ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL

Facultad de Economía y Negocios

"Proyecto de Factibilidad para la Creación de una Empresa de Asesoría y Gestión en COMEX y Logística Vía Guayaquil para PYMES"

Propuesta de Proyecto de Grado presentada al Consejo Directivo

Presentado por:
Amada Constante Rodríguez
Daniel León Peñafiel
Angélica Banchón Bustillos

Guayaquil-Ecuador
2009

Econ. Elma Ramírez

____
Directora de Tesis:

Creación de una Empresa de Asesoría y Gestión en COMEX y Logística Vía Guayaquil para PYMES

A. Constante, D. León, A. Banchón, E. Ramírez
Faculta de Economía y Negocios
Escuela Superior Politécnica del Litoral
Campus Gustavo Galindo, Km. 30.5 vía Perimetral, Guayaquil, Ecuador
aconstant@espol.edu.ec, daleon@espol.edu.ec, abanchon@espol.edu.ec, eramire@espol.edu.ec

Resumen

En los últimos años Ecuador ha avanzado significativamente con reformas estructurales encaminadas a lograr una economía eficiente y competitiva, que permita una adecuada inserción del país en la economía mundial. Las acciones gubernamentales se han encaminado a crear reformas arancelarias que beneficien e incentiven la actividad exportadora y la promoción externa de las Pequeñas y Medianas Empresas, PYMES, que manejen parámetros de calidad en su producción de tal manera que tenga aceptación en el exterior. En vista de estas políticas tomadas se presenta la necesidad de otorgar un servicio que brinde asesoría en materia de Comercio Exterior, es decir que se encargue tanto del proceso documental como operativo desde el momento en que se generan los documentos de embarque o de salida, hasta el la nacionalización de la carga.

In the latest years Ecuador had significantly move forward with reforms that lead us to accomplish a competitive and efficient economy. This allow us to an accurate integration of Ecuador into the world wide economy. There are events that had promote our government to implement a levy that facilitate and incentive the export activity and the outside promotion of the small and medium business, PYMES manage the parameter of quality in production in a way to keep our acceptance in the exterior. Seems the new policy took effect in representation of the necessity of offer a services that can bring legal consultancy on international commerce meaning that they are not only overseeing the operation process but also responsible of administrate the legal documentation from where the orders are place for shipment to the delivery destination of the product .

Palabras Claves: Comercio Exterior, PYMES, Importación, Exportación, Nacionalización.

Abstract

1. Introducción

El comercio es parte fundamental de la historia de las sociedades, es algo natural entre ellas, se fundamenta en el intercambio y en el aprovechamiento de los diversos recursos naturales y tecnológicos, de aquí nace lo que llamamos **comercio internacional**. Esta temática ha sido motivo de múltiples estudios y concepciones teóricas, que han pretendido explicar sus características y causalidades desde el inicio del intercambio de bienes y servicios entre las naciones.

El comercio ecuatoriano, pese a ciertos cambios cualitativos y cuantitativos, no ha podido adquirir autonomía y desarrollo, para modificar su antigua estructura. La Balanza ecuatoriana, por el lado de las importaciones, se mueve significativamente por de tres productos primarios, como son : petróleo, banano y camarón, cuyo valor agregado es bastante limitado, además de que su comercio está sujeto a la voluntad de los monopolios y políticas comerciales externas, cualquier cambio en la demanda de estos productos puede implicar graves desequilibrios económicos. Ante lo expuesto, es de vital importancia fomentar dentro del país la producción de bienes secundarios, es decir que impliquen la utilización de mano de obra e insumos ecuatorianos.

Siendo las Pequeñas y Medianas Empresas, PYMES, un importante motor para generar producción, empleo e ingresos a nuestra economía, entes gubernamentales y privados, están promocionando el crecimiento de las mismas, aumentando así su capacidad de comercializar con el exterior y así incrementar el ingreso de divisas para el país.

Nuestro proyecto presenta procesos y esquemas que pueden ayudar al desarrollo de los trámites que las cargas, que deben cumplir para el envío desde o hacia el Ecuador, de manera más ágil y conveniente para las PYMES.

