



UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA
La Universidad Católica de Loja

ÁREA ADMINISTRATIVA

**TÍTULO DE INGENIERO EN ADMINISTRACIÓN EN BANCA Y
FINANZAS**

Estructura de capital de las pymes ecuatorianas. Variación de la rentabilidad en función de las fuentes de financiamiento, caso de las Medianas Empresas Societarias de Ecuador (MESE), periodo 2000 a 2012.

Clasificación CIU 4663.1- Venta al por mayor de Madera y Materiales de Construcción.

TRABAJO DE TITULACIÓN.

AUTORA: Garzón Heredia, Lilia Elizabeth

DIRECTORA: Jaramillo Samaniego, Claudia Estela, MSc

CENTRO UNIVERSITARIO LA TRONCAL

2015



Esta versión digital, ha sido acreditada bajo la licencia Creative Commons 4.0, CC BY-NY-SA: Reconocimiento-No comercial-Compartir igual; la cual permite copiar, distribuir y comunicar públicamente la obra, mientras se reconozca la autoría original, no se utilice con fines comerciales y se permiten obras derivadas, siempre que mantenga la misma licencia al ser divulgada. <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.es>

2015

APROBACIÓN DE LA DIRECTORA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Magister

Jaramillo Samaniego, Claudia Estela, MSc

DOCENTE DE LA TITULACIÓN

De mi consideración:

El presente trabajo titulación: “**Estructura de capital de las pymes ecuatorianas. Variación de la rentabilidad en función de las fuentes de financiamiento, caso de las Medianas Empresas Societarias de Ecuador (MESE), periodo 2000 a 2012 - Clasificación CIU 4663.1- Venta al por mayor de Madera y Materiales de Construcción.**” realizado por Garzón Heredia, Lilia Elizabeth, ha sido orientado y revisado durante su ejecución, por cuanto se aprueba la presentación del mismo.

Loja, Noviembre de 2015

f)

Jaramillo Samaniego, Claudia Estela, MSc

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS

Yo Garzón Heredia, Lilia Elizabeth declaro ser autor (a) del presente trabajo de titulación: “Estructura de capital de las pymes ecuatorianas. Variación de la rentabilidad en función de las fuentes de financiamiento, caso de las Medianas Empresas Societarias de Ecuador (MESE), periodo 2000 a 2012 - Clasificación CIIU 4663.1- Venta al por mayor de Madera y Materiales de Construcción”, de la Titulación de ingeniero en banca y finanzas siendo Jaramillo, Claudia Esthela, MSc, directora del presente trabajo; y eximo expresamente a la Universidad Técnica Particular de Loja y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales. Además certifico que las ideas, conceptos, procedimientos y resultados vertidos en el presente trabajo investigativo, son de mi exclusiva responsabilidad.

Adicionalmente declaro conocer y aceptar la disposición del Art. 88 del Estatuto Orgánico de la Universidad Técnica Particular de Loja que en su parte pertinente textualmente dice: “Forman parte del patrimonio de la Universidad la propiedad intelectual de investigaciones, trabajos científicos o técnicos y tesis de grado o trabajos de titulación que se realicen con el apoyo financiero, académico o institucional (operativo) de la Universidad”

f.....

Autora: Garzón Heredia, Lilia Elizabeth

Cédula: 0302069976

DEDICATORIA

A papito Dios ser supremo y maravilloso, que gracias a su intercesión y bendiciones he logrado al fin cumplir el sueño más preciado que es culminar mis estudios.

A mis padres Lilia y Miguel, que con sus constantes muestras de cariño, comprensión y apoyo supieron encaminarme correctamente por el complicado sendero de la vida, y aunque ahora mi padre es un ángel sé que desde el cielo estará orgulloso de su hija la más pequeña por la que lucho incansablemente con la única meta de ver convertida a esa niña en una profesional.

A mi esposo Joffre por su amor, paciencia y apoyo que junto a mi niña el tesoro más preciado que Dios me dio, llenan mi vida de esperanza y felicidad completa; este es el mejor ejemplo de perseverancia y sacrificio que puedo dedicarte mi querida ANGELICA.

A toda mi familia y amigos que estuvieron conmigo, en el preciso instante donde ya no podía más, siempre hubo alguien que tome mi mano me levante y diga sigue adelante.

AGRADECIMIENTO

Al término de esta investigación es preciso extender mis más profundos y sinceros agradecimientos a la Universidad Técnica Particular de Loja que conjuntamente con su personal docente y administrativo me brindaron la suficiente preparación académica y sobre todo promovieron en m persona valores de moral y ética necesarios para la culminación provechosa de mis estudios.

De igual manera a la Titulación en Administración en Banca y Finanzas con su director Magister José Salvador Cortez García, digna persona con su vocación de maestro esta siempre al pendiente de la prosperidad estudiantil.

A mi Directora de Tesis Magister Claudia Estela Jaramillo por su tiempo, paciencia y entrega incondicional en el tiempo transcurrido desde el inicio del presente trabajo.

A las empresas donde se realizó las encuestas que amablemente supieron favorecer con la información requerida, y a todas las personas que colaboraron desinteresadamente para la culminación correcta del trabajo de titulación.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

CARATULA.....	i
APROBACIÓN DE LA DIRECTORA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN	ii
DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS	iii
DEDICATORIA.....	iv
AGRADECIMIENTO	v
ÍNDICE DE CONTENIDOS.....	vi
RESUMEN.....	11
ABSTRACT	2
INTRODUCCIÓN.....	3
CAPITULO I. ENTORNO DE LAS MEDIANAS EMPRESAS SOCIETARIAS DE ECUADOR.....	5
1.1. Estructura de la composición de empresas societarias en Ecuador.....	5
1.1.1. Las empresas societarias en Ecuador.....	11
1.1.2. Evolución geográfica de las MESE.....	25
1.1.3. Caracterización de las MESE basado en la clasificación CIU.....	36
1.2. Fuentes de financiamiento de las MESE.....	37
1.2.1. Clasificación de las fuentes de financiamiento.....	40
1.2.2. Características del mercado de dinero.....	44
CAPITULO 2. Generalidades de la estructura de capital de las MESE.....	51
2.1. Antecedentes sobre la estructura de capital de las MESE.....	52
2.1.2. Análisis de indicadores financieros de solvencia y rentabilidad de las MESE - Evolución de los Indicadores Financieros	58
2.2 INDICADORES DE SOLVENCIA	60
2.3 Endeudamiento del Activo	61
2.4 Endeudamiento Patrimonial	62
2.5 Endeudamiento del Activo Fijo.....	62
2.6 Apalancamiento.....	63

2.7 Apalancamiento Financiero	64
3. INDICADORES DE RENTABILIDAD	65
3.1 Rentabilidad neta del activo (Dupont).....	65
3.2 Margen Bruto.....	66
3.3 Margen Operacional	66
3.4 Rentabilidad Neta de Ventas (Margen Neto)	67
3.5 Rentabilidad Operacional del Patrimonio	67
3.6 Rentabilidad Financiera.....	68
2.1.3. Análisis de la rentabilidad de las MESE derivada de su estructura de capital.	74
CAPITULO 3 LA GESTIÓN FINANCIERA EN LAS MESE.	95
3.1 Los gestores financieros de las MESE.	100
3.1.1 Perfil académico de los gestores financieros de las MESE.....	102
3.1.2 Formación empírica de los gestores financieros de las MESE.....	108
3.2 Fuentes y usos del financiamiento de las MESE.....	120
3.2.1 Fuentes de Financiamiento	123
3.2.2 El Uso del Financiamiento	137
3.3 Las herramientas financieras que utilizan las MESE.	143
3.3.1 La utilidad de las herramientas financieras	146
3.3.2 Herramientas financieras utilidades en la gestión financiera	147
3.4 Factores determinantes en la decisión de financiamiento de las MESES.	151
CONCLUSIONES.....	156
RECOMENDACIONES	157
BIBLIOGRAFÍA	158
ANEXOS	163
Anexo 1. Tabulación de las Ventas por provincias y participación nacional al año 2013, Pequeñas Medianas y Grandes Empresas.....	163
Anexo 2. Tabulación de la Evolución ventas totales, nacionales y exportaciones en el periodo 2009-2013 de Pequeñas, medianas y grandes empresas.....	164
Anexo 3. Ventas por actividad económica y participación en el total, AÑO 2013 Pequeñas, Medianas y Grandes Empresas.....	165

Anexo 4. Número De Empresas por provincia y participación nacional del año 2013, Micros, Pequeñas, Medianas y Grandes Empresas.....	166
Anexo 5. Porcentaje de empresas según tamaño y por provincia año 2013.....	167
Micros, pequeñas, medianas y grandes empresas.....	167
Anexo 6. Porcentajes de la Evolución del apalancamiento.....	168
Anexo 7. Porcentajes de la Evolución del Apalancamiento Financiero.....	168
Anexo 8. Porcentajes de la Evolución del Endeudamiento del Activo.	168
Anexo 9. Porcentajes de la Endeudamiento Patrimonial.....	168
Anexo 10. Porcentajes de la Rentabilidad Financiera.	168
Anexo 11. Porcentajes de la Rentabilidad Neta del Activo.....	168
Anexo 12. Porcentajes de los Indicadores Financieros.	169
Anexo 13. Porcentajes para la Correlación entre Rentabilidad Financiera y Apalancamiento.	169
Anexo 14. Porcentajes para la Correlación entre Rentabilidad Neta del Activo y Endeudamiento del Activo.	169
Anexo 15. Porcentajes para la Correlación entre el Endeudamiento del Activo y la Rentabilidad Financiera.....	169
Anexo 16. Porcentajes para la Correlación entre el Endeuda. Patrimonial y la Rentabilidad Neta del Activo.....	170
Anexo 17. Porcentajes para la Correlación entre el Endeuda. Patrimonial y la Rentabilidad Financiera.	170
Anexo 18. Formato de encuesta.	171
Anexo 19. Tabulaciones: Edad.....	177
Anexo 20. Tabulaciones: Genero.	177
Anexo 21. Tabulaciones: Experiencia profesional.....	177
Anexo 22. Tabulaciones: ¿Cuánto tiempo lleva trabajando en la empresa?.....	177
Anexo 23. Tabulaciones: Cargo.	177
Anexo 24. Tabulaciones: Experiencia relacionada al Cargo.....	178
Anexo 25. Tabulaciones: ¿Cuántas empresas existen en el sector productivo al que su empresa pertenece?.....	178
Anexo 26. Tabulaciones: Su empresa tiene ventajas en relación a la competencia?.....	178
Anexo 27. Tabulaciones: ¿Cuál es la mayor ventaja que tiene su empresa con respecto a la competencia?.....	178

Anexo 28. Tabulaciones: ¿El sector de las Pymes a nivel nacional ha crecido en los últimos años?.....	179
Anexo 29. Tabulaciones: ¿Las fuentes de financiamiento que existen en el mercado benefician y son suficientes para las Pymes?.....	179
Anexo 30. Tabulaciones: ¿Las regulaciones del Banco Central, en cuanto a tasas de interés son favorables para la Pymes del Ecuador?.....	179
Anexo 31. Tabulaciones: De su experiencia. ¿En qué tipo de institución financiera existe mayor viabilidad de acceso al crédito?.....	180
Anexo 32. Tabulaciones: ¿El plazo de los créditos que otorgan las instituciones financieras es suficiente para lograr las metas de desarrollo de la Pymes?.....	180
Anexo 33. Tabulaciones: ¿El monto de los créditos que otorgan las instituciones financieras es suficiente para cubrir las necesidades de financiamiento de las Pymes?.....	180
Anexo 34. Tabulaciones: Los requisitos solicitados por las instituciones financieras son: ...	181
Anexo 35. Tabulaciones: El tiempo de adjudicación del crédito es:.....	181
Anexo 36. Tabulaciones: ¿Cuál cree que sería el mejor tipo de financiamiento para las Pymes?.....	181
Anexo 37. Tabulaciones: ¿Su empresa se financia en el corto plazo a través de proveedores?	182
Anexo 38. Tabulaciones: ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento que tiene su empresa?	182
Anexo 39. Tabulaciones: ¿El financiamiento externo de su empresa está destinado a.....	183
Anexo 40. Tabulaciones: ¿Considera que la gestión financiera o análisis financiero del desempeño de su empresa es relevante para generar competitividad?.....	183
Anexo 41. Tabulaciones: ¿Considera que financiar con deuda parte de los activos o bienes con los que trabaja la empresa es benéfico?.....	184
Anexo 42. Tabulaciones: ¿Su empresa ha tomado deuda para algún objetivo específico? ...	184
Anexo 43. Tabulaciones: ¿Con frecuencia su empresa toma deuda?.....	184
Anexo 44. Tabulaciones: ¿Qué nivel de deuda lo considera óptimo para su empresa o para las pymes en general?	185
Anexo 45. Tabulaciones: ¿Considera que la reinversión de las utilidades es positiva para el crecimiento de las pymes?.....	185
Anexo 46. Tabulaciones: Cuando su empresa obtiene utilidades la tendencia es:.....	185
Anexo 47. Tabulaciones: ¿Su empresa se financia a través de préstamos realizados e instituciones financieras?.....	186

Anexo 48. Tabulaciones: ¿El uso de las herramientas y/o técnicas financieras ayudan a tomar decisiones adecuadas a las Pymes?	186
Anexo 49. Tabulaciones: ¿Su empresa utiliza herramientas financieras para gestionar y tomar decisiones?.....	186
Anexo 50. Tabulaciones: Seleccione los tipos de herramientas financieras que le son más familiares en su empresa.....	186
Anexo 51. Tabulaciones: Presupuestos.	187
Anexo 52. Tabulaciones: Flujo de caja.	187
Anexo 53. Tabulaciones: Ratios Financieros	187
Anexo 54. Tabulaciones: Análisis Vertical y Horizontal.....	187
Anexo 55. Tabulaciones: Balances proforma.....	188
Anexo 56. Tabulaciones: Control de inventarios.	188
Anexo 57. Tabulaciones: VAN, TIR, RC/B, PRC.	188
Anexo 58. Tabulaciones: Costo Medio de Capital.....	188
Anexo 59. Tabulaciones: El uso de las herramientas financieras le ha ayudado a mejorar el desempeño de la empresa.	188
Anexo 60. Tabulaciones:¿Con que frecuencia recurre a la información financiera como base para gestionar la empresa?.....	189
Anexo 61. Tabulaciones: Desde su punto de vista ¿Cuáles son los factores que han influido para que las Pymes limiten el uso de financiamiento externo? Evalúe cada uno de los siguientes aspectos:	190
Anexo 62. Tabulaciones: ¿Considera que el financiamiento externo mejora o mejoraría la rentabilidad de su empresa?.....	191
Anexo 63. Tabulaciones: ¿Considera que el financiamiento externo es una carga de intereses para la empresa que limita su crecimiento?.....	191

RESUMEN

Definir como está estructurado el capital de las pymes ecuatorianas y la variación de rentabilidad en función de las fuentes de financiamiento de las MESE, es importante puesto de acuerdo a los estudios realizados refleja un aporte económico significativo para el Ecuador, debido a su alto índice de empleo que se genera con la creación de las pequeñas y medianas empresas en los diferentes ramas productivas. Siendo fundamental que las entidades financieras contribuyan al crecimiento y fortalecimiento de la pymes en nuestro país, puesto que por la complejidad de créditos y por la mala decisión a la hora de toma de decisiones de fuentes de financiamiento, se va notando la falta de emprendimiento en el país, y la desaparición de muchas pequeñas y medianas empresas. Finalmente con esta información se pretende proporcionar una visión clara de cómo se están desarrollando las pymes ecuatorianas y cuáles son las fuentes de financiamiento más convenientes para las MESE de acuerdo a su actividad, estimulando al aparato productivo ecuatoriano generador de empleo.

Palabras claves: Financiamiento, fuentes de financiamiento, Pymes, MESE, capital.

ABSTRACT

Set as is structured capital of Ecuadorian SMEs and the variation of profitability depending on the sources of financing MESE, it is important because according to studies reflects a significant economic contribution to Ecuador, due to its high rate of employment generated by the creation of small and medium enterprises in different productive sectors. It is essential that financial institutions contribute to the growth and strengthening of SMEs in our country, since the complexity of loans and bad decision when making decisions of financing sources, it is noticing the lack of entrepreneurship in the country, and the disappearance of many small and medium enterprises. Finally this information is intended to provide a clear picture of how they are developing SMEs and Ecuador are the most convenient sources of funding for MESE according to their activity, stimulating the Ecuadorian productive employment generator are.

Keywords: Financing, funding sources, SMEs, MESE capital.

INTRODUCCIÓN

El desarrollo del presente tema se fundamenta en la estructura de capital de las pequeñas y medianas empresas ecuatorianas: variación de la rentabilidad de las fuentes de financiamiento de las MESE para el periodo 2000 -2013.

Capítulo I. En este capítulo se muestra como las pequeñas y medianas empresas están impulsando el desarrollo económico del Ecuador el alcance geográfico que tienen pudiendo ser nacional, regional o sectorial, su clasificación de acuerdo a la CIIU (Clasificador Internacional Industrial Uniforme de Actividades Económicas) y las fuentes de financiamiento entre las que puede elegir para financiarse.

Capítulo II. Aquí se muestra la estructura del capital de las MESE, que en su mayoría es el aporte de los socios con un nivel mínimo de deuda, y su rentabilidad de acuerdo a la actividad que se encuentre desarrollando. Así mismo aporta con el estudio de los indicadores financieros para saber en qué estado estaba, como se encuentra y como estará en el futuro la empresa, los empresarios utilizan estos recursos financieros para predecir el futuro de la empresa.

Capítulo III. Este capítulo se centra exclusivamente en la Clasificación CIIU G4663.1- Venta al por mayor DE MADERA, MATERIALES DE CONSTRUCCION, donde se el perfil de los gestores financieros tanto académico como empírico, los usos y las fuentes de financiamiento con que puede contar el emprendedor financiero e igualmente las herramientas financieras para la toma de decisiones determinantes. También expone un análisis cualitativo y cuantitativo de las encuestas realizadas en la ciudad de Cuenca, aportando con valiosa información para el entorno empresarial.

Es así que en el trabajo desarrollado se muestra bajo que parámetros el empresario puede tomar la decisión de emprender y si ya está en el mercado productivo tendrá conocimientos claros en la manera de como encaminar su negocio, hacia el progreso económico y productivo tanto para su empresa como para el país, mejorando con ello la calidad de vida de muchas personas por las fuentes de trabajo que generan estas empresas.

Las Pymes ecuatorianas al ser empresas de constitución pequeña enfrentan una serie de inconvenientes entre ellos el financiamiento y la generación de utilidades; al no generar utilidades suficientes para el correcto funcionamiento de la empresa, esta tiene que recurrir al financiamiento sea interno o externo.

El inversionista, al momento de solicitar un crédito debe contar con suficiente información donde se muestre que tan solvente es la empresa y si esta puede cumplir sus obligaciones financieras en el plazo convenido y bajo las tasas de intereses acordadas y desde luego es fundamental ver el crédito que más le convenga de acuerdo la actividad comercial que esté desarrollando.

Al ser estas empresas potenciales generadoras de crecimiento sostenido empresarial y económico para el país, las entidades financieras van modificando las tasa de crédito y los plazos para que las MESE puedan fortalecerse y crecer con mayor facilidad juntamente con el mercado ecuatoriano puesto que en su mayoría las pequeñas y medianas empresas en el país son ecuatorianas.

CAPITULO I
ENTORNO DE LAS MEDIANAS EMPRESAS SOCIETARIAS DE ECUADOR

1.1. Estructura de la composición de empresas societarias en Ecuador.

La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) ha diseñado el proyecto “Diseño e implementación de Tiendas Virtuales para MESE con potencial exportador de la Región de Quito Pichincha” se enfoca en mercados internacionales para las MESE a través de tecnologías de información y comunicaciones. Naciones Unidas también desarrollan programas de apoyo a las pequeñas y medianas empresas ubicadas en las fronteras del país.

Ecuador cuenta con programas de apoyo enfocados a las MESE que tratan de fomentar el desarrollo de las mismas, las iniciativas que tienen tanto las empresas públicas como privadas son positivas y no se deben acabar, esto no quiere decir que no hay nada más que hacer, se tiene que continuar con proyectos y programas para aprovechar de mejor manera las oportunidades que se presenten para así impulsar y apoyar a las MESE. [1] (Celi, 2012)

Alrededor del 70% del aparato productivo del país es constituido por pequeñas y medianas empresas. [2] (Morejón, 2005)

El Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), las clasifica solo por el número de empleados, definiendo a las MESE con un número entre 10 y 99 empleados, y a una grande con más de 100 empleados.

Debido a la baja tolerancia al riesgo que tienen los negocios que operan actualmente en el mercado, los empresarios ecuatorianos son reacios a interesarse en incursionar en nuevos negocios.

Y es que existir o crecer es un desafío para las MESE, ya que la recesión a principios de 1999 afectó a todo el sector productivo del país. [3] (Morejón, 2005)

En el Ecuador en los últimos años se ha registrado un aparente apogeo en la creación de nuevas MESE, lo cual es un indicio de mejora del desarrollo económico del país.

Antes de tener una definición apegada a la Ley, se debe tener en cuenta que una empresa puede dedicarse a actividades diversas, entre las cuales se pueden mencionar:

- Agricultura, caza, selvicultura y pesca.
- Explotación de minas y canteras.
- Industrias manufactureras.
- Construcción
- Comercio al por mayor y al por menor, restaurantes y hoteles
- Transporte, almacenamiento, y comunicaciones
- Establecimientos financieros, seguros, bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas
- Servicios comunales, sociales y personales

En la información consignada en el Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca (MICIP), se encuentran las siguientes definiciones:

- **Pequeña Empresa:**

Para los asesores de la Cámara de la Pequeña Industria de Guayas (CAPIG) Pequeña Empresa es una unidad de producción que tiene de 5 a 50 empleados, con un patrimonio máximo de USD \$ 150.000.

- **Mediana Empresa:**

Para que a una empresa se le considere como Mediana Empresa, se tiene en cuenta el número de empleados entre 50 y 100, según el criterio de los asesores de la CAPIG. [4] (Santacruz, 2005)

- **Microempresa:**

El MICIP, también considera como Microempresa a una unidad económica productiva y puede ser de producción, comercio o servicios, cuyas características básicas son:

- El manejo operacional y administrativo lo realiza generalmente una persona.
- Sus activos no sobrepasan los USD \$ 20.000. El número de trabajadores es máximo de 10 personas incluido el propietario.

- **Artesanía:**

La Artesanía es la actividad que se ejerce en forma individual o colectiva en la transformación de materia prima destinada a la producción de bienes, servicios o artística con predominio de la labor manual, con auxilio o no de máquinas, equipos y herramientas.

La microempresa es aquella empresa que opera una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, y que desarrolla cualquier tipo de actividad de producción, de comercialización de bienes o de prestación de servicios en diferentes áreas.

Las MESE se pueden clasificar también según el sector productivo o de servicios al que pertenezcan. Ej. : Agrícola, comercial, turístico, financiero, etc.

- MESE según el monto de capital o patrimonio.
- MESE según la cantidad de empleados.
- MESE para la producción del mercado nacional o internacional o los dos a la vez.

Es importante mencionar que las Pequeñas y medianas empresas son de vital importancia para el país, ya que constituyen una fuente generadora de empleo, ayudan de manera directa a la sostenibilidad de la economía del Ecuador. [5] (Celi, 2012)

La mayoría de las Pyme en el país son empresas familiares, y estas a su vez abarcan el 80% de las empresas del país así lo afirma Camilo Ontaneda, Presidente del Instituto de empresas Familiares del Ecuador. El origen de una empresa familiar se da generalmente por herencia a los hijos, nietos y a las nuevas generaciones que vengan, con el transcurso del tiempo las exigencias de administración cambian, de ahí que muchas empresas que antes fueron exitosas se quedaron en el camino, muy

pocas se logran adaptar o mantenerse y muy pocas han logrado convertirse en grandes empresas. [6] (Celi, 2012)

Las Pymes sobre todo las de origen familiar enfrentan desafíos que pueden llegar a constituir debilidades y amenazas para su existencia, como son el aprendizaje y la práctica de nuevas formas de administración debido a factores internos y externos que intervienen en el mercado, y que para mantenerse o aún más para transformarse en grandes empresas, es necesario realizar cambios fundamentales en la forma de administrar, entrar en un proceso de integración y automatización de la información, estandarización de flujos de procesos, para volverse eficientes. [7] (Celi, 2012)

El sector de pequeñas y medianas empresas en Ecuador necesitan de acciones orientadas a mejorar su productividad, competitividad e incrementar su participación en el mercado nacional, desarrollando mecanismos que permitan la transferencia y uso de tecnología en estas empresas.

Las Pymes en el país son aproximadamente 15000, con un promedio de 22 trabajadores, el 77% de las empresas se encuentran en Quito y Guayaquil, el 15% en Azuay, Manabí y Tungurahua y la diferencia en el resto del país.

En cuanto a la contabilidad las Pymes, apenas el 39% de las mismas llevan registros contables, el 61% restante no lo hace, la mayoría de las empresas que llevan dichos registros lo hacen por cuenta propia y otra parte los llevan por cumplir con los requerimientos legales. Esto demuestra que no existía una política contable eficiente para ese tipo de empresas. En la actualidad la Superintendencia de Compañías ha establecido la obligatoriedad según resolución No.S.C.I.C.I.CPAIFRS.G.11.010 de aplicar las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) para MESE que justamente se han creado para normar el accionar de este tipo de empresas.

Según la Superintendencia de Compañías, los sectores en donde operan las Pequeñas y Medianas empresas son: comercio, producción y servicios. Además las MESE en el país aportan el 5% del PIB global y 24% PIB Industrial según la CAPEIPI, la influencia que tienen estas empresas en la economía llega a un 80% del Producto Interno Bruto del país. [8] (Celi, 2012)

El acceso al crédito para las MESE sigue teniendo sus limitaciones, el Gobierno ha tratado de combatir esta situaciones llegando a acuerdos con el sector financiero del país y programas de trabajo que ayudan a las Pequeñas y Medianas empresas.

Según el BCE el segmento productivo MESE ha generado un incremento en el volumen de crédito hasta diciembre del 2011 fue de USD 177.4 millones si lo comparamos con el volumen de crédito concedido en el 2010 que fue USD 178 millones se observa que se produjo una ligera disminución, a su vez el volumen de crédito dado por el sistema financiero se distribuyó de la siguiente manera: Comercio USD 81.1 millones (45.75%), la Manufactura USD 24.3 millones (13.68%); Transporte USD 15.3 (8.65%), la diferencia entre otras actividades, estos recursos se destinaron principalmente para el capital de trabajo (USD 125.5. millones), compra de activos fijos tangibles (USD 46.0 millones). [9] (Celi, 2012)

Las Pequeñas y Medianas Empresas según recientes estudios emplean a personal que por varias circunstancias no han podido acceder a estudios superiores, el personal que tiene un nivel profesional no pasa del 13%. Las MESE en el Ecuador se han convertido en una fuente generadora de empleo ayudando a mejorar la calidad de vida de la fuerza laboral del país, como impacto positivo se eleva el nivel de educación de la comunidad, porque al mejorar los ingresos familiares, tanto el trabajador como sus hijos pueden acceder a los centros de educación. [10] (Celi, 2012)

Según estudios publicados por el INEC y el BANCO CENTRAL (B.C.E.) la tasa de desempleo en 2011 fue de 5.07% y hasta marzo del 2012 se encuentra en 4.88%, por lo que se deduce que las MESE están creciendo y brindando el soporte laboral que se quiere obtener. Además se demostró que las MESE en el Ecuador ocupan aproximadamente al 27% de la Población Económicamente Activa (PEA).

El Gobierno Ecuatoriano en el pasado tenía olvidado prácticamente a este segmento de la economía ecuatoriana que son las Pequeñas y Medianas Empresas, existían ciertos organismo de carácter privado que poco o nada podían hacer por este tipo de empresas, para que no existan barreras para el aumento de MESE en el país, la competitividad de las mismas y la generación de plazas de trabajo se necesita del apoyo del sector público y privado.

En la actualidad este Gobierno a través del Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO) el cual por medio de su Subsecretaria de Mi Pymes, Artesanías y Emprendimientos impulsa algunos programas y proyectos dirigidos al desarrollo de MESE, entre estos se mencionan:

- Acceso al Financiamiento para la Mipyme
- Programa para el Desarrollo empresarias y apoyo al emprendimiento
- Planes para el aumento de la productividad y competitividad de las Mipyme y Artesanías.
- Programas de Exporta fácil, Exporta pyme, Produce pyme.
- Promocionar la participación de empresarios de las Mipyme en eventos ferias nacionales e internacionales y rueda de negocios
- Observatorio para las Mipyme
- Capacitaciones
- Exhibiciones de productos de las Mipyme y Artesanías

Además de las acciones que el gobierno emprende existen entidades privada tal es el caso de las Cámara de la Pequeña Industria de Pichincha, de Guayas, de otras provincias que trabajan solas o conjuntamente con el Gobierno en beneficio de las MESE. Se puede mencionar que la ayuda para las MESE también puede llegar del exterior o de Instituciones internacionales que trabajan en mejorar la vida en el mundo, entre estas están el BID, Banco Internacional de Desarrollo esta organización tiene varios programas de apoyo a la MESE se mencionan algunos: "Oportunidades para la mayoría: Micros, Pequeñas y Medianas Empresas", Programas para Micro finanzas:

Mercados Financieros; Entornos y Capital Humano. [11] (Celi, 2012)

Según la opinión de la autora Celi, (2012) expresa que las Pymes se desarrollan principalmente en los campos industriales de manufactura, producción, servicios, es decir están enfocados a una perspectiva pequeña o de bajo alcance. En gran parte las medianas empresas de Ecuador están constituidas por miembros familiares que adquirieron la empresa por herencia, o también porque decidieron unirse voluntariamente sabiendo que existe lasos de parentesco y con esto se lograría consolidar más los fines que tiene la empresa en la que se va a reflejar no solo el esfuerzo de trabajo laboral si no también el compromiso que conlleva en sacar adelante el futuro familiar. Como se sabe siempre existe la posibilidad de que por

tratarse de empresas familiares se den ciertos tipos de inconvenientes tanto internos como externos pero esto ya dependerá de la situación en se encuentre y de la manera que se busque solucionarlos.

1.1.1. Las empresas societarias en Ecuador.

Actualmente se está viviendo en un mundo tecnológico por lo que las Pymes deben adaptarse a los cambios e implementarlos para en un futuro convertirse en grandes empresas que generaran altos ingresos para el Ecuador, por ser estas las empresas que ofrecen mayores oportunidades de empleo para personas que quizás por falta de dinero no han podido adquirir un título universitario o una profesión donde se puedan desarrollar. . [18] (Velasquez, 2013)

Desde el punto de vista económico las Pymes están aportando significativamente en el desarrollo sostenido de nuestro país ya que Ecuador ocupan aproximadamente al 27% de la Población Económicamente Activa, incrementan el volumen de crédito, conforme se han ido adaptando se ha requerido de más personal esto hace que aumente la productividad y reduzca la tasa de desempleo, abriendo nuevas oportunidades a sectores vulnerables y hasta veces olvidados por los grandes inversionistas que solo buscan el enriquecimiento propio dejando de lado la ayuda y mejoramiento de capital humano que existe en el Ecuador. Cabe recalcar que hace unos años atrás las medianas y pequeñas empresas no llevaban un control contable seguro y regido por ningún ente solo lo hacían por que el hecho que querían hacerlo y otras no lo hacían, ahora la Superintendencia de Compañías obliga aplicar las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) para Pymes según resolución No.S.C.I.C.I.CPAIFRS.G.11.010.

Al mencionar los términos pequeña y mediana empresa pensamos tienen poca importancia, pero esto es completamente falso estas empresas se han convertido en la principal fuente de empleo para muchos ecuatorianos y en ellas se ven reflejados los esfuerzos de gente trabajadora que empieza desde debajo de poco a poco. [19] (Velasquez, 2013)

A pesar que anteriormente no se daba la atención e importancia por parte de las autoridades gubernamentales las Pymes se han ido ganando su lugar en el campo empresarial y actualmente ya cuenta con el apoyo del Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO) a través de Mi pymes, Artesanías y Emprendimientos, de igual manera también lo hacen entidades privadas como la Cámara de la Pequeña Industria de Pichincha, Guayas y entidades de otras provincias del país los mismos que aportan con programas y capacitaciones aportando así para su desarrollo y sostenibilidad. Al igual que internamente reciben ayuda también les llega ayuda internacional de entidades que se dedican al mejoramiento de los pueblos fortaleciendo lasos de amistad entre los países. Este organismo es el BID, Banco Internacional de Desarrollo esta organización, aporta con muchos programas y capacitaciones entre los que podemos mencionar:

- Oportunidades para la mayoría: Micros, Pequeñas y Medianas Empresas.
- Programas para Micro finanzas: Mercados Financieros; Entornos y Capital Humano. [20] (Velasquez, 2013)

En la opinión de la autora Jenny Velásquez Existen diversos criterios para caracterizar a la Pequeña y Mediana Empresa en el Ecuador, cabe recalcar, que para ser considerada como una PYME, debe cumplir por lo menos 3 o 4 de las características, a partir de ello, las PYME'S en muchos de los casos son consideradas como empresas familiares, las mismas que representan un soporte para el desarrollo de las grandes empresas, ya que de ellas depende que sus productos lleguen en condiciones satisfactorias al mercado.

El conocimiento de las características que poseen las PYME'S es la mejor manera de conocer sus falencias, lo que dará como resultado, el establecimiento de estrategias para su desarrollo continuo.

Entre las principales características tenemos:

Tabla 1. Características que poseen las PYME'S

SECTOR	N.DE EMPRESAS	PROMEDIO EMPLEADOS EMPRESA	POR	TOTAL TRABAJADORES
PYMES	15,000	22		330,000

ARTESANIAS	200,000	3	600,000
MICROEMPRESAS	252,000	3	756,000
TOTAL	467,000		1683,000

Fuente: Jenny Velásquez.

Elaborado por: Autora.

De acuerdo a la Tabla 1, existen menos empresas PYME'S, pero el promedio de empleados por empresa es más alto que el de las otras empresas a pesar de que son más grande no contratan suficiente mano de obra, lo que evidencia que en las pequeñas y medianas empresas, se tiene un índice más alto de posibilidades de trabajo, contribuyendo al país en la disminución del índice de desempleo que nos está afectando.

Áreas del entorno

Está compuesto por aquellas dimensiones de la sociedad que influyen en la industria y en las empresas que la integran.

Estas dimensiones se agrupan en cinco segmentos del entorno: demográfico, económico, político legal, sociocultural y tecnológico; los cuales serán analizados más adelante. Las MESE no tienen control directo sobre los elementos y segmentos del entorno general, por lo tanto, su éxito dependerá de que recaben la información que necesitan para comprender cada uno de los segmentos y sus implicaciones, lo cual servirá para seleccionar e implementar las estrategias más adecuadas. [21] (Velasquez, 2013)

Para la autora Jenny Velásquez las Pymes a más de ser en su mayoría consideradas empresas familiares son empresas que sirven de plataforma para el desarrollo de las grandes empresas siendo de vital importancia para el crecimiento productivo del país.

Las estrategias que se deben implementar para conseguir un desarrollo satisfactorio de las Pymes son las relacionadas en el ámbito político , económico, social y tecnológico primero se debe al identificar claramente las debilidades y falencias que existen en estos campos ya que las empresas no pueden tener una visión clara y directa, para desde ahí partir y buscar las soluciones más acertadas, ya que si vamos a implementar estrategias sin conocer claramente el problema, podemos tomar decisiones que pueden afectar catastróficamente a la empresa.

**Ventas por provincias y participación nacional al año 2013, PEQUEÑAS
MEDIANAS Y GRANDES EMPRESAS. [22] (hvaldiviezo, 2013)**

Según el INEC, las ventas por provincias y participación nacional al año 2013, de PEQUEÑAS MEDIANAS Y GRANDES EMPRESAS se dan en las siguientes porciones:

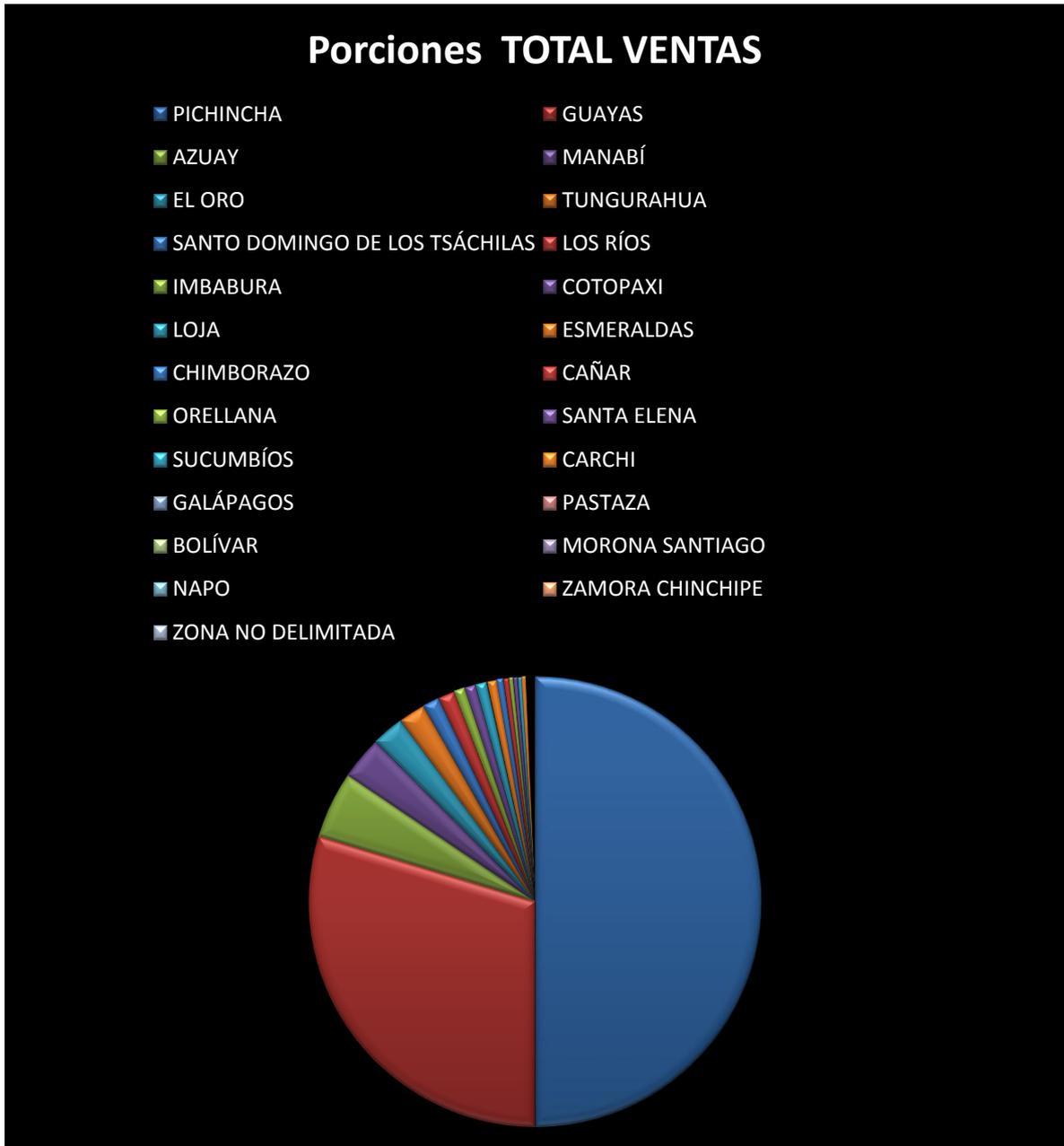


Grafico 1. Total de ventas por provincias en el año 2013.

Fuente: INEC - Directorio de Empresas y Establecimientos 2013.

Elaborado por: Autora

En el grafico 1. Se muestra proporcionalmente como se están desarrollando las ventas en todas las provincias del Ecuador, se nota una porción mayor en la provincia de

Pichincha, con un 50% es decir la mitad de ventas a nivel nacional, luego tenemos a Guayas, y luego Azuay con un porcentaje muy lejano de las otras dos provincias, luego siguen las provincias más pequeñas, estas tendencias pueden darse por el número de habitantes que viven en cada provincia al igual que por atractivo y bajos costos que poseen sus empresas, sus respectivas tabulaciones se muestran en el anexo No. 1.

EVOLUCION VENTAS TOTALES, NACIONALES Y EXPORTACIONES EN EL PERIODO 2009-2013.

PEQUEÑAS, MEDIANAS Y GRANDES EMPRESAS [23] (hvaldiviezo, 2013)

De acuerdo al INEC, se presenta la evolución de las ventas totales, nacionales y exportaciones de las pequeñas, medianas y grandes empresas del Ecuador de los periodos, 2009 al 2013 respectivamente, aporta con una visión comparativa de las ventas de acuerdo al entorno en que se realizan de año a año.

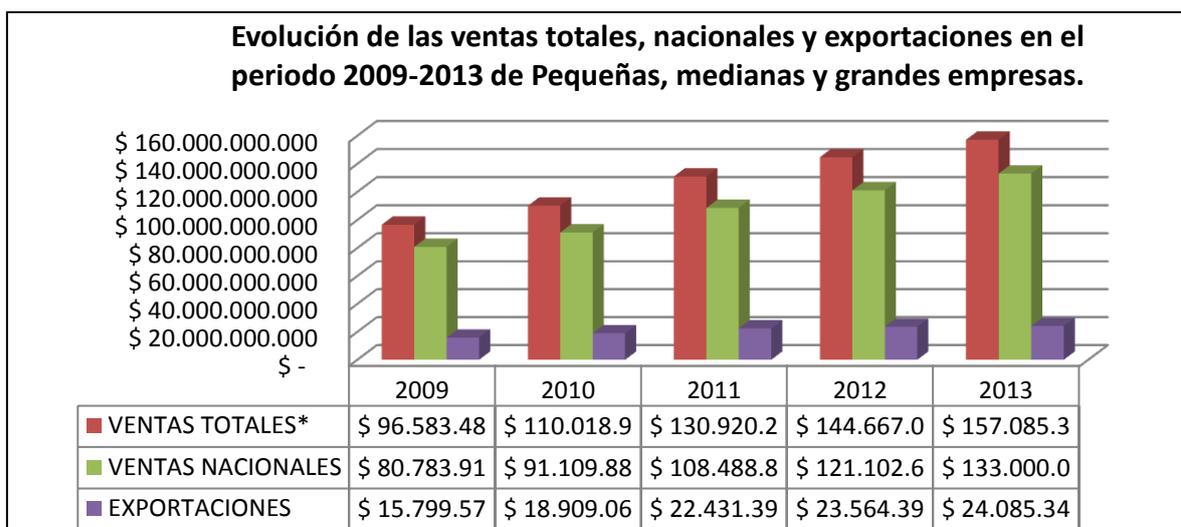


Grafico 2. Evolución de las ventas totales, nacionales y exportaciones en el periodo 2009-2013 de Pequeñas, medianas y grandes empresas.

Fuente: INEC - Directorio de Empresas y Establecimientos 2013.

Elaborado por: Autora

En consecuencia el grafico 2. Con sus tabulaciones en el anexo No. 2. Se percibe un aumento considerable de ventas de año en año, aportando positivamente en los ingresos para el país, al igual las exportaciones también tienen una tendencia de crecimiento, permitiendo así que las empresas tengan una mayor expansión.

VENTAS POR ACTIVIDAD ECONÓMICA Y PARTICIPACIÓN EN EL TOTAL, AÑO 2013

PEQUEÑAS, MEDIANAS Y GRANDES EMPRESAS. [24] (hvaldiviezo, 2013)

Para el INEC, en el Ecuador las empresas tiene una amplia clasificación de acuerdo a su actividad, de la que pueden elegir al momento de emprender su negocio, a continuación se indican las más importantes de acuerdo a su nivel en ventas.

Ventas por actividad económica y participación en el total, año 2013.

- COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR; REPARACIÓN DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES Y MOTOCICLETAS.
- INDUSTRIAS MANUFACTURERAS.
- EXPLOTACIÓN DE MINAS Y CANTERAS.
- CONSTRUCCIÓN.
- AGRICULTURA, GANADERÍA, SILVICULTURA Y PESCA.
- TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO.
- INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN.
- ACTIVIDADES FINANCIERAS Y DE SEGUROS.
- ACTIVIDADES PROFESIONALES, CIENTÍFICAS Y TÉCNICAS.
- ACTIVIDADES DE SERVICIOS ADMINISTRATIVOS Y DE APOYO.
- SUMINISTRO DE ELECTRICIDAD, GAS, VAPOR Y AIRE ACONDICIONADO.

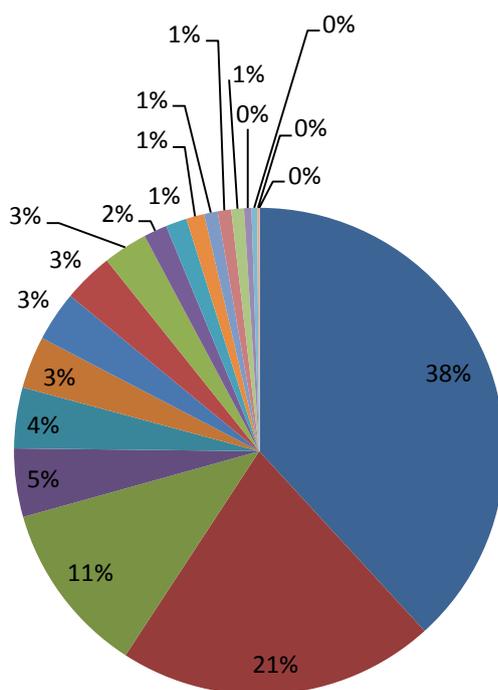


Grafico 3. Ventas por actividad económica y participación en el total, año 2013.

Fuente: INEC - Directorio de Empresas y Establecimientos 2013.

Elaborado por: Autora

El Grafico 3. Cuyas tabulaciones se encuentran en el anexo No.3.Revela que la actividad de comercio es la que mayor venta tiene en el año 2013, esto se debe a que esta actividad es la más sencilla de todas y la más amplia pudiendo comercializarse un bien o un servicio, y como vemos aporta más beneficios en relación con otras actividades que requieren un esfuerzo físico mayor como el de agricultura por ejemplo.

