

**UNIVERSIDAD DE PINAR DEL RIO
“HERMANOS SAIZ MONTES DE OCA”
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA**



Tesis en opción al título de Ingeniería Comercial.

Título: “Valoración de las categorías de Administración de Riesgos derivados Herramienta para la gestión de las Pequeñas y Medianas Empresas.
Estudio de caso en el contexto del Ecuador.

Autora: Ana Germania García Fonseca

Tutora: Dra. : Deysi Alfonso Porraspita

Pinar del Río Septiembre, 2010

“Año 52 de la Revolución”

PAGINA DE ACEPTACION



Luego de estudiada la exposición de la diplomante **Ana Germania García Fonseca** así como la opinión de los tutores y el oponente del presente trabajo de tesis, el tribunal emite la calificación de 5 puntos.

Presidente del Tribunal

Secretario

Vocal

Dado en la Universidad de Pinar del Río Hermanos Saiz Montes de Oca, a los 2 días del mes de Septiembre del 2010.



**CUMPLIMIENTO DE LA RESOLUCIÓN RECTORAL
No. 17/98**

Los resultados que se exponen en el presente Trabajo de Tesis se han alcanzado como consecuencia del trabajo realizado por la autora, respaldado por la Universidad de Pinar del Río en Cuba, por tanto los resultados en cuestión son propiedad de la autora y de uso de los mismos de forma conjunta, y recibir los beneficios que se deriven de su utilización.

Conforme:

Ana Germania García Fonseca
Autora

Dar: Deysi Alfonso Porraspita
Tutora



**“El trabajo debe dejar de ser una penosa
necesidad para volverse un agradable
imperativo.”**

Ernesto Che Guevara

Dedicatória

A mi familia en especial a mi padre **Vicente García** y a mi madre **Gladys Fonseca** quienes han depositado en mi toda su confianza y amor para poder culminar otra de las etapas académicas en mi vida estudiantil. Este trabajo pretende dejar sentado entre todos y todas las personas que me conocen, que con responsabilidad, esfuerzo y dedicación todo objetivo se puede conseguir en la vida.

Agradecimientos

No existe palabra que se pueda resumir el verdadero significado de lo que en verdad uno se quiere expresar. Por esta razón quiero iniciar agradeciéndole a DIOS por ser quien me cuida en todo momento y en todo lugar. A mis padres Vicente y Gladys, a mis hermanos, mis sobrinos etc., por su apoyo incondicional para alcanzar cada una de las metas planteadas. A la Universidad Técnica de Cotopaxi por ser la institución en donde me prepare durante la etapa de educación superior, de manera personal al Lic. Jorge Zurita quien me ayudo en el desarrollo de la presente tesis. A la Universidad de Pinar del Rio "Hermanos Saiz Montes de Oca" de la república de Cuba en especial a la Dra. Deysi Alfonso Porraspita quien me colaboró con el proceso de la actual tesis. Y en general a todas las personas que colaboraron conmigo a lo largo de este camino y que han contribuido de alguna manera para el logro de este sueño. A todos ellos muchas gracias por haber estado ahí, por esas palabras de aliento, por la confianza y por esos buenos momentos que hicieron de esta larga carrera un éxito, para ellos mis sinceros agradecimientos.

Resumen

La Economía Internacional actualmente se caracteriza por una creciente dinámica de la internacionalización de las Relaciones Sociales de Producción Capitalistas, que se llama proceso de Globalización que se distingue entre otras cosas por la gran interdependencia económica de los países, por el gran flujo de los avances científicos técnicos y simultáneamente la gran movilidad del Capital Internacional.

La evolución del Capitalismo en el siglo XX ha destacado con fuerza el hecho de que su Sistema Monetario Financiero evoluciona igual y en consonancia con sus directrices mundiales. Esto resulta de que, tal sistema está subordinado a la lógica de valoración de los capitales y de la producción del sistema económico. A inicio de los 80 se comienzan aplicar a nivel mundial las políticas neoliberales. Como es conocido en América Latina donde con mayor rigor se aplican estas políticas; uno de los componentes principales del ajuste neoliberal lo constituye la desregularización de los mercados financieros política según la cual se liberalizan los flujos financieros con el exterior, se eliminan o se reducen a la influencia del estado sobre el sector bancario, liberalizan las tasa de interés, se introducen los tipos de cambios flotantes, promueve la desregulación fiscal y las privatizaciones que facilitan premeditadamente.

Estos riesgos son particularmente altos para las pequeñas y medianas empresas que son muy vulnerables a los riesgos financieros más que a los riesgos provenientes de otras esferas de su actividad

Palabras clave: Las PYMES en Ecuador.

Sistema Monetario Financiero Internacional

Desregularización financiera en Ecuador

Globalización financiera y crisis financiera

Summary

The International Economy at the moment is characterized by a growing dynamics of the internationalization of the Social Relationships of Production Capitalists, what he/she calls himself process of Globalization that is distinguished things among other for the economic great interdependence of the countries, for the great flow of the scientific technical advances and simultaneously the great mobility of the International Capital.

The evolution of the Capitalism in the XX century has highlighted with force the fact that its System Monetary Financier evolves equally and in consonance with its world guidelines. This is that, such a system is subordinate to the logic of valuation of the capitals and of the production of the economic system. To beginning of the 80 they are begun to apply at world level the neoliberal politicians. As it is known in Latin America where with more rigor these politicians are applied; one of the main components of the neoliberal adjustment constitutes it the desregularización of the financial political markets according to which the financial flows are liberalized with the exterior, they are eliminated or they decrease to the influence of the state on the bank sector, they liberalize the interest rate, the types of floating changes are introduced, it promotes the fiscal deregulation and the privatizations that facilitate premeditatedly.

These risks are particularly high for the small and medium companies that are very vulnerable to the financial risks more than to the risks coming from other spheres of their activity

Words key: PYMES in Ecuador.

Financial International Monetary System

Financial Desregularización in Ecuador

Financial globalization and financial crisis

Índice

Nº	CONTENIDOS	Pág.
1	PENSAMIENTO	I
2	DEDICATORIA	IV
3	AGRADECIMIENTO	V
4	RESUMEN	VI
5	SUMMARY	VII
6	ÍNDICE	VIII
7	INTRODUCCIÓN	1
8	CAPÍTULO 1	
9	1.1 Breve caracterización del proceso de Globalización Financiera	7
10	1.1.1 La política de desregulación de los mercados financieros en los marcos del ajuste estructural neoliberal	7
11	1.2 La relación Globalización Financiera - Crisis Financiera	15
12	1.2.1 Enfoque Neoliberal	15
13	1.2.2 Propuesta Marxista	19
14	1.3 Particularidades de la crisis financiera en Ecuador. El proceso de dolarización	21
15	1.4 Contexto económico del Ecuador como parte de la comunidad Andina	39
16	CAPÍTULO 2	44
17	2. LAS PEQUEÑAS Y MEDIANA EMPRESAS EN LAS CADENAS DE VALOR INTERNACIONAL	44
18	2.1 Introducción	45
19	2.2 Definición de la micro y pequeña empresa	46
20	2.3 La importancia de las pymes en el ámbito mundial. Sus características	49

21	2.4 Ventajas y desventajas de las Pymes	51
22	2.5 La Importancia Estratégica de las Pymes: características principales de las pequeñas y medianas empresas y su rol en el desarrollo económico	53
23	2.6 La Globalización y sus consecuencias para las Pymes. Su contribución al Comercio Internacional y su internacionalización	55
24	2.7 Ciclo de vida de las MiPyME. Su intervención en el mercado de trabajo	62
25	2.8 Experiencia Latinoamericana	65
26	2.9 Las MIPYMES en Ecuador	66
27	2.10 Marco Institucional de las PYMES: La institucionalidad que se había creado para	70
28	2.11 Marco Legal de referencia para las PYMES: En relación al marco legal	71
29	CAPÍTULO 3	73
30	3.1. La Administración de Riesgos Financieros	73
31	3.2. Surgimiento, Evolución e Importancia de los Instrumentos Derivados	74
32	3.3. FORWARDS	81
33	3.4.FUTUROS	83
34	3.4.1. Futuros sobre divisas	84
35	3.4.2. Futuros sobre tasas de interés	85
36	3.4.3. Contratos de futuros sobre letras del Tesoro	85
37	3.4.4. Contratos de futuros sobre Eurodólares	86
38	3.5. Futuros sobre índices accionarios o bursátiles	86
39	3.5. 1 OPCIONES	87
40	3.5.1. Opciones sobre futuros	87
41	3.6. SWAPS	88

42	3.6.1. Swaps sobre tasas de interés	88
43	3.6.2. Swaps sobre tipo de cambio	89
44	3.6.3. Swaps de materias primas (“Commodity Swaps”)	90
45	3.6.4. Swaps de índices bursátiles	90
46	3.6.5. Swaps crediticios	91
47	3.7. INSTRUMENTOS EXÓTICOS	92
48	3.7.1. Opciones de Barrera	92
49	3.7.1.1. Opciones de Límite Desactivante (Out)	93
50	3.7.1.2. Opción de Límites Activantes	93
51	3.7.2. Collar Cero Costo	94
52	3.7.3. Túnel	94
53	3.7.4. Swap Participativo	94
54	3.7.5. Forward - Swap	94
55	3.7.6. Swaptions	94
56	CONCLUSIONES	95
57	RECOMENDACIONES	97
58	BIBLIOGRAFÍA	-
59	ANEXOS	-

Introducción

Introducción

La Economía Internacional actualmente se caracteriza por una creciente dinámica de la internacionalización de las Relaciones Sociales de Producción Capitalistas, que se dado en llama proceso de Globalización, que se distingue, entre otras cosas por la gran interdependencia económica de los países, por el gran flujo de los avances científicos técnicos y simultáneamente, la gran movilidad del Capital o Internacional.

La evolución del Capitalismo en el siglo XX ha destacado con fuerza el hecho de que su Sistema Monetario Financiero evoluciona de igual y en consonancia con sus directrices mundiales. Esto resulta de que, tal sistema está subordinado a la lógica de valoración de los capitales y de la producción del sistema económico.

Luego de la década del siglo XX el Sistema Financiero Internacional comienza a transformarse estructuralmente para dar respuesta a las exigencias capitalistas de imponer un nuevo patrón de acumulación asignado por la prioridad de la oferta sobre la demanda, el abandono de los desequilibrios fiscales en busca de mayores niveles de empleo, la participación estatal como resorte clave para el buen funcionamiento de la lógica del mercado.

En la dinámica capitalista desde la posguerra y hasta los años setenta, el sistema Financiero Internacional actuaba como un mecanismo orientado a catalizar los recursos financieros desde el sector de las finanzas hacia el sector de la economía productiva de bienes y servicios, era además un sistema diseñado bajo la lógica de un mecanismo global capaz de brindar estabilidad y cierto espacio de soberanía económica para todas las naciones que conformaban dicho sistema.

Era claro, un sistema capitalista y pre capitalista, pero su lógica interna y su funcionamiento efectivo potenciaban realmente el auge y desarrollo de la economía real y de posibles experimentos desarrollistas en la periferia.

Con el agotamiento del modelo Keynesiano en los años 70. La subida masiva en precios del petróleo y el estancamiento crónico de las economías priorizando la eficiencia en la gestión económica como vía para el crecimiento perdido y el desarrollo no obtenido.

El enfoque ahora pasa desde la demanda hacia la oferta. La magnitud del cambio en las características del sistema capitalista sobrevenida con la implantación del modelo neoliberal escapan a la intención y alcance de este trabajo, sin embargo, el aspecto del Sistema Financiero Internacional dentro de esta ciudad es crucial.

El Sistema Financiero Internacional se convierte en una máquina de valorizar capitales vía concentración y centralización de los mismos a una escala colosal, pasa este sistema a una posición de finalidad al dejar de actuar como catalizador de recursos financieros hacia actividades productivas para convertirse en el mismo sistema que valoriza el capital fuera de la producción, logrando a través de la especulación financiera de todo tipo.

Para lograr convertir al Sistema Financiero Internacional en el sistema capaz de lograr que ya la economía real capitalista no lograra, se urgía de una serie de transformaciones. El tema concreto de las paridades monetarias fue centro de esta remodelación. Bajo el esquema Keynesiano se pensó que la nivelación de la balanza de pagos y demás equilibrios eran objetivos de segunda mano frente a la búsqueda de un nivel adecuado de empleo y demanda efectiva, para más el ingreso nacional, variable crítica que provocaba a su vez el nivel óptimo de demanda efectiva y el empleo, servía con sus variaciones a nivelar las cuentas externas. La lógica Keynesiana pasaba por mecanismo reales de la economía.

En el modelo neoliberal se retoma el credo neoclásico en la flexibilidad de variables económicas, principalmente las asociadas con la órbita monetaria. Los grandes equilibrios macroeconómicos son asumidos como objetivos centrales y el ataque a la inflación como centro del discurso. Las tasas de cambios y su conformación pasaban así a convertirse en una de las variables que conectaba mecánicamente el sector externo de la economía con el sector interno, brindando todos los estímulos necesarios para el sano funcionamiento de la economía en condiciones de competitividad y eficiencia,

Toda esta fundamentación, que no hace que encubrir la necesidad real de lograr la valoración del capital sorteando la producción, conlleva a establecer a inicios de los años 70 la libre flotabilidad de las tasas de cambio, la liberalización de las cuentas de capitales, la exclusión del mecanismo Keynesiano de nivelación de las cuentas externas e internas de la nación.

Estos elementos, sumados a otros destinados por los Programas de Ajustes Estructural del BM y el FMI diseñado para reestructurar desde la base las economías periféricas, brindaron al sistema capitalista global la posibilidad de una nueva etapa de desarrollo donde la especulación financiera viene a ocupar el lugar que por casi 30 años correspondió a la producción industrial, el mercado externo a ocupar el lugar del mercado interno, y sobre todo, el mercado, las instituciones financieras internacionales y el Sistema Financiero Internacional a sustituir al Estado Nación como centro rector en el camino al desarrollo económico y social de las naciones.

A partir de inicio de los 80 se comienzan aplicar a nivel mundial las políticas neoliberales. Como es ampliamente conocido es en América Latina donde en primer lugar y con mayor rigor se aplican estas políticas, uno de los componentes principales del ajuste neoliberal lo constituye la desregularización de los mercado financieros, política según la cual se liberalizan los flujos financieros con el exterior se eliminan o se reducen la influencia del estado sobre el sector bancario, liberalizan las tasa de interés, se introducen los tipos de cambios flotantes, promueve la desregulación fiscal y las privatizaciones que facilitan deliberadamente; algo similar ocurre con el tipo de operaciones que estas instituciones puedan realizar.

Según Alfredo Gonzales (2005) a los procesos de desregulación sobrevinieron crisis financieras o estallidos bursátiles posteriores, en un periodo entre 2 y 5 años, lo cual es muestra de la creciente inestabilidad y por tanto el creciente riesgos a que quedan expuestas las organizaciones económicas. En este contexto se desata el proceso de financierización, frente a una reducción de expectativas de ganancias de los negocios tradicionales y la reducción del papel de los bancos, las empresas y otras organizaciones comienzan a atender a la financierización lo cual significa mayor participación de las mismas en los mecanismos bursátiles, en los mercados estrictamente mercantiles especulativos con lo cual los riesgos operacionales se incrementan sobre todo si se considera la creciente globalización de estos mercados.

Estos riesgos son particularmente altos para las pequeñas y medianas empresas que son muy vulnerables a los riesgos financieros más que a los riesgos provenientes de otras esferas de su actividad. En la universidad de Pinar del Rio se han realizado una serie de investigaciones donde se valoran

diferentes aspectos de la gestión de riesgos, investigaciones como. La bolsa de Valores en Guatemala, Análisis, gestión y control del riesgo bancario derivado de las operaciones crediticias del BANDEC con sus clientes en el municipio de los Palacios, investigaciones dirigidas por la Dra. Deysi Alfonso Porraspita sobre los costos de la calidad donde los componentes de riesgos operacional para pequeñas y medianas empresas para el mercado globalizado que es lo que pretendemos realizar en nuestra investigación.

Debido a lo anterior es que presentamos nuestro **problema científico**: las PYMES en Ecuador no utilizan de manera constante las técnicas de administración de riesgos frente al mercado financiero lo que eleva su vulnerabilidad y condiciona su gran inestabilidad.

Como **objetivo general** de la investigación nos planteamos: Contribuir al desarrollo teórico e instrumental de la administración de riesgos financieros como instrumento de la gestión económica empresarial de las PYMES en Ecuador.

Además nos proponemos como **objetivos específicos**:

- Realizar una caracterización del proceso del Sistema Monetario Financiero Internacional
- Evaluar los resultados del proceso de desregularización financiera en Ecuador
- Caracterizar el rol, sistema de gestión y estabilidad de las PYMES en Ecuador
- Proponer técnicas para la administración de los riesgos monetarios y financieros en las PYMES.

Nos planteamos como hipótesis de nuestra investigación la siguiente: si se logran establecer los elementos del Sistema Financiero Internacional que inciden sobre la estabilidad de las PYMES de Ecuador, se podrían entonces evaluar diferentes técnicas de administración de riesgos aplicables por estas empresas elevándose la eficiencia en la toma de decisiones financieras.

El objeto de estudio: La administración de riesgos financieros y monetarios.

El Campo de acción de la investigación: Gestión financiera de las empresas.

Para la realización eficaz de esta investigación nos apoyamos en métodos empírico y teóricos. Dentro del método empírico se realizó consultas con profesores del Instituto Superior Politécnico José Antonio Echeverría. (ISPJAE) en la facultad de ingeniería Industrial, del centro de Estudios de Economía Mundial, Centro de Estudio de la Economía Cubana y el centro de documentación del Banco central de Cuba para recoger criterios acerca del desempeño de las pequeñas y medianas empresas en el contexto internacional, además se pudo dialogar y recoger criterios con distintas personalidades de América Latina participantes en el XI Encuentro Internacional de Economistas sobre Globalización y Problemas del Desarrollo, acerca de los derivados financieros y su impacto en las Pequeñas y Medianas Empresas.

En cuanto a los métodos teóricos se utilizaron métodos dialécticos, en especial sus principales herramientas. Análisis y síntesis, esta herramienta permitió en primer lugar comprobar la relación entre la globalización financiera y crisis financiera.

En segundo lugar entender el desempeño de las Pequeñas y Medianas Empresas en las cadenas de valor internacional. Lógico histórico, con el proceso de dolarización y su impacto en la economía ecuatoriana. También se analizaron los instrumentos de la Administración de Riesgos Financieros desde el surgimiento, la evolución e importancia de los derivados financieros.

El aporte teórico consiste en presentar diferentes técnicas de análisis de riesgo para las pequeñas y medianas empresas.

La tesis ha sido estructurada en tres capítulos con el propósito de cumplir con el objetivo general presentado y dar solución al problema científico.

El capítulo 1, breve aproximación a la relación entre globalización financiera y crisis financiera. Este capítulo tiene como objetivo realizar una breve caracterización del proceso de Globalización Financiera tomando en cuenta la política de desregulación de los mercados financieros en los marcos de ajuste estructural, la relación Globalización Financiera vista desde el enfoque Neoliberal y la propuesta Marxista; y finalmente analizar las particularidades de la crisis en el Ecuador y el proceso de dolarización.

El Capitulo 2 Las pequeñas y Medianas Empresas en las cadenas de valor internacional. El objetivo de este capítulo es caracterizar a las pymes tomando en cuenta su importancia estrategias, su rol en el desarrollo económico y su contribución en el mercado internacional. Se tomara en cuenta también la experiencia latinoamericana y el desempeño de las Pymes en el Ecuador.

El Capitulo 3 Los instrumentos de administración de riesgos. Particularidades de su uso para las Pymes. El objetivo de este capítulo es explicar los fundamentos de objetivos y funciones de la administración de riesgos, los tipos de riesgos financieros y el proceso de cómo administrar de una manera muy general.

Los resultados esperados que nos hemos planteados en esta son las siguientes:

- 1.- Propuesta de algunas técnicas de evaluación de riesgo para las PYMES en Ecuador.
- 2.- Valoración sobre funcionamiento de las PYMES en Ecuador.
- 3.- Una clasificación de los principales riesgos operacionales en el mercado financiero para las PYMES en Ecuador.

Capitulo 1

CAPITULO 1

Objetivo del capítulo: Analizar el proceso de desregularización Financiera en Ecuador y los mercados bursátiles.

1.1 Breve caracterización del proceso de Globalización Financiera.

La globalización financiera tiene su origen en la necesidad de intercambio de productos y servicios entre las naciones. Con el intercambio surge el riesgo cambiario y la intermediación en divisas. Ya en los sesenta el mercado de divisas tuvo un fuerte desarrollo impulsado por el comercio internacional. En un segundo paso durante la década de los setenta las empresas contemplan la posibilidad de financiarse de forma más eficaz acudiendo a los mercados de renta fija bancaria fuera de sus fronteras. De esta manera podían acceder a financiación más económica o a financiación que no estaba disponible en los mercados locales.

Durante los ochenta y noventa se puede acudir también a la financiación internacional en los mercados de renta variables y este proceso se acelera paulatinamente. A este fenómeno de financiación internacional, y realización de transacciones en divisas se le unen otros dos factores, la capacidad de producir y la capacidad de vender fuera de nuestras fronteras. Estas son las bases de lo que conocemos como globalización económica.

En teoría, globalización financiera nos permite diversificar, es decir, invertir ya no solo en productos diferente con lo que conseguimos minimizar el riesgo de nuestra inversión.

En la práctica, el fenómeno de la globalización financiera implica una perspectiva diferente. Por un lado, las noticias regionales positivas y negativas influyen de la misma manera que venían haciéndolo hasta hace unos años. Sin embargo, las noticias positivas internacionales tienen un peso decisivo, minando el mercado a la baja.

Los países de América Latina fueron parte del proceso de globalización financiera desde sus comienzos, entre fines de los años sesenta y principios de los setenta. Globalización financiera envuelve dos procesos complementarios. Uno es la adopción de reformas institucionales y legales que permiten el libre flujo de capitales a través de las fronteras. El otro es el efectivo incremento de los flujos de capital entre países.

La globalización de la región no fue progresiva y continua, ni en su aspecto institucional ni en lado cuantitativo. El primer auge de flujos de capital hacia las economías en desarrollo tuvo un final abrupto con las crisis financieras y externas, entre 1981 y 1982. Las crisis fueron seguidas por la nacionalización de una gran proporción de las deudas del sector privado, a través de diferentes mecanismos en cada país. Se estableció a continuación un arreglo institucional por el cual la financiación externa de cada país debía negociarse simultáneamente con los acreedores internacionales y el FMI. Durante el resto de los años ochenta la región estuvo sometida a un régimen caracterizado por dos rasgos estilizados: (i) el financiamiento externo estaba racionado y; (ii) las negociaciones con los acreedores y las agencias multilaterales imponían generalmente transferencias netas al exterior de magnitud macroeconómica significativa. En este periodo fueron revertidas algunas de las medidas de liberalización del mercado de capitales adoptadas previamente. Esta reversión temporal de la apertura y liberalización financiera fue principalmente motivada por la necesidad de poner bajo control las tendencias explosivas generadas por las crisis.

Hay otros aspectos de la primera etapa de la globalización regional que merecen ser subrayados. En la región se ensayaron las primeras experiencias de apertura comercial y financiera completas. Argentina, Chile, y Uruguay aplicaron paquetes de políticas similares los llamados experimentos de liberalización del Cono Sur. En el último cuarto de los años setenta. Todos ellos finalizaron en crisis financieras y cambiarias, default de las deudas y profundas recesiones. Por otro lado, las crisis de América Latina mostraron los primeros episodios de contagio regional.

La región no se desvinculó del proceso de globalización en los años ochenta. Aunque resultaba prácticamente imposible conseguir financiamiento voluntario, los países de la región mantuvieron estrechas relaciones con el sistema

internacional a través de la negociación del servicio de la deuda contraída previamente. Cuando varias de las economías regionales, particularmente las mayores, entraron en los años noventa a un nuevo periodo de auge financiero, lo hicieron con la carga de una gran deuda externa, heredada de la temprana experiencia de globalización y del desastre a que esa condujo.

Es frecuente que se atribuya una mayor inestabilidad de los mercados de capitales al proceso de desregulación financiera. Esta es una afirmación que solo es cierta en parte, en la medida en que no se puede negar su contribución a unas fluctuaciones excesivas del mercado, pero no puede olvidarse el protagonismo que a estos muestra la práctica de determinadas políticas macroeconómicas como por ejemplo, las frecuentes políticas presupuestarias expansivas.

La región se reinserto en el proceso a principios de los noventas y experimento un nuevo auge de flujos de capital que se encamina un sudden stop con las crisis mexicanas en 1994-95. En esta oportunidad el periodo de retención del financiamiento fue corto. Los influjos de capital se recuperaron desde 1996 con un peso mayor de la inversión extranjera directa. El comportamiento cíclico no se repitió después de la contracción denotada por las crisis asiáticas y rusa.

Muchos participantes vieron el primer auge de los años 1990 la etapa inicial de largo periodo de crecimiento de los flujos de capital a los mercados emergentes, como resultado de un continuo proceso de profundización financiera a escala mundial. Esta era compartida por muchos inversores multilaterales y en algunos gobiernos. Era compartida por muchos inversores e intermediarios financieros internacionales. Se pensaba que el sistema tendería en unas interrupciones a la integración completa de los mercados emergente.

En un mercado global. La posibilidad de crisis era simplemente, descartada. La posibilidad de comportamientos de manada por parte de los inversores internacionales no era siquiera considerada. Los analistas de mercados financieros estaban familiarizados con estos fenómenos, pero conceptos como contagio y sudden stop, nacieron y fueron aplicados al mercado internacional recién después de la crisis de México.

La amplitud del primer auge de los años 90 estuvo relacionada con esta subestimación de riesgos por parte de los inversores, que alentó la intensidad de los flujos de capital. Fue una burbuja liderada por los activos de México. La

crisis de México revelo los riesgos y mostro la volatilidad de los flujos de capital. Pero también expuso la posibilidad y efectividad de una inversión pública internacional de escala inédita. Los paquetes de rescate permitieron que México y otros países afectados principalmente Argentina cumplieran todos sus compromisos financieros. Esto sentó las bases para un nuevo auge, que se extendió hasta la crisis asiática.

Después de las crisis de Asia, Rusia y Brasil se instaló la idea de que el proceso de integración financiera internacional seguía una trayectoria cíclica.

Consecuentemente, se esperaba una nueva fase de auge. La perspectiva optimista estaba alentada por la realidad que habían mostrado los paquetes de rescate para evitar el default en la mayoría de los casos. Y también por la naturaleza relativamente benigna que había tenido la crisis de Brasil.

Sin embargo, otros datos indicaban que el proceso había tomado una dirección diferente. Primero, el volumen de los flujos netos de capital no se recuperó de los bajos niveles registrados en 1998. Segundo, las primas de riesgo permanecieron sistemáticamente altas para algunos países de peso importante en el promedio de los mercados emergentes, por arriba de un piso que duplicaba las magnitudes de las primas observadas en los periodos de auge previos.

La reducción en los flujos de capital y las innovaciones en su dinámica aparecieron asociadas con otros cambios de significación, que modificaron sustancialmente el contexto que había prevalecido en los años 90.

Simultáneamente tuvo fin el largo periodo de crecimiento de la economía de los Estados Unidos. El colapso de la burbuja había crecido en paralelo con el auge de los mercados emergentes y ambos tipos de activos representaban el nuevo conjunto de oportunidades de inversión de alto rendimiento. La retracción en la demanda de activos de los mercados emergentes resultante de las expectativas de ingreso reducidas y de las pérdidas causadas por la caída de precio de las acciones se vio potenciada por una mayor incertidumbre.