PERIODO(1)	EXPORTACIONES FOB(2)			IMPORTACIONES FOB		
	Total	Petroleras	No petroleras	Total	Petroleras	No petroleras (3)
	a=b+c	b	c	d=e+f	e	f
2001	4.678,44	1.899,99	2.778,44	4.980,56	249,58	4.730,97
2002	5.036,12	2.054,99	2.981,13	6.005,59	232,41	5.773,18
2003	6.222,69	2.606,82	3.615,87	6.254,24	732,79	5.521,45
2004	7.752,89	4.233,99	3.518,90	7.575,17	995,06	6.580,10
2005	10.100,03	5.869,85	4.230,18	9.568,36	1.714,97	7.853,39
2006	12.728,24	7.544,51	5.183,73	11.279,46	2.380,87	8.898,58
2007	14.321,32	8.328,57	5.992,75	12.907,11	2.578,32	10.328,79

Figura 1. Balanza Comercial 2001-2007

Ecuador, al igual que los demás países de la región andina, está totalmente expuesto a la competencia internacional, debido al proceso de apertura y desregulación comercial, esto por un lado tiene beneficios importantes como el crecimiento de las exportaciones de productos primarios, pero las importaciones de bienes de capital y de productos con alto contenido de mano de obra se hacen a un ritmo mayor, lo cual vuelve progresivamente negativo el saldo en la balanza comercial.

2. Situación del Sector PYME

Las empresas se clasifican considerando las siguientes variables: el número de empleados efectivos, el valor bruto de las ventas anuales y el valor de los activos totales.

	Micro	Pequeñas	Medianas	Grandes
Número de empleados	01-sep	Hasta 49	50 - 199	Mayor a 200
Valor bruto de ventas anuales	100000	1000000	1000001 a 5000000	Mayor a 5000000
Valor activos totales	Menor a 100000	De 100001 hasta 750000	750001 a 4000000	Mayor a 4000000

Figura 2. Clasificación de las Empresas

En el Ecuador existen cerca de 15.000 PYMES repartidos en cinco provincias: Azuay, Guayas, Manabí, Pichincha y Tungurahua.

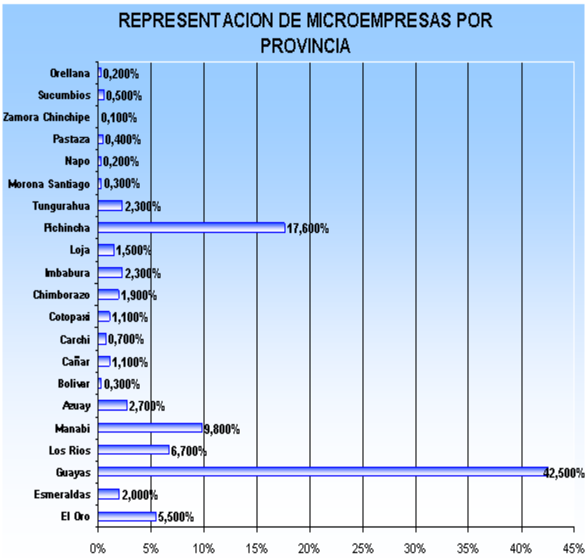

Figura 3. Porcentaje Microempresas por Provincia

Como podemos observar Guayas se destaca con un 42,5 % del total nacional, seguida de Pichincha con 17,6%, Azuay con 2,7%, Manabí con 9,8%, Tungurahua con 2,3%, la Costa, por sí sola reúne aproximadamente al 70% del total nacional según datos del Ministerio de Industrialización y Competitividad (MIC) y del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC).

De aquí partimos que de las 15.000 PYMES existentes en el Ecuador, 8.100 se dedican al Comercio exterior esto nos permite intuir que más de la mitad tienen centrado su negocio en el área de compra y venta con el extranjero esto nos deja conocer el alto grado que tiene el país con el comercio internacional, de las cuales 7.200 se dedican a trámites de importación de materias primas y productos terminados en contraste de 900 empresas dedicadas a la exportación de productos terminados.

De acuerdo a datos de la Autoridad Portuaria de Guayaquil, conocemos que aproximadamente el 70% del COMEX ecuatoriano se realiza por la ciudad de Guayaquil.