VENTAS TOTALES DE LAS PYMES

Como se puede observar en el siguiente cuadro, se definen las ventas totales de las PYMEs por localización, es así como podemos observar que en Pichincha, se concentra el mayor número de PYMEs con elevadas ventas, seguido por las provincias de Esmeraldas y Guayas, en las que la proporción entre Mediana y Pequeña empresa es similar. Las provincias de Manabí y Los Ríos presentan un mayor número de Pequeñas Industrias en su territorio. . [25] (Sebastian, 2015)

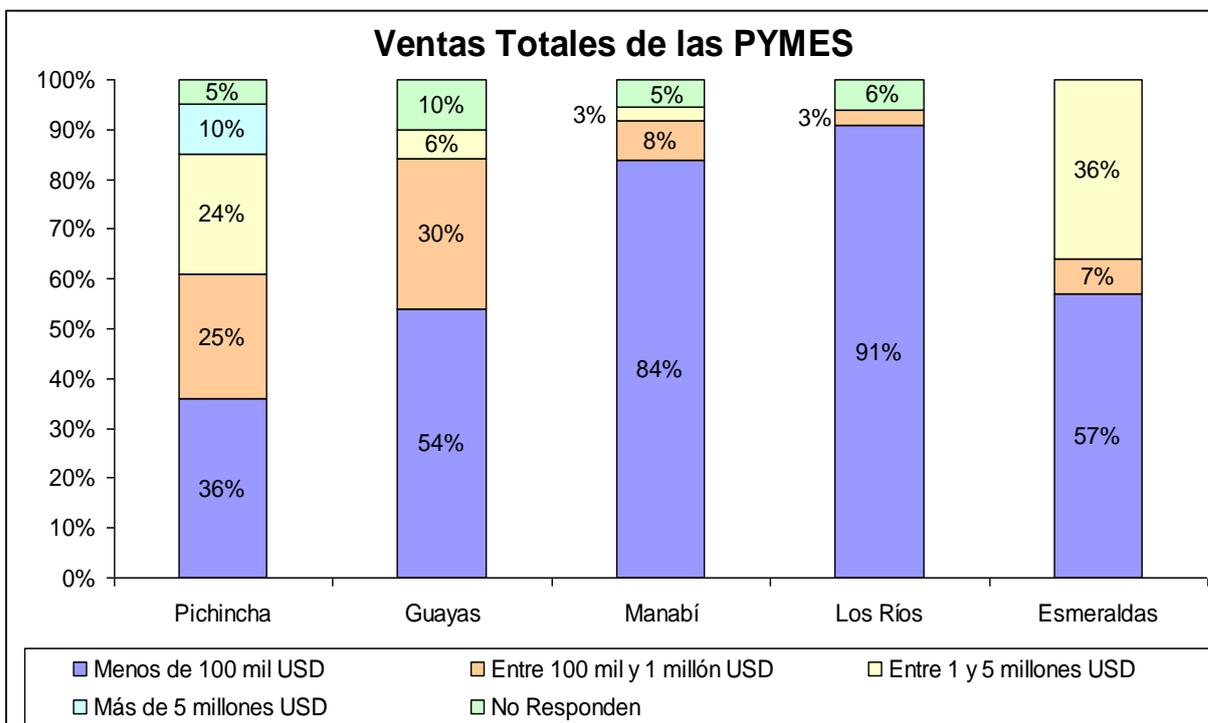


Grafico 4. Ventas totales en las provincias más grandes del Ecuador.

Fuente: Juan Sebastián, 2015.

Elaborado por: Juan Sebastián, 2015.

El Gráfico 4.ilustra que la provincia de Pichincha es la que más ventas tiene en relación con las provincias de la costa, a pesar que el comercio en estas regiones es

más activo que en la sierra, Pichincha cuenta con empresas principales que distribuyen en cantidades más pequeñas los productos a sucursales, y a esto se debe sus ventas más bajas.

Definición de pequeña y mediana empresa en el Ecuador

La Superintendencia de Compañías utiliza la clasificación de PYME fundamentada en la normativa comunitaria de la Comunidad Andina –CAN-, la cual estableció los parámetros estadísticos armonizados a través de la Decisión 702, correspondiente al Sistema Andino de Estadística de la PYME. Consecuentemente, las PYMEs vienen a ser unidades empresariales formales en lo legal y con niveles de empleo entre 10 a 199 empleados, con ventas en el rango de 100 mil dólares a menos de 5 millones de dólares, y activos en el rango de 100 mil dólares a menos de 4 millones de dólares, según el detalle del siguiente cuadro.[26] (OLIVEIRA, 2012)

Tabla 2. Clasificación de las PYME'S del Ecuador de acuerdo al número de empleados, sus ventas y activos máximos.

Tipo de empresa	Empleados	Equivalente a ventas máximas anuales netas (U\$S)	Activos máximos (U\$S)
Microempresa	1-9	Menos de 100.000	hasta 100.000
Pequeña empresa	10-49	100.001 a 1.000.000	100.001 a 750.000
Mediana empresa	50-199	1.000.001 a 5.000.000	750.001 a 3.999.999
Gran empresa	+ 200	Más de 5.000.000	+ 4.000.000

Fuente: Marcos de Oliveira.
Elaborado por: Marcos de Oliveira.

Como se puede evidenciar el número de empleados, el equivalente a ventas máximas anuales y los activos máximos, varían de acuerdo al nivel de empresa, es decir mientras más pequeña sea la empresa necesitará menos personal de trabajo y sus ventas serán menos, proporcionalmente sucederá según vaya creciendo la empresa.

Seguidamente Sebastián 2015, presenta las potencialidades, fortalezas y debilidades de las empresas ecuatorianas las cuales sirven como referencia para el grafico 5 el mercado destino de las ventas en Ecuador.

Potencialidades

La pequeña industria ecuatoriana cuenta con un sin número de potencialidades que son poco conocidas y aprovechadas. Principalmente se refieren a:

- ✓ Son factores claves 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

Fortalezas

- ✓ Representan el 95% de las unidades productivas
- ✓ Las Pymes generan el 60% del empleo del total por país
- ✓ Participan del 50% de la producción
- ✓ Amplio potencial redistributivo
- ✓ Capacidad de generación de empleo
- ✓ Amplia capacidad de adaptación
- ✓ Flexibilidad frente a los cambios
- ✓ Estructuras empresariales horizontales

Debilidades

- ✓ Insuficiente y/o inadecuada tecnología y maquinaria para la fabricación de productos
- ✓ Insuficiente capacitación del personal.
- ✓ Insuficiente cantidad productiva, baja calidad de la producción.
- ✓ Inadecuación de la maquinaria y procedimientos propios a las normativas de calidad exigidas en otros países.
- ✓ Falta de crédito, con altos costos y difícil acceso
- ✓ 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

De esta manera presentamos la imagen que se tiene actualmente de las PYMEs en el Ecuador, basados en sus debilidades y ofertas, por otro lado tenemos la ventas y los mercados destino. Como se mencionó anteriormente muy pocas PYMEs se dedican a la exportación en relación a los grandes competidores de las grandes industrias. Únicamente el 6% de las ventas se destina a las exportaciones, siendo el principal objetivo de las mismas, los miembros de la CAN (Comunidad Andina de Naciones). A continuación se presentan figuras que presentan más datos al respecto.[27](Sebastian, 2015)



Gráfico 5. Mercado destino de las ventas en el Ecuador, basado en sus fortalezas y debilidades.

Fuente: Juan Sebastián.

Elaborado por: Juan Sebastián.

El Grafico 5. Muestra que el destino de las ventas en el Ecuador mayormente se centra en las ciudades, esto puede darse por la mayor concentración de personas en estos lugares, seguidamente de provincias cercanas donde probablemente existen sucursales de empresas grandes situados en las ciudades principales, luego otras provincias con un 10% menos de porcentaje, comparado con las provincias cercanas, provincias fronterizas y exportaciones con un 2% de diferencia entre las dos, entonces con estos resultados se puede concluir que las empresas ecuatorianas venden más internamente que externamente.

Las Pymes y su composición en la economía ecuatoriana.

La actividad de las Pymes es de gran relevancia en la economía ecuatoriana, es así como dentro del país existen más de 16 mil de estas organizaciones. No obstante, este segmento cuenta con algunas particularidades a nivel de composición y evolución que se analizan a continuación.

Para el análisis realizado se trabajó a partir de la información entregada por el Servicio de Rentas Internas (SRI), en la que se detallaba a nivel de entidad sus ingresos operaciones. A partir de esta información se hizo un procesamiento en dos partes. En primer lugar se dejaron fuera de la base todos los registros relacionados con entidades públicas, fundaciones, organizaciones civiles entre otras. Posteriormente se clasificó a las entidades en función de sus ingresos, de tal forma de identificar a las pequeñas y medianas. Dentro de esta clasificación se consideró como pequeñas a las empresas con ingresos anuales comprendidos entre los USD 100 mil y un millón de dólares, en tanto que las medianas manejan rubros entre USD 1 y USD 5 millones anuales. Por otro lado, en base a la codificación CIIU (Clasificación Internacional Industrial Uniforme) de las Naciones Unidas, fue posible hacer una evaluación en base a actividades económicas.

De acuerdo a las cifras que se manejan, se destaca el importante peso que tiene el sector comercial, que en su conjunto tiene un peso de 36,3% lo que al total de empresas se refiere y 41,3% en relación al total de ingresos de las Pymes.

Esta es una de las principales actividades en la economía ecuatoriana, especialmente en los últimos años debido al incremento del consumo y a los mejores ingresos de la población. Por otro lado, el segundo sector con mayor peso es el de los servicios (actividades de arquitectura e ingeniería, de asesoramiento empresarial, de

investigación, informáticos, publicidad, entre otros) con un 15,7% de empresas frente al total y 13,1% de los ingresos.

Las actividades de servicios son de gran relevancia dentro de las Pymes ya que pueden desarrollarse con menores niveles de inversión. El tercer sector más importante es el manufacturero con un 10,8% de las Pymes y un 11,7% de sus ingresos. En este sector, las actividades maquinaria y equipos, así como la agroindustria, son las más importantes, con un peso de 2,1% y 1,8% frente al número de empresas, respectivamente. [28] (Ecuador, 2013)

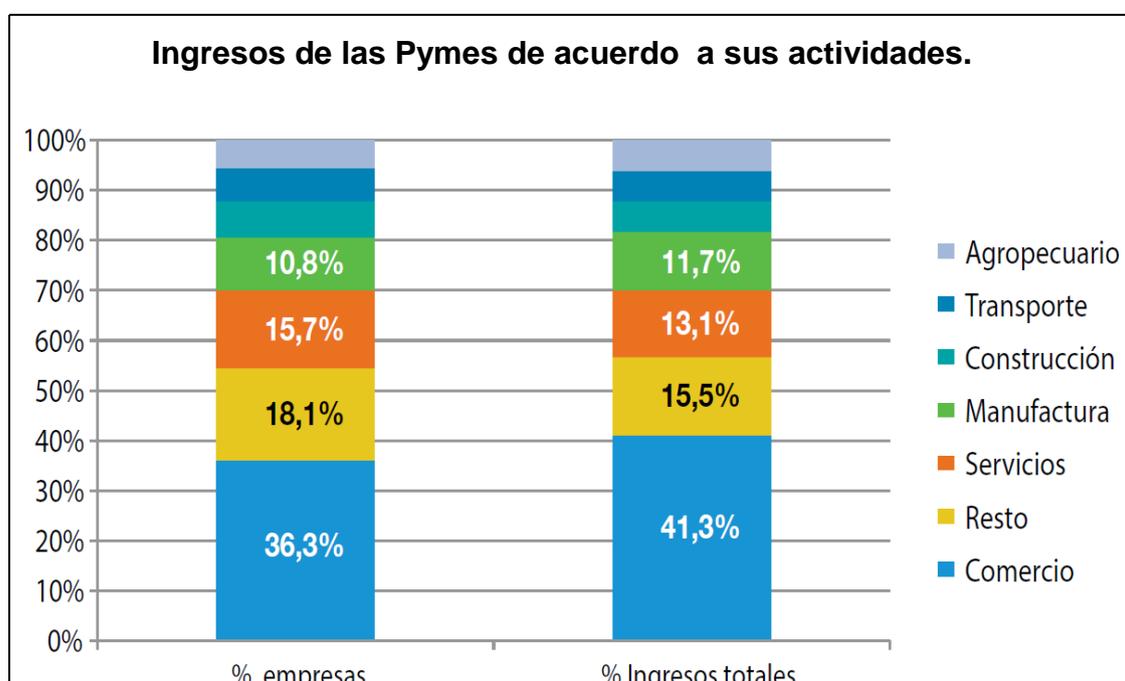


Gráfico 6. Ingresos de las Pymes de acuerdo a sus actividades.

Fuente: Ekos Negocios, Ecuador.

Elaborado por: Autora

Como se menciona anteriormente, según Ecuador, 2013, las empresas que mayor ingresos tienen son las que se dedican a la actividad comercial, igualmente son las preferidas a la hora de emprender, seguida de otras empresas denominadas resto, luego las empresas de servicios con un 13,1%, manufactura con 11,7%, las actividades de transporte y agropecuario son las que menos ingresos poseen, esto puede darse a causa de que las personas consumimos más productos que son algunos de necesidad básica como ropa, alimentos procesados, artículos fabricados, etc.

Crecimiento real de los ingresos de las PYMES por sector.

A nivel de desempeño, los ingresos totales fueron muy favorables en el año 2012 para las Pymes en su conjunto. Si se trabaja con los ingresos de las empresas en valores reales (utilizando el deflactor del PIB para trabajar en base a dólares del año 2007) se observa un crecimiento en términos reales de los ingresos de 7,41% en 2012.

En este ámbito, dentro de los sectores de mayor peso que se analizaron previamente, servicios es el que tuvo mayor crecimiento, de tal forma que sus ingresos se incrementaron en 24% durante el año pasado. En este sector, las actividades más destacadas fueron las de asesoramiento empresarial con un crecimiento de 22,8% y publicidad con el 19,73%.

El sector manufacturero también presentó un mejor desempeño el año pasado, al registrar un crecimiento de 9,77% en 2012. En este caso, la elaboración de maquinaria y equipos, que es el sector con más peso, es también el más destacado con un incremento en sus ingresos de 22,02%.

En tanto que las Pymes de actividad agroindustrial solamente crecieron en 0,65%. El comercio creció, si bien en menor proporción, al registrar en 2012 un crecimiento de 5,28%, es uno de los sectores más importantes.

Una actividad cuyo desempeño se destacó es la inmobiliaria, de tal forma que creció 21,72% en 2012. A su vez, los ingresos de la construcción crecieron en 6,43%.

En ambos casos, el incremento en la demanda de vivienda, así como el mejor acceso a crédito por parte de la población para este rubro, han generado un mayor desarrollo de la actividad. De todas maneras, en este caso se ha reflejado la necesidad de aplicar mayores controles, de tal forma que no se den inconvenientes con las empresas que ofrecían planes de vivienda y luego de recibir los recursos de sus clientes, no los concretaban.

Si bien con un menor peso, las empresas de entretenimiento también presentaron mejores ingresos el año pasado, con un aumento de 22,35%.

El sector que redujo sus ventas en relación a 2012 es el agropecuario. En este caso, el resultado se da en parte porque los productores de estas empresas no tienen en gran medida la capacidad por sí solos de exportar sus productos, por lo que deben venderlos a exportadores locales a menores precios.

De la misma forma, muchos no exportan y venden sus productos en el mercado interno, en el que tampoco se han dado mayores variaciones en los precios. De la misma forma, se destaca también la necesidad de mayores niveles de inversión para mejorar la productividad, principal problema que tienen las Pymes en el país, al no poder generar los montos de inversión necesarios ni acceder con facilidad a planes de financiamiento.

Las Pymes tuvieron un año 2012 favorable en lo que a nivel de ingresos se refiere y existe una importante concentración en el comercio, servicios y manufactura. El desempeño de la economía en su conjunto incide de manera directa en los resultados de estas empresas, no obstante los desafíos de las Pymes siguen siendo muy importantes y también afectan los ingresos. De esta manera, la necesidad de inversión y acceso al crédito siguen siendo fundamentales. [29] (Ecuador, 2013)

Cuando hablamos de las ventas de la empresa es conveniente saber qué sector es el que más incidencia tiene por lo que tomamos en cuenta, el aporte muy adecuado que hace la revista Ekos, Ecuador, 2013, al realizar el análisis del Crecimiento real de los ingresos de las PYMES por sector.

Crecimiento real de los ingresos de las PYMES por sector.

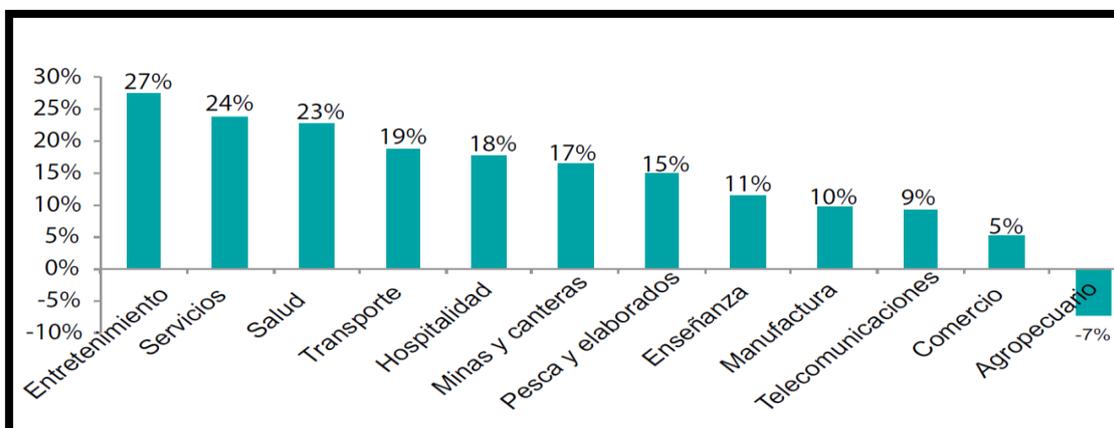


Gráfico 7. Crecimiento real de los ingresos de las PYMES por sector.

Fuente: Ekos Negocios, Ecuador.

Elaborado por: Ekos Negocios, Ecuador.

El sector entretenimiento tiene un índice de ventas de 27%, muy seguido de servicios con 24% y salud con 23%, el resto de sectores va disminuyendo de acuerdo a la necesidad de las personas, como se nota existe más consumo en el sector entretenimiento y es da mucho que pensar ya que estamos gastando en cosas a veces innecesarias, dejando de lado necesidades básicas para el ser humano como la salud.

1.1.2. Evolución geográfica de las MESE.

Jenny Velásquez opina que al extenderse la revolución industrial a varios países desplazó el trabajo desde el campo y el hogar a la fábrica, e introdujo un elevado nivel de interdependencia. El trabajo exigía ahora un esfuerzo colectivo, división del trabajo, coordinación e integración de muchas habilidades. [30] (Velasquez, 2013)

Por otra parte, al desplazarse el trabajo de los campos y el hogar, era necesario preparar a los hombres para la vida de fábrica. El trabajo de la fábrica exigía obreros que llegas en puntualmente, especialmente los peones de cadenas de producción.

Por su parte Jenny Velásquez expresa que la evolución de las MESE se da con el surgimiento de la revolución industrial, entendiéndose que el trabajo que se realizaba en el campo y en el hogar que comúnmente se lo hacía sin ninguna clase de aspiración personal ni laboral, empezó a industrializarse exigiendo a trabajadores y empleados puntualidad, esfuerzo colectivo, división de trabajo y desde luego la aportación intelectual y de habilidades para la empresa, por parte de los obreros y trabajadores.

Las MESE, especialmente las que orientaron su actividad al ámbito industrial, adquirieron mayor relevancia en el mundo, desde alrededor de las décadas de los 50y 60 del siglo XX, con el desarrollo de la revolución manufacturera. Algo similar sucedió con las empresas vinculadas al modelo de sustitución de importaciones, que tuvo especial énfasis en Latinoamérica. Es así como la industrialización con el apoyo del sector público, fue conceptualizada como la manera más idónea para generar rápidamente avances tecnológicos y desarrollo en los países de la región. [31] (Tapia, Escuela Politecnica del Ejercito, 2011)

Falconi y Zambrano opinan que actualmente se conoce como MESE emerge como empresas propiamente dichas en el momento en que se distingue claramente la

existencia de una organización, estructura y gestión empresarial: operan usualmente en el sector formal de la economía. Por otra parte, se encuentran aquellas, especialmente las de origen familiar, que no necesariamente están integradas a este sector

En resumen el creciente progreso de las MESE a escala internacional se ha producido, tanto en los países industrializados, emergentes y en desarrollo, como respuesta de las personas, familias y empresas que desean juntar sus esfuerzos y aptitudes para atender las necesidades de generación de empleo y atención de las crecientes demanda de bienes y/o servicios, internos y/o externos, tornándose progresivamente en factores indispensables de la producción. [32] (Tapia, Escuela Politecnica del Ejercito, 2011)

Teniendo en cuenta la opinión que hacen las autoras Falconi y Zambrano, las Pymes han ido evolucionando velozmente con los avances tecnológicos y el constante y cambiante desarrollo de los países. Un ejemplo claro es en la actividad industrial, misma que tuvo un desarrollo sustancial desde la décadas de los 50y 60 del siglo XX, de igual manera las empresas vinculadas al modelo de sustitución de importaciones también lograron un progresos sustancial, aquí la importancia de la Pymes como generadores e impulsores de empleos y la fuerza laboral para el crecimiento de los países.

Nivel nacional

Por su parte Falconi y Zambrano opinan que No existen criterios universales para la definición de Pyme, por cuanto las realidades socio-económicas y productivas de los países, e incluso de sus regiones, no son iguales o al menos comparables, por las asimetrías del desarrollo. [33] (Tapia, Escuela Politecnica del Ejercito, 2011)

Por estas razones, para la definición de este conjunto de empresas se aplican diversas metodologías que consideran la utilización de diversas variables, básicamente de orden objetivo, como: monto de activos, personal ocupado, ingresos operacionales, actividades económicas, etc. y, según cada una de ella, se las clasifica en medianas, pequeñas y microempresas.

Entre las asociaciones de estados que cuentan con políticas y parámetros definidos para la categorización de los tres tipos de empresas, consideradas generalmente como Pyme, tiene especial importancia la Unión Europea, que relaciona criterios de personal ocupado, volumen anual de negocios o balance anual para definir a cada una de las citadas sociedades. [34] (Tapia, Escuela Politecnica del Ejercito, 2011)

De acuerdo a las aseveraciones de Falconi y Zambrano las MESE deben ser calificadas de acuerdo a parámetros medibles como montos, ingresos, números de empleados, ya que nunca existirán empresas tenga un numero general de empleado o determinadas actividades que realicen el resto de empresas, es decir todas las empresas tienen su misión y visión y estas varían de acuerdo al campo en el que se estén desarrollando. La Unión Europea es uno de las asociaciones de estado que se encarga de la categorización de las Microempresas, Pequeñas empresas y Medianas empresas.

Por su parte de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) ha avanzado de manera importante en la conceptualización y categorización de las MESE.

En efecto, en la reunión técnica de expertos de 14 de julio de 2006 en torno a los criterios y clasificación de las MESE, se considera que el micro, pequeñas y medianas empresas se catalogarán considerando dos de las siguientes variables: número de empleados efectivos, valor bruto de las ventas anuales y de los activos totales.

El indicador escogido para determinar si una empresa es una Pyme fue la venta. Este indicador presenta algunos beneficios: es numérico, de fácil entendimiento y todas las empresas lo reportan en sus estados financieros.

En Ecuador existen algunos otros criterios a analizar como algunas MESE que tienen mejores sistemas gerenciales que algunas empresas que facturan más de USD 20 millones de dólares al año , existen empresas que tienen 250 colaboradores y facturan menos de USD 4 millones anualmente: y existen empresas con menos de 70 colaboradores que facturan más de USD 50 millones en el mismo período, existen empresas con más de cinco oficinas que facturan menos de USD 5 millones anualmente y empresas con una sola oficina que facturan hasta USD 90 millones cada año . Hay casos de grandes empresas que se administran de una manera familiar y

empresas medianas que aplican elementos de gobierno corporativo. En fin hay un sin número de ángulos de análisis. [35] (Super Intendencia de Compañías , 2011)

La Superintendencia de Compañías aclara que para la clasificación y categorización de las MESE se tomará en cuenta dos variables, que son:

- Número de empleados efectivos,
- Valor bruto de las ventas anuales y de los activos totales.

En cambio en el Ecuador podemos medir las MESE de acuerdo a como se están desarrollando en el ámbito empresarial, pudiendo ser de acuerdo a sus remesas al número de trabajadores, al valor de facturación, si son empresas familiares, privadas o tienen vínculos con el estado.

Existen MESE que no están constituidas como empresas. Es decir que hay una cantidad de empresarios tanto formales como informales que emprenden negocios de forma personal.

Toda corporación o gran empresa se inició como una Pyme: por cada gran empresa hay aproximadamente nueve MESE: estas son una gran herramienta para mejorar la distribución del ingreso.

Las MESE representan un sector importante para el desarrollo económico y social del Ecuador, no prestarle la atención adecuada a las oportunidades de desarrollo, significa cerrar los ojos a la realidad, dejándolo pasar y creando mayor frustración, desesperación y privaciones a muchos trabajadores. [36] (Unidad de Análisis Económico e Investigación Ekos Negocios, 2011)

Las MESE tienen una importante participación en la estructura económica del país.

En las últimas décadas se ha generado una mayor cantidad de éstas, como consecuencia de falta de trabajo, constituyéndose como fuente de autoempleo e ingresos para un importante sector de la población ecuatoriana.

Teniendo en cuenta la valioso aportación que hace EKOS, muchas empresas MESE constituyen el ser de una empresa, como se puede notar estas pequeñas empresas se

unen para formar grandes empresas de éxito corporativo. Logrando el bienestar laboral en el mercado actual, y desde luego convirtiéndose en una de los más importantes órganos generadores e impulsores de empleo en el Ecuador.

En Ecuador, el 90% del total de las empresas registradas, son pequeñas y medianas.

Sin olvidar que el 25% del PIB no petrolero corresponde a lo producido por las MESE, Y el 65% de las plazas de trabajo, en Ecuador proviene de una Pyme.

Para los gobiernos de países con economías en transición, como el Ecuador, lograr el progreso de este sector es primordial para lograr el desarrollo de los países y garantizar que los beneficios del crecimiento alcancen a la mayoría de la población.

El 31 % de las ventas al exterior de las pequeñas y medianas empresas va a la Unidad Europea.

Los datos más actualizados del Servicio Nacional de Aduanas y de la Superintendencia de Compañías dicen que el 31% del total de las exportaciones no petroleras ecuatorianas corresponden a las MESE. [37] (Tapia, Escuela Politecnica del Ejercito, 2011)

Por su parte Tapia expresa que las MESE en el Ecuador van tomando cada vez mayor importancia ya que el 90% de las empresas ecuatorianas son pequeñas y medianas empresas, y para un país como el nuestro que esta vías de desarrollo, fomentar y apoyar la creación y mantenimiento de estas empresas contribuirá al desarrollo laboral y empresarial en el país, disminuyendo así el nivel de desempleo y generando por ende mayores beneficios al país.

Nivel regional

En cuanto a ubicación geográfica, estas se dan en gran concentración en las ciudades de mayor desarrollo; en Quito y Guayaquil se asientan el 57% de los establecimientos; en Azuay, Manabí y Tungurahua el 22%; y el 21% corresponde a 17 provincias. [38] (Eljuri O. , 2010)

Por otro lado, de acuerdo al documento presentado en el “Seminario- Taller: Mecanismos De Promoción De Exportaciones Para Las Pequeñas Y Medianas Empresas En Los Países de la ALADI” llamado “Situación y Desempeño de las MESE de Ecuador en el Mercado Internacional” dictado en Uruguay en el 2001, ALEX Barrera (2001), se presentan las demás características de las MESE ecuatorianas:

Los principales hechos y evolución de la industria ecuatoriana, en la que están inmersas las pequeñas industrias, fueron:

En 1972 se dicta la Ley de Fomento Industrial y sus resultados son:

Entre 1965 y 1981, el producto se multiplica en 3.5 veces, con una tasa del 8.7% anual

En 1975, la industria representa el 16% del PIB

Para 1981 sube al 19%. [39] (Eljuri O. , 2010)

Evolución del sector industrial:

Período 1982-1990: crece a un promedio anual de 0.13%. Participación en PIB 15.5%:

Período 1990-1998: crece a un promedio anual de 2.9%; la participación en PIB no varía.

Su participación en las exportaciones: en 1990 representa el 14%, en 1998 el 24% y en el año 2000 el 25%. [40] (Eljuri O. , 2010)

Tabla 3. Ciudades de mayor concentración de pymes de acuerdo al nivel regional.

CIUDADES DE MAYOR CONCENTRACION DE PYMES DE ACUERDO AL NIVEL REGIONAL	
CIUDAD	%
Quito y Guayaquil	57%
Azuay, Manabí y Tungurahua	22%
17 provincias restantes	21%
TOTAL	100%

Fuente: Eljuri, Ortiz.

Elaborado por: Autora.

Las ciudades con mayor concentración de PYME'S, son las de Quito y Guayaquil debido que en estas se concentran la mayoría de la población ecuatoriana, y así existe mayor consumo en ventas, dando lugar a mayores ganancias para las empresas, en lo que tiene que ver con el resto de ciudades según sea su población así mismo va decreciendo el porcentajes de empresas.

De acuerdo a Eljuri, 2010, geográficamente las MESE están distribuidas de acuerdo al tamaño poblacional de las ciudades del Ecuador como son Quito y Guayaquil con un número mayor de empresas seguidamente del Azuay, Manabí, Tungurahua y el resto de provincias respectivamente.

Cabe recalcar que de acuerdo al documento presentado en el "Seminario- Taller: Mecanismos De Promoción De Exportaciones Para Las Pequeñas Y Medianas Empresas En Los Países de la ALADI" llamado "Situación y Desempeño de las MESE de Ecuador en el Mercado Internacional" dictado en Uruguay en el 2001, ALEX Barrera (2001), se presentan las demás características de las MESE ecuatorianas:

Aquí se nota claramente como las MESE en el Ecuador se han ido incrementando en el sector industrial paulatinamente de acuerdo como siguen pasando los años.

Número De Empresas por provincia y participación nacional del año 2013, MICROS, PEQUEÑAS, MEDIANAS Y GRANDES EMPRESAS. [41] (hvaldiviezo, 2013)

Según INEC, proporciona los datos del número de empresas por provincia, con esto se va a tener una visión clara de cómo están distribuidas las empresas respectivamente por zonas geográficas.

Número De Empresas por provincia y participación nacional del año 2013.

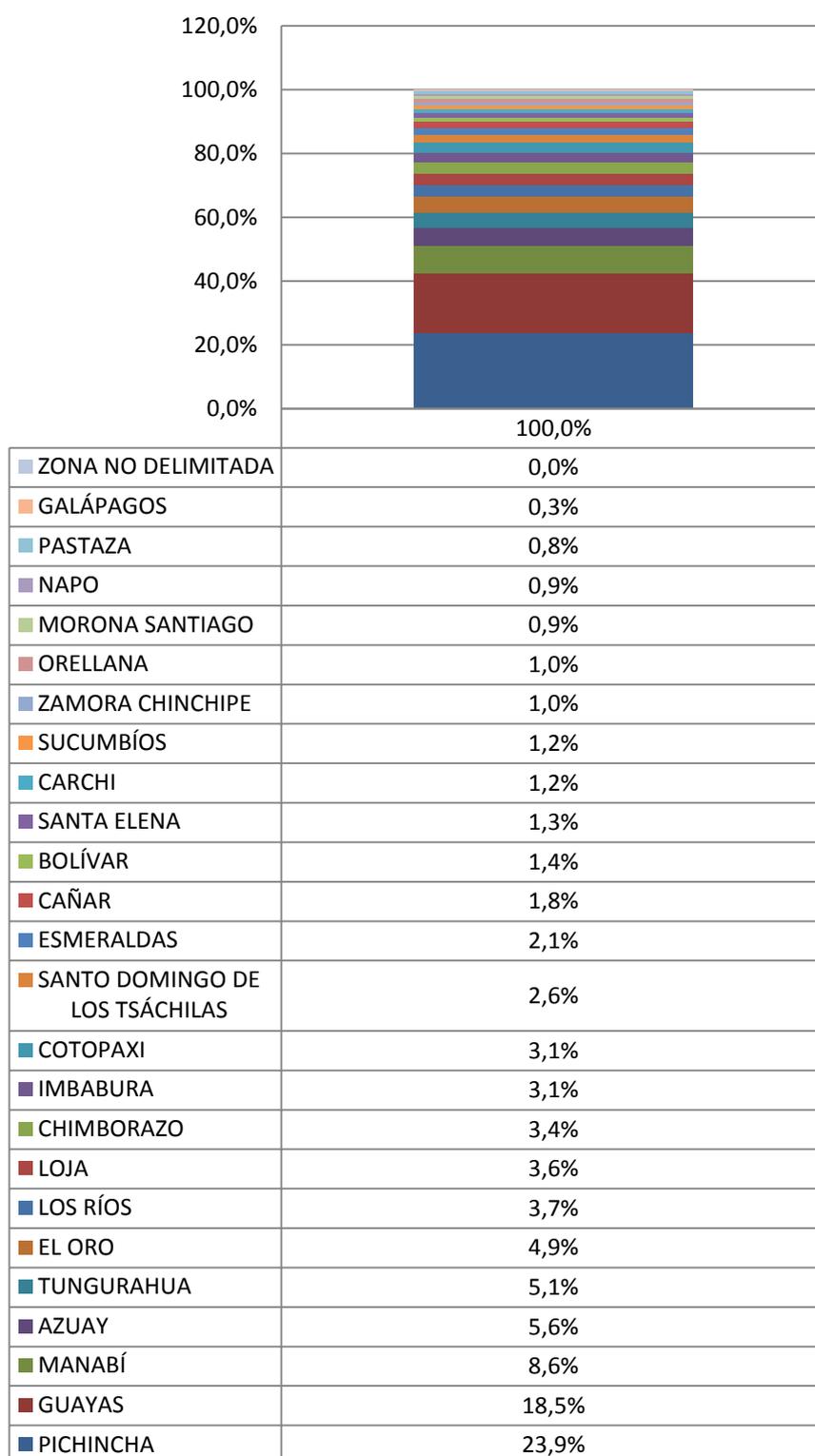


Gráfico 8. Número De Empresas por provincia y participación nacional del año 2013, MICROS, PEQUEÑAS, MEDIANAS Y GRANDES EMPRESAS.

Fuente: INEC - Directorio de Empresas y Establecimientos 2013.

Elaborado por: Autora.

El grafico 8 con su respectivo anexo No. 4. Indica que Pichincha es la provincia donde se centran más las empresas, dando como opción más efectiva invertir en esta ciudad.

Porcentaje de empresas según tamaño y por provincia año 2013

Micros, pequeñas, medianas y grandes empresas. [42] (hvaldiviezo, 2013)

A continuación se presenta los porcentajes de las empresas según el tamaño por provincia al año 2013:

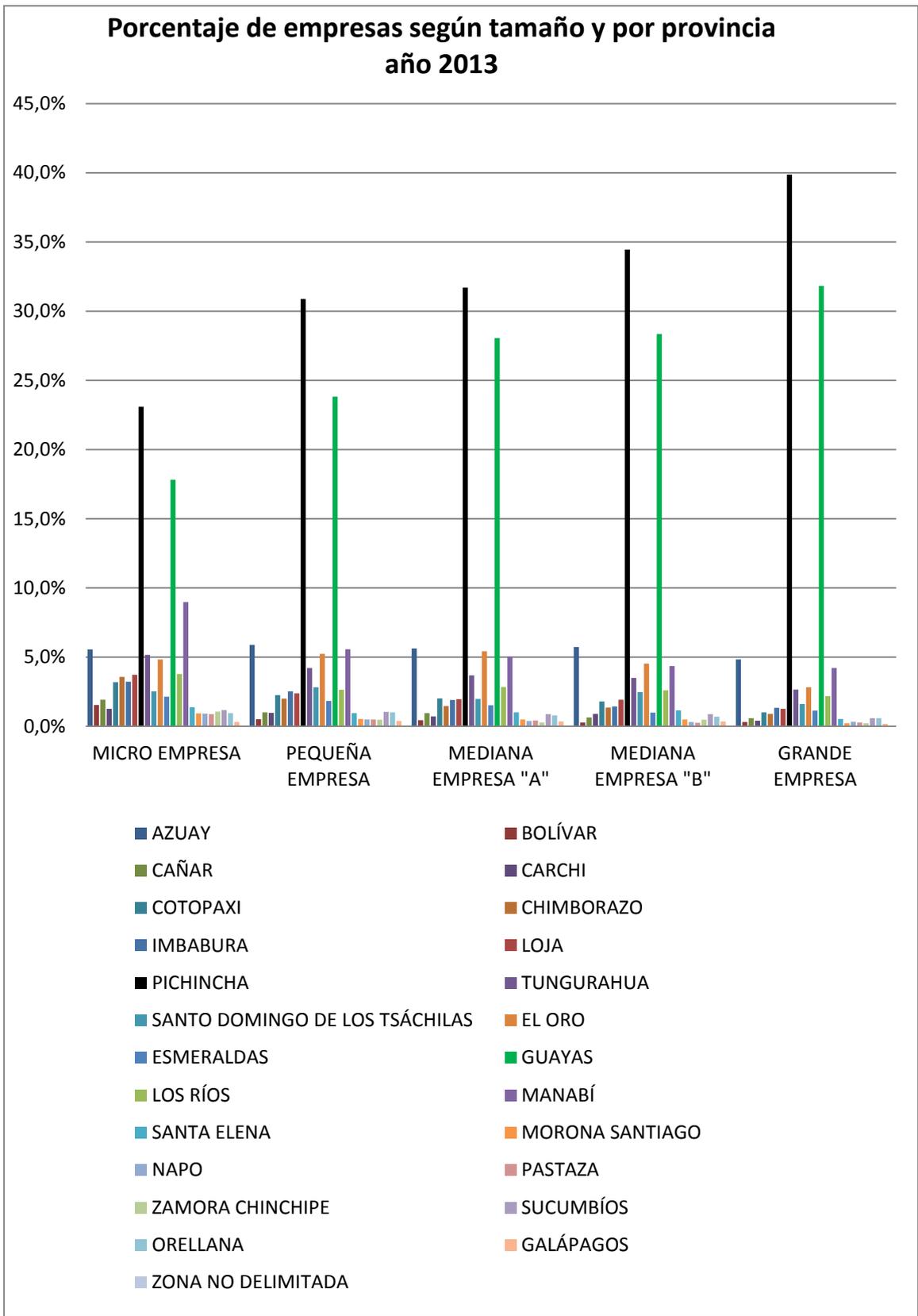


Gráfico 9. Porcentaje de empresas según tamaño y por provincia año 2013
Micros, pequeñas, medianas y grandes empresas.

Fuente: INEC - Directorio de Empresas y Establecimientos 2013.
 Elaborado por: Autora.

Según el gráfico 9 con sus respectivos porcentajes en el anexo No. 5 la provincia de Pichincha es la que tiene mayor porcentaje de empresas por su tamaño, esto se da porque en su mayoría, cuando se empieza un negocio se busca un mercado amplio y este se encuentra en las ciudades principales, siendo en estas donde se fraguan las empresas principales, y según sea su progreso se opta por instalar sucursales en ciudades más pequeñas.

Como punto relevante se toma la encuesta realizada en el 2007 a las empresas manufactureras siendo esta una de las actividades más importantes a las que actualmente se dedican algunas empresas.

Encuesta Nacional 2007: PYMES de la Industria Manufacturera

La encuesta nacional se realizó por un convenio suscrito entre el Ministerio de Industrias y Competitividad –MIC- y la Federación Nacional de Cámaras de la Pequeña Industria del Ecuador –FENAPI- El objetivo general de la encuesta nacional a las PYMES de la industria manufacturera, fue el de clasificar a las empresas encuestadas, de acuerdo a los criterios de calificación utilizados en países de la región, identificando sus principales necesidades financieras y no financieras. [43] (Sebastian, 2015)

Tabla 5. Número de empresas PYME'S por provincias.

Provincia	Número de empresas y/o personas naturales		
	Universo	Muestra	Porcentaje
Azuay	1611	312	19,4%
Bolívar	118	22	18,6%
Cañar	203	38	18,7%
Carchi	132	24	18,2%
Chimborazo	651	126	19,4%
Cotopaxi	403	75	18,6%
El Oro	512	97	18,9%
Esmeraldas	198	37	18,7%
Galápagos	45	7	15,6%
Guayas	4534	878	19,4%
Imbabura	837	161	19,2%
Loja	511	98	19,2%
Los Ríos	290	54	18,6%
Manabí	1018	198	19,4%
Morona Santiago	101	19	18,8%
Napo	50	5	10,0%
Orellana	83	14	16,9%
Pastaza	96	17	17,7%
Pichincha	7290	1413	19,4%
Sucumbios	131	25	19,1%
Tungurahua	1920	370	19,3%
Zamora Chinchipe	59	10	16,9%
Total	20793	4000	19,2%

Fuente: Fuente: FENAPI, (2007), "Encuesta Nacional 2007, PYMES de la Industria Manufacturera", Guayaquil, Ecuador.

Elaborado por: Juan Sebastián, 2015.

Como se puede notar la provincia con más número de empresas es Pichincha, al ser esta la más grande provincia del Ecuador, los empresarios deciden emprender sus negocios por la facilidad de comercializar sus productos en un mercado donde el consumo es masivo, después siguen las provincias de acuerdo al número de habitantes que viven en ellas.

1.1.3. Caracterización de las MESE basado en la clasificación CIU

El Clasificador Internacional Industrial Uniforme de Actividades Económicas CIU, es un instrumento que sirve para clasificar de manera uniforme, consistente y coherente, las actividades económicas y unidades de producción, dentro de un sector de la economía, según la actividad económica principal que desarrolle.

La CIU comprende un sistema de notación alfanumérico. Presenta jerárquicamente cuatro niveles de clasificación integrados entre sí, en el orden siguiente: [44] (Perez, 2010)

- Sección
- División
- Grupo
- Clase

Su organización jerárquica hace que cada categoría se subdivide en conjuntos de categorías del nivel inmediatamente inferior, es decir, de cada Sección se desprende una o varias Divisiones; de cada División, uno o varios.

Grupos; y de cada Grupo, una o varias Clases. [45] (Perez, 2010).

La Comisión de Estadística de las Naciones Unidas propuso el proyecto CIU, planteando modificaciones del clasificador CIU (2005)

En función a los cambios en la economía, globalización, tecnología de la información, etc., que trajeron como consecuencia modificaciones en la estructura empresarial a nivel de sección, división, grupo, clase, subclase y actividad individual, y en los procesos de transformación de productos.

En razón de ello, la Superintendencia de Compañías actualizó el sistema de clasificación de acuerdo a la codificación vigente, verificando y registrando en el sistema institucional la actividad económica a la que en la actualidad se dedican las compañías, lo cual permitió además actualizar la base de datos y contar con un marco general de información en la que los datos de la compañías pueden reunirse y proporcionarse para fines de análisis económico, adopción de decisiones y Elaborado por de políticas, no sólo a nivel institucional sino también a nivel de entidades del Estado, personas naturales y jurídicas. [46] (Perez, 2010)

Según Perez. 2010, categorizar, organizar y clasificar a las MESE con el sistema actualmente utilizado llamado, Clasificador Internacional Industrial Uniforme de Actividades Económicas CIIU, permite clasificar jerárquicamente las secciones que se dividen en grupos

y estos a su vez en clases, es decir permite ahondar en la empresa hasta conseguir la información más interna posible dando así un panorama completo y claro para proporcionar información necesaria para la toma de decisiones positivas hacia la empresa.

Armonizar las diferentes actividades económicas de las empresas controladas por la Institución de acuerdo a la codificación vigente, emitida por las Naciones Unidas.

Homogenizar estadísticas empresariales de acuerdo al clasificador estructurado por el INEC.

Manejar un directorio actualizado de empresas y mantener un sistema integrado de nomenclatura (SIN) definido por el gobierno.

Contar con una base de datos fiable que sirva como fuente de información para la investigación y como aporte en la toma de decisiones de las diferentes entidades del Estado y de la utilización de esta información por parte de personas naturales y jurídicas. [47] (Super Intendencia de Compañías , 2011)

1.2. Fuentes de financiamiento de las MESE.

Es una modalidad de clasificación presupuestaria de los Ingresos del Estado. De acuerdo al origen de los recursos que comprende cada Fuente de Financiamiento, se

distinguen en: Recursos Ordinarios, Canon y Sobrecanon, Participación en Rentas de Aduanas, Contribuciones a Fondos, Fondo de Compensación Municipal, Otros Impuestos Municipales, Recursos Directamente Recaudados, Recursos por Operaciones Oficiales de Crédito Interno, Recursos por Operaciones Oficiales de Crédito Externo, y, Donaciones y Transferencias. [48] (Super Intendencia de Compañías , 2011)

Los recursos de la empresa son base fundamental para su funcionamiento, la obtención de efectivo en el corto plazo puede de alguna manera garantizar la vigencia de la empresa en el mercado, es por ello que surgen preguntas como ¿En dónde se puede conseguir efectivo rápidamente , ¿A cuánto asciende el costo del crédito ,

¿Cuáles son las entidades de crédito financiero ¿Qué se debe hacer para obtener una mayor beneficio y muchas otras que con el contenido de este escrito se pretenden aclarar con la presentación general de las principales alternativas de financiación existentes en el mercado financiero. [49] (Super Intendencia de Compañías , 2011)

De acuerdo a la información que muestra Superintendencia de Compañías, 2011, las MESE, pueden financiarse de acuerdo a los recursos que poseen, es decir mientras más recursos tenga la empresa mayores oportunidades tendrá para acceder a financiamientos, siendo este de vital importancia para el funcionamiento de la empresa, puesto que mediante el financiamiento la empresa puede realizar proyectos para incrementar su valor y competitividad en el mercado.

Bancos: Los establecimientos bancarios, conforman el sostén del sistema financiero latinoamericano, su función principal es recibir fondos de terceros en depósito y colocarlos en el mercado mediante operaciones de crédito. Un banco comercial toma el dinero entregado por los ahorradores más el capital que es de su pertenencia y los ofrece en préstamo a cambio de un interés por el tiempo que el dinero está en sus manos y con garantía de pago respaldado. La base de operación de los bancos para el otorgamiento de crédito se basa en el "mutuo comercial" bajo las exigencias de la entidad de vigilancia, (superintendencias) en lo que respecta al plazo y los intereses, dado que la operación bancaria es de carácter público. [50] (Super Intendencia de Bancos Ecuador, 2009)

La Súper Intendencia de Bancos, se refiere a los bancos como una entidad debidamente vigilada por la Superintendencia de Bancos, misma que capta recursos de los clientes y los coloca en un determinado plazo y a una determinada tasa de interés, proporcionando al cliente la ganancia de los intereses, de igual manera proporciona créditos en sus diferentes modalidades para impulsar el crecimiento socio-económico en el país.

Las principales operaciones de crédito de los bancos son:

Sobregiros: Es un tipo de financiamiento de muy corto plazo, está dirigido principalmente a cubrir necesidades de caja. Normalmente no requiere forma escrita y su otorgamiento es prudencial dado que, por la velocidad en su trámite, es normalmente el gerente el que en forma individual concede la autorización para su realización.

