obtención del título de **INGENIERO EN COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES BILINGÜE** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 19 de febrero de 2018.

f.   
Nombre: Heredia Madero Heidi Esther  
C.C: 0923391858



Presidencia  
de la República  
del Ecuador



Plan Nacional  
de Ciencia, Tecnología,  
Innovación y Saberes



SENESCYT

Secretaría Nacional de Educación Superior,  
Ciencia, Tecnología e Innovación

## DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, Mosquera Tábara Arianne Annel, con C.C: # 0925636599 autor/a del trabajo de titulación: *Avales Bancoldex como estrategia para el mejoramiento de las relaciones comerciales de las Pymes de Ecuador y Colombia, periodo 2014 - 2016* previo a la obtención del título de **INGENIERO EN COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES BILINGUE** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 19 de febrero de 2018.

f. \_\_\_\_\_

Nombre: Mosquera Tábara Arianne Annel  
C.C: 0925636599

## **REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA**

### **FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN**

<b>TÍTULO Y SUBTÍTULO:</b>	Avales Bancoldex como estrategia para el mejoramiento de las relaciones comerciales de las Pymes de Ecuador y Colombia, periodo 2014 - 2016		
<b>AUTOR(ES)</b> (apellidos/nombres):	Heredia Madero, Heidi Esther Mosquera Tábara, Arianne Annel		
<b>REVISOR(ES)/TUTOR(ES)</b> (apellidos/nombres):	Meléndez Rangel, Jesús Ramón		
<b>INSTITUCIÓN:</b>	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
<b>FACULTAD:</b>	Facultad de Especialidades Empresariales		
<b>CARRERA:</b>	Comercio y Finanzas Internacionales		
<b>TÍTULO OBTENIDO:</b>	Ingeniero (a) en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe		
<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>	19 de febrero de 2018	<b>No. DE PÁGINAS:</b>	112
<b>ÁREAS TEMÁTICAS:</b>	Relaciones Comerciales de Ecuador y Colombia		
<b>PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:</b>	Avales Bancoldex, Pymes, Importaciones, Exportaciones, Banca Privada		
<b>RESUMEN/ABSTRACT (150-250 palabras):</b>			
<p>El presente trabajo está enfocado en realizar una investigación para que se entienda que los avales bancarios podrían significar una estrategia para mitigar el riesgo financiero de los exportadores colombianos, quienes se asegurarían de contar con un respaldo de la mercadería que venden a Ecuador, recibiendo su dinero oportunamente y pudiendo cumplir con sus obligaciones. Vale destacar que a diferencia de un préstamo que se entrega de inmediato y tiene un tasa de interés por la financiación; los avales bancarios representan una figura similar con la diferencia que se ejecuta una vez que se constate el impago o mora por parte del prestatario, en este caso el importador ecuatoriano. De esta manera, se podría garantizar un impacto positivo de esta herramienta financiera, basada en un sistema de garantías que favorezca el comercio bilateral entre las Pymes de Ecuador y Colombia, aprovechando también la línea de crédito y los avales Bancoldex como un facilitador en este ámbito.</p>			
<b>ADJUNTO PDF:</b>	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
<b>CONTACTO CON AUTOR/ES:</b>	<b>Teléfono:</b> 0991852604 / 0984925925	<b>E-mail:</b> <a href="mailto:ari.annie@hotmail.es">ari.annie@hotmail.es</a> / <a href="mailto:heidiheredia21@gmail.com">heidiheredia21@gmail.com</a>	
<b>CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN:</b>	<b>Nombre:</b> Coello Cazar, David		
	<b>Teléfono:</b> +593-4-22209207		
	<b>E-mail:</b> <a href="mailto:david.coello@cu.ucsg.edu.ec">david.coello@cu.ucsg.edu.ec</a>		