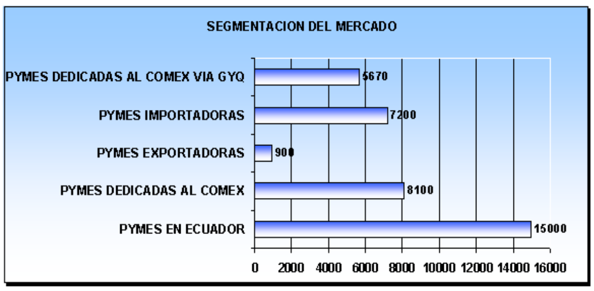

Figura 4. Actividad de Empresas en el Ecuador

Las PYMES tienen una participación en el Producto Interno Bruto del Ecuador de aproximadamente un 13%, pero lo que debemos enfatizar es la gran capacidad que tienen para dinamizar la economía, y se vuelven un mecanismo imprescindible para aliviar la desocupación y combatir la pobreza.

Uno de los principales problemas de las PYMES es precisamente su tamaño, que condiciona a veces enormemente no sólo su posición competitiva sino también sus posibilidades de expansión internacional.

La producción de las PYMES, no sólo abarca la demanda de los consumidores, sino además las obligaciones técnicas y normativas de los países receptores las empresas que deseen exportar deben identificar los mercados extranjeros apropiados, ponerse en contacto con los distribuidores locales y/o con los principales consumidores, aprender acerca de las preferencias de sus clientes, adaptar la calidad y el precio del producto, pues si quieren competir en condiciones aceptables deben mejorar su oferta, su formación y su experiencia.

Establecer una presencia exitosa en mercados extranjeros es mucho más difícil que hacerlo en los mercados internos, las PYMES suelen verse disuadidas de exportar por lo complejo del negocio de exportación y los grandes riesgos que implica. Para desarrollarse en los mercados internacionales se necesitan conocimientos, esfuerzos y recursos financieros significativos, sin los conocimientos y la preparación adecuados, los intentos de exportar están muchas veces condenados al fracaso y pueden incluso poner en riesgo la estabilidad financiera de la propia empresa.

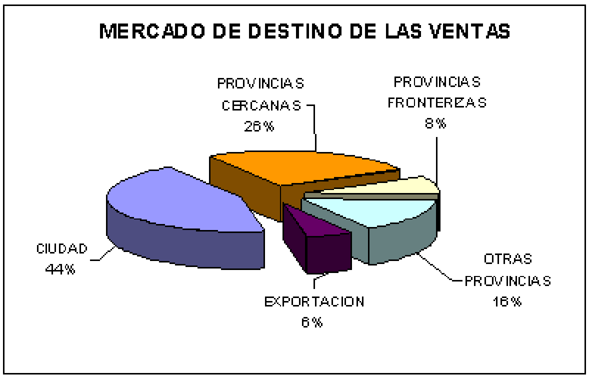

Figura 5. Mercados Destino de Ventas de las PYMES

En el gráfico observamos que las PYMES mueven su producción en diferentes direcciones buscando nichos de mercado tanto dentro como fuera del país.

La mayor producción la destinan al mercado de las grandes ciudades lo cual es comprensible en vista que tanto en ciudades como: Quito y Guayaquil se encuentre la mayor cantidad de consumidores potenciales de los productos que elaboran las PYMES.

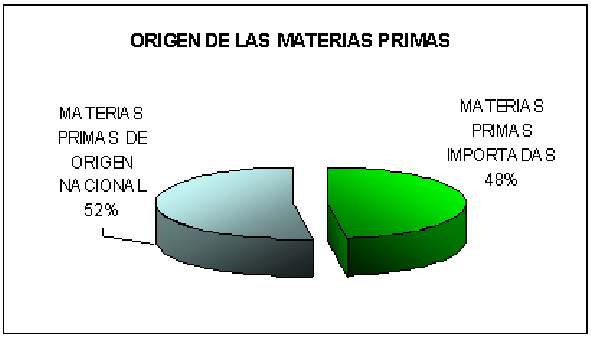

Figura 6. Origen de las Materias Primas de PYMES

Las PYMES utilizan el 48% de la materia prima proveniente de otro país y el 52% es nacional, esto indica que tanto para exportaciones como para importaciones las PYMES tiene un importante uso de los servicios de empresas de Asesoría en COMEX.