El costo es pactado también de manera discrecional, sin superar los límites máximos autorizados por la ley. Eventualmente y para los clientes corporativos, o como un nuevo producto para clientes especiales; en el caso de banca personal, han aparecido los llamados "cupos de sobregiro" que pueden ser utilizados de manera automática por los usuarios, no obstante que estas operaciones requieren en algunos casos forma escrita adicional al contrato de cuenta corriente tradicional. [51] (Super Intendencia de Compañías , 2011)

Para la Súper Intendencia de Compañías, 2011, los sobregiros son operaciones que e realizan rápidamente sin ningún tipo de formalidad, son financiamientos a corto plazo que generalmente se necesita solamente la autorización del gerente, sin tener que recurrir a garantías formales del cliente, siempre y cuando los montos no superen los emitidos por la ley.

Créditos ordinarios: Estos es el sistema por el cual los bancos ponen en circulación el dinero, son todos aquellos préstamos que la entidad bancaria brinda entre noventa días y un año. El costo de dichos créditos es reglamentado por los límites establecidos por las entidades de control financiero, si estos topes fueran rebasados se estaría incurriendo en el delito de "usura". Todos los créditos ordinarios se formalizan a través de un título, que por lo general es un pagaré, que obliga al prestatario a otorgar las garantías correspondientes. [52] (Super Intendencia de Compañías , 2011)

Con respecto a los Créditos Ordinarios la Súper Intendencia de Compañías, 2011, menciona que son créditos de carácter normal dados entre 90 días y un año, con la garantía de un pagare, donde el cliente se compromete a pagar su crédito puntual y obligatoriamente, si el banco colocara el dinero a un límite superior de tiempo se estaría cayendo en el delito de usura por lo que el banco tendría que enfrentar ante la ley estos cargos.

Descuentos: Otra operación a través de la cual los bancos otorgan créditos es el descuento de títulos valores como pagarés, giros, letras de cambio y otros título de deuda. Mediante este tipo de operación se obtiene con anticipación el total del valor del título con cargo a un tercero, mediante el endoso del título a favor del respaldado por la entrega y el endoso de éste a la entidad bancaria. El costo depende de la tasa de descuento que se le aplica al valor nominal del título y de las comisiones que puedan haber sido pactadas. Sí las operaciones de descuento respaldadas en títulos valores no son pagadas en la fecha de vencimiento, el endosante se hace solidario frente al banco, que podrá hacer exigible el valor del título. [53] (Super Intendencia de Compañías , 2011)

De igual manera Súper Intendencia de Compañías, 2011, nuevamente designa como otra fuente de financiamiento a los descuentos que son títulos de valor que emite el banco a un tercero como anticipo de un crédito.

1.2.1. Clasificación de las fuentes de financiamiento

Fuentes internas

Dentro de las fuentes de financiamiento internas sobresalen las aportaciones de los socios (capital social). El cual se divide en dos grupos: [54] (Boedo,Calvo, 2000)

Capital social común

Es aquel aportado por los accionistas fundadores y por los que puede intervenir en el manejo de la compañía. Participa el mismo y tiene la prerrogativa de intervenir en la administración de la empresa, ya sea en forma directa o bien, por medio de voz y voto en las asambleas generales de accionistas, por sí mismo o por medio de

representantes individuales o colectivos. [55] (Super Intendencia de Compañías , 2011)

La Súper Intendencia de Compañías 2011 sostiene que el capital común es el capital aportado por los accionistas de la empresa, mismos que tienen voz y voto para intervenir directamente en la toma de decisiones de la empresa, podríamos decir que son los dueños de la empresa y en que manos está el correcto funcionamiento de las mismas.

Principales Características

- Tienen derecho de voz y voto en las asambleas generales de accionistas.
- El rendimiento de su inversión depende de la generación de utilidades.
- Pueden participar directamente en la administración de la empresa.
- En caso de disolución de la sociedad, recuperarán su inversión luego de los acreedores y después de los accionistas preferentes hasta donde alcance el capital contable en relación directa a la aportación de cada accionista.
- Participa de las utilidades de la empresa en proporción directa a la aportación de capital.
- Es responsable por lo que suceda en la empresa hasta por el monto de su aportación accionaria.
- Recibirá el rendimiento de su inversión (dividendos) sólo si la asamblea general de accionistas decreta el pago de dividendos.
- Casi nunca recibe el 100% del rendimiento de la inversión por vía de los dividendos, por que destinan cierto porcentaje a reservas y utilidades retenidas.
- Formas de aportar este tipo de capital

- Por medio de aportaciones ya sea al inicio de la empresa o posteriormente a su creación.
- Por medio de la capitalización de las utilidades de operación retenidas. [56] (Super Intendencia de Compañías , 2011)

Capital social preferente

Es aportado por aquellos accionistas que no se desea que participen en la administración y decisiones de la empresa, si se les invita para que proporcionen recursos a largo plazo, que no impacten el flujo de efectivo en el corto plazo.

Dada su permanencia a largo plazo y su falta de participación en la empresa, el capital preferente es asimilable a un pasivo a largo plazo, pero guardando ciertas diferencias entre ellos. [57] (Super Intendencia de Bancos Ecuador, 2009)

En lo referente al Capital Social preferente la Súper Intendencia de Bancos, 2009 determina que está constituido por accionistas que invierten sus recursos a largo plazo, pero esto no les da el derecho a intervenir en las decisiones de la empresa, es decir son accionistas sin ningún tipo de autoridad para con la empresa.

Principales similitudes entre pasivo a largo plazo y capital preferente.

- Se aplican en el financiamiento de proyectos de inversión productivos básicamente.
- No participan en las pérdidas de la empresa.
- En caso de terminación de operaciones, se liquidan antes que el capital común.
- Participan en la empresa a largo plazo.

Diferencias entre pasivo a largo plazo y capital preferente.

Por el pasivo se hacen pagos periódicos de capital e intereses, por el capital preferente, sólo el pago de dividendos anuales (pago garantizado).

El costo de financiamiento en el pasivo se le llama interés deducible, el cual es deducible de impuestos, en el caso del capital preferente, se llama dividendos y no es deducible de impuestos.

El pasivo es otorgado por instituciones de crédito, el capital preferente es aportado generalmente por personas físicas u otras personas.

El pasivo aumenta la palanca financiera de la empresa, en tanto que el capital preferente mejora su estructura financiera. [58] (Super Intendencia de Bancos Ecuador, 2009)

En resumen, el capital preferente puede asimilarse a que un pasivo a largo plazo encubierto con el nombre de capital que ayuda a la empresa a lograr sus metas sin intervenir en su administración y mejorando la estructura financiera de la misma.

El crédito comercial es una fuente de fondos, porque el comprador no tiene que pagar los bienes sino hasta después de su entrega. Si una empresa paga sus cuentas automáticamente cierto número de días después de la fecha de facturación, el crédito comercial se convierte en una fuente incorporada de financiamiento que varía con el ciclo de producción (entendiéndose por producción al bien o servicio que es resultado de cualquier tipo de operación de negocio). A medida que la empresa eleva su producción y las compras correspondientes, las cuentas por pagar aumentan y proporcionan parte de los fondos necesarios para financiar ese incremento en la producción. Si la producción disminuye, las cuentas por pagar tienden a reducirse. Bajo estas circunstancias, el crédito comercial no es una fuente discrecional de financiamiento. Depende totalmente de los planes de compra de la empresa, los cuales, a su vez, dependen de su ciclo de producción. [59] (Super Intendencia de Bancos Ecuador, 2009)

Según la Súper Intendencia de Bancos, 2009 crédito comercial se refiere al crédito que se da de acuerdo a la producción de la empresa, como por ejemplo mientras se

eleva la producción se incrementa las cuentas por pagar y si la producción se disminuye las cuentas por pagar también disminuyen conforme se vaya dando el proceso. Beneficia al poseedor del crédito ya que este será cobrado posteriormente a su entrega, dando mayor seguridad sobre el producto adquirido, con esto se puede realizar un paneo sobre el producto y si fuera el caso se recurriría a reclamos, sin que se tome demasiado tiempo, hasta saber si el producto es conveniente o no.

1.2.2. Características del mercado de dinero.

Las características distintivas del mercado monetario son el corto plazo, el riesgo más reducido y la liquidez de los activos que en el mismo se negocian, sus características fundamentales son las siguientes: [60] (Elergonomista, 2013)

1.-Son mercados al por mayor puesto que, sus participantes suelen ser grandes entidades financieras o empresas industriales, que negocian grandes cantidades de recursos financieros a partir de las decisiones de profesionales especializados.

2.-En estos mercados se negocian activos con escaso riesgo, derivado tanto de la solvencia de las entidades emisoras (Tesoro Público o instituciones financieras o industriales de gran tamaño) como de las garantías adicionales que aportan (títulos hipotecarios, por ejemplo, o pagarés de empresa avalados por una entidad bancaria.)

3.-Son activos negociados son muy líquidos, derivado tanto de su corto plazo de vencimiento, que habitualmente no rebasa los 18 meses, como de sus posibilidades de negociación en mercados secundarios. Además, se realizan con frecuencia con ellos operaciones con pacto de retrocesión a muy corto plazo.

4.-La negociación se realiza directamente entre los participantes o a través de intermediarios especializados.

5.-Han mostrado gran flexibilidad y capacidad de innovación financiera, que ha provocado la aparición de nuevos intermediarios financieros, nuevos activos financieros y técnicas de emisión más innovadoras, entre las que destacan las siguientes:

Para el Elergonomista, 2013, entre las características principales que puedo mencionar es que el mercado de dinero está compuesto por grandes empresas, donde su financiamiento tiene un nivel muy bajo de riesgo debido a sus activos líquidos, igualmente a la participación continua y personalizada de sus participantes demostrando con esto que están abiertas a todos los los cambios que se vayan dando en el transcurso del tiempo.

El descuento o cobro de intereses al tirón. Esta fórmula implica que el comprador del activo paga una cantidad inferior al nominal en el momento de la adquisición, recibiendo el nominal en el momento de cancelarlo. La diferencia entre la cantidad pagada y el nominal es el descuento o rentabilidad que obtiene el comprador que, como es lógico, no recibe intereses periódicos, ya que los cobra por anticipado en su totalidad. [61] (Elergonomista, 2013)

Tipos de financiamiento

Una de las condiciones básicas para el correcto desempeño del aparato productivo es que las empresas que lo integran tengan la posibilidad de mantener niveles saludables de liquidez, que les permitan mantener sus operaciones normales y, a la vez, generar excedentes que involucren inversión y crecimiento. [62] (Explored, 2005)

Bajo los parámetros descritos, la Superintendencia de Compañías realiza un encomiable esfuerzo mediante su propuesta para otorgar liquidez a las pequeñas y medianas empresas (pymes), vía venta de sus facturas a plazo a través del mercado de valores.

Para Explored, 2005, las Pymes deben tener niveles altos de liquidez y en lo posible superar estos niveles, para de esta forma proporcionar en conjunto con otras empresas de su misma índole, un desarrollo óptimo del aparato productivo.

La idea surge de procedimientos similares utilizados en varios países de Sudamérica y, sobre todo, por la gran dificultad que las pequeñas y medianas empresas enfrentan, en la actualidad, para disponer de liquidez mediante el sistema financiero.

Las empresas, además de soportar altas tasas de interés (actualmente 14,66% anual), deben pagar el costo de comisiones e impuestos, por supuesto, si logran superar el largo proceso de calificación y aceptación de garantías. [63] (Explored, 2005)

Actualmente, algunos bancos ofrecen una figura semejante a una compra de facturas (factoring), que consiste en otorgar crédito al emisor de la factura, entregándola y adjuntando una carta de aceptación del tenedor, que garantiza el crédito otorgado. Sin embargo, el mecanismo es significativamente costoso para el emisor, ya que se le reconoce el 80% del valor de la factura, además, se le hace firmar un pagaré, se le cobran comisiones y gastos, por lo que recibe un monto inferior al 80% y, por último, se le cobran intereses sobre el saldo. [64] (Explored, 2005)

El mecanismo que se desea implementar disminuye de manera significativa el costo y el tiempo de transacción para la obtención de recursos vía endoso de facturas, con plazo de pago no mayor a 180 días.

Las facturas a plazo que emiten medianas y pequeñas empresas, hacia las empresas grandes, constituyen títulos valores que son negociados en el mercado de valores y adquiridos por inversionistas que, bajo un descuento de la factura que constituye su rentabilidad, son adquiridas y cobradas al fin del período predeterminado de pago. Así, las pequeñas y medianas empresas obtienen los recursos necesarios para su operación e inversiones, los compradores logran una rentabilidad por su inversión y las empresas grandes siguen manejando su pago a los plazos pactados, sin que esto les represente costo alguno. [65] (Explored, 2005)

Como se puede ver según Explored, 2005, las pequeñas y medianas empresas tienen que pasar por varios procesos de calificación para poder acceder a créditos y obtener liquidez uno de ellos es el llamado factoring el cual resulta ser un mecanismo demasiado costoso, limitando así el crecimiento y fortalecimiento de las MESE.

Pese a estas limitaciones se está implementando un mecanismo de ayuda para impulsar la liquidez de las pequeñas y medianas empresas mediante las facturas a plazo que emiten estas empresas a empresas grandes, con esto se obtiene recursos significativos para las operaciones e inversiones de las empresas.

Financiamiento interno

La provisión de financiamiento eficiente y efectivo ha sido reconocida como factor clave para asegurar que aquellas empresas con potencial genuino de crecimiento, puedan expandirse y ser más competitivas. [66] (UNSER, 2009)

Según el origen, los recursos financieros se pueden agrupar en dos grandes categorías: financiación interna y financiación externa. La financiación interna o autofinanciación está integrada por aquellos recursos financieros que la empresa genera por sí misma, sin necesidad de tener que acudir al mercado financiero. Cabe destacar que la reinversión de utilidades (autogeneración) es extremadamente frágil. [67] (UNSER, 2009)

Para las MESE las principales fuentes de financiamiento en orden de importancia son: La reinversión de utilidades, el crédito bancario o financiero local, el financiamiento de proveedores, el aporte de socios y el crédito del exterior. [68] (UNSER, 2009)

Para UNSER, 2009, las fuentes de financiamiento de las MESE puede ser internos y externos, en este apartado nos dirigiremos a las fuentes internas, llamadas también de autogeneración es decir que la empresa se autofinancia con los recursos propios que posee, esto podría ser perjudicial porque es una manera de financiamiento muy débil, puesto que no se tiene garantía de ninguna clase, y si se pierde la inversión junto con ella se pierde la empresa.

Financiamiento externo

La financiación externa está formada por aquellos recursos financieros que la empresa obtiene del exterior, ya sea emitiendo acciones (ampliando capital), colocando obligaciones (emisión de deuda), o acudiendo al mercado de crédito formal o informal para obtener préstamos a plazo. [69] (UNSER, 2009)

Según UNSER, 2009, el financiamiento externo que posee las MESE esta dado como su nombre lo indica por mecanismos externos que proporcionan créditos, como por ejemplo los banco, emisión de acciones, emisiones de deuda, crédito de mercado.

En general existen muchos programas de apoyo para las pequeñas y medianas empresas. Uno de los más promovidos es el de Expo Ecuador, el cual tiene como principal objetivo preparar a las MESE exportadoras y potenciales, para desarrollar su capacidad de aprovechamiento de las ventajas del comercio internacional, en el marco de las exigencias de la OMC, del Mercado Andino y del Mercado Único Europeo.

El proyecto EXPOECUADOR se inscribe en el “Convenio – Marco Relativo a la Ejecución de la Ayuda Financiera y Técnica y de Cooperación Económica en la República del Ecuador” en el cual se determinan las modalidades de gestión de la cooperación económica ecuatoriana. Para las MESE el programa ofrece diagnósticos, acceso a las tecnologías adecuadas, reforzamiento de los recursos humanos a través de planes de capacitación, acceso a mercados internacionales, implementación y certificación de sistemas de calidad, adaptación a las normas sanitarias y fitosanitarias exigidas por los mercados de destino (en particular, las correspondientes a la UE y la CAN). [70] (Super Intendencia de Compañías , 2011)

Por su parte la Súper Intendencia de Compañías, 2011, reconoce como el programa de apoyo para las MESE en nuestro país, Expo Ecuador está ayudando para que nuestras empresas se relacionen a nivel internacional, trayendo consigo el fortalecimiento tecnológico, capacitación al personal de la empresa, mejoramiento en la calidad de producción, y en general hace que nuestras empresas estén cumpliendo con los altos estándares de calidad que hoy en día se exige.

Los bancos representan una de las principales fuentes de financiamiento de las MESE, pero estos no cuentan en sus estructuras con departamentos especializados en MESE. Esto implica que las entidades financieras no poseen un conocimiento amplio de la totalidad de los mercados, asimismo las MESE presentan habitualmente un bajo profesionalismo en el staff gerencial, lo que implica que poseen dificultades para proveer información a los bancos. [71] (UNSER, 2009)

Teniendo en cuenta UNSER, 2009, los bancos son la fuente de financiamiento más conocida y popularmente se ha visto que en general cualquier persona puede acceder a un crédito en estas entidades financieras, pero en lo que se refiere a las MESE se tiene algunas restricciones puesto que no cuentan con departamentos que se encarguen de investigar y analizar ampliamente la información de las empresas.

Dada la tasa de natalidad / mortalidad de las MESE, éstas no son consideradas buenos sujetos de crédito, las MESE son generalmente empresas mono producto y por lo tanto tienen una alta sensibilidad a la diversificación que podría tener la demanda.

Como consecuencia poseen un riesgo mayor que el promedio del mercado, provocando que las instituciones financieras consideren a las MESE sectores de alto riesgo. [72] (UNSER, 2009)

De acuerdo a UNSER, 2009, las MESE por tener poca liquidez, tienden a generar mucho riesgo en cuanto a los créditos que desean obtener, por lo que las entidades financieras las consideran como bajos sujetos de crédito.

La idea que, por defecto las MESE poseen retornos inestables, genera en los bancos la noción que este tipo de empresas toman elevados riesgos, por lo tanto los bancos al no poder verificar la cantidad de riesgo que asumen estas empresas las racionan. Las MESE por falencias propias de su organización, no cuentan con los recursos en términos satisfactorios para las entidades bancarias. [73] (UNSER, 2009)

Las tasas de interés que maximizan el retorno esperado de los bancos, actúan como limitantes por un lado al desenvolvimiento de las MESE (tasas altas que dificultan los procesos de inversión y crecimiento), y por otro lado al acceso al crédito ya que en la segmentación de mercado, son las MESE quienes más pierden. [74] (UNSER, 2009)

En general, las MESE tienen acceso únicamente, a los estratos más caros del mercado financiero, ya que en este estrato, las tasas son en función de la solvencia y el tamaño de la empresa. Los “paquetes” que los bancos ofrecen a las empresas de menor tamaño, implican una mayor tasa, como una forma de castigar el mayor riesgo de default, que se supone que tienen. Situación contraria a lo que ocurre con las grandes empresas. [75] (UNSER, 2009)

Según UNSER,2009, las MESE son empresas no cuentan con garantía necesarias que los pueden respaldar totalmente frente a las entidades bancarias, por lo que los bancos optan por cobrarles elevadas tasas de interés debido al riesgo que tiene concederles un crédito, limitando así el desarrollo de los proyectos de inversión de las empresas.

Siempre que se crea o se trata de mejorar una empresa se necesitan recursos para alcanzar las metas propuestas, de igual forma para desarrollar una Pyme, en la actualidad se pueden encontrar varias fuentes de financiamiento que apoyen en la creación o ampliación de las empresas independiente del tamaño, pero por ahora este

espacio está dedicado a las pequeñas y medianas empresas (MESE), con el afán de que a través de ellas la actividad económica del País crezca y permita mejorar las condiciones de vida de la población. Las instituciones y organismos que se ocupan de esta actividad se pueden clasificar en: Organismos Nacionales y Entidades Privadas. [76] (Super Intendencia de Compañías , 2011)

Por su parte la Súper Intendencia de Compañías, 2011, expresa que existe un sin número de entidades financieras que otorgan créditos a empresas con miras de crecimiento a la inversión en el futuro, pero muy pocas apoyan a las Pymes las cuales constituyen un órgano impulsor del crecimiento socioeconómico para el Ecuador, entre los organismos de apoyo están:

- Organismos Nacionales
- Entidades Privadas.

Como se puede evidenciar son solamente dos organismos que están sirviendo de soporte para las Pymes, definitivamente no se está dando la importancia que merecen estas empresas, a pesar del significativo progreso que está dando al país.

CAPITULO 2.
Generalidades de la estructura de capital de las MESE.

2.1. Antecedentes sobre la estructura de capital de las MESE.

La estructura del capital en las MESE el 80% de aporte propio dentro de su estructura de capital y consecuentemente bajos niveles de deuda (inferior al 15%), el segundo grupo formado por empresas concentra nuevamente a aquellas que presentan aportes de terceras fuentes de financiamiento y que por este motivo se endeudan en una menor proporción. De la misma forma que en la muestra total, el tercer grupo queda integrado por el resto de las pequeñas empresas (78%), con bajos niveles de aporte propio, altas proporciones de deuda y sin terceras fuentes de financiamiento. [77] (Ayala Calvo, 2010)

A nivel de las microempresas, al ser más homogénea la estructura de capital, caracterizada por bajos niveles de aporte propio y altas proporciones de deuda, que en este caso alcanzan hasta el 95%, entra a jugar otra variable en el resultado obtenido de tres grupos de empresas. El primer grupo formado por 6 empresas corresponde a aquellas con los niveles más altos de inversión que sobrepasan los \$29.900, considerando que la mayor proporción de las microempresas estudiadas presenta montos de inversión total inferiores a \$20.000 y el resto bordea esta cifra. El segundo grupo está formado por sólo una empresa cuya característica distintiva se da a nivel de estructura de capital, ya que es la única en la que se advierte una tendencia diferente al poseer un alto porcentaje de aporte propio (68,3%) y una baja proporción de deuda. El resto de las empresas, con estructuras de capital y niveles de inversión similares, conforma el tercer grupo que representa el 85% del total estudiado. [78] (Ayala Calvo, 2010)

Como se puede notar para Ayala Calvo,2010 el capital de la empresa se puede estructurar de diferentes formas, debido a que todas las pequeñas empresas tiene una particularidad común que es financiarse con mínimo capital propio dando como resultado la adquisición de deudas, según cada división, las primeras están financiadas por más de la mitad con capital propio, y por un bajo nivel de deuda, por otro lado están las que reciben financiamiento de terceras fuentes y un nivel de deuda menor, por ultimo tenemos las que utilizan mínimas cantidades su capital propio y por ende necesitan financiamiento mediante deuda ya que no reciben tampoco financiamiento de terceras fuentes.

Todas las funciones de las finanzas (o del encargado o del área o departamento de las finanzas) en una empresa, se basan en dos funciones principales: la función de inversión y la función de financiamiento. [79]. (Kume, 2014)

Estas funciones son opuestas, pero, a la vez, complementarias, por ejemplo, si depositamos dinero en una cuenta bancaria, estaremos invirtiendo dinero (inversión) y, a la vez, el banco estaría financiándose (financiamiento). Y, por otro lado, si obtenemos un crédito del banco (financiamiento), el banco estaría invirtiendo (inversión).

Una operación financiera, siempre puede ser vista desde dos puntos de vista diferentes, pero complementarios, desde el punto de vista la inversión y desde el punto de vista del financiamiento. [80] (Kume, 2014)

Según Kume, 2014 las operaciones de inversión y financiamiento en termino opuestos pero a la vez complementarios, opuesto que cuando realizamos una inversión necesitamos un financiamiento para realizarla, y cuando obtenemos un financiamiento realizamos una inversión, son dos términos que se conjugan entre sí.

2.1.1. Técnicas financieras para evaluar la estructura de capital y la rentabilidad de las empresas.

Las funciones estadísticas financieras para evaluar la estructura de capital y la rentabilidad consiste en:

- Buscar opciones de inversión con las que pueda contar la empresa, opciones tales como la creación de nuevos productos, adquisición de activos, ampliación del local, compra de títulos o acciones, etc.
- Evaluar dichas opciones de inversión, teniendo en cuenta cuál presenta una mayor rentabilidad, cuál nos permite recuperar nuestro dinero en el menor tiempo posible. Y, a la vez, evaluar si contamos con la capacidad financiera suficiente para adquirir la inversión, ya sea usando capital propio, o si contamos con la posibilidad de poder acceder a alguna fuente externa de financiamiento.

- Seleccionar la opción más conveniente para nuestro negocio. La búsqueda de opciones de inversión se da cuando:
- Queremos hacer crecer el negocio, por ejemplo, al adquirir nuevos activos, nueva maquinaria, lanzar nuevos productos, ampliar el local, comprar nuevos locales, etc.
- Contamos con exceso de liquidez (dinero en efectivo que no vamos a utilizar) y queremos invertirlo con el fin de hacerlo crecer, por ejemplo, en la adquisición de títulos o acciones, en depósitos de cuentas bancarias, etc.
- Para evaluar y conocer la rentabilidad de una inversión se hace uso del Análisis Financiero. [81] (Kume, 2014)

Para Kume, 2014, existen varias funciones estadísticas financieras para evaluar la estructura de capital y la rentabilidad, mismas que parten desde cómo invertir en la empresa, es decir con qué recursos cuenta la empresa para la inversión y que tan líquida es, para adquirir créditos de manera externa que puedan fomentar el desarrollo de la empresa.

La función de financiamiento por parte de finanzas consiste en:

- Buscar fuentes de financiamiento para la empresa, fuentes tales como préstamos, créditos, emisión de títulos valores, de acciones, etc.
- Evaluar dichas fuentes de financiamiento, por ejemplo, en el caso de adquirir un préstamo o un crédito, evaluar cuál nos brinda mejores facilidades de pago, cuál tiene un menor costo (menor tasa de interés). Y, a la vez, evaluar nuestra capacidad para hacer frente a la adquisición de la deuda. [82] (Kume, 2014)

Dado que Kume, 2014, se refiere a la función de financiamiento por parte de las finanzas como un organismo que busca las fuentes de financiamiento que se acoplen a los requerimiento de cada empresa de acuerdo a sus necesidades o a las formas de pago en las que la empresa quiera cumplir sus responsabilidades.

Seleccionar la más conveniente para nuestro negocio. La búsqueda de financiamiento se da cuando:

- Existe una falta de liquidez para hacer frente a las operaciones diarias del negocio.
- Queremos hacer crecer el negocio, por ejemplo, queremos adquirir nueva maquinaria, lanzar un nuevo producto, ampliar el local, etc., y no contamos con capital propio suficiente para hacer frente a la inversión.
- Para evaluar las diferentes fuentes de financiamiento, se hace uso de las matemáticas financieras.
- El administrador financiero juega un papel importante en la empresa, sus funciones y su objetivo pueden evaluarse con respecto a los Estados financieros Básicos.

Sus tres funciones primarias son:

- El análisis de datos financieros.
- La determinación de la estructura de activos de la empresa.
- La fijación de la estructura de capital.
- La nueva perspectiva empresarial ya no se basa en la maximización de las utilidades esta ha cambiado por un enfoque de la maximización de la riqueza.
[83] (Kume, 2014)

Según Kume, 2014, las empresas buscan fuentes de financiamiento por su falta de liquidez. Las empresas al enfrentarse a un panorama negativo por falta de liquidez optan por fuentes de financiamiento que ayuden a que prosperen sus negocios, si no las consiguen se estancaran en el tiempo y la empresa desaparecería por completo. En lo que se refiere al papel del administrador financiero Kume, 2014, menciona que un buen administrador financiero se apoya en las matemáticas financieras para el diagnóstico de la fuente de financiamiento más conveniente para la empresa, y de igual forma se encarga de todo lo referente al análisis de los estados financieros del negocio.

- **Análisis de datos financieros** : Esta función se refiere a la transformación de datos financieros a una forma que puedan utilizarse para controlar la posición financiera de la empresa, a hacer planes para financiamientos futuros, evaluar la necesidad para incrementar la capacidad productiva y a determinar el financiamiento adicional que se requiera. [84] (Kume, 2014)

Para Kume, 2014 el análisis de datos convierte los datos financieros evaluados a una manera más sencilla donde se pueda evidenciar la posición financiera de la empresa.

Determinación de la estructura de activos de la empresa: El administrador financiero debe determinar tanto la composición, como el tipo de activos que se encuentran en el Balance de la empresa.

- El término composición se refiere a la cantidad de dinero que comprenden los activos circulantes y fijos.
- Una vez que se determinan la composición, el gerente financiero debe determinar y tratar de mantener ciertos niveles óptimos de cada tipo de activos circulante. Asimismo, debe determinar cuáles son los mejores activos fijos que deben adquirirse. Debe saber en qué momento los activos fijos se hacen obsoletos y es necesario reemplazarlos o modificarlos.
- La determinación de la estructura óptima de activos de una empresa no es un proceso simple; requiere de perspicacia y estudio de las operaciones pasadas y futuras de la empresa, así como también comprensión de los objetivos a largo plazo.
- Determinación de la estructura de capital: Esta función se ocupa del pasivo y capital en el Balance.
- Deben tomarse dos decisiones fundamentales acerca de la estructura de capital de la empresa.
- Primero debe determinarse la composición más adecuada de financiamiento a corto plazo y largo plazo, esta es una decisión importante por cuanto afecta la rentabilidad y la liquidez general de la compañía. Otro asunto de igual

importancia es determinar cuáles fuentes de financiamiento a corto o largo plazo son mejores para la empresa en un momento determinado.

- Muchas de estas decisiones las impone la necesidad, pero algunas requieren un análisis minucioso de las alternativas disponibles, su costo y sus implicaciones a largo plazo.
- La evaluación del Balance por parte del administrador financiero refleja la situación financiera general de la empresa, al hacer esta evaluación, debe observar el funcionamiento de la empresa y buscar áreas problemáticas y áreas que sean susceptibles de mejoras.
- Al determinar la estructura de activos de la empresa, se da forma a la parte del activo y al fijar la estructura de capital se están construyendo las partes del pasivo y capital en el Balance. [85] (Kume, 2014)

Dado que Kume, 2014 manifiesta que la estructura de los activos de la empresa, tiene que estar dirigido por el administrador financiero que se encargará del buen manejo y determinación óptima tanto de activos, como de la determinación de la estructura de capital dentro de la empresa. Esto ayudara que se tenga un visión clara de la situación financiera del negocio sirviendo de mucha ayuda para posibles mejoras o transformaciones en la empresa.

También debe cumplir funciones específicas como:

- Evaluar y seleccionar clientes.
- Evaluación de la posición financiera de la empresa.
- Adquisición de financiamiento a corto plazo.
- Adquisición de activos fijos.
- Distribución de utilidades

El objetivo final que debe cumplir el administrador financiero debe ser alcanzar los objetivos de los dueños de la empresa. Frente a esto la función financiera, el administrador debe plantear una estrategia más viable que los esfuerzos para maximizar utilidades.

- Es una estrategia que hace hincapié en el aumento del valor actual de la inversión de los dueños y en la implementación de proyectos que aumenten el valor en el mercado de los valores de la empresa. [86] (Kume, 2014)

Al utilizar la estrategia de maximizar la riqueza, el gerente financiero se enfrenta con el problema de la incertidumbre al tener en cuenta las alternativas entre diferentes tipos de rendimiento y los niveles de riesgo correspondientes. Utilizando su conocimiento de estas alternativas previstas de riesgo - rendimiento, perfecciona estrategias destinadas a incrementar al máximo la riqueza de los dueños a cambio de un nivel aceptable de riesgo.

De acuerdo a Kume, 2014, en lo que más debe enfocarse el administrador financiero es en cumplir las metas de los dueños de empresa, sin tener que causarles demasiado riesgo, es decir utilizar mecanismos que puedan incrementar las ganancias del negocio sin tener que exponer demasiado a la empresa.

2.1.2. Análisis de indicadores financieros de solvencia y rentabilidad de las MESE - Evolución de los Indicadores Financieros

Los indicadores o razones financieras, los cuales son utilizados para mostrar las relaciones que existen entre las diferentes cuentas de los estados financieros; desde el punto de vista del inversionista le sirve para la predicción del futuro de la compañía, mientras que para la administración del negocio, es útil como una forma de anticipar las condiciones futuras y, como punto de partida para la planeación de aquellas operaciones que hayan de influir sobre el curso futuro de eventos.

Existen diversas clases de indicadores financieros, dentro de estos tenemos los I. de liquidez y/o solvencia, los cuales sirven para determinar la capacidad que tiene la empresa para responder por las obligaciones contraídas a corto plazo; en consecuencia cuanto más alto sea el cociente, mayores serán las posibilidades de cancelar las deudas a corto plazo sin mayor traumatismo. [87]. (Super Intendencia de Bancos Ecuador, 2009)

Para la Súper Intendencia de Bancos del Ecuador, 2009, los indicadores financieros de las MESE proporcionan el panorama claro sobre la situación financiera que se encuentra desarrollando la empresa, igualmente proporciona información tanto para los administradores como para los inversionistas, en lo que tiene que ver con inversiones y administración de la empresa según sea el caso, y con esto poder encaminar exitosamente la empresa hacia el futuro, con conocimientos claros sobre las diferentes cuentas de los estados financieros que posee la empresa.

Es importante resaltar que las relaciones financieras expresadas en términos de indicadores o razones, tienen poco significado por sí mismas. Por consiguiente no se pueden determinar si indican situaciones favorables o desfavorables, a menos que exista la forma de compararlas con algo, los estándares de comparación pueden ser:

- Estándares mentales del analista, es decir, su propio criterio sobre lo adecuado o inadecuado, formado a través de su experiencia y estudio personal.
- Las razones o indicadores de la misma empresa, obtenidos en años anteriores.
- Las razones o indicadores calculados con base en los presupuestos de la empresa.
- Estos serán los indicadores propuestos como meta para la empresa y sirven para que el analista examine la distancia entre los separar de los reales.
- Las razones o indicadores promedio del sector industrial del cual hace parte la empresa analizada. [88] (Super Intendencia de Bancos Ecuador, 2009)

De acuerdo a la Superintendencia de Bancos del Ecuador, 2009, los indicadores financieros no tienen un significado propio para poder definirlos por lo que el administrador financiero tiene que valerse de su ingenio e intuición para poder determinarlos.

2.2 INDICADORES DE SOLVENCIA

(Activo Real (AR)/Pasivo) > 2 (Valor rec.) (Financiamiento todos los que se debe exceptuando el patrimonio). Mide la capacidad de la empresa para pagar sus deudas a corto plazo. [89] (Ranquia, 2015)

Es la capacidad de la empresa para atender el pago de todas sus deudas y compromisos especialmente aquellas de largo plazo, riesgo es la incertidumbre sobre esa capacidad, este análisis es importante no solo porque mide la capacidad de la empresa para soportar las deudas, sino que se basa en el endeudamiento y éste es un parámetro importante que no solo afecta la solvencia de la empresa sino la rentabilidad por la vía del apalancamiento financiero. Sirve para medir el riesgo crediticio, ayuda a la toma de decisiones para el control del dinero en la empresa. Estos indicadores miden la cantidad de recursos obtenidos de terceros para reunir el dinero que financiará la inversión. [90] (Ranquia, 2015)

Ratio de solvencia = Activo Total / Exigible Total

Dónde:

Activo Total = Activo corriente + Activo no corriente.

Exigible Total = Pasivo Corriente + Pasivo no corriente.

Se adjunta el desglose de un balance de situación para la mejor comprensión de la fórmula.

		Balance de situación	
		ACTIVO	PASIVO
Liquidez	-	Activo No corriente	Patrimonio Neto
	+	Activo Corriente	Pasivo No corriente Pasivo Corriente
		Activo Total	= Pasivo Total

Lo mejor es que el resultado sea mayor que 1'5.

Como se puede ver, la inversa de la fórmula utilizada expresada en % nos indica el porcentaje que sobre el Activo Total que es Pasivo Exigible, por lo que el resto es el porcentaje del Activo Total que es Patrimonio Neto. Como es más visual este concepto, en los trabajos aquí presentados se utiliza esta expresión como solvencia:

Ratio de Solvencia (%) = Patrimonio Neto * 100 / Activo Total

El ratio de solvencia es importante ya que las entidades financieras lo tienen en cuenta a la hora de analizar las operaciones de financiación que solicitan sus clientes. [91] (Ranquia, 2015)

Por su parte Ranquia, 2015 muestra que los indicadores de solvencia mide la capacidad que tiene una empresa para contraer endeudamiento y para poder solventarlo, como se sabe el endeudamiento es una responsabilidad muy grande tanto para la empresa que recibe el crédito y para el acreedor por lo que cada una debe estar completamente informado de los niveles de solvencia que posee la empresa.

2.3 Endeudamiento del Activo

Este índice permite determinar el nivel de autonomía financiera. Cuando el índice es elevado indica que la empresa depende mucho de sus acreedores y que dispone de una limitada capacidad de endeudamiento, o lo que es lo mismo, se está descapitalizando y funciona con una estructura financiera más arriesgada. Por el contrario, un índice bajo representa un elevado grado de independencia de la empresa frente a sus acreedores. [92] (Pacheco, Juan, 2012)

De acuerdo a Pacheco, Juan, 2012, el Endeudamiento del activo mide la capacidad de endeudamiento y cuan autónoma puede ser la empresa con sus acreedores dependiendo del grado del índice de endeudamiento que muestre, a más endeudamiento menos independencia.

Fórmula para calcular Endeudamiento del Activo

$$\textit{Endeudamiento del Activo} = \frac{\textit{Pasivo Total}}{\textit{Activo Total}}$$

2.4 Endeudamiento Patrimonial

Este indicador mide el grado de compromiso del patrimonio para con los acreedores de la empresa. [93] (Pacheco, Juan, 2012)

No debe entenderse como que los pasivos se puedan pagar con patrimonio, puesto que, en el fondo, ambos constituyen un compromiso para la empresa. [94] (Pacheco, Juan, 2012)

Esta razón de dependencia entre propietarios y acreedores, sirve también para indicar la capacidad de créditos y saber si los propietarios o los acreedores son los que financian mayormente a la empresa, mostrando el origen de los fondos que ésta utiliza, ya sean propios o ajenos e indicando si el capital o el patrimonio son o no suficientes. [95] (Pacheco, Juan, 2012)

Para Pacheco, Juan, 2012, este indicador muestra en qué proporción tanto acreedores como pasivos financian la empresa y como cada uno contribuye en el progreso de la misma, y al final se sabrá en qué proporción la empresa se está manejando con vienes propios o con financiamiento.

Fórmula para calcular Endeudamiento Patrimonial

$$\textit{Endeudamiento Patrimonial} = \frac{\textit{Pasivo Total}}{\textit{Patrimonio}}$$

2.5 Endeudamiento del Activo Fijo

Este índice permite determinar el nivel de autonomía financiera. Cuando el índice es elevado indica que la empresa depende mucho de sus acreedores y que dispone de una limitada capacidad de endeudamiento, o lo que es lo mismo, se está descapitalizando y funciona con una estructura financiera más arriesgada. Por el contrario, un índice bajo representa un elevado grado de independencia de la empresa frente a sus acreedores. [96] (Pacheco, Juan, 2012)

Por lo que Pacheco, 2012, hace referencia que de acuerdo a su índice de actividad la empresa reflejara que tan independiente de deuda es, así los inversionistas también verán la solvencia para contraer y saldar obligaciones financieras.

Fórmula para calcular Endeudamiento del Activo Fijo

$$\textit{Endeudamiento del Activo} = \frac{\textit{Pasivo Total}}{\textit{Activo Total}}$$

2.6 Apalancamiento

Se interpreta como el número de unidades monetarias de activos que se han conseguido por cada unidad monetaria de patrimonio. Es decir, determina el grado de apoyo de los recursos internos de la empresa sobre recursos de terceros [97] (Canales, 2014)

Dicho apoyo es procedente si la rentabilidad del capital invertido es superior al costo de los capitales prestados; en ese caso, la rentabilidad del capital propio queda mejorada por este mecanismo llamado "efecto de palanca". En términos generales, en una empresa con un fuerte apalancamiento, una pequeña reducción del valor del activo podría absorber casi totalmente el patrimonio; por el contrario, un pequeño aumento podría significar una gran revalorización de ese patrimonio. [98] (Canales, 2014)

De manera que Canales, 2014, describe al Apalancamiento como una forma de apoyar la rentabilidad de capital propio, así ocurra una reducción notable del activo con el efecto de palanca esta quedara mejorada, es decir si el activo baja se utilizara fondos propios y de terceros para apalancarlo y vuelva a subir.

Fórmula para calcular Apalancamiento

$$\textit{Apalancamiento} = \frac{\textit{Activo Total}}{\textit{Patrimonio}}$$

2.7 Apalancamiento Financiero

El apalancamiento financiero es simplemente usar endeudamiento para financiar una operación. Tan sencillo como eso. Es decir, en lugar de realizar una operación con fondos propios, se hará con fondos propios y un crédito. La principal ventaja es que se puede multiplicar la rentabilidad y el principal inconveniente es que la operación no salga bien y se acabe siendo insolvente. [99] (Rosstram, 2010)

Apalancamiento financiero es como se denomina en finanzas al grado en que una empresa depende de su deuda, es decir, cuánto llega a recurrir una empresa durante su tiempo de vida a los préstamos, ya sean a personas externas o terceros externos, como a personal interno de la empresa. [100] (Rosstram, 2010)

El propósito puede ser reestructurar su capital, ampliar una línea de producción, o simplemente financiar alguna actividad relacionada de forma directa con el giro de la empresa. El financiamiento se utiliza principalmente para reestructurar el capital de la empresa y, ante esto, debe tenerse en cuenta que cuanto más financiamiento de la deuda utiliza una empresa en la estructura de capital, mayor es el uso del apalancamiento financiero. [101] (Rosstram, 2010)

De acuerdo a Rosstram, 2010, menciona que el Apalancamiento Financiero puede ir desde multiplicar la rentabilidad de la empresa hasta crear una insolvencia por la que al optar por financiamientos externos para la empresa se debe tener claro la situación de liquidez de activos de la empresa para luego poder responder eficientemente y si es el caso hacer uso de un apalancamiento y que así la empresa llegue a cubrir y saldar deudas lógicamente con fondos propios y de terceros.

Fórmula para calcular Apalancamiento Financiero

$$\text{Apalancamiento financiero} = \frac{\frac{\text{Utilidad antes de impuestos}}{\text{Patrimonio}}}{\frac{\text{Utilidad antes de impuestos e Intereses}}{\text{Activo Total}}}$$

3. INDICADORES DE RENTABILIDAD

3.1 Rentabilidad neta del activo (Dupont)

El sistema DUPONT es una de las razones financieras de rentabilidad más importantes en el análisis del desempeño económico y operativo de una empresa. [102] (Canales, 2014)

El sistema DUPONT integra o combina los principales indicadores financieros con el fin de determinar la eficiencia con que la empresa está utilizando sus activos, su capital de trabajo y el multiplicador de capital (Apalancamiento financiero). [103] (Canales, 2014)

En principio, el sistema DUPONT reúne el margen neto de utilidades, la rotación de los activos totales de la empresa y de su apalancamiento financiero.

Estas tres variables son las responsables del crecimiento económico de una empresa, la cual obtiene sus recursos o bien de un buen margen de utilidad en las ventas, o de un uso eficiente de sus activos fijos lo que supone una buena rotación de estos, lo mismo que la efecto sobre la rentabilidad que tienen los costos financieros por el uso de capital financiado para desarrollar sus operaciones. [104] (Canales, 2014)

Partiendo de la premisa que la rentabilidad de la empresa depende de dos factores como lo es el margen de utilidad en ventas, la rotación de los activos y del apalancamiento financiero, se puede entender que el sistema DUPONT lo que hace es identificar la forma como la empresa está obteniendo su rentabilidad, lo cual le permite identificar sus puntos fuertes o débiles. [105] (Canales, 2014)

De acuerdo a Canales, 2014, puedo decir que el sistema Dupont, congrega las tres principales responsables del crecimiento económico de la empresa, para que estos reflejen cuan rentable y liquido es el activo sin tener que tomar en cuenta la forma en que este haya sido producido ya sea por deuda o por capital propio.

Fórmula para calcular Rentabilidad neta del activo (Dupont)

$$\text{Rentabilidad Neta del Activo} = (\text{UN/Ventas}) * (\text{Ventas/Activo Total})$$

3.2 Margen Bruto

Indica cuánto beneficio se obtiene en relación a los Ingresos. Cambios en este índice pueden indicar variación en los precios, mayor eficiencia o ineficiencia productiva. [106] (Canales, 2014)

El resultado muestra el porcentaje de utilidad por cada cien pesos (\$100) en ingresos obtenidos por la compañía en un periodo determinado. Mientras mayor sea el resultado de este indicador, se demostrará que la gestión de ventas ha sido más eficaz.

El objeto que se tiene al aplicar esta razón es conocer el rendimiento antes de los Gastos de operación, por cada peso de venta neta, es decir, indica cuanto queda de cada peso vendido, para cubrir los gastos operacionales, los gastos no operacionales, los impuestos y generar utilidades para los socios. [107] (Canales, 2014)

Para Canales, 2014, el Margen Bruto muestra como la empresa puede lograr obtener ganancias de acuerdo a las ventas que realice siempre y cuando estas seas mayores al costo de ventas.

Fórmula para calcular Margen Bruto

$$\text{Margen Bruto} = \text{Ventas} - \text{Costo de Ventas} / \text{Ventas}$$

3.3 Margen Operacional

Esta razón permite medir los resultados de la empresa teniendo en cuenta los costos y gastos relacionados con la actividad productiva; igualmente muestra si el negocio es o no lucrativo, en sí mismo, independientemente de la forma como ha sido financiado. [108] (Canales, 2014)

El resultado indica la utilidad operacional por cada cien pesos (\$100) de ingresos, también puede expresar cuanto queda de cada peso vendido, para cubrir los gastos no operacionales, los impuestos y generar utilidades para los socios. [109] (Canales, 2014)

Formula: utilidad operacional / ventas

Por su parte, Canales, 2014, refiere que el Margen Operacional expresa los resultados para saber qué tan rentable es para los socios invertir en la empresa, teniendo en cuenta los gastos que esta requiere para poder operar quedando descartados los gastos financieros debido a que la empresa puede funcionar con bienes propios sin tener que recurrir a deuda.

Fórmula para calcular Margen Operacional

$$\text{Margen Operacional} = \text{Utilidad Operacional} / \text{Ventas}$$

3.4 Rentabilidad Neta de Ventas (Margen Neto)

El resultado de esta razón indica cuánto queda de cada peso vendido, para cubrir los impuestos y generar utilidades para los socios. Porcentualmente indica que tanto por ciento de las ventas quedo en utilidades netas para los socios. [120] (Canales, 2014)

De acuerdo a Canales, 2014, puedo decir que la Rentabilidad Neta de Ventas (Margen Neto) refleja el valor de las ventas, con las que se pagara impuestos al igual muestra en qué proporción los socios tendrán utilidades, pero se debe tener mucho cuidado con el análisis de esta razón ya que es inestable y tal vez no se esté reflejando claramente la situación financiera de la empresa.

