



BARRERAS DE FINANCIAMIENTO PARA PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

Irma Angélica Aquino Onofre

Facultad de Administración

Docente – Coordinadora de Carrera Ingeniería Comercial

ginoises@hotmail.com

Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil

Gabriela Evelyn Guerrero Gaete

eyve_eyve1990@hotmail.com

Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil

Ivette Jennifer Vélez Navarro

jennyvel88@hotmail.com

Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

Irma Aquino Onofre, Gabriela Evelyn Guerrero Gaete e Ivette Jennifer Vélez Navarro (2016): “Barreras de financiamiento para pequeñas y medianas empresas”, Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, Ecuador, (agosto 2016). En línea:
<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2016/barreras.html>

Resumen

El presente artículo de investigación hace énfasis a las barreras de financiamiento que se observó en el plan de negocios para el diseño, fabricación y comercialización de una línea de ropa deportiva para mujeres talla plus en la ciudad de Guayaquil. Las casas comerciales que venden ropa de tipo deportiva se centran en tallas normales ya que la mayoría de las personas ya han sufrido un proceso de reducción de masa corporal y se mantienen así por mantener su salud, sin embargo la talla plus se observan en personas con desórdenes alimenticios que no llevan ningún ritmo de deporte siendo de esta manera contrario el uso de estas prendas cuando sus

actividades están en función al sedentarismo que llevan. Sin embargo al realizarse el estudio de mercado cerca del 70% de las personas indican algunas vez haber hecho deporte por lo cual la ropa puede estar siendo introducida por el hábito a retornar a las actividades físicas o a disfrutar su comodidad ya sea en la tela o en la calidad. A pesar de contar con una idea aceptada por el consumidor el paradigma de impulsar un modelo de negocios que cambia la tendencia del consumo genera riesgos para que los inversionistas coloquen capital y se les asegure que van a gozar de un rendimiento adicional y la recuperación de todos sus recursos financieros. Por otro lado el financiamiento bancario es la segunda alternativa para cubrir recursos de capital de trabajo y operativo pero se tiene el antecedente de cumplir ciertos requisitos que solo se obtienen cuando el negocio está puesto en marcha.

Palabras claves: Modelo de negocios, inversión, financiamiento, entidades bancarias, capital de trabajo, capital operativo.

Abstract

This article emphasizes research funding barriers observed in the business plan for the design, manufacture and marketing of a line of sportswear for women plus size in the city of Guayaquil. Commercial houses that sell clothing sports type focus on normal size because most people have already undergone a process of reducing body weight and keep it off for maintaining their health, however the plus size seen in people with eating disorders that do not carry any rate this sport being opposite way the use of these items when their activities are based sedentary lifestyle they lead. However the market research carried out about 70% of people indicated some time have made sport so clothing can be being introduced by habit to return to physical activities or enjoy your convenience either on the web or in the quality. Despite

having an idea accepted by the consumer paradigm of promoting a business model that changes the consumption trend creates risks for investors to put capital and be assured that they will enjoy additional performance and recovery of all its financial resources. On the other hand the bank financing is the second alternative resources to cover working capital and operating but it has the history of meet certain requirements can only be obtained when the business is launched.

Keywords: business model, investment, finance, banking, working capital, operating capital.

Introducción

El segmento al cual se apuntó el modelo de negocios investigado es la comercialización de prendas de vestir para lo cual se buscó a mujeres de talla plus para conocer el grado de aceptación de la ropa siendo afirmativa su respuesta de consumo. Hasta el momento de realizar el estudio de mercado se encontró un escenario desatendido por la oferta y del cual se puede aprovechar para obtener una pequeña participación del mercado.

Luego se estableció los procesos y maquinarias que el emprendedor debe adquirir al momento de ponerlo en marcha generando un costo al cual se debe incurrir antes de comenzar la venta, sin embargo al momento de realizar el estudio financiero se encontró la difícil tarea de emplear alternativas de inversión para cubrir el capital operativo.