Al determinar nuestro universo de posibles usuarios del servicio deducimos que no existirá un poder de negociación único por parte de nuestros clientes, lo cual descarta un posible monopsonio, es decir el caso donde una persona, empresa o país puede afectar significativamente el precio de lo que compra al variar las cantidades adquiridas.

Las PYMES generan ingresos que permiten satisfacer las necesidades básicas y más elementales del empresario y de su familia que también participa directamente en la actividad. Este sector cubre una variedad de actividades, entre las que predominan las comerciales, los servicios y las de producción de pequeños industriales, artesanos o micro industriales.

Los problemas que enfrentan las PYMES como la incipiente organización, informalidad y dispersión del sector, son causas de su vulnerabilidad y limitado acceso a las oportunidades que ofrece el sistema económico.

Organizaciones e instituciones públicas y privadas a nivel local e internacional, como las Cámaras de la Producción, la CAPIG, CORPEI, FEDEXPORT, Programa Profiagro, Expoecuador, se encuentran inmersas en el desarrollo del sector de las PYMES y su potencial exportador.

Estos organismos adquieren un protagonismo creciente en las estrategias de desarrollo empresarial perfeccionando y tecnificando los sectores que abarcan las PYMES especialmente la manufactura y procesados de frutas.

3. Políticas Económicas, Sociales y Objetivos del Sector PYMES

Las PYMES no cuentan con todas las herramientas que requieren para desarrollarse, pese al apoyo de sus gremios, esto se da por la falta de leyes de competencia, el no cumplimiento de las leyes existentes, la corrupción como medio de conducta social y la falta de decisión gubernamental, lo que conlleva a que las propuestas y soluciones no se implementen en el corto plazo.

Por otra parte, la existencia de leyes discordantes y excesivas perjudica el desenvolvimiento del mercado, especialmente en el sector del COMEX como podemos citar que en los últimos 10 meses se han emitido al menos 10 reformas arancelarias, provocando inestabilidad en el mercado, éstas políticas cambiantes en tan corto tiempo entorpece y crea trabas que dificultan el normal desenvolvimiento del sector.

Las políticas arancelarias del actual Gobierno tratan de incentivar el consumo de la producción local subiendo los aranceles a las importaciones y de esta manera reducirlas significativamente.

Uno de los objetivos del gobierno Ecuatoriano dentro de la política industrial y de fomento de las PYMES, es propiciar la competitividad de las empresas, por eso la estrategia se ha orientado a la transferencia, adaptación y difusión de tecnologías, la formación de los recursos humanos, acceso a la información, impulso a las estrategias empresariales innovadoras y, sobre todo, la generación de un conjunto de valores con una visión de futuro compartido entre los sectores publico y privado.

En ese contexto, el impulso se ha dirigido al fortalecimiento de los niveles de competitividad de las empresas exportadoras ecuatorianas, que requieren un soporte adecuado en sus planes de expansión y consolidación de sus mercados internacionales, especialmente en el caso de las micro, pequeñas y medianas empresas, así como también del sector artesanal.

Dentro de los objetivos para promover el desarrollo del comercio exterior del ecuador, se ha considerado la promoción y difusión de la producción exportable generada por las PYMES, a fin de captar nuevos mercados, lo que permitiría mantener un desarrollo sustentado de las PYMES y mejorar su competitividad.

En igual sentido, se nota el apoyo a las Pymes en la generación de productos de alta calidad de exportación o para que aporten con la producción de bienes y servicios que constituyan valor agregado a las exportaciones de otras empresas.

No menos importante es, recalcar que a la par de estas medidas el Gobierno promueve programas económicos encaminados a lograr que las PYMES fortalezcan su producción y se desarrollen como empresas exportadoras.