Fórmula para calcular Rentabilidad Neta de Ventas (Margen Neto)

$$\text{Margen Neto} = \text{Utilidad Neta} / \text{Ventas}$$

3.5 Rentabilidad Operacional del Patrimonio

Señala, la tasa de rendimiento que obtienen los propietarios de la empresa, respecto de su inversión representada en el patrimonio registrado contablemente. [121] (Canales, 2014)

Porcentualmente dice: cuánta fue la cantidad de utilidad producida por cada cien pesos que se tenían invertidos en el patrimonio.

La diferencia entre rentabilidad del patrimonio y del activo, radica en que no todos los recursos invertidos en el negocio son de los dueños o accionistas.

Formula: utilidad neta / patrimonio. [122] (Canales, 2014)

Para Canales, 2014, la Rentabilidad Operacional del Patrimonio refleja utilidad producida por la inversión realizada por los socios en la empresa de acuerdo a esta razón los socios podrán saber sus activos invertidos son lucrativos.

Fórmula para calcular Rentabilidad Operacional del Patrimonio

$$\text{Rentabilidad Operacional del Patrimonio} = \text{Utilidad Operacional} / \text{Patrimonio}$$

3.6 Rentabilidad Financiera

La idea de rentabilidad financiera está relacionada a los beneficios que se obtienen mediante ciertos recursos en un periodo temporal determinado. El concepto, también conocido como ROE por la expresión inglesa return on equity, suele referirse a las utilidades que reciben los inversionistas. [123] (Carrillo, 2012)

Lo que hace la rentabilidad financiera, en definitiva, es reflejar el rendimiento de las inversiones. Para calcularla, suelen dividirse los resultados obtenidos por los recursos o fondos propios que se emplearon. [124] (Carrillo, 2012)

Para Carrillo, 2012, esta razón muestra que tan rentable financieramente es la empresa, esto se puede evidenciar con las utilidades que reciben los inversionistas por la inversión que realizan en la empresa, igualmente mediante este análisis se puede tomar medidas correctivas o alternativas para mejorar el rendimiento financiero.

Fórmula para calcular Rentabilidad Financiera

$$\text{Rentabilidad Financiera} = (\text{Ventas}/\text{Activo}) * (\text{UAII}/\text{Ventas}) * (\text{Activo}/\text{Patrimonio}) * (\text{UAI}/\text{UAII}) * (\text{UN}/\text{UAI})$$

A continuación se realiza un análisis deductivo e interpretativo de la evolución de los Indicadores Financieros, con los promedios de la tabla No.6.

Tabla 6. Promedios de los Indicadores Financieros.

Indicador	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
APALANCAMIENTO	3,9812	7,37576	39,0026	8,55235	11,1481	13,1702	21,6821	16,7188	8,90527	10,5556	21,9018	12,4719	7,78896
APALANCAMIENTO FINANCIERO	8,92648	2,70554	2,26325	3,6859	3,81199	6,13928	0,67332	14,0444	8,4488	6,15236	10,0837	6,07614	5,55534
ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO	0,58897	0,6417	0,65899	0,65021	0,71058	0,68458	0,7079	0,70945	0,72487	0,7089	0,7249	0,71025	0,66454
ENDEUDAMIENTO PATRIMONIAL	1,43293	1,79098	1,93244	1,85884	2,4552	2,17034	2,42348	2,44171	2,63467	2,43528	2,63507	2,45121	1,98101
RENTABILIDAD FINANCIERA	-0,186	0,227	0,172	0,662	0,353	0,338	0,302	0,460	0,429	0,841	0,459	0,556	0,193
RENTABILIDAD NETA DEL ACTIVO	0,03661	0,08342	0,07012	0,06417	0,058	0,06943	0,01366	0,10303	0,09777	0,10088	0,19177	0,11025	0,06003

Fuente: Superintendencia de Compañías.

Elaborado por: Autora.

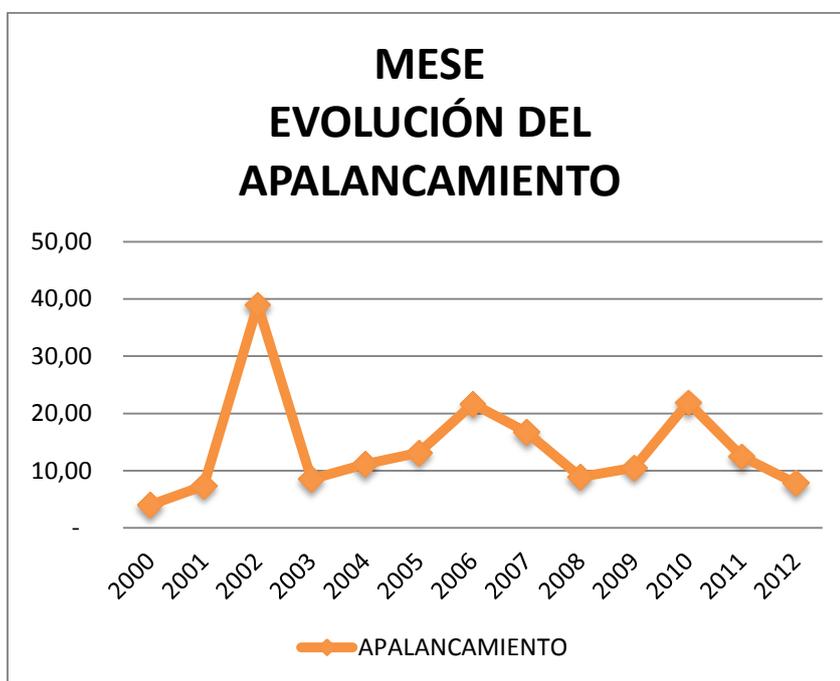


Grafico10.Evolucion del apalancamiento.

Fuente: Superintendencia de Compañías.

Elaborado por: Autora.

El grafico 10, muestra que la Evolución del Apalancamiento fue notablemente superior en el año 2002, notándose una gran diferencia con el porcentaje de los otros años, contando desde el 2002 hasta el 2012, también se puede ver que en el año 2006 y 2010 se da una ligera diferencia de porcentajes de igual manera en el 2001 con 7.38 y el 2012 con 7.79, cuyos promedios fueron tomados del anexo No 6.

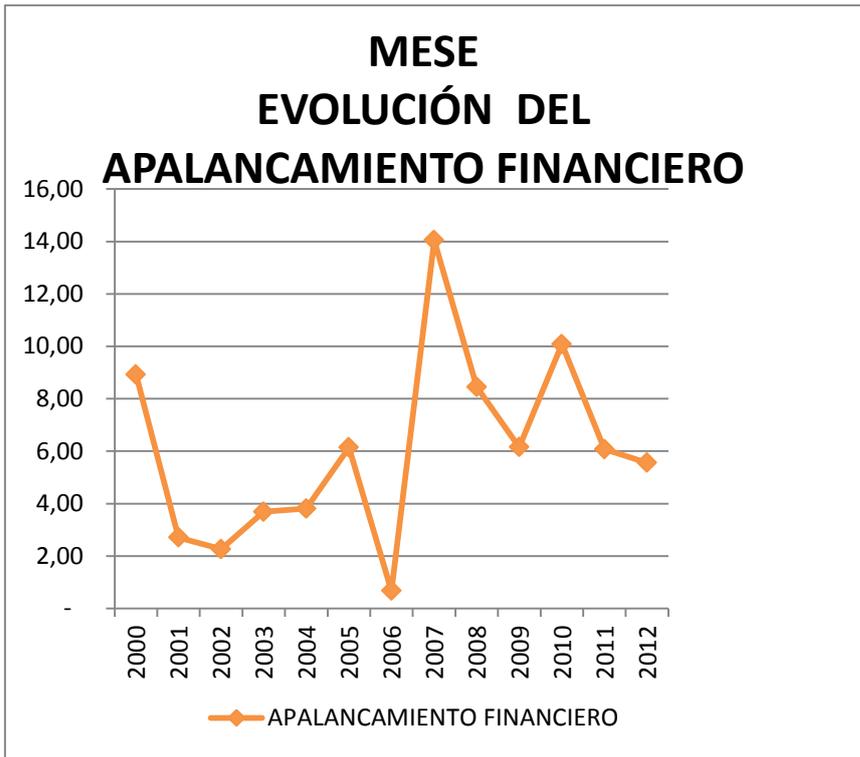


Gráfico 11. Evolución del Apalancamiento Financiero.

Fuente: Superintendencia de Compañías.

Elaborado por: Autora.

El Apalancamiento Financiero del gráfico 11, con sus respectivos porcentajes en el anexo 7, se mantuvo medianamente constante desde el 2001 con 2.71 al 2004 con 3.81, en el 2005 a casi el doble de porcentaje con un 6.14, pero en el 2006 bajó a 0.67 y luego drásticamente subió a 14.04 en el 2007, siendo en este año donde se observa mayor porcentaje.

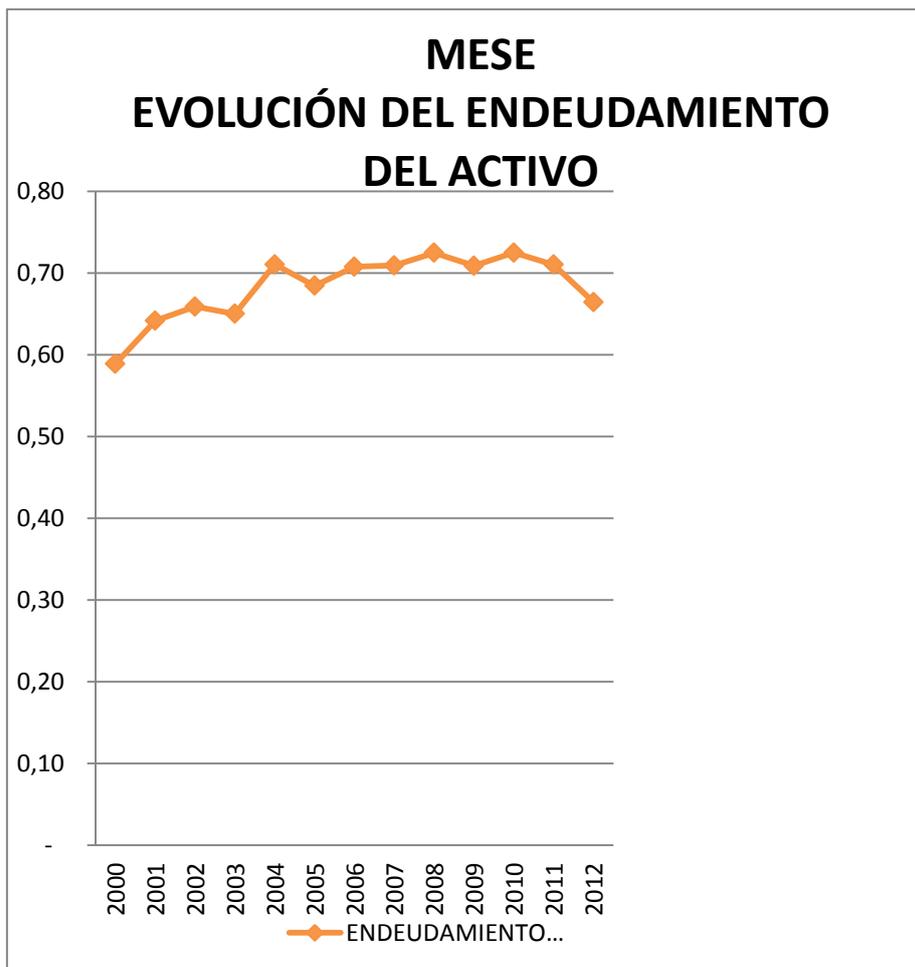


Grafico 12. Evolucion del Endeudamiento del Activo.

Fuente: Superintendencia de Compañías.

Elaborado por: Autora.

El Grafico 12 con los porcentajes en el anexo No. 8, indica que la Evolución del Endeudamiento del Activo se mantiene más o menos constante en muchos cambios de año en año, siendo esto algo bueno para la empresa porque refleja mayor autonomía, los años con más porcentaje son 2008 con 0.72 y 2010 con 0.72 casualmente con iguales porcentajes.

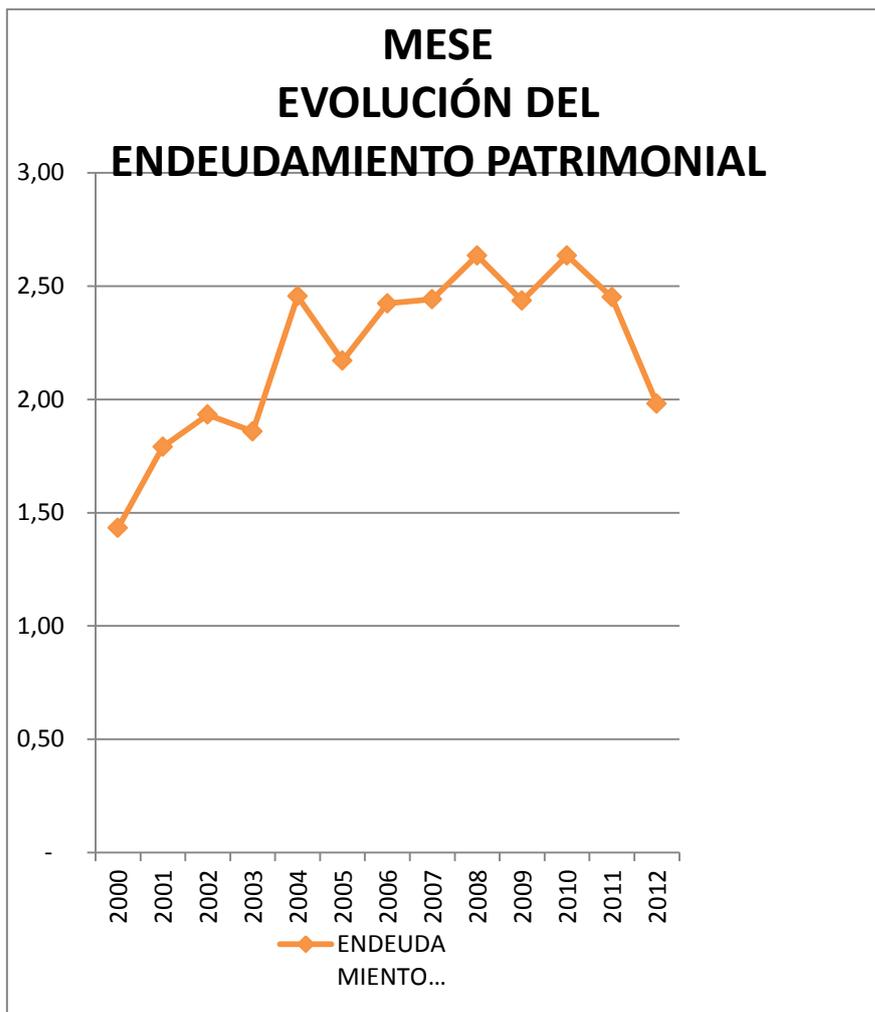


Grafico 13. Evolucion del Endeudamiento Patrimonial.

Fuente: Superintendencia de Compañías.

Elaborado por: Autora.

En el grafico 13 con sus porcentajes en el anexo No. 9 revela que en el año 2010 tiene un porcentaje de 2.64 se puede ver que la evolución del Endeudamiento Patrimonial sube a 2.64, a pesar que todos los porcentajes no varían mucho, siendo así que la empresa ha requerido en poca intensidad de recurrir al endeudamiento.

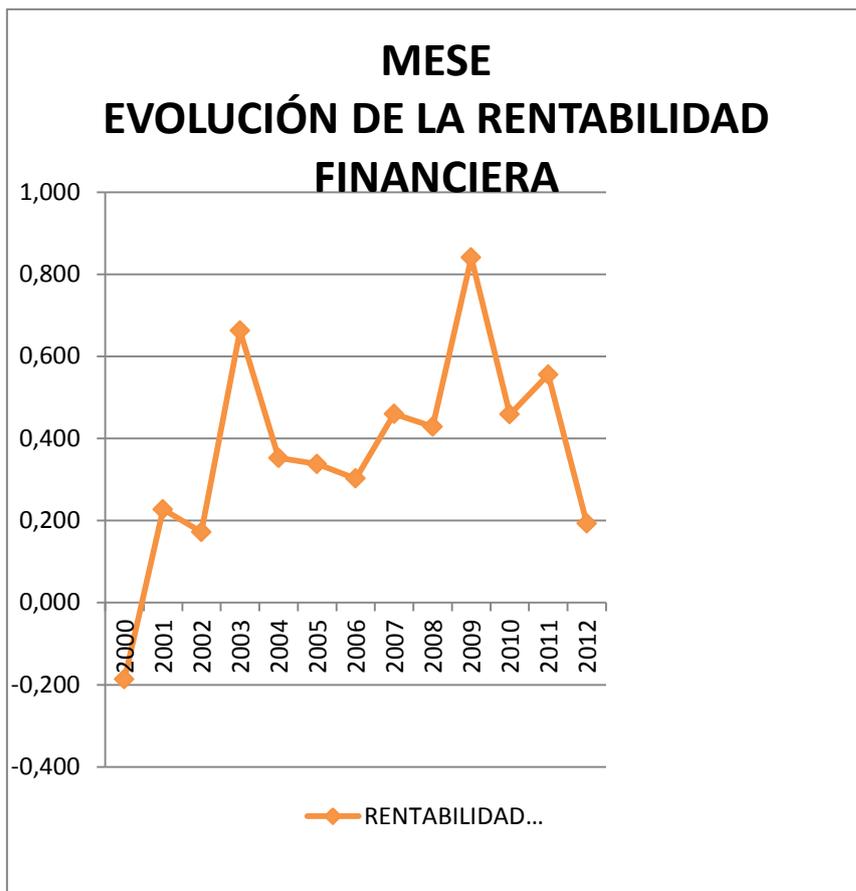


Grafico 14. Evolución de la Rentabilidad Financiera.

Fuente: Superintendencia de Compañías.

Elaborado por: Autora.

Según el grafico 14 con sus pertinentes porcentajes en el anexo No. 10, revela que en el año 2002 la Rentabilidad Financiera inicia con -0.186, negativo debido a que para obtener las utilidades netas, las utilidades del ejercicio se ven afectadas por la conciliación, monto muy alto de gastos no deducibles. El porcentaje que mayormente se nota es en el 2009 es de 0.841.

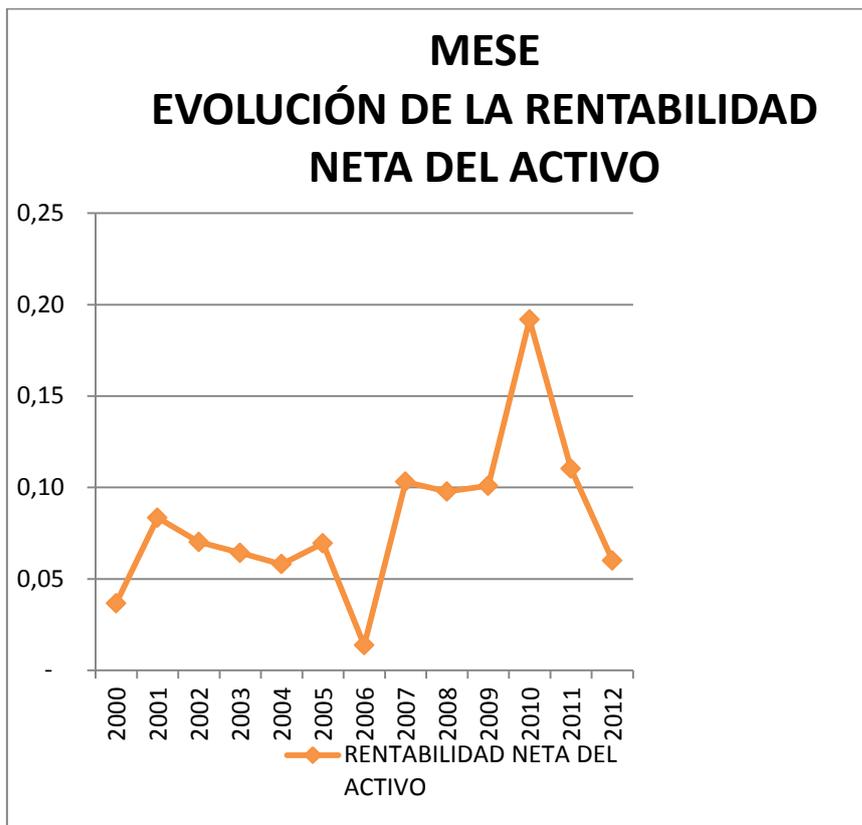


Grafico 15 .Evolución de la Rentabilidad Neta del Activo.

Fuente: Superintendencia de Compañías.

Elaborado por: Autora.

El grafico 15 cuyos porcentajes están en el anexo No.11. atribuye que en el año 2010, la Evolución de la rentabilidad neta del activo, se dispara a 0.19 como se nota es un transcurso de distancia, muy grande en comparación con la del 2001 que es de 0.08, al igual que el resto de años, por lo que la línea tiene desviaciones constantes, para dilucidar utilidades.

2.1.3. Análisis de la rentabilidad de las MESE derivada de su estructura de capital.

CORRELACION DE LOS INDICADORES FINANCIEROS

Se procede a realizar el Análisis de dispersión e interpretación de las siguientes correlaciones de indicadores financieros, tomando como referencia el anexo No: 12

Correlaciones:

Rentabilidad Financiera - Apalancamiento

Rentabilidad Neta Del Activo - Endeudamiento Del Activo

Endeudamiento Del Activo-Rentabilidad Financiera

Endeudamiento Patrimonial-Rentabilidad De Los Activos

Endeudamiento Patrimonial - Rentabilidad Financiera

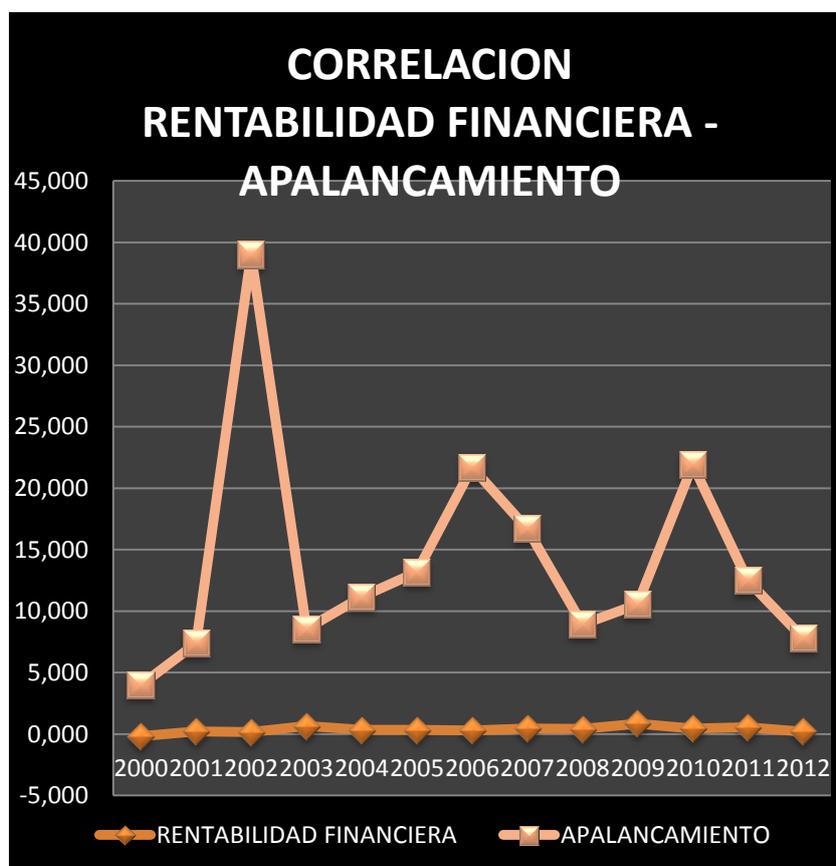


Grafico 15. Correlación entre Rentabilidad Financiera y Apalancamiento.

Fuente: Superintendencia de Compañías.

Elaborado por: Autora.

Como se puede notar en el grafico 15 no existe relación alguna entre el indicador de Rentabilidad Financiera y el Apalancamiento, puesto que sus porcentajes son tan diferentes, incluso en la Rentabilidad Financiera del año 2000 está en -0.186 comparado con el menor porcentaje de apalancamiento que es 21.90 en el año 2010. Es muy beneficioso para la empresa que el apalancamiento este elevado ya que así su rentabilidad sea baja se puede apalancar los activos para generar ganancias, cuyos datos se encuentran en el anexo13.

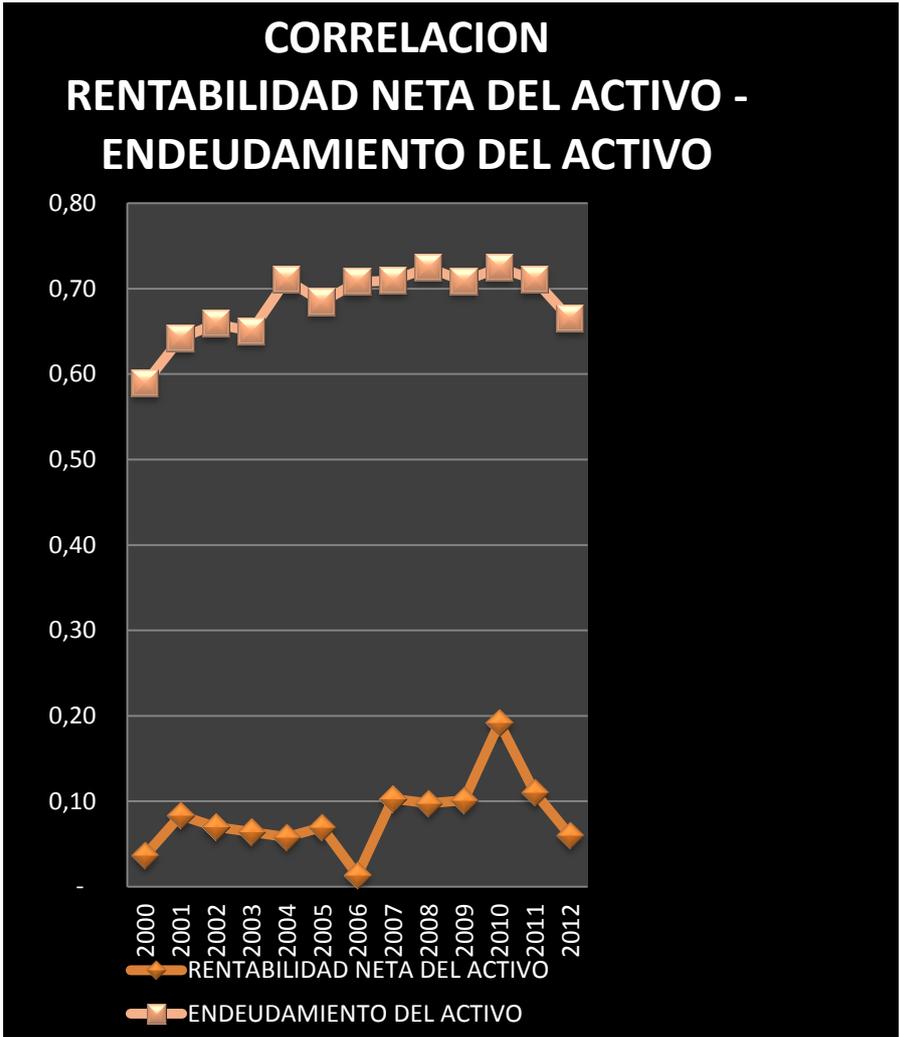


Grafico 16. Correlación entre Rentabilidad Neta del Activo y Endeudamiento del Activo.

Fuente: Superintendencia de Compañías.

Elaborado por: Autora.

Notablemente los porcentajes se distorsionan, como se observa en el grafico 16 con sus porcentajes en el anexo No.14, el Endeudamiento del Activo es superior a la Rentabilidad Neta del Activo, por lo que la empresa refleja mayor autonomía para adquirir y solventar deudas desarrollándose de mejor manera en el ambiente financiero.

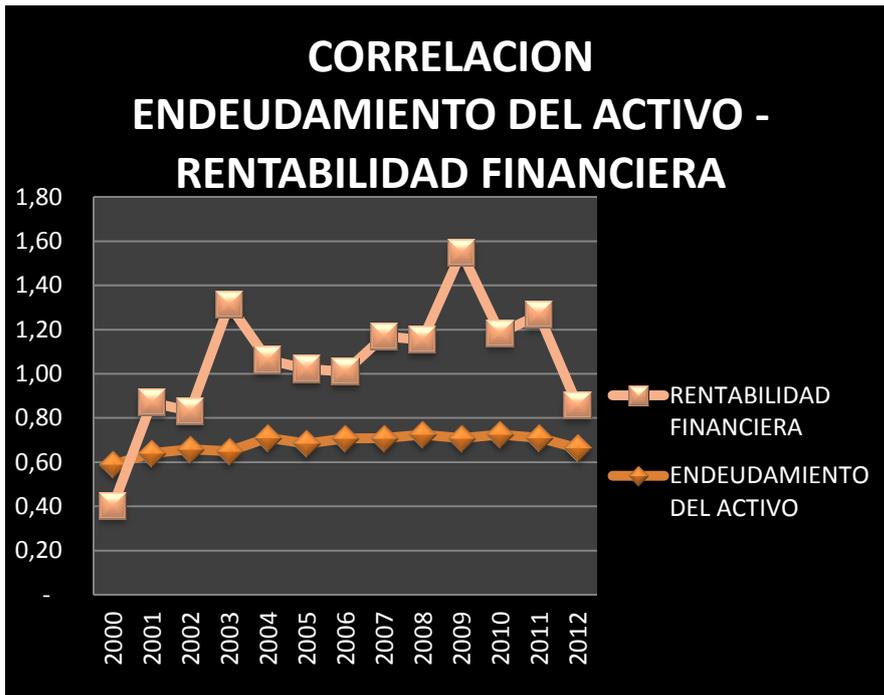


Grafico 17. Correlación entre el Endeudamiento del Activo y la Rentabilidad Financiera.

Fuente: Superintendencia de Compañías.

Elaborado por: Autora.

Según los porcentajes del anexo No. 15 con el que se realizó el grafico 17 el Endeudamiento del Activo es superior a la Rentabilidad Financiera, la empresa presenta ser autónoma, sin que sea la Rentabilidad Financiera un obstáculo para que la empresa pueda operar normalmente.

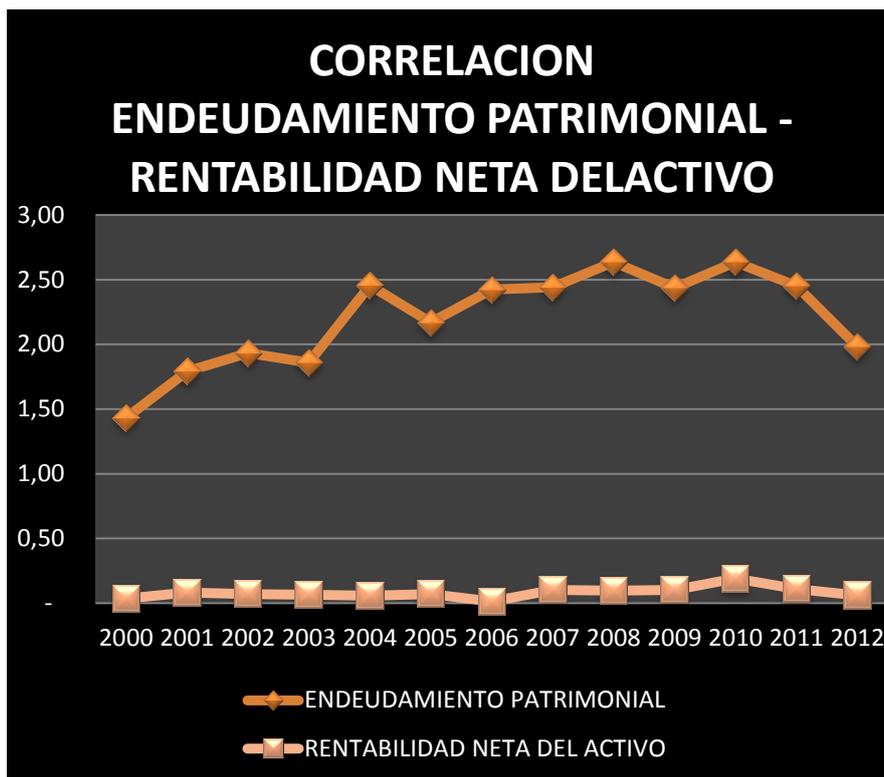


Grafico 18. Correlación entre el Endeuda. Patrimonial y la Rentabilidad Neta del Activo.

Fuente: Superintendencia de Compañías.

Elaborado por: Autora.

El grafico 18 con los porcentajes del anexo No. 16, deja ver que el Endeudamiento Patrimonial es superior a la Rentabilidad Neta del Activo, no existe ninguna relación entre los dos indicadores. El Endeudamiento Patrimonial superior muestra que la empresa se está desarrollando más en fondos de inversión de los socios que con sus activos líquidos.

Correlación entre el Endeuda. Patrimonial y la Rentabilidad Financiera.

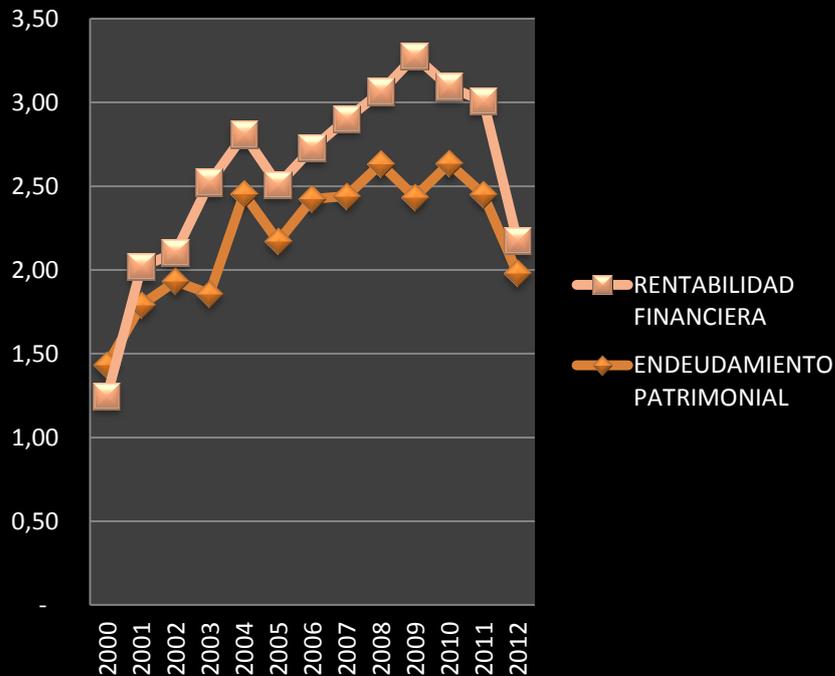


Grafico 19. Correlación entre el Endeuda. Patrimonial y la Rentabilidad Financiera.

Fuente: Superintendencia de Compañías.

Elaborado por: Autora.

Como se puede notar claramente en el grafico 19 cuyos porcentajes se encuentran en el anexo No. 17, la Rentabilidad Financiera está por debajo del Endeudamiento Patrimonial, lo que significa que la empresa no es suficientemente rentable y acude a solventar sus necesidades con inversiones de los socios mediante Endeudamiento Patrimonial, aunque se ve una pequeña relación en los años 2000 – 2001 donde las líneas de los indicadores se cruzan dándose una pequeña correlación.

- **Análisis de dispersión de la rentabilidad de las MESE de acuerdo a su actividad**

En todo lo que se refiere a: [125] (RSS, 2014)

- Ámbito, alcance y características de la gestión económica de los proyectos
- Gestión de costes en los proyectos
- Los tipos de interés en el ámbito de los proyectos
- Coste del capital invertido en un proyecto
- Financiación de proyectos mediante préstamos bancarios
- Flujo de caja en proyectos
- Flujo de caja en proyectos
- Tasa interna de retorno o rentabilidad (tir)
- Tasa efectiva de rentabilidad (ter)
- Tasa interna de retorno modificada (tirm)
- Prima de riesgo referida a proyectos
- Prima de riesgo en valoración de inversiones en proyectos
- Análisis de escenarios en valoración de inversiones en proyectos
- Métodos de valoración de inversiones en proyectos
- Plazo de recuperación de inversiones
- Amortización de activos utilizados en proyectos

Orientación a la certificación PMI en management de proyectos [126] (RSS, 2014)

Una visión sobre el tercer cuatrimestre de 2011 de este sector

Esta investigación se trabajó con una muestra de 432 empresas, lo que determina un coeficiente de confiabilidad del 95% y un error máximo probable del 5% del total de empresas afiliadas a las Cámaras. Las personas entrevistadas fueron en su mayoría gerentes, propietarios y directores de las pequeñas y medianas empresas encuestadas. La recolección de información se realizó entre marzo y abril de 2012, tomando en cuenta los siguientes sectores: [127] (Unidad de Análisis Económico e Investigación Ekos Negocios, 2011)

Alimentos y Bebidas

Construcción

Cuero y Calzado

- Gráfico
- Maderero
- Metalmecánico y Eléctrico
- Productos Químicos y Plásticos
- Textiles
- Tecnologías de Información y Comunicación –TIC's-
- Otros

Según Unidad de Análisis Económico e Investigación Ekos Negocios, 2011, se realizó una investigación a 432 empresas, dando como resultado que las MESE pueden desarrollarse en áreas de Alimentos y Bebidas, construcción, cuero y calzado, gráfico, maderero, metalmecánico y eléctrico, productos químicos y plásticos, textiles, tecnologías de Información y Comunicación –TIC's-entre otros.

El trabajo desarrollado por Unidad de Análisis Económico e Investigación Ekos Negocios (2011), se trabajó con una muestra de 432 empresas, lo que determina un coeficiente de confiabilidad del 95% y un error máximo probable del 5% del total de empresas afiliadas a las Cámaras. Las personas entrevistadas fueron en su mayoría gerentes, propietarios y directores de las pequeñas y medianas empresas encuestadas. La recolección de datos se realizó entre marzo y abril del 2012. [128] (Unidad de Análisis Económico e Investigación Ekos Negocios, 2011)

El informe ha sido dividido en:

- Perfil de la Pyme
- Desempeño del sector en el tercer cuatrimestre del 2011
- Entorno de las pequeñas y medianas empresas en el tercer cuatrimestre de 2011

Perfil de la Pyme Figura jurídica

En la organización jurídica de la pequeña y mediana empresa prevalecen las compañías con clasificación de compañía limitada (45.7%) y tienen un peso muy significativo aquellas que operan como sociedad anónima (26.7%).

El sector químico es el que maneja una figura jurídica de compañía limitada (59.4%), el sector de cuero y calzado prevalece en artesanal (20%). En la segunda encuesta la figura jurídica que prevaleció fue de las compañías limitadas (42.8%). [129] (Unidad de Análisis Económico e Investigación Ekos Negocios, 2011)

Dado que la Unidad de Análisis Económico e Investigación Ekos Negocios, 2011, menciona que entre los diferentes tipos de empresas las que cuentan con mayor porcentaje son las compañías limitada, quedando atrás las compañías artesanales que tiene significativo ingreso, pero no pude ni siquiera igualar a las compañías limitadas.

Número de empleados

Los trabajadores permanentes por empresa son en promedio 32 personas, y se determinó que los trabajadores ocasionales llegan a 2. El sector textil tiene un mayor promedio de número de trabajadores permanentes (45), y el de la construcción y de las TIC'S tiene el mayor número de trabajadores ocasionales (5).

En la segunda encuesta, los trabajadores permanentes por industria fueron en promedio 28, y trabajadores ocasionales 2. [130] (Unidad de Análisis Económico e Investigación Ekos Negocios, 2011)

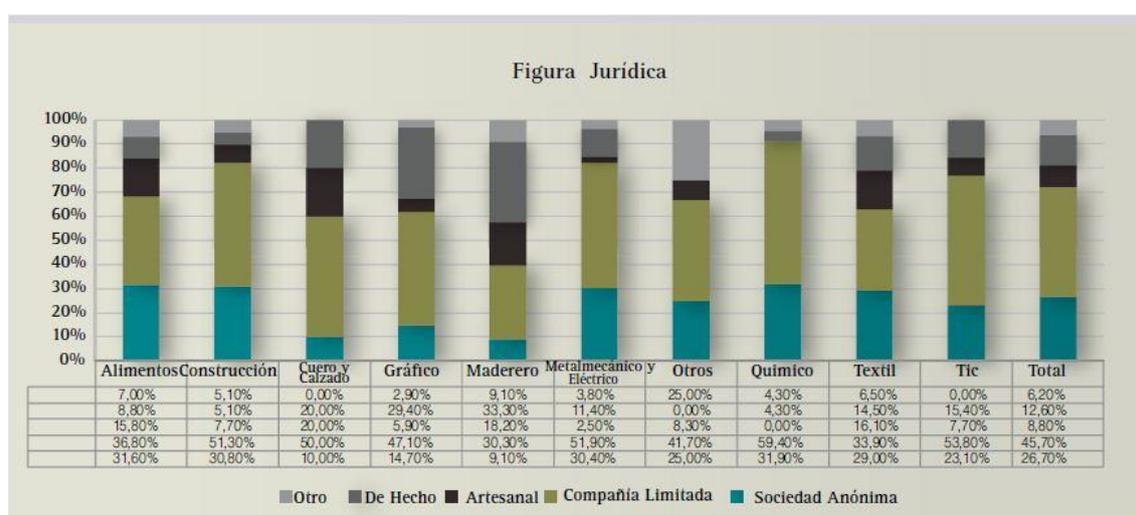


Figura 1. Número de empleados

Fuente: Pymes: Contribución clave en la economía.

Elaborado por: Unidad de Análisis Económico e Investigación Ekos Negocios.

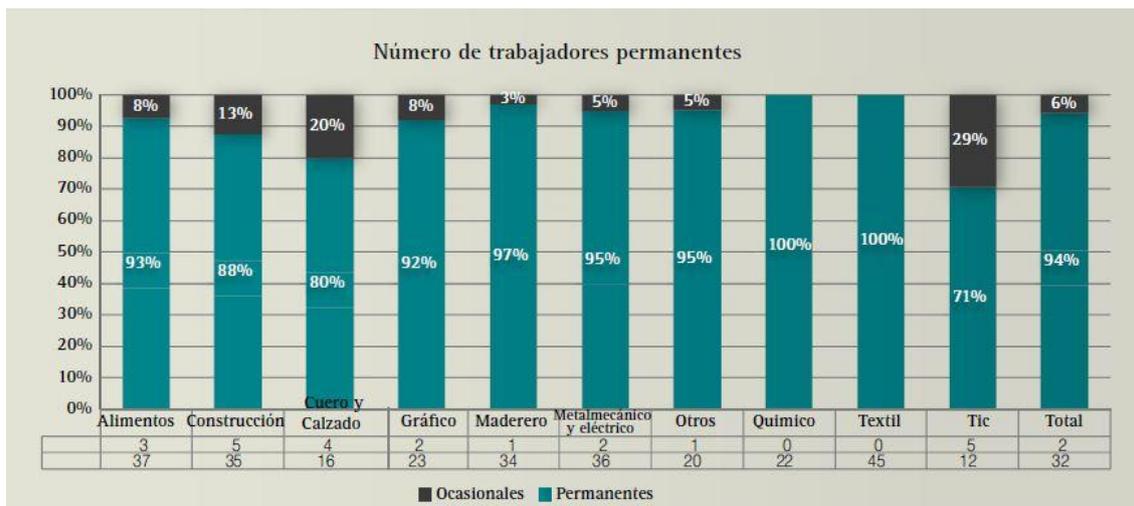


Figura 2. Número de trabajadores permanentes.

Fuente: Pymes: Contribución clave en la economía.

Elaborado por: Unidad de Análisis Económico e Investigación Ekos Negocios.

De acuerdo a Unidad de Análisis Económico e Investigación Ekos Negocios, 2011, el número de trabajadores esta dado de acuerdo a las diferentes áreas donde realizan sus funciones, como por ejemplo en el área de alimentos cuentan con 37 trabajadores fijos y 3 ocasionales, en el área de construcción cuentan con 36 trabajadores fijos y 5 ocasionales, en el área de calzado y cuero cuentan con 16 trabajadores fijos y 4 trabajadores ocasionales, en el área de grafico cuenta con 23 trabajadores fijos y 2 ocasionales, en el área maderera 34 fijos y 1 ocasional, en metalmecánico y eléctrico 36 fijos y 2 ocasionales, otros 20 fijos y 1 ocasional, en químico 22 fijos y ningún trabajador ocasional, en textil 45 trabajadores fijos y 0 trabajadores ocasionales, Tic 12 trabajadores fijos y 5 ocasionales, total 32 fijos y 2 ocasionales, como se puede observar el número de trabajadores varía de acuerdo a sus funciones y en una mínima cantidad se necesita de trabajadores ocasionales y en alguno casos no se requiere la contratación de estos.

Días de trabajo

El número de días de trabajo semanal es en promedio 5.2. El sector alimentos es el que trabaja en promedio un mayor número de días semanales con 5.7. En la segunda encuesta el número fue en promedio 5.3. [131] (Unidad de Análisis Económico e Investigación Ekos Negocios, 2011)

Horas de operación

El número de horas diarias de trabajo es en promedio 8.5. El sector alimentos es el que trabaja en promedio un mayor número de horas con 9.7. En la segunda encuesta el número de horas diarias de trabajo en fue de 8.7. [132] (Unidad de Análisis Económico e Investigación Ekos Negocios, 2011)

Al analizar el mercado que cubre la empresa, el 57.1% cubre el mercado nacional, seguido del 24.7% que cubre el mercado local. El sector de las TIC's es el que vende sus productos mayoritariamente en el mercado nacional (75%), el sector de alimentos es el que resalta en el mercado provincial (18.6%), el sector gráfico vende al mercado local (47.1%), y el sector otros es el que más exporta (12%). En la primera encuesta estaba localizado el (48.2%) en el mercado nacional, seguido del (28.6%) que cubría el mercado local. Finalmente, los proveedores de las empresas se encuentran principalmente en el ámbito nacional (38.73%) e internacional (28.64%). El sector maderero es el que tiene mayoritariamente proveedores nacionales (50%), y el sector químico es el que más importa (42.86%). En la segunda encuesta se encontraban principalmente en el ámbito nacional (52.6%) e internacional (21.5%).