Del lado de la oferta, los activos emitidos por los mercados emergentes regionales habían perdido el atractivo que mostraban en la capacidad de pago de sus obligaciones externas fueron cambiando a lo largo de la década, en buena medida como resultado del propio proceso de globalización. La

contrapartida de los flujos netos de capital es el incremento del capital extranjero y de las deudas externas privadas y públicas.

Esto se refleja en la cuenta corriente del balance de pagos como un continuo crecimiento de la cuenta de ingresos del capital no fue contrapesado por un crecimiento de las exportaciones netas, lo cual generó déficit estructural en la cuenta corriente. Gran parte del problema que confrontan estos países deviene precisamente de esta inconsistencia entre las posiciones financiera y comercial con relación al resto del mundo.

A fines de los noventa, confrontados con una retracción en la oferta de fondos del exterior, los países altamente endeudados desesperaban por la refinanciación de sus vencimientos de capital y por financiamiento adicional para cubrir déficits de cuenta corriente determinados principalmente por los servicios del capital (intereses y utilidades.) en 2001 esta situación involucraba a países como Argentina y Brasil, que dan cuenta de un importante porcentaje de la deuda de América Latina y de la deuda total de los emergentes. A fines de 2002 Argentina había entrado en default y Brasil tenía en mercado Cerrado para nuevas colocaciones.

1.1.1 La política de desregulación de los mercados financieros en los marcos del ajuste estructural neoliberal

En julio de 1944, en Bretton Woods, New Hampshire fue creado el Fondo Monetario Internacional por iniciativa de las grandes naciones industrializadas con el objetivo de impedir una crisis económica global como había acontecido en 1929.

Esta institución fue fundada con tres responsabilidades básicas: supervisión económica de los países miembros, consultoría técnica en materia de políticas económicas y prestamistas en caso de problemas de la balanza de pagos.

En sus primeros años el Fondo tenía como filosofía el responder a las recesiones en los países miembros a través de préstamos que permitieran la aplicación de políticas económicas contra cíclicas, restaurando la demanda agregada a sus niveles normales, evitando de esta manera políticas del tipo empobrecer al vecino, para salir de la, que llevaran a una depresión de la demanda agregada global. En todo caso, durante las décadas del 50 al 60 se

vio una época de prosperidad económica sin precedentes lo que indujo a que pocos países se vieran en la necesidad de usar estas facilidades.

Pero en los 70 todo comenzó a cambiar, se empezaron a presentar fenómenos que la economía Keynesiana era incapaz de explicar y peor aún, incapaz de formular medidas en materia de política económica que permitieran responder a estos fenómenos, entendiéndose contextos de alta inflación, causada principalmente por los sucesivos shock petroleros, junto con bajo crecimiento y altas tasas de desempleo en los países industrializados.

Se empezaron a formular explicaciones para esta pérdida de dinamismo en las principales economías capitalistas del mundo. La hipótesis que ganó más fuerza, y que a la postre terminó convirtiéndose en la ideología predominante en el ámbito mundial durante las próximas décadas, era que las pérdidas relativas de eficiencia, en el caso de las economías industrializadas, se debían a la excesiva reglamentación gubernamental, a las economías industrializadas, se debían a la excesiva reglamentación gubernamental, a las rigideces estatales y las fallas cometidas por los gobiernos en su política económica y monetaria.

Los gobiernos conservadores de Ronald Reagan y Margaret Thatcher, en Estados Unidos y el Reino Unido, respectivamente, comenzaron la aplicación de medidas económicas que facilitarían la actuación del sector privado y disminuirían el papel del Estado en la actividad económica, al mismo tiempo que comenzaron la aplicación de políticas monetarias restrictivas con el fin de estabilizar y tener bajo control el nivel de precios. Estas medidas abrieron las puertas para la reinstalación de la teoría liberal, esta vez bautizada como Neoliberal, que más tarde fue convertida en la política oficial de las grandes instituciones financieras internacionales, el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional y seguida posteriormente, gracias a los programas de Ajuste Estructural por gran parte de los países del mundo subdesarrollado.

Estados Unidos por parte de la Reserva Federal, las tasas de interés internacionales se dispararon, y provocaron la llamada Crisis de la deuda, las bajas tasas de interés de los años setenta, facilitadas por el mercado de los Eurodólares y los excedentes creados por los países exportadores de petróleo durante los sucesivos shocks petroleros, incentivaron una política de endeudamiento, principalmente en Latinoamérica.

Las principales economías latinoamericanas se declararon en cesación de pagos de los servicios de la deuda externa. Esto generó largos procesos de negociación entre los gobiernos de los estados morosos y las principales instituciones financieras internacionales junto con los grandes acreedores privados, con el objetivo principal de salir de default de la deuda y permitir el regreso de los países a los cada vez más grandes mercados de capitales internacionales. A raíz de estos procesos de negociación, surgieron el Consenso de Washington y los primeros Planes de Ajuste Estructural. Todos estos modelos de política económica tenían como principio rector el fundamentalismo de mercado neoliberal y estaban orientados principalmente a combatir los acuciantes problemas estructurales de las economías latinoamericanas: políticas monetarias laxas, crecientes déficit fiscales, excesivo proteccionismo e intervención estatal en la actividad económica y una abultada deuda externa.

El modelo inicial creado para los problemas de las economías latinoamericanas pronto comenzó a ser aplicado a lo largo y ancho del mundo subdesarrollado, para promover de una manera balanceada el cumplimiento de las obligaciones externas y el crecimiento en los países con problemas. El problema fue la crisis se comenzó a extender cada vez más y terminó por afectar a gran variedad de países en África, Asia, América, por lo que el Fondo y los Planes de Ajuste Estructural terminaron por convertirse en un ingrediente de la vida diaria de gran parte del mundo.

Después de un poco más de 20 años de ajuste, muchos países todavía no han logrado los objetivos iniciales propuestos por el Fondo y por el contrario han empeorado su situación a nivel social y muchos otros han sido llevados literalmente al crack económico. El Fondo clama, al igual que otros organismos internacionales, que es necesario llevar a cabo más reforma y ajuste, que las crisis precisamente se han producido por que los ajustes iniciales no fueron llevados a cabo de la forma correcta, es decir como lo pregonaba al pie de la letra la teoría neoclásica.

Los programas de Ajuste Estructural encuentran sus raíces en el artículo 1 de la carta del FMI donde se puede leer que se favorecerá el crecimiento equilibrado del comercio internacional. Por lo tanto países que presenten regularmente déficit comercial tienen la necesidad de ser sostenidos

financieramente para no ser excluido del comercio internacional de bienes y servicios. Para responder a los problemas de balanza de pagos el FMI ha puesto a disposición de sus países miembros de bajos ingresos financiamiento en condiciones concesionarias.

Este financiamiento concesionario, comenzó a brindarse en 1986, en el marco del Servicio de Ajuste Estructural (SAE), que posteriormente paso a denominarse, en 1987, Servicio Reforzado de Ajuste Estructural (SRAE) y se convirtió en el elemento central de la estrategia de la institución para ayudar a los países de bajo ingreso, Como tal, el objetivo SRAE definido por la Junta Directiva del FMI el 15 de diciembre de 1987 es promover de forma equilibrada los objetivos de viabilidad de pagos y crecimiento.

Por lo general la aplicación de SRAE en los países, se da en contexto de inestabilidad macroeconomía, en los problemas más relevantes son déficit fiscales y por cuenta corriente insostenibles, declinamiento pronunciado de los ingresos reales, y abultada deuda externa. Para el Fondo estos países fueron llevados a esta posición de insostenibilidad por años de malos manejos económicos y shock externos adversos.

Por lo tanto, el SRAE junto con las condicionalidades que estos traen consigo, constituyen para el FMI, la herramienta perfecta para ayudar a estos países a superar sus problemas externos y retornar a la senda del crecimiento, a través de la aplicación de políticas económicas correctas y de reformas estructurales que permitan la asignación eficiente de recursos a través del mercado.

Las recomendaciones en materia de política económica que condicionan la entrega de ayuda a través del SRAE provienen del paradigma teórico Neoclásico.

Este plante que cuando el mercado funciona en las condiciones “se maximiza, por ende, el bienestar de la sociedad. De esta manera, las reformas están enfocadas en transformar las anticuadas estructuras económicas de los países de bajos ingresos en exitosas economías de mercado. En este esquema

los mercados deben funcionar libremente, se tiene que eliminar las regulaciones que traban su funcionamiento y se deben privatizar, de igual manera, las funciones del Estado, con excepción de los bienes públicos que benefician a todos los ciudadanos, tales como orden público y defensa nacional.

Teniendo en cuenta lo anterior es posible dividir, para el análisis. El SRAE en dos fases complementarias: la primera fase incluye la estabilización económica en el corto plazo, que tiene como objetivo facilitar el rápido retorno del país en cuestión a los mercados mundiales, a través de medidas económicas que buscan principalmente reducir el déficit fiscal y mantener bajo control la inflación y la segunda fase, que consiste en las reformas estructurales propiamente dichas de la economía, consideradas por el Fondo, que en el largo plazo le permitirán al país una aserción exitosa en los mercados mundiales y por lo tanto ponerle fin a la necesidad de financiamiento concesionario.

1.2 La relación Globalización Financiera – Crisis Financiera

1.2.1 Enfoque Neoliberal

Desde el punto de vista del pensamiento ortodoxo, los procesos de globalización financiera no pueden tener efectos perniciosos tales como el estallido de crisis financieras: las ventajas de la globalización financiera son múltiples y entre ellas destaca una asignación más eficiente de los recursos a escala mundial⁸. Así, no puede existir un vínculo causal entre el fenómeno de la globalización financiera y el estallido de crisis financieras. Las causas de dicha crisis se encontrarían sobre todo en los errores de políticas económicas cometidos por las autoridades de los países que sufren este tipo de crashes.

Por lo que respecta a la globalización financiera, el pensamiento ortodoxo basa su idea de que dicho fenómeno presenta múltiples ventajas en la hipótesis de la eficiencia de los mercados como subraya, por ejemplo, Eatwell o, como afirma Feliz en una macro versión de dicha hipótesis esta hipótesis sostiene que los mercados financieros son acreedores y transmisores eficientes de información. La información consiste en un conocimiento exacto de los valores real de las inversiones que se realizan.

En otras palabras, las decisiones que toman los agentes que operan en este tipo de mercados responden siempre a un conocimiento óptimo de las condiciones de la inversión que van a realizar (tanto de su rentabilidad como de

su riesgo). Partiendo de este supuesto, las ventajas que presenta el proceso de globalización financiera son, obviamente, ilimitadas. Las ventajas más destacadas pueden resumirse en lo siguiente.

La globalización de los mercados financieros abre la puerta a nuevas oportunidades, tanto de inversión (para los ahorradores) como de fuentes de financiación (para los consumidores de capital). Esto redundará, por una parte, en la mejora de la gestión del riesgo; y por otra, en la disminución del coste de la financiación (tanto si es propia como ajena). Los motivos son dos. En primer lugar, la globalización financiera se manifiesta fundamentalmente en una mejora de la comunicación e información en las operaciones realizadas en los mercados financieros- debida a la innovación tecnológica- y en la aparición de nuevas técnicas e instrumentos financieros (por ejemplo, los productos financieros derivados) destinados a mejorar la gestión del riesgo en las operaciones de inversión. Ambos fenómenos redundan en una disminución de los niveles de riesgo en las operaciones de inversión y dicha disminución implica una reducción proporcional en el coste de financiación.

Esto es así en la captación de financiación ajena, porque una menor prima de riesgo significa igualmente un menor tipo de interés, con lo que los demandadores de fondos ven como se reduce el coste de su deuda. En cuanto a la captación de fondos propios, Stulz afirma que el aumento del volumen de información permiten reducir los costes de agencia que se generan en las operaciones de, por ejemplo, ampliación de capital. En segundo lugar, el aumento de las oportunidades de inversión significa una mayor facilidad, para los agentes financieros inversores, de una cartera de inversión se traduce en una reducción del riesgo ponderado del conjunto de la cartera.

Como ya se ha señalado, la disminución del riesgo y del coste de la financiación conlleva una mejora en la asignación de los recursos a escala mundial. De este modo, la globalización financiera, desde un punto de vista ortodoxo, potencia los niveles de ahorro e inversión a escala internacional. Greenspan va más lejos en esta línea de razonamiento: según este autor, la globalización financiera facilita el flujo de comercio e inversión directa, que tan patentemente están contribuyendo a niveles de vida mayores que nunca en todo el mundo.

Sin embargo, según esta misma escuela de pensamiento, la globalización financiera presenta, si no una desventaja, si un reto para las autoridades económicas de los países inmersos en el proceso de mundialización financiera. Y es que los responsables de llevar a cabo la política económica se ven obligados a mejorar su gestión. Esto es así por dos razones. En primer lugar, los mayores niveles de conocimiento de los agentes financieros hacen que la gestión macroeconómica de los diferentes países se vea constantemente reevaluada, con lo que los errores de política económica son rápidamente castigados por los agentes financiera. En segundo lugar, la globalización financiera aumenta la interdependencias de las distintas economías, facilitando la transmisión de shocks económicos (a través de los mercados financieros) de unos países de otros e incluso de unas regiones a otras. Por tanto, la responsabilidad de cada gobierno de llevar a cabo una buena gestión en materia de política económica es mayor en un mundo en el que los mercados financieros están globalizados; ya que las consecuencias de sus errores repercuten a mayor escala.

Por lo que respecta al análisis teórico de las causas de la crisis financiera, la escuela ortodoxa atribuye las causas de las crisis financieras en economías capitalistas a conmociones ex genas. En otras palabras, las causas de las crisis son externas al sistema capitalista en sí; o lo que es lo mismo, el sistema capitalista es intrínsecamente estable. Estos shocks exógenos se dividen, se dividen, según Feliz, en dos grupos: las manchas solares. Y las sorpresas normativas. Las manchas solares son acontecimientos no políticos.

Inevitables, por ejemplo, sismos, huracanes, la corriente de El Niño. En cuanto a las sorpresas normativas, el autor las define como cambios en la política gubernativa o restricciones al intercambio que pillan desprevenidos a los operadores. Así, los errores de política económica que se acaban de mencionar se incluirían en el segundo tipo de causas, esto es, en las sorpresas normativas. Dejando al margen aquellas crisis provocadas por hechos repentinos e inevitables (las manchas solares.) los economistas ortodoxos atribuyen las causas de las crisis directamente a la gestión de la política económica de los países que las sufren.

Las crisis financieras son fenómenos inevitables y predecibles, y que ocurren como consecuencia de la incompatibilidad de unas políticas económicas con

otras. Esta generación de modelos nace en 1979 con la aportación de Krugman, que elabora unos modelos en el que considera que las causas de las crisis se encuentran en la incompatibilidad de la política monetaria con la política cambiaria; cuando dicha política.

Consiste en establecer un régimen de tipo de cambio fijo. La idea principal es que la política de tipo de cambio fijo es insostenible si las políticas fiscal y monetaria no se supeditan a los objetivos en materia cambiaria, dichas políticas deben ser restrictivas. Para demostrarlo el análisis de primera generación parte del balances simplificada de un banco central: $M = R + C$ en el que M es la masa monetaria, R representa las Reservas en divisas del país y C es el crédito interno. Si la política fiscal no es restrictiva, el déficit público crecerá y el gobierno acudirá al banco central en busca de financiación; esto es, se producirá un aumento de C (C). Dada la igualdad $M = R + C$, el aumento del crédito deberá financiarse, bien con un aumento equivalente de la masa monetaria (monetización), bien con una disminución de las reservas en divisas. Si por el contrario, el déficit se financia con cargo a reservas, se irán agotando las divisas en manos del banco central. Según estos modelos, las autoridades monetarias descartan la primera alternativa que redundaría en un abandono casi inmediato del ancla nominal de sus monedas. La elección de la segunda fuente de financiación (la venta de divisas) conducirá a un agotamiento paulatino de dichas reservas si el crecimiento del déficit público se mantiene.

A largo plazo, una situación de estas características desembocaría en el abandono del ancla porque, una vez agotadas las reservas, la financiación del déficit deberían realizarse con masa monetaria por lo que no se podrían mantener el tipo de cambio fijo (si $R=0$, $C=M$). Sin embargo, esta situación no llegara a producirse debido a la capacidad predictiva de los agentes que operan en los mercados financieros y que tienen moneda local en sus carteras. En efecto, si estos agentes esperaran al agotamiento total de las reservas en divisas del banco central, empezaría a crecer la masa monetaria y sus carteras perderían valor. Por tanto, los agentes se adelantaron al agotamiento de las reservas, vendiendo sus activos de moneda local. En ese momento, se inicia un ataque especulativo contra la moneda al que las autoridades monetarias no pueden responder, con lo que se acaba abandonando el régimen cambiario y se produce una pérdida brusca del valor

de la moneda. Resumiendo, la adopción de unas políticas fiscal y monetaria expansivas resulta ser incompatible con el mantenimiento de un régimen cambiario de tipo de cambio fijo. En términos generales, puede decirse que la crisis financiera es el fruto de un error de política económica cometido por las autoridades económicas y monetarias del país que sufre la crisis.

Resulta obvio que estos modelos de primera generación solamente podrían servir para explicar aquellas crisis que se desencadenan en economías en las que previamente se han registrado un aumento del déficit público y la monetización de dicho déficit. Sin embargo, algunos autores ortodoxos arguyen que la hipótesis central de dichos modelos sirve para explicar el desencadenamiento de cualquier tipo de crisis financiera. Esto es, las crisis responden siempre a un determinado error de política económica. Lo que si puede variar de una crisis a otra es el error en el que incurren los responsables de la política económica. O lo que es lo mismo, las crisis son siempre consecuencia de un deterioro de los fundamentales (parámetros económicos fundamentales) en el periodo previo al estallido de las crisis, pero estos fundamentales varían de una crisis a otra. Es cierto que, siguiendo esta hipótesis central, se han elaborado otros modelos teóricos que tratan de mostrar como otros fallos por parte de las autoridades económicas conducen de forma irremediable al estallido de una crisis. En este sentido, cabe destacar la aportación de Dooley en la que la incompatibilidad de políticas surge entre una política de crédito restrictiva y la concesión, por parte del gobierno, de garantías institucionales a los agentes nacionales.

1.2.2 Propuesta Marxista

La literatura teórica marxista no ha tratado al menos de forma exhaustiva el posible vínculo entre el fenómeno de la globalización financiera y el estallido de crisis financieras. Esto no significa, sin embargo, que la escuela marxista omita el análisis de la globalización financiera o de las crisis financieras. Simplemente la mayoría de los autores pertenecientes a esta escuela considera que las crisis financieras encuentran su origen en problemas reales en la contradicción del propio sistema de acumulación capitalista. Esta idea nace del propio Marx. Véase esto a continuación. Al producirse un bien, la contribución del factor trabajo al valor añadido supera la remuneración que percibe dicho factor de

producción por su aportación (es decir, el salario). De este modo, se genera un beneficio para el empresario que permite que se produzca una acumulación de capital. Con dicha acumulación, la tasa de beneficios por unidad de capital acumulada ira cayendo. O lo que es lo mismo, se dará una disminución a largo plazo de la rentabilidad del capital productivo. Al disminuir la rentabilidad, también disminuirá la solvencia a medida que van venciendo las deudas que financian la actividad empresarial.

Dados los problemas de solvencia, las empresas aumentaran su demanda de dinero como medio de pago para poder devolver la deuda ya contraída, lo cual presionara al alza los tipos de interés hasta el punto de que el crédito quede restringido. En ese momento se producirá una insolvencia generalizada que dará lugar al estallido de una crisis con los procesos de deflación y liquidaciones forzadas que ello conlleva.

Así, las causas de las crisis financiera se encuentran en la caída de la tasa de beneficio y en la naturaleza del sistema crediticio que permite “la disociación de la dinámica de la rentas de los capitalistas monetarios (los interés) respecto de la dinámica de las rentas de los capitalistas productivos (el beneficio)”. En términos generales, las causas de las crisis financiera están en la propia naturaleza del sistema capitalista. Resulta lógico, pues que los autores marxistas más puros no traen de estudiar el papel de la globalización financiera (o de cualquier variable exclusivamente financiera) en el estallido de la crisis financiera en economías capitalistas.

Según Beams, las explicaciones de las crisis basadas en variables financieras son meras descripciones de este tipo de procesos, careciendo de capacidad analítica. La crisis son el fruto, como se acaba de señalar, de proceso de mayor envergadura, esto es, la sobre acumulación del capital y el desarrollo de la sobreproducción. Por lo que respeta al proceso de globalización (entendiendo en un Sentido amplio), no es más desde este punto de vista, que la ampliación del sistema capitalista a escala mundial. De esto se deduce que la globalización se limita a permitir que se desencadenen crisis de acumulación capitalistas en un mayor número de países ²³ sin embargo, existe un grupo de autores marxistas que aun partiendo de las hipótesis marxista de crisis financieras contemplan la posibilidad de que algunas variables financieras ayuden a explicar las causas del estallido de cierto tipo de crisis financieras;

sobre todo si se trata de crisis financieras internacionales. Por ejemplo, Callinicos y Dumenil Levy afirman que para comprender la verdadera naturaleza de las crisis, hay que añadirle una dimensión financiera al análisis marxista, como puede ser la introducción del pánico financiero como variable explicativa o la creciente movilidad en el sector financiero. Por su parte, Hahnel hace hincapié en el carácter “maniaco depresivo” del sistema capitalista, que se manifiesta en euforias y pánicos financieros. Pero parece que existen pocos autores de origen marxista que exploren a fondo el vínculo entre la globalización financiera y las crisis financieras. Entre ellos se destaca Chesnais.

Chesnais parte de la hipótesis marxista de sobreproducción y sobre acumulación del capital pero considera que el fenómeno de la financiarización de la economía está adquiriendo tales dimensiones que las causas de las crisis financieras recientes (y probablemente de las futuras) se encuentran (y se encontrarán) cada vez en mayor proporción en la esfera financiera. Desde este punto de vista, la financiación de la economía ha coincidido con un aumento paralelo de la inestabilidad financiera, que se debe a tres fenómenos. El primer de ellos es el carácter especulativo de los mercados bursátiles y de los mercados de productos derivados que se plasma, entre otras cosas, en el carácter ficticio del capital bursátil en el comportamiento mimético de los agentes financieros que favorece la creación de burbujas especulativas y en el aumento de la correlación de los precios de algunos productos (como por ejemplo de los derivados respecto de sus correspondientes subyacentes). Una segunda fuente de inestabilidad es el debilitamiento del sistema financiero, provocado por el auge de las instituciones financieras no bancarias que son. Según el autor, las grandes beneficiarias del proceso de mundialización financiera. La tercera y última fuente de inestabilidad financiera nace del hecho de que algunos sectores están adoptando el carácter especulativo de los mercados financieros (por ejemplo y sobre todo, los mercados inmobiliarios y de materias primas). Chesnais sostiene asimismo que esta inestabilidad financiera se ve acentuada con el proceso de mundialización financiera, estableciendo así una relación causal entre globalización (o mundialización financiera) y crisis financieras.

1.3 Particularidades de la crisis financiera en Ecuador. El proceso de dolarización

En la mitad de los años 90, cuando ya habían demasiadas instituciones financieras para el mercado financiero relativamente pequeño del Ecuador, la liberación de la tasa de interés condujo a que estos se disparen y la rentabilidad de los bancos baje. La Ley General de Instituciones del Sistema Financiero de 1994 fue el resultado de un proceso de liberalización de la ley anterior, provocó una desregulación del sistema bancario y a Superintendencia de Bancos y seguros quedó con muy poca influencia sobre el mercado financiero.

Existe el consenso de tomar el año 1994 como año de origen de la crisis financiera si bien esta ya se venía gestando desde hace mucho antes; en el bienio 1993 -1994 se había producido un boom crediticio que fue cuando el estado y el sector privado incrementaron sus deudas, esto quiere decir que el estado se comprometió a pagar capital e intereses, desviando el gasto público a los compromisos de la deuda y restándole a las esferas social, situación esta, que se agravó por que el endeudamiento era en dólar y este tuvo en tendencia al alza que hizo más caros el crédito, lo que implicaba deducir mayor parte de los gastos públicos para pagar los gastos extraordinarios causados por esta alza.

En 1995 el conflicto bélico con el Perú tuvo efectos directos sobre el sector financiero: creó inseguridad y aumentó la fuga de capitales, provocando una falta de liquidez y disminuyendo las actividades de los bancos. Las instituciones que aun tenían suficiente capital, presentaron a los bancos con problemas de liquidez a tasas de interés interbancarias que en febrero alcanzó al 264.72%, superando la tasa activa. Cuando terminó el conflicto con el Perú, el Banco Continental resultó afectado y a los finales del año, el estado se hizo cargo del mismo.

Por los reproches de corrupción contra el Vicepresidente de la República, la inseguridad y la intranquilidad continuaron, generando un aumento del cambio del dólar entre las bandas cambiarias fijadas y una alta inflación acumulada. Para controlar esta situación, el Banco Central redujo la masa monetaria aumentando así la tasa de interés, con lo cual se esperaba atraer recursos, como el capital que se destinaria a la fuga al exterior y el capital extranjero. Por

los intereses flexibles. La calidad de la cartera bajo, y la política monetaria contractiva del Banco Central del Ecuador resulto problemática para varios bancos que ya tenían problema de liquidez.

El proyecto de modernización del estado, no conto con el apoyo popular y aumento la inseguridad de los agentes financieros. A finales de 1996 el país entro en una crisis eléctrica que duro hasta 1996, con costos de más de 415 millones de dólares. Las bolsas de valores fueron amenazadas por el debilitamiento del sistema financiero, que concentraba más del 80% de sus negocios, sufrieron grandes pedidas y alguna recibieron subsidios estatales

En 1996 personas del gobierno o vinculadas con el mismo, fueron cada vez mas involucradas en escalos, como abuso de poder y corrupción. La oposición en el congreso aumento y la intranquilidad política, cada vez más fuerte, tenía efectos negativos sobre las inversiones. El 5 de febrero, hubo un paro nacional, el presidente destituido por parte del Congreso, y después de un desconcierto generalizado sobre el sucesor se nomino a un Presidente Interino. Ese gobierno tampoco pudo contar con la mayoría parlamentaria, la desconfianza internacional creció y en el exterior también se percibían las limitaciones políticas.

A esas alturas el país ya tenía más de 220 millones de dólares de atrasos con el Club de Paris, y a comienzos de 1997 se modificaron nuevamente las bandas cambiarias. A finales del primer semestre del año hubo otra consulta popular para la creación de una asamblea nacional encargada de reformar la Constitución. Las reacciones fueron positivas, se esperaba cambios importantes, especialmente en las leyes económicas, pero al mismo tiempo los inversionistas preferían esperar antes de tomar decisiones.

A la intranquilidad política e incertidumbre legal se sumo la crisis asiática y el fenómeno del Niño, por lo que la economía empeoro y la inflación aumento. Por la crisis asiática bajaron las exportaciones, de manera que mientras en 1996 la balanza comercial tuvo un nivel de 1.193 millones de dolores, en el 1997 eran solamente 598 millones de dólares. El fenómeno del Niño, causo inundaciones e interminables lluvias, destrozo la costa ecuatoriana y los daños estimados sumaron 13.4% del Producto Interno Bruto (2.651 millones de dólares), además de las empresas de transporte y comunicación, entre otras. En las

camaroneras las lluvias interminables aumentaron la cantidad del agua dulce en las piscinas y la cantidad del camarón sufrió una disminución.

Muchas empresas de la costa no pudieron pagar sus deudas por las grandes pérdidas y principalmente los bancos de esa zona geográfica resultaron afectados. El valor de la cartera vencida subió a la crisis económicas empezó expandirse. En este año la inflación era un 30.7% mas alto que en los últimos tres años. Un gran número de instituciones sanitarias, como el sistema de agua potable y del alcantarillado se afectó y la deuda externa subió de 14.586 millones de dólares a 15.099 millones de dólares.