Entre las medidas que se están implementando podemos citar como ejemplo las siguientes:

- El Programa Socio Semilla, donde a través del Ministerio de Coordinación de Desarrollo Social se la hace entrega capitales semilla a jóvenes emprendedores ecuatorianos que presentaron sus ideas de proyectos innovadores a través del portal de “Infoinclusión”, fomentando así la producción local y futura exportación de la misma, el monto al que ascienden estos fondos es de $3.000,00.1
- Socio Empresa, constituye una alternativa para los jóvenes emprendedores a través de la cual la CFN aportará con el 75% del capital para la compañía, y el beneficiario del programa contribuirá con el 25% del capital los montos máximos por proyecto de negocios serán hasta $250.000 dólares.
- El programa de Cooperación Económica entre Ecuador y la Unión Europea, que contribuye a reforzar la capacidad del país para aprovechar las oportunidades de los mercados internacionales, buscando con especial preferencia mejorar el flujo del comercio y de la inversión con la Unión Europea.

El objetivo de todos los programas y ayudas al sector de las PYMES es logras objetivos primarios tales como:

- Preparar a las PYMES con potencial exportador a que desarrollen su capacidad de aprovechar las ventajas del comercio internacional, en el marco del Mercado Andino, Latinoamericano y del Mercado Único Europeo.
- Organizar el tejido empresarial en fuertes asociaciones sectoriales que permitan alcanzar economías de escala en el acceso a los mercados externos.
- Fortalecer la capacidad de las instituciones públicas y privadas en la gestión técnica y administrativa de las actividades relacionadas con el comercio exterior y las inversiones.
- Generar condiciones para el desarrollo de las Pymes para mejorar su productividad y su capacidad de adaptarse al proceso de apertura e inserción en la economía internacional que ha adoptado ecuador como estrategia de desarrollo.
- Contribuir a que los beneficios del desarrollo sectorial alcancen a la pequeña y mediana empresa y a través de esta a mejorar la equidad en todas las regiones productivas
- Fomentar Pymes competitivas, que sean capaces de enfrentar la globalización y la apertura de mercados a través de su adaptación y reconversión.
- Mejorar las capacidades estratégicas, productivas y comerciales de las pequeñas y medianas

empresas para competir más efectivamente en los mercados locales e internacionales.

- Desarrollar los mercados de servicios financieros y no financieros destinados a las Pymes.
- Mejorar la productividad de las Pymes, sea a través de la mejora de la eficiencia operacional, por incremento de escala (asociatividad), capacitación, adaptación de tecnología, acceso a financiamiento y mejoramiento continuo de la calidad.
- Apoyar a las Pymes con programas específicos que les permita generar una oferta de productos innovadores y con mayor valor agregado.
- Apoyar al fortalecimiento y ampliación de la oferta de servicios de desarrollo empresarial para las Pymes.
- Impulsar la internacionalización de las Pymes.
- Apoyar la diversificación regional de las Pymes institucionalidad y forma de financiamiento

Por medio de estos proyectos y objetivos, el gobierno busca incentivar la producción local de las PYMES para lograr a futuro potenciar las exportaciones y que las importaciones se vean en cantidades relativamente manejables.

Todo esto se vera fortalecido solo por la voluntad política de querer convertir al Ecuador en un país mayoritariamente exportador atrayente de inversión nacional y extranjera, pero que sin una clara visión de sus necesidades y sus falencias no se podrá llegar a un futuro alentador.

4. Principal problema del sector PYME dedicado al Comercio Exterior

En el sector del COMEX ecuatoriano, representados por compañías importadoras y exportadoras grandes, pequeñas y medianas (PYMES), al no contar con su propio departamento de comercio exterior o al no tener personal especializado carecen de información sobre procesos aduaneros, leyes, reglamentos y demás disposiciones gubernamentales.

Para las PYMES resulta muy costoso tener un departamento dedicado al COMEX motivo por el cual éstas contratan servicios de Asesoramiento y Gestión para realizar los trámites de aduana, dado que esto les representa mayor rentabilidad que contar con un departamento solo para este fin.