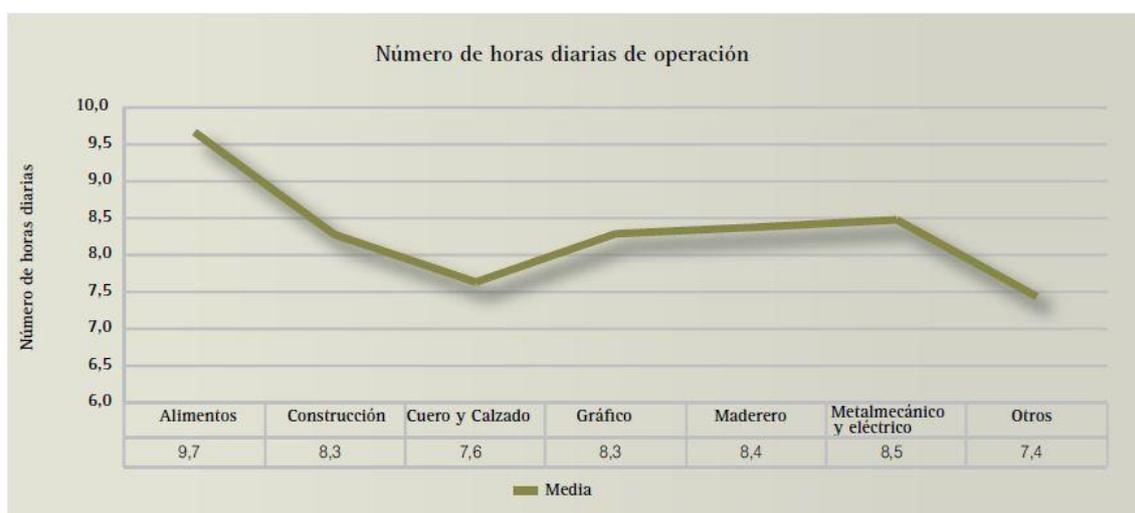


Figura 3. Número de horas diarias de operación

Fuente: Pymes: Contribución clave en la economía.

Elaborado por: Unidad de Análisis Económico e Investigación Ekos Negocios.

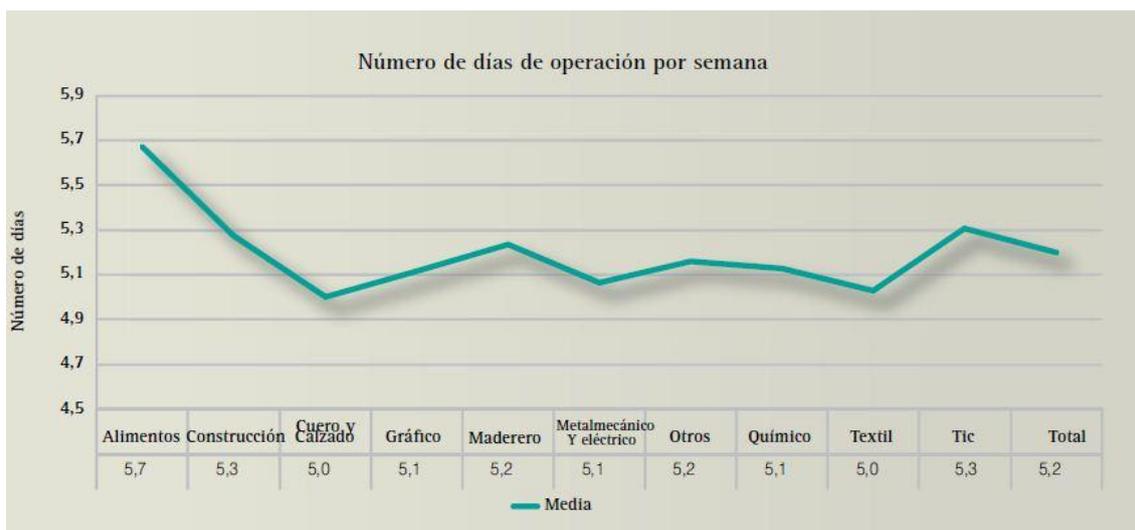


Figura 4. Número de días de operación por semana.

Fuente: Pymes: Contribución clave en la economía.

Elaborado por: Unidad de Análisis Económico e Investigación Ekos Negocios.

Para la Unidad de Análisis Económico e Investigación Ekos Negocios, 2011, los días de trabajo para los empleados esta dado de acurdo a las funciones que realizan, siendo en el área alimenticia donde tiene un mayor porcentaje de días de trabajo y de horas de operación.

Desempeño del sector en el tercer cuatrimestre de 2011

Producción

Sobre el volumen de producción la percepción, en su mayoría, es que permaneció igual (45.1%) y aumentó (30,4%). El sector con mayor percepción de que el volumen de producción aumentó es el del cuero y calzado (63.6%), de que permaneció igual está en el sector otros (60.9%), y de que disminuyó está en el sector maderero (47.1%). [133] (Unidad de Análisis Económico e Investigación Ekos Negocios, 2011)

El valor de los costos de producción se considera que aumentó (45.3%) y permaneció igual (38.8%). La mayor percepción de que aumentó está en el sector maderero (61.8%), de que permaneció igual, en el sector químico (54.3%), de que disminuyó está en el sector otros (33.3%). [134] (Unidad de Análisis Económico e Investigación Ekos Negocios, 2011)

La inversión en el negocio se percibe como que permaneció igual (62.5%) y aumentó (24.8%). La mayor percepción de que aumentó está en el sector maderero (35.3%), de

que permaneció igual está en el sector químico (75.7%), y de que disminuyó está en el sector de las TIC's (30.8%)

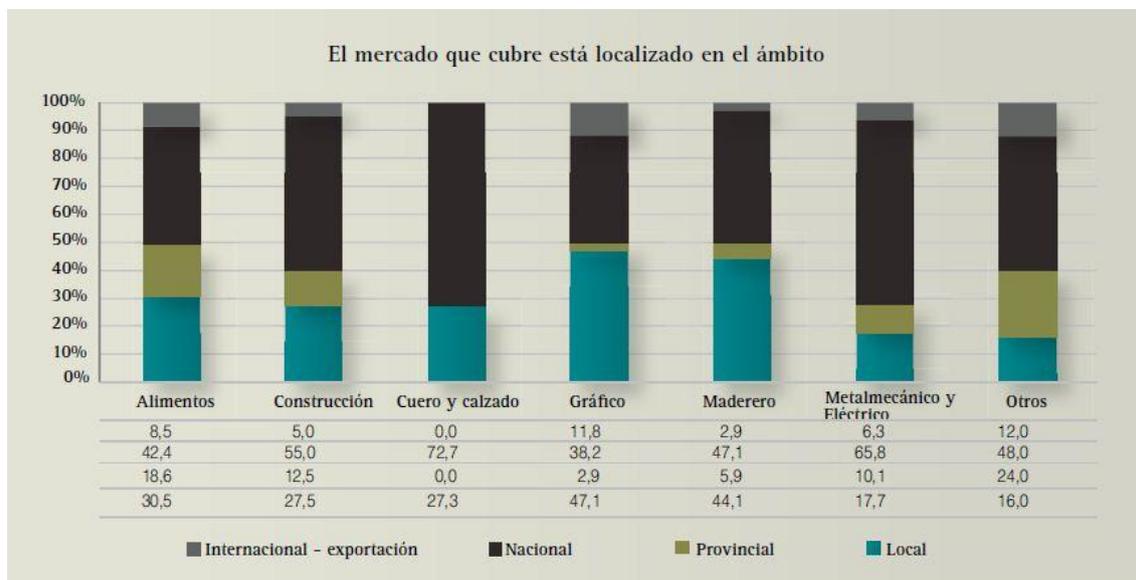


Figura 5. El mercado que cubre esta localización en el ámbito.

Fuente: Pymes: Contribución clave en la economía.

Elaborado por: Unidad de Análisis Económico e Investigación Ekos Negocios.

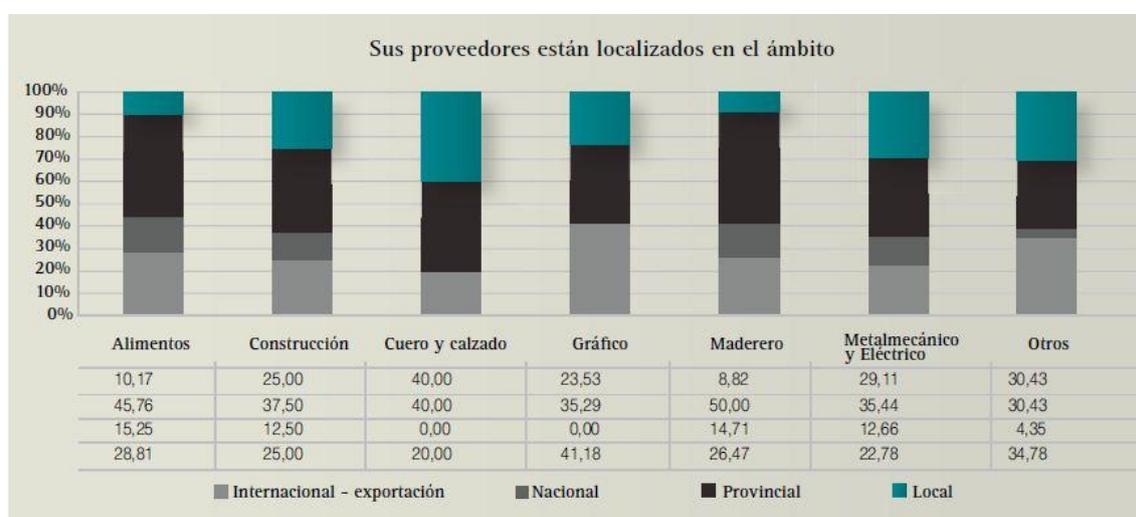


Figura 6. Sus proveedores están localizados en el ámbito.

Fuente: Pymes: Contribución clave en la economía.

Elaborado por: Unidad de Análisis Económico e Investigación Ekos Negocios.

El número de trabajadores es visto igual con un (73.2%) y aumentó (14.1%). La mayor percepción de que aumentó está en el sector de cuero y calzado (36.4%), de que permaneció igual está en el gráfico (88.2%), y de que disminuyó está en el sector de las TIC's (38.5%). [135] (Unidad de Análisis Económico e Investigación Ekos Negocios, 2011)

El precio de las materias primas es apreciado con un aumento (56.5%) y que permaneció igual (30.6%). La mayor percepción de que aumentó está en el sector maderero (64.7%), de que permaneció igual está mayoritariamente en el sector las TIC's (46.2%), y de que disminuyó está en el sector otros (38.1%).

Teniendo en cuenta la apreciación que hace Para la Unidad de Análisis Económico e Investigación Ekos Negocios, 2011, sobre el volumen de producción y el valor de los costos de producción aumentó significativamente en el sector maderero, en el sector químico se mantuvo estático y por último en el TIC's disminuyó notablemente el porcentaje.

Mejora interna

Las horas de capacitación ofrecidas a los trabajadores se sienten principalmente como que permanecieron iguales (62.1%) y aumentaron (26.2%). La mayor percepción de aumento está en el sector químico (44.1%), de que está igual está en el sector gráfico (78.8%), y de que disminuyo está en el maderero (33.3%). [136] (Unidad de Análisis Económico e Investigación Ekos Negocios, 2011)

La incorporación de nuevas tecnologías de información y comunicación es percibida como que permaneció igual (58.0%) y aumentó (32.1%). La mayor percepción de que aumentó está en el sector de cuero y calzado (50.0%), de que permaneció igual está en el sector gráfico (75.8%), y de que disminuyó está en el sector de cuero y calzado (20.0%).

El uso de servicios de asesoría externa es considerado mayoritariamente como que permaneció igual (75.9%) y aumentó (18.0%). La mayor percepción de que aumentó está en el sector de cuero y calzado (40.0%), de que permaneció igual está en el sector químico (91.2%), y de que disminuyó está en el sector alimentos (10.5%). [137] (Unidad de Análisis Económico e Investigación Ekos Negocios, 2011)

Para Unidad de Análisis Económico e Investigación Ekos, 2011 la mejora interna que se está dando en las empresas en lo que tiene que ver con las horas de capacitación que s e brinda a los empleados para adquisición de nuevos conocimientos y con esto mejorar su desempeño laboral permanece constante, notándose un aumento significativo en el sector químico y en el sector gráfico, y una

disminución en el sector maderero. En lo que se refiere a la implementación de nuevas tecnologías de información y comunicación, aumento en el sector cuero y calzado, permaneció constante en el sector gráfico, y por último en el uso de asesoría eterna aumento en el sector de cuero y calzado permaneció estático en el sector químico y disminuyo en el sector alimentos.

Ventas

El valor de las ventas es visto principalmente como que permaneció igual (46.0%) y aumentó (29.1%). La mayor percepción de que aumentó está en el sector cuero y calzado (63.6%), de que permaneció igual está en el químico (60.0%), y de que disminuyó está en el sector maderero (47.1%). [138] (Unidad de Análisis Económico e Investigación Ekos Negocios, 2011)

El precio de los productos que vende es percibido como que permaneció igual (60.9%) y aumentó (30.0%). La mayor percepción de que aumentó está en el sector maderero (44.1%), que permaneció igual está en el sector otros (75.0%), y de que disminuyó está en el sector cuero y calzado (27.3%). [139] (Unidad de Análisis Económico e Investigación Ekos Negocios, 2011)

Según Unidad de Análisis Económico e Investigación Ekos, 2011, las ventas han aumentado en un 29.1%, donde el sector el sector con mayor porcentaje en ventas en el de cuero y calzado el sector químico no tuvo ningún cambio y el sector maderero disminuyó, contrariamente ocurrió en el margen de precio de los productos donde el sector maderero aumento, el sector otros permaneció igual y disminuyo el sector cuero y calzado.

El crédito otorgado a clientes se considera como que permaneció igual (77.8%) y que existió una disminución (9.4%). La mayor percepción de que aumentó está en el sector cuero y calzado (40.0%), de que permaneció igual está en el sector de las TIC's (100%), y de que disminuyó está en el sector cuero y calzado (20.0%).

La cartera de clientes morosos es apreciada como que permaneció igual (65.0%) y disminuyó (18.2%). La mayor percepción de que aumentó está en el sector de cuero y calzado (45.5%), de que permaneció igual está en el gráfico (81.3%), y que disminuyó

está en el textil (28.1%). [140] (Unidad de Análisis Económico e Investigación Ekos Negocios, 2011)

Relación directa con proveedores

El número de proveedores de materias primas es considerado como que permaneció igual (72.5%) y aumentó (20.2%). La mayor percepción de que aumentó está en el sector gráfico (38.2%), de que permaneció igual está en el sector de la construcción (87.2%), y de que disminuyó está en el sector TIC (23.1%). [141] (Unidad de Análisis Económico e Investigación Ekos Negocios, 2011)

El crédito de proveedores es percibido como que permaneció igual (74.6%) y aumentó (13.4%). La mayor percepción de que aumentó está en el sector gráfico (27.3%), de que permaneció igual está en el sector TIC (92.3%), y de que disminuyó está en el sector alimentos (17.2%). [142] (Unidad de Análisis Económico e Investigación Ekos Negocios, 2011)

El soporte de proveedores es visto como que permaneció igual (83.4%) y disminuyó (6.1%). La mayor percepción de que aumentó está en el sector cuero y calzado (33.3%), de que permaneció igual está en el sector de las TIC's (100%), y de que disminuyó está en el maderero (15.2%). [143] (Unidad de Análisis Económico e Investigación Ekos Negocios, 2011)

Entorno durante el tercer cuatrimestre de 2011 En los sectores proveedores de materias primas, mano de obra, maquinaria y equipo, e información: la percepción de acceso a materias primas en su mayoría es considerada como positiva (70,4%) y negativa (17.0%). [144] (Unidad de Análisis Económico e Investigación Ekos Negocios, 2011)

El sector gráfico en donde se observa la calificación más alta de percepción positiva (85.3%) y el sector TIC, de regular (23.1%), el sector otros, de mala (29.4%), y muy mala (17.4%). [145] (Unidad de Análisis Económico e Investigación Ekos Negocios, 2011)

El acceso a máquinas y equipos en su mayoría es considerado como positivo (62%) y regular (21,9%). Siendo el sector gráfico en donde se observa la calificación más alta

de percepción positiva (76.5%) y el sector otros (52.4%) como la más negativa.

El acceso a proveedores de capacitación y asistencia técnica especializada en su sector se considera en su mayoría positiva (62.6%). Siendo el sector de cuero y calzado en donde existe la calificación más alta de percepción positiva (90%), el sector alimentos como regular (39.7%) y el sector otros con la mayor percepción negativa (50%). El acceso a servicios de internet se considera en su mayoría como positivo (77.5%), y negativo (17.3%). Siendo el sector maderero en donde se observa la calificación más alta de percepción positiva (94.1%), el sector de cuero y calzado como la más regular (18.2%) y el sector otros como la más negativa (55.0%). [146] (Unidad de Análisis Económico e Investigación Ekos Negocios, 2011)

La percepción de acceso a tecnología en su mayoría se percibe como positiva (71.9%) y negativa (14.4%). Siendo el sector maderero en donde se observa la mayor calificación positiva (90.9%), el sector de cuero y calzado como el más regular (27.3%) y el sector otros con la calificación más negativa (61.9%). El acceso a información comercial de su sector en su mayoría es considerado como positiva (64.9%) y regular (20.9%). Siendo el sector gráfico en donde se observa la calificación más alta de percepción positiva (73.5%), el sector alimentos como regular (31.0%) y el sector otros como el más negativo (54.5%). [147] (Unidad de Análisis Económico e Investigación Ekos Negocios, 2011)

La calidad de los recursos humanos que contrata se percibe en su mayoría como positiva (71.1%) y regular (15.3%). Siendo el sector químico en donde se observa mayor calificación positiva (84.3%), el sector de cuero y calzado como la más regular (27.3%) y el sector otros con la mayor percepción negativa (47.8%). [148] (Unidad de Análisis Económico e Investigación Ekos Negocios, 2011)

Dado que Unidad de Análisis Económico e Investigación Ekos, 2011, menciona que el número de proveedores de materia prima tiene un aumento en el sector gráfico, en el sector construcción se mantiene igual y disminuye en TIC. En el crédito a proveedores aumentó en el sector gráfico se mantuvo en el sector TCI y disminuyó en el sector alimentos. En lo que se refiere a soporte de proveedores aumentó su porcentaje en cuero y calzado, se mantuvo en el sector TIC's y disminuyó en el sector maderero. En cuanto a las calificaciones positivas y negativas el sector gráfico obtuvo la calificación más alta positiva el sector TCI la calificación regular y el resto la calificación mala y

muy mala. En el acceso a los proveedores a capacitaciones y asistencias técnicas especializadas la calificación más alta positiva es del sector cuero y calzado, regular el sector alimentos y el resto de sectores mala y muy mala. En la posibilidad del acceso a internet el sector maderero tiene una participación positiva y cuero y calzado regular. En el acceso a la información comercial destaca positivamente el sector gráfico y de manera regular el sector alimentos. En cuanto a la calidad de recursos humanos el sector químico tiene una mayor calificación positiva y el sector cuero y calzado como la más regular.

Proveedores de servicios básicos

La percepción de acceso a servicios básicos de calidad es considerada principalmente en su mayoría positiva (76.1%) y negativa (18.3%). Siendo el sector gráfico en donde se observa mayor calificación positiva (88.2%), el sector de las TIC'S como el más regular (7.7%) y el sector otros con la calificación negativa (59.1%).

Las facilidades logísticas son consideradas principalmente en su mayoría de manera positiva (73.3%) y negativa (16.5%). Siendo el sector maderero en donde se observa la mayor calificación positiva (91.2%), el sector de las TIC'S como el más regular (15.4%) y el sector otros con la mayor calificación negativa (57.1%). [149] (Unidad de Análisis Económico e Investigación Ekos Negocios, 2011)

De acuerdo a dado que Unidad de Análisis Económico e Investigación Ekos, 2011, el sector donde más calificación positiva en cuanto a servicios de calidad se refiere es el sector gráfico y el regular el sector TIC'S, en cuanto a las facilidades logísticas el sector maderero es el que más positivamente califica y el sector TIC'S que califica de manera regular.

Acceso a recursos financieros

La percepción de acceso a fuentes de financiamiento es considerada principalmente en su mayoría de manera positiva (54.8%) y regular (28.8%). Siendo el sector gráfico en donde se observa la mayor calificación positiva (73.5%), el sector de cuero y calzado como la más regular (40.0%) y el sector otros con la mayor calificación negativa (33.3%). [150] (Unidad de Análisis Económico e Investigación Ekos Negocios, 2011)

El crédito del sector financiero público es considerado en su mayoría de manera positiva (47.7%) y regular (36.7%). Siendo el sector de la construcción en donde se observa la mayor calificación positiva (63.2%), el sector de alimentos como el más regular (46.4%) y el sector otros con la mayor calificación negativa (31.8%). [151] (Unidad de Análisis Económico e Investigación Ekos Negocios, 2011)

El crédito del sector financiero privado en su mayoría es considerado como positivo (49.2%) y regular (34.8%). Siendo el sector de las TIC'S en donde se observa la mayor calificación positiva (61.5%), el sector maderero como el más regular (45.5%) y el sector otros con la mayor calificación negativa (38.1%). [152] (Unidad de Análisis Económico e Investigación Ekos Negocios, 2011)

De esta manera Unidad de Análisis Económico e Investigación Ekos, 2011, en lo que tiene que ver con al acceso a fuentes de financiamiento la calificación positiva mayormente está en el sector gráfico, regular en el sector cuero y calzado. En el crédito del sector financiero el sector construcción tiene calificación positiva y el sector alimentos regular, a diferencia del crédito en el sector financiero privado donde el sector TC'I tiene una calificación positiva y el sector maderero una calificación regular.

Clima de negocios

La percepción del desempeño económico del sector al que pertenece en su mayoría es considerada como positiva (61.8%) y regular (23.1%). Siendo el sector gráfico en donde se observa la mayor calificación positiva (72.7%), el sector de cuero y calzado como el más regular (45.5%) y el sector otros con la mayor calificación negativa (40.9%). [153] (Unidad de Análisis Económico e Investigación Ekos Negocios, 2011)

El desempeño económico en general del país es visto en su mayoría como positivo (45.2%) y regular (40.7%). El sector de la construcción es en donde se observa la mayor calificación positiva (59.0%), y el sector de cuero y calzado como el más regular (54.5%). [154] (Unidad de Análisis Económico e Investigación Ekos Negocios, 2011)

Según Unidad de Análisis Económico e Investigación Ekos Negocios, 2011, en el desempeño económico del sector, la calificación más alta tiene el sector gráfico y la calificación regular el sector cuero y calzado, y el resto de sectores tienen calificación negativa. En lo que se refiere al desempeño económico del país el sector de la

construcción tiene una calificación positiva y el sector cuero y calado una calificación regular.

El clima de inversiones en su mayoría es considerado como positivo (46.4%) y regular (38.6%). Siendo el sector gráfico en donde se observa la mayor calificación positiva (60.6%), el sector de cuero y calzado como el más regular (72.7%) mientras que el sector otros con la mayor calificación negativa (36.4%).

El clima político en su mayoría es considerado como regular (45.0%) y positivo (37.3%). Siendo el sector de cuero y calzado en donde se observa la mayor calificación de regular (60.0%) y en el sector TIC'S como la mayor calificación negativa (30.8%)

De acuerdo a Unidad de Análisis Económico e Investigación Ekos Negocios, 2011, en el clima de inversiones se nota calificación positiva en el sector gráfico y una calificación regular en el sector de cuero y calzado, mientras que el clima político es considerado más regular que positivo, donde el sector de cuero y calzado refleja calificación regular y en el sector TIC'S se refleja la mayor cantidad negativa.

La percepción del clima para la generación de empleo nacional en su mayoría es considerado como regular (43.2%) y positivo (33.7%). Siendo el sector otros en donde se observa la mayor calificación (47.8%), el sector textil como el más regular (56.3%) y el sector TIC'S con la mayor calificación negativa (38.5%). [155] (Unidad de Análisis Económico e Investigación Ekos Negocios, 2011)

La seguridad ciudadana es vista en su mayoría como negativa (42.8%) y regular (28.9%). Siendo el sector de cuero y calzado en donde se observa la mayor calificación regular (45.5%) y el sector químico con la mayor calificación negativa (64.3%).

La seguridad jurídica del país en su mayoría es considerada como regular (37.1%) y negativa (33.1%); el sector de la construcción en donde se observa la mayor calificación regular (52.6%) y el sector TIC'S con la mayor calificación negativa (53.8%). [156] (Unidad de Análisis Económico e Investigación Ekos Negocios, 2011)

Esta es una encuesta en la que toma en cuenta netamente la percepción de los

microempresarios y emprendedores y se emite sus percepciones tal y como fueron recogidas en la investigación de campo.

Teniendo en cuenta Unidad de Análisis Económico e Investigación Ekos Negocios, 2011, según los datos que tenemos a parte del clima de inversiones se va dando una calificación regular en la mayoría de sectores de las MESE, lo que evidencia si baja calificación positiva de acuerdo a cada sector.

CAPITULO 3
LA GESTIÓN FINANCIERA EN LAS MESE.

Clasificación CIIU G4663.1- Venta al por mayor DE MADERA Y MATERIALES DE CONSTRUCCION.

En este capítulo se realiza el análisis de las encuestas realizadas en las diferentes empresas según el sector CIIU G466.1 con sus respectivos subsectores de acuerdo a la actividad económica nivel 6, como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 7: Clasificación CIIU –Actividad Económica nivel 6.

Código Clasificador	Descripción
G466.1	Venta al por mayor DE MADERA Y MATERIALES DE CONSTRUCCION.
G4663.11	Venta al por mayor de la madera no trabajada (en bruto) y productos de la Elaborado por primaria de madera tableros aglomerados.
G4663.12	Venta al por mayor de pintura, barnices y lacas.
G4663.13	Venta al por mayor de materiales de construcción: arena, grava, cemento, etcétera.
G4663.13	Venta al por mayor de materiales de construcción: arena, grava, cemento, etcétera.

Fuente: Fuente: INEC, 2012.

Elaborado por: Autora.

Gestión financiera

Se denomina gestión financiera (o gestión de movimiento de fondos) a todos los procesos que consisten en conseguir, mantener y utilizar dinero, sea físico (billetes y monedas) o a través de otros instrumentos, como cheques y tarjetas de crédito. La

gestión financiera es la que convierte a la visión y misión en operaciones monetarias. [157] (Camila Pinar, 2007)

Según Camila Pinar, 2007, la gestión financiera no es más que nuestra misión y visión de la empresa dando ya frutos, es decir la gestión que se realiza es para recibir un beneficio netamente monetario, en esta etapa se ven los resultados de las expectativas que se tenía de la empresa.

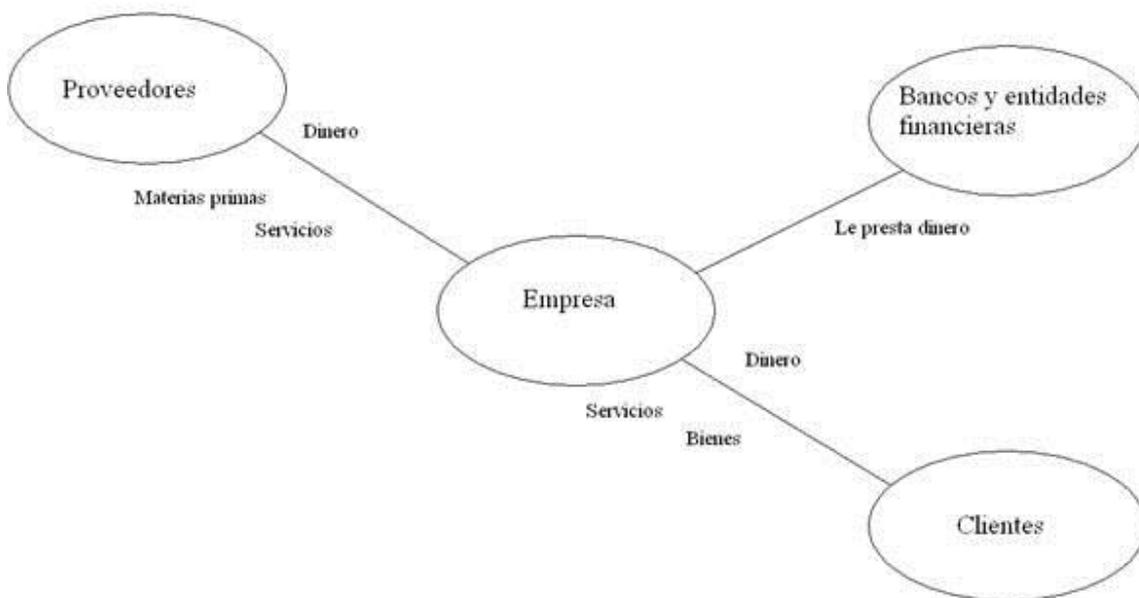


Figura 7. Comportamiento de la empresa en la gestión financiera.

Fuente: Camila Pinar, 2007.

Elaborado por: Camila Pinar, 2007.

La figura de Camila Pinar, 2007, nos muestra la relación existente de la empresa con los proveedores estos entregan sus materias primas y servicios a la empresa y esta a su vez le paga con dinero, que le presta las entidades financieras, dando así la mejor atención en bienes y servicios a sus cliente que recompensarán dichos bienes y servicio con un costo.

Funciones

- La determinación de las necesidades de recursos financieros: planteamiento de las necesidades, descripción de los recursos disponibles, previsión de los recursos liberados y cálculo de las necesidades de la financiación externa.

- La consecución de financiación según su forma más beneficiosa: teniendo en cuenta los costes, plazos y otras condiciones contractuales, las condiciones fiscales y la estructura financiera de la empresa.
- La aplicación juiciosa de los recursos financieros, incluyendo los excedentes de tesorería: de manera a obtener una estructura financiera equilibrada y adecuados niveles de eficiencia y rentabilidad.
- El análisis financiero: incluyendo bien la recolección, bien el estudio de información de manera a obtener respuestas seguras sobre la situación financiera de la empresa.
- El análisis con respecto a la viabilidad económica y financiera de las inversiones. [158] (Camila Pinar, 2007)

Para Camila Pinar, 2007, l funciones de un gestor financiero son todo lo que tiene que ver en el manejo correcto de los recursos tanto internos como los posibles recursos externos que se pueda necesitar mediante financiamiento, de donde vera cuál es la alternativa que más le convenga a la empresa, es así que sus hombros pesa la gran responsabilidad del manejo financiero de la empresa.

Organización

La forma que adopta la estructura de una empresa tiene que ver, con su tamaño. Si la empresa es grande, la importancia del tema financiero es determinante, entonces se incluirá en el organigrama la función de un gerente financiero o *gerente administrativo-financiero*. El gerente financiero es aquella persona que pone en gestión financiera las decisiones enunciadas en la estrategia, a partir de la visión y misión de la empresa. Esta es su función como gerente y estratega.

De esta gerencia o jefatura dependerá el área de *Tesorería*, donde se custodian los fondos que están en el poder de la empresa (antes de que se apliquen como pagos o se depositen). Del área de Tesorería depende la de *Cobranzas*, donde se producen todos los ingresos.

Existe también el área de pago o *Cuentas a pagar*, que se ocupa de recibir la documentación requerida para realizar un pago, verificar que corresponda y requerir las autorizaciones correspondientes.

También suele haber un área de presupuesto financiero o *Control presupuestario*, que es el sector que convierte a la gerencia financiera en una gerencia de estrategia. Aquí es donde se analiza la posición financiera de la empresa y se surgen las mejores opciones de requerir fondos o de invertirlos. [159] (Camila Pinar, 2007)

Organigrama



Figura 8. Organigrama Gerente administrativo financiero

Fuente: Camila Pinar, 2007.

Elaborado por: Camila Pinar, 2007.

Según el organigrama de Camila Pinar, 2007, El Gerente administrativo financiero es el que pone a funcionar en el negocio la estrategia sugerida y junto a los otros departamentos que están en su orden como la tesorería que resguarda los fondos que ingresan por la cobranzas, las cuentas por pagar o área de pago donde reposa la documentación requerida, y por último el control presupuestario aquí se toman las decisiones de la empresa para invertir o pedir finamiento planteando la estrategia que le convenga más la empresa.

Distinción entre los conceptos económico y financiero

El concepto *económico* está relacionado con los resultados, las ganancias y las pérdidas, los costos.

Lo *financiero* es todo lo relacionado con el movimiento concreto de fondos, los ingresos (orígenes) o los egresos (aplicaciones).

Planeamiento financiero

Una buena gestión financiera no evalúa solamente si se dispone o no hoy de dinero: se trata de planificar, de prever una buena gestión a futuro y, las probables faltas o excesos de dinero (déficit o superávit).

La herramienta principal para el planeamiento financiero es el *presupuesto financiero*, que forma parte de un sistema más amplio denominado *sistema presupuestario*. Dentro del sistema presupuestario, el presupuesto financiero permite anticipar los probables déficits, desarrolla estrategias para cubrirlos, y a la vez analiza las posibles decisiones de inversión que haya que realizar en el caso de superávit. [160] (Camila Pinar, 2007)

Para entender claramente el concepto de gestión financiera la autora Camila Pinar, 2007, realiza una diferenciación entre lo económico con lo financiero, aclarando que lo económico tiene que por con los resultados pérdidas o ganancias y ahí termina su estudio, en cambio lo financiero engloba todo, como que se debe hacer para lograr ingresos de donde vienen y hacia dónde van destinados, plantea estrategias y sobre todo la importancia radica que con la gestión financiera se tiene un claro panorama de cómo está funcionando la empresa, sus posibles déficit y si es así como financiarlo al igual que los posibles superávit y como saber invertirlos.

3.1 Los gestores financieros de las MESE.

Descripción del trabajo de gestor financiero

El Gestor Financiero es responsable de gestionar las finanzas de SABS y de mantener registros precisos de las mismas. Aunque la principal responsabilidad del Gestor Financiero es mantener la responsabilidad de las finanzas él/ella debe estar disponible para trabajar como parte de un equipo con los otros miembros de la Comisión Ejecutiva. Al mismo tiempo, es vital mantener un nivel de independencia en esta organización que se está desarrollando, para evitar cualquier tipo de parcialidad.

El candidato debe....

- Ser capaz de mantener registros adecuados y precisos así como referencias cruzadas entre las facturas, las facturas pagadas y los fondos recibidos y la actualización de dichos registros en el software "Quicken".
- Ser muy organizado.
- Sentirse cómodo en el tratamiento de muchas transacciones en efectivo así como en el manejo de grandes cantidades de dinero en especial durante el período de la convención, realizando los registros con detalles suficientes para estar en condiciones de hacer un resumen completo y adecuado después de la misma.
- Ser entusiasta.
- Ser honesto e íntegro.
- Tener seguridad en el manejo de cifras y estar preparado para tomar decisiones inmediatas cuando sea necesario.
- Ser juicioso de forma independiente.
- Estar dispuesto a dar a conocer sus opiniones.
- Trabajar con eficacia como parte de un equipo.
- Responsabilidades
- Informar periódicamente a la Junta Directiva de la situación financiera y dar directrices cuando sea necesario.
- Preparar las cuentas anuales y los registros de la auditoría de las mismas.
- Mantener la contabilidad de las suscripciones y de todas las cantidades adeudadas a SABS así como los recibos emitidos.
- Pagar las cuentas y facturas en tiempo y forma.

- Asegurar que los fondos se utilizan correctamente.
- Actualización continua de los registros.
- Presentar el informe de fin del año financiero a la Junta General.
- Preparación de las previsiones y los presupuestos requeridos por la ejecutiva.
- Asegurar que los oportunos controles financieros se han establecido y cumplido.
- Asegurar que hay reservas suficientes para lograr los objetivos en curso de SABS. [161] (Colgrave., 2012)

De acuerdo con Colgrave., 2012, un gestor financiero es el encargado de manejar las finanzas de la empresa y su buen funcionamiento se verá reflejado en su entrega y colaboración con los demás equipos de trabajo enfatizando que no se socializará mucho para que no exista parcialidad en algunas decisiones, el compartimiento y responsabilidades con la empresa deben ser correcta y oportunas dignas de un profesional con buenas principios de ética y una moral intachable.

3.1.1 Perfil académico de los gestores financieros de las MESE.

A diferencia de muchas carreras, para convertirte en un asesor financiero personal no necesitas una carrera específica. Los graduados con títulos de licenciatura de todos los diferentes tipos de disciplinas pueden convertirse en asesores financieros exitosos. Algunos estudiantes optan por tomar un camino más tradicional especializándose en áreas como finanzas, contabilidad o negocios, pero carreras como la psicología también resultan beneficiosas porque el asesoramiento involucra orientación.

Licenciatura

El requisito mínimo para tener el nivel de entrada para encontrar un empleo como asesor financiero es un título de licenciatura. Aunque una licenciatura en cualquier disciplina es aceptable, las relacionadas con este campo son más deseadas. Las especializaciones comunes incluyen: planificación financiera, contabilidad, finanzas, economía, negocios, derecho y matemáticas. Completar cursos en disciplinas como la

gestión de riesgos, planificación del patrimonio, inversión e impuestos también son beneficiosos para este campo de trabajo. Adquirir experiencia de trabajo a través de pasantías aumenta las oportunidades de empleo después de la graduación.

Programas de certificación

Para aquellos que ya tienen un título de licenciatura no relacionado con la industria financiera, completar un programa de certificación de postgrado en planeación o asesoría financiera puede resultar útil. Los programas de certificación son ofrecidos a través de muchos colegios y universidades, tanto en línea como en el campus. Estos cursos incluyen estudios en áreas como la planeación de impuestos, planificación de la jubilación, beneficios para empleados, gestión de riesgos, tácticas de inversión y seguros. Los programas de certificación suelen tardar de uno a dos años en completarse, dependiendo del programa y de si el estudiante asiste tiempo completo o tiempo parcial.

Licencias y certificaciones.

Además de la educación, todos los asesores financieros deben también obtener ciertas licencias y certificaciones. Por ejemplo, los asesores financieros que tienen que ver con acciones, bonos y pólizas de seguros tienen que obtener licencias de acuerdo con lo que venden.

Maestría

Los asesores financieros que desean destacar y tratar de avanzar en sus carreras para subir a puestos de dirección, a menudo optan por obtener un título de maestría. Los dos más comunes relacionados con este campo de trabajo son: una maestría de ciencias en finanzas, o una maestría en administración de empresas (MBA). Algunos programas de maestría incluso ofrecen especializaciones de nicho, como la gestión financiera. Algunos cursos populares de posgrado incluyen el análisis de la renta fija y la contabilidad financiera. [162] (Tanya Robertson)

Para Tanya Robertson, el perfil académico de un gestor financiero tiene que estar basado en estudios muy rigurosos de la economía actual y pasada de la empresa, siendo lo idóneo para la empresa que este manejada por profesionales como licenciados, ingenieros en el área administrativa e incluso si desean profesionalizarse

más tomar una maestría, con esto también nuestro país progresara en la medida que más profesionales se capaciten y tengan conocimientos básicos para la implementación de estrategias y toma de decisiones correcta para las empresas.

A continuación se realiza el Análisis descriptivo e interpretativo de las Encuestas efectuadas a las diferentes MESE de varias provincias del Ecuador, el modelo de las mismas consta en el anexo No. 18, se ejecutaron con el objeto de identificar los factores que inciden en la forma de financiarse y consecuentemente en la rentabilidad y crecimiento de las PYMES, las preguntas están clasificadas de acuerdo al perfil académico de los gestores financieros de las MESE, formación empírica de los gestores financieros de las MESE, fuentes y usos del financiamiento de las MESE, las herramientas financieras que utilizan las MESE y factores determinantes en la decisión de financiamiento de las MESES, estas encuestas fueron respondida en su mayoría por personal del área contable de la empresa quienes amablemente facilitaron la información

1. Edad:

Recientemente algunos asesorados me han preguntado si es necesario incluir en las reglas del juego edades límite para entrar o retirarse una empresa. [163] (Grabinsky, 2013)

Con respecto a la aseveración que hace Grabinsky, 2013, creo que la edad no es un factor determinante que pueda incidir en el desempeño laboral, claro está que según cómo pasan los años se tienen que ir acoplando y modificando ciertos criterios, de acuerdo a su experiencia laboral y desde luego el auge tecnológico y empresarial que se encuentra en miras al desarrollo exige cada día un desempeño laboral eficiente tanto de empleados como de directivos.

Cabe señalar también que algo que incide mucho en la edad de los trabajadores son los años de servicio que tienen que cumplir para jubilarse.

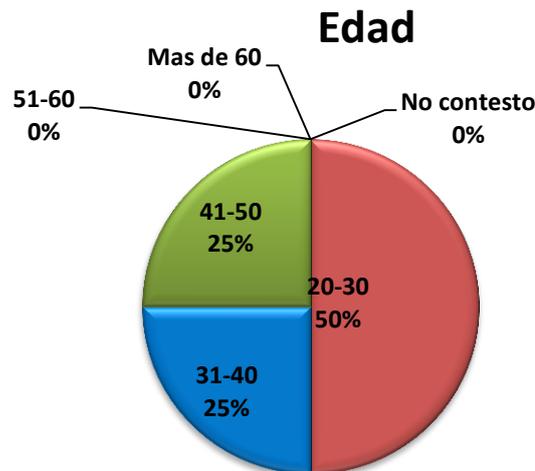


Grafico 20 .Edad.

Fuente: Encuestas realizadas a las MESE.

Elaborado por: Autora.

Como se puede evidenciar en el grafico 20 cuyas tabulaciones se encuentran en el anexo No. 18, la edad promedio de trabajadores en las MESE, en su mayoría está entre 20 a 30 años con el 50%, siendo así que se está dando más importancia al emprendimiento de jóvenes con nuevas ideas, que adultos con experiencia quizá en otras empresa o en la misma empresa, estos porcentajes van desde los 31 a 40 con el 25% y de 41 a 50 con el 25%.

2. Género:

La igualdad de género es considerada de suma importancia con el fin de lograr Trabajo Decente para todas las mujeres y hombres, y llevar a cabo cambios sociales e institucionales que produzcan un desarrollo sostenible con igualdad y crecimiento. La igualdad de género se refiere a la igualdad de derechos, responsabilidades y oportunidades que deberían beneficiar a todas las personas, sin importar si son hombres o mujeres. [164] (OIT, 2015)

De acuerdo a OIT, 2015, tanto hombres como mujeres tenemos el mismo derecho de realizarnos en las diferentes áreas laborales, y de igual manera tenemos responsabilidades que cumplir plenamente en el cargo que nos sea encomendado. Actualmente se está respetando y dignificando los derechos de las persona, entes reguladores se encargan de vigilar que se cumplan estos derechos que son

fundamentales para el desenvolvimiento y progreso pleno tanto de las empresas con del ser humano.

GENERO

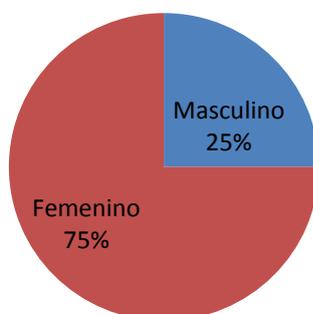


Gráfico 21 .Género.

Fuente: Encuestas realizadas a las MESE.

Elaborado por: Autora.

Se muestra en el gráfico 21 con sus tabulaciones en el anexo No. 19, un significativo porcentaje en lo que tiene que ver con el género femenino con el 75%, demostrando que las mujeres son las que desempeñan en mayor cantidad cargos contables en lo que tiene que ver con la encuesta realizada en comparación con el género masculino que tiene un 25%, dejando así en constancia que ya quedó atrás el pensamiento que la mujer está solo para cumplir tareas familiares, hoy en día la mujer se capacita y se desenvuelve perfectamente en diferentes áreas que también son realizadas por el género masculino.

3. Su experiencia profesional se basa en:

El concepto de **experiencia laboral** hace referencia al conjunto de conocimientos y aptitudes que un individuo o grupo de personas ha adquirido a partir de realizar alguna actividad profesional en un transcurso de tiempo determinado. La experiencia es considerada entonces como un elemento muy importante en lo que se refiere a la preparación profesional y en un mejor desempeño laboral en general. [165] (Tomson, 2013)

Para Tomson, 2013, la experiencia laboral o profesional, es el conocimiento que una persona adquiere ya sea por su nivel académico, sus servicios laborales, y por su

puesto por la experiencia misma que dan los años al realizar su trabajo en las diferentes áreas de trabajo.

Experiencia Profesional

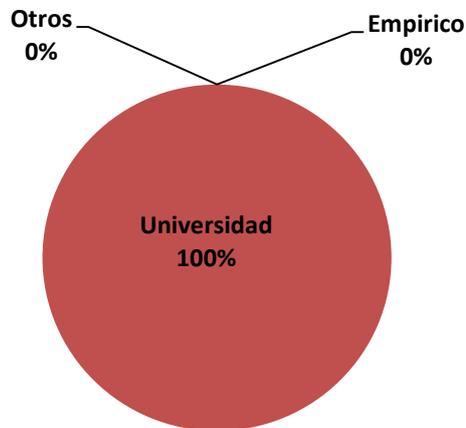


Grafico 22 .Experiencia profesional.

Fuente: Encuestas realizadas a las MESE.

Elaborado por: Autora.

Notablemente en el grafico 22 con su anexo No. 20 donde constan sus tabulaciones, el profesional opta por educarse y especializarse, para defenderse en este espacio tan competitivo, siendo en un 100% que su experiencia laboral está basada en los estudios universitarios, y el 0% en su experiencia empírica, dejando de lado lo que generalmente se sabe o se ha contado, para ya dar paso al profesionalismo, mismo que nos da la posibilidad de realizarnos como persona, y apoyar al crecimiento laboral de nuestro país.

Años laborando empresa



Grafico 23. ¿Cuánto tiempo lleva trabajando en la empresa?

Fuente: Encuestas realizadas a las MESE.

Elaborado por: Autora.

En el gráfico 23 cuyas tabulaciones se encuentran en el anexo No. 21, se puede observar que los empleados no tienen muchos años de trabajo en la empresa, esto puede darse por diferentes aspectos como bajo desempeño laboral, jubilaciones, utilidades bajas de la empresa, etc. De 1 a 3 años de desempeño tiene un 50% son muy pocos años de servicio igualmente un 50% tienen de 4 a 6 años de servicio también de un índice muy bajo de años. Como se mencionó anteriormente ya no se da tanta importancia a la experiencia que se pueda tener en el trabajo más bien ahora se está optando por renovar constantemente el personal

3.1.2 Formación empírica de los gestores financieros de las MESE.

Conocimiento empírico

Muchas personas sin tener títulos profesionales o contar con algún tipo de formación académica son expertos en hacer algo, tienen una gran habilidad en ciertos aspectos, pueden dominar a la perfección una técnica o un arte. Cuando le preguntamos en donde han adquirido este conocimiento, la respuesta es que no han ido a ninguna universidad o colegio, simplemente lo ha adquirido con la práctica.

Concepto de empírico

Se entiende por empírico algo que ha surgido de la experiencia directa con las cosas. El empirismo es aquella filosofía que afirma que todo conocimiento humano es producto necesariamente de la experiencia, ha sido aprendido de ella y gracias a ella.

Conocimiento empírico

Pues bien, el conocimiento empírico es aquel conocimiento adquirido por la experiencia. Es el conocimiento que no se adquiere filosofando ni teorizando, sino de la práctica y del contacto directo con la realidad.