En un estudio de factibilidad se demuestra cómo una idea de negocios es rentable en el futuro poniendo de manera hipotética las formas de financiamiento las cuales en común son el capital propio por medio del aporte de los accionistas y la otra parte la incursión de un préstamo bancario por alguna entidad financiera pero esto no llega a una alternativa mayor que un escenario donde se cuantifica el costo de interés pero que no se garantiza que el emprendedor tenga acceso a dicho financiamiento.

Las condiciones de obtener un financiamiento por parte de un ente bancario dependen en gran medida de factores externos del mercado como son la tasa de inflación como el riesgo país y el cambio de condiciones tributarias dentro de una jurisdicción. En lo largo del artículo se realiza un análisis que comprende el sector textil describiendo el riesgo de pérdida en un negocio en el Ecuador a fin de determinar si la alternativa de confeccionar ropa depende mucho de su forma de comercializar o intervienen costos tributarios que pueden poner en riesgo el financiamiento de una producción.

Descripción del mercado

Según Pro Ecuador (2015) para el año 2015 el sector de textil junto con el de la confección de ropa representó el 1.10% del total de productos no petroleros de exportación del Ecuador siendo una de las actividades que han generado empleo en cargos operativos para los ecuatorianos y cumpliendo así el objetivo de propuesto por el Plan Nacional del Buen Vivir que es industrializar las materias prima que tiene el país.

Esto indica que el sector textil no solamente tiene un consumidor interno sino que también tiene una demanda internacional de la cual espera ser cubierta en caso que el modelo de negocios de confección de ropa fracase en el mercado objetivo de la ciudad de Guayaquil reduciendo así el riesgo que la mercadería por elaborar se quede en bodega.

En referencia a la Asociación de Industriales Textiles del Ecuador (2014) indica que el mercado ecuatoriano está cubierto por productos importados traídos

directamente de Colombia y así lo confirma la Balanza Comercial del sector textil la cual se muestra a continuación:

TABLA 1 BALANZA COMERCIAL TEXTIL Valor FOB Miles de USD 2009 - 2014

Año	Exportaciones	Variación (X)	Importaciones	Variación (M)	Saldo
2009	179,681.00		415,008.00		-235,327.00
2010	229,293.00	27.61%	561,701.00	35.35%	-332,408.00
2011	194,896.00	-15.00%	736,605.00	31.14%	-541,709.00
2012	155,261.00	-20.34%	714,212.00	-3.04%	-558,951.00
2013	157,285.98	1.30%	807,640.31	13.08%	-650,354.32
2014	111,045.50	-29.40%	559,005.48	-30.79%	-447,959.98

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: AITE

En la tabla 1 se muestra un histórico entre los años 2009 al 2014 donde en detalle se describe los montos en valor FOB clasificados por exportaciones, importaciones con su porcentaje de variación en cada año y con un saldo entre ambos rubros. Se tiene como conclusión que del año 2013 al 2014 el porcentaje de incremento en importaciones ha tenido un porcentaje negativo de 30.79% teniendo un efecto idéntico en el nivel de exportaciones es decir a generado un decrecimiento en el sector.

Esto puede ser negativo para un perfil del negocio ya que según las estadísticas se han vendido menos dólares entre los años 2013 y 2014 y con ello significa que el consumidor está dispuesto a pagar por menos precio las prendas de vestir, incrementado el riesgo de recuperación de la inversión.

Con estos datos se evidencia un escenario que tiene una competencia perfecta es decir que el cliente cambia de proveedor por la característica del precio y que los consumidores solo adquieren el inventario que les brinda precios cada vez más rebajadas. Sin embargo es tarea de los ejecutores del proyecto establecer técnicas de promoción y posicionamiento de marca para que el consumidor se sienta atraído por el valor de la marca antes de tener que discriminar el precio de su inventario para que el mismo rote en el mercado.

Los establecimientos de comercio que actualmente se desarrollan en el sector textil y manufacturero se encuentran compuestas por 62.352 personas, en manufactura 46.562 y en Servicios 7.023, a continuación se muestra el personal que actualmente emplean cada uno de estos negocios.