En 1998 había una pugna de poderes entre el Congreso y la Asamblea Nacional y cuando el nuevo presidente debía asumir el mando. El círculo de inseguridad creció cada vez más, sufriendo la imagen del país, ya que el nuevo gobierno tampoco tuvo mayoría en el Congreso, solamente el 27% de los diputados eran de su partido. Poco después de estar en funciones, el Presidente se vio confrontado a una crisis financiera que salió de control y el 15 de agosto entonces Ministro de Finanzas publicó la liquidación del Banco de Préstamo por insolvencia. Entre el 11 de octubre de 1994 y el 24 de agosto cuatro bancos y siete instituciones financieras quedaron.

Luego de que los siguientes bancos pasaron al Estado: Solbanco, Banco de Préstamo, Filanbanco y Tungurahua, el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional se dieron cuenta de la situación para garantizar los depósitos

La ley de Reordenamiento Económico en el Área Tributaria Financiera creó la Agencia de Garantía de Depósito (AGD), una institución cuyo deber era garantizar los depósitos. La situación ya era crítica, el Filanbanco también estaba a punto de quebrar lo que podría causar pánico general por tratarse de uno de los bancos más grandes del país. La ley tenía dos metas: garantizar los depósitos para evitar pánico generalizado con la consecuencia de retiros de capitales masivos y darle al Estado la posibilidad de intervenir en el sector bancario. La garantía de los depósitos se creó con cobertura ilimitada, decisión peligrosa especialmente porque se sabía que ya había muchos bancos con falta de liquidez. La AGD aumentó el riesgo moral, seducía a tres bancos y a clientes a correr más riesgos, y a fines de 1999 el 57% de los activos del sistema bancario estaba bajo su administración, es decir en poder del estado. Por otra parte, la situación bancaria se agravó por el impuesto

creado al mismo tiempo que la AGD, denominado Impuesto a la Circulación de Capitales (ICC), del uno por ciento por cualquier transacción que reemplazo al impuesto a la renta, con el objeto de llenar el banco de datos del Servicio de Rentas Internas. A los miembros del Fondo Monetario Internacional les pareció inadecuada la medida, y tuvieron razón ya que el impuesto de capitales y la creación de la AGD, causaron desconfianza en vez de estabilización, se redujeron las transacciones y muchas personas prefirieron tener el dinero en la casa o en un casillero. El desbordamiento la crisis fue una combinación de tres actores, que sucedieron casi al mismo tiempo:

La creación de la AGD, Aumento la disposición al riesgo por parte de especuladores y de los bancos, por un lado y por otro hizo creer los depositantes que el sistema financiero ya estaba en peligro.

La caída de Filanbanco, uno de los bancos más grandes del país en un entorno donde ya había bancos quebrados, por lo que el pánico creció.

La introducción del uno por ciento a todas las transacciones de capitales con el resultado de un acumulamiento del impuesto, en un mercado donde el 60% de los depósitos pertenecían al uno por ciento e los depositantes, quienes contaban con la capacidad de trasladar su dinero al exterior.

No solamente el peso de los problemas internos hizo muy dura la situación, sino también la crisis asiática, brasileña y rusa. El precio del petróleo cayó a 9.34 dólares por barril, cuando el presupuesto estatal había sido calculado con un precio de 16 dólares por barril. La situación fiscal se limito aun mas y la balanza comercial tenia déficit de 995 millones de dólares, aumento la inflación en 1999 y los interés pasivos fueron del 43%, menores que la inflación lo que generaba perdidas para los ahorristas. Se firmo el contrato de paz con el Perú, y aunque algunas condiciones del tratado fueron consideradas injustas, al menos se esperaban un mayor comercio con el Perú.

La situación de los bancos no mejoro en 1999 y el 8 de marzo el Súper intendente de Bancos y Seguros declaro el feriado bancario, el mismo que se prolongo por una semana, decisión tomada bajo circunstancias de gran intranquilidad. Para el 11 de marzo fue anunciado un paro nacional, pero sucedió la congelación de las cuentas y cuando los bancos reabrieron sus puertas el 15 de marzo, la gente no tenía acceso a dinero, sin diferenciar entre cuentas pertenecientes a personas naturales, jubilados o empresas. Con el

tiempo se descongelaron algunas cuentas, dándoles viabilidad a lo certificada para el pago de deudas y compras de productos suntuarios, pero una gran parte del dinero sigue congelado.

A fines de marzo de 1999 se practico una auditoría externa del sistema bancario.

Las firmas de auditoría externa, a través de profesionales extranjeros, practicaron un examen especial con corte al 31 de marzo de 1999 y los organismos consultores extranjeros efectuaron

Internacionales, a través de consultores extranjeros efectuaron un plan de saneamiento. Los resultados de la auditoria internacional revelaron que muchas instituciones financieras estaban insolventes, situación que no había sido difundida por el organismo de control. Los informes de inspección y análisis que emiten los funcionamiento y empleados de la Superintendencia de Bancos y Seguros en el ejercicio del control y vigilancia están Protegidos por la reserva, y no se pueden divulgar a terceros, salvo los casos de excepción previstos en la ley.

La insolvencia del Banco del Progreso, uno de los más grandes del país, era seria, mientras la institución financiera remitió información a la Superintendencia de Bancos y Seguros que revelaba una situación patrimonial positiva, el resultado de la minoría internacional indicaba que era 4 negativa en -232,62%. Siete instituciones financieras estaban insolventes y otra diez instituciones no tenían el patrimonio técnico necesario. Seis de ellas recibieron la posibilidad de reestructurarse hasta mayo de 1999, para que pudiesen contar con el patrimonio técnico necesario y cuatro bancos fueron supervisados por el Estado recibiendo créditos de liquidez.

Durante 1999 impero la intranquilidad, en parte como resultado de la crisis económica que revelo la inflación más alta de los últimos diez años, sucediendo varios eventos, por ejemplo: cerraron los bananeros las principales carreteras país para exigir del gobierno que se hagan respetar los precios oficiales de la fruta; habían muchos paros de trabajadores y otros; La migración a España aumento en grandes dimensiones; el ex presidente del gobierno interino fue arrestado, el cambio del dólar aumento rápidamente por las fugas de capitales y especulaciones, entre otros.

El banco del Progreso pasó a saneamiento en manos de la AGD, y su dueño y administrador fue arrestado primero por defraudación de impuestos, y en marzo del 2002 por malversación de fondos. El Estado intervino en once bancos: Fina Finagro, Azuay, Occidente, Progreso, Bancomex, De Crédito, Bancounion, Popular, Previsora y Pacifico.

Los intereses subieron otra vez, y las personas y empresas endeudadas con intereses flexibles recibieron una carga adicional, parte de las graves circunstancias de la economía. Cada vez menos personas y empresa estaban en la capacidad de honrar sus obligaciones y cancelar sus créditos en los bancos. El PIB sufrió una gran caída de 19.710 millones de dólares a 13.769 millones de dólares, el desempleo registró el indicador más alto de la historia del país y el subempleo era del 46%. En enero el Presidente anuncio un cambio fijo para introducir la dolarización, donde el dólar, 1998 de 4.425 y un año después de 11,871 sucres por dólar). El 21 de enero hubo un paro nacional, el cual obligo al Presidente a deponer su mandato, y unos días después el Vicepresidente asumió el mando.

En marzo del 2000 la Ley de Transformación Economía entro en vigencia y tenía como propósito reestructurar la AGD y limitar la garantía de depósito. El 9 de septiembre el sucre dejo de existir, t en Ecuador la moneda estadounidense convirtió en la única unidad de pago, las exportaciones del petróleo bajaron un 16.3% y las importaciones en cambio subieron en el 61,8%, mientras, que en el 2001 había una reducción de las exportaciones en general del 8% Y aumento de importaciones en el 45%. Una razón para el crecimiento de las importaciones fue de desconfianza frente al sector bancario, porque la gente prefirió invertir su dinero en bienes de consumo, especialmente en bienes importados (carros).

Poco después de que el Ecuador había comenzado a recuperarse, la situación delicada en los mercados mundiales le retraso, especialmente después de derrumbe de las torres gemelas el 11 de septiembre del 2001. El FED reacciono con ajustes de interés del 6,5% al 3,5% 3n agosto del 2001, pero la tendencia europea no se modifico. La situación en los mercados internacionales es buena para Ecuador, por los interés bajos que facilitan el repago de su deuda externa, pero también se negativa por la demanda reducida de bienes. En julio del 2001, Filanbanco cierra sus puertas y las

cuentas de sus clientes se congelan, situación que repercutió especialmente en el Banco del Pacífico, que sigue en manos del Estado. Sus clientes ahora desconfían aun más de la administración estatal y la rentabilidad de este banco se torno crítica. En el 2001 el acaparamiento de dinero efectivo en el sistema fue de 30% pero se espera que baje cuando vuelva la confianza. En comparación con el año anterior, el PIB subió y los intereses bajaron, con una tasa pasiva del 5,1% y activa del 14,55%, aun demasiada alta para una economía dolarizada. Según el Global Competiveness. Reporto 2001-2002, el Ecuador solamente logro el lugar 68 de 75 países, los pronósticos para la balanza comercial tiene un déficit de 160 millones de dólares, y si eso produce, una nueva crisis se aproxima. Aunque hay un aumento notable del consumo se teme sea el resultado de la descongelación de las cuentas y la desconfianza frente al sistema bancario, por la preferencia al consumo antes que correr otra vez el riesgo de ver sus cuentas congeladas. En el 2002, el desempleo y subempleo han bajado, por la inmensa migración, ya que los indicadores no se basan en más fuentes de trabajo, sino en el menor número de trabajadores que quedan en los países.

Durante el 2002 la Superintendencia de Bancos y Seguros ha experimentado reformas estructurales con el objeto de implementar mejoras a los sistemas de supervisión, y a partir de julio ha comenzado la publicación de la calificación de riesgo de las instituciones financieras a través de los medios de comunicación colectiva. El costo de una supervisión efectiva es alto, pero la experiencia ha demostrado que el costo de una supervisión pobre es aún mayor. La cantidad de dinero que se ha gastado para el salvataje bancario en el Ecuador es inmensa, según editoriales del diario Comercio se la calcula entre 3 a 6 mil millones de dólares. La crisis bancaria y la cantidad de dinero gastada para el intento de salvar a los bancos, son al mismo tiempo causa y consecuencia de la crisis.

En conclusión el año 1994 marca un deterioro notable de los principales indicadores por ejemplo la inflación había alcanzado un 25,4%, el nivel de ahorro era mínimo, el desempleo había alcanzado un 8,4. El subempleo llegaba al 45,2% El peso de la deuda en el PIB era de 86,42%.

A partir de lo anterior y en los años subsiguientes, cuando la inestabilidad macroeconómica llego a su punto más álgido (1998-1999), los indicadores

económicos, financieros y sociales alcanzaron un deterioro tal que ya el manejo de la económica se hacía insostenible. En otras palabras se generalizó la desconfianza en la moneda doméstica y las políticas monetarias y fiscal ya no tenía control de la situación creada.

Por tanto ya para los finales de la década del 90 el país se encontraba con una economía en caída libre donde el sistema de precios había dejado de funcionar, la elevada inflación amenazada con ser hiperinflación, al mismo tiempo el tipo de cambio conducía a enormes pérdidas y aumentos del costo para el sector productivo que habían caído en franca recesión, sumado a todo esto, las consecuencias derivadas del salvataje bancario que a fin de cuenta trasladada al sector público la consecuencia de la crisis.

En resumen la inestabilidad económica que trascurrió bajo el influjo de la creciente dolarización informal que como ya se indicó llegó a estar por encima de 95% fue una de las causas fundamentales de las distorsiones que la economía y la sociedad tuvieron que soportar. Es decir, la dolarización informal llegó hasta tal punto que creó su propio mecanismo de retroalimentación, lo que significa que la dolarización informal exigía más dolarización en la economía, haciendo más crítica el desempeño de la política monetaria y fiscal a nivel nacional, es decir, exigía un peldaño más elevado del proceso, en este caso sería la dolarización completa u oficial, lo cual para muchos economistas ecuatorianos resultó la salida más viable a la crisis existente.

¿Qué es globalización?

Tenemos la palabra "globo" cuyos sinónimos más cercanos son: "esfera" y "bola", se puede llegar a la conclusión de que la globalización quiere hablar de un límite circular donde las cosas están interconectadas e interrelacionadas entre sí.

Todos los cambios producidos en los últimos años han hecho de que las fronteras convencionales casi desaparezcan convirtiéndose en un continente, una nación en el que no exista división entre ideologías.

Entre las distintas culturas hay intereses de homogeneización, lo cual es un proceso entre varios componentes en el cual se funden hasta conseguir la misma naturaleza, una conciencia colectiva, universal.

La globalización es una nueva fase de la expansión del sistema capitalista sus características son: divulgación de sistemas económicos, ampliación de

mercados internacionales, innovaciones tecnológicas, incremento de comercio mundial.

Este proceso indica cambios que afecten al modo y estilo de vida cotidiana de las personas.

Vivimos en un mundo globalizado, no hay elección, es imposible decidir si lo queremos o no, depende de las distintas formas en que cada pueblo lo tome, ha traído consecuencias buenas y malas, hay que hacer frente a este proceso, que pretende repasar las barreras de las naciones.

Antecedentes

La Globalización no es un nuevo proceso, ha estado durante la historia con fines expansionistas o de conquista, en la colonialización, mercantilismo, en las guerras y saqueos de naciones; pero ahora es necesario nuevas ideas e inventos más complejos que apoyen este fenómeno en lo que concierne a la tecnología y comercio de transnacionales.

Su historia se encuentra en la edad de conquista, la llegada de los portugueses por vía marítima, desde allí ocurrieron hechos que influyeron para el desarrollo de las naciones hasta nuestros días como la formación de territorios, el comercio de esclavos, luchas por asentamientos de colonias, emigraciones, cultivos.

Es la interconexión de países, continentes, producido por los viajes, expediciones y del comercio.

Expansiones dieron lugar a que las diferentes sociedades, civilizaciones tuvieran contacto; las religiones, en particular el Islam y budismo, propagaron su culto por Asia, en las expediciones y viajes comerciales terrestres y marítimos. Tuvo un gran auge en la revolución industrial en el siglo XIX, fue impulsado por las inversiones de capital. Al fin de la segunda guerra mundial existe la "Guerra Fría" en el cual dos grandes potencias se enfrentaban, progresan los avances tecnológicos, científicos, que mejora la comunicación entre los países.

Los Estados Unidos carecían de seguridad entre las bases militares y centros de investigación, por eso el sistema de Internet fue inventado.

Como fenómeno económico

Comienza a desarrollarse economía global en la época de conquista cuando las colonias establecieron una red política y militar, controlando los cultivos, plantaciones y comercio de esclavos.

Se manifiesta en la eliminación de normas nacionales que limitan la circulación libre de capitales, en la transnacionalización de empresas, en la utilización de materia prima, los medios de producción y fuerza productiva; considerando las ventajas competitivas de diferentes lugares.

"En la práctica globalización no significa homogeneización de las economías, sino más bien profundización de la brecha económica y tecnológica entre los países más desarrollados y el resto de naciones del planeta"

La idea de Globalización es en realidad un pretexto para que los países con grandes economías puedan pisotear a los demás que no estén en condiciones para competir; este proceso aun no ha dado salida al crisis de pobreza, y peor solucionándola; pues lo único que crea es una distancia mayor entre los países ricos y los pobres.

La economía es la base material de la sociedad, y en la globalización tiene ciertas derivaciones políticas y culturales. La propuesta globalización tiene como su motor impulsor un determinante contenido económico, en la utilización de tecnología y comunicaciones para dar mayor velocidad a las transacciones.

La dolarización por su puesto también genera efectos para la globalización porque como moneda unitaria tendría ventajas frente a la especulación de precios y de la política, pues se determinaría un valor uniforme de los productos en los diferentes países que los poseen.

El dólar y el euro ya están siendo utilizados en varios países de América y Europa y en pocos años serán la moneda de muchos otros; pero como hay unos que lo aceptan hay varios países que no, manteniendo aunque sea un poco de su cultura propia.

El símbolo del éxito es ahora, sin duda, el dinero.

El ALCA inevitablemente es involucrada en este proceso globalizador. El ALCA, Asociación de libre comercio de las Américas tiene aspectos positivos y negativos para los países, sobre todo para aquellos que están en vías de desarrollo y que son muy poco industrializados.

El ALCA implica un comercio libre de aranceles tributarios, ósea impuestos que se paga por el ingreso de mercancías.

Para los países industrializados el ALCA tiene todas las ventajas porque les permite vender sus productos a todos los países que carecen de herramientas, maquinarias, tecnologías.

En cuanto a productos alimenticios, también los países industrializados se encuentran en condiciones ventajosas puesto a que los agricultores reciben subsidios, los mismos que son ausentes en los países subdesarrollados.

Este equilibrio coloca a los países ricos y a los pobres en condiciones diferentes.

El ALCA podría tener efectos positivos para los países subdesarrollados si no existiera una competencia desleal por parte de los países industrializados.

Globalización y Tecnología

Hemos empezado a vivir en el siglo del dominio de la inteligencia artificial y las telecomunicaciones; esto surge como un proyecto de vida.

La tecnología y ciencia facilitan extender, apresurar y fortalecer la Globalización, fundamentalmente en sus aspectos culturales y económicos.

Estamos obligados, si lo queremos o no, aceptar la cultura tecnológica que nos establece el mundo desarrollado; para poder funcionar en el diario vivir en la sociedad. Las sociedades modernas están cuestionadas por la idea de la globalización o mundialización.

Para seguir paralelo a los cambios que se daban en todas las áreas, fue necesario el desarrollo de la tecnología e informática, que surgieron casi automáticamente para propagar y difundir estos acontecimientos.

Aparecieron nuevas profesiones como programador de Webs, técnicos en control de datos, investigador de mercados on-line, diseñador de videos on-line, director de negocios on-line, ejecutivo de cuentas on-line, administrados de sistemas Web.

Medios de Comunicación

La penetración intensiva de los medios de comunicación ha apoyado a una mayor unificación de las naciones dentro del complejo tejido del sistema mundial de interconexiones políticas, económicas y culturales.

So objetivo es poner en práctica, la supuesta libertad de expresión, de opiniones, ideas, escritos y pensamientos; pero en la actualidad los medios

están siendo limitados, pues a algunas potencias no les favorece la libertad de prensa y han impuesto restricciones.

El Internet, Web, telefonía, celulares, vía satelital, televisión, radio, et-al; son medios de comunicación que hacen de este mundo sin barreras los países más apartados están cerca y realmente no hay límites al pensamiento y descubrimiento.

Una consecuencia positiva notable es el acceso a la información, los medios de comunicación informan y no depende que lejos estés del lugar en que ocurre el hecho, el conocimiento hasta al mismo instante en que estos se producen.

El consumismo

La globalización social es el cambio, el ingreso, el mecanismo, por medio del cual el ser humano se integra y forma parte de un contexto cultural, social, político, económico.

El consumismo es la necesidad creada por medios de acondicionamientos visuales, auditivos, logra que el ser humano necesite lo que no es necesario, por estar junto a la corriente moderna.

El consumismo se da también porque existe en el mercado una amplia oferta, gran diversidad de productos, acceso fácil y calidad de los bienes y servicios.

La globalización limita el horizonte, delimita el espíritu y ciñe al ser humano a que ingrese en un grupo automático y robotizado; pensando y sintiendo con un pensamiento mágico, lleno de fantasías y sin medir las consecuencias económicas, familiares.

La globalización en la juventud esta creada por esa necesidad innecesaria.

La necesidad es economía incrementada para el capitalismo, aun que el que vende está inmerso en globalizar capital para ingresar en el circulo vicioso de la globalización.

Las innovaciones científico-tecnológicas van invadiendo nuestras vidas diarias y presionando el ritmo acelerado de nuestros pasos, ¿es una solución?

La Globalización en el comercio

Entre las actividades económicas, el comercio ha tenido gran trascendencia, pues por ello, durante el intercambio se daba mezcla de religiones, culturas, cultos; en Grecia y áreas de Asia, el comercio marítimo tuvo gran impacto

especialmente por la zona del océano Índico. La religión islámica, aprovecho para difundir su cultura durante las rutas comerciales.

El comercio depende de la clientela, de las necesidades, gustos y preferencias de la misma, por lo mismo es preciso implementar o renovar elementos que sirvan de impulsores; como marketing y publicidad en la industria.

La función de la publicidad es impulsar la venta de bienes y servicios, es eficaz y se dirige a grandes grupos en la sociedad; existe gran cantidad de técnicas publicitarias; tales como prensa, televisión, Internet y radio; además de atraer demanda sirve para funciones religiosas, caritativas, políticas y humanitarias.

La Globalización y sus efectos en el comercio estimulan la competencia en el mercado, por que mientras más comercio hay entre los países, tiene que existir mayor competitividad.

El comercio es uno de los elementos impulsores de este proceso conjunto con la tecnología, comunicaciones y economía.

En el mercado mundial las exportaciones e importaciones son imprescindibles para el funcionamiento del mismo; los tratados de libre mercados en este proceso de distribución vienen intercalados con acuerdos sobre aranceles y barreras no arancelarias para el mejor funcionamiento del comercio internacional.

Globalización en escala mundial

El mundo está globalizado, la economía mundial esta juntando las demás economías, y este proceso pone en peligro a los países sin una economía estable o en vías de desarrollo.

Lo que nos sucede, que todos saben y nadie puede impedir es que el mundo se está "fundiendo" se hace uno solo delante de nuestros ojos; las distintas ideologías, culturas, creencias, e están extinguiéndose y al final van a ser uno solo.

Este fenómeno trata de controlar todas las economías, en total todos los recursos en el globo terráqueo y juntarlas en manos de grupos de poder.

La globalización enfoca el mundo, pero se centra en los círculos de los países más desarrollados y trabaja por sus intereses.

Trae consigo el desarrollo, desarrollo o evoluciones pero en lo que concierne a lo científico, tecnológico, educación, modernización de políticas, comunicaciones; dejando a un lado, lo humano, cultural, ecológico y social.

La globalización ofrece que cada continente, país, región y ciudad se abran en un campo en el cual los derechos de cada persona y su cultura se unan formando una solidez en el cual el modo de pensar de todas las personas sea el mismo así hasta lograr una ideología Universal.

Globalización es un concepto que nos da a pensar en una sola fuerza en una gran unión no solo de países sino de todas las personas de diferentes pueblos, civilizaciones, sociedades, para así elaborar poco a poco una sola unidad, un solo pensamiento, un planeta fuerte que nos lleve al triunfo y al éxito en todo lo que nos planteamos.

Hay un gran espectro llamado globalización al cual todos estamos llamados y llevados sin consentimiento al interior de esta gran sociedad llamado "GLOBO TERRAQUEO".

Globalización en América latina

Latino América se encuentra en una situación de vulnerabilidad ante los países internacionales; este proceso no mejora las condiciones sociales sino que trae consigo mayor pobreza, inseguridad y problemas socio-económicas.

Existen positivas y negativas consecuencias de la Globalización, pero desafortunadamente en América latina, predominan las negativas; por que no se encuentra a la misma altura de competencia en el comercio, tecnología y esto le afecta a que sufra crisis financiera.

Los movimientos de capital a corto plazo ya han causado graves problemas en regiones en vías de desarrollo; esta crisis ha provocado contrariedad sobre la globalización en estas zonas.

No se puede negar que las inversiones internacionales de capital son indispensables y contribuyen al desarrollo; cuando estas inversiones producen problemas la respuesta no es cancelar el ingreso de capital extranjero sino organizar los ingresos, crear ministerios, departamentos que estén encargados de estos ingresos.

Globalización y sus efectos en Ecuador

"la diversidad del Ecuador es nuestra riqueza"

Los directivos de los grupos indígenas aceptan la Globalización, pero si admite que resguarden sus creencias, tradiciones ancestrales.

Lo que se conoce del TLC en otros países causa que tengan idea negativa, o pensamiento anti-globalización; pues aunque sea favorable para la situación económica, no lo es para la igualdad social.

"No cabe duda de que las políticas neoliberales-no solo en Ecuador y otros países pobres sino hasta en los ricos-, aunque hubieran tenido efectos positivos, han traído empobrecimiento de amplio sectores y han agudizado tensiones sociales."

Cuando hablamos del TLC, se hace investigaciones, estudios sobre los efectos en la economía, pero no se toma en cuenta los pequeños comerciantes, sino las grandes empresas y en realidad las más afectadas son los pequeños vendedores que tienen que combatir con productos industrializados de otros países, como calzado, vestimenta, aquellos minoristas solo ganan lo suficiente para cubrir los gastos de producción.

Ecuador está inmerso en este mundo de constante evolución, cambios y globalización. Es necesario no solo aceptar la diversidad que existe pero quererla y pugnar por no perder los rasgos de nuestra nación.

Se quiere mantener la unidad del país pero es urgente cuidar la herencia que el pasado nos regaló.

Hay gran pobreza, enfermedad, subdesarrollo, inseguridad social, conflictos políticos, sociales y más aun debemos unificar al país, fortalecer la nación pues sino al ser arrastrada en el fenómeno globalizador no soportará las consecuencias negativas y verá que no tiene cabida y no podrá competir.

La Globalización como crisis

No es posible culpar al proceso de la globalización por todos los problemas, pero es tan cierto que es causante de muchas de ellas.

Mientras es favorable para el sistema económico es desfavorable para la equidad social.

La globalización es absurdo; mientras beneficia a muy pocos, margina a dos tercios de la población mundial, que se encuentra en situaciones de miseria, gran pobreza y descontento social.

Mientras que los países más avanzados se enriquecen, los pobres se empobrecen y su situación decae, al ser discriminados, al no poder competir con países más industrializados.

El abismo entre los dos extremos de las clases sociales cada vez se agranda y estos países en vías de desarrollo viven en peligro de hundirse.

Podemos ver que las tasas de desempleo aumentan en todo el globo terráqueo la pobreza afecta de la clase media para abajo y el estado niega la realidad de la condición y seguridad social.

Es preciso dejar a un lado el abuso, la corrupción militar, industrial, económico, pues esta forma de globalización solo acumula riquezas económicas y destruye la verdadera riqueza cultural, social.

Los más grandes efectos son; la marginación, limitación de oportunidades e inestabilidad económica, dentro de los países en vías de desarrollo que corren riesgos al salir y encontrarse con un mundo lleno de competencia, injusticia y decadencia del nivel de vida.

Desea aniquilar todos los recursos mundiales que no estén inmersos en este fenómeno de carácter exterminador.

Los efectos de la Globalización en la cultura

Las culturas decisivamente van perdiendo su identidad, al tener como "modelos" para bien o mal las naciones más industrializadas y desarrolladas en el mundo de la tecnología, ciencia, comercio y comunicaciones.

¿Donde está la diversidad cultural?

La monotonía está presente al demostrar que ya no hay espacio para distintos ideales, distintas culturas; este proceso se está encargando de encerrar, utilizar la complejidad de rasgos culturales, creando un ente artificial, que explote y que arrastre de manera cruda la vida y diversidad.

Muchos países se encuentran en una crisis interna de búsqueda de identidad; no tienen autoestima por lo que ellos mismos valen y remedan estereotipos "perfectos", ya no existe ni la originalidad, todo es fingido y desaparece lo "natural".

El desarrollo de los pueblos como consecuencia del intercambio cultural y tecnológico, como señala uno de sus denunciadas; "el todo es más que las partes, pero menos que la suma de las partes"

Existe deterioro de las culturas y por eso la UNESCO se quiere dedicar a promover el reconocimiento de las culturas, enriquecimiento de las identidades culturales y aumento de participación en vida cultural.