En el mundo actual, si se quiere aprender algo, por lo general lo primero que se piensa es en ir a una universidad con el objetivo que alguien nos transfiera los conocimientos ya adquiridos y descubiertos. En este proceso, simplemente se aprenden y asimilan los conceptos de las cosas y de la naturaleza, pero no se validan ni replican en la realidad. La validación y la práctica del conocimiento adquirido en una universidad se

da cuando ya se es egresado, momento en el cual sé que se debe enfrentar a la realidad.

El conocimiento empírico, en cambio, se adquiere por el contacto directo con la realidad, por la percepción que se hace de ella. Se sabe que las cosas son así porque se han hecho, no porque alguien le dijo que así se hacían y que así deberían funcionar. Un bebé sabe que la luz de una vela quema porque ha metido el dedo en ella, no porque sus padres se lo hayan dicho (a esa edad no se pueden transmitir experiencias de otras personas).

Características del conocimiento empírico

“Particular: Cuando no puede garantizar que lo conocido se cumpla siempre y en todos los casos, como ocurre en el conocimiento: “en Otoño, los árboles pierden sus hojas”.

Contingente: El objeto al que atribuimos una propiedad o característica es pensable que no la tenga: incluso si hasta ahora los árboles siempre han perdido sus hojas en otoño, es pensable que en un tiempo futuro no las pierdan.

El empirismo considera que todo conocimiento de la Naturaleza es a posteriori, sin embargo Kant creyó que una parte de éste conocimiento es a priori (universal y necesario), y ello en base a que “todo conocimiento empieza con la experiencia, pero no por eso todo él procede de la experiencia”. Un conocimiento científico se adquiere de pasos metódicos y reflexivos que conducen a conocer el qué y porqué de los fenómenos o hechos” (Fuente: Wikipedia)

El conocimiento empírico en el mundo empresarial

En el mundo de la empresa, existe el conocimiento empírico y el conocimiento científico, sobre el cual no se tratará en este documento.

Lo importante que se quiere resaltar, es el éxito que el conocimiento empírico ha tenido en las empresas. Si nos ponemos a observar, nos damos cuenta que las grandes compañías han sido creadas por persona que no tiene formación profesional y quizás nunca han asistido a la universidad. En cambio, son muy pocas las grandes

empresas creadas por los miles de egresados de las más prestigiosas universidades del mundo.

Pareciera que en el mundo de las empresas, el conocimiento empírico es más efectivo que el conocimiento científico. Los grandes empresarios de la actualidad no se han formado en las universidades. Han surgido como producto de su conocimiento y experiencia directa en los negocios. Es la experiencia adquirida de la vida diaria la que les ha ensañado que se debe hacer y que no se debe hacer los negocios, y es gracias a ella que se han convertido en grandes empresarios. Tal parece que el conocimiento empírico se quisiera o pudiera contraponer con la Administración científica.

El empirismo es quizás, la fuente y la base de toda la economía y la riqueza de la humanidad. Los grandes pensadores económicos (Economistas), después de siglos de siglos de filosofar y teorizar sobre los problemas de la economía aún no han encontrado solución alguna a los problemas económicos, y quizás nunca la encuentren. En cambio el empirismo empresarial sí que ha encontrado la forma de crear grandes emporios económicos en todo el mundo, emporios que son los que mueven la economía que los pensadores y filósofos aun insisten en tratar de comprender y entender. [166] (Gerencie.com, 2011)

Gerencie.com, 2011, comienza conceptualizando al empirismo, como las habilidades que va adquiriendo una persona con la práctica, de acuerdo a su experiencia en la tarea que realice manteniéndose en contacto directo con esta, lo que facilita el entendimiento rápido y la puesta en práctica inmediata, caso contrario ocurre con el conocimiento científico donde se asiste a entidades educativa como las universidades para que alguien nos diga que se hace y como se hacen las cosas, y cuyos resultado se verán luego de la culminación de estudios y con el título obtenido el profesional recién en ese momento se verá cara a cara con la realidad.

Luego asegura que mas empresa están siendo exitosas por personas empíricas que día a día van viendo que se debe y qué no se debe hacer, que por profesionales que no tiene un visión clara de donde se va a desarrollar el negocio, y por lo que se muestra hasta ahora economistas con grandes conocimientos científicos todavía no encuentran solución a los problemas económico, mientras que el empirista ha conseguido enormes focos económicos que mueven la economía que los pensadores no comprenden.

Eres un emprendedor empírico?



Imagen 1. Eres un emprendedor empírico?

Fuente: funda pymes.

Elaborado por: Montenegro, Enrique Nuñez.

¿Qué es un emprendedor empírico? ¿Será que hay empresarios empíricos? ¿Quién tiene más probabilidades de alcanzar el éxito: alguien que obtiene una carrera o aquel que adquiere el conocimiento de a poco a la universidad de la vida? ¿Tener todos los conocimientos y ser una persona capaz, talentosa y brillante te garantiza el éxito en los negocios?

Muchos de mis clientes más exitosos, me atrevo a decir que la mayoría, no tienen estudios universitarios formales o quizás sí los tienen, pero obtuvieron una profesión muy diferente al negocio que construyeron. Otros obtuvieron carreras universitarias formales, hasta después de haber montado su propia empresa. ¿Tener conocimientos especializados realmente garantiza el éxito en los negocios?

Mis clientes se han “quejado” de haber querido tener una carrera e incluso presionan a sus hijos para, primero ir a la universidad a obtener una carrera y luego dedicarse a montar su propia empresa o a trabajar en el negocio de la familia. Sobre esto no voy a escribir hoy, lo haré en otro artículo.

Dice el Diccionario de la Real Academia que un empírico es aquel que SE RIGE POR LA EXPERIENCIA. Cuando decimos “ese es un empírico”, pensamos en una persona que no tuvo conocimientos formales en una universidad y que adquirió sus conocimientos a base de la experiencia.

Durante 30 años, trabajando con **emprendedores empíricos** me han dado la oportunidad de verlos actuar, tomar decisiones, negociar con clientes, negociar con proveedores, generar nuevas ideas de negocios, idean mejoras y agregando

innovación en sus negocios o productos. Y dicen que no tienen conocimientos. Por supuesto, que los tienen y suficientes. Además los desarrollan todos los días.

Quizás no tienen un título colgando en la pared de una oficina con el nombre Lic. Juancito Domínguez o MBA Marta por Siempre. Aprendí a respetar a estos **emprendedores empíricos** desde que era un joven contador visitando pequeños bazares y tiendas, hace unos 30 años. Muchos de esos pequeños empresarios, luego fueron grandes empresarios, algunos formidables.

Alguien muy amable me envió un correo, hace varias semanas, con este comentario:

“He leído muy atentamente sus artículos. Muchas gracias. Sus conocimientos son muy valiosos para mí. Los que somos emprendedores empíricos siempre cometemos errores; pero con un maestro al lado, en menos fácil equivocarse. Por eso muchas gracias. Al leer mi historia en uno de sus artículos, no le voy a negar que me conmovió al recordar muchas cosas y errores que he cometido. Sé que me falta mucho por aprender a conducir una empresa. Tengo miedo a equivocarme, sé que es por los atrasos que he tenido debido a mis fracasos. Pero, ahora es diferente. Estoy más atento, con oídos abiertos, muy abiertos a escuchar consejos para ponerlos en práctica en mi nuevo proyecto”

Me conmueve leer este tipo de mensajes, por varias razones. Primero, porque generalmente leo por las mañanas lo que escriben, también escribo por las mañanas. Así que, me llena de energía leer esta historia de esfuerzos, esperanza, agallas y entusiasmo. Siganlo haciendo. Y segundo, porque esos testimonios surgen del alma, de lo más hondo de una persona que desea alcanzar el éxito y está el esfuerzo por alcanzar grandes metas.

Esas historias saben a **“camino recorrido”**. Saben a **“rodillas golpeadas”** como digo en la Conferencia de los 30 Errores.

Casualmente, en dicha conferencia envió varios mensajes que son muy fuertes, muy contundentes, muy vehementes. El siguiente es uno de ellos:

“Para alcanzar el éxito en el mundo de los negocios no es suficiente ser una persona brillante, inteligente y talentosa,

***no es suficiente tener todo el dinero del mundo,
ni tampoco es suficiente tener una idea espectacular de negocios,
ni es suficiente tener un mercado deseando el producto que tenemos”***

El correo de este **emprendedor empírico** dice mucho sobre los conocimientos que son necesarios para alcanzar el éxito en los negocios. Dos de los 30 Peores Errores son estos:

La falta de conocimientos especializados

Creer que ser experto es suficiente para alcanzar el éxito

A un amigo cercano muy estudiado y calificado, le comento con frecuencia lo siguiente: *“saber demasiado se puede convertir en una barrera para el éxito”*.

El conocimiento verdaderamente es poder, pero solo poder en potencia. Debes adquirir conocimientos especializados para alcanzar el éxito en cualquier actividad que desees realizar en la vida. Yo obtuve tres carreras; pero nunca me interesaron los títulos, en alguna caja estarán; pero nunca he dejado de estudiar y leer un solo día. Tan es así, que hace unos catorce años, en un artículo que publicó el Diario La República sobre empresarios y profesionales jóvenes, decía sobre mí en el titular: “Autodidacta por convicción”.

Finalmente, todos somos “empíricos”. Yo estaría feliz de que todos seamos también “emprendedores empíricos”. El médico es un empírico, el abogado, el orador, el artista, el virtuoso, el arquitecto, el consultor, en todas las profesiones. Ellos adquieren conocimientos en las universidades; pero es en el desempeño de su profesión y a través de años de experiencias que se convierten en expertos, exitosos y bien cotizados.

Igual el empresario. Igual el emprendedor. Un día se “casa” con una idea de negocios. Se obsesiona con ella. Se apasiona con la visión de convertir esa idea de negocios en una gran empresa. Eso lo lleva a dedicar alma, corazón y vida a construir su imperio. Enfoca toda su atención a lograr sus más grandes metas. Esa pasión, esa obsesión, ese deseo profundo, esa perseverancia, esa energía y esa energía lo llevar a adquirir todos los conocimientos relacionados con el proyecto que tiene en

mente. Termina convirtiéndose en experto del producto, del cliente, del mercado y de todo lo que tenga relación con su idea de negocios.

Así es como estos “emprendedores empíricos” alcanzan el éxito en los negocios.

¿Deseas ser también un empresario exitoso? ¿Deseas convertir una idea de negocios en un imperio? ¿Deseas llevar tu empresa al siguiente nivel de crecimiento? ¿Deseas alcanzar la libertad financiera, la riqueza y la prosperidad en el mundo de los negocios? Entonces, anda y toma todos esos conocimientos que tienes y úsalos para construir una gran empresa, para vivir el estilo de vida espectacular que deseas y que sabes que mereces.[167](Montenegro, 2012)

Muy interesante artículo de Montenegro, 2012, donde da mucho valor al conocimiento empírico en los negocios pero también reconoce lo importante de la especialización de conocimiento poniendo así en una balanza el conocimiento empírico con el conocimiento científico.

Menciona que a lo largo de los años han habido experiencias como que muchos empresarios primero han logrado tener empresa exitosa y luego han tomado la opción muy acertada de capacitarse para el óptimo manejo y desarrollo de su empresa en el mercado, es así que con un título universitario se capacita y con su experiencia se complementa para llevar la empresa a un éxito absoluto.

4. Cargo:

El concepto de cargo también se utiliza para nombrar a un **empleo, oficio o responsabilidad**. Por ejemplo: *“Me desempeño en el cargo de gerente general de un hotel internacional”, “¿Te interesa el cargo? Deberías completar el formulario y entregarlo al departamento de Recursos Humanos”, “Llevo diez años esperando este momento: siempre quise ocupar un cargo gerencial en esta compañía”* [168] (Carrion, 2010)

Para Carrion, 2010, cargo es una responsabilidad que se otorga a una persona para que desarrolle una determinada actividad, aportando sus conocimientos y experiencia laboral.

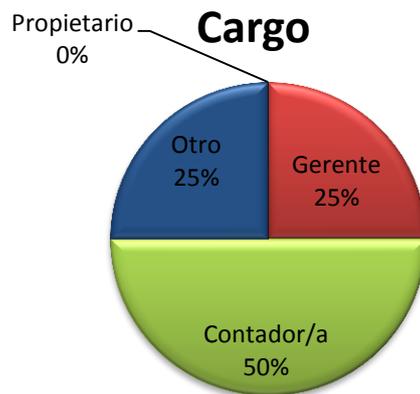


Gráfico 24. Cargo.

Fuente: Encuestas realizadas a las MESE.

Elaborado por: Autora.

Se puede notar en el gráfico 24 de acuerdo a sus tabulaciones en el anexo No. 22, que quienes tienen más conocimientos acerca del desenvolvimiento laboral de la empresa son los encargados del área contable siendo esto con un 50%, mientras que el cargo de gerente está con un 25% y otros cargos con un 25%. La finalidad de este gráfico es para tener una visión clara de hacia quien deben ir encaminadas futuras encuestas que servirán como referencia para el mejor desarrollo y sostenimiento de las PYMES.

5. Experiencia relacionada al cargo:

El concepto de experiencia, en un sentido coloquial, generalmente se refiere al conocimiento procedimental (cómo hacer algo), en lugar del conocimiento factual (qué son las cosas). Los filósofos tratan el conocimiento basado en la experiencia como "conocimiento empírico" o "un conocimiento a posteriori".[169] (Carrion, 2010)

Por su parte Carrion, 2010, menciona que la experiencia relacionada al cargo es más empírica esto quiere decir se basa en la experiencia, que tiene el empleado conforme va pasando los años este va adquiriendo habilidades haciendo su trabajo más práctico y cómodo.

Experiencia relacionada al cargo



Gráfico 25. Experiencia relacionada al Cargo.

Fuente: Encuestas realizadas a las MESE.

Elaborado por: Autora.

La experiencia relacionada al cargo como se puede ver en el gráfico 25 con sus tabulaciones en el anexo No. 23, tiene mayor porcentaje de 4 a 6 años de servicio en el cargo con el 50%, con esto se nota que en las empresas si está dando importancia a la experiencia que tiene el trabajador al desempeñare en su cargo, menos cantidad de trabajadores han trabajado de 1 a 3 años con un 25%, al igual con un 25% de trabajadores del total de la empresa han trabajado más de 10 años. Cabe señalar que la tendencia de la experiencia relacionada al cargo no está ni por muy poco años de experiencia, ni por muchos años de experiencia, más bien se encuentra en un punto equilibrado de años.

Cuántas empresas existen en el sector

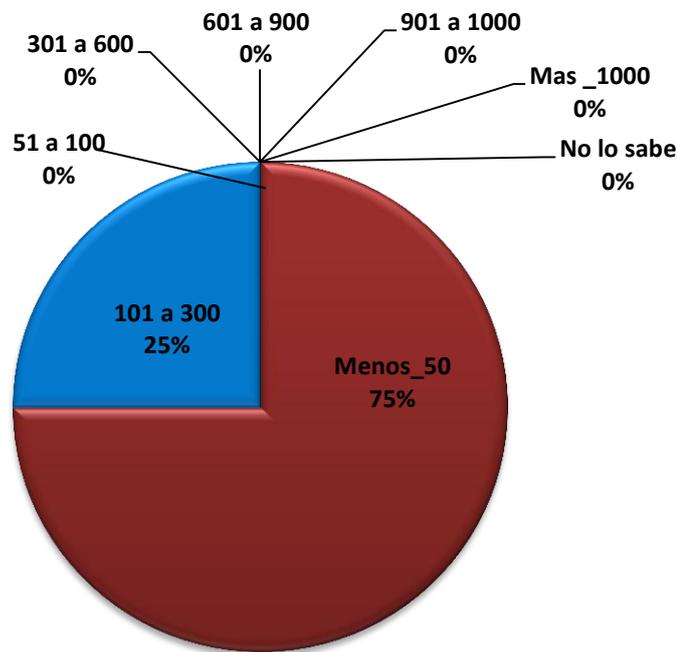


Gráfico 26. ¿Cuántas empresas existen en el sector productivo al que su empresa pertenece?

Fuente: Encuestas realizadas a las MESE.

Elaborado por: Autora.

Como se menciona en la pregunta de cuántas empresas existen en el sector productivo al que su empresa pertenece, en su gráfico 26 cuyas tabulaciones se reflejan en el anexo No. 24, la mayoría de encuestados respondieron que menos de 50 con un notable 75% es decir más de la mitad del porcentaje global, seguidamente de 101 a 300 empresas con un 25%, se ve claramente un salto entre la porción de las empresas de 51 a 100, entonces el sector productivo está creciendo lento pero un tanto favorable considerando que nuestro país es pequeño en número de habitantes, pero con gente muy emprendedora que está dando buenos frutos para el desarrollo productivo del Ecuador

18. Su empresa tiene ventajas en relación a la competencia?

Se denomina ventaja competitiva a una ventaja o característica que una compañía tiene respecto a otras compañías competidoras, lo que la hace diferente y permite atraer más consumidores. [170] (Córdoba, 2010)

Córdoba, 2010, menciona que la ventaja competitiva en las empresas se da cuando estas logran diferenciarse de mejor manera que la competencia logrando más utilidades.

Ventajas _ empresa en relacion _Competencia

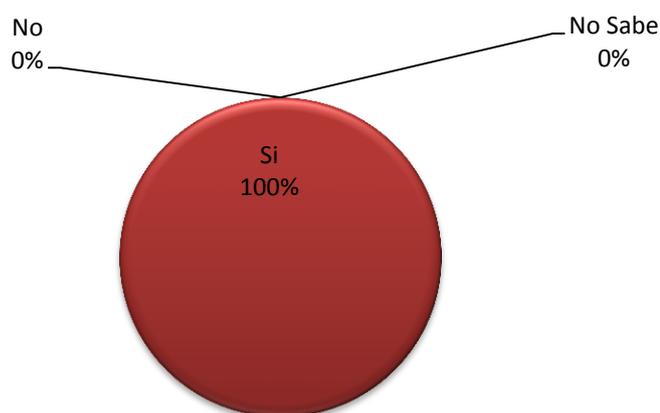


Gráfico 27. Su empresa tiene ventajas en relación a la competencia?

Fuente: Encuestas realizadas a las MESE.

Elaborado por: Autora.

Como se puede notar en el gráfico 27 con sus respectivas tabulaciones en el anexo No. 25, en relación con la competencia las empresas han logrado significativas ventajas competitivas con un 100%, lo que quiere decir que cada vez se están preocupando más por mejorar, sobresalir y sobre todo distinguirse con nuevos productos llamativos y que nos faciliten la vida a los millones de usuarios que nos beneficiamos de los productos y servicios que ofrecen las empresas, y a la vez estas también logran mayor beneficios económicos, es decir todos ganamos.

19. ¿Cuál es la mayor ventaja que tiene su empresa con respecto a la competencia?

Ventajas competitivas son ventajas que posee una empresa ante otras empresas del mismo sector o mercado, que le permite destacar o sobresalir ante ellas, y tener una posición competitiva en el sector o mercado.

Estas ventajas competitivas se pueden dar en diferentes aspectos de la empresa, por ejemplo, puede haber ventaja competitiva en el producto, en la marca, en el servicio al

cliente, en los costos, en la tecnología, en el personal, en la logística, en la infraestructura, en la ubicación, etc. [171] (Soudan, 2010).

Por su parte Soudan, 2010, define a la ventaja competitiva en varios aspectos de acuerdo al sector donde se encuentre desarrollando la empresa.

CUADRO SINÓPTICO DE LAS VENTAJAS QUE TIENE LA EMPRESA CON RESPECTO A LA COMPETENCIA.

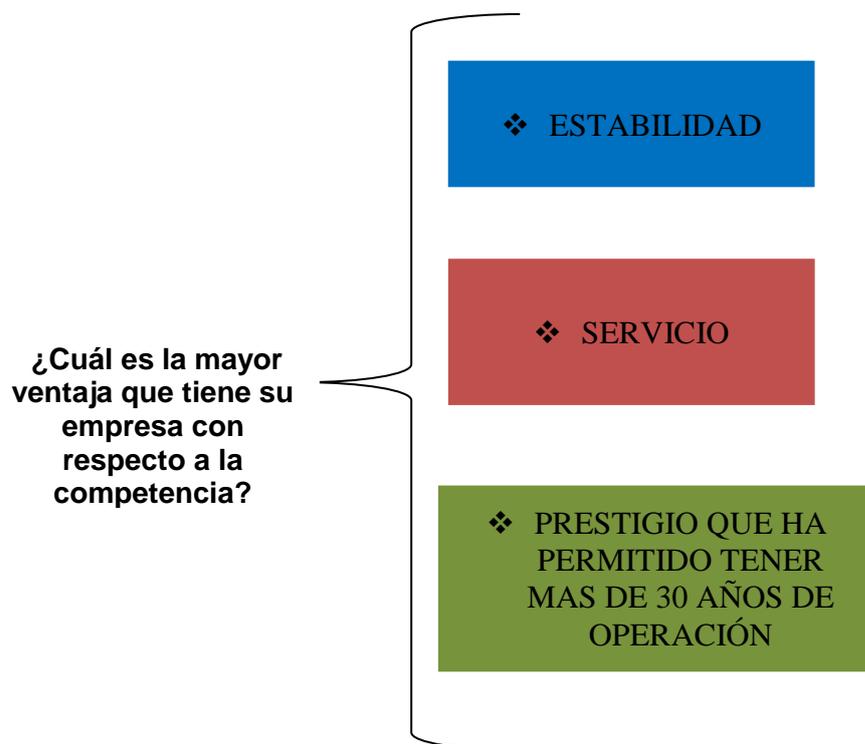


Gráfico 28. ¿Cuál es la mayor ventaja que tiene su empresa con respecto a la competencia? .

Fuente: Encuestas realizadas a las MESE.

Elaborado por: Autora.

En esta pregunta abierta las respuestas según el gráfico 28 respecto a sus tabulaciones en el anexo No. 26, fueron varias de acuerdo al sector donde se realiza como se mencionó anteriormente, estas fueron Estabilidad, Servicio, Prestigio que ha permitido tener más de 30 años de operación, estas conjuntamente con estrategia bien formuladas han llevado a las empresas a distinguirse competitivamente de la competencia logrando mayores beneficios para los clientes y utilidades para la empresa.

3.2 Fuentes y usos del financiamiento de las MESE

El financiamiento no es más que los recursos monetarios financieros necesarios para llevar a cabo una actividad económica, con la característica esencial que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Puede ser contratado dentro y fuera del país a través de créditos, empréstitos, de obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo. Una buena administración financiera es un elemento vital para la planificación óptima de los recursos económicos en una empresa, y para poder hacer frente a todos los compromisos económicos presentes y futuros, ciertos e inciertos que le permitan a la empresa reducir sus riesgos e incrementar su rentabilidad.

El financiamiento puede clasificarse de dos maneras:

- **Financiamiento Interno.-** Es aquel que proviene de los recursos propios de la empresa, como: aportaciones de los socios o propietarios, la creación de reservas de pasivo y de capital, es decir, retención de utilidades, la diferencia en tiempo entre la recepción de materiales y mercancías compradas y la fecha de pago de las mismas.
- **Financiamiento Externo.-** Es aquel que se genera cuando no es posible seguir trabajando con recursos propios, es decir cuando los fondos generados por las operaciones normales más las aportaciones de los propietarios de la empresa, son insuficientes para hacer frente a desembolsos exigidos para mantener el curso normal de la empresa, es necesario recurrir a terceros como: préstamos bancarios, factoraje financiero, etc.

Una de las principales formas de obtener financiamiento es el crédito, que no es más que el dinero que se recibe para hacer frente a una necesidad financiera y el que la entidad se compromete a pagar en un plazo de tiempo, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo. La respuesta a dónde obtener un crédito no es difícil pero sí muy amplia, pues existen diversas instituciones encargadas de otorgarlo, de ahí que existan dos tipos de crédito: el bancario y el no bancario, así como diversas fuentes de obtener financiamiento. [172] (Lopez, 2012)

Por su parte Lopez,2012, describe que el financiamiento es el dinero que se utiliza para presentes y futuras obligaciones que tenga que cumplir la empresa, este financiamiento puede ser interno o externo, entendiéndose por interno aquellos fondos que posee la empresa en su capital y recursos financieros, y externo cuando se pide financiamiento mediante un crédito a una tercera persona para poder solventar necesidades que se estén presentando, todo esto será posible con una buena administración financiera capaz de saber hacia dónde llevar a la empresa y elegir que opción es la más conveniente para general mayores utilidades.

Es importante entonces saber cómo se generan las fuentes y cuáles son los usos que se le dan:

FUENTES:

- La utilidad
- La depreciación
- Aumento del capital (y prima en colocación de acciones)
- Aumento de los pasivos.
- Disminución en los activos

USOS:

- Aumento de activos
- Disminución de pasivos
- Pérdidas netas
- Pago de dividendos o reparto de utilidades
- Readquisición de acciones. [173] (Ramos, 2012)

Como se identifican las Fuentes y los Usos?

La metodología más simple para la identificación es la siguiente

Tabla 4. Como se identifican las Fuentes y los Usos?

Cuenta	Variación	Tipo
Activo	▲	Uso
Activo	▼	Fuente
Activo	▶	NA

Pasivo	▲	Fuente
Pasivo	▼	Uso
Pasivo	▶	NA
Patrimonio	▲	Fuente
Patrimonio	▼	Uso
Patrimonio	▶	NA

Fuente: Estado De Fuentes Y Uso De Fondos.

Elaborado por: Ramos, Antonio Mosquera.

A si mismo Ramos, 2012, presenta una clasificación de las fuentes de financiamiento de acuerdo a Activos, Pasivos y Patrimonio respectivamente, y de los usos que se puede dar a estas fuentes para mejorar el desempeño empresarial.

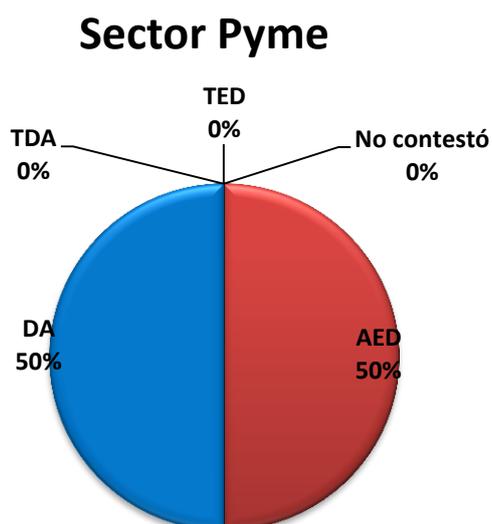


Gráfico 29. ¿El sector de las Pymes a nivel nacional ha crecido en los últimos años?

Fuente: Encuestas realizadas a las MESE.

Elaborado por: Autora.

Según la encuesta realizada en el gráfico 29 cuyas tabulaciones se presentan en el anexo No. 27, los participantes respondieron en un 50% que están De Acuerdo que en el Ecuador el sector de las Pymes ha crecido en los últimos años, y un 50% están en Algo En Desacuerdo, notándose así que este sector no ha crecido lo suficiente como para que se piense que es algo rentable para una inversión.

3.2.1 Fuentes de Financiamiento

FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Las fuentes de financiación son todos aquellos mecanismos que permiten a una empresa contar con los recursos financieros necesarios para el cumplimiento de sus objetivos de creación, desarrollo, posicionamiento y consolidación empresarial. Es necesario que se recurra al crédito en la medida ideal, es decir que sea el estrictamente necesario, porque un exceso en el monto puede generar dinero ocioso, y si es escaso, no alcanzará para lograr el objetivo de rentabilidad del proyecto. En el mundo empresarial, hay varios tipos de capital financiero al que pueden acceder acudir una empresa: la deuda, al aporte de los socios o a los recursos que la empresa genera.

En las organizaciones hay una habilidad financiera que debe fomentarse, y es la de red desplegar el dinero generado por la empresa, tanto a nivel interno como externo, en oportunidades de crecimiento. En oportunidades que generen valor económico; pero si carecen de ella, pueden suceder dos cosas:

1. Que sean absorbidas por otras con mayor habilidad o desaparecer por la ineficiencia e incompetencia.

Los directivos se dedican más a mirar hacia adentro, incluso hacia atrás (llamado por algunos el ombligismo empresarial), en lugar de mirar alrededor y hacia delante. Su interés no se ha centrado en las implicaciones de las nuevas tecnologías y en el direccionamiento a 5 o 10 años, sino en reducir su estructura y responder al último movimiento de la competencia (reactivo), o en reducir su ciclo productivo.

Aunque éstos últimos son importantes, tienen más que ver con competir en el presente que en el futuro. Lo cual nos lleva siempre a mejorar márgenes decrecientes y utilidades del negocio del pasado.

FUENTES INTERNAS

1. Emisión de acciones.

2. Aportes de capital.
3. Utilidades retenidas: Las utilidades no repartidas a socios.
4. Fondos de depreciación. O sea la cifra que se cargó contablemente como gasto por el uso de maquinaria y equipos, sin que realmente hubiese existido desembolso alguno. Bajo éste rubro deben catalogarse también la amortización de inversiones.
5. Venta de activos fijos.

FUENTES EXTERNAS.

1. Créditos de proveedores.
2. Créditos bancarios.
3. Créditos de fomento
4. Bonos: Son una fuente alterna de financiación externa para la empresa. Representa una hipoteca o derecho sobre los activos reales de la empresa. En caso de liquidación los bonos hipotecarios son pagados antes que cualquier derecho sobre los activos; además los bonos tienen garantizado un rendimiento independiente del éxito de la empresa. Una figura interesante en los bonos son los BOCEAS, Bono Obligatorio Convertible en Acciones, el cual se suscribe como un título valor con propósito crediticio, por medio del cual las sociedades captan recursos en calidad de préstamo, reembolsable a mediano o largo plazo a cambio de una rentabilidad constante.
5. Leasing: Es una forma alterna de financiación, mediante la cual el acreedor financia al deudor cuando éste requiere comprar algún bien durable , mediante la figura de compra del bien por parte del acreedor y usufructo del mismo por parte del deudor. El acreedor mantiene la propiedad del bien durante todo el periodo financiado y el deudor le reconoce un canon de arrendamiento prefijado por su utilización. Se establece de antemano la opción de compra de

parte del deudor, al cabo de cierto tiempo de usufructo por un valor residual, usualmente pactado como un porcentaje del valor inicial del bien.

6. Cofinanciación.
7. Cartas de crédito: Es la forma de hacer negocios entre un comprador y un vendedor que no se conocen. Usualmente las cartas de crédito se utilizan, a más de garantía de que se producirá el pago, como instrumento de financiación. Se presenta un intermediario bancario que garantiza el pago.
8. Aceptaciones bancarias y financieras: En el fondo es una letra de cambio aceptada por un banco con cargo al comprador de bienes manufacturados. El vendedor vende al comprador una mercancía, y con base en la factura comercial, debidamente aceptada por el representante legal, se estipula un título valor en el que se estipula que el comprador debe al vendedor el importe de la venta y que le pagará dentro de un plazo convenido usualmente uno, dos, tres meses o con plazo máximo a un año. Quien elabora el documento es una entidad financiera, a petición del comprador, quien asume la responsabilidad de cancelar su valor en el mismo banco. Cuando la entidad financiera que da el aval es un banco, se llama aceptación bancaria, y si es otro tipo de entidad financiera, se denomina aceptación financiera.
9. Factoring: Es un sistema de descuento de cartera que permite al vendedor hacerse a liquidez con base en sus cuentas por cobrar.
10. Titularización: Analicemos la titularización a través del parque central Bavaria (septiembre 21/99), que poseía dos edificios valuados en \$4.4480 millones, para lo cual, si buscara venderlos, sería muy difícil. Sin embargo éste es un capital valioso e importante dentro de la empresa. La empresa volvió líquido éste patrimonio, pasando dichos edificios a un patrimonio autónomo, con lo cual los saca de su balance y los convierte en títulos valores. Probablemente si estos títulos salieran al mercado como títulos de participación, no tendrían mucho atractivo, porque sólo es una participación en el inmueble. Para lo cual es parque central Bavaria busca un mecanismo de rentas mixta en el cual el comprador asegura un DTf+4 puntos, cercano al 25%, es decir una renta fija superior a lo que ofrecen los mercados bancarios.

11. Sobregiro bancario: corresponde a un cupo de crédito automático a un costo habitualmente más elevado que el ordinario.
12. Tarjetas de crédito.
13. “Ángeles inversionistas”. Ángeles Inversionistas: Se les denomina ángeles inversionistas a personas naturales que financian iniciativas empresariales a título personal, como dice Marcelo Rabba Apará en su artículo Para qué sirven los Ángeles y El Capital Semilla: “El inversionista Ángel normalmente aparece en ese momento que el empresario decide salir de su medio de origen para buscar los recursos necesarios que permitan concretar su Plan de Negocios. De ahí en adelante, lo acompañará aportando dinero, contactos, trabajo, experiencia y todos los recursos necesarios para que se vayan cumpliendo las etapas que son requisito para recibir
14. Fondos de capital de riesgo (FCR): La escasa capacidad de las entidades financieras Colombianas para evaluar el riesgo de las inversiones y la percepción sobre el alto riesgo que existe en empresas nacientes o en sus primeras etapas de desarrollo, hace que sea muy escasa la oferta de recursos por parte de agentes especializados, dispuestos asumir este tipo de riesgos. Lo que da lugar a fuentes de financiación alternas para consecución de recursos en el largo plazo dentro de esquemas que permitan repartir el riesgo entre diferentes actores. [174] (Lopez, 2012)

Para Lopez N. A., las fuentes de financiamiento son alternativas que asisten a la empresa en momentos oportunos para poder responder con eficiencia sus necesidades de financiamiento, siendo el crédito una alternativa que debe entenderse como algo donde se debe acudir cuando sea obligatoriamente necesario y solo en la medida exacta para que así la empresa permanezca estable y el dinero se maneje correctamente haciéndolo producir en la medida que se necesite y no se esté acumulando infructuosamente.

También cita dos clases de financiamiento interno y externo.

Financiamiento interno: son los fondos que posee la empresa por aportaciones de los socios, utilidades retenidas, ventas o fondos que la empresa sigue reutilizando para generar más utilidades.

Financiamiento externo: Créditos, bonos y todo lo referente a las obligaciones que pueda contraer la empresa con personas fuera de la empresa.

Fuentes de Financiamiento Suficientes para las Pymes

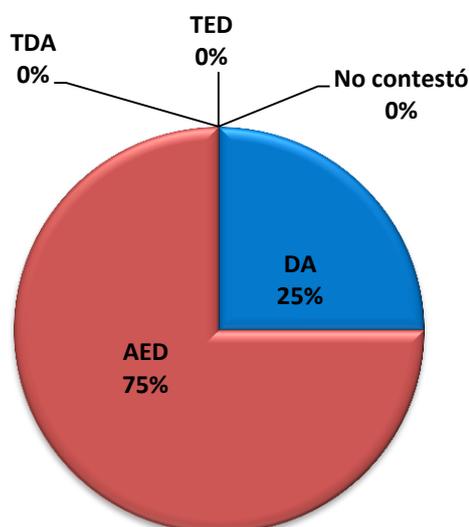


Gráfico 30. ¿Las fuentes de financiamiento que existen en el mercado benefician y son suficientes para las Pymes?

Fuente: Encuestas realizadas a las MESE.

Elaborado por: Autora.

Dado el porcentaje del gráfico 30 con sus respectivas tabulaciones en el anexo No. 28, los empresarios están Algo en Desacuerdo con las fuentes de financiamiento que existen en el mercado para las Pymes con un 75%, y De Acuerdo un 25% este porcentaje se debe a que varios de ellos supieron mencionar que las fuentes de financiamiento están dirigidas más a empresas grandes y empresa más reconocidas y de mayor prestigio desmotivando a los emprendedores que piensan en abrir pequeñas empresas.

Tabla 9. Tasas de Interés y Regulaciones del Banco Central del Ecuador -Junio-2015

Tasas de Interés			
junio-2015			
1. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES			
Tasas Referenciales		Tasas Máximas	
Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento:	% anual	Tasa Activa Efectiva Máxima para el segmento:	% anual
Productivo Corporativo	8.70	Productivo Corporativo	9.33
Productivo Empresarial	9.78	Productivo Empresarial	10.21
Productivo PYMES	11.16	Productivo PYMES	11.83
Consumo	15.84	Consumo	16.30
Vivienda	10.62	Vivienda	11.33
Vivienda de Interés Público		Vivienda de Interés Público	4.99
Microcrédito Acumulación Ampliada	22.02	Microcrédito Acumulación Ampliada	25.50
Microcrédito Acumulación Simple	24.86	Microcrédito Acumulación Simple	27.50
Microcrédito Minorista	27.47	Microcrédito Minorista	30.50
2. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS PROMEDIO POR INSTRUMENTO			
Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Depósitos a plazo	5.48	Depósitos de Ahorro	1.24
Depósitos monetarios	0.54	Depósitos de Tarjetahabientes	1.24
Operaciones de Reporto	0.08		
3. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS REFERENCIALES POR PLAZO			
Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Plazo 30-60	4.44	Plazo 121-180	5.97
Plazo 61-90	4.56	Plazo 181-360	6.66
Plazo 91-120	5.55	Plazo 361 y más	7.61
4. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS MÁXIMAS PARA LAS INVERSIONES DEL SECTOR PÚBLICO			
(según regulación No. 009-2010)			
5. TASA BÁSICA DEL BANCO CENTRAL DEL ECUADOR			
6. OTRAS TASAS REFERENCIALES			
Tasa Pasiva Referencial	5.48	Tasa Legal	8.70
Tasa Activa Referencial	8.70	Tasa Máxima Convencional	9.33
7. Tasa Interbancaria			
8. Boletín de Tasas de Interés			
8.1. Boletín Semanal de Tasas de Interés			
8.2. Comparación Tasas: Activas Promedio – Referenciales BCE			
9. Información Histórica de Tasas de Interés			
9.1. Tasas de Interés Efectivas			
9.2. Resumen Tasas de Interés			
9.3. Tasas de Interés por Tipo de Crédito (Vigente hasta Julio de 2007)			
9.4. Boletines Semanales de Tasas de Interés			
10. Material de Apoyo:			
10.1. Instructivo de Tasas de Interés – Incluye ejemplos			
11. Informes de Tasas de Interés:			
11.1. Evolución del Crédito y Tasas de Interés			

12. Base legal:	
<u>Ecuador</u>	<u>12.1. Base Legal: Regulación No. 153 del Directorio del Banco Central del</u>
<u>Ecuador</u>	<u>12.2. Base Legal: Regulación No. 154 del Directorio del Banco Central del</u>
<u>Ecuador</u>	<u>12.3. Base Legal: Regulación No. 161 del Directorio del Banco Central del</u>
<u>Ecuador</u>	<u>12.4. Base Legal: Regulación No. 184 del Directorio del Banco Central del</u>
<u>Ecuador</u>	<u>12.5. Base Legal: Regulación No. 190 del Directorio del Banco Central del</u>
<u>Ecuador</u>	<u>12.6. Base Legal: Regulación No. 197 del Directorio del Banco Central del</u>
<u>Ecuador</u>	<u>12.7. Base Legal: Regulación No. 198 del Directorio del Banco Central del</u>
<u>Central del Ecuador</u>	<u>12.8. Base Legal: Regulación No. 009-2010 del Directorio del Banco</u>

(*) Nota General: El artículo 6, del Capítulo I "Tasas de interés referenciales", y el artículo 3 del Capítulo II "Tasas de Interés de Cumplimiento Obligatorio", del título Sexto "Sistema de tasas de interés", del Libro I "Política Monetaria-Crediticia", de Codificación de Regulaciones del Banco Central del Ecuador, establece que, en caso de no determinarse las tasas de interés referenciales y máximas por segmento, **para el período mensual siguiente regirán las últimas tasas publicadas por el Banco Central del Ecuador.**

Para mayor información, contáctenos: pub.econ@bce.ec

Fuente: Tasas de Interés Banco Central del Ecuador.

Elaborado por: B.C.E.

[175] (B.C.E, 2015)

Según el Banco Central del Ecuador, 2015, mediante la tabla número 9 indica las tasas de interés para junio del 2015, así:

La Tasa Activa Efectiva Referencial en el segmento que estamos interesados que es Productivo PYMES tiene una tasa anual del 11.16, mientras que en la Tasa Activa Efectiva Máxima se muestra con 11.83, como se puede ver no existe mucha diferencia en cuanto a las tasas anuales para el sector productivo PYMES, pero comparado con los otros segmentos que anteceden al segmento PYME las tasas de interés son mucho más bajas, como el sector productivo y corporativo, dando como resultado negativo que muchos emprendedores están dejando de lado su sueño de crear empresas, perjudicando no solo al sector productivo si no al país.

¿Las regulaciones del Banco Central, en cuanto a tasas de interés son favorables para la Pymes del Ecuador?

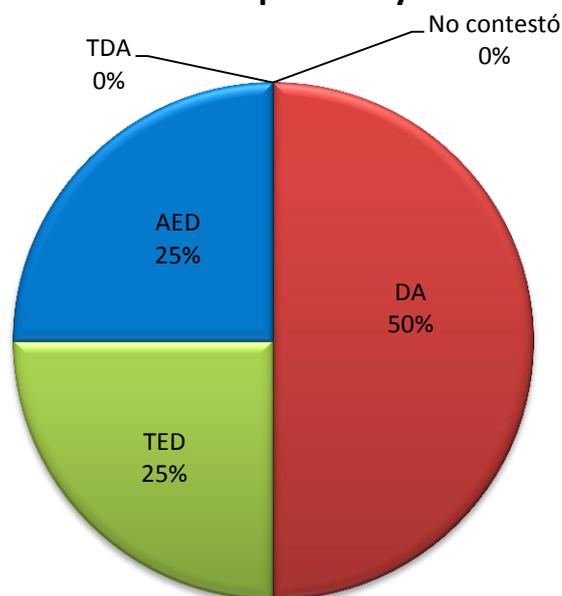


Gráfico 31. ¿Las regulaciones del Banco Central, en cuanto a tasas de interés son favorables para la Pymes del Ecuador?

Fuente: Encuestas realizadas a las MESE.

Elaborado por: Autora.

Como se nota en el gráfico 31 con sus tabulaciones en el anexo No. 29, el Banco Central tiene gran cantidad de regulaciones en cuanto a las tasas de interés, y al monto de su créditos y muchas de ellas perjudican al sector Pyme ya que por ejemplo para poder beneficiarse de un crédito que signifique un cantidad mayor a los 100.000\$ se tiene que solicitar en un central de crédito, debido a que en las sucursales que se encuentran distribuidas en los diferentes cantones provincias, no lo realizan y es precisamente en estos lugares donde más se encuentran las pequeñas y medianas empresa, este y muchos más comentarios negativos fueron dados por las personas entrevistadas, evidenciándose así los siguientes porcentajes, De Acuerdo 50%, Algo en Desacuerdo 25, y Totalmente en Desacuerdo 25%.

Viabilidad de crédito

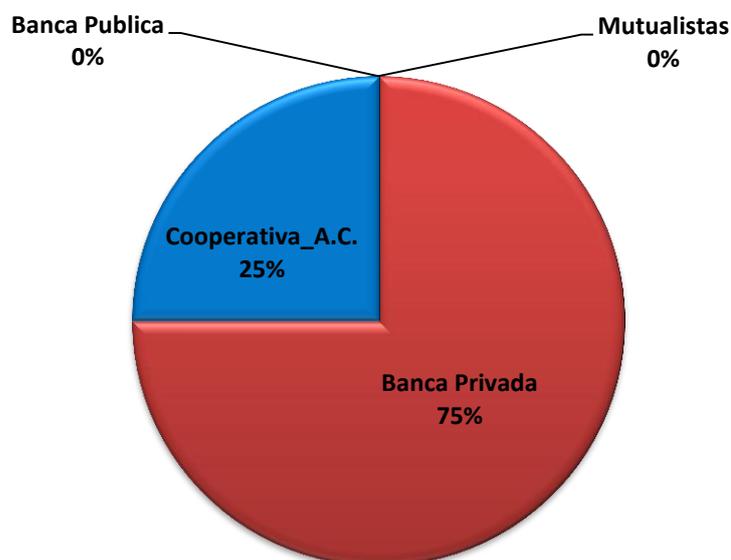


Gráfico 32. ¿En qué tipo de institución financiera existe mayor viabilidad de acceso al crédito?

Fuente: Encuestas realizadas a las MESE.

Elaborado por: Autora.

Se establece la pregunta con cuatro alternativas donde el encuestado puede elegir, claramente vemos en el gráfico 32 cuyas tabulaciones se encuentran en el anexo No. 30, que la Banca Privada proporciona mayor viabilidad de acceso a crédito a las PYMES, esto es porque sus montos de crédito que brindan a los clientes son más altos que el de las Cooperativas de Ahorro y Crédito que tienen un 25%, estas poseen menos capital que la Banca Privada de igual manera sus créditos van dirigidos más hacia consumo y vivienda mientras que los bancos proporcionan opciones para emprendedores que quieran iniciar sus negocios con inversión grande de dinero, contrariamente se nota con la Banca Pública con 0% quiere decir que el estado no impulsa el crecimiento empresarial y por último las mutualistas que al igual que la banca pública esta con un 0%.

Plazo de Crédito

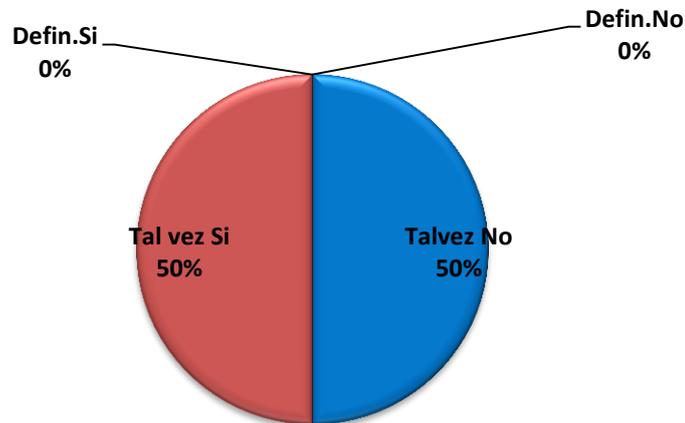


Gráfico 33. ¿El plazo de los créditos que otorgan las instituciones financieras es suficiente para lograr las metas de desarrollo de la Pymes?

Fuente: Encuestas realizadas a las MESE.

Elaborado por: Autora.

En el gráfico 33 con sus tabulaciones en el anexo No. 31, se muestra que para las PYMES el otorgamiento de créditos por parte de las instituciones financieras siempre ha sido un tanto desigual comparado con los créditos y plazos que se otorga para las empresas grandes, entonces el plazo es un obstáculo aun mayor para emprender ya que estos por lo general no son a largo plazo como para que las PYMES puedan lograr las ganancias esperadas y lograr cubrirlos, por esta razón el 50% respondió que Tal vez Si el plazo es suficiente, el otro 50% respondió negativamente con Tal vez No, mientras que Definitivamente si y Definitivamente No respondieron un 0%.