4.1 Problemas Específicos de las PYMES dedicadas al comercio exterior

Se puede especificar que para las PYMES, no contar con su propio departamento de Comercio exterior se debe a criterios que los afectan en mayor o en menor medida que a las grandes empresas tales como:

- Inestabilidad en las Leyes Aduaneras, lo cual crea desconocimiento entre los Operadores de COMEX (OCE) que provoca retrasos, errores y posibles multas que suelen ser costosas para los OCE's todo debido al desconocimiento de los cambios por parte de las autoridades de turno.
- Costos de Capacitación relevantes, debido a los constantes cambios y/o variaciones del COMEX, por lo cual les es preferible subcontratar estos servicios de Asesoría y Logística.
- Importaciones y exportaciones por temporadas para ciertos OCE's, los exportadores de productos perecibles como frutas, flores y demás productos No Tradicionales, usan los servicios profesionales de asesoramiento en COMEX sólo por temporadas.
- Arancel de Aduanas, Leyes internacionales y demás publicaciones, que son una base para el desarrollo de las actividades de las empresas asesoras en comercio exterior, estas publicaciones no solo se realizan por medio de un pago sino que se renuevan periódicamente a base suscripciones lo cual es un gasto para una PYME, pero una inversión para la compañía asesora.
- Sistemas y Software aduanero costosos para PYMES, los que representan un egreso considerable en sus sistemas propios y especializados solo para envíos electrónicos de información a la CAE, ya que, las características y el formato de los mismos depende de cada uno de los proveedores del mercado.
- El servicio de ficheros electrónicos con proveedores locales, para la empresa asesora en COMEX es una herramienta de trabajo necesaria, lo que generaría un ahorro a nuestros posibles clientes.
- El dilatado proceso para obtener un "permiso previo de importación", obstaculiza, eleva los costos y desmotiva a que los pequeños industriales realicen inversiones para ampliar su producción hacia mercados externos.
- Las normas sanitarias y las exageradas normas de calidad que tiene que cumplir un pequeño industria para exportar y los trámites burocráticos alrededor de ellos, constituyen aspectos que son muy difíciles de superar.
- En ciertos casos el incumplimiento de los compromisos de integración, lo que da un descrédito a los acuerdos comerciales de carácter bilateral y multilateral, ante lo cual se hace notorio el escepticismo de producir para exportar.
- Otras de las dificultades es que los medios de transporte terrestre, aéreo, marítimo, y de comunicación, hasta ahora no operan con calidad y cobertura, lo que entorpece el contacto y la información diaria que deben tener las empresas para concretar sus negocios.
- Estructuras altamente informales incluso no llegan a cumplir con requisitos legales básicos

como el registro único de contribuyentes lo cual merma sus posibilidades de comerciar.

- Coordinación por supervisión directa, siendo empresas de tipo mayoritariamente familiar el dueño realiza adicionalmente tareas de supervisión en ciertos casos incorrectamente.
- Tareas complejas poco especializadas las cuales no llegan a demostrar su verdadero potencial.
- Tomas de decisiones centralizada lo que evita que los mandos medios y bajos se desarrollen y aporten con ideas y soluciones a problemas de la empresa.
- No se acude a la formalización directa sino buscan mecanismos indirectos.

5. Soluciones Planteadas para las PYMES

Se trabajara con una política de buen servicio al cliente, porque se contara con personal especializado, una Estructura Organizacional Horizontal a nivel del Departamento de Operaciones, lo que permitirá otorgar a cada cliente un Asesor de Cuenta, dependiendo del trámite, sea este Importación o Exportación.

Figura 7. ADA COMEX Cía. Ltda. Modelo de página Web – Página de Inicio

La creación de una página Web para que las PYMES puedan consultar sobre el estatus y/o progreso de sus trámites a través de un código de acceso asignado pudiendo así atender sus necesidades las 24 horas del día y no solo en horarios de oficina.

La página ayudará a promover el acercamiento de las PYMES a programas auspiciados por la CORPEI, RED TIPS y otros, que brindan facilidades comerciales para las PYMES.

Será esta una ventana de ayuda alimentada por servidores privados y por las instituciones gubernamentales encargadas del comercio exterior tales como: Corporación Aduanera Ecuatoriana, COMEXI y MIC.

Actualmente no todas las compañías asesoras en Comercio Exterior, cuenta con esta modalidad o sus usos son poco productivos e incluso confusos lo que provoca que los clientes cada vez que desean saber como está su trámite tienen que comunicarse con diferentes asesores, esto genera pérdida de tiempo y malestar si no se conoce el procedimiento interno con el cual se maneja una empresa asesora en comercio exterior.