La deteriorización de la cultura es otro elemento que ha traído la Globalización, debemos partir de una concepción amplia de cultura como continente de gran diversidad en todos los ámbitos de rasgos distintos, espirituales y materiales, intelectuales y afectivos, capaces de caracterizar una sociedad como expresión de vida y como testimonio intelectual; expresión sabia, arte, ciencia, pensamiento.

La declaración universal de los derechos del hombre reconoce el derecho a la cultura.

Existe una "cultura estandarizada" un "tipo perfecto" por los cuales las demás culturas se están homogeneizando o asemejando en muchos aspectos, y los diversos pueblos pierden su identidad cultural.

Se debe valorar la cultura como un derecho individual y colectivo que debemos apreciar, proteger y estimar con la preservación y potenciación de sus rasgos culturales y de las identidades locales y regionales.

En vez de intentar ser el reflejo de otro país, y de unirse sin medir las consecuencias a está corriente debemos entender de que antes de ser parte de un todo, debemos ser parte de uno solo; ósea que debemos primeramente unificar al país en que vivimos, aceptando sus diferencias regionales y culturales.

La Globalización como avance

El término mismo de Globalización debe levantar, formar, establecer; en vez de explotar, destruir, marginar; pues al unir todo en un solo, debe crear una fuerza positiva, una potencia que luche por el ser humano y su diversidad.

Los críticos anti-globalización no se dan cuenta de los acontecimientos positivos que tiene la globalización en el turismo, movimientos migratorios, el rol de la mujer en la sociedad, y los derechos de los niños.

También apoya el libre comercio, la lucha contra el trabajo infantil y ayuda a los servicios de salud.

Pugna por la supuesta igualdad para todos, cual sea su nación, fe, ideal.

Los sociólogos, técnicos, insisten que la globalización, ya no es la "Globalización del Saqueo" el que se vale de medios restrictivos, y destruye sino que deja todo eso a un lado, está para entender, construir y curar el desempleo, la violencia organizada, la explotación; causas de la globalización compulsiva.

Los países desarrollados, avanzan con este proceso, ven crecer sus economías, son los dueños de los bienes políticos, sociales, financieros; y aumenta sus flujos económicos.

La globalización ha sido utilizada para justificar cualquier cambio, o transformación que ocurra en la sociedad; cuando brinda oportunidades como mejorar mercados, información, tecnología, medicina.

Es posible trasladarse a miles de kilómetros, en pocas horas o minutos conocer distintas formas de vida, tradiciones; no importa la región en el que estés y se puede comunicar con otros extremos de la tierra.

Permite conocer acontecimientos al instante en que suceden.

2. 10. Contexto económico del Ecuador como parte de la comunidad Andina.

Diversas circunstancias de orden institucional, de la evolución de los Países Miembros y una crisis económica internacional sin precedente dificultaron severamente la acción del proceso comunitario. No obstante, al cabo del tiempo transcurrido puede apreciarse que la decisión de los Países Miembros, los beneficios objetivos del sistema de integración para diversos sectores de nuestras sociedades, y las herramientas de la Comunidad han sido vitales para mantener el rumbo y el crecimiento.

El retiro de Venezuela y la visión diferenciada de las políticas económicas entre algunos Países Miembros produjo un debilitamiento institucional que condujo a que no se pudiera designar Secretario General por 6 meses y, más aún, a que no se apreciara una visión sobre el futuro de la integración andina. Sin embargo, luego de una magnífica tarea del Secretario General Adjunto, el economista colombiano Alfredo Fuentes, se reincorporó Chile como País

Asociado y se eligió al ecuatoriano Freddy Ehlers como Secretario General el 18 de enero de 2007.

En la Cumbre Presidencial, con la asistencia de los Presidentes Andinos y de Chile, realizada en Tarija el 14 de junio de ese año, se decidió dar un nuevo giro a la integración andina, considerando que es necesario desarrollar y profundizar el proceso de integración de la Comunidad Andina tomando en cuenta en forma más efectiva las visiones y enfoques de los Países Miembros, con el objetivo de lograr una unidad en la diversidad al servicio del vivir bien de nuestros pueblos y de la armonía con la naturaleza. Los presidentes consideraron necesario forjar una integración integral más equilibrada entre los aspectos sociales, culturales, económicos, ambientales y comerciales.

La ruptura de las relaciones diplomáticas entre Ecuador y Colombia en marzo de 2008 constituyó un nuevo hecho de altas repercusiones para la integración subregional. Aún así, la Comunidad Andina logró constituirse en un espacio de diálogo a nivel técnico que fue contribuyendo al progresivo acercamiento de los dos países. Las relaciones comerciales entre ambos lograron mantenerse, al igual que los trabajos conjuntos en los ámbitos social, político, ambiental y de relaciones externas.

En el orden internacional, pareció que las negociaciones de un Acuerdo de Asociación con la Unión Europea podían constituir un factor integrador de nuestros países para defender conjuntamente sus intereses comunes. Sin embargo, no fue así. Pero esta cuestión impulsó un debate sobre el futuro de la integración que ha derivado en una Agenda Estratégica Andina y un conjunto de valores y principios comunes aprobados por el Consejo Ampliado el 20 de febrero de 2010.

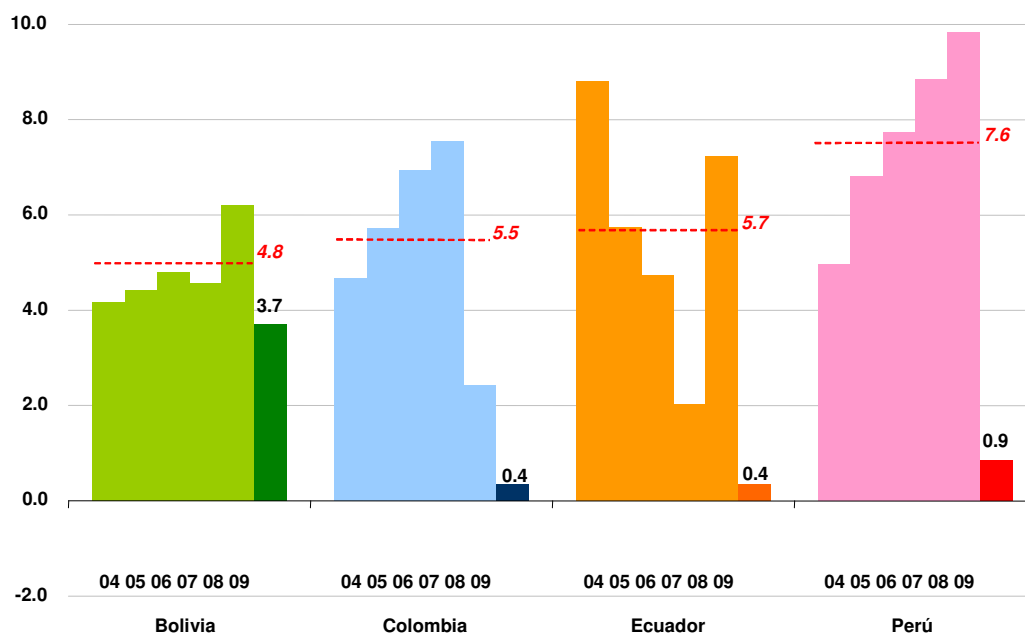
La crisis económica internacional también constituyó un hito que conmovió las relaciones comerciales. Como consecuencia de la crisis, el Ecuador tuvo que afrontar un desequilibrio de su balanza de pagos global, que le condujo a aplicar medidas de salvaguardia con efectos en las relaciones con sus socios andinos. Gracias a la institucionalidad subregional existente, se logró que los Países Miembros tuvieran un tratamiento más favorable que terceros, al haberse evitado la suspensión de las preferencias andinas previstas en el Acuerdo de Cartagena. Adicionalmente se llegaron a acuerdos que han permitido la eliminación progresiva de estas medidas.

Durante los años previos a la crisis económica internacional (2007 y 2008) las economías de la Subregión Andina mostraron una evolución dinámica, registrando tasas de crecimiento entre el 2.4% y 9.8% impulsadas por un manejo macroeconómico sólido y una coyuntura internacional favorable, que contribuyó a un mayor desarrollo del sector exportador, y de manera particular el sector minero y de hidrocarburos.

A fines de 2008, la crisis internacional y el consiguiente escenario de recesión en las principales economías desarrolladas repercutieron sobre las economías emergentes a través de varios mecanismos, viéndose afectado el comercio de los Países Miembros, tanto por los precios deprimidos como a través de una menor demanda mundial. Se evidenció, a su vez, menores flujos de inversión extranjera directa y de recepción de remesas, así como limitaciones al financiamiento externo.

El crecimiento del producto se desaceleró en las cuatro economías andinas durante el año 2009; aunque cabe destacarlo a un menor ritmo que otras del hemisferio occidental; y, a pesar de la magnitud de la crisis internacional, las economías andinas no registraron tasas de variación negativas. Bolivia registró el mayor crecimiento (3.4%), seguido por Perú (0.9%), Colombia y Ecuador (0.4%). Las cifras trimestrales recientes señalan que, a fines de 2009, las economías vuelven a retomar una senda dinámica; y se tienen proyecciones de mayor crecimiento para el año 2010.

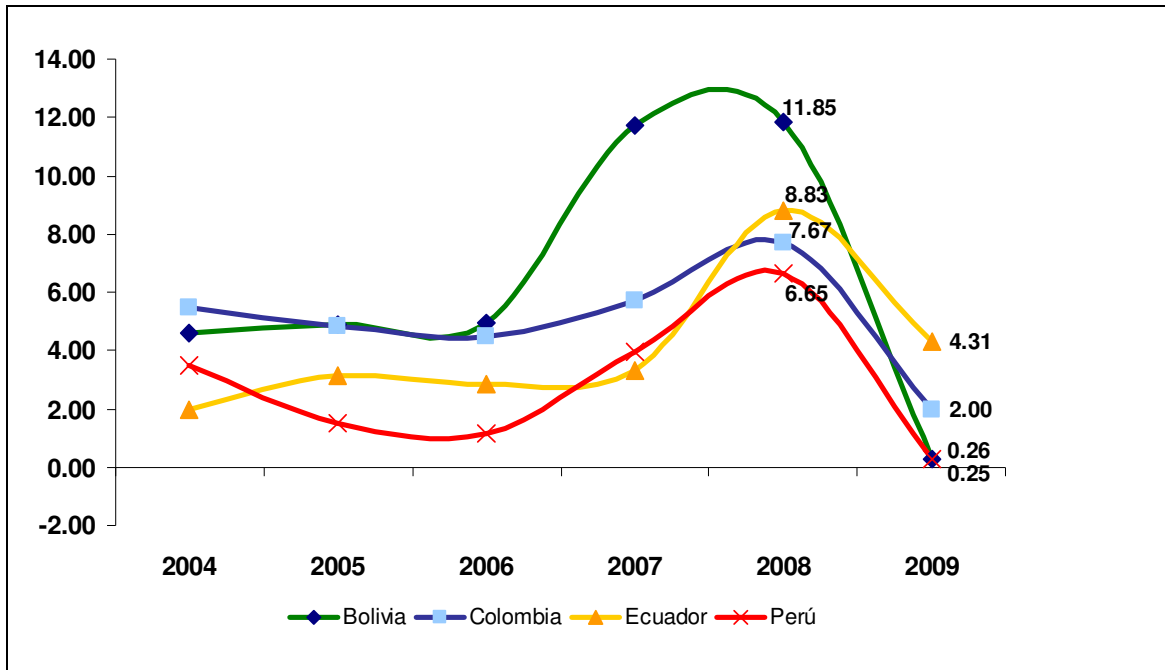
Comunidad Andina: Crecimiento Real del PIB



Por el lado de las variaciones en los precios, durante los años 2007 y 2008 se registraron presiones inflacionarias, principalmente de carácter importado, y asociada a los elevados precios de los productos derivados de petróleo, el cual registró niveles récord.

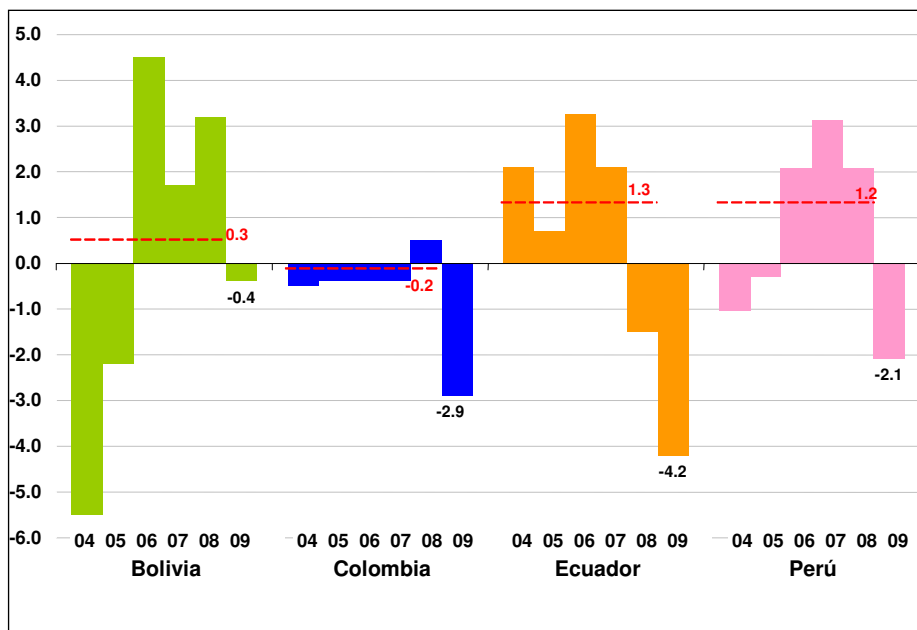
En el año 2009 se observó una reversión en la tendencia alcista de la tasa de inflación, ubicándose al finalizar el año en 0.26% para Bolivia, 2.0% para Colombia, 4.3% para Ecuador y 0.25% para Perú. Para el 2010, se tienen proyecciones de mayor inflación, en las que incidirían los gastos de inversión pública en que se incurrió para dinamizar las economías, así como en el rebote de los precios de los bienes básicos (commodities).

Comunidad Andina: Inflación Anual



Por el lado de las cuentas fiscales, durante el año 2007 las economías andinas mantuvieron la política de austeridad, registrando superávit del sector público no financiero entre el 1.7% y 3.1% del PIB, a excepción de Colombia que registró un déficit reducido (0.4% del PIB).

Comunidad Andina: Resultado del Sector Público No Financiero como porcentaje del PIB



A fines del año 2008 y durante el 2009, las finanzas públicas de los países andinos se deterioraron, a excepción de Bolivia. En ello habría incidido la menor recaudación tributaria, como consecuencia de la desaceleración de la economía; los menores ingresos asociados a las exportaciones de bienes básicos; y, un nivel de inversión pública mayor debido a los paquetes de estímulo productivo que se implementaron para mantener la generación de empleo.

Los Países Miembros aplicaron medidas fiscales de corte anticíclico acompañadas de una priorización del gasto público hacia la puesta en marcha de programas de infraestructura, y la orientación de recursos hacia programas sociales y de apoyo productivo. De otra parte, pudieron asegurarse el acceso a financiación externa, y garantizaron el financiamiento interno de la actividad productiva, protegiendo el empleo.

Capítulo 2

CAPÍTULO 2

LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN LAS CADENAS DE VALOR INTERNACIONAL

2.1 Introducción

En los últimos años el interés de los gobiernos y el sector privado en las pequeñas y medianas empresas (PYMES) ha aumentado considerablemente porque a lo largo del tiempo han venido desempeñando una función clave en la creación de empleos, la agregación de valor y la productividad en las economías, razón por la cual los gobiernos promueven y desarrollan programas e instituciones para su fomento.

A lo largo de las décadas de 1950 y 1960, las grandes empresas fueron el motor de crecimiento de la época, se asocia a economías de escala donde la clave del éxito competitivo descansaba en la obtención del equipamiento adecuado para la fabricación estandarizada de productos de consumo masivo, que determinan el grado y el alcance de competencia en el mercado local.

Para entonces, el accionar de las pequeñas empresas se limitaba a los nichos del mercado que quedaban abiertos y que no eran cubiertos por las grandes firmas.

Sin embargo, hacia finales de los 60 el modelo de las grandes empresas entra en crisis. La globalización, la incorporación de nuevas tecnologías, los cambios organizacionales y el avance de los sistemas de información, modificaron radicalmente la estructura económica hasta entonces vigente. Este nuevo escenario dio origen a una producción más diversificada de cambios en la demanda, cada vez más dirigida a la satisfacción de necesidades, con un grado mayor de especificidad. Siendo las pequeñas empresas las que respondieron adecuadamente a las nuevas necesidades.

Cuando se analiza la estructura económica de cualquier país encontramos la coexistencia de empresas de distinta envergadura. Así mismo cuando analizamos sectores determinados en los distintos países, encontramos el mismo fenómeno, es decir que de ello podemos inferir que la dimensión de una empresa no está relacionada con un determinado sector de actividad, no existe una actividad donde inevitablemente las empresas deben tener una dimensión

dada para funcionar, tampoco existen países o economías dadas que exijan un determinado nivel de actividad para que se conforme una empresa.

Explorando en la estructura económica de distintos países, podemos encontrar sectores más dinámicos que otros, actividades que cuentan con ventajas comparativas frente a otros países. Pero en todos encontraremos empresas pequeñas, medianas y grandes.

Por otro lado en la actual economía mundial se observa claras tendencias hacia la internacionalización de los negocios y de los mercados. La liberación del comercio, el intercambio entre grandes bloques económicos regionales.

Dentro de este proceso entendemos que las Pymes deben cumplir un papel destacado. Debido a la nueva concepción de la competencia, cobra especial relevancia el criterio de especialización flexible que contempla la capacidad de las empresas para responder en la forma adecuada a los cambios en el mercado internacional, adaptándose a los tipos de bienes producidos, cantidad y calidad de mano de obra, insumos. Hasta el mismo proceso productivo debe replantearse.

Las Pymes en este contexto encuentran su razón de ser, ya que constituyen las organizaciones más capaces de adaptarse a los cambios tecnológicos y de generar empleo, con lo que representan un importante factor de política de distribución de ingresos a las clases media y baja, con lo cual fomentan el desarrollo económico de toda una Nación.

2.2 Definición de la micro y pequeña empresa

No hay unidad de criterio con respecto a la definición de la Micro y Pequeña Empresa, pues las definiciones que se adoptan varían según sea el tipo de enfoque.

Algunos especialistas destacan la importancia del volumen de ventas, el capital social, el número de personas ocupadas, el valor de la producción o el de los activos para definirla. Otros toman como referencia el criterio económico tecnológico (Pequeña Empresa Productiva más consolidada y orientada hacia el mercado formal o la pequeña unidad productiva con alta tecnología).

Por otro lado, también existe el criterio de utilizar la densidad de capital para definir los diferentes tamaños de la Micro y Pequeña Empresa. La densidad de capital relaciona el valor de los activos fijos con el número de trabajadores del

establecimiento. Mucho se recurre a este indicador para calcular la inversión necesaria para crear puestos de trabajo en la Pequeña Empresa.

La mayoría de las definiciones varían según los intereses y objetivos de quienes las elaboran y según la fase de desarrollo del medio particular en que se deben aplicar. El criterio más utilizado por los analistas y estudiosos, es el de definir por el tamaño de las empresas a partir segmentación en tramos de personal ocupado, pero en términos relativos se entiende que existen otros que pueden ser clasificados en base a criterios que adopten parámetros cualitativos o cuantitativos.

Criterio cualitativo: Una empresa puede ser considerada como PYME cuando el empresario o los empresarios están, por sí mismos, en condiciones de dirigir la empresa, tomar decisiones importantes y recoger los frutos o soportar las pérdidas generadas por sus asunción de riesgo y su gestión.

Esta identificación de las PYME con un individuo se observa en los distintos países de la Comunidad Económica Europea, llamándosele a quien dirige la PYME hombre orquesta.

Criterio cuantitativo: Atendiendo a este criterio, se puede subdividir por la capacidad de trabajadores, el volumen de los negocios, el balance, la rentabilidad, la producción, la ganancia, el valor de los activos, el capital social.

Un estudio realizado por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en setenta y cinco países encontró más de cincuenta definiciones distintas sobre Pequeña Empresa. Los criterios utilizados son muy variados, desde considerar la cantidad de trabajadores o el tipo de gestión, el volumen de ventas o los índices de consumo de energía, hasta incluso el nivel tecnológico, por citar los más usuales.

La OIT, en su informe sobre fomento de las Pequeñas y Medianas Empresas, presentando en la 72° reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo, realizada en Ginebra en 1986, define de manera amplia a las Pequeñas y Medianas Empresas pues considera como tales, tanto a empresas modernas, con no más de cincuenta trabajadores, como a empresas familiares en la cual laboran tres o cuatro de sus miembros, inclusive a los trabajadores autónomos del sector no estructurado de la economía (informales).

La CEPAL define a la microempresa como unidad productora con menos de diez personas ocupadas incluyendo al propietario, sus familiares y a sus trabajadores tanto permanentes como eventuales.

En el ámbito del MERCOSUR se diferencia por sector, tipo de empresas, personal ocupado y ventas netas anuales. En el sector industrial se considera microempresa aquella empresa que ocupa entre 1 y 20 personas y sus ventas alcanzan los U\$S 400.000; pequeña la ocupa entre 21 y 100 personas y tiene una venta anual de U\$S 3.500.000; y mediana, aquella en la que trabajan entre 101 y 300 personas y tiene una venta neta anual de U\$S 10.000.000 en el sector del comercio y servicios se considera micro emprendimiento o micro empresas a aquellas que cuentan con entre 1 y 5 personas y tienen una venta neta anual de U\$S 200.000; en las pequeñas trabajan entre 6 y 30 personas y la venta neta anual alcanza a U\$S 1.500.000; y en las medianas, por su parte, trabajan entre 31 a 80 personas y tienen una venta neta anual de U\$S 7.000.000.40

La Enciclopedia Encarta considera pequeñas empresas aquellas que tienen menos de 20 trabajadores, y medianas las que tienen entre 20 y 500 empleados aunque, como es natural, esta definición es susceptible de variar en función de los distintos contextos económicos e históricos.

Según el Banco Europeo de Inversiones (BEI), se consideran pequeñas y medianas empresas aquellas con menos de 500 trabajadores y con una participación máxima de un tercio del capital en manos de una empresa de grandes dimensiones.

Siguiendo la definición adoptada por la cuarta directiva de sociedades de la Unión Europea (UE), en cambio, se considera que una empresa es pequeña cuando cuenta con menos de 50 empleados, su activo neto no supera 1,2 millones de euros y sus ventas no alcanzan los 5 millones. Las empresas medianas son aquellas que cuentan con una plantilla comprendida entre 50 y 250 empleados, tienen un activo neto comprendido entre 1,2 y los 2,7 millones de euros y un volumen de ventas que oscila entre los 5 y los 10,7 millones. Las grandes empresas, según esta misma directiva, son aquellas que tienen en plantilla, al menos 250 trabajadores, un activo neto superior a los 2,7 millones de euros y un volumen de ventas que supera los 10,7 millones.

En Ecuador, se considera pequeña industria a la que, con predominio de la operación de la maquinaria sobre el manual, se dedique a actividades de transformación, inclusive la forma, de materia prima o de productos semi elaborados, en artículos finales o intermedios, y siempre que su activo fijo excluyéndose terrenos y edificaciones, no sea mayor a trescientos cincuenta mil 00/100 dólares (USD \$ 350.000,00).

Como se puede observar la diferencia entre las definiciones está marcada básicamente por la cantidad de trabajadores, el tipo de gestión y el volumen de ventas y éstas están determinadas de acuerdo a las condiciones de cada país.

2.3 La importancia de las pymes en el ámbito mundial. Sus características.

Si nos remontamos al nacimiento de este núcleo de empresas denominadas Pómez, encontramos dos formas, de surgimiento de las mismas. Por un lado, aquellas que se originan como empresas propiamente dichas, es decir, en las que se puede distinguir correctamente una organización y una estructura, donde existe una gestión empresarial (propietario de la firma) y el trabajo remunerado.

Estas, en su mayoría, son de capital intensivas y se desarrollaron dentro del sector formal de la economía. Por otro lado están aquellas que tuvieron un origen familiar caracterizadas por una gestión a lo que solo le preocupó su supervivencia sin prestar demasiada atención a temas tales como el costo de oportunidad del capital, o la inversión que permite el crecimiento.

En la comunidad Europea, las Pymes representan más del 95% de las empresas de la comunidad, concentran más de las dos terceras partes del empleo total; alrededor del 60% en el sector industrial y más del 75% en el sector servicios. Es por eso que en las “reuniones de los jefes de estado de la comunidad europea se subraya la necesidad de desarrollar el espíritu de empresa y de rebajar las cargas que pesan sobre las Pymes”.

En Japón también cumplen un nivel muy importante en la actividad económica, principalmente como subcontratistas, en la producción de partes.

En la Argentina representan un 60% del total de la mano de obra ocupada y contribuyen al producto bruto en aproximadamente un 30%.si atendemos a

nuestro nivel de eficiencia es interesante saber que las Pymes de Italia, con similar nivel de mano de obra ocupada contribuyen al PBI en casi un 50%.

Dentro de sus características podemos mencionar que a principios de la década del setenta, es posible observar una explosión de pequeñas y medianas industrias en casi todo el mundo. Caracterizadas por una mayor flexibilidad para adaptarse a realizar los cambios organizacionales necesarios para responder a las demandas del mercado, ya que en su mayoría gozan de una estructura simple que le permite incorporar oportunamente los cambios necesarios tanto en la gestión, producción o comercialización con lo cual se facilita la toma de decisiones. Cuenta además con rapidez para diversificarse en su producción respondiendo a las demandas cada vez más exigentes y específicas del mercado.

Dichas características han promovido que estas firmas hayan podido tener un desempeño significativo en la creación del empleo y valor agregado, así como en el aumento de las exportaciones e introducción de innovaciones.

En relación con este último aspecto, puede apreciarse que el carácter flexible de las Pymes opera como atractivo ante las firmas de gran tamaño, ya que el hecho de ser empresas pequeñas que operan con poca burocracia, que les permite la incorporación y el apropiamiento fácil de los nuevos descubrimientos e investigaciones tanto en materia tecnológica, como de gestión, hacen de la pequeña y mediana empresa, un facilitador del proceso productivo de la gran empresa, en la medida que facilitan con su participación dicho proceso (con abastecimientos o encadenamientos). La combinación de estos factores ha favorecido y actuado como determinante también en el crecimiento y el desarrollo económico y social en los diferentes países en las que ellas se desenvuelven.

Relacionándolo con el funcionamiento de los mercados se han desarrollado una rama de la economía que es la Microeconomía o Economía Industrial que estudia o desarrolla modelos sobre el funcionamiento de la estructura de mercados imperfectos resolviendo problemas tales como: cuantas empresas caben en un mercado estructuras oligopólicas, las cadenas de valor, las condiciones bajo las cuales se logran acuerdos o se compiten entre las empresas. Esta rama de la economía explica también, cómo se correlacionan al interior de un mercado los monopolios, los oligopolios y las Pequeñas y

Medianas Industrias estableciendo que la existencia de las PYMES no se debe sólo a sus aludidas ventajas sino también al hecho de que su existencias conveniente para las grandes empresas que externalizan hacia las PYMES un grupo de actividades y costos que internalizarlas le resultaría menos favorable por sus dimensiones y los segmentos del mercado en los cuales operan.

Por otro lado también en los últimos años en el campo de la organización empresarial se ha hecho evidente la tendencia a que las grandes empresas jurídicamente constituidas, operen a su interior en forma de unidades económicas más administrables y flexibles con misiones y criterios de medición bien delimitados por un lado, y por el otro, las grandes empresas se concentran en las actividades principales de las cadenas de valor en la cual pertenecen y externalizan todo un conjunto de actividades complementarias tanto dentro como fuera de la cadena de valor mediante un sistema de subcontratación con PYMES.