Monto de Crédito

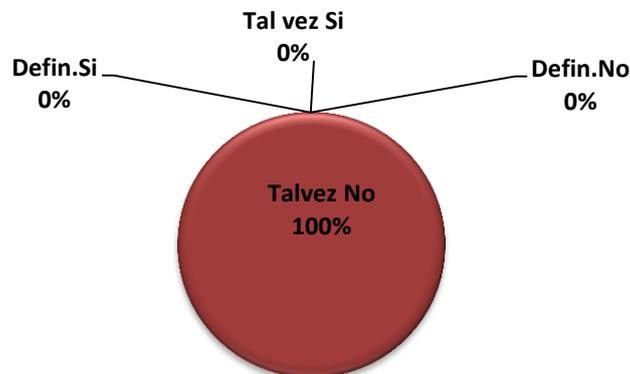


Gráfico 34. ¿El monto de los créditos que otorgan las instituciones financieras es suficiente para cubrir las necesidades de financiamiento de las Pymes?

Fuente: Encuestas realizadas a las MESE.

Elaborado por: Autora.

Se puede considerar según el gráfico 34 con sus tabulaciones en el anexo No. 32, que el monto de los créditos que otorgan las instituciones financieras sean estas pública o privadas Tal vez no es suficiente para cubrir todas las necesidades de financiamiento de las Pymes, siendo así que en esta alternativa se respondió un 100% del total encuestado; el sector PYME en nuestro país está en una etapa todavía temprana, es por eso que las instituciones financieras no apuestan por dar créditos elevados a la pequeñas y mediana empresas.

Requisitos Instituciones Financieras

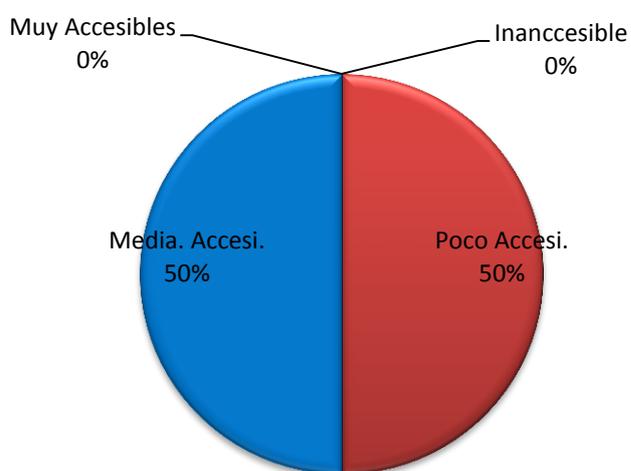


Gráfico 35. Los requisitos solicitados por las instituciones financieras.

Fuente: Encuestas realizadas a las MESE.

Elaborado por: Autora.

Hoy en día las instituciones financieras poseen un sin número de opciones de crédito y cada vez se va haciendo más fácil acceder a ello, y como se puede notar en el gráfico 35 con sus respectivas tabulaciones en el anexo 33, los requisitos solicitados para este caso tienen una tendencia entre Medianamente Accesibles con un 50% y Poco Accesibles con 50%, es decir un término medio, lo que para algunos puede ser fácil acceder a los créditos para otros no, esto más depende de la situación económica que se posea para responder sobre el crédito y por su puesto en el plazo que se pacte.

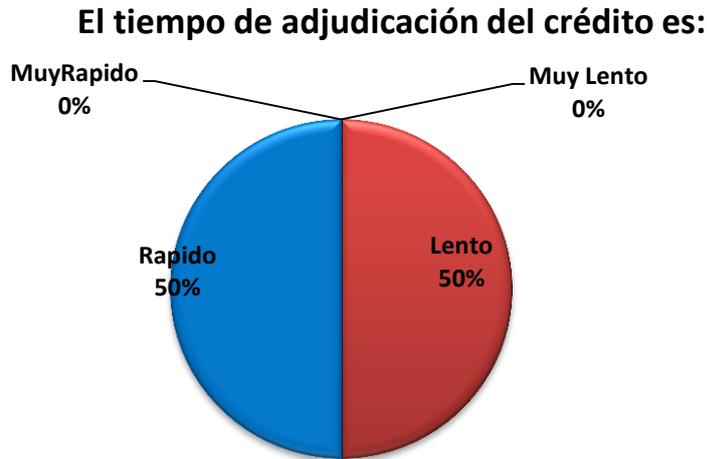


Grafico 36. El tiempo de adjudicación del crédito es:

Fuente: Encuestas realizadas a las MESE.

Elaborado por: Autora.

Notamos en el grafico 36 de las tabulaciones que constan en el anexo No. 34. que ya teniendo toda la documentación en orden, cláusulas y disposiciones del crédito claras la adjudicación de los créditos para la mitad de los encuestados ha sido rápida con un 50% y para la otra mitad ha sido lento con un 50%, esto como en el punto anterior depende también del tipo y monto de crédito que se esté solicitando, las instituciones financieras aseguran mucho sus créditos por lo que a veces se toman un poco más de tiempo para la investigación y validación de los datos del cliente que está solicitando el crédito.

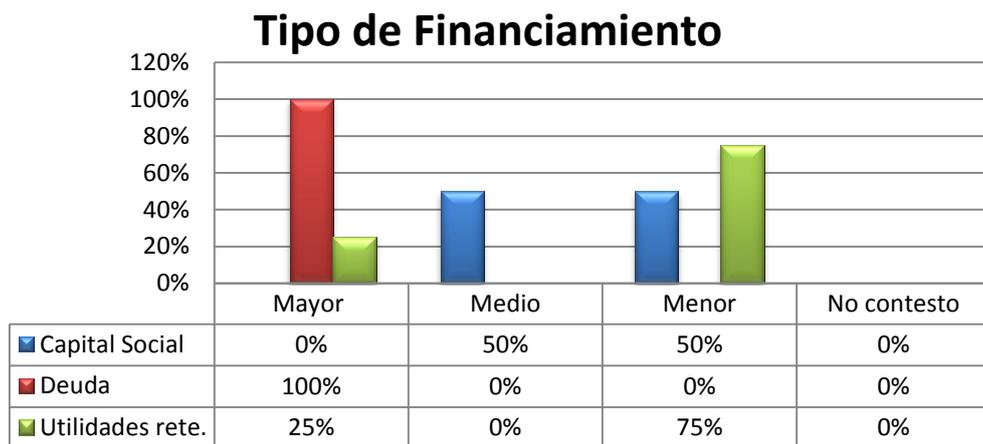


Grafico 37. ¿Cuál cree que sería el mejor tipo de financiamiento para las Pymes?

Fuente: Encuestas realizadas a las MESE.

Elaborado por: Autora.

Se evidencia en el gráfico 36 respecto a sus tabulaciones en el anexo No.35, que el mejor tipo de financiamiento para las PYMES es la Deuda el 100% de los encuestados respondieron que la deuda es la mejor opción que tiene los emprendedores para financiar sus negocios mediante esta, una persona llamada deudor recibe de una persona llamada acreedor el crédito en plazo y condiciones pactadas por las dos partes con esto no se estaría tocando el capital social de la empresa capital que es el aporte que realizan los socios hacia la empresa para que esta crezca se desarrolle y produzca, este aporte no se devuelve a los socios, su porcentaje está de Medio con un 50% y Menor con un 50%; otro aspecto igual de importante son las utilidades retenida que están con un porcentaje de Mayor 25% y Menor posibilidad 75%, el empresario en vez de tomar esta para financiamiento como se mencionó anteriormente optan hacia la decisión de tomar deuda, y con dichas utilidades retenidas más bien impulsan el crecimiento del capital Social habiendo de la empresa cobre más fuerza y estabilización.

Financia_corto plazo_proveedores?

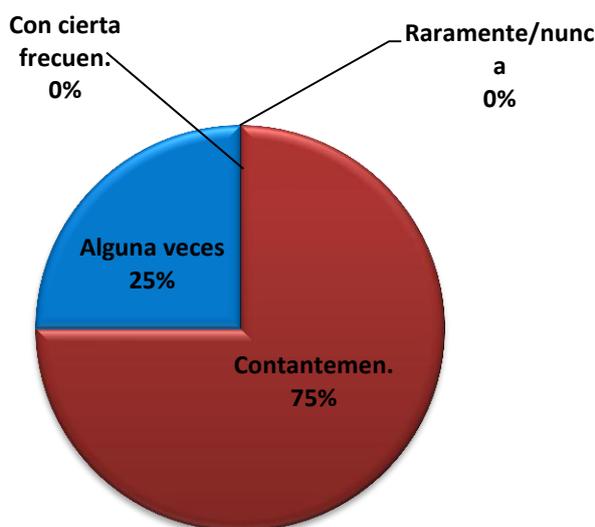


Gráfico 38. ¿Su empresa se financia en el corto plazo a través de proveedores?

Fuente: Encuestas realizadas a las MESE.

Elaborado por: Autora.

En el gráfico 38 de las tabulaciones del anexo No. 36, comprendemos que las pymes recurren al financiamiento en el corto plazo a través de proveedores debido a que los créditos que brindan las instituciones financieras son poco accesibles para este tipo de empresas, este crédito se refiere a postergar el pago de facturas de 60 o 90 días o más, se refleja que un 75% de empresas que Constantemente utilizan el

financiamiento en el corto plazo a través de proveedores y un 25% Alguna vez han recurrido a este tipo de financiamiento, las respuestas nos orientan a que las empresas siempre están buscando mejores alternativas para su financiamiento.

Fuentes de financiamiento que posee la empresa

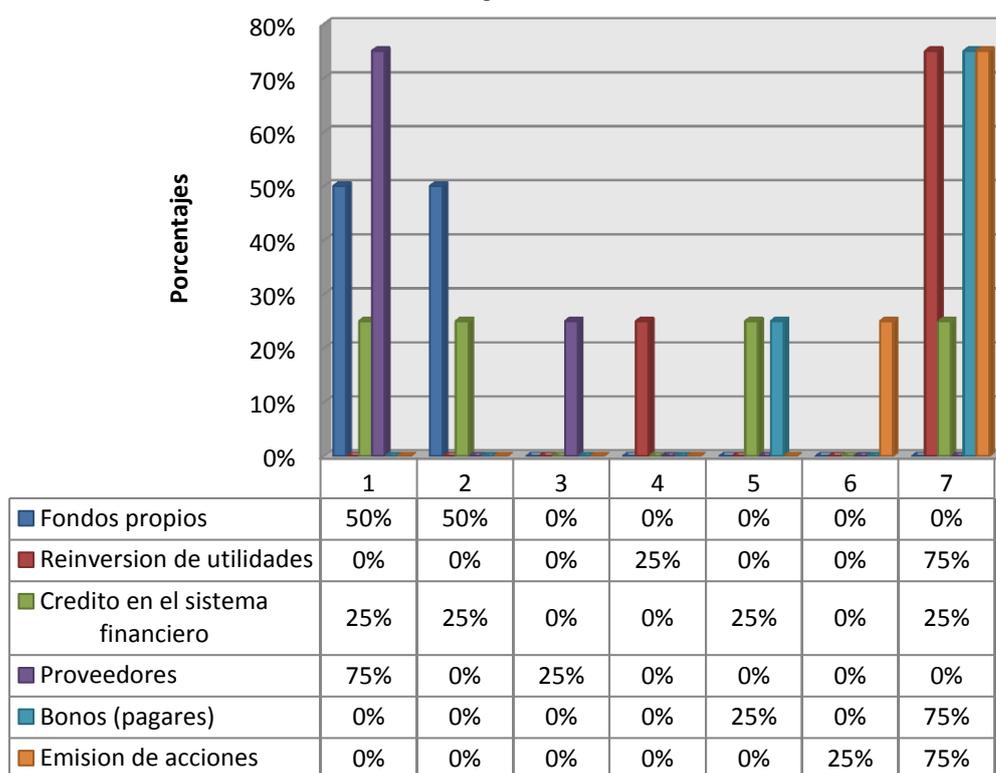


Gráfico 39. ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento que tiene su empresa? Valor de 1 a 7 siendo 1 el de mayor relevancia.

Fuente: Encuestas realizadas a las MESE.

Elaborado por: Autora.

Varias son las fuentes de financiamiento que tiene la empresa, estas son utilizadas para su crecimiento y progreso, como notamos en el gráfico 39 con sus respectivas tabulaciones en el anexo No. 37, la fuente de financiamiento que más relevancia muestra valorada de 1 a 7 siendo 1 el de más relevancia es Proveedores con un 75% en 1 y un 25% en 3, luego esta Fondos propios con 50% en 1 y el otro 50% en 2, Crédito en el sistema financiero repartido en 1 con 25%, 2 con 25%, 5 con 25% y 7 con 25%, esta fuente de financiamiento es la que más criterios diferentes tiene, Bonos en 4 con 25% y en el de menos relevancia 7 con el 75%, y por último la fuente de financiamiento de menor relevancia es la emisión de acciones con 25% en 6 y 75% en el nivel d

Financiamiento externo de la empresa

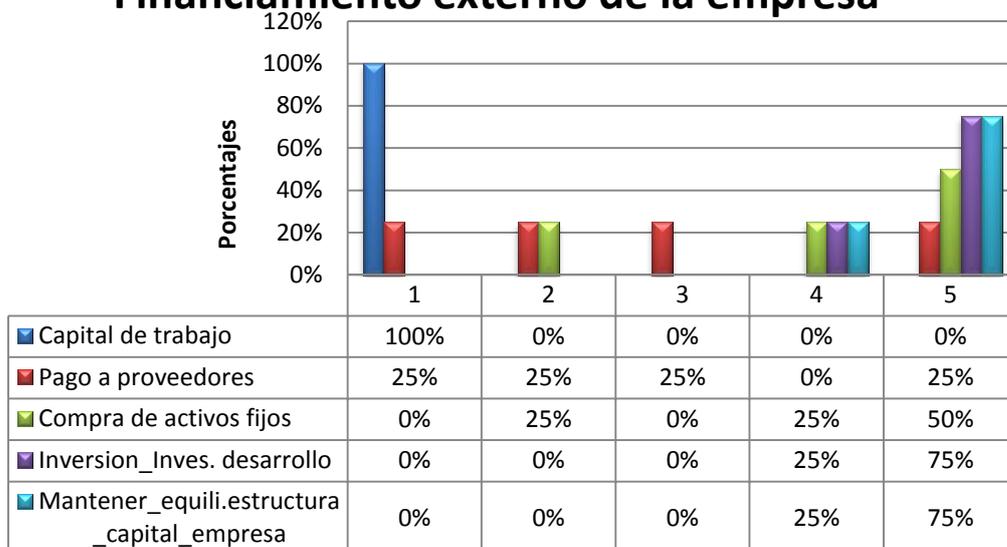


Gráfico 40. ¿El financiamiento externo de su empresa está destinado a:

Fuente: Encuestas realizadas a las MESE.

Elaborado por: Autora

Se recurre a un financiamiento externo para la empresa cuando esta no es capaz de seguir trabajando con fondos propios, así que requiere obtener financiamiento de entidades o entes externos para solventar sus necesidades, es así que en el gráfico 40 cuyas tabulaciones se encuentran en el anexo No. 38, la mayor parte de estos fondos van destinados al capital de trabajo teniendo este un 100%, le sigue el pago a proveedores con un 25% en 1, 25% en 2, 25% en 5, seguidamente se nota gran discrepancia en criterios de respuesta, Comparar de activo fijos con 25% en 2, 25% en 4 y 50% en 5, Mientras que en Inversión en investigación y desarrollo y Mantener equilibrada la estructura de capital de la empresa tiene porcentajes iguales en los mismos niveles de importancia, así, 25% en 3 y 75% en 5.

3.2.2 El Uso del Financiamiento

Expresión usada en el contexto de la administración, organización de la Empresa, negocios y gestión.

Es la incorporación de Bienes que realiza una Empresa.

Este aumento puede generarse por tres razones:

- 1) capitalización de beneficios,
- 2) aumento del Pasivo (ejemplo: Compra de mercancías a Crédito), y

3) disminución del mismo Activo (Compra en efectivo).

[176] (eco-finanzas)

Según eco-finanzas el uso del financiamiento se refiere a asociar todas las fuentes de financiamiento que tiene la empresa aquí se estudia cada componente para darle el mejor uso, se toma las acciones de acuerdo a lo que se posea, se plantea las estrategias y en seguida se procede a implementarlas de acuerdo a las necesidades que se vayan presentando.

Gestion Financiera_competitividad

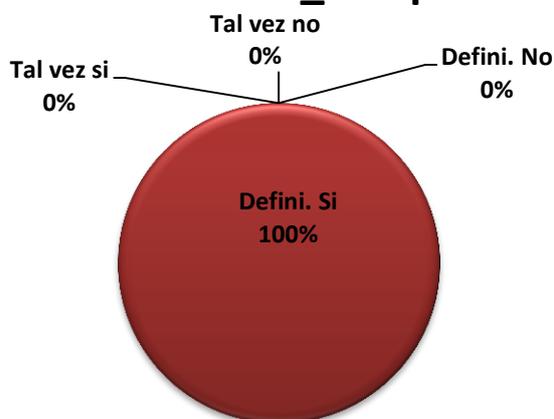


Gráfico 41. ¿Considera que la gestión financiera o análisis financiero del desempeño de su empresa es relevante para generar competitividad?

Fuente: Encuestas realizadas a las MESE.

Elaborado por: Autora.

El análisis financiero de la empresa proyecta información de mucha importancia para que esta pueda sobresalir competitivamente de los rivales, y aquí en el gráfico 41 con sus tabulaciones del anexo No. 39, se evidencia su importancia al tener un porcentaje del 100% en Definitivamente si, las empresas se apoyan en esta herramienta esencial para el desarrollo competitivo empresarial.

Financiar parte _ activos con deuda es benéfico?

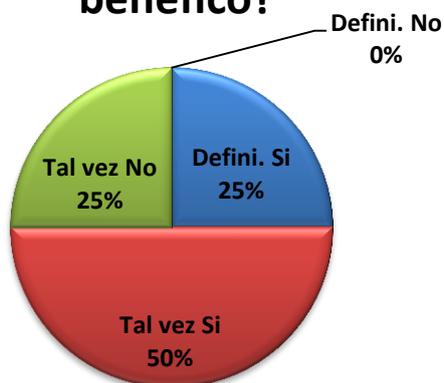


Gráfico 42. ¿Considera que financiar con deuda parte de los activos o bienes con los que trabaja la empresa es benéfico?

Fuente: Encuestas realizadas a las MESE.

Elaborado por: Autora.

Al financiar con deuda parte de los activos o bienes con los que trabaja la empresa, se debe estar seguro de poder cubrir el capital y sus respectivos intereses en un plazo determinado, y como las PYMES son empresas de pequeños recursos y pequeña producción, debido a esto las respuestas que se evidencian en el gráfico 42 con su respectivo anexo No. 40, son diferentes: un 25% opina que Definitivamente sí, una gran mayoría de 50% que Tal vez sí, es decir duda entre financiar o no con deuda, y un 25% que Tal vez no.

Empresa a tomado deuda por algun objetivo especifico



Gráfico 43. ¿Su empresa ha tomado deuda para algún objetivo específico?

Fuente: Encuestas realizadas a las MESE.

Elaborado por: Autora.

Definitivamente todas las empresas en alguna ocasión han tomado deuda por algún objetivo, como vemos en el grafico 43 de las tabulaciones en el anexo No. 41, el 100% opina lo mismo, y aquí viene bien el comentario que supo manifestarme el gerente de una empresa que el que no toma deuda no progresa, ya que la misma razón que impulsa a trabajar es la responsabilidad que tengo para cubrir mi deuda.

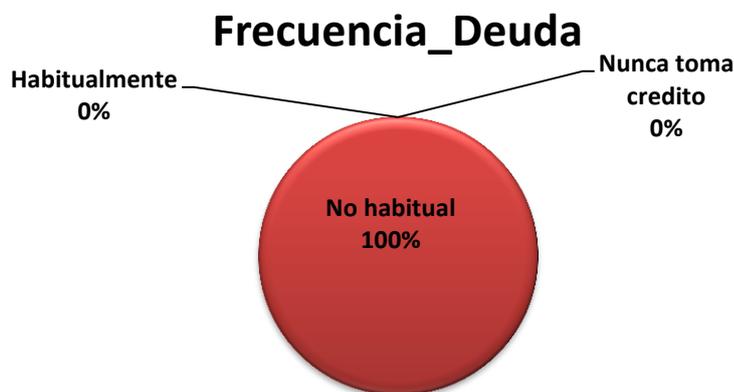


Grafico 44. ¿Con que frecuencia su empresa toma deuda?

Fuente: Encuestas realizadas a las MESE.

Elaborado por: Autora.

Lo esencial para las empresas es su estabilidad por esta razón no se arriesgan a tomar constantemente crédito, más bien optan por la cancelación primero de una deuda para acceder a otra, porque sobrecargarse de deudas puede resultar perjudicial, así que en el gráfico 44 cuyas tabulaciones se encuentran en el anexo No.42, la opinión fue en un 100% de que las empresa No habitualmente toman deuda.

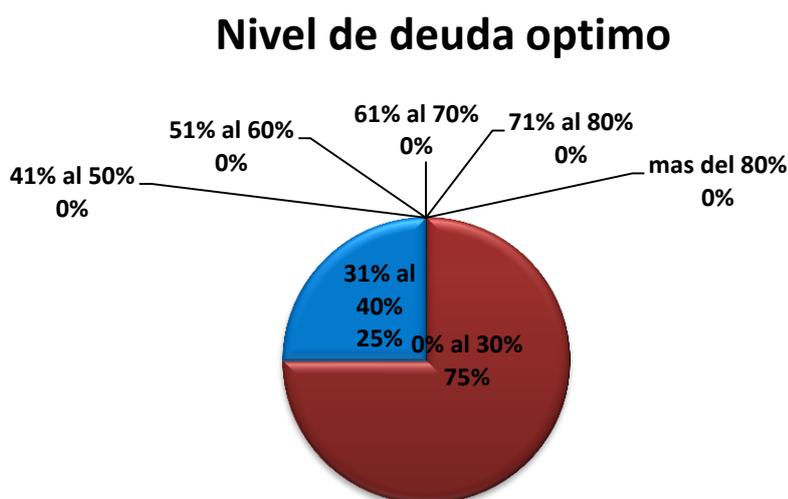


Grafico 45. Qué nivel de deuda lo considera óptimo para su empresa o para las pymes en general?

Fuente: Encuestas realizadas a las MESE.

Elaborado por: Autora.

Se puede probar en el gráfico 45 con su anexo No.43, que las Pymes consideran el nivel óptimo de deuda es el más bajo de 0% al 30% con un porcentaje de respuesta del 70%, demostrando que como se dijo en el punto anterior la empresa no debe depender mucho de créditos para desarrollarse, mientras que un 25% opinan que el nivel de deuda puede ser de 31 al 40%, en ambos casos están con menos del 50%, quiere decir que la empresa también puede desarrollarse sin tener que depender necesariamente de una deuda.

Reinversion_utilidades_positiva para Pymes

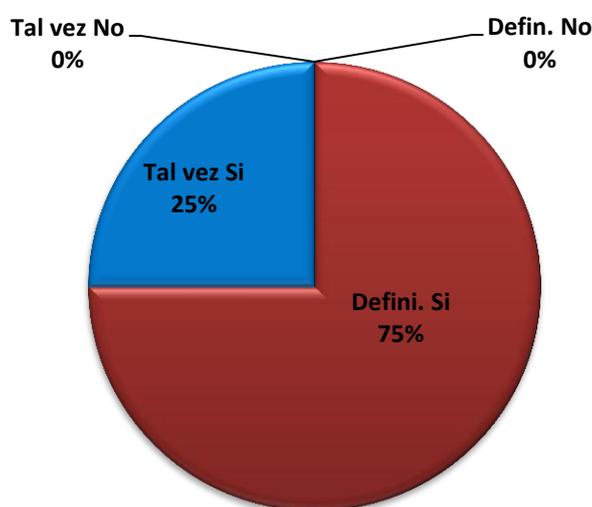


Gráfico 46. ¿Considera que la reinversión de las utilidades es positiva para el crecimiento de las pymes?

Fuente: Encuestas realizadas a las MESE.

Elaborado por: Autora.

La reinversión de utilidades es un factor muy importante para el crecimiento de la PYMES porque si se cuenta con esto ya no abra necesidad de recurrir a deuda, se reducirá el pago de interés, también las utilidades no saldrán seguirán quedando en la empresa para su desarrollo, concordando con esto se dio las repuestas reflejadas en el gráfico 46 y su respectivo anexo No. 44, con un 75% con una aseveración positiva de Definitivamente sí y con un 25% de Tal vez sí.

Cuando la empresa obtiene utilidad

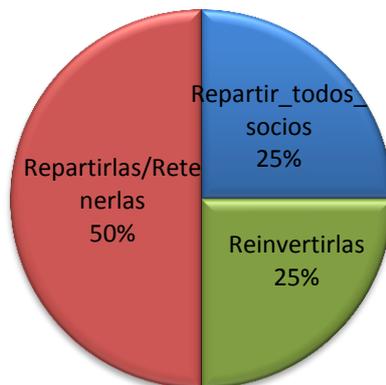


Gráfico 47. Cuando su empresa obtiene utilidades la tendencia es:

Fuente: Encuestas realizadas a las MESE.

Elaborado por: Autora.

Las utilidades de las empresa se utilizan de acuerdo a criterios de los socios esto depende más de reglamentos interno y de cómo se esté desarrollando la empresa en el mercado, y así lo muestra las estadísticas del gráfico 47 que pertenece a las tabulaciones del anexo No. 45, con diferente criterios siendo el más seleccionado de Repartirlas/Retenerlas con un 75%, seguido de Repartirlas a todos los socios con un 25% y también con un 25% la opción de Reinvertirlas.

Empresa financia a travez I.F.

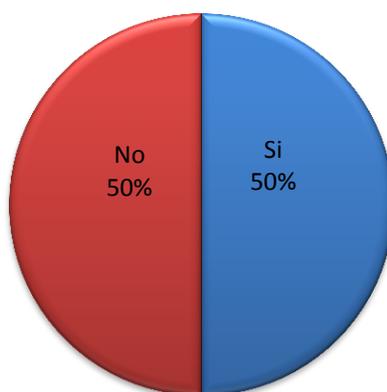


Gráfico 48. ¿Su empresa se financia a través de préstamos realizados e instituciones financieras?

Fuente: Encuestas realizadas a las MESE.

Elaborado por: Autora.

Podemos notar en el gráfico 48 cuyas tabulaciones se encuentran en el anexo No. 46, que no todas las PYMES se están financiando con préstamos en instituciones financieras, estas pueden optar por otros tipos de financiamiento que las beneficien más, dejando en claro que hoy en día no solo las instituciones financieras son las responsables de otorgar crédito, contamos con una variedad de formas de hacer que nuestros negocios progresen sin depender específicamente de esta opción, así el 50% si se financia con préstamos en instituciones financieras, mientras que el otro 50% elige por otra clase de financiamiento.

3.3 Las herramientas financieras que utilizan las MESE.

ESTADO DE FUENTES Y USO DE FONDOS

El administrador financiero tiene a su disposición una gran variedad de herramientas financieras que le permiten tomar decisiones de gran importancia para las empresas, una de estas herramientas es la aplicación del estado de fuentes y usos, el cual permite definir cuál es la estructura financiera de la organización y determinar cómo se financia la empresa. Esto con el fin de realizar los correctivos que permitan lograr el principio de conformidad financiera.

El principio de conformidad financiera busca que las empresas utilicen sus fuentes de corto plazo en usos de corto plazo y de la misma manera las fuentes de largo plazo en usos de largo plazo y para el pago de dividendos que se realicen con la generación interna de recursos.

El estado fuentes y usos se ha convertido en una gran herramienta para el financiero debido a que da luces sobre las empresas rentables y autofinanciadas, al igual que da información sobre la obtención de los recursos necesarios para el crecimiento de los activos. [177] (Ramos, 2012)

Para Ramos, 2012, una de las herramientas financieras más utilizadas son el estado de fuentes y uso de fondos, basado en estos el administrador puede percibir claramente la situación financiera de la empresa y tomar acciones según sea el caso, también aporta diciendo como se debe manejar las fuentes de largo y corto plazo haciendo usos de esta según como estén presentándose las fuente; así si las fuentes son a largo plazo el uso que se les dé sea a largo plazo y son a corto plazo entonces

su uso debe darse a corto plazo, por ejemplo si tenemos fuentes a largo plazo y las usamos en el corto plazo el dinero se vuelve ocioso provocando superávit en la empresa y de igual manera si tenemos fuentes de corto plazo y les damos un uso a largo plazo no vamos a alcanzar los resultados planificados provocando un déficit.

Es importante tener en cuenta otras herramientas como son el Punto de equilibrio, básico para la determinación mínima de ventas, Valor económico agregado (EVA) importante en estos tiempos de competitividad puesto que determina si nuestra empresa está generando valor o destruyendo nuestro capital.

Ebitda, indicador que analiza la utilidad gestionada es decir si la administración está gestionando recursos para la organización.

Dupont, indicador que permite analizar la rentabilidad de los activos frente a la rotación del mismo.

Palanca de crecimiento, análisis combinado de margen EBITDA (ME) y productividad del capital de trabajo (PKT), razón financiera que permite determinar qué tan atractivo resulta para una empresa su crecimiento desde el punto de vista del valor.

Sería muy interesante poder aplicar todas estas herramientas en las diferentes Pymes que se basan solamente en las utilidades de la empresa para la toma de decisiones, muchas veces por ahorro en costos o la falta de una asesoría financiera por parte del profesional encargado de presentar sus estados financieros.

Esta situación hace que muchas empresas tengan utilidades a fin del periodo y a mediados del siguiente tengan problemas de liquidez, endeudamiento, capacidad de pago y el rublo de resultado del ejercicio este en rojo.

No es lógico que una empresa termine con buenas utilidades y en menos de 6 meses teniendo los mismo activos este en una situación que ponga en aprietos la administración, dado la confianza que tuvieron en las utilidades y no se proyectó y analizó lo que podría pasar en el futuro.

De ahí la importancia de cambiar el tipo de análisis que se viene haciendo en las pymes y evitar estos resultados para las empresas. [178] (Córdoba, 2010).

A sí mismo, Cordoba,2010, indica que existen más herramientas financieras que pueden ser útiles en el momento de plantear una estrategia empresarial, hasta ahora la mayoría de empresarios solo planten su estrategias según las utilidades que el negocio esta dejando, tal vez por la falta de conocimientos o falta de asesoría dejan de lado importantes herramientas que orientan para la determinación de las ventas, en qué nivel de competitividad se encuentra la empresa, rentabilidad de los activos, analizando todos estos aspectos podríamos tener una visión más clara de la realidad de la empresa produciendo mayores beneficios en el corto plazo, no solo se esperaría que el negocio de resultado al finalizar el proyecto más bien se irá teniendo resultados según se vaya desarrollando el proyecto

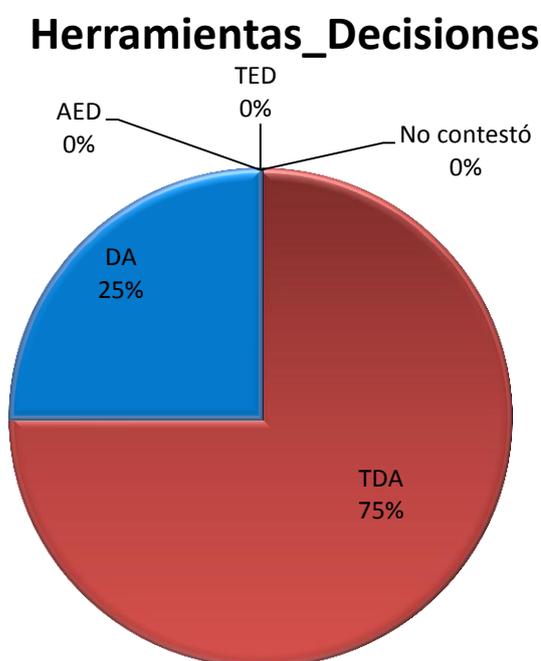


Grafico 49. ¿El uso de las herramientas y/o técnicas financieras ayudan a tomar decisiones adecuadas a las Pymes?

Fuente: Encuestas realizadas a las MESE.

Elaborado por: Autora.

Las PYMES para su desarrollo y desenvolvimiento en el mercado, comúnmente se apoyan en la utilidades que posee la empresa y cuando no se cuentan con suficiente capital para invertir o estas se terminan la empresa puede hasta llegar a quebrar, aquí la importancia de utilizar herramientas financieras para que la empresa tenga más posibilidades de cómo saber sobrellevar sus actividades de una manera más eficiente, debido a esto se puede observar en el gráfico 49 que se desprende de las tabulaciones del anexo No. 47, el 75% ha opinado que la herramienta financieras

ayudan en la toma de decisiones del empresa y el 25% está también De acuerdo con esta afirmación.

3.3.1 La utilidad de las herramientas financieras

La importancia de las herramientas financieras dentro de círculo empresarial es importante porque por ese medio se muestra la utilidad o ganancias de la empresa que son los estados financieros.

Las Herramientas son aquellos recursos que nos sirven para llevar acabos nuestros trabajos y obligaciones dentro de una entidad.

La importancia de la administración y las herramientas financieras son para mejorar los servicios, productos de las empresas y tener una buena planeación.

Para enfocarnos a las herramientas financieras y su aplicación, con el fin de darle cada vez más la importancia que tiene la aplicación de herramientas.

“Que cambien aquel concepto de que la empresa que genera utilidades es aquella que está bien”, Pues no en todo los casos.

Las herramientas financieras son muy útiles porque nos permiten organizar los estados financieros para llevar un mejor manejo y tener la seguridad de que se están manejando y aplicando las herramientas financieras correctamente para incrementar las utilidades de la empresa.

La aplicación de herramientas financieras en las empresas nos ayuda la búsqueda de información es útil para los administradores y personas encargadas de tomar decisiones que afecten la estructura financiera de la organización.

Los estados financieros, la toma de decisiones, las proyecciones financieras y aplicando las políticas de capital de trabajo y buenas administración, son una de las herramientas financieras que debe tomar en cuenta las empresa. [179] (Jiménez, 2011)

Por su parte Jiménez, 2011, asocia las utilidades que puede conseguir la empresa con la utilización correcta de las herramientas financieras que son varias y cada una aporta con información de cada sector de la empresa. Si logramos darles correcto uso nos servirán como recursos informativos útiles y así saber si se está operando correctamente la empresa y con el apoyo de estas herramientas seguramente se lograra incrementar los beneficios y utilidades.

3.3.2 Herramientas financieras utilidades en la gestión financiera

Las aplicaciones de herramientas financieras en las empresas como búsqueda de información útil para los administradores y personas encargadas de tomar decisiones que afecten la estructura financiera de la organización se está convirtiendo en un factor clave para la generación de valor.

Dado que en la actualidad se recurre mucho a la contabilidad creativa con el fin de aumentar o disminuir la utilidad de la empresa, sería un error tomar decisiones financieras y poner en riesgo la misma confiándose solo de la utilidad reflejada en los estados financieros.

Actualmente se cuenta con indicadores financieros tradicionales como son los indicadores de Liquidez, Actividad, Endeudamiento, Rentabilidad, los cuales arrojan información importante sin embargo no toda la información que se podría tener para evitar resultados no esperados en las finanzas de la empresa. [180] (Córdoba, 2010)

Según Córdoba, 2010, las herramientas financieras ayudan a la gestión financiera en la búsqueda de la información útil para los encargados de las finanzas de la empresa, puesto que se debe tener claro que no todas las empresa que generan utilidades se encuentran financieramente bien , como es el caso de algunas empresa que resultan con buenas utilidades en el principio de sus actividades pero que a largo plazo no se dan los mismos resultados y esto se debe a que no e cuenta con suficiente información y sus estrategias financieras son equivocadas, solo están guían en estados financieros, si analizar otros puntos básicos para el buen funcionamiento de la empresa, entonces si tenemos la posibilidad de contar con recursos que nos beneficien en la toma de decisiones debemos hacer uso de ellos y dejar atrás solo la información general que se tenía de la empresa, actualmente se tiene que estar empapado de información concerniente a todos los sectores de la empresa para saber

concretamente que está pasando, como nos estamos desarrollando y hacia donde debemos encaminar nuestra empresa.

Utiliza herramientas financieras

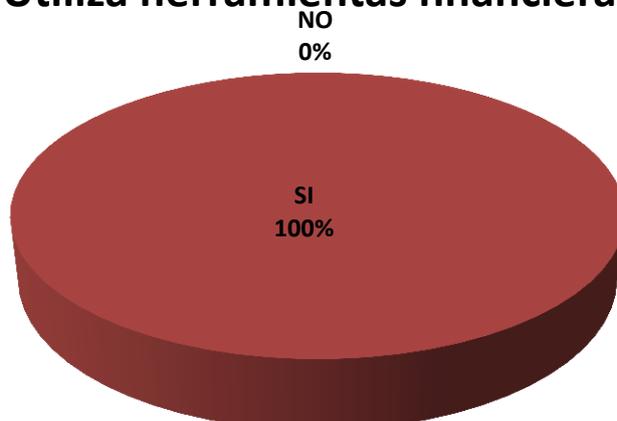


Grafico 50. ¿Su empresa utiliza herramientas financieras para gestionar y tomar decisiones?

Fuente: Encuestas realizadas a las MESE.

Elaborado por: Autora.

Las empresa ya se están adaptando a las nuevas opciones que existen para la toma correcta de decisiones, es tal la aceptación como se puede ver en el gráfico 50 con su anexo No. 48, que un 100% del total de empres encuestas respondieron que sí utilizan herramienta financieras para gestionar y tomar decisiones.

La pregunta 32 de la encuesta realizada a las MESE, consta de varias alternativas en las cuales puede el encuestador elegir, por lo que opte agregar la tabla de alternativas en el anexo No. 49, luego se realiza los gráficos por cada alternativa correspondiente.

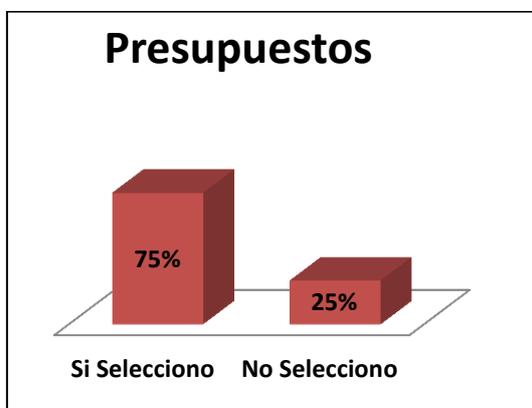


Grafico 51. Presupuestos

Fuente: Encuestas realizadas a las MESE.

Elaborado por: Autora

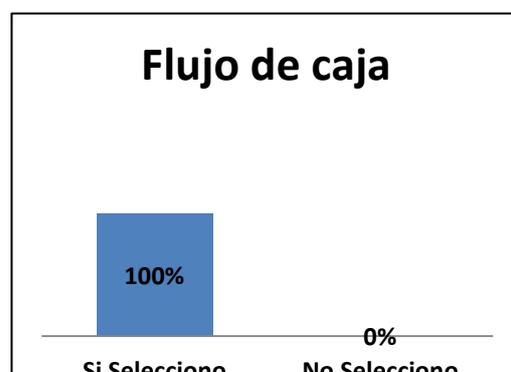


Grafico 52. Flujo de caja.

Fuente: Encuestas realizadas a las MESE.

Elaborado por: Autora

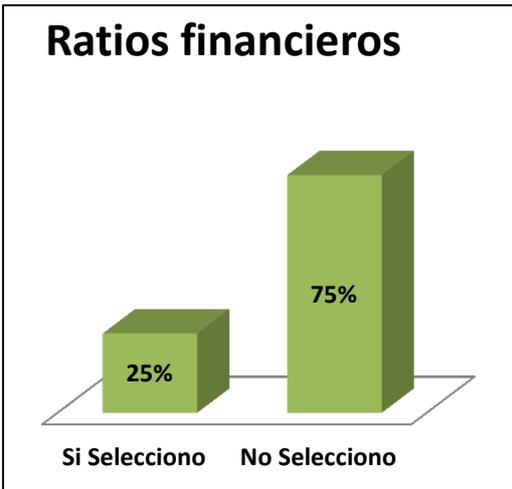


Grafico 53. Ratios Financieros.

Fuente: Encuestas realizadas a las MESE.

Elaborado por: Autora.

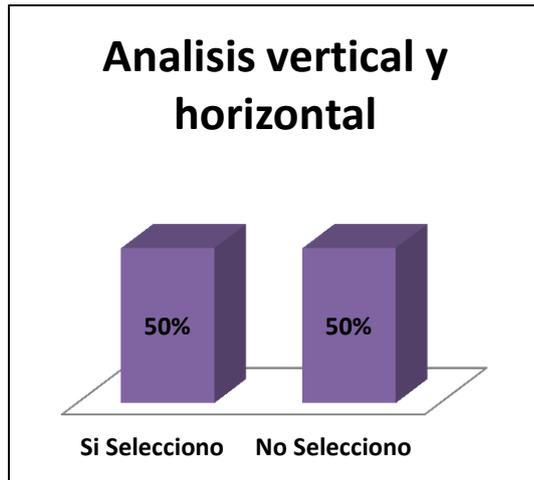


Grafico 54. Análisis vertical y horizontal

Fuente: Encuestas realizadas a las MESE.

Elaborado por: Autora

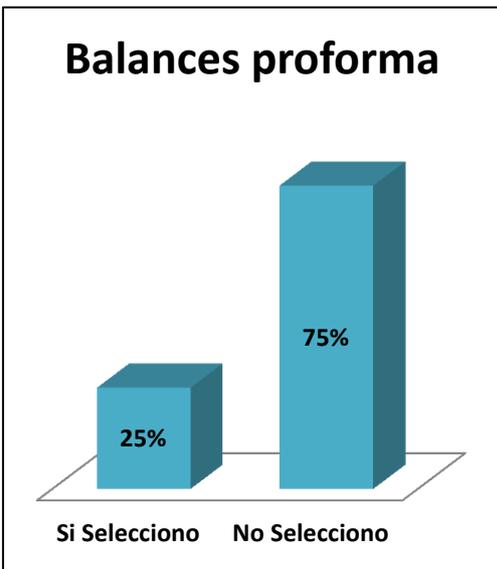


Grafico 55. Balances proforma.

Fuente: Encuestas realizadas a las MESE.

Elaborado por: Autora.

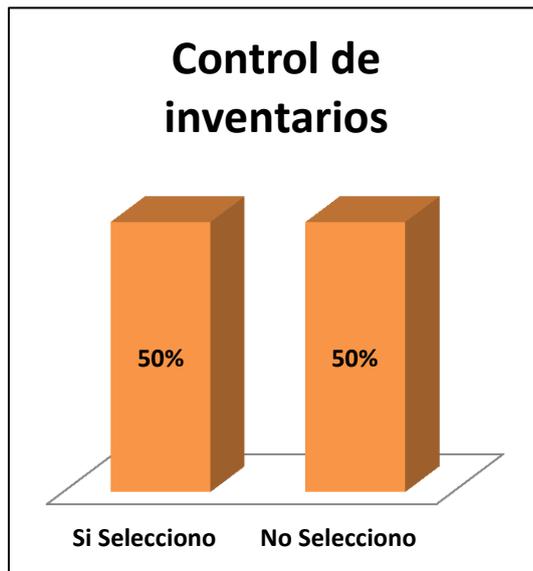


Grafico 56. Control de inventarios.

Fuente: Encuestas realizadas a las MESE.

Elaborado por: Autora

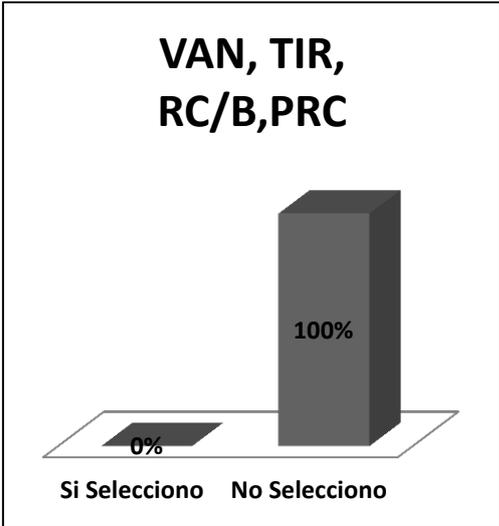


Grafico 57. VAN, TIR, RC/B, PRC.

Fuente: Encuestas realizadas a las MESE.

Elaborado por: Autora.

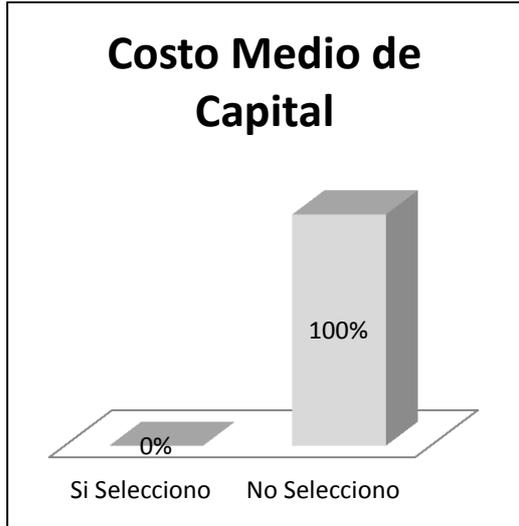


Grafico 58. Costo medio de capital.

Fuente: Encuestas realizadas a las MESE.

Elaborado por: Autora

En los análisis anteriores se mencionaba que las empresas hace poco tiempo están tomando como referencia las herramientas financieras para la toma de decisiones ahora vamos a ver cuán familiares son para la empresa cada una de estas herramientas, siendo el flujo de caja el más conocido, el 100% opino así, luego los presupuestos con un 75%, análisis vertical y horizontal y el control de inventarios con un 50%, por último, VAN, TIR, RC/B, PRC y costo medio de capital con 0%, así lo demuestran los gráficos, 51 al 58 con sus porcentajes referidos en los anexos No. 50 al 57.

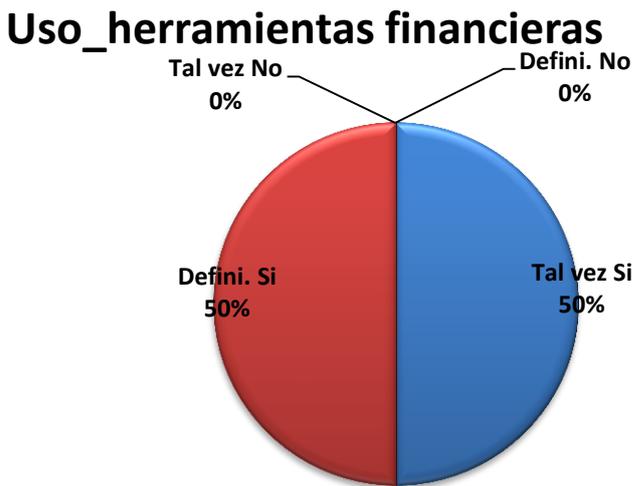


Grafico 59. ¿El uso de las herramientas financieras le ha ayudado a mejorar el desempeño de la empresa?