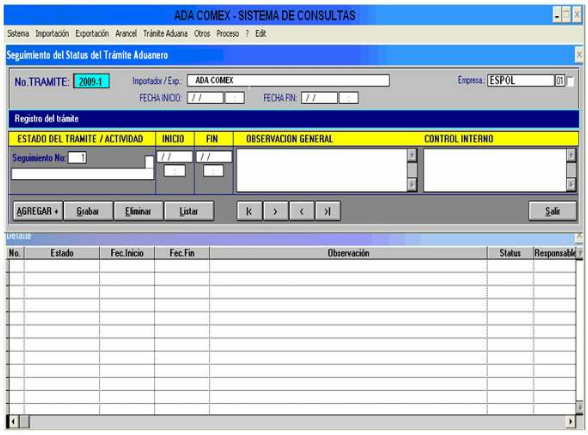

Figura 8. ADA COMEX Cía. Ltda.” Modelo de página Web – Página Sistema de consultas

El objetivo de esta función Web, es que cada cliente este siempre al tanto de las secuencias y procesos que conlleva un tramite de exportación e importación encargados a la empresa asesora propuesta en el proyecto.

Se procura evitar que los potenciales clientes se vean inmersos en problemas pre-embarque y podrán ahorrar costos por posibles multas y contravenciones aduaneras.

A la vez, ésta será una herramienta para que los clientes puedan capacitarse en línea y conocer los datos del proceso de importación o exportación de su partida sugerida.

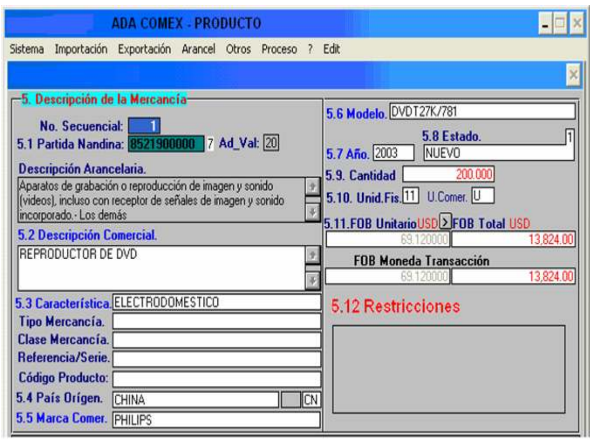

Figura 9. ADA COMEX Cía. Ltda. Modelo de página Web – Página Verificación de Estatus

Con este sistema el cliente podrá revisar la partida arancelaria de su producto en cualquier momento, lo que lo beneficiará en cuanto a conocimiento de leyes, reglamentos y más que todo a las restricciones emitidas por el órgano regulador.

Conocer de antemano las restricciones, porcentajes de impuestos y demás valores a pagar ayuda a que el cliente se haga una idea de la inversión que deberá hacer para que su pedido sea nacionalizado o exportado.

5.1. Servicios complementarios para PYMES

Con la implementación de los servicios las PYMES recibirán asesoría complementaria de acuerdo a la necesidad del trámite a realizar; en los siguientes parámetros:

- Servicio legal
- Reclamos administrativos
- Impugnaciones
- Devoluciones condicionada de tributos
- Constitución de depósitos industriales
- Asesoría en Comercio Internacional
- Cumplimiento y aplicación de requisitos legales, nacionales y/o extranjeros
- Elaboración de fichas técnicas por servicios
- Selección de términos de negociación internacional (INCOTERMS)
- Logística internacional
- Clasificación de partidas arancelarias e interpretación de leyes y disposiciones por parte de nuestros técnicos profesionales.
- Registro de nuevos importadores y exportadores en el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE)
- Registro de Firmas Autorizadas para la Declaración Andina de Valor (DAV).
- Gestión de trámite en Aduana
- Con el Asesor de Cuenta se tiene el compromiso de brindarle al cliente un servicio completo en materia aduanera y con las especificaciones de calidad, mediante nuestros ejecutivos haremos con mayor rapidez los pedidos y con un seguimiento de la mercadería desde su llegada ya sea marítimo o aéreo hasta la empresa de nuestros clientes, con esto queremos que nuestros clientes queden satisfechos cada vez más con nosotros.