Estos elementos apuntan hacia una consolidación del rol de las PYMES.

Lo anterior justifica al menos tres cuestiones:

1. El incremento del número de las pymes en los últimos años.
2. La posibilidad de una convivencia permanente entre las pymes y las grandes empresas en un ambiente económicas de mercado.
3. El incremento de los espacios legislativos e instituciones para el desarrollo de las pymes a nivel internacional. Lo cual ha permitido la inserción en las cadenas de valor de grandes empresas transnacionales, en la producción de tecnología de punta y productos de alto valor agregado, mediante operaciones de franquicia y el desarrollo de los instrumentos financieros.

2.4 Ventajas y desventajas de las Pymes

En este apartado, se muestran las ventajas y desventajas que normalmente presentan las Pymes, ya que es de vital importancia conocer las fuerzas y debilidades que muestran este tipo de empresas, que según su Tamayo determinan algunas de sus ventajas o desventajas para su desarrollo como empresa que nos muestra de una manera global y simplificada las ventajas y desventajas de las Pymes:

De lo siguiente podemos observar que, las ventajas de las pequeñas y medianas empresas se caracterizan por su facilidad administrativa, pero sus desventajas se debe a razones de tipo económico, como son la inflación y devaluaciones; viven al día de sus ingresos, le temen al fisco, falta de recursos financieros, altos costos de operación, falta de reinversión en el equipo y maquinaria, no tiene ganancias extraordinarias, no pueden pagar altos salarios, por lo tanto, no cuentan con personal especializado, no cuentan con controles de calidad óptimos, etc. Y estas mismas razones ponen en peligro su existencia. Todo esto resultado de una administración empírica por parte del dueño, que afecta el rendimiento general de la empresa.

Todo lo antes mencionado, también se aplica a las Pymes que se dedican a exportar, ya que, el hecho de que estas empresas exponen, no cambia su entorno general, sólo cambia su entorno en los procesos productivos, ya que se exigen ciertas normas para la exportación de mercancías, como lo es la calidad, pero, en cuestión de características generales, ventajas y desventajas, son aplicables a todo tipo de empresa.

Ahora bien, como consecuencia de la globalización y las nuevas estrategias competitivas actuales; las grandes empresas, de igual manera se han diversificado cubriendo nichos de mercado para satisfacer necesidades específicas de los clientes. Esto obliga, cada vez más, a las pequeñas compañías, a superarse en diferentes áreas de gestión. Más aún, una cantidad importante de Pymes está operando dentro de cadenas de abastecimiento donde pueden jugar su rol sólo si cumplen los estándares y requisitos establecidos por las compañías centrales. En este contexto la tradicional excelencia técnica o flexibilidad operativa en las PYMES ya no es suficiente para garantizar un buen rendimiento. En vez de esto, las PYMES necesitan cada vez mas practicas formales y gestiones más profesionales para ganar éxito competitivo.

Las instituciones públicas y privadas encargadas del desarrollo del sector deben conocer y comprender sus impactos, así como los factores que limitan su desempeño, para diseñar e implementar políticas que liberen todo el potencial de las pequeñas empresas. Para ello es clave contar con información de calidad sobre el sector y sobre las políticas, programas e instituciones que lo apoyan. La calidad del entorno empresarial e institucional afecta a las firmas de todos los

tamaños pero especialmente a las pequeñas limitando en ocasiones sus posibilidades de acceder a los recursos necesarios para sobrevivir y crecer. En ese sentido, la calidad del entorno empresarial y el funcionamiento eficaz de los mercados deber ser temas centrales de las instituciones del Estado cuando se piensa en el desarrollo de las empresas de menor escala. Igualmente importantes son los temas de innovación tecnológica, cooperación empresarial y el funcionamiento adecuado de las instituciones de fomento.

2.5 La Importancia Estratégica de las Pymes: características principales de las pequeñas y medianas empresas y su rol en el desarrollo económico.

Como quiera que se definan, lo cierto es que las PYMES son de gran importancia en la economía y el mundo empresarial. En Europa, por ejemplo, se estima que un 99,8% de todas las empresas son PYME. Adicionalmente estas emplean a una gran cantidad de personas, dando cierta estabilidad al mercado laboral (muchos empleados esparcidos en muchas empresas, en lugar de concentrados en unas pocas empresas grandes).

El elemento central de la transformación política y económica de cualquier país en transición es la creación de un importante sector privado, y de un mayor desarrollo de las Pymes y de la actividad emprendedora. Paradójicamente, a pesar de la. Relativamente poca atención que reciben de parte de los hacedores de políticas, las Pymes representan una de las principales fuerzas en el desarrollo económico, especialmente en los países en vías de desarrollo. Los beneficios más relevantes para la actividad económica, a partir del aporte de las Pymes, están dados principalmente por:

- Estimulo a la actividad privada.
- El desarrollo de habilidades emprendedoras.
- La flexibilidad que les permite a las Pymes adaptarse a cambios en la demanda y la oferta.
- Son una importante fuente generadora de empleo.
- Ayudan a la diversificación de la actividad económica, y por lo tanto, realizan un importantísimo aporte a las exportaciones y al comercio.

Según Bekerman, la importancia de las Pymes en la economía se basa en que:

- Asegurar el mercado de trabajo mediante la descentralización de la mano de obra cumple un papel esencial en el correcto funcionamiento del

mercado laboral.

- Tienen efectos socioeconómicos importantes ya que permiten la concentración de la renta y la capacidad productiva desde un número reducido de empresas hacia uno mayor.
- Reducen las relaciones sociales a términos personales más estrechos entre el empleador y el empleado favoreciendo las conexiones laborales ya que, en general, sus orígenes son unidades familiares.
- Prestan mayor adaptabilidad tecnológica y menor costo de infraestructura.
- Obtienen economía de escala a través de la cooperación inter empresarial, sin tener que reunir la inversión en una sola firma.

Las políticas para el desarrollo de las Pymes deben sortear importantes obstáculos como:

- Falta de legislación.
- Falta de promoción e infraestructura suficientes.
- Falta de crédito y medios de financiación.
- Falta de instrumentos de capacitación a medida de sus necesidades.

Desde el punto de vista estratégico, las razones que justifican el desarrollo de políticas para las Pymes son:

- Las Pymes contribuyen al crecimiento del empleo en tasas mayores que las grandes corporaciones, y bien pueden representar una importante porción del empleo total.
- Las Pymes pueden ser una herramienta interesante para reestructurar las empresas estatales, ayudándolas a abordar o vender las actividades que no están ligadas a su punto estratégico 46, absorbiendo a los empleados desafectados.
- Las Pymes aportan mayor flexibilidad en la producción de bienes y servicios a la economía en términos agregados.
- Mejoran la competitividad en el mercado, y moderan las posiciones monopólicas de las grandes corporaciones.
- Las Pymes pueden actuar como un semillero para la actividad emprendedora y a la innovación.

- Juegan un papel relevante en la provisión de servicios para la comunidad, y pueden realizar una importante contribución a los programas de desarrollo regional.

La capacidad innovadora es sin lugar a dudas una de las características más interesantes de las Pymes. Recordemos por ejemplo, durante la década pasada, el desarrollo innovador de Internet estuvo en gran medida liderado por Pymes.

También es importante destacar que cuando hablamos de innovación no siempre nos referimos a tecnologías de quiebre, como es el caso de Internet.

La innovación puede darse en diversas dimensiones, ya sea a partir del producto que se comercializa, los procesos de fabricación o servicio en general, organizativamente a través de estructuras creativas que promuevan el mejor desempeño de los empleados o a través de la comercialización y el marketing creativo.

La importancia de las Pymes como unidades de producción de bienes y servicios, en el Ecuador y el mundo justifica la necesidad de dedicar un espacio a su conocimiento. Debido a que desarrollan un menor volumen de actividad; las Pymes poseen mayor flexibilidad para adaptarse a los cambios del mercado y emprender proyectos innovadores que resultaran una buena fuente generadora de empleo, sobre todo profesionales y demás personal calificado.

En la totalidad de las economías de mercado las empresas pequeñas y medianas, incluidos los micros emprendimientos, constituyen una parte sustancial de la economía.

2.6 La Globalización y sus consecuencias para las Pymes. Su contribución al Comercio Internacional y su Internacionalización.

Las Pymes son las primeras afectadas por la globalización y el sector de la economía que mas rápido siente su efecto. Por lo tanto, las Pymes, especialmente en economías en desarrollo, deben estar preparadas para los cambios producidos por el desarrollo del comercio internacional.

La globalización es un proceso continuo que presenta oportunidades, riesgos y desafíos. Gracias a la globalización, las Pymes y en general, las grandes empresas de todo el mundo han ascendido a los avances de la tecnología de la información, las mejoras en las comunicaciones, la integración de los mercados y en algunos caso., el desarrollo de mercados financieros más transparentes. Sin

lugar a dudas, este proceso ha ayudado a una mayor prosperidad y ha aumentado el potencial de los países para beneficiarse de este mayor crecimiento. Sin embargo la globalización también eleva el riesgo de marginalización de algunas económicas, sobre todo de las menos desarrolladas, lo que eleva a su vez el riesgo de brechas en el ingreso entre países y el aumento de la pobreza. Otra consecuencia no deseada de esta globalización es la inestabilidad todavía existente en el mercado financiero internacional.

La mayoría de las asociaciones de desarrollo, agencias gubernamental instituciones académicas alrededor del mundo han enfatizado la significativa contribución que un sector Pyme dinámico y la actividad emprendedora tiene en la reestructuración económica y el alivio de la pobreza. La globalización y la mejora de los cambios tecnológicos crean nuevos desafíos para las Pymes, aunque también pueden contribuir a mayores costo globalización debe ser considerada como un proceso importante que impacta en el desarrollos de transición. La globalización debe ser considerada como un proceso importante que impacta en el desarrollo individual de las economías, contribuyendo de esa manera en un nivel de vida más alto para todos los participantes. Específicamente una preocupación entre los empresarios Pymes en el Ecuador, y en general en varios países del mundo, es la del riesgo de exclusión que sufren sus empresas, que serian desplazadas marginalmente del proceso de globalización en beneficio de corporaciones multinacionales mejor financiadas y con un grado superior de internacionalización.

En realidad, la globalización tiene un doble efecto sobre las Pymes. Para algunas provee nuevas oportunidades para expansión y crecimiento, sacando de adaptarse a este contexto y llegar a ser competitivas en el mercado internacional. Estas empresas trascienden el momento oportunista que pueden favorecer las políticas macroeconómicas de turno, y en cambio se centran en mejorar sus competencias profesionales, innovadoras, organizativas y sobre todo, poseen una visión de largo plazo centrada en la calidad del delirery que proponen.

La mayoría de las Pymes, en cambio con la creciente globalización económica van incrementar su competencia con empresas extranjeras, acarreado consigo desafíos competitivos y amenazas. Para estas Pymes, la globalización trae aparejados riesgos que difícilmente puedan sobrellevar en su situación actual sin

mejoras en la calidad de sus productos y servicios, la competitividad de sus costos y la mejora de sus prácticas de administración.

En lo que respecta al sector Pyme, existe una nueva filosofía para el tercer milenio: Pensamiento global Acción local. La mayoría de las Pymes están operando en un ambiente local. Sus clientes están al alcance de su ciudad, región eventualmente del país. Esta es su fortaleza y en donde se encuentran sus oportunidades. Sin embargo, tiene que actuar tomando en consideración la influencia de factores externos generados por la globalización, el estado particular de la etapa de internacionalización incluyendo desafíos de los jugadores que compiten en el mercado, temas de medioambiente, crecimiento económico sustentable, estándares internacionales y tecnología de la información.

Las Pymes del siglo XXI deben tener todos estos factores en cuenta, ya que absolutamente todas están inmersas en un contexto internacionalizado, que no implica necesariamente una participación activa en los mercados internacionales, pero que puede tener la forma de una amenaza pasiva, a partir de otros potenciales competidores en mercados extranjeros en etapas más avanzadas de internacionalización.

Por otro, a pesar de la importante participación de las Pymes en la actividad económica la mayoría no participa activamente en el comercio internacional y las inversiones. Las principales desventajas de las Pymes pasan por el acceso al financiamiento, la tecnología, el desarrollo de los recursos humanos y el networkin. El comercio internacional esta típicamente asociado con las grandes corporaciones multinacionales, cuyas marcas sumamente difíciles de medir, las Pymes contribuyen y se benefician del comercio internacional de diferentes maneras:

- Forman parte de cadena de valor de grandes exportadores locales.
- Exportan productos y servicios para nichos especializados del mercado.
- Importan y distribuyen productos de Pymes extranjeras.
- Proveen servicios de soporte en la cadena de transacciones del comercio internacional (logística, despachos,)

En las economías en transición, el rol de las Pymes es mucho más importante para el comercio internacional. Quizá el aspecto más relevante dado por la promoción de la actividad emprendedora, el fomento de la innovación y la

capacidad de diversificación y el alto contenido de valor agregado en cuanto a productos y servicios. Si asumimos que la primera etapa lógica de la actividad emprendedora es la capacidad de innovación, sin lugar a dudas, el fomento de esta actividad es vital para lograr un sector Pymes de alto valor agregado. La experiencia nos muestra que la promoción efectiva del comercio internacional y de los programas de desarrollo de las exportaciones son el pivote para los emprendedores y las Pymes que quieren entrar en los mercados internacionales. En conclusión, las instituciones de desarrollo y promoción del comercio, universidades y centros de estudios tienen un mandato para desarrollar actividades y contenidos que apunten estos criterios y permitan a las Pymes y a los emprendedores contar con las herramientas necesarias para desarrollar su actividad.

A pesar de todo esto, existen numerosos obstáculos para la expansión de la actividad de las Pymes en el comercio internacional. Uno de estos problemas es la falta de regulaciones homogéneas entre los países creando barreras para arancelarias. Otro de los puntos críticos que requieren atención para aumentar el rol de los fabricantes Pymes en el comercio internacional está dado por los requerimientos de calidad y conformidad.

Las Pymes tienen problemas para adoptar costosos sistemas de calidad, o procesos de certificación que requieren ser repetidos una y otra vez. En líneas muy generales no existe una única estrategia para Pymes exportadores. La orientación de las Pymes hacia el comercio internacional, principalmente en las Economías en desarrollo, está determinada muchas veces por la cadena de valor en la cual la Pymes desarrolla su actividad comercial 47, la coyuntura macroeconómica, a partir del tipo de cambio y las políticas públicas de desarrollo y promoción comercial, y la calidad del producto o servicio en cuestión. De todas maneras, los factores clave de éxito están dados por las capacidades que enfrentan las Pymes en el comercio internacional.

Los problemas que enfrentan las Pymes que actúan en los negocios internacionales.

BARRERAS INTERNAS	BARRERAS EXTERNAS
Falta de información	Restricciones Técnicas al Comercio (normas de calidad, estandarización, requerimientos de responsabilidad social empresarial)
Falta de Capital (para desarrollo comercial, capital de trabajo, cobertura de riesgo)	Procedimiento Burocráticos
Capacidades de management insuficientes (falta de orientación comercial, falta de managers con experiencia internacional y de gestión idiomas)	Problemas de Marketing y Distribución
Políticas de incentivo incompletas y reaccionarias	Falta de Cobertura de Riesgo
	En países con bajo nivel de infraestructura, altos costos de comunicación y transporte

Fuente: Elaboración Propia

Existe la necesidad de crear un entorno favorable para las Pymes, que sustente en el tiempo el crecimiento de este sector y apunte la creación de empleo y la innovación, producto de la actividad del sector Pymes en todo el mundo. Para lograr esto, hace falta coordinar el trabajo de agencias de desarrollo dentro de claras políticas gubernamentales, pero también es muy importante la actividad que desarrollan las instituciones privadas, sobre todo las Universidades.

Entre las actividades que la acción combinada del sector público y el privado deberían promover y acerca a las Pymes podemos mencionar:

- Capacitación en negocios e idiomas.
- Asistencia con el desarrollo de nuevos productos e innovación, incluyendo diseño de packaging, requerimientos de medioambiente.
- Certificaciones de calidad (ISO,CE.DIN)
- Apoyo en el registro de marcas y patentes.
- Asistencia en la exportación y en el acceso al financiamiento, a través de reformas en el sector financiero, la creación de instituciones.
- Mejorar el capital humano, generando incentivos para emplear graduados universitarios, programas de capacitación de la fuerza laboral, entrenamiento en las técnicas de comercio exterior, en estrecha colaboración con Universidades y centros de estudios.
- participación en ferias, investigación de mercados.

Como podemos ver, el potencial exportador de las pequeñas y medianas empresas (PYME) despierta un creciente interés en los hacedores de políticas y académicos de todo el mundo. Pero ¿por qué habría que centrarse en las PYME, en vez de las grandes empresas, o las microempresas? Básicamente, podemos definir cuatro aspectos conceptuales que nos dan una pauta de porque el interés se centra en este sector:

Gran potencial de crecimiento: aunque en los países en desarrollo hay muy pocas PYME en el comercio de exportación, generan alrededor del 40% de los ingresos del sector.

Nuevo marco jurídico: la creación de la OMC ha definido un marco institucional favorable a un sistema de comercio mundial más abierto, en particular para las empresas pequeñas.

Disminución de los costos de transporte y comunicaciones: tal entrada podría facilitarse con una estrategia de fomento de las exportaciones que les ayude a adquirir competencias técnicas y dominar las innovaciones que permiten reducir costos.

Transformación de las ventajas comparativas: La globalización del comercio, las inversiones y la producción ha alterado sustancialmente la correlación entre las ventajas comparativas de las grandes y las pequeñas empresas. Las pequeñas compañías que se han adaptado a las nuevas circunstancias a menudo

estableciendo nuevas asociaciones y alianzas están en buenas condiciones para lograr un fuerte crecimiento.

Por internacionalización de empresas entendemos al grupo de acciones y maniobras que una compañía debe desarrollar para penetrar en un mercado y beneficiarse de los recursos que se origina en ese mercado. Dado lo limitado de los recursos con los que cuentan las Pymes, la internacionalización por los negocios es probablemente la decisión más difícil que deban enfrentar por los numerosos riesgos que implica. Muchas Pymes exitosas en los mercados domésticos suelen fallar al extender sus operaciones internacionalmente.

El modelo de Internacionalización de Uppsala, también conocido como Teoría de Internacionalización por Etapas plantea que, cuando se enfrentan con mercados desconocidos, información incompleta, y un estado de permanente incertidumbre las empresas se desarrollan en los mercados extranjeros adoptando un proceso que evoluciona por incrementos. Es decir, las Pymes pasan de una etapa a la otra a medida que adquieren mayor experiencia internacional.

En líneas generales, el proceso de internacionalización evoluciona a partir del desarrollo del conocimiento del mercado extranjero y los recursos que la compañía compromete en el mercado. Simultáneamente, otro factor de gran management en términos de su calidad, conocimientos y compromiso con el proyecto 50. La mayoría de las empresas logran internacionalizarse de acuerdo a los principios vertidos en la Teoría de Internacionalización por Etapas sin embargo, muchas otras evolucionan a partir de acuerdos entre empresas o alianzas estratégicas, que en cierta manera permiten aliviar el problema de restricción de recursos que las Pymes enfrentan. En el Ecuador, en los últimos tiempos, han surgido algunas iniciativas por parte de grandes corporaciones que, a través de áreas específicas o fundaciones, promueven el concepto de internacionalización y desarrollo de las Pymes que conforman su universo de proveedores, es decir, lo que en la actualidad hacemos como cadena de valor.

En general, podemos decir que existen algunos factores específicos que afectan la manera en que una empresa se internacionaliza en profundidad. Sin embargo, el área que ha recibido una atención limitada por parte de los investigadores es el proceso de internacionalización de las Pymes. Esto es especialmente cierto para los países en desarrollo, en donde podemos apreciar la falta de teorías y estudios y estudio empíricos sobre internacionalización, que

pueden explicar los determinantes tecnológicos del proceso de expansión internacional de las Pymes.

Concluyendo, el proceso de internacionalización de las Pymes es bastante costoso y demanda tiempo y esfuerzo, variables de difícil compromiso para el management de esas empresas, sobre todo en contextos económicos como el nuestro. Generalmente, un primer intento recomendable para estos emprendedores es regionalizar sus actividades, es decir, lograr un primer avance en los países de la región en donde los diversos costos del negocio, incluyendo los de adaptación al mercado, están más controlados, o al menos así se ven desde la perspectiva del empresario Pymes. A un nivel regional, resulta más fácil para el empresario proyectarse en la idea de la internacionalización de su negocio.

2.7 Ciclo de vida de las MiPyME. Su intervención en el mercado de trabajo

Entre las principales barreras a la entrada de las MiPyME y los factores que explican el corto ciclo de vida que experimentan, se encuentra una estructura financiera inadecuada, un elevado costo de los recursos ajenos, la inadecuada formación financiera y contable de sus dirigentes. Se mencionan otras barreras que dificultan su crecimiento e inserción en los mercados mundiales y que no les permite mejorar su productividad y competitividad: falta de una cultura exportadora y de profesionalización de la administración, escasez de capital, limitado y desigual acceso a los mercados institucionales de crédito, acceso irregular a los insumos nacionales e importados, unido a un costo elevado y a la utilización insuficiente de la capacidad de producción.

Schreyer, señala el impacto diferencial del ciclo económico según el tamaño de las firmas. Así, el patrón de ciclo de vida de las micro, pequeñas y medianas empresas MiPyME es mayor en las contracciones y menor en las expansiones.

Esto se relacionaría con las reestructuraciones que efectúan las grandes firmas en busca de lograr eficiencias durante las contracciones. Estas reestructuraciones tienen como resultado la reducción en personal.

La flexibilización estructural de las MiPyME podría una mayor competencia laboral y acelerar el proceso de acumulación de capital de trabajo, lo que establece un ciclo de vida mayor en este tipo de firmas. Lo característico de las

organizaciones en una economía de mercado, es que estén basadas en las competencias individuales, lo que repercute en potencialidades sociales.

Los procesos de investigación y desarrollo proporcionan nuevas ventajas competitivas a los países centrales y provocan procesos de reintegración espacial de industrias hacia países con mejoras tecnológicas y mano de obra más calificada.

La globalización propicia la especialización de las grandes ciudades, en aquellas tareas y actividades intensivas en conocimiento y generadoras de un valor agregado, capaces de compensar los altos costos de instalación y financiamiento.

Las redes de intercambio de información, el poder de comunicación con los proveedores, clientes, con su mercado potencial y natural, y la imperante condición de la actualización, generan capacidad de competitividad y productividad en las firmas. La integración y la conformación de redes es un factor diferenciador, capaz de generar ventajas competitivas y dinamizar las ventajas comparativas, constituyendo una mayor estabilidad del ciclo de vida de las industrias en las fases de madurez.

La flexibilización estructural de las MIPyME podría una mayor competencia laboral y acelerar de acumulación de capital de trabajo lo que establece un ciclo de vida mayor. Lo característico de las organizaciones en una economía de mercado, es que estén basadas en las competencias individuales, lo que repercute en potencialidades sociales.

El proceso de desarrollo se convierte completamente endógeno, en el momento en que la mayor parte de los recursos utilizados es de origen local (empresas locales, trabajadores de elevada profesionalidad y con una trayectoria de formación local, recursos financieros acumulados localmente, tecnología innovadora introducida en el medio local) En este estadio, el sistema local puede estar en condiciones de dirigir su propio proceso de desarrollo y transformación productiva, aunque esto no significa que esté garantizada la supervivencia del sistema.

La adopción de una estructura sistémica que refuerce los vínculos económicos entre las firmas y las relaciones con el medio local, hasta el punto de hacer de la especificidad local el factor fundamental de localización y de desarrollo, es una condición esencial para la consolidación de los sistemas de pequeñas empresas.

Las variables determinantes para la consolidación del sistema local, son tanto endógenas (por tanto controlables desde el interior del área) como exógenas.

Entre las variables controlables desde el interior del sistema local, se encuentran: La innovación tecnológica y organizativa: que en los sistemas de MiPyME, asume cada vez más la forma de un proceso continuo, caracterizado por la acumulación y la interdependencia de los efectos de un gran número de cambios tecnológicos, cada uno de ellos de limitada amplitud por sí mismo.

Los desplazamientos de la frontera tecnológica, introducidos en el sistema productivo, son pues determinantes para la consolidación y supervivencia de las firmas, además se mencionan los siguientes aspectos:

- El sistema de información: circulación de las informaciones rápida y eficaz, apropiado conocimiento de los mercados; la difusión de las informaciones sobre las tecnologías y sobre los inputs, son la base de una evaluación correcta de las perspectivas de desarrollo de las empresas locales.
- La capacidad de control del mercado: el reforzamiento de la capacidad comercial del sistema de firmas locales, es uno de los factores.

Determinantes de la autonomía del sistema y al mismo tiempo, es la oportunidad permanente para la introducción de nuevos productos.

- Las fuerzas de regulación social: que operan en el exterior del mercado y que dependen de una fructífera integración entre las instituciones y la economía local.

La intervención de este sector de las MiPyMEs e el mercado de trabajo tiene tanto aspectos positivos como negativos.

El lado negativo se manifiesta en razón de que muchas empresas del sector tienden a integrarse al tramo informal del mercado de trabajo. Esto nos conduce a la evasión impositiva, la no adecuación de las leyes laborales y la falta de agremiación sindical. En definitiva, son empresas que alteran las leyes de juego del mercado institucionalizado, lo que provoca la queja de las grandes firmas, que ven esta situación como una transferencia de recursos implícitos en favor del sector que nos ocupa. La movilidad laboral refleja la faz positiva de la intervención de las pequeñas y medianas empresas en el contexto del mercado de trabajo de lo que se trata, en definitiva, es de alcanzar una

mejor reasignación de los recursos humanos, ya se trate de obreros calificados como no calificados.

En el primero de los casos nos referimos a la posibilidad que tienen de abandonar su trabajo en una empresa grande, tal vez con cierta estabilidad pero sin posibilidades de progreso, para ingresar a un emprendimiento de menor envergadura pero con posibilidades de desarrollo personal. Tal decisión afectará en mayor medida a los jóvenes trabajadores para quien la antigüedad no reviste importancia. En lo que refiere a obreros no calificados, la movilidad laboral se insinúa con mayor intensidad en el plano de las PYMES. El tema de la multiplicidad de funciones que tiene el trabajador de la empresa pyme, suele tornarse conflictivo en las discusiones gremio-empresa. En lo general, este fenómeno no se presenta en las grandes firmas. El tipo de organización de trabajo en las PYMES, que permite la polifuncionalidad, deriva en beneficios tales como ingresos más elevados y capacitación diversificada, esto último mejora la posición del empleado en el mercado de trabajo.

2.8 Experiencia Latinoamericana.

En síntesis, las pequeñas y medianas empresas son importantes en América Latina y el Caribe debido a que han demostrado numerosas contribuciones en la economía. Por ello se han desarrollado diversas instituciones con el fin de propiciarlas.