Fuente: Encuestas realizadas a las MESE.

Elaborado por: Autora.

Como se expone en el gráfico 59 cuyas tabulaciones están en el anexo No. 58, el 50% ha respondido que definitivamente si el uso de las herramientas financieras ha ayudado al mejoramiento de la empresa mientras que el 50% ha opinado que no, esto se debe que aun en las empresa están utilizando análisis tradicionales para la toma de decisiones con la intuición o la experiencia que les ha dado los años en el manejo del negocio, mientras que el otro tanto por ciento si se está dando la oportunidad a empaparse de nuevos conocimiento y estrategias aplicables a la empresas y desde luego de la mano con las herramientas financieras útiles para la correcta toma de decisiones, aquí se da el dilema entre los antiguo y lo moderno en conocimientos.

3.4 Factores determinantes en la decisión de financiamiento de las MESES.

¿Cómo adoptar las principales decisiones de financiamiento? [181] (ASTROS, 2010)

Para poder tomar decisiones de financiamiento se requieren seis puntos básicos:

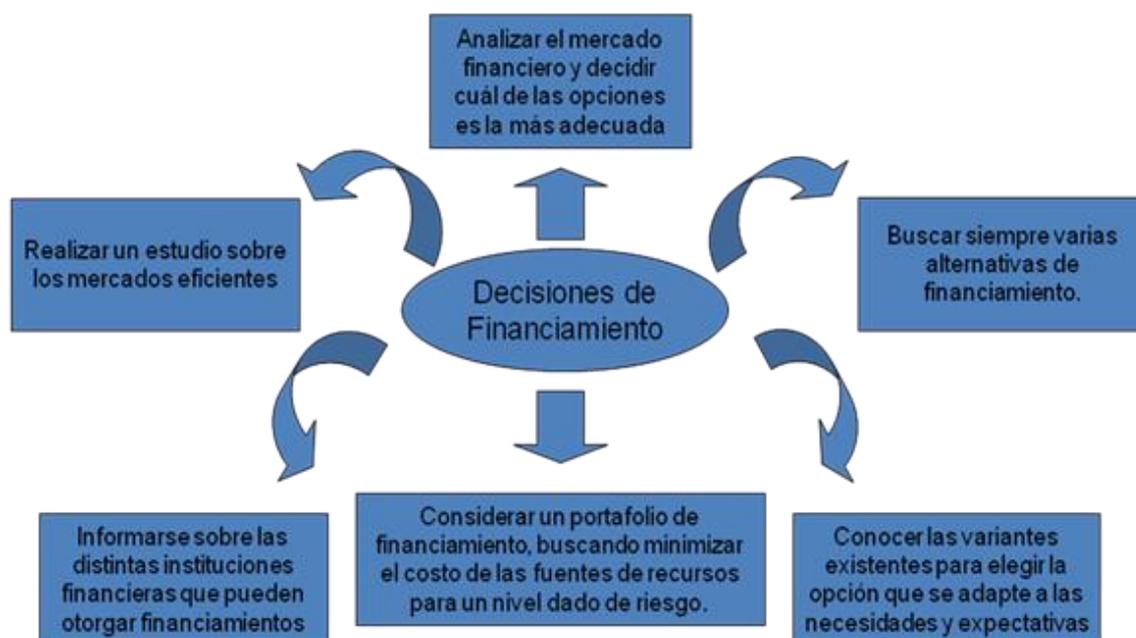


Figura 9. Decisiones de financiamiento

Fuente: monografias.com/decisiones-definanciamiento.

Elaborado por: ASTROS, IVÁN JOSÉ TURMERO.

La figura número 9 de ASTROS 2010, para tomar la decisiones de optar por financiamiento para la empresa, ante todo es analizar el mercado financiero donde se va a desarrollar la empresa para tener la seguridad de que nuestra inversión será

fructífera para lograr utilidades y cumplir las responsabilidades al recibir el financiamiento, luego elegir una de entre las tantas opciones de financiamiento que existen, tomando la que más se adapte a las necesidades de la empresa. Si fuera el caso de un financiamiento en una institución financiera pública o privada, se debe tratar en lo posible que el interés se bajó y que el plazo de crédito sea largo para poder solventar el crédito, puesto que la mayoría de empresas ven sus utilidades a largo plazo, igualmente en el monto de los créditos que se acoplen de acuerdo al alcance de la empresa.

Frecuencia que se recurre a informacion financiera

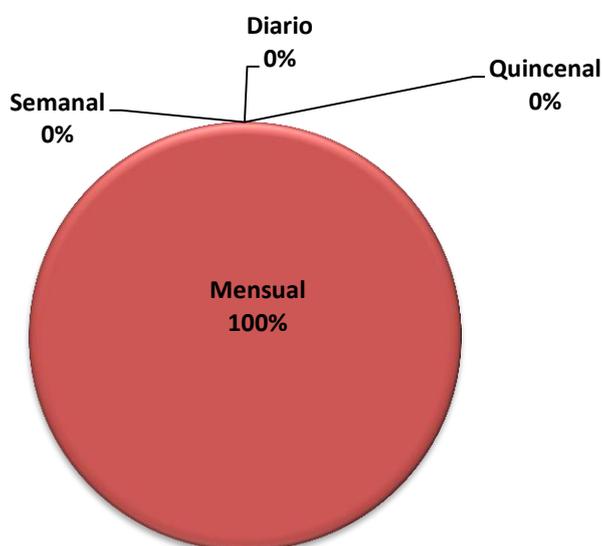


Gráfico 60. ¿Con que frecuencia recurre a la información financiera como base para gestionar la empresa?

Fuente: Encuestas realizadas a las MESE.

Elaborado por: Autora.

Se presenta en el gráfico 50 con su respectivo anexo No.59, la frecuencia con que se recurre a la información financiera para gestionar la empresa es mensualmente con un 100%, esto se debe a que las empresa siempre realizan sus cortes mensualmente aquí se ve reflejada la información más relevante y de esto se tomaría en cuenta también para los cortes anuales, si se diera el caso de realizarlo diariamente, semanalmente o quincenalmente como se da en las otras alternativas, se estaría condensando demasiada información y a veces innecesaria dando como consecuencia que se tarde mucho más en la clasificación de la información.

Factores limitantes del financiamiento externo

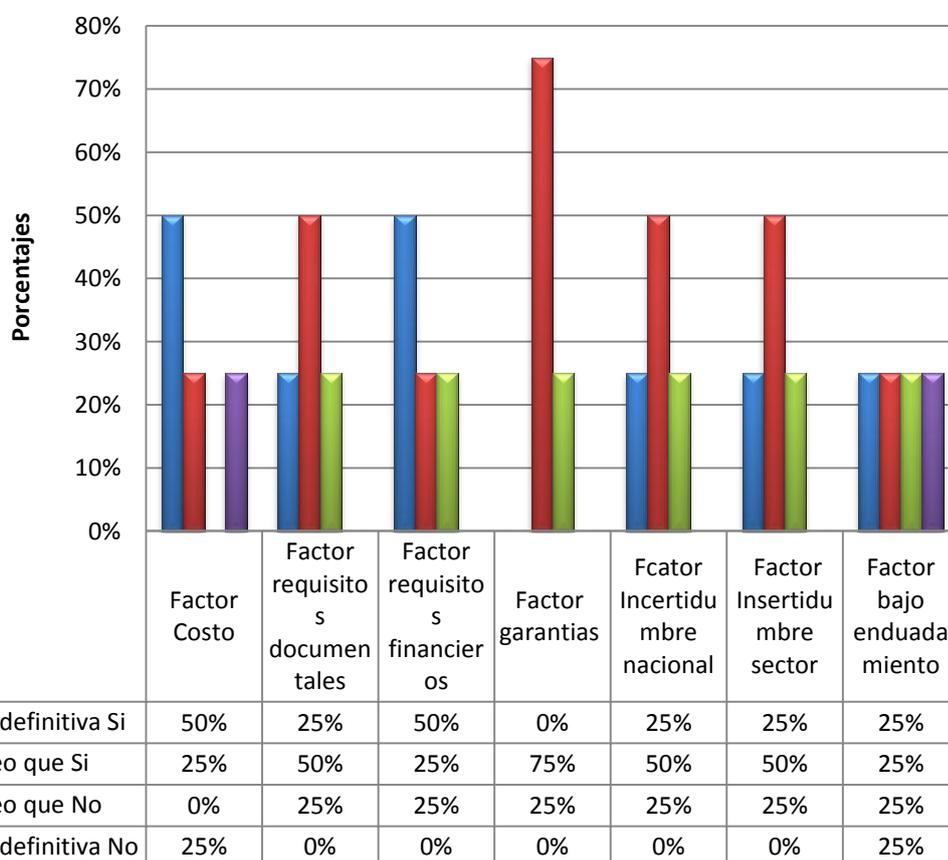


Grafico 51. Desde su punto de vista ¿Cuáles son los factores que han influido para que las Pymes limiten el uso de financiamiento externo?

Fuente: Encuestas realizadas a las MESE.

Elaborado por: Autora.

Según los porcentajes del anexo No. 60 que se reflejan en el gráfico 61, el factor que más ha influido para que las PYMES se restrinjan en el uso del financiamiento externo son el Factor costo con 50% en definitivamente si y Factor requisitos financieros igual con 50%, ambos tienen que ver con el aspecto económico, le sigue Factor requisitos documentales, Factor Incertidumbre nacional, Factor Incertidumbre sector y Factor bajo endeudamiento todos con el 25% , se nota que la mayor limitación que tiene las empresas para optar por un crédito no es tanto por los requisitos documentales que se pidan más bien son por las garantías económicas que esto implica.

Financiamiento externo_Rentabilidad

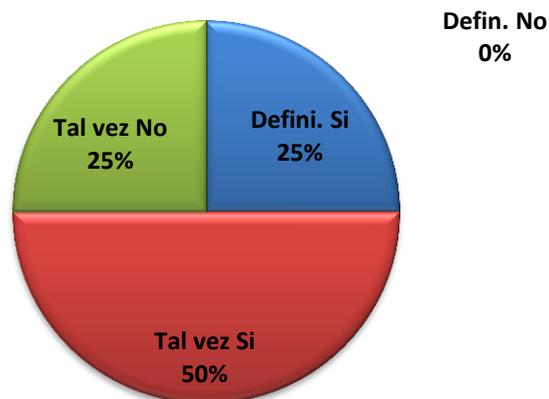


Grafico 62. ¿Considera que el financiamiento externo mejora o mejoraría la rentabilidad de su empresa?

Fuente: Encuestas realizadas a las MESE.

Elaborado por: Autora.

En el gráfico 62 con su anexo No. 61, se podría decir que el financiamiento externo es una opción válida para una empresa que esté pasando por un momento de bajas utilidades donde no pueda financiarse sola y necesita de factores externos para cubrir sus necesidades, a esto se debe la duda con que los empresarios respondieron con una mayoría del 50% en la alternativa de Tal vez si, en Definitivamente si con un 25% y en Definitivamente no un 25%, siendo así que todavía no se toma como la mejor alternativa el financiamiento externo.

Financiamiento externo limita crecimiento_ empresa

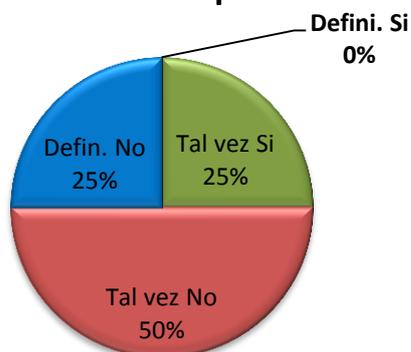


Grafico 63. ¿Considera que el financiamiento externo es una carga de intereses para la empresa que limita su crecimiento?

Fuente: Encuestas realizadas a las MESE.

Elaborado por: Autora.

Finalmente vemos según el gráfico 63 cuyas tabulaciones se localizan en el anexo No.62 que las opiniones expuestas que el financiamiento externo tal vez no es una carga de intereses para la empresa con un 50% del total de opiniones, mientras que el 25% opina que Tal vez si y el otro 25% que Definitivamente no, desde luego estos resultados nos dan la pauta para que si en algún momento específico se necesitara un crédito si se pudiera utilizar esta opción de financiamiento, resaltando que no afecta en el crecimiento de la empresa, al contrario impulsa su crecimiento y desarrollo, ayudando a solventar necesidades.

CONCLUSIONES

1. Para tener una visión clara de la evolución que los indicadores financieros han tenido en el periodo 2000 al 2012 de las MESE, se ha tomado como referencia los indicadores más comunes en el campo empresarial como apalancamiento financiero, endeudamiento del activo, endeudamiento patrimonial, rentabilidad financiera y rentabilidad neta del activo, al igual que se realiza las correlaciones respectivas entre los indicadores de rentabilidad y solvencia.
2. La estructura de capital de las MESE tiene un impacto significativo en sus indicadores de rentabilidad y solvencia, porque como se sabe la estructura de capital de la MESE al ser estas empresas de pequeñas, la estructura de su capital mayormente está constituido por deuda que por aportes de los socios, entonces son rentables y solventes dependiendo del grado de deuda con que cuente la empresa. Así con los indicadores de rentabilidad tanto el empresario como el inversionista contarán con información necesaria de la situación real de la empresa.
3. Se ha determinado que los factores de las fuentes de financiamiento interno y externo condicionan la estructura de capital de las MESE y su rentabilidad debido a que la empresa para solventar sus necesidades financieras necesita contar con suficiente recursos y cuando estos no son suficientes tiene que adquirir financiamiento interno o externo; comprendiéndose por financiamiento interno el autofinanciamiento con recursos propios de la empresa, como: aportaciones de los socios o propietarios, la creación de reservas de pasivo y de capital, retención de utilidades, pero si aun así la empresa sigue con fondos insuficientes para hacer frente a desembolsos exigidos para mantener el curso normal de la empresa, se tendrá que tomar financiamiento externo entregado por terceras personas o entes financieros siendo el más común los bancos con préstamos bancarios, factoraje financiero, etc.
4. En cuanto a la formación profesional de los tomadores de decisiones se puede evidenciar que la mayoría de empresarios, empiezan sus negocios de manera empírica siendo ellos mismos sus propios jefes y con muy poco conocimiento del mercado donde van a desarrollarse.

RECOMENDACIONES

1. Se recomienda las MESE realizar análisis continuos de indicadores financieros, especialmente los más importantes como los que se analizan en el presente trabajo, que son los de rentabilidad y solvencia con estos se podrá tener una perspectiva clara sobre la situación financiera que se encuentra desarrollando la empresa, así mismo estos proporcionan información importante tanto para los administradores como para los inversionistas, en lo que tiene que ver con inversiones y administración de la empresa según sea el caso, y con esto poder encaminar exitosamente la empresa hacia el futuro, con conocimientos claros sobre las diferentes cuentas de los estados financieros que posee la empresa.
2. Si la rentabilidad y solvencia de la empresa se da de acuerdo a la estructura del capital entonces los socios deberían buscar opciones que impulsen el crecimiento y utilidades de la empresa para así no depender tanto de deuda y mejorar la rentabilidad y solvencia.
3. Se deberá incurrir al financiamiento externo solo cuando sea extremadamente necesario para que no se vea afectado la estructura de capital de las MESE, porque si aumenta el nivel de deuda la empresa se puede vuelve insolvente, por esta razón se recomienda cancelar una deuda para percibir otra.
4. Actualmente en un mundo tan competitivo y especializado las MESE deben contar con profesionales que a más de tener conocimientos empíricos, deben contar con un amplio conocimiento empresarial, más aun si es el encargado de la labor tan importante como la toma de decisiones para la empresa ya que de esto dependerá el futuro de la misma.

BIBLIOGRAFÍA

- ASTROS, I. J. (05 de 2010). *Decisiones de Financiamiento*. Obtenido de ¿Cómo adoptar las principales decisiones de financiamiento?: <http://www.monografias.com/trabajos101/decisiones-definanciamiento/decisiones-definanciamiento2.shtml>
- Ayala Calvo, J. y. (2010). *LA ESTRUCTURA DE CAPITAL DE LA PYME: UN ANÁLISIS EMPÍRICO*. FEDRA.
- B.C.E. (06 de 2015). *Tasas de Interés*. Obtenido de <http://contenido.bce.fin.ec/docs.php?path=/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/Indice.htm>
- Boedo, Calvo. (2000). *Un modelo de síntesis de los factores que determinan la estructura óptima*. Quito-Ecuador.
- Camila Pinar, S. R. (2007). *Gestión Financiera*. Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos65/gestion-financiera/gestion-financiera.shtml#ixzz3cY7c1O7f>
- Canales, R. (2014). *LOS ESTADOS FINANCIEROS Y SU INTERPRETACIÓN*. Obtenido de <http://consultenos.blog.com.es/2010/02/15/estados-financieros-y-su-interpretacion-8009636/>
- Carrillo, M. J. (2012). <http:// analisisfinanciero90.blogspot.com/p/razon-de-gestion.html>. Obtenido de <http:// analisisfinanciero90.blogspot.com/p/razon-de-gestion.html>
- Carrion, J. (2010). *Descripción y análisis de cargos*. Obtenido de <http://admindeempresas.blogspot.com/2008/06/descripcion-y-analisis-de-cargos.html>
- Celi, P. J. (octubre de 2012). *Universidad Central del Ecuador*. Recuperado el 8 de Diciembre de 2014, de Propuesta para la creación de una empresa de asesoría contable y tributaria orientada a las pequeñas y medianas empresas (pymes en la ciudad de Quito.: <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/1810/1/T-UCE-0003-263.pdf>
- Colgrave., T. (09 de 05 de 2012). *Descripción del trabajo del gestor financiero*. Obtenido de <http://www.sabs.es/cm2/wp-content/uploads/DESCRIPCION-DEL-TRABAJO-DE-GESTOR-FINANCIERO.pdf>
- Córdoba. (2010). *La empresa y como diferenciarse de la competencia. Las Relaciones Públicas y su valor agregado*. Obtenido de

- http://fido.palermo.edu/servicios_dyc/publicacionesdc/vista/detalle_articulo.php?id_libro=123&id_articulo=1055
- eco-finanzas. (s.f.). *AUMENTOS DE ACTIVO*. Obtenido de http://www.eco-finanzas.com/diccionario/A/AUMENTOS_DE_ACTIVO.htm
- Ecuador, E. N. (09 de 30 de 2013). *Especial: Pymes: contribución clave en la economía. Edición 234. octubre 2013*. Obtenido de <http://www.ekosnegocios.com/negocios/verArticuloContenido.aspx?idArt=1229>
- Elergonomista. (2013). *Formas de Invertir en Oro*. Obtenido de <http://www.elergonomista.com/if08.html>
- Eljuri, J. S. (2008). *ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL*. Obtenido de <https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/.../6%20CAPITULO%202.doc>
- Eljuri, O. (2010). *Pequeña y mediana empresa en el Ecuador*. Obtenido de www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/.../6%20CAPITULO%202.doc
- Explored. (Junio de 2005). *Financiamiento para Pymes*. Recuperado el 10 de Diciembre de 2014, de <http://www.explored.com.ec/noticias-ecuador/financiamiento-para-pymes-208239.html>
- Gerencie.com. (24 de 10 de 2011). *Conocimiento empirico*. Obtenido de <http://www.gerencie.com/conocimiento-empirico.html>
- Grabinsky, S. (2013). <http://www.dineroenimagen.com/2013-02-16/16242>. Obtenido de <http://www.dineroenimagen.com/2013-02-16/16242>
- IGAE. (2012). *Indicadores de gestion en el sector publico*. Obtenido de <http://www.oficinavirtual.pap.minhap.gob.es/sitios/oficinavirtual/es-ES/ContabilidadPublicaLocal/Documents/IndicadoresGestion.pdf>
- Jiménez, A. V. (2011). *La importancia de las herramientas financieras*. Obtenido de <http://www.gestiopolis.com/la-importancia-de-las-herramientas-financieras/>
- John H Magill, y. R. (2004). *MICROEMPRESAS Y MICROFINANZAS EN ECUADOR*. Obtenido de <http://www.uasb.edu.ec/UserFiles/381/File/MICROEMPRESAS%20Y%20MICROFINANZAS%20EN%20EL%20ECUADOR.pdf>
- Kume, A. (2014). *Funciones de las finanzas en una empresa*. Obtenido de Crece Negocios : <http://www.crecenegocios.com/funciones-de-las-finanzas-en-una-empresa/>
- Lopez, N. A. (2012). *FUENTES DE FINANCIAMIENTO* . Obtenido de <http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/sedes/manizales/4010039/Lecciones/CAPITULO%20IV/fuentes1.htm>

- Montenegro, E. N. (15 de 11 de 2012). *fundapymes.com*. Obtenido de ¿Eres un emprendedor empírico?: <http://www.fundapymes.com/blog/eres-un-emprendedor-empirico/>
- Morejón, C. (2005). Obtenido de <https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/5839/2/tesis.doc>
- OIT. (2015). *Género y desarrollo*. Obtenido de <http://www.ilo.org/global/topics/economic-and-social-development/gender-and-development/lang--es/index.htm>
- OLIVEIRA, M. D. (17 de 05 de 2012). *Caracterización y Situación Actual de Pymes exportadoras Ecuatorianas en los mercados de ALADI*. Obtenido de [http://www.aladi.org/nsfaladi/estudios.nsf/d61ca4566182909a032574a30051e5ba/dd21209967c297f503257a0c004eb811/\\$FILE/PMDER_031_2012_EC.pdf](http://www.aladi.org/nsfaladi/estudios.nsf/d61ca4566182909a032574a30051e5ba/dd21209967c297f503257a0c004eb811/$FILE/PMDER_031_2012_EC.pdf)
- Pacheco. (2012). *Análisis Financiero*. Obtenido de <http://jpache1988.blogspot.com/p/endeudamiento-del-activo.html>
- Pacheco, J. (2010). *LIQUIDEZ CORRIENTE*. Obtenido de <http://jpache1988.blogspot.com/p/liquidez-corriente.html>
- Pacheco, Juan. (2012). *ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO*. Obtenido de <http://jpache1988.blogspot.com/p/endeudamiento-del-activo.html>
- Perez, A. G. (Enero de 2010). Recuperado el 10 de Diciembre de 2014, de http://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib0883/Libro.pdf
- Ramos, A. M. (08 de 2012). *ESTADO DE FUENTES Y USO DE FONDOS*. Obtenido de <https://cfsbusiness.files.wordpress.com/2012/08/sena-estado-de-fuentes-y-usos.pdf>
- Ranquia. (2015). *Solvencia y Endeudamiento*. Obtenido de <http://www.rankia.com/blog/anfundeem/413170-liquidez-solvencia-endeudamiento>
- Rosram. (2010). *¿Qué es el apalancamiento financiero?* Obtenido de <http://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/que-es-el-apalancamiento-financiero>
- RSS. (2014). *Master en Gestión Integrada de Calidad*. Obtenido de <http://www.uned.es/management-gestion-proyectos/>
- Sebastian, J. (30 de 09 de 2015). *Introducción*. Obtenido de Pequeña y Mediana Empresa en el Ecuador: <https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/.../6%20CAPITULO%202.doc>

- Soudan, A. (2010). *Ventajas competitivas*. Obtenido de <http://www.crecenegocios.com/ventajas-competitivas/>
- Super Intendencia de Bancos Ecuador. (2009). *Estudios y analisis*. Obtenido de http://www.sbs.gob.ec/practg/sbs_index?vp_art_id=67&vp_tip=2
- Super Intendencia de Compañías . (2011). *Informe de labores*. Recuperado el 10 de Diciembre de 2014, de http://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/lotaip/11e.pdf
- Tanya Robertson, D. M. (s.f.). *¿Que titulo necesita para ser un asesor financiero personal?* Obtenido de <http://pyme.lavoztx.com/qu-ttulos-necesitas-para-ser-un-asesor-financiero-personal-9418.html>
- Tapia, M. F. (Octubre de 2011). *Escuela Politecnica del Ejercito*. Recuperado el 8 de Diciembre de 2014, de Analisis de la gestion del talento humano en las pequeñas y medianas empresas del sector turistico en la region central del pais y propuesta del modelo de getion del talento humano por competencias.: <http://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/4992/1/T-ESPEL-0863.pdf>
- Tapia, M. F. (Octubre de 2011). *Escuela Politecnica del Ejercito*. Recuperado el 8 de Diciembre de 2014, de Analisis de la gestion del talento humano en las pequeñas y medianas empresas del sector turistico en la region central del pais y propuesta del modelo de getion del talento humano por competencias.: <http://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/4992/1/T-ESPEL-0863.pdf>
- Tomson, J. (2013). *Ejemplo de Experiencia laboral*. Obtenido de http://www.ejemplode.com/51-curriculum_vitae/2926-ejemplo_de_experiencia_laboral.html
- UNAD. (2012). *Indicadores de Liquidez*. Obtenido de http://datateca.unad.edu.co/contenidos/102038/EXE_2013-1/FINANZAS%20MODULO%20EXE/EXE_2013-1/leccin_11__indicadores_de_liquidez.html
- Unidad de Análisis Económico e Investigación Ekos Negocios. (2011). *PYMES: CONTRIBUCIÓN CLAVE EN LA ECONOMÍA*. Obtenido de <http://ekosnegocios.com/negocios/verArticuloContenido.aspx?idArt=1247>
- UNSER. (14 de Junio de 2009). *TEMA 6 - FUENTES DE FINANCIAMIENTO* . Obtenido de <http://unesrfinanzaseimpuestos.blogspot.com/2009/06/tema-6-fuentes-de-financiamiento.html>
- Velasquez, J. (2013). *Escuela Politecnica del Ejercito*. Recuperado el 8 de Diciembre de 2014, de Analisis de la importancia del capital financiero de las Pymes de la ciudad de La Tacunga para determinar los indicadores y su aporte en el

desarrollo de la economía local en el periodo 2007-2010:
<http://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/7240/1/AC-ESPEL-CAI-0352.pdf>

ANEXOS

Anexo 1. Tabulación de las Ventas por provincias y participación nacional al año 2013, PEQUEÑAS MEDIANAS Y GRANDES EMPRESAS.

PROVINCIA	VENTAS TOTALES	% TOTAL VENTAS
TOTAL PAÍS	\$ 157.085.366.005	100,00%
PICHINCHA	\$ 78.541.152.253	50,00%
GUAYAS	\$ 46.663.991.689	29,70%
AZUAY	\$ 7.587.699.374	4,80%
MANABÍ	\$ 4.914.138.340	3,10%
EL ORO	\$ 3.554.363.865	2,30%
TUNGURAHUA	\$ 2.978.459.585	1,90%
SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS	\$ 1.908.611.782	1,20%
LOS RÍOS	\$ 1.827.245.973	1,20%
IMBABURA	\$ 1.247.469.424	0,80%
COTOPAXI	\$ 1.208.331.532	0,80%
LOJA	\$ 1.203.119.849	0,80%
ESMERALDAS	\$ 1.128.760.704	0,70%
CHIMBORAZO	\$ 850.810.648	0,50%
CAÑAR	\$ 552.395.037	0,40%
ORELLANA	\$ 548.267.769	0,30%
SANTA ELENA	\$ 526.544.515	0,30%
SUCUMBÍOS	\$ 520.501.680	0,30%
CARCHI	\$ 407.612.915	0,30%
GALÁPAGOS	\$ 175.968.595	0,10%
PASTAZA	\$ 168.871.275	0,10%
BOLÍVAR	\$ 151.421.979	0,10%
MORONA SANTIAGO	\$ 148.582.473	0,10%
NAPO	\$ 138.579.270	0,10%
ZAMORA CHINCHIPE	\$ 131.461.537	0,10%
ZONA NO DELIMITADA	\$ 1.003.942	0,00%

Anexo 2. Tabulación de la Evolución ventas totales, nacionales y exportaciones en el periodo 2009-2013 de Pequeñas, medianas y grandes empresas

AÑO	VENTAS TOTALES*	VENTAS NACIONALES	EXPORTACIONES
2009	\$ 96.583.489.757	\$ 80.783.919.281	\$ 15.799.570.476
2010	\$ 110.018.948.852	\$ 91.109.887.096	\$ 18.909.061.756
2011	\$ 130.920.292.776	\$ 108.488.896.868	\$ 22.431.395.908
2012	\$ 144.667.008.614	\$ 121.102.612.950	\$ 23.564.395.664
2013	\$ 157.085.366.005	\$ 133.000.025.383	\$ 24.085.340.622

**Anexo 3. Ventas por actividad económica y participación en el total, AÑO 2013
PEQUEÑAS, MEDIANAS Y GRANDES EMPRESAS.**

ACTIVIDAD ECONÓMICA	VENTAS TOTALES	% TOTAL
TOTAL	\$ 157.085.366.005	100,0%
COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR; REPARACIÓN DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES Y MOTOCICLETAS.	\$ 60.038.084.996	38,2%
INDUSTRIAS MANUFACTURERAS.	\$ 32.922.148.965	21,0%
EXPLOTACIÓN DE MINAS Y CANTERAS.	\$ 18.005.370.938	11,5%
CONSTRUCCIÓN.	\$ 7.136.858.686	4,5%
AGRICULTURA, GANADERÍA, SILVICULTURA Y PESCA.	\$ 6.348.329.042	4,0%
TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO.	\$ 5.444.163.308	3,5%
INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN.	\$ 5.215.421.693	3,3%
ACTIVIDADES FINANCIERAS Y DE SEGUROS.	\$ 5.209.971.144	3,3%
ACTIVIDADES PROFESIONALES, CIENTÍFICAS Y TÉCNICAS.	\$ 4.604.977.377	2,9%
ACTIVIDADES DE SERVICIOS ADMINISTRATIVOS Y DE APOYO.	\$ 2.420.342.233	1,5%
SUMINISTRO DE ELECTRICIDAD, GAS, VAPOR Y AIRE ACONDICIONADO.	\$ 2.191.041.579	1,4%
ACTIVIDADES DE ALOJAMIENTO Y DE SERVICIO DE COMIDAS.	\$ 1.869.569.155	1,2%
ACTIVIDADES DE ATENCIÓN DE LA SALUD HUMANA Y DE ASISTENCIA SOCIAL.	\$ 1.408.066.952	0,9%
ENSEÑANZA.	\$ 1.391.866.788	0,9%
ACTIVIDADES INMOBILIARIAS.	\$ 1.325.690.268	0,8%
OTRAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS.	\$ 758.283.213	0,5%
DISTRIBUCIÓN DE AGUA; ALCANTARILLADO, GESTIÓN DE DESECHOS Y ACTIVIDADES DE SANEAMIENTO.	\$ 591.039.097	0,4%
ARTES, ENTRETENIMIENTO Y RECREACIÓN.	\$ 202.543.220	0,1%
ADMINISTRACIÓN PÚBLICA Y DEFENSA; PLANES DE SEGURIDAD SOCIAL DE AFILIACIÓN OBLIGATORIA.	\$ 1.597.351	0,0%

Anexo 4. Número De Empresas por provincia y participación nacional del año 2013, MICROS, PEQUEÑAS, MEDIANAS Y GRANDES EMPRESAS

PROVINCIA	NRO. EMPRESAS	% TOTAL
TOTAL	810.272	100,0%
PICHINCHA	193.879	23,9%
GUAYAS	149.999	18,5%
MANABÍ	69.913	8,6%
AZUAY	45.140	5,6%
TUNGURAHUA	40.959	5,1%
EL ORO	39.416	4,9%
LOS RÍOS	29.651	3,7%
LOJA	29.008	3,6%
CHIMBORAZO	27.628	3,4%
IMBABURA	25.473	3,1%
COTOPAXI	25.051	3,1%
SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS	20.672	2,6%
ESMERALDAS	17.067	2,1%
CAÑAR	14.853	1,8%
BOLÍVAR	11.612	1,4%
SANTA ELENA	10.793	1,3%
CARCHI	10.014	1,2%
SUCUMBÍOS	9.332	1,2%
ZAMORA CHINCHIPE	8.080	1,0%
ORELLANA	7.804	1,0%
MORONA SANTIAGO	7.332	0,9%
NAPO	7.080	0,9%
PASTAZA	6.869	0,8%
GALÁPAGOS	2.646	0,3%
ZONA NO DELIMITADA	1	0,0%

Anexo 5. Porcentaje de empresas según tamaño y por provincia año 2013
Micros, pequeñas, medianas y grandes empresas.

PROVINCIA	MICRO EMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA	MEDIANA EMPRESA "A"	MEDIANA EMPRESA "B"	GRANDE EMPRESA
TOTAL	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
AZUAY	5,5%	5,9%	5,6%	5,7%	4,8%
BOLÍVAR	1,5%	0,5%	0,4%	0,3%	0,3%
CAÑAR	1,9%	1,0%	0,9%	0,6%	0,6%
CARCHI	1,3%	1,0%	0,7%	0,9%	0,4%
COTOPAXI	3,2%	2,3%	2,0%	1,8%	1,0%
CHIMBORAZO	3,6%	2,0%	1,5%	1,4%	0,9%
IMBABURA	3,2%	2,5%	1,9%	1,4%	1,3%
LOJA	3,7%	2,4%	2,0%	1,9%	1,3%
PICHINCHA	23,1%	30,9%	31,7%	34,5%	39,9%
TUNGURAHUA	5,2%	4,2%	3,7%	3,5%	2,7%
SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS	2,5%	2,8%	2,0%	2,5%	1,6%
EL ORO	4,8%	5,2%	5,4%	4,5%	2,8%
ESMERALDAS	2,1%	1,8%	1,5%	1,0%	1,1%
GUAYAS	17,8%	23,8%	28,1%	28,4%	31,8%
LOS RÍOS	3,8%	2,6%	2,8%	2,6%	2,2%
MANABÍ	9,0%	5,6%	5,0%	4,4%	4,2%
SANTA ELENA	1,4%	1,0%	1,0%	1,2%	0,5%
MORONA SANTIAGO	0,9%	0,5%	0,5%	0,5%	0,2%
NAPO	0,9%	0,5%	0,4%	0,3%	0,3%
PASTAZA	0,9%	0,5%	0,4%	0,3%	0,3%
ZAMORA CHINCHIPE	1,1%	0,5%	0,3%	0,5%	0,2%
SUCUMBÍOS	1,2%	1,1%	0,9%	0,9%	0,6%
ORELLANA	1,0%	1,0%	0,8%	0,7%	0,6%
GALÁPAGOS	0,3%	0,4%	0,4%	0,3%	0,2%
ZONA NO DELIMITADA	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%

Anexo 6. Porcentajes de la Evolución del apalancamiento.

Indicador	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
APALANCAMIENTO	3,98	7,38	39,00	8,55	11,15	13,17	21,68	16,72	8,91	10,56	21,90	12,47	7,79

Anexo 7. Porcentajes de la Evolución del Apalancamiento Financiero.

Indicador	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
APALANCAMIENTO FINANCIERO	8,93	2,71	2,26	3,69	3,81	6,14	0,67	14,04	8,45	6,15	10,08	6,08	5,56

Anexo 8. Porcentajes de la Evolución del Endeudamiento del Activo.

Indicador	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO	0,59	0,64	0,66	0,65	0,71	0,68	0,71	0,71	0,72	0,71	0,72	0,71	0,66

Anexo 9. Porcentajes de la Endeudamiento Patrimonial.

Indicador	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
ENDEUDAMIENTO PATRIMONIAL	1,43	1,79	1,93	1,86	2,46	2,17	2,42	2,44	2,63	2,44	2,64	2,45	1,98

Anexo 10. Porcentajes de la Rentabilidad Financiera.

Indicador	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
RENTABILIDAD FINANCIERA	-0,186	0,227	0,172	0,662	0,353	0,338	0,302	0,460	0,429	0,841	0,459	0,556	0,193

Anexo 11. Porcentajes de la Rentabilidad Neta del Activo.

Indicador	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
RENTABILIDAD NETA DEL ACTIVO	0,04	0,08	0,07	0,06	0,06	0,07	0,01	0,10	0,10	0,10	0,19	0,11	0,06

Anexo 12. Porcentajes de los Indicadores Financieros.

Indicador	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
APALANCAMIENTO	3,9812	7,37576	39,0026	8,55235	11,1481	13,1702	21,6821	16,7188	8,90527	10,5556	21,9018	12,4719	7,78896
APALANCAMIENTO FINANCIERO	8,92648	2,70554	2,26325	3,6859	3,81199	6,13928	0,67332	14,0444	8,4488	6,15236	10,0837	6,07614	5,55534
ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO	0,58897	0,6417	0,65899	0,65021	0,71058	0,68458	0,7079	0,70945	0,72487	0,7089	0,7249	0,71025	0,66454
ENDEUDAMIENTO PATRIMONIAL	1,43293	1,79098	1,93244	1,85884	2,4552	2,17034	2,42348	2,44171	2,63467	2,43528	2,63507	2,45121	1,98101
RENTABILIDAD FINANCIERA	-0,186	0,227	0,172	0,662	0,353	0,338	0,302	0,460	0,429	0,841	0,459	0,556	0,193
RENTABILIDAD NETA DEL ACTIVO	0,03661	0,08342	0,07012	0,06417	0,058	0,06943	0,01366	0,10303	0,09777	0,10088	0,19177	0,11025	0,06003

Anexo 13. Porcentajes para la Correlación entre Rentabilidad Financiera y Apalancamiento.

Indicador	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
RENTABIL FINAN.	-0,186	0,227	0,172	0,662	0,353	0,338	0,302	0,460	0,429	0,841	0,459	0,556	0,193
APALAN.	3,98	7,38	39,00	8,55	11,15	13,17	21,68	16,72	8,91	10,56	21,90	12,47	7,79

Anexo 14. Porcentajes para la Correlación entre Rentabilidad Neta del Activo y Endeudamiento del Activo.

Indicador	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
RENTABILIDAD NETA DEL ACTIVO	0,04	0,08	0,07	0,06	0,06	0,07	0,01	0,10	0,10	0,10	0,19	0,11	0,06
ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO	0,59	0,64	0,66	0,65	0,71	0,68	0,71	0,71	0,72	0,71	0,72	0,71	0,66

Anexo 15. Porcentajes para la Correlación entre el Endeudamiento del Activo y la Rentabilidad Financiera.

Indicador	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
ENDEUDA M. DEL ACTIVO	0,59	0,64	0,66	0,65	0,71	0,68	0,71	0,71	0,72	0,71	0,72	0,71	0,66
RENTABIL. FINANCIERA	-0,186	0,227	0,172	0,662	0,353	0,338	0,302	0,460	0,429	0,841	0,459	0,556	0,193

Anexo 16. Porcentajes para la Correlación entre el Endeuda. Patrimonial y la Rentabilidad Neta del Activo.

Indicador	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
ENDEUDAMIENTO PATRIMONIAL	1,43	1,79	1,93	1,86	2,46	2,17	2,42	2,44	2,63	2,44	2,64	2,45	1,98
RENTABILIDAD NETA DEL ACTIVO	0,04	0,08	0,07	0,06	0,06	0,07	0,01	0,10	0,10	0,10	0,19	0,11	0,06

Anexo 17. Porcentajes para la Correlación entre el Endeuda. Patrimonial y la Rentabilidad Financiera.

Indicador	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
ENDEUDAMIENTO PATRIMONIAL	1,43	1,79	1,93	1,86	2,46	2,17	2,42	2,44	2,63	2,44	2,64	2,45	1,98
RENTABILIDAD FINANCIERA	-0,186	0,227	0,172	0,662	0,353	0,338	0,302	0,460	0,429	0,841	0,459	0,556	0,193

Anexo 18. FORMATO DE ENCUESTA.

La presente encuesta forma parte de una investigación nacional que realiza la UTPL con el objetivo de identificar los factores que inciden en su forma de financiarse y consecuentemente en la rentabilidad y crecimiento de las pymes. En ningún caso se solicitarán datos monetarios. La información que se proporcione será codificada y tratada con discrecionalidad, no se revelará a que empresa corresponde cada respuesta. Cualquier inquietud o irregularidad en la aplicación de este instrumento reportarla a la cuenta jscortes@utpl.edu.ec

Datos generales:

- Número de expediente de la MESE:

.....

- Nombre de empresario:

(opcional).....

- Teléfono y cuenta de correo

(opcional):.....

1. Edad:

20 a 30 años 1 () 31 a 40 años 2 () 41 a 50 años 3 ()

De 51 a 60 años 4 () más de 60 años 5 () No contestó 6 ()

2. Género:

Femenino 1() Masculino 2()

3. Su experiencia profesional se basa en:

Conocimiento empírico 1() Experiencia en otros

trabajos 4() Formación universitaria 3() Otras:

¿Cuáles?.....

4. Cargo:

Propietario/a 1() Gerente/a 2() Contador/a 3() Otro 4() _____

5. Experiencia relacionada al cargo:

De 1 a 3 años 1() De 4 a 6 años 2() De 7 a 10 años 3()

Más de 10 años 4()

6. ¿El sector de las Pymes a nivel nacional ha crecido en los últimos años?

Totalmente de acuerdo 1() De acuerdo 3()

Algo en desacuerdo 2() Totalmente en desacuerdo 4()

7. ¿Las fuentes de financiamiento que existen en el mercado benefician y son suficientes para las Pymes?

Totalmente de acuerdo 1() De acuerdo 2()
Algo en desacuerdo 3() Totalmente en desacuerdo 4()

8. ¿Las regulaciones del Banco Central, en cuanto a tasas de interés son favorables para la

Pymes del Ecuador?

Totalmente de acuerdo 1() De acuerdo 2()
Algo en desacuerdo 3() Totalmente en desacuerdo 4()

9. De su experiencia. ¿En qué tipo de institución financiera existe mayor viabilidad de

acceso al crédito?

- Banca pública 1 () Banca privada 2 ()
- Cooperativas de ahorro y crédito 3() Mutualistas 4 ()

10. ¿El plazo de los créditos que otorgan las instituciones financieras es suficiente para lograr las metas de desarrollo de las pymes?

Definitivamente si 1 () Tal vez si 2() Tal vez no 3 () Definitivamente no 4()

11. ¿El monto de los créditos que otorgan las instituciones financieras es suficiente para cubrir las necesidades de financiamiento de las pymes?

Definitivamente si 1 () Tal vez si 2() Tal vez no 3 () Definitivamente no 4()

12. Los requisitos solicitados por las instituciones financieras son:

- Muy Accesibles 1 () Medianamente Accesibles 2 ()
- Poco accesibles 3 () Inaccesibles 4 ()

13. El tiempo de adjudicación del crédito es:

- Muy Rápido 1 () Rápido 2 () Lento 3 () Muy Lento 4 ()

14. ¿Cuál cree que sea el mejor tipo de financiamiento para las Pymes? Valore de 1 a 3, siendo 1 el de mayor relevancia.

- Capital social (aportaciones de socios) ()

- Deuda (préstamos bancarios, proveedores, otros). ()
- Utilidades retenidas ()

15. ¿El uso de herramientas y/o técnicas financieras ayudan a tomar decisiones adecuadas a las Pymes?

- | | | | |
|-----------------------|------|--------------------------|------|
| Totalmente de acuerdo | 1() | De acuerdo | 2() |
| Algo en desacuerdo | 3() | Totalmente en desacuerdo | 4() |

16. ¿Cuánto tiempo lleva trabajando en la empresa?

- | | | | | | | | |
|---------------|-------|------------|-------|-------------|-------|----------------|-------|
| De 1 a 3 años | 1 () | 4 a 6 años | 2 () | 7 a 10 años | 3 () | Más de 10 años | 4 () |
|---------------|-------|------------|-------|-------------|-------|----------------|-------|

17. ¿Cuántas empresas existen en el sector productivo al que su empresa pertenece?

- | | | | | | | | |
|-------------|-------|---------------|-------|-------------|-------|------------|-------|
| Menos de 50 | 1 () | 51 a 100 | 2 () | 101 a 300 | 3 () | 301 a 600 | 4 () |
| De | | | | | | | |
| 601 a 900 | 5 () | De 901 a 1000 | 6 () | Más de 1000 | 7 () | No lo sabe | 8 () |

18. ¿Su empresa tiene ventajas en relación a la competencia?

- | | | | | | |
|----|-------|----|-------|------------|------|
| Si | 1 () | No | 2 () | No lo sabe | 3() |
|----|-------|----|-------|------------|------|

19. ¿Cuál es la mayor ventaja que tiene su empresa con respecto a la competencia?

.....

20. ¿Considera que la gestión financiera o análisis financiero del desempeño de su empresa es relevante para generar competitividad?

- | | | | | | | | |
|--------------------|-------|------------|------|------------|-------|--------------------|------|
| Definitivamente si | 1 () | Tal vez si | 2() | Tal vez no | 3 () | Definitivamente no | 4() |
|--------------------|-------|------------|------|------------|-------|--------------------|------|

21. ¿Considera que financiar con deuda parte de los activos o bienes con los que trabaja la empresa es benéfico?

- | | | | | | | | |
|--------------------|-------|------------|------|------------|-------|--------------------|------|
| Definitivamente si | 1 () | Tal vez si | 2() | Tal vez no | 3 () | Definitivamente no | 4() |
|--------------------|-------|------------|------|------------|-------|--------------------|------|

22. ¿Su empresa ha tomado deuda para algún objetivo específico?

- | | | | |
|----|-------|----|-------|
| Si | 1 () | No | 2 () |
|----|-------|----|-------|

23. ¿Con qué frecuencia su empresa toma deuda?

- | | | | | | |
|---------------|-------|-------------|-------|--------------------|-------|
| Habitualmente | 1 () | No habitual | 2 () | Nunca toma crédito | 3 () |
|---------------|-------|-------------|-------|--------------------|-------|

24. ¿Qué nivel de deuda lo considera óptimo para su empresa o para las pymes en general?

- Del 0% al 30% 1 () 31% al 40% 2 () 41% al 50% 3 () 51% al 60% 4 ()
- Del 61% al 70% 5 () 71% al 80% 6 () más del 80% 7 ()

25. ¿Considera que la reinversión de las utilidades es positiva para el crecimiento de las pymes?

- Definitivamente si 1 () Tal vez si 2 () Tal vez no 3 () Definitivamente no 4 ()

26. Cuándo su empresa obtiene utilidades la tendencia es:

- Repartirlas a los socios 1 () Reinvertirlas 2 () Repartirlas y retenerlas 3 ()

27. ¿Su empresa se financia en el corto plazo a través de proveedores?

- Constantemente 1 () Con cierta frecuencia 2 ()
- Algunas veces 3 () Raramente o nunca 4 ()

28. ¿Su empresa se financia a través de préstamos realizados a instituciones financieras?

- Si 1 () No 2 ()

29. ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento que tiene su empresa? Valore de 1 a 7, siendo

1 el de mayor relevancia.

- Fondos propios ()
- Reinversión de utilidades ()
- Crédito en el sistema financiero ()
- Proveedores ()
- Bonos (