6. Retos de las PYMES dedicadas al Comercio Exterior

Es innegable la necesidad de que las Pymes entren en negociaciones con terceros países con el objetivo de aumentar su producción, mejorar la calidad de productos con el intercambio de tecnología y buscar mejores oportunidades de negocios, negociar acuerdos comerciales y de cooperación dirigidos a fortalecer el establecimiento de nuevas Pymes y vinculaciones horizontales entre las diversas empresas.

Se debe promover Pymes proveedoras de bienes y servicios demandados por empresas transnacionales exportadoras de grandes dimensiones, para fortalecer una integración del sector productivo como un todo.

Consolidar los servicios de promoción comercial, incluyendo actividades de capacitación y actualización profesional, el establecimiento de oficinas de promoción comercial, una mayor participación en misiones comerciales, acceso a bases de datos y otras actividades de apoyo.

Pasar a desarrollar programas de capacitación en el campo de los negocios, incluyendo por ejemplo, capacitaciones técnicas relacionadas con aplicaciones científicas y tecnológicas tales como la biotecnología, la información de mercados, la promoción de exportaciones, el mejoramiento de la calidad y la consistencia en los suministros, utilización del comercio electrónico y otras tecnologías aplicadas.

Promover y ejecutar programas especialmente dirigidos a fortalecer la incorporación y uso de tecnologías por parte de las Pymes.

Desarrollar actividades para fortalecer la competitividad, por ejemplo el desarrollo de conglomerados, consejos de competitividad y estrategia de desarrollo de la fuerza laboral.

Poder generar servicios financieros innovadores, como el capital de riesgo y el crédito especial para empresas pequeñas y micro.

Promover y ejecutar programas de desarrollo sostenible, incluyendo asistencia para fomentar el uso de técnicas de producción limpia, así como tecnología y modernos métodos para tratar los desechos industriales.

Diversas cámaras empresariales de Pymes, deberán emprender varias acciones de forma conjunta y en plazos acelerados para cumplir metas establecidas tales como el crecimiento, productividad y tecnificación de las Pymes que realizan comercio exterior.

7. Resumen y Conclusiones

Las PYMES constituyen en nuestro país, una esperanza de generación de empleo, determinado por la capacidad que posee este sector para fomentar innumerables oportunidades de negocios, además de un inmejorable escenario de crecimiento en vista de la actual crisis económica que afecta a todo el mundo, lo que está provocando que economías como la nuestra busquen soluciones en sectores productivos no tradicionales como lo son las PYMES dedicadas al comercio exterior.

Es necesario migrar de aquellas estrategias de desarrollo basadas en políticas proteccionistas tradicionales y esas políticas aperturistas en su versión más restrictiva, hacia una estrategia basada en la preparación de las empresas nacionales para la competencia global, se requiere el establecimiento de una política integral que reúna los esfuerzos dispersos que realizan las instituciones gubernamentales y privadas en el cumplimiento de su intención reimpulsar el desarrollo de las Pymes con capacidad exportadora y comercial.

En resumen se puede determinar tres pilares que determinan el éxito o el fracaso de una Pymes dedicada al comercio exterior todas estas dirigidas por esfuerzos estatales y privados que son:

1. Desarrollo de estrategias de competitividad para Pymes que impulse una mejor inserción en mercados extranjeros, con especial énfasis en la capacidad de realizar innovación tecnológica y de asociación.
2. Estrategias para acceso a financiamiento competitivo ya sea con entidades locales o externas.
3. Promover, crear y mantener la institucionalidad necesaria para implementar esas estrategias para que perduren en el largo plazo.

Con esto se busca la inserción de las PYMES ecuatorianas no solo con una producción local sino lograr enfocarlas a vender sus bienes y servicios al exterior incrementando el ingreso de divisas para el país.

7. Agradecimientos

Un agradecimiento por la valiosa información puesta a disposición de todos del señor Eduardo Armendáriz en su articulo *“Retos de las Pymes en los procesos de negociación comercial”,* y a todos los amigos y colegas que aportaron con sus ideas y planteamientos.