Al estudiar y analizar experiencias institucionales de diversos países de apoyo a las Pymes se pueden mencionar el caso de la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa (SEPYME) en Argentina, la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO) en Chile y el Servicio Brasileño de Apoyo a las micro y pequeñas empresas (SEBRAE) en Brasil, los cuales constituyen una fuente referencial importante. Estas instituciones orientan sus esfuerzos a la difusión de programas y proyectos que apuntan a la promoción y fortalecimiento de la micro y pequeñas empresas. Ofrecen servicios de capacitación, asistencia técnica y financiera, con el objetivo de apoyar al sector en temas de innovación, comercialización y comercio exterior. Por ejemplo la Sepyme cuenta en el área de capacitación y asistencia técnica con el Programa Nacional de Desarrollo Emprendedor que promueve la creación de empresas, también tiene el Programa de Apoyo a la Reestructuración Empresarial (PRE)

que permite a las empresas obtener el reintegro de hasta el 50% de la inversión en asistencia técnica. Cuenta además con un portal que brinda información actualizada a las PyMEs y tiene un directorio de empresas exportadoras. La Corporación de Fomento de la Producción, posee un programa de Desarrollo de Proveedores que consiste en apoyar a la competitividad de las cadenas productivas, así como el fortalecimiento de relaciones mutuamente provechosas entre una gran empresa demandante y sus proveedoras de menor tamaño. Por su parte el SEBRAE sobresale por su capacidad institucional, ya que funciona tanto en servicios directos, supervisión de instituciones y recursos así como en la formulación de políticas y su reglamentación. Es fundamental que este tipo de instituciones cuente con los Recursos necesarios para proveer y coordinar los servicios que satisfagan las necesidades del micro, pequeñas y medianas empresas.

Costa Rica no es la excepción, ya que cuentan con un marco legal reciente. En el año 2002 se aprueba la ley # 8262 Ley para el fortalecimiento de las pequeñas y medianas empresas; para el año 2004 Costa Rica puso en marcha varios programas de acción orientados al fortalecimiento de este sector; entre ellos, fuentes de financiamiento, avales y garantías y un marco institucional creado en el MEIC para servir de apoyo a este sector, entre los más importantes se tiene acciones para conformar una red de apoyo constituida por entidades educativas, financieras así como cámaras y otro tipo de asociaciones. Costa Rica muestra esfuerzos muy recientes según el párrafo anterior, si la comparamos con los países citados anteriormente, se visualiza una brecha que se origina en la madurez del proceso. Por ejemplo Chile crea en 1939 la Corporación de Fomento a la Producción, el caso de Brasil precede en 1972 y Argentina por su parte establece en 1995 la SEPYME, siendo estos ejemplos los más representativos por su capacidad institucional en América Latina.

2.9 Las MIPYMES en Ecuador.

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 lo hacen a un ritmo mayor, volviéndose crecientemente negativo el saldo en la balanza comercial. Las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) tienen una participación en el Producto Interno Bruto (PIB) manufacturero del Ecuador de apenas un 10%, mientras que representan el 76% del total de los establecimientos manufactureros 53. Esto implica que son un gran número pero con una escasa participación y creación de valor. 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, ya que genera ingresos que permiten satisfacer las necesidades básicas y más elementales del empresario y de su familia que también participa directamente en la actividad⁵⁴. 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. Se estima que existen en el Ecuador alrededor de 600.000 pequeñas y medianas empresas que ocupan a 1.200.000 personas, lo que representa un 38% de la ocupación total del país. En el caso de la Cámara de la pequeña Industria del Guayas, nuestra base de afiliados está dividida en Servicios 30%, Industria 56% y Comercio 14%. Y entre los sectores industriales más destacados por el número de empresas tenemos el Químico y farmacéutico, Metalmecánica, Alimenticio, Plásticos, Imprentas, Agrícola y Madera.

Los problemas que enfrentan las mipymes 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, lo que se traduce en la ausencia de políticas de gobierno que enfrenten los problemas de este sector.

Es el primero que recibe los impactos de las crisis económicas y pocas veces se beneficia de los mecanismos de reactivación; ha sido el foco de efímeras ayudas que han distorsionado las verdaderas aspiraciones del sector.

Las organizaciones e instituciones públicas y privadas que se encuentran inmersas en el desarrollo del sector de las PYMES adquieren un protagonismo creciente en las estrategias de desarrollo social y en la aplicación de políticas sociales en el Ecuador y en toda América Latina. Estas entidades, como es el

caso de las Cámaras de la Producción, como la CAPIG, ocupan un lugar primordial en la satisfacción de necesidades básicas de este sector económico, a través de la prestación de servicios de desarrollo empresarial y servicios financieros especializados como el caso del tema crediticio a través de alianzas estratégicas con la banca privada, así como en la provisión de servicios vinculados a la capacitación, salud, promoción social y empleo.

Las MIPYMES cumplen papeles específicos en el sector de concurrencia oligopólica industrial, comercial y/o de servicios, mismos que podemos caracterizar de la siguiente manera:

- Proveedoras de materia prima, bienes intermedios y servicios a las grandes empresas, cuando la generación de estos insumos no requiere de fuertes acumulaciones de capital, pero sí de formalización estructural y de una cierta estandarización de sus operaciones.
- Productoras de bienes y servicios especializados y normalizados para nichos específicos de mercado, que por su reducido tamaño o amplia especialización no permiten economías de escala y por lo tanto no son atractivos para los grandes consorcios.
- Comercializadoras de los bienes o servicios generados en las grandes corporaciones, cuando esta comercialización implica la adopción de patrones uniformes de actuación (representaciones comerciales o de servicio posventa).
- Licenciatarias de alguno de los tipos de propiedad industrial y/o intelectual que oferte un consorcio empresarial (que puede consistir en el uso de un certificado de inversión o patente, una representación comercial con autorización de uso de marcas y emblemas, la operación de una franquicia o cualquier otra modalidad que se adopte).

De acuerdo a la Ley de Pymes presentada por la Federación Nacional de Cámaras de la Pequeña Industria del Guayas, podemos encontrar con ciertos parámetros que nos permiten determinar el tipo de empresa de acuerdo al número del personal que labora, las ventas anuales e impuestos externos como se detalla a continuación:

MICROEMPRESA, emplean hasta 10 trabajadores, y su capital fijo (descontado edificios y terrenos) puede ir hasta 20 mil dólares.

TALLERES ARTESANALES: se caracterizan por tener una labor manual, con no más de 20 operarios y un capital fijo de 27 mil dólares.

PEQUEÑA INDUSTRIA: puede tener hasta 50 obreros.

MEDIANA INDUSTRIA: alberga de 50 a 99 obreros, y el capital fijo no debe sobrepasar de 120 mil dólares.

GRANDES EMPRESAS: son aquellas que tienen más de 100 trabajadores y 120 mil dólares en activos fijos.

Tradicionalmente, las cámaras y asociaciones de la pequeña industria han cumplido una función política y de defensa gremial, más paulatinamente, han evolucionado y desarrollado cierta capacidad para prestar servicios. Por su parte los socios tienen obligaciones y derechos y, es gracias a su ejercicio, que se establece una interrelación entre la institución y sus miembros, y una dinámica que es clave en el desarrollo de la entidad y la posibilidad de que pueda coadyuvar con servicios eficientes al mejoramiento de la productividad y de la competitividad.

Algunos de los indicadores de la situación actual de la pequeña industria se resumen a continuación:

Escaso nivel tecnológico.

Baja calidad de la producción, ausencia de normas y altos costos.

Falta de crédito, con altos costos y difícil acceso.

Mano de obra sin calificación.

Producción se orienta más al mercado interno.

Incipiente penetración de PYMES al mercado internacional.

Ausencia total de políticas y estrategias para el desarrollo del sector.

Son insuficientes los mecanismos de apoyo para el financiamiento, capacitación, y uso de tecnología.

El marco legal para el sector de la pequeña industria es obsoleto.

La pequeña industria ecuatoriana cuenta con un sin número de potencialidades que son poco conocidas y aprovechadas.

Principalmente se refieren a:

Son factores clave para generar riqueza y empleo.

Al dinamizar la economía, diluye los problemas y tensiones sociales, y mejora la gobernabilidad.

Requiere menores costos de inversión.

Es el factor clave para dinamizar la economía de regiones y provincias deprimidas.

Es el sector que mayormente utiliza insumos y materias primas nacionales.

Tiene posibilidades de obtener nichos de exportación para bienes no tradicionales generados en el sector.

El alto valor agregado de su producción contribuye al reparto más equitativo del ingreso.

Mantiene alta capacidad para proveer bienes y servicios a la gran industria (subcontratación).

Es flexible para asociarse y enfrentar exigencias del mercado.

2.10 Marco Institucional de las PYMES: La institucionalidad que se había creado para las empresas

El fomento de la pequeña industria, bajo el modelo de sustitución de importaciones, sufrió cambios profundos en el transcurso de los años 90, lamentablemente sin una visión clara y con percepciones cambiantes de cómo orientar el aparato institucional de apoyo al sector.

En agosto de 1995 se promulgó un decreto creando el Consejo Nacional de Productividad y Competitividad, en el que el MICIP recuperaba un rol importante.

En la práctica el Consejo no funcionó sino hasta el año 2001, luego de algunas reformas a su estructura, entonces toma protagonismo y empieza a promover la reflexión y ejecución de acciones orientadas a impulsar la competitividad.

Las instituciones que se han creado en los últimos años han tenido que ver más con el fomento a las exportaciones, con un marco de referencia general y no específico para la industria y, menos aún, para la pequeña industria.

Las instituciones creadas por la Ley de Comercio Exterior e Inversiones (1997), fueron el Consejo de Comercio Exterior (COMEXI) y la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI).

La Subsecretaría de Pequeña Industria y Artesanía, denominada a partir del año 2000 como Subsecretaría de Micro, Pequeña, Mediana Industria y

Artesanía, es la unidad política y técnica al interior del MICIP encargada de promover el desarrollo del sector.

En resumen, los cambios en la institucionalidad pública de apoyo a la industria y pequeña industria respondieron más a la ruptura con el antiguo esquema de fomento y a la constatación de que algunas de esas entidades se convirtieron en instituciones burocráticas, poco eficientes y sin una oferta real de servicios, antes que a tener una visión clara de cómo orientar el nuevo rol del Estado y de los demás actores relacionados a las cadenas productivas. No se ha consolidado entonces una estructura real de apoyo a la modernización de la pequeña industria.

2.11 Marco Legal de referencia para las PYMES: En relación al marco legal

directamente vinculado al sector, desde que dejaron de ser efectivos los beneficios que establecía la Ley de Fomento de la Pequeña Industria (a partir de 1990 y cuyos últimos beneficiarios accedieron a ellos hasta 1994), las pequeñas industrias no han tenido una legislación específica, por lo que repetidamente las Cámaras de las Industrias del Ecuador han propuesto a las diversas instancias del Estado ser beneficiarios de una ley particular que promueva políticas e instrumentos de apoyo para el sector.

En este sentido el gremio de la Pequeña Industria de Pichincha, propuso al Gobierno del Ecuador las siguientes acciones de promoción de las PYMES.

Como aspectos generales:

Que el gobierno con la participación del sector público y privado, y de la sociedad civil, debe definir la visión del país a largo plazo y diseñar una estrategia concertada para reactivar la economía.

Dentro de las políticas sectoriales se planteó:

Fortalecer la competitividad y productividad mediante la aplicación de medios para facilitar el acceso al crédito, mejorar la calidad de los programas de capacitación de los recursos humanos, impulsar el desarrollo de nuevas tecnologías, y mejorar el marco jurídico.

Impulsar el incremento y diversificación la oferta exportable.

Fortalecer a los sectores productivos más vulnerables como son las PYMES, las microempresas, etc.

Dar el apoyo a la institucionalización de la normalización y calidad de los productos.

Diseñar y aplicar políticas para el financiamiento de la producción de la pequeña industria.

CAPITULO 3

CAPITULO 3

ADMINISTRACION SE RIESGOS FINANCIEROS

1.1. La Administración de Riesgos Financieros

La administración de riesgos financieros es una rama especializada de las finanzas corporativas, que se dedica al mayor o cobertura de los riesgos financieros.

“La incertidumbre existe siempre que no sabe con seguridad lo que ocurrirá en el futuro. El riesgo es la incertidumbre que “importa” porque incide en el bienestar de la gente. Toda situación riesgosa es incierta, pero puede haber incertidumbre sin riesgo”.

Por esta razón, un administrador de riesgos financieros se encarga del asesoramiento y manejo de la exposición ante el riesgo de corporativos o panorama más particular sobre la administración de riesgos.

Otras formas de clasificación de los riesgos según su grado de posible afectación es la siguiente:

Riesgo sistemático: el que influye en un elevado número de activos, cada uno de ellos en mayor o menor medida. Como los riesgos sistemáticos tienen efectos comunes a todo mercado, también reciben el nombre de riesgos de mercado.

Riesgos Asistemáticos: Aquel que afecta un solo activo o un pequeño grupo de Activos. Estos riesgos son únicos de las compañías o activos individuales, por lo que también recibe el nombre de riesgos únicos o específicos de los activos.

Riesgo total: suma total del riesgo sistemático y el asistemático, una inversión se mide por la varianza o por la desviación estándar de sus rendimientos.

Riesgo Total = Riesgo Sistemático + Riesgo Asistemático

Riesgo Diversificable: ocasionado por aspectos tales como pleitos legales, Huelgas, programas de comercialización exitosos o no exitosos y otros eventos exclusivos de una empresa en particular.

Debido a que los resultados reales de estos eventos son esencialmente aleatorios sus efectos sobre una cartera pueden eliminarse mediante la diversificación: los eventos negativos que afectan a una empresa son cancelados por los sucesos positivos que ocurren en otra compañía.

Riesgo no Diversificable: Este riesgo tiene su origen en factores que afectan en forma sistemática a la mayoría de empresas, como: guerras, inflación, recesiones y altas tasas de interés.

Toda vez que la mayoría de acciones tienden a ser afectadas en formas similar (en forma negativa) por estas condiciones de mercado, el riesgo sistemático no puede eliminarse mediante la diversificación de la cartera.

Es importante recalcar la importancia del método de transferencia del riesgo, ya que hoy en día es el método más utilizado en la administración de riesgos, a su vez es el método al que se recurre a través de instrumentos derivados.

El método de transferencia del riesgo, cuenta con tres dimensiones, la de protección o cobertura, la de aseguramiento y la de diversificación.

La administración de riesgos es una actividad particularmente importante para las pymes al menos por dos razones, estas empresas poseen menos capacidad que las demás para poder financiar la administración de riesgos por una parte, y por la otra son las más vulnerables. En un entorno particularmente cambiante y agresivo y con un mercado financiero cada vez más complejo y sofisticado. La propuesta de posibles técnicas para manejar los riesgos de diferentes tipos resulta esencial en el contenido de nuestro trabajo. A partir del desarrollo alcanzado por los instrumentos derivado el elevado desconocimiento que hay en los mismos y el bajo nivel de supervisión internacional en lo adelante nos concentraremos esencialmente en la evaluación de los riesgos que tienen los instrumentos derivados para las pymes que son además los menos estudiados.

3.2. Surgimiento, Evolución e Importancia de los Instrumentos Derivados

La globalización del mercado financiero, resultado de la desregulación financiera y el desarrollo tecnológico en los sistemas de comunicación y el procesamiento y transmisión de datos, así como por la volatilidad del tipo de cambio, la tasa de interés y los precios de los productos básicos, que ha incrementado significativamente el riesgo financiero a que están expuestas las empresas, originando el surgimiento de los Instrumentos Financieros Derivados y las imaginativas innovaciones financieras con el objetivo de neutralizar. No obstante, estos derivados financieros utilizados inicialmente con fines de cobertura han derivado hacia la realización de

transacciones desvinculadas de la economía real, principalmente en operaciones especulativas, lo que ha incidido notablemente en la actual crisis financiera.

El desarrollo de la utilización de los derivados financieros principalmente por las operaciones especulativas, ha determinado su crecimiento exponencial, tal como lo muestran las cifras a valores nominales, que de 1 millón de millones de dólares en operaciones especulativas y la quiebra de estas, y son reacios a establecer las impostergables regulaciones que requieren en el sistema financiero mundial. No obstante, lo contrario queda demostrado por las quiebras actuales y las ocurridas en la década de los 90, entre las que se puede citar: el banco británico Barinas y las empresas, Orange

Como muestra del riesgo que se asume las instituciones financieras, según los datos recientes publicados, los tres bancos: JP Morgan Chase, Bank of América y Citicorp, tenían contratos de derivados por un importante total de 179,4 miles de millones de dólares, mientras que sus activos totales no rebasan los 5,6 miles de millones; lo que determina que el riesgo es de 32 veces el total de sus activos.

En la crisis de bienes raíces en los EE.UU. están presentes las inimaginables figuras vinculadas a los títulos hipotecarios, como las siguientes:

- La versión del crédito otorgado en título de valor, que por tanto puede ser vendido.
- Desarrollo del derivado financiero Credit Default Swap (CDS), para asegurar la eventualidad del impago.
- Que el CDS podía ser vendido como título de valor.
- Las instituciones financieras invierten en títulos de valor (Créditos otorgados y CDS).
- Poder tomar préstamos sobre los títulos de valor.
- Continuar a cadena comprando derivados financieros.

Los Crédito Default Swap (CDS) ofrecen a quienes los compra un seguro contra la pérdida de valor de sus activos y obligaciones. Las quiebras de las instituciones financieras han desencadenando la ejecución de los CDS emitidos y las indemnizaciones son elevadas. El banco para Arreglos Internacionales (Bank for International Settlements) calculó un valor a nivel

mundial de más de 20.000 miles de millones de dólar es de CDS a mediados del 2006.

El mercado derivado puede ser utilizado para neutralizar los Riesgos Financieros, mediante operaciones de cobertura, o para realizar operaciones de cobertura, o para realizar operaciones con carácter especulativo con el objetivo de obtener elevadas ganancias con apuestas a un futuro incierto, razón por la cual se le ha denominado ECONOMÍA DE CASINO.

Si el mercado de derivados, por no tener regulación alguna, es denominado por especuladores, cuyas operaciones desvinculadas de la economía real en lugar de neutralizar el riesgo son generadoras de alto riesgo, pueden llevar a la quiebra a entidades, sectores o a una crisis financieras de un país o a todo el planeta, como la actual crisis financiera que ha derivado en grave crisis económica mundial de incalculables dimensiones.

Se puede afirmar que el mercado de los derivados financieros es una bomba de tiempo que amenazan el sistema financiero internacional, siendo el detonante de las crisis financieras la utilización de estos instrumentos sin reglamentación de estos instrumentos sin reglamentación alguna y prácticamente sin límites de apalancamiento.

A lo largo de la historia de la humanidad, el ser humano siempre ha estado expuesto algún tipo de riesgo, sea económico, político o social.

Los orígenes de los instrumentos derivados se remontan a la Edad Media, donde se utilizaban para poder satisfacer la demanda de agricultores y comerciantes a través de contratos a futuro.

El primer caso conocido de un mercado de futuros organizado fue en Japón hacia 1600, presentado como un “problema de “mismatch” de activo y pasivo entre las *rentas y los gastos de los señores feudales japoneses*”.

Hacia 1730, se creó oficialmente un mercado de arroz de Dojima designado como, choaimai, o mercado de arroz a plazo., presentando ya las características de un auténtico mercado de futuros moderno.

En 1848, fue fundado el Chicago Board of Trade. y sirvió para estandarizar las cantidades y calidades de los cereales que se comercializaban.

Para el año de 1874, se funda el .Chicago Mercantile Exchange., proporcionando un mercado central para los productos agrícolas perecederos. Los instrumentos derivados tomaron mayor importancia hacia la exposición al riesgo a partir de 1971, con el cambio del patrón oro al dólar (Bretton Woods).

“ A partir de esa fecha el comportamiento del mercado de divisas ha sufrido movimientos que afectan el desenvolvimiento de las tasas de interés, en tanto que la inestabilidad generalizada de los mercados se ha reforzado por el fenómeno inflacionario que han tenido que afrontar las economías modernas”.

El sistema monetario internacional, históricamente está compuesto por tres periodos: la época del patrón-oro (desde 1870 a 1914), el período entre guerras (de 1918 a 1939) y el período tras la Segunda Guerra Mundial durante el cual los tipos de cambio se fijaron según el acuerdo de Bretton Woods (1945-1973”).

El patrón oro (1870-1914), se constituyó como institución legal como un patrón internacional donde cada país ata su moneda al oro y esto le permitía sin restricciones, la importación o la exportación de oro. Lo esencial de este tipo de patrón fue que las tasas de cambio eran fijas. El país central dentro de este patrón era Inglaterra ya que era el líder mundial en asuntos comerciales y financieros. Y en realidad en este periodo, el patrón cubrió a todo el mundo, sólo a un grupo de los principales países europeos. Período entre las dos guerras mundiales (1918-1939) , este período se conoce también como la . era oscura del sistema financiero internacional., ya que se caracterizo por un fuerte exceso de oferta monetaria e inflación. Con el estallido de la primera guerra mundial, las naciones en conflicto suspendieron la convertibilidad de sus monedas al oro decretando un embargo sobre las exportaciones de oro, con el fin de proteger sus reservas de oro. Después, la mayoría de las naciones adoptaron la misma política. Por lo tanto, el financiamiento de los gastos militares fue a través de la impresión de dinero de manera masiva y excesiva.

En 1922, en la Conferencia de Ginebra, se recomendó la adopción en el mundo de un patrón oro de cambio, para esto “ era necesario que los países

con déficits permitieran la influencia de dichos déficits sobre sus reservas de oro para disminuir el crecimiento monetario. También era necesario que los países con Superávit permitieran que sus crecientes reservas de oro liberalizaran sus políticas *monetarias*”.

El problema fue que muchos países empezaron a manipular los tipos de cambio en función a sus objetivos nacionales. En 1931 Inglaterra suspende su convertibilidad (libra esterlina-oro), debido a la escasez de sus reservas.

A partir de ese momento el mundo se dividió en tres bloques económicos: el bloque de la Libra Esterlina, el bloque del Dólar y el bloque del oro. “En 1934 solo el dólar estadounidense podía ser intercambiado por oro”. (Ibíd.).

Para este período se caracterizó por un fenómeno conocido como políticas de empobrecer al vecino., que se componen en, devaluaciones competitivas e incrementos en la protección de tarifas, tal ambiente terminó obstaculizando el crecimiento económico global.

En julio de 1944, las potencias mundiales se reunieron en el Hotel Mount Washington de Bretton Woods, New Hampshire, para diseñar un nuevo orden financiero internacional.

Del Bretton Woods se deriva la creación del FMI (Fondo Monetario Internacional).

Organismo encargado de la administración del nuevo sistema financiero internacional. Ya que es el encargado de reunir y distribuir las reservas, como implantador del sistema Bretton Woods.

Las reservas son aportadas por los países miembros de acuerdo con un sistema de cuota basado en el ingreso nacional y en la importancia del comercio en los diferentes países. “De la aportación original, 25% fue en oro y 75% fue en la *propia divisa del país*”.

Hasta 1994 había 178 países afiliados al FMI.

“ *Todos los países vincularon sus monedas al dólar y los EE.UU. vincularon el dólar al oro, estando de acuerdo en cambiar oro por dólares con los bancos centrales extranjeros al precio de 35 dólares la onza*”

A partir de 1958, donde la reinstauración de la convertibilidad de las monedas europeas y que los mercados financieros de los países se

integraran más, la política monetaria se hizo menos efectiva y los movimientos en las reservas internacionales se hicieron más volátiles, revelando así, que el sistema sufría de cierta debilidad, y a parte que EE.UU. Se enfrentaba a un serio problema de confianza, debido a la demanda de dólares en función de las reservas estadounidenses.

“ Las políticas macroeconómicas de los Estados Unidos a finales de los sesenta ayudaron a provocar el derrumbamiento del sistema Bretton Woods a comienzos de 1973. La política fiscal súper expansiva de los Estados Unidos contribuyó a la necesidad de devaluar el dólar, a principios de los setenta y los temores de que eso ocurriese desencadenaron unos flujos especulativos de capitales huyendo del dólar, lo que hinchó las ofertas monetarias de los países extranjeros. El mayor crecimiento monetario de los Estados Unidos alimentó la inflación interior y la extranjera, haciendo que los países fueran cada vez más reacios a continuar importando inflación estadounidense a través de los tipo de cambio fijos. Una serie de crisis internacionales, que empezaron en la primavera de 1971, condujeron, por etapas, al abandono de los lazos del dólar con el oro y de los tipos de cambio fijos respecto del dólar por parte de los países.

Como resultado de este hecho dio pie a la creación del .International Monetary Market que fue fundado en 1972 como una división del .Chicago Mercantile Exchange, para procesar contratos de futuros en divisas. Actualmente los mercados de futuros (o de instrumentos derivados) más relevantes en el mundo son los de Chicago y Nueva York cubriendo todas las áreas como: materias primas (commodities), bonos, tasas de interés, índices bursátiles, y divisas.

En 1973, se desarrolla una teoría que explica cómo calcular el valor de una opción conocido como modelo de .Black-Scholes. y su versión mejor dada de Merton.

Para 1994, J.P. Morgan propone .Riskmetrics., como un modelo para cuantificar los riesgos mediante el concepto de .Valor en Riesgo.

A partir de la década de los 90 se dice que vivimos .en un mundo más riesgoso., ya que con el proceso de globalización que vivimos hoy en

día los impactos producidos por un país se expandan al resto del mundo por la interrelación de las economías.

Como claros ejemplos de los efectos de la globalización tenemos que en:

1995, devaluación del peso mexicano (efecto tequila).

1997, crisis asiática (efecto dragón).

1998, crisis rusa, donde se desploma el rublo y su moratoria sobre su deuda pública dando como resultado una gran incertidumbre a los mercados internacionales.

1999, efecto Samba, se devalúa el real (Brasil).

2000, caída del índice Nasdaq.

2001, desaceleración económica de EE.UU. y aumento generalizado de los energéticos.

2002, derrumbe de la economía Argentina (efecto tango).

2007, crisis inmobiliaria, económico-financiera

Con todo lo anterior, se puede apreciar que “los mercados financieros se han venido enfrentando a una creciente incertidumbre de precios. El mundo se ha tornado, desde el punto de vista financiero, un lugar más riesgoso”.

Esta incertidumbre se relaciona con tres precios financieros básicos que son: los tipos de cambio, las tasas de interés y los commodities (materias primas).

La volatilidad de los tipos de cambio se origina a partir del rompimiento del sistema Bretton Woods (1971), y se dio entrada a un sistema de flotaciones entre monedas, dando como resultado la aparición del riesgo de tipo de cambio.

Hacia 1979, la Reserva Federal de los EE.UU. abandona la práctica de fijar la tasa de interés y comienza a fijar la de crecimiento de la oferta monetaria, y así apareció el riesgo de tasas de interés.

La inestabilidad del petróleo en la década de los 70's provocó inestabilidad en otros commodities apareciendo el riesgo de precios de los commodities.

Por todo lo antes mencionado, se puede afirmar que los instrumentos derivados son herramientas financieras de gran relevancia en el mundo, ya

que reducen la exposición al riesgo de las empresas, evitando impactos económicos y financieros negativos.

3.3. FORWARDS

Este tipo de instrumento derivado es el más antiguo, este tipo de contrato se conoce también como un .contrato a plazo..

Este contrato obliga a sus participantes a comprar /vender un determinado activo (subyacente) en una fecha específica futura a un cierto precio. Se construye partiendo de cierto subyacente a su precio actual y costo de financiamiento.

Es sencillo y habitual en todo tipo de actividad financiera, por ejemplo:

“ Una compañía que exporta a otros países, y que está por consiguiente expuesta al tipo de cambio entre su divisa local y las divisas extranjeras en las que se cobra por sus ventas, puede cubrirse por adelantado su riesgo de cambio vendiendo forward las divisas que espera recibir en el futuro”.

“Los contratos a plazo (forward) son parecidos a los contratos de futuros en lo que ambos son acuerdos de compra o venta de un activo en un momento determinado en el futuro por un precio determinado. No obstante, a diferencia de los contratos a futuros, éstos no son negociados en un mercado. Son acuerdos privados entre dos instituciones financieras o entre una institución financiera y una de sus clientes corporativos”.

Es decir, los forwards no tienen que ajustarse a los estándares de un determinado mercado, ya que se consideran como instrumentos extra bursátiles.

“ En estas operaciones el comprador (quien asume la parte larga) , se compromete a adquirir la mercancía en cuestión a un precio y tiempo que se pactan al inicio.