Tabla 2 Clasificación de las empresas del sector textil por tipo de actividad

Sector Textil				
	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
Número de establecimientos	11.006	31.983	4.054	47.043

Personal ocupado	46.562	62.352	7.023	115.937
-------------------------	--------	--------	-------	---------

Fuente: Asociación de Industriales Textiles del Ecuador.
Elaborado por: las autoras.

En la tabla 2 se muestra la clasificación de las empresas del sector textil por tipo de actividad donde el mayor número de establecimientos son los de tipo manufactura que convierten el insumo de las telas e hilos en prendas de vestir, el segundo es el comercio la cual se dedica a la compra y venta de ropa y la de servicios que se encarga de un servicio de post venta arreglando desperfectos en las prendas de vestir como sastrería entre otros, la mayoría de estas empresas tienen un trato de PYMES.

Se conoce a la pymes al conjunto de pequeñas empresas que, de acuerdo a su volumen de venta, capital social, cantidad de trabajadores y su nivel de producción representa este tipo de entidades económicas, mediante el análisis de hacer un estudio del acceso a financiamiento para las PYMES del cantón Guayaquil en el año 2015-2016 se ha debido a la economía del país y a los beneficios que ofrece al desarrollo económico, comercial, financiero y productivo del estado, el crecimiento de nuevas microempresas es primordial ya que ofrecer fuentes de empleo y ayuda a la matriz productiva por lo que es muy primordial dar todas las facilidades necesarias que permitan la penetración de nuevos, novedosos y llamativos proyectos en el mercado.

Es primordial rescatar que las PYMES crean el 70% a 95% de empleo y representa el 85% de establecimientos manufactureros en el país es un compromiso con la sociedad y consigo mismo por contribuir generando puestos de trabajo y constituyendo microempresas que aporten al desarrollo del país en una escala por lo que se cristaliza en la mayor fuente de empleo siendo así una instrumento principal para el desarrollo social y productivo del ecuador.

Puntos que conforman el plan de negocios.

Para Arraba (2009) cuando se realiza un plan de negocios es importante describir 7 puntos para poner en marcha el proyecto entre las cuales se tiene la definición del proyecto donde se describen cada uno de los productos que se ofertan en el mercado, la presentación del equipo humano con un plan de coordinación responsabilidades y compromiso hacia el cumplimiento de maximizar el beneficio de la inversión, el siguiente punto es el plan de marketing que proyecta el valor de la marca que se oferta, finalizando con el plan operativo, recursos humanos y plan económico para determinar si el esfuerzo es lo suficiente eficiente para atraer un beneficio que cubra los costos y gastos generados por el negocio en sus actividades diarias.

El siguiente punto a establecer es la metodología empleada para determinar porqué existen barreras financieras y qué debe hacer el emprendedor ya que el modelo planteado apunta a un sector que tiene tanto demanda nacional como internacional.

Factores de riesgo en un plan de negocios.

Para Gómez (2001) cuando se pone en marcha un plan de negocios el emprendedor y el investigador deben tomar en consideración los siguientes riesgos:

- Las proyecciones de ventas pueden discrepar de la simulación del estudio financiero, donde la mayoría de los casos la tasa de crecimiento es inferior a la tasa proyectada del mercado por lo que el beneficio de la inversión puede disminuir con el tiempo.
- Los competidores del mercado pueden copiar o implementar mejores condiciones de venta lo cual reduce la posible cuota de mercado que se obtenga.
- El personal contratado puede tomar un mayor tiempo de aprendizaje por lo cual se comprometa el capital de trabajo cuantificado y con ello el cubrimiento de costos y gastos del negocio.
- Factores externos de la economía como condiciones legales en cuanto a municipio y servicio de rentas internas pueden aplazar el inicio de operaciones generando pérdidas de ventas por lo cual pone en riesgo la recuperación de la inversión demandando más recursos económicos para soportar gastos independientes en la generación de ingresos también denominados costos fijos.

Todos estos factores influyen de una u otra manera en la posibilidad que se incurra en una inversión, si estos escenarios se consideran a en la aprobación del proyecto por entidades financieras el emprendedor tendrá que implementar planes de acción o sensibilidad para incorporar a su plan de negocios una tasa interna de retorno mínima que le permita aportar a su respuesta un rendimiento mínimo si el mercado cambia en la puesta en marcha.

Entre los factores externos a los cuales puede ser susceptible el negocio de la confección y comercialización de prendas de vestir están:

- Tener una barrera de entrada a la obtención de insumos, esto quiere decir que al principio pueda que se tenga que pagar la mercadería de contado con lo cual se incurra a mayor número de recursos económicos.
- Por parte del gobierno se incremente el salario mínimo sectorial, inflando el presupuesto de nómina y con ello incurrir en un gasto adicional por obtener el mismo rendimiento.
- Frente a la falta de experiencia del mercado no se logre determinar un precio que es aceptado por el cliente y consumidor formando una imagen negativa en el mercado como un producto demasiado caro.

Programas de financiamiento en el Ecuador.

En el Ecuador existen diversos programas estatales que proporcionan el financiamiento que el emprendedor requiere, entre los cuales podemos mencionar los siguientes:

- Emprende Ecuador
- Innova Ecuador
- Cree Ecuador
- FONDEPYME
- Fondo Concursable "El Cucayo"

Fuentes de financiamiento no convencionales.

Factoring

El “Factoring” consiste en que las empresas que otorgan créditos respaldados por documentos (como letras de cambio o recibos) por las ventas de sus mercaderías, entreguen sus derechos de cobro a terceros y éstos asumen los riesgos y gestiones de cobro, (Galicia Aizpurua, 2014).

Leasing y Mutuo

El arrendamiento financiero no es en sí un arrendamiento propiamente dicho (con la opción de compra), los pagos que son fraccionados son calculados en base al costo de adquisición del objeto.

Warrant

El Warrant es un valor que permite al poseedor el derecho de adquirir las acciones de la empresa emisora, a un precio determinado y a una fecha fijada como límite. Los warrants están ligados a bonos o acciones a modo de reclamo que permite que el emisor pague los intereses o dividendos más bajos, (Gerencie, 2012).

Cheque Diferido

El cheque de pago diferido constituye una orden de pago, que se gira a una fecha determinada que es posterior a la de su libramiento, el girador a su vencimiento debe contar con los fondos suficientes en su cuenta para que el beneficiario pueda hacer efectivo el cobro, es un título de crédito cambiario, (Revista Jurídica Online, 2015).

Obligaciones Negociables

Las obligaciones negociables son promesas asumidas por personas jurídicas que la emiten para pagar dinero a personas naturales o jurídicas que prestaron sus fondos a cambio de alguna retribución en forma de interés por el tiempo de vigencia de la obligación.

Fideicomisos

Los Fideicomisos son actos jurídicos de confianza, en el que una persona entrega a otra la titularidad de unos activos para que ésta los administre en beneficio de un tercero. Los intervinientes en este tipo de contratos son:

- Fiduciante.- Transmite la propiedad de los bienes al fiduciario para que se cumpla el fideicomiso.
- Fiduciario.- Son las personas naturales o jurídicas en general, salvo en el caso de los fideicomisos financieros que son exclusivos para las entidades financieras.
- Beneficiario.- Es aquel en cuyo favor se ejerce la administración de los bienes que se encuentran dentro del fideicomiso.
- Fideicomisario.- Es la persona que recibe los bienes cuando se extingue el fideicomiso al cumplimiento del plazo o condición.

Normativa ecuatoriana sobre créditos para emprendimientos

En el Ecuador los créditos que apoyan los sectores productivos y corporativos se han visto incrementados en mayor número desde el año 2010, según cifras del Banco Central del Ecuador (2013) en 2010 los movimientos del Sector Financiero Privado sumaron un valor de USD \$ 15.586,9 millones, mientras que para el 2013 el valor fue de USD \$ 22.773,1 millones, dando como diferencia un incremento del USD \$ 7.186,2 millones.

Materiales y Métodos (metodología).

Para la presente investigación se empleó la técnica de observación bibliográfica ya que se sustenta la conclusión en fuentes secundarias basadas en reportes de entidades estatales y además de la tesis presentada sobre el modelo de negocios de comercializar prendas de vestir en la ciudad de Guayaquil.

Por otro lado el diseño se apoya en la investigación descriptiva con tratamiento no experimental ya que se pretende dar un análisis de la relación entre el financiamiento y la ejecución del proyecto. Para el análisis de los resultados se emplean métodos inferenciales basados en la recopilación de resultados de la tesis presentada, al final de este artículo se pretende aportar con un escenario difícil para el emprendedor que tome la idea de negocios de confeccionar ropa y busque un financiamiento a mediano plazo que no comprometa los flujos obtenidos por el proyecto y aún más si el ingreso variable obtenido sea en un escenario donde todavía no se tiene la participación del mercado.

Para conocer los datos sobre el sector textil se realizó una investigación de tipo bibliográfica a través de la observación. Los datos sobre el nivel de exportaciones e importaciones fueron tomados del Banco Central del Ecuador y la Asociación de Industriales Textiles del Ecuador quienes son las entidades que constantemente monitorean el nivel de ventas de este sector.

Para la presentación de resultados se comparó los requisitos que el emprendedor debe cumplir con las instituciones financieras para determinar qué tan difícil es cumplir con todos los requisitos solicitados y de cómo ideas de negocios como las aportadas en

el proyecto de investigación de confeccionar y comercializar ropa deportiva a menudo no se pueden poner en marcha por la falta de oportunidades de inversiones que se cuentan en el Ecuador.

Entre la delimitación de los datos obtenidos para identificar el grado de satisfacción de la ropa deportiva talla plus se tiene que la investigación se hizo en la siguiente zona geográfica:

- País: Ecuador.
- Región: Costa.
- Provincia: Guayas.
- Ciudad Guayaquil.
- Población específica: Personas con sobre peso.
- Sector de la ciudad: Norte.
- Segmento de mercado: Población económicamente activa.
- Problemática: Sedentarismo pero con historial de realizar alguna actividad deportiva o a fines.

Población y muestra.

Según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2010) indica que el número de mujeres con sobrepeso y obesidad es de 441,296 personas, a partir de este valor se procede a realizar el cálculo de la muestra con un nivel de confianza del 95%.

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

z^{α}	Nivel de confianza
p^{α}	Porcentaje de población que tiene el porcentaje deseado
q^{α}	Porcentaje de población que no tiene el atributo deseado
e^{α}	Error de estimación
n^{α}	Tamaño de muestra

z^{α}	1.96
p^{α}	0.05
q^{α}	0.95
e^{α}	0.05
n^{α}	3

Como resultado se obtuvieron 384 personas encuestas a los cuales se les realizó una encuesta para conocer el perfil del consumidor y aceptación del producto en el segmento de ropa deportiva.

Resultados

En un escenario del ciclo del efectivo en la cual se mueve el negocio de la confección de ropa: primero el emprendedor requiere comprar el material, así como los insumos para obtener el producto, en segundo lugar pagarle a las personas que se van a

encargar de confeccionar la ropa y tercero alquilar un espacio de la exhibición del producto, por ende son tres rubros que se necesitan solamente para financiar costos de trabajo.

Este costo de trabajo debe ser financiado por una fuente que no genere intereses ya que a través de el mismo se genera el primer beneficio para la empresa, muchos libros de finanzas indican que este rubro debe ser cubierto por aporte de accionistas sin embargo cuando esta opción es casi inexistente los bancos ecuatorianos ofrecer un préstamo a corto plazo es decir no menor a un año.

Dentro de las condiciones que piden los bancos según Credife (2015) entidad especializada en crédito microempresarial:

- Tener una garantía como un departamento o vivienda para respaldar la deuda.
- Contar con una garantía personal con el perfil de movimientos en el mismo banco.
- Disponer de un historial de ventas respaldado con declaraciones de IVA e Impuesto a la renta.
- Mantener un RUC activo o formar una sociedad.
- Tener un buen historial crediticio.

Si se compara esta realidad con la de un negocio que recién se encuentra en marcha se tiene las siguientes conclusiones:

- El emprendedor muchas veces inicia su negocio por la necesidad de buscar un empleo que genere ingresos por lo tanto no tiene ningún activo a su nombre.
- Las personas que rodean al emprendedor no tienen confianza en su idea por lo tanto no prestan su nombre como garantía en créditos y más por montos altos.
- Cuando el emprendedor inicia su negocio, no cuenta con un historial previo en ventas.
- Cuando su negocio inicia no cuenta con una identidad jurídica y desconoce de la importancia de tributar.
- No cuenta con historial crediticio puesto que nadie se arriesga a prestarle dinero.

En entidades estatales como Ban Ecuador los beneficios obtenidos por financiamiento son:

- Montos desde \$500 a \$50.000
- Frecuencia de pago personalizado de acuerdo al flujo de caja de cada proyecto.

Dentro de las garantías que se presenta es adjuntar un proyecto de inversión con flujo de caja para observar su viabilidad, dependiendo de los analistas en dicha entidad si necesitan o no la puesta en marcha. Este tipo de aprobación puede ser un poco difícil ya que se desconoce en qué parámetros se basan los especialistas para conocer la factibilidad de la idea de negocios (BanEcuador, 2016).

Una persona graduada en administración de empresas tiene todo los conocimiento para evaluar una factibilidad de un proyecto pero tiene la desventaja de no contar con la especialización del producto o un determinado sector por lo tanto antes de

presentar un proyecto de inversión es necesario revisar un análisis de sensibilidad para ver el comportamiento del rendimiento de la idea de negocios hacia factores cambiantes como por ejemplo disminución de la demanda, reducción del precio entre otros.

A continuación se muestra en detalle una entrevista a un analista de proyectos productivos que labora en la Corporación Financiera Nacional al cual se le consulto qué condiciones debe de tener al momento de aprobar un crédito.

Presentación de resultados

Entrevista: Ing. Fernando Guillén.

Cargo: Analista de créditos productivos.

Entidad: Corporación Financiera Nacional.

1.- ¿Qué necesita un emprendedor para tener acceder a un crédito productivo de capital de trabajo u operativo?

Contar con un historial crediticio con mínimo de clasificación B, además tener bienes a su nombre que respalden la operación. El bien que desea adquirir servirá como garantía hasta que la deuda quede saldada, en caso del capital de trabajo se recomienda que el cliente tenga que dejar en garantía un activo.

2.- ¿Por qué los proyectos de inversión son rechazados por la CFN?

Muchos proyecto tienen un nivel de ventas sobreestimado el cual da una idea irreal del negocio, generando que el mismo sea objeto de riesgo. También cuando no muestra un historial de negocios similares que evidencien el ingreso; algunos clientes vienen con contratos de trabajo que les aseguran un ingreso en persona natural o jurídica los cuales dan una garantía de éxito del negocio.

3.- ¿Cómo determinan los plazos de pagos de créditos de la CFN?

Se emplea el sistema de pagos francés, en algunos negocios se da la oportunidad de tener un periodo de gracia, sobretodo en industrias que requieren procesar el artículo para luego venderlo, depende del tipo de negocio en el cual se enfoque el proyecto.

4.- ¿Considera que el financiamiento de la CFN ha contribuido con el emprendimiento en el país?

Con el Plan de la matriz productiva empleada en el año 2007, muchos emprendedores tienen sus negocios principalmente artesanos los cuales tienen la técnica enseñada por sus padres.

5.- ¿Cuál es el monto mínimo para financiar activos fijos?

La CFN cuenta con un plan de financiamiento mínimo de \$50.000 dólares por cada cliente, dicha información la puede encontrar en la página de la entidad.

6.- ¿Por qué es importante que la persona realice un emprendimiento?

Porque de esa manera se emplean plazas de trabajo para los ecuatorianos, además potencia al país porque se generan nuevas ideas de negocio para atraer la inversión.

7.- ¿Qué sucede con aquellos emprendedores que no disponen de una garantía que respalde el crédito?

La decisión del crédito se basa en el potencial del proyecto que se presente, si el negocio no rinde como se espera entonces la CFN desiste de financiarlo, sin embargo hay créditos que han sido aprobados en función a garantías como relaciones comerciales con historial entre proveedores y clientes.

Discusión

Al realizar el artículo de investigación se tuvo como referencia una idea de negocios con aceptación en el mercado, sin embargo se detallaron variables de riesgo que pueden poner en duda el rendimiento sobre el recurso económico y el retorno de la inversión. Sin embargo se dejó algunas dudas, la primera en que todo proyecto de negocios fija solo dos tipos de financiamiento uno aporte propio y el otro un apalancamiento financiero, este último está sujeto a condiciones externas de la entidad bancaria donde se lo solicita.

Si el emprendedor depende de cumplir o no los requisitos para acceder a un crédito y este no los cumple entonces existe mayores probabilidades que el proyecto no entre en marcha, por otra parte uno de los requisitos es que el emprendedor cuente con respaldo de activos fijos para garantizar la operación con lo cual se aleja de la realidad de solicitar el recurso financiero a la entidad bancaria.

Al contar con respaldos de activos el emprendedor puede vender uno de ellos y directamente prescindir del crédito productivo, es verdad que la entidad financiera debe de respaldar su inversión sin embargo debe emplear otros mecanismos para prestar dinero y manejar criterios más acertados al tratamiento del problema.

Conclusiones

Luego de analizar las condiciones que pone el sistema financiero con la realidad del proyecto se tienen las siguientes conclusiones:

- El sector textil tiene posicionamiento internacional por lo que ayudaría al proyecto como plan contingente en el caso que se enfrente una demanda guayaquileña que necesite una reducción de precio para comprar la mercadería. Además le permite al emprendedor mantener diferentes precios por sectores de manera que aproveche el valor que cada persona le dé a los productos que se ponen en percha.

- Las condiciones de crédito del sector privado y público no muestran una compatibilidad con el escenario al cual se enfrenta el emprendedor, esto debido a la garantía de respaldo que se necesita para recuperar la inversión además con un costo financiero que afecta directamente al beneficio obtenido por la comercialización de mercaderías.
- Se concluye que el emprendedor debe de realizar actividades comerciales de manera formal ya que esto garantiza disponer de un historial el cual a futuro servirá como historial para la solicitud de créditos. En caso que el modelo de negocios sea riesgoso se recomienda que se presente el proyecto a fundaciones o incubadoras de negocios para que el costo financiero no ahorque los primeros ingresos que tenga la compañía.

Referencia bibliográfica

- AITE. (2014). *BALANZA COMERCIAL TEXTIL*. Obtenido de <file:///C:/Users/BELEN/Downloads/balanza%20textil%202000-sep2013.pdf>
- Arraba, J. (2009). *Plan de negocios*. España: Publicaciones Vertice.
- Banco Central del Ecuador, BCE. (Diciembre de 2013). *BCE*. Obtenido de BCE: <http://www.telegrafo.com.ec/economia/masqmenos/item/asi-esta-el-credito-en-el-ecuador.html>
- BanEcuador. (2016). *BanEcuador*. Obtenido de <http://www.banecuador.fin.ec/a-quien-financiara/credito-emprendimientos/7>
- Credife. (2015). *Credife*. Obtenido de <http://www.credife.com/?q=es/productos-y-servicios/creditos>
- Galicia Aizpurua, G. (2014). *Fiducia, leasing y reserva de dominio*. Madrid, España: Editorial Reus.
- Gerencie. (11 de Mayo de 2012). *Gerencie.com*. Obtenido de Gerencie.com: <http://www.gerencie.com/que-son-los-warrant-en-el-mercado-financiero.html>
- Gómez, D. (2001). *Financiación global de proyectos*. Madrid: Esic Editorial.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2010). *Fascículo Nacional*. Obtenido de http://www.inec.gob.ec/cpv/descargables/fasciculo_nacional_final.pdf
- Pro Ecuador. (2015). *Boletín estadísticas enero - diciembre 2015*. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/01/BoletinDiciembre14-final.pdf>
- Revista Jurídica Online. (4 de Mayo de 2015). *Revista Jurídica Online, Universidad Católica de Santiago de Guayaquil*. Obtenido de Revista Jurídica Online, Universidad Católica de Santiago de Guayaquil:

http://www.revistajuridicaonline.com/index.php?option=com_content&task=view&id=64&Itemid=27