Por otra parte, el vendedor (quien asume la parte corta), está dispuesto a entregar *la mercadería”.*

Los contratos forward se dividen en tres modalidades:

1. No generan utilidades.
2. Generan utilidades o rendimientos fijos.
3. Generan utilidades que se reinvierten.

Fundamentalmente este tipo de contratos son utilizados para operaciones sobre divisas siendo este el de la tercera modalidad, ya que está representada su utilidad por las tasas de interés de las divisas a las cuales se hace referencia.

“ Para que exista una operación forward de divisas es necesario que tanto el comprador como el vendedor estén dispuestos a realizar la negociación, y se requiere de un parámetro de referencia en cuanto a tipo de cambio actual y costos financieros de los dos países implicados durante el periodo en el cual se desea realizar la operación”. (Op. Cit.).

El precio del forward depende de los costos de cada institución financiera, el sobreprecio en relación al riesgo de la contraparte, la situación de mercado y las utilidades.

Al término del plazo, se pueden dar dos tipos de entrega:

- a. Intercambian la mercadería por el valor previamente acordado.
- b. “Intercambio a favor o en contra en efectivo del diferencial que existe entre el precio al cual se pactó la operación en un inicio y el precio final que presenta la mercadería en el mercado al cual se hace referencia”. (Ibíd.).

El principal riesgo que presenta el contrato forward es que ambas partes cumplan con sus obligaciones. Actualmente, la mayoría de estas transacciones están respaldadas por el producto depositado en bodegas o almacenes especiales o con base en cosechas o producciones futuras. De esta forma se regulan el abasto y comercialización de varios productores en el mundo.

Un ejemplo de la primera modalidad (la que no genera utilidades), es la del petróleo, ya que el almacenamiento de este producto es muy costoso debido a la necesidad de contar con instalaciones especiales que cuenten con medidas de prevención contra incendios y contaminación. Además, el petróleo es relativamente barato por unidad de volumen (a diferencia del oro), por lo que el costo de almacenamiento por unidad de valor de petróleo almacenado es importante.

La segunda modalidad (la que genera utilidades o dividendos), son los casos de forwards sobre bonos o acciones.

Por último, también se da el forward sobre tasas de interés, por ejemplo: “un contrato con el banco B mediante el cual A y B acuerdan fijar una tasa del 10% anual para un plazo de un año dentro de un año sobre la cantidad de dinero preestablecida. Transcurrido el año, si ocurre lo que temía A y las tasas de interés bajan por ejemplo al 8%, el banco B pagará lo que temía A la diferencia entre la tasa acordada (10%) y la tasa vigente de mercado (8%), es decir 2% sobre la cantidad de dinero acordada. Si por el contrario las tasas suben al 12% A deberán pagar a B la diferencia”.

A grandes rasgos un contrato a futuro no es más que una especie de contrato forward pero estandarizado y negociable en un mercado organizado.

(Instrumentos entre bursátiles), es decir, un contrato a futuro es mucho más detallado que un forward (incluye detalles como cantidad, calidad, fecha de entrega, método de entrega).

Este tipo de contrato cuenta con márgenes y capital que respalda su integridad. Todas las posiciones que se manejan en estos contratos (futuros) son entre un participante por un lado y la cámara de compensación por el otro.

3.4 Futuros sobre divisas

En este tipo de contratos aparecen dos tipos de precios durante su operación, el precio cash (efectivo) y el precio spot variable

El precio cash, es aquel que cotizan las instituciones financieras basado en la oferta y la demanda inmediata que se tiene en el mercado. Este tipo de precio es cotizado en el momento en el que el comprador y el vendedor se ponen de acuerdo. Este tipo de precio no presenta fluctuaciones en el tiempo.

Los precios spot, son divisas que serán entregadas en un plazo de 48 horas, su cotización estará determinada por la oferta y demanda en el mercado interbancario, en este mercado participan todas las instituciones autorizadas que se dedican a la compra y venta de divisas. Este mercado opera las 24 horas del día y es a través de sistemas electrónicos y por vía telefónica.

“El precio de una divisa depende del costo del dinero que exista en los dos países a los que la cotización hace referencia. El costo financiero no depende solamente de dos países, sino también del costo que presenten las

instituciones financieras que cotizan la divisa. La diferencia que existe entre las cotizaciones por una misma divisa se utiliza para efectuar arbitrajes, que pueden ser de tipo geográfico o de cruce de tipos de cambio. Existe un arbitraje geográfico cuando una divisa se vende a dos precios distintos en mercados diferentes. Por lo general, en este tipo *de arbitrajes la utilidad puede obtenerse al vencimiento de la negociación*”.

Cuando uno piensa en este tipo de contratos para ejercer una cobertura con divisas, se presta mucho para operaciones comerciales de importación y exportación, inversiones, o deudas adquiridas en divisas diferentes a las que se manejan domésticamente para este tipo de operaciones los riesgos financieros se dividen en dos: los riesgos de transacción (se cambia una divisa por otra); y los riesgos de traducción (se refieren al peligro de expresar el valor de una divisa en términos de otra sin existir un cambio físico de divisas). Para que se pueda efectuar este tipo de cobertura es necesario conocer el tipo de riesgo al que se está expuesto, monto y fecha. Con esto, se puede realizar en el presente la transacción que pretende realizarse en el futuro, con el fin de aprovechar los precios actuales y tener la certidumbre de los costos futuros.

3.4.1. Futuros sobre tasas de interés

Un contrato a futuro sobre tasas de interés es simplemente un contrato de cobertura sobre un activo cuyo precio depende únicamente del nivel de las tasas de interés.

La importancia de este tipo de contratos radica que “en la actualidad, el volumen total de operación de los contratos de futuros sobre instrumentos financieros *representa más de la mitad del volumen toda esta industria*”. (Op. Cit.)

Por excelencia los futuros con más éxito son los contratos futuros sobre bonos del Tesoro americano de entre 15 y 30 años de duración y sobre tasas de interés en eurodólares.

Existen dos tipo de interés, el de contado y el que es a plazo; el primero es el tipo de interés de una inversión efectuada para un periodo de tiempo que empieza hoy y que termina al cabo de n años. El segundo tipo de interés

es aquel que está implícito en los tipos de contado actuales para periodos futuros de tiempo.

3.4.2. Contratos de futuros sobre letras del Tesoro

En este tipo de contrato el activo subyacente es por ejemplo una letra del Tesoro a 90 días, la parte con la posición corta debe de entregar un millón de dólares en letras del Tesoro en un día cualquiera de los tres días sucesivos de negociación.

El primer día de entrega será el primer día del mes de entrega, en el cual se emite una letra del Tesoro a 13 semanas y en el que, a una letra del Tesoro a un año, le quedan 13 semanas para el vencimiento.

“En la práctica, esto significa que la letra del Tesoro puede tener 89, 90 o 91 días hasta el vencimiento cuando se entrega”.

A una letra del Tesoro se le conoce como un instrumento de descuento, ya que no paga cupón y el inversor recibe sólo el valor nominal a su vencimiento.

“El activo subyacente antes del vencimiento del contrato de futuros es una letra del Tesoro con un vencimiento superior a 90 días con respecto al vencimiento del contrato de futuros. Por ejemplo, si un contrato vence dentro de 160 días, el activo subyacente es una letra del Tesoro a 250 días”. (Ibíd.).

Los meses en que se operan estas letras del Tesoro son trimestrales (marzo, junio, septiembre y diciembre).

“ La entrega física se hace sobre nuevas emisiones de certificados a 13 semanas y se efectúa tres días después de la fecha de vencimiento de los contratos. La cotización de los contratos está determinada por el precio actual del instrumento para entrega a una fecha en el futuro, con base en un precio final de 100”.

En esta operación la posición larga es la que transfiere el efectivo que cubre el costo de la operación.

3.4.3. Contratos de futuros sobre Eurodólares

Este tipo de contratos son de corto plazo. “Un euro dólares un d lar depositado en un banco, americano o extranjero, fuera de los EE.UU.”

Estos contratos están denominados por el tipo de interés conocido como tasa LIBOR (London International Offer Rate) a 3 meses. Estos son normalmente intereses más altos que los que ofrecen las letras del Tesoro y, normalmente son depósitos no transferibles y que no pueden ser utilizados como colateral sobre préstamos.

“Un contrato de futuros sobre euro dólares se liquida en metálico el segundo día de negociación en Londres antes del tercer miércoles del mes”.

La duración de las obligaciones de este tipo de contrato de futuros es una medida de tiempo en que el propietario debe de esperar en promedio hasta recibir sus liquidaciones en metálico.

La tasa LIBOR es utilizada en préstamos a empresas en mercados internacionales, es de tipo flotante y está determinada por la negociación de depósitos entre bancos en el mercado de eurodivisas.

3.4.4. Futuros sobre índices accionarios o bursátiles

Los futuros sobre índices accionarios son contratos estandarizados que a través de ellos se pueden aprovechar las tendencias de los mercados accionarios y a su vez pueden efectuarse coberturas sobre portafolios o canastas sobre acciones, sin la necesidad de llegar a la entrega física del producto.

Como ventaja de este tipo de contratos de futuros está la de que estos instrumentos derivados ofrecen enorme liquidez y son de fácil ejecución, son bajos sus costos de transacción con respecto a transacciones en acciones.

Propósitos:

- I. Protege de baja a corto plazo.
- II. Permiten invertir rápidamente en un mercado.
- III. Y, permiten también cambiar rápidamente de mercado.

3.5 OPCIONES

En términos generales una opción es un derecho u obligación de comprar o vender un bien a un precio y fecha establecidos al inicio de una operación.

Se obtiene este derecho u obligación de comprar o vender pagando una prima a quien toma la obligación.

Existen dos tipos básicos de opciones:

- Opción de compra (call) (Ver Anexo 4) da a su propietario el derecho de comprar un activo en una fecha determinada y a cierto precio.
- Y, la opción de venta (put) (Ver Anexo 5) que da al propietario el derecho de vender un activo en una fecha dada a un precio determinado.

Para entender mejor la diferencia entre estos dos tipos de pagos de opciones “Cualquiera que sea su mecanismo una opción será un call cuando su poseedor gana si el subyacente sube, y un put cuando su poseedor gana si el subyacente baja”.

Otra forma de distinción de las opciones está determinada por las fechas en las que se está permitido ejercer los derechos que la opción otorga, y se les conoce como opciones americanas o europeas y, nada tiene que ver con su ubicación geográfica.

La opción de tipo americana es aquella que se ejerce únicamente en su fecha de vencimiento.

Y, la opción europea es la que puede ser ejercida en cualquier fecha hasta su fecha de vencimiento.

La mayoría de las opciones negociadas en los mercados internacionales son las americanas, ya que estas generalmente son más valiosas que las europeas, dado que otorgan más derechos.

Las opciones pueden ser sobre acciones, divisas, índices, commodities, etc.

Pero, la forma más importante de las opciones es sobre futuros, caso, que se explicará a continuación.

3.5.1. Opciones sobre futuros

Para efectuar una cobertura con este tipo de instrumento ofrece algunas ventajas, ya que se evita de disponer del capital para hacer frente a los depósitos de márgenes, ya que sólo se requiere del pago de la prima al inicio de la operación.

Las opciones sobre futuros son “convenientemente para quienes no cuentan con capital suficiente para operar futuros y para proteger posiciones adquiridas en el mercado *de futuros*”.

En este tipo de instrumento financiero, el futuro vence normalmente poco después de la expiración de la acción.

Pueden suceder dos casos:

1. “Cuando el propietario de una opción de compra la ejerce, adquiere del emisor una posición larga en el contrato de futuros subyacente más una cantidad en metálico igual al exceso del precio del futuro por encima del precio del ejercicio.

2. Cuando el propietario de una opción de venta la ejerce, adquiere una posición corta en el contrato de futuros subyacente más una cantidad en metálico igual al exceso del precio del ejercicio por encima del precio del futuro”.

En otras palabras el pago de una opción sobre futuros es igual al pago de una opción sobre acciones con el precio de la acción reemplazada por el precio del futuro.

Normalmente este tipo de contratos son utilizados sobre eurodólares y bonos del Tesoro a largo plazo.

3.6. SWAPS

Los swaps “es un contrato mediante el cual ambas partes acuerdan intercambiar flujos de efectivo sobre un cierto principal a intervalos regulares de *tiempo durante un periodo dado*”.

Los swaps son utilizados para reducir o mitigar los riesgos de tasas de interés, riesgo sobre el tipo de cambio y en algunos casos son utilizados para reducir el riesgo de crédito.

Estos instrumentos son OTC (Over The Counter o Sobre el Mostrador), es decir, hechos a la medida. Pero, siempre incurren en cierto nivel de riesgo crediticio propiciado por su operación.

3.6.1. Swaps sobre tasas de interés

Este tipo de contrato es el más habitual en los mercados financieros.

“ *Un swap de tasa de interés normal es un contrato por el cual una parte de la transacción se compromete a pagar a la otra parte una tasa de interés fijada por adelantado sobre un nominal también fijado por adelantado, y*

la segunda parte se compromete a pagar a la primera a una tasa de interés variable sobre el mismo *nominal*".

Un swap no es un préstamo, ya que es exclusivamente un intercambio de flujos de tasas de interés y nadie presta el nominal a nadie, es decir, las cantidades de principal no se intercambian.

3.6.2. Swaps sobre tipo de cambio

En este tipo de contrato (o permuta financiera) "una parte se compromete a liquidar intereses sobre cierta cantidad de principal en una divisa. Por el otro lado, *recibe intereses sobre cierta cantidad de principal en otra divisa*".

Esta es una variante del swap de tasa de interés, "en el que el nominal sobre el que se paga la tasa de interés fija y el nominal sobre el que se paga la tasa de interés variable son en dos monedas distintas" .

A diferencia del swap anterior (swap sobre tasa de interés) en este, las cantidades de principal se intercambian al principio y final de la vida del swap.

Este a su vez puede utilizarse para transformar un préstamo en una divisa en un préstamo en otra divisa. Ya que se puede afirmar que un swap es una posición larga en una obligación combinada con una posición corta en otra obligación. Un swap puede ser considerado como una cartera de contratos a plazo.

Por ejemplo, en la actualidad las instituciones financieras reciben con frecuencia como depósito un swap.

Para ampliar la idea de cómo es que funciona un swap, he aquí un ejemplo de un swap de divisas realizado entre IBM y el Banco Mundial en 1981:

" IBM convirti a dólares unas emisiones anteriores de deuda en francos suizos y marcos alemanes de IBM. El swap permitió a IBM aprovecharse del aumento del dólar a principios de los años 80 y fijar el tipo de cambio al que repagar su deuda.

Por su parte el Banco Mundial emitió bonos en dólares que le proporcionaron los dólares necesarios para el swap, y consiguió a cambio financiamiento en francos suizos y marcos". (Ibíd.).

3.6.3. Swaps de materias primas (“Commodity Swaps”)

Un problema clásico en materia de finanzas es el financiamiento de los productores a través de materias primas, ya que los mercados mundiales de materias primas son muchas veces de alta volatilidad.

Por ejemplo, los precios internacionales del petróleo en unos cuantos días pueden bajar hasta un 30%.

Por esta razón las empresas productoras de materias primas son en general empresas de alto riesgo, tanto para préstamos como para inversiones.

Por lo tanto, este tipo de swaps están diseñados para eliminar el riesgo de precio y de esta manera conseguir el abaratamiento de los costos de financiamiento.

El funcionamiento de un swap de materias primas, es muy similar al de un swap de tasa de interés, por ejemplo: un swap a tres años sobre petróleo; esta transacción es un intercambio de dinero basado en el precio del petróleo (A no entrega a B petróleo en ningún momento), por lo tanto el swap se encarga de compensar cualquier diferencia existente entre el precio variable de mercado y el precio fijo establecido mediante el swap. Es decir, si el precio del petróleo baja por debajo del precio establecido, B paga a A la diferencia, y si sube, A paga a B la diferencia.

3.6.4. Swaps de índices bursátiles

Estos permiten intercambiar el rendimiento del mercado de dinero, por el rendimiento de un mercado bursátil.

Este rendimiento bursátil, se refiere a la suma de dividendos recibidos, ganancias y/o pérdidas de capital.

Ejemplo sobre un nominal de USD 100 MM: “Al principio del swap se anota el valor inicial del índice en cuestión por ejemplo, el valor del S&P 500 al principio del periodo podría ser 410,00. Cada trimestre A paga a B LIBOR a tres meses en dólares sobre USD 100 MM. A su vez B paga a A cada trimestre una cantidad de dinero igual a los dividendos que A habría recibido de haber invertido USD 100 MM en las acciones que componen el S&P 500, estando el índice a su valor inicial de 410,00 en el momento de la inversión. Además de lo anterior, si el índice S&P 500 está por encima de su valor inicial al final del primer trimestre, B pagará a A la diferencia sobre una

cantidad de acciones correspondientes a la inversión inicial de USD 100 MM con el índice a 410,00, y si está por debajo A pagará a B la diferencia. Este proceso se repite cada trimestre, tomando siempre el cierre del trimestre anterior como diferencia pero manteniendo el número de acciones *definido al principio de la transacción siempre fija*". (Op. Cit.).

A través de este mecanismo, se consigue la misma rentabilidad de haber invertido en acciones y se financia a su vez, pero siempre conservando su capital, y esto le permite invertir lo en otros activos.

3.6.5. Swaps crediticios

Este tipo de swaps sirven para administrar el riesgo sobre el crédito a través de la medición y determinación del precio de cada uno de los subyacentes (tasa de interés, plazo, moneda y crédito).

Estos riesgos pueden ser transferidos a un tenedor de manera más eficaz, permitiendo así, un acceso al crédito con un menor costo. Ajustándose a la relación entre oferta y demanda de crédito.

Se podría afirmar que el riesgo crediticio, no es otra cosa más que, un riesgo de incumplimiento posible.

Existen dos opciones de swaps: el swap de incumplimiento (default swap) y el swap de retorno total (total return swap).

" En un contrato de swap de incumplimiento, un vendedor de riesgo crediticio paga a otra parte por el derecho de recibir un pago en el caso de que se produjera el cambio acordado entre ellos en el estatus crediticio del crédito de referencia, usualmente un título corporativo. Los swaps de retorno total, por el contrario, permiten que el vendedor del riesgo crediticio retenga el activo y reciba un retorno que fluctúa a medida que se modifica el riesgo crediticio.

El vendedor paga unas tasas total de retorno sobre un activo de referencia, en general un título que incluye cualquier consideración de precio, a cambio de pagos periódicos a tasa *flotante más cualquier reducción de precios*".

Cuando se inventaron este tipo de swaps, usualmente eran utilizados sólo por los bancos, para proteger los créditos bancarios.

En la actualidad se han vuelto instrumentos de cobertura muy popular ya que permiten retener el activo y a su vez segmentar y distribuir el riesgo.

Esto permite que “ un banco pueda liberar líneas de crédito y continuar prestando dinero a sus clientes, aun cuando exceda sus límites de exposición para dicha empresa o industria, mediante la descarga del riesgo crediticio (en todo o en parte) a través de un swap de retorno total o de incumplimiento. Además, puede concentrarse en préstamos a los sectores donde posee mayor presencia o experiencia, sin preocuparse por la concentración de riesgo excesiva. Los bancos más pequeños, cuyos márgenes se ven reducidos por el alto costo del dinero, podrían obtener un retorno mayor y una exposición a créditos mejores utilizando derivados crediticios y no préstamos directos”. (Op. Cit.).

3.7. INSTRUMENTOS EXÓTICOS

Los instrumentos exóticos dentro del mercado de derivados, surgen como una necesidad para adaptarse a las necesidades de los clientes de obtener servicios que cubran sus operaciones de la forma más óptima. Por la flexibilidad que brindan estos instrumentos, solo pueden comercializarse en el Mercado OTC. Dentro de estos novedosos instrumentos explicaremos los siguientes:

3.7.1. Opciones de Barrera.

Tienen las mismas características de una opción clásica, solo que ellas existen o dejan de existir cuando el precio spot del producto subyacente cruza un límite fijado por adelantado. Estas se implementan tomando en consideración niveles de precios importantes dentro del comportamiento histórico del producto subyacente, o sea, estimando que una vez que el mercado toque ese determinado nivel, es poco probable que éste invierta la tendencia por lo que no sería necesaria la opción. Existen dos tipos de opciones de barrera, opciones de límite desactivante y opción de límite activante.

3.7.1.1. Opciones de Límite Desactivante (Out).

Las características son iguales a las de la opción clásica en lo referido a prima.

Precio de ejercicio y término, pero éstas dejan de existir cuando el precio spot del producto subyacente alcanza su límite pactado.

La ventaja de una opción con límites es que es más barata que una opción clásica y además la prima se reembolsa una vez que se activa la barrera, aún así el riesgo es sustancial, pues deja a la compañía sin ninguna protección cuando el límite es tocado. Pueden ser de dos tipos:

- Put Up & Out
- Call Down & Out

En el caso de la compra de una opción Call Down and Out el gráfico de Utilidades y Pérdidas sería según el Anexo 6.

3.7.1.2. Opción de Límites Activantes.

Sus características son iguales a la opción clásica, pero el vendedor de la opción solo está comprometido si el precio spot del producto subyacente alcanza el límite superior o inferior. Una vez que el límite ha sido alcanzado la opción se convierte en una opción clásica. Si el límite no es tocado dentro del período de vida del contrato, el comprador de la opción no tiene ningún derecho a ejercerla y se le reembolsaría la prima al final del período.

La opción de límites activantes le da a su poseedor un derecho condicional, pero a menor costo que una opción clásica. Puede ser de dos tipos:

- Call Up and In
- Put Down and In

En el caso de la compra de una opción Put Down and In el gráfico de Utilidades y

3.7.2. Collar Cero Costo.

Consiste en la compra de una opción de compra Call al precio máximo a que se está dispuesto a pagar por el producto subyacente contra la venta de una opción de venta (Put) a un precio inferior de forma tal que la prima recibida por la venta financie totalmente la compra de la Call. Para que ello sea posible hay que elegir cuidadosamente el momento propicio en el

mercado en la cual se pueda realizar la operación de forma satisfactoria. En ocasiones en lugar de vender una Put convencional, se puede combinar con una Put con barrera desactivante (Put Up & Out).

Una vez que expira el período pactado en dependencia del tipo de opción fijado (asiática o europea) se cobrará la diferencia entre el techo y el promedio de los precios Spot y se pagará si este promedio de precios Spot es inferior al piso fijado. Si el promedio de precios Spot se mantiene entre el piso y el techo no se efectuará ningún pago.

La ventaja de esta estrategia radica en que se minimizan los costos para financiar la estrategia y se logra garantizar un precio máximo para el producto subyacente. El gráfico de pérdidas ganancias sería según el Anexo 8.

3.7.3. Túnel

También conocida como Bull Call Spread consiste en la compra de una opción de compra con un precio de ejercicio cercano al precio spot y la venta de una opción de compra con un precio de ejercicio superior. Esta estrategia se usa para subsidiar el costo de opciones particularmente cuando la volatilidad de los mercados hace las primas muy caras. El comprador está limitando su ganancia, pero está ganando una utilidad potencial a un nivel de precios inferior al del mercado.

3.7.4. Swap Participativo.

Es la combinación de un Swap y la compra de una opción de venta con límite activante, lo que permite estar cubierto un 100% contra la subida de precios y participar al 50% en la caída del precio una vez que haya tocado el límite prefijado.

3.7.5. Forward - Swap

Es un Swap estándar que se hace efectivo en el futuro a una fecha determinada y a un nivel de precios spot específico.

3.7.6. Swaptions

El comprar este instrumento da el derecho, pero no la obligación de entrar a un Swap en una fecha predeterminada con característica fijas.

CONCLUSIONS

CONCLUSION

1. Que la globalización financiera desempeña un papel destacado en el origen de las crisis financieras sufridas por economías emergentes. También se deduce que la globalización financiera puede conducir al estallido de una crisis financiera en una economía emergente en virtud de un proceso que se divide en dos etapas. En una primera etapa, la globalización financiera provoca el aumento del riesgo de crisis en la economía mediante dos vías. En la primera vía, que es externa, el aumento de los flujos de capital y de la liquidez internacional incide en un incremento de la incertidumbre en los mercados financieros internacionales. En la segunda vía, interna, la liberalización financiera emprendida por la economía emergente y fruto del proceso de globalización financiera genera una serie de mecanismos que dan lugar al deterioro de los balances de la red financiera de dicha economía.

2. La liberalización comercial y financiera, tal y como vienen siendo planteadas en la actualidad por los organismos financieros internacionales, atentan contra la creación de las condiciones necesarias que permitan superar los problemas estructurales subyacentes a los déficit comerciales y de esta manera lograr una inserción exitosa en los mercados mundiales, al impedir la formación de un proceso de acumulación endógena, imponiendo sobre los países, presiones cuya estructura económica deformada por años de dependencia y explotación, solo es capaz de soportar al costo de sacrificar y privatizar al capital extranjero sectores estratégicos de la economía, para finalmente terminar sucumbiendo bajo el peso de las mismas.

3. La operación de las pequeñas y medianas empresas constituye un fuerte impulso a la creación de empleo y de aumento de ingresos de amplios segmentos de la población, constituyendo un gran soporte en el desarrollo económico y social, con un gran impacto en todo el territorio nacional e internacional.

4. A pesar de la existencia de una ley de las Pymes el apoyo de las instituciones oficiales y de las organizaciones de asistencia técnica internacional es insuficiente, lo cual limita el despliegue total de las potencialidades de este tipo de empresa.

5. Para el caso de las PYMES ecuatorianas, por falta de información, asistencia técnica, crédito y modernización de los organismos oficiales, no ha podido expandir sus productos para el mercado internacional.
6. La falta de utilización de instrumentos financieros derivados conducen a: la falta de liquidez, ausencia de departamentos administrativos bien estructurados, y fundamentalmente un enorme desconocimiento por parte del empresario o dueño de una cultura empresarial de tipo profesional.
7. Como resultado de nuestra investigación consideramos que el instrumento que más deben utilizar las pymes ecuatorianas para la cobertura de riesgo para los mercados financieros son los swaps por la siguientes características:
 - a. En el caso de los swaps son más bien utilizados como instrumentos de crédito, ya que es un contrato que se acuerda intercambiar flujos de efectivo sobre un capital principal a intervalos de tiempo.
 - b. Estos instrumentos son desarrollados a la medida, también se utilizan para cubrirse del riesgo de tasas de interés y tipo de cambio.
 - c. En las instituciones bancarias, cubre el riesgo sobre los créditos prestados.
 - d. En las empresas de exportación que otorgan un crédito en monedas extranjeras, es decir, las empresas que venden su mercancía en el exterior a crédito y en una moneda extranjera. También ofrece la posibilidad de conseguir financiamiento en una moneda extranjera.

RECOMMENDATIONS

RECOMENDACION

1. Se debe solicitar mayor participación de la asistencia técnica internacional a través de un apoyo directo a las Cámaras de la Pequeña Industria.
2. Para lograr el fomento de las MIPYMES se recomienda la creación de un banco de fomento que dé preferencias y una amplia apertura a los recursos financieros permitiendo así el desarrollo de las mismas.
3. Recomienda que para la cobertura de los riesgos financieros preeminentemente un contrato forward y uno de futuro, donde, finalmente se recomendaría más la utilización de contratos a futuros, para todos los empresarios que se dedican a exportar, ya que es más detallado (cantidad, calidad, fechas, entregas, etc.), es estandarizado, se ajusta al mercado continuamente, está garantizado por una cámara de compensación todo el tiempo de duración del contrato, siempre es generador de liquidez, es transferible, y finalmente es muy confiable.
4. Mipymes debe Instrumentar una estrategia de capacitación en materia de cobertura de riesgos particularizando en los derivados financieros.
5. Dentro de las estrategias de cobertura si se utilizaran las opciones, se recomienda una opción de compra call de posición larga, ya que ofrece un riesgo limitado y una ganancia ilimitada. Y cuando se desea adquirir una opción de venta es más recomendable que sea de posición larga ya que ofrece al igual que la opción de compra un riesgo limitado y una ganancia ilimitada. En los casos de opciones de compra y venta en posición corta son de riesgo ilimitado y de ganancia limitada.
6. Para el caso de una empresa de exportación, las opciones más recomendables son sobre futuros ya que son convenientes para las empresas que cuentan con poco capital para operar con normalidad en el mercado de futuros.
7. Para las medianas empresas, que cuentan con el capital y desconocen este tipo de instrumentos, hace falta publicidad o mayor acceso a la información a través de promoción gubernamental, es decir, creación de programas de difusión integrales. No debe descartarse la conformación de alianzas cooperativas con carácter temporal o permanente.

Βιβλιογραφία

BIBLIOGRAFÍA

- ALTÉS MACHÍN, CARMEN (1995): Marketing y turismo. Introducción al marketing de empresas y destinos turísticos, Madrid, Editorial Síntesis S.A.
- ALDASORO, Iliana Olivie. Tesis doctoral. Globalización financiera y crisis en economías emergentes: análisis teórico y estudio de los casos de México (1994) y Corea del Sur (1997) □. Universidad Complutense de Madrid. 2002.
- BACA, Gómez Antonio; La Administración de Riesgos Financieros □; Artículo tomado de la revista Ejecutivos de Finanzas □, publicación mensual, Año XXVI, No. 11, Noviembre, México, 1997.
- BANCO MUNDIAL. Informe sobre el Desarrollo Mundial □. Washington D.C., 1988. Pág. 8.
- Informe sobre el Desarrollo Mundial □. Washington D.C. 1995, Pág. 3.
- BARRERA, Marco. Situación y Desempeño de las Pymes de Ecuador en el Mercado Internacional □. Cámara de la pequeña industria del Pichincha CAPEIPI. 2005
- BEAMS, Nick, The Asian Meltdown: A Crisis of Global Capitalism □, *World Socialist Website*, marzo-abril 1998.
- BEKERMAN Marta Sirlin Pablo, Patrón de especialización y política comercial en la Argentina de los '90 □, Eudeba, 1996.
- BERRY, A. (2002); Valoración de políticas de apoyo a la pequeña empresa □. Banco Interamericano de Desarrollo. Washington, D.C.
- BIGNÉ ALCAÑIZ, ENRIQUE; XAVIER FONT AULET y LUISA ANDREU SIMÓ (2000): Marketing de destinos turísticos. Análisis y estrategias de desarrollo, Madrid, Editorial Escuela Superior de Gestión Comercial y Marketing.
- BODIE, Zvi y Merton Robert C.; Finanzas □; Editorial Prentice Hall; México, 1999.
- BORDO, Michael D. & Anna J. SCHWARTZ, Why Clashes between Internal and External Stability Goals End in Currency Crises, 1797-1994 □, *NBER Working Papers*, nº 5710, agosto 1996.
- BUSTELO, Pablo, Clara GARCÍA e Iliana OLIVIE, *Crisis financieras en economías emergentes: enseñanzas de Asia oriental*, Ediciones Cooperación al Desarrollo, Agencia Española de Cooperación Internacional, Madrid. 2000.
- CALLINICOS, Alex, —World Capitalism at the Abyss □, *International Socialism Journal*, nº 81, 1998. CALERO VINELO, ARÍSTIDES (1976): Técnicas de Muestreo, La Habana, Editorial Pueblo y Educación.
- CHACHOLIADES, Miltiades; —Economía Internacional □; 2ª Edición; Editorial McGraw-Hill; México, 1995.
- CHESNAIS, François. □ Crises de la finance ou premisses de crises économiques propres au régime d'accumulation actuel? □ en François CHESNAIS *et al.*, *Les pièges de la finance mondiale*, Syros, París, cap. 2, 2000 pp. 38-56.
- CHOLOQUINGA, Luis. Tesis de Grado. —La Dolarización en Ecuador: Un proceso no viable en el mediano y largo plazo □. Universidad de La Habana. 2007.

- CONNOLLY, Michael B. & Dean TAYLOR, —The Exact Timing of the Collapse of an Exchange Rate Regime and Its Impact on the Relative Price of Traded Goods□, *Journal of Money, Credit and Banking*, vol. 16, nº 2, 1984. pp. 194-207.
- DÍAZ, Carmen; —Futuros y Opciones Sobre Futuros Financieros□; Editorial Prentice Hall; México, 1998.
- DÍAZ, Tinoco Jaime y Hernández Trillo Fausto; —Futuros y opciones financieras□; Edita Limusa; México, 1996.
- DOOLEY, Michael P., —A Model of Crises in Emerging Markets□, *NBER Working Papers*, nº 6300, diciembre 1997.
- DUBKOVSKY, Gerardo; —Opciones, futuros y otros productos financieros derivados□; Tomado de la sesión 2 de la Universidad Virtual del Sistema del Tecnológico de Monterrey; México al 26 de septiembre de 2002.
- DUMÉNIL, Gérard & Dominique LÉVY, —Capital financiero y neoliberalismo: un análisis de clase□ en Diego GUERRERO (comp.), *Macroeconomía y Crisis Mundial*, Trotta, Madrid, cap. 3, 2000. pp. 67-91.
- EATWELL, John. —International Capital Liberalisation: The Impact on World Development□. *CEPA Working Papers*, serie 1, nº 1. New School for Social Research, octubre. 1996
- EL MERCURIO de Cuenca. —Estrategias para fomentar las Pymes□. 24 de marzo de 2009.
- FELIX, David, —La globalización del capital financiero□, *Revista de la CEPAL*, nº extraordinario, octubre 1998, pp. 139-154.
- FLOOD, Robert P. & Peter M. GARBER, —Collapsing Exchange Rate Regimes: Some Linear Examples□, *Journal of International Economics*, vol. 29, nº 1, agosto 1984, pp. 1-13.
- FMI. —External evaluation of the ESAF: report by a group of independent experts□. Washington D.C. 1997. Pág. 24.
- FORMENTO, H. (2003); —Estudio de las condiciones endógenas que impiden el desarrollo de procesos de mejora continua en PyMEs y desarrollo de un modelo que permita su efectiva implementación□. Universidad General de Sarmiento (UNGS).
- FRAGOSO, J.C.; —Análisis y Administración de Riesgos Financieros□; Exposición de la materia de Análisis de Riesgos, de la especialidad en Economía Financiera de la Universidad Veracruz; Capítulo 13: Mercado de Derivados; Xalapa, Ver.; 2002.
- FRENKEL, Roberto. —América latina en el proceso de globalización financiera□. www.itf.org.ar . 2007.
- GIMÉNEZ, Porfirio. —Finanzas Internacionales□ 2005
- GIUSSANI, Paolo, —Elementos para la discusión de las crisis financieras□, documento presentado en el *Primer Seminario Internacional Complutense sobre Nuevas Direcciones en el Pensamiento Económico Crítico*, Universidad Complutense de Madrid, mayo 1999.
- GONZALES, Sara & MASCAREÑAS Juan. —La globalización de los mercados financieros□. Universidad Complutense de Madrid. 1999.
- GREENSPAN, Alan. —The Globalization of Finance□, *The Cato Journal*, vol.17, nº 3, invierno, 1998. pp. 243-250.

- HAHNEL, Robin, —Capitalist Globalism in Crisis. Part Two: Understanding the Global Economic Crisis□, *Z Magazine*, enero 199
- HULL, John; —Introducción a los Mercados de Futuros y Opciones□; Editorial Prentice Hall; España, 1996.
- IBÁÑEZ, Alberto. —La globalización de los mercados financieros□. Sitio web www.navactiva.com . 2004.
- INFANTE, Joaquin. —La crisis y los instrumentos financieros derivados□. *El economista*. Nro. 56. La habana-Cuba. 2009.
- IRIGOYEN Horacio & PUEBLA Francisco. —Pymes su economía y organización□. Ediciones Macchi, 1997
- JORION, Philippe; —Valor en riesgo□; Edita Limusa; México, 1999.
- KNIGHT, Malcolm, —Developing Countries and the Globalization of Financial Markets□, *World Development*, vol. 26, nº 7, Julio 1998, pp. 1185-1200.
- KRUGMAN, Paul, —A Model of Balance-of-Payments Crises”, *Journal of Money, Credit and Banking*, vol. 11, nº 3, agosto 1979, pp. 311-325.
- KRUGMAN, R. Paul & OBSTFELD Maurice; —Economía Internacional□; 3ª Edición; Editorial McGraw-Hill; España, 1995.
- LEVI, Maurice; —Finanzas Internacionales□; 3ª Edición; Editorial McGraw-Hill; México, 1997.
- LEWENT, Judy, & KEARNEY, John; —Identifying, Measuring, and Hedging Currency Risk at Merck.□ *Continental Bank Journal of Applied Corporate Finance* 2 (1990), pp. 19-28; EE.UU.
- LORA, Eduardo. —Los obstáculos al desarrollo empresarial y el tamaño de las firmas en América Latina□. Banco Interamericano de Desarrollo BID. Santiago de Chile. 2001
- McDERMOTT, Robert; —La Esperada Llegada de los Derivados Crediticios□; Artículo tomado de la revista —Ejecutivo de Finanzas□; publicación mensual, Año XXVIII, Mayo, No.5, México, 1999.
- McNALLY, David, —Globalization on Trial: Crisis and Class Struggle in East Asia□, *Monthly Review*, vol. 50, nº4, septiembre 1998, pp. 1-14.
- MINSKY, Hyman P., —A Theory of Systemic Fragility□ en Edward I. ALTMAN y Arnold W. SAMETZ (comps.), *Financial Crises: Institutions and Markets in a Fragile Environment*, Wiley and Sons, Nueva York 1977, cap. 6, pp. 138-152.
- MONROY, Arturo; —Instrumentos del Mercado de Derivados□; Artículo tomado de la revista —Mercado de Valores□; publicación mensual, Septiembre 2001, México.
- ORLANDI, Pablo. —Las Pymes y su rol en el Comercio Internacional□. Centro de Estudios para el desarrollo exportador CEDEX. Universidad de Palermo. 2008
- P. Angelelli, R. Moudry, J. Llisterri. (2007); —Capacidades institucionales para el desarrollo de políticas de fomento de la micro, pequeña y mediana empresa en América Latina y el Caribe□. Banco Interamericano de Desarrollo. Washington, D.C.
- PASCALE, Ricardo; —Decisiones Financieras□; 3ª Edición; Ediciones Machi; Argentina, 1999.

- PEDREÑO MUÑOZ, ANDRÉS y MONFORT MIT (1996): Introducción a la Economía del Turismo en España, Madrid, Editorial Civitas S.A.
- PICHARDO CAMBEYRO, JOSEFINA: art. "Hotelería en Cuba. Mucho más que sol y playa" en: Revista HostelTur, La Habana, enero 2003.
- PORTER, MICHAEL E. (1993): Ventaja Competitiva. Creación y sostenimiento de un desempeño superior, México D.F., CECSA.
- POURE, JUAN Y MIGUEL Á. RODRÍGUEZ (1999): Aprendiendo de los mejores, Barcelona, Ediciones Gestión 2000 S.A.
- VALLS, JOSEP FRANCESC (2000): Gestión de empresas de turismo y ocio: el arte de provocar la satisfacción, Barcelona, Ediciones Gestión 2000 S.A.
- ROCHE, María Laura. —Realidades y expectativas de las pymes ecuatorianas ante el TLC□. Sitio web www.capig.org.ec. 2007.
- RODRIGUEZ, Ana Vilma. —Ciclo de vida y localización espacial de las firmas□. Universidad Oscar Lucero Moya. Holguín. 2007.
- RODRÍGUEZ, de Castro J.; —Introducción al Análisis de Productos Financieros derivados□; 2ª Edición; Editorial Limusa; México, 1997.
- RODRÍGUEZ, Valencia Joaquín; —Cómo Administrar Pequeñas y Medianas Empresas□; 4ª Edición; Edita International Thomson Editores; México, 1996.
- SCHREYER, Paul. —SMEs and employment creation: Overview of selected quantitative studies in OECD member countries□. Organization for Economic Co-operation and Development, STI Working Papers, París. 1996
- STULZ, René M., —Globalization of Equity Markets and the Cost of Capital□, *NBER Working Papers*, n° 7021, marzo 1999.
- TOUSSAINT, Eric. —La Bolsa o La Vida: las finanzas contra los pueblos□. Editorial Ciencias Sociales. La Habana. 2003. Pág. 177
- La Bolsa o La Vida: las finanzas contra los pueblos□. Editorial Ciencias Sociales. La Habana. 2003. Pág. 184.
- VILLARÁN, Fernando. —Microempresas y Medio Ambiente□ julio 2003.
- YAFFE, David, —Countdown to Capitalism's Collapse□, *Fight Racism! Fight Imperialism!*, n° 140, diciembre-enero 1997.
- ZORRILLA, Juan; Tesis de Grado. —La administración de riesgos financieros en las Pymes de exportación. Estudio de Caso: Zona Conurbana Veracruz-Boca del Río□; Universidad Veracruzana; México, 2003.

Anexos

Cuadro II.1: Ventajas y desventajas que presentan las Pymes

VENTAJAS	DESVENTAJAS
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Absorben una porción importante de la población económica activa (PEA), debido a su gran capacidad de generar empleos. ✓ Asimilan y adaptan nuevas tecnologías con relativa facilidad. ✓ Se establecen en diversas regiones del país y contribuyen al desarrollo local y regional por sus efectos multiplicadores ✓ Contribuyen al desarrollo regional (por su establecimiento en diversas regiones). ✓ Mejor distribución del poder económico en la sociedad. ✓ Han favorecido las condiciones de competencia en los mercados ✓ Han canalizado las energías emprendedoras de la población dando 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Les afecta con mayor facilidad los problemas que se suscitan en el entorno económico como la inflación y la devaluación ✓ Viven al día y no pueden soportar periodos largos de crisis en los cuales disminuyen las ventas. ✓ Son más vulnerables a la fiscalización y control gubernamental, siempre se encuentran temerosos de las visitas de los inspectores. ✓ La falta de recursos financieros los limita, ya que no tienen fácil acceso a las fuentes de financiamiento. ✓ Tienen pocas o nulas posibilidades de fusionarse o absorber a otras empresas; es muy difícil que pasen al rango de medianas empresas. ✓ Mantienen una gran

<p>espacio, posibilidades y expectativas a estas para emprender nuevos negocios, que permitan mejorar el proceso productivo de un país</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Inserción de una cultura emprendedora donde el estado y el sector privado tienen un papel clave en su apoyo y fortalecimiento, para el desarrollo de un sistema económico moderno, basado en el fortalecimiento de tramas productivas que pueden entrar en la competencia global. ✓ Flexibilidad al tamaño de mercado (aumento disminución de su oferta cuando se hace necesario). ✓ Fácil conocimiento de empleados y trabajadores, facilitando resolver los problemas que se presentan (por la baja ocupación de personal) ✓ La planeación y organización no requiere de mucho capital. ✓ Cuentan con buena 	<p>tensión política ya que los grandes empresarios tratan por todos los medios de eliminar a estas</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ ✓ empresas, por lo que la libre competencia se limita o de plano desaparece. ✓ Ausencia de visión de largo plazo, la mayor parte de sus estrategias están orientadas al corto plazo rentándole con ello la posibilidad de mayor crecimiento. ✓ Su administración no es especializada, es empírica y por lo general la llevan a cabo los propios dueños. ✓ No contrataran personal especializado y capacitado por no poder pagar altos salarios. ✓ Gerentes y Jefes de Marketing desconocen el comportamiento y preferencias de los mercados. ✓ Por la propia inexperiencia administrativa del dueño, este dedica un número mayor de horas al trabajo, aunque su rendimiento no
---	---

<p>organización, permitiéndoles ampliarse y adaptarse a las condiciones del mercado.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Mantiene una unidad de mando permitiendo una adecuada vinculación entre las funciones administrativas y operativas. ✓ Producen y venden artículos a precios competitivos (ya que sus gastos no son muy grandes y sus ganancias no son excesivas). ✓ Tienen una gran movilidad, permitiéndoles ampliar o disminuir el tamaño de la planta, así como cambiar los procesos técnicos necesarios. ✓ Por su dinamismo tiene posibilidad de crecimiento y de llegar a convertirse en una empresa grande. ✓ Cuentan con una buena administración, aunque en muchos casos influenciada por la opción personal de o los dueños del negocio. 	<p>es muy alto.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Falta de acceso a servicios externos de consultoría y capacitación. ✓ Mantienen altos costos de operación. ✓ No se reinvierten las utilidades para mejorar el equipo y las técnicas de producción. ✓ Sus ganancias no son elevadas; por lo cual, muchas veces se mantienen en el margen de operación y con muchas posibilidades de abandonar el mercado. ✓ La calidad de la producción no siempre es la mayor, muchas veces es deficiente porque los controles de calidad son mínimos o no existen. ✓ No pueden absorber los gastos de capacitación y actualización del personal, pero cuando lo hacen, enfrentan el problema de la fuga de personal capacitado. ✓ Sus posibilidades de función y absorción de empresas son reducidas o
--	---

	<p>nulas,</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Algunos otros problemas como: ventas insuficientes, debilidad competitiva, mal servicio, mala atención al público, precios altos o calidad mala, activos fijos excesivos, mala ubicación <p>Descontrol de inventarios, problemas de impuestos, y falta de financiamiento adecuado y oportuno.</p>
--	---

Fuente: Elaboración propia en base a Rodríguez 44.

Cuadro 2: Objetivos y funciones de la administración de riesgos financieros

Objetivos	funciones
identificar los diferente tipos de riesgos que pueden afectar l operación y/ o resultados esperados de una entidad o inversión.	Determinar el nivel de tolerancia o aversión al riesgo
Medir y controlar el riesgo “no sistemático”. Mediante la instrumentación de técnicas y herramientas, políticas e implementación de proceso.	Determinación del capital para cubrir un riesgo
	Monitoreo y control de riesgos.
	Garantizar rendimientos sobre capital a los accionistas.
	Identificar alternativas para reasignar el capital y mejorar rendimientos

Fuente: Fragoso58

También es de suma importante conocer los tipos de riesgos a los que se enfrentan toda empresa, así como, su definición, ver cuadro III.2 donde se presentan todos los tipos de riesgos financieros más generales y comunes.

Cuadro 3: Tipos de riesgos financieros

Tipos de riesgo	Definición
Riesgo de mercado (tipos de interés, tipos de cambio y cotización de acciones)	Se deriva de cambios en los precios de los activos y pasivos fiancieros (o volatilidades y se mide a través de los cambios en el valor de las posiciones abiertas.

Riesgos crédito	Se presenta cuando las contrapartes están poco dispuestas o imposibilitadas para cumplir sus obligaciones contractuales.
Riesgos de liquidez	Se refiere a la incapacidad de conseguir obligaciones de flujos de efectivo necesarios, lo cual puede forzar a una liquidación anticipada. Transformando en consecuencia las pérdidas en "papel en pérdidas realizadas.
Riesgo operacional	Se refiere a las pérdidas potenciales resultantes de sistemas inadecuados, fallas administrativas, controles defectuosos, fraude, o error humano
Riesgo legal	Se presenta cuando una contraparte no tiene la autoridad legal o regulatoria para realizar una transacción
Riesgo transacción	Asociado con la transacción individual denominada en moneda extranjera: importaciones, exportaciones, capital extranjero y préstamos
Riesgo traducción	Surge de la traducción de estados financieros en moneda extranjera a la moneda de la empresa matriz para objeto de reportes financieros
Riesgo económico	Asociado con la pérdida de ventaja competitiva debido a movimientos de tipo de cambio

Fuente: Elaboración propia en base a: Lewent59, Frago60, Jorion61, Baca62 y, Díaz63.

Cuadro 4: Proceso de la administración del riesgo

Paso	Definición
Identificación del riesgo	Determinar cuáles son las exposiciones más importantes al riesgo en la unidad de análisis (familia, empresa o entidad)
Evaluación del riesgo	Es la cuantificación de los costos asociados a riesgos que ya han sido identificados.
Selección de métodos de la administración del riesgo	Depende de la postura que se quiera tomar: evitación del riesgo (no exponerse a un riesgo determinado) prevención y control de pérdidas (medidas tendientes a disminuir la probabilidad o gravedad de perdida) retención del riesgo (absorber el riesgo y cubrir las pérdidas con los propios recursos) y finalmente, la transferencia del riesgo a otros, ya sea vendiendo el activo riesgo o comprando una póliza de seguros).
Implementación	Poner en práctica la decisión tomada.
Repaso	Las decisiones se deben de evaluar y revisar periódicamente.

Fuente: Elaboración propia, en base a Bodie64.

Cuadro 5: Dimensiones de la transferencia del riesgo

Dimensión	Definición
Protección o cobertura	Cuando la acción tiende a reducir la exposición a una pérdida lo obliga también a renunciar a la posibilidad de una ganancia
Aseguramiento	Significa pagar a prima (a precio del seguro) para evitar pérdidas.
Diversificación	Significa mantener cantidades similares de muchos activos riesgosos en vez de concentrar toda la inversión en uno solo

65 GIMÉNEZ, Porfirio. "Finanzas Internacionales" 2005. pp. 68

Cuadro 6: Principales características del Sistema Bretton Woods

Características	¿En qué consistía?
Instituciones Internacionales	La creación de una agencia internacional con poderes y funciones definidos.
Régimen de tasas de cambio	Las tasas de cambio deberían de ser fijas en el corto plazo pero ajustables de tiempo en tiempo ante la presencia de "desequilibrios fundamentales".
Reservas monetarias internacionales	Aumento del oro y las monedas de reserva.
Convertibilidad de la moneda	Todos los países deben de adherirse a un sistema de comercio multilateral sin restricciones y de monedas convertibles.

Fuente: Elaboración propia, en base a Chacholiades74.

Cuadro 7 Diferencias entre futuros y forwards

Características	Forwards	Futuros
Tipo de contrato	Contrato privado entre dos partes	Negociados sobre cambios
	No estandarizado	Contratos estandarizados
Tiempo	Usualmente no especifica una fecha de entrega	Categorías de posibles fechas de entrega
Ajuste	Inicio y fin de contrato	Ajustados al mercado diariamente
Forma de entrega	Entrega de activo físico o a la liquidación final en metálico	Se liquidan antes de entrega
Tamaño	Puede tener cualquier tamaño que deseen las dos partes del mismo	Se liquidan antes de entrega de antemano
Especificaciones sobre el subyacente	No especifica el subyacente	Se limitan las variaciones permisibles en la calidad del subyacente entregable contra posiciones en futuros
Garantía	No especifica ningún tipo de depósito de garantía	Siempre se cuenta con cámara de compensación que respalda el mercado y que necesita depósitos de garantía
Forma compensación	No se compensan diariamente	Todas las posiciones en futuros abiertas en el mercado se valoran cada día
Tipo de mercados	No se negocian en	Siempre se negocian

	mercados organizados	en mercados organizados
Liquidez	Usualmente no generan liquidez	Siempre generan liquidez
Válvula de escape	No es transferible	Si es transferible
Confiability	dudoso	Es muy confiable
Acceso a información	Son contratos secretos	Compra-Venta "a viva voz"
Facilidad de negociación	Se negocia todo	Solo se negocia el precio

Fuente: Elaboración propia en base a: Fragoso82, Dubkovsky83, Díaz84, Bodie85 y, Rodríguez86

Ver la diferencia de la Tasa de interés del Tesoro y la LIBOR en el cuadro No.8

Cuadro 8 Diferencia entre el tipo de interés

Tasas de interés de las letras del tesoro	Libor
Es el interés al cual los gobiernos piden prestado	Es una tasa de interés de préstamo comercial
Es un contrato de futuros sobre el precio de la letra	Es un contrato de futuros sobre un tipo de interés

Fuente: Elaboración propia en base a: Hull91, Rodríguez92 y, Díaz93.

Cuadro 9: Estructura de pago

	Opción	Derechos del comprador	Obligaciones del vendedor	Características especiales
COMPRA	Call (largo)	Comprar a \$ 10.00 precio del ejercicio, lo ejerce si el precio de mercado es mayor a \$10.00		Riesgo: Limitado Ganancia : limitada
COMPRA	Call (corto)		Si el comprador ejerce, el vendedor está obligado a vender	Riesgo: limitado Ganancia: Limitada
VENTA	Put (largo)	Derecho a vender		Riesgo : Limitado Ganancia: limitada
VENTA	Put (corto)		Obligaciones de comprar	Riesgo: limitado Ganancia: Limitada

Fuente: Fragoso96.

Ejemplo de diversificación de riesgo

El grado de riesgo de las acciones de General Electric para un médico que tenga una cartera de cuarenta (40) acciones, o para el funcionario de un fideicomiso que administra una cartera de ciento cincuenta (150) acciones, es igual a la contribución de las acciones de GE al riesgo de la cartera. Las acciones podrían ser muy riesgosas si se mantuviera en forma aislada; pero si la mayor parte de este riesgo individual pudiera eliminarse su riesgo de mercado, que representa una contribución al riesgo de la cartera, es mucho más pequeña que su riesgo total o su riesgo individual. Margen de utilidad: la empresa en este aspecto son muy cuidadosas en precautelar su margen de utilidad y se calcula de la siguiente forma:

$$\text{Margen de utilidad} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$$

Rendimiento sobre los activos: es una medida de la utilidad por dólar de activos. Puede definirse de varias maneras, pero la más común es la siguiente

$$RSA = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos Totales}}$$

Rendimientos sobre el capital: Este rendimiento sirve para medir “cómo les fue a los accionistas” durante el año.

En este sentido contable, la verdadera línea del fondo de desempeño es conocer el beneficio de los accionistas, se mide por lo general como:

$$RSC = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Contable}}$$

Ejemplo:

La empresa General Electric tiene un valor de activos totales de \$189.000, un capital contable de \$162.340. Obtuvo en el año como utilidad neta \$32.425 y sus totales alcanzaron un calor de \$143.680. Calcular las Medidas de Rentabilidad.

$$\text{Margen de utilidad} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Margen de utilidad} = \frac{32.425}{143.680}$$

$$\text{Margen de utilidad} = 0,2257;22,57\%$$

$$\text{RSA} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos Totales}}$$

$$\text{RSA} = \frac{32.425}{189.5000}$$

$$\text{RSA} = 0.7111;17,11\%$$

$$\text{RSC} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Contable}}$$

$$\text{RSC} = \frac{32.425}{\text{-----}}$$

162.340

RSC= 0,1997;19,97%

Ejemplo de diversificación de riesgo El grado de riesgo de las acciones de General Electric para un médico que tenga una cartera de cuarenta (40) acciones, o para el funcionario de un fideicomiso que administra una cartera de ciento cincuenta (150) acciones, es igual a la contribución de las acciones de GE al riesgo de la cartera. Las acciones podrían ser muy riesgosas si se mantuviera en forma aislada; pero si la mayor parte de este riesgo individual pudiera eliminarse su riesgo de mercado, que representa una contribución al riesgo de la cartera, es mucho más pequeña que su riesgo total o su riesgo individual. Margen de utilidad: la empresa en este aspecto son muy cuidadosas en precautelar su margen de utilidad y se calcula de la siguiente forma: *Margen de utilidad= Utilidad NetaVentas* Rendimiento sobre los activos: es una medida de la utilidad por dólar de activos. Puede definirse de varias maneras, pero la más común es la siguiente: *RSA= Utilidad NetaActivos Totales* Rendimientos sobre el capital: Este rendimiento sirve para medir “cómo les fue a los acciones” durante el año. En este sentido contable, la verdadera línea del fondo de desempeño es conocer el beneficio de los accionistas, se mide por lo general como: *RSC= Utilidad NetaCapital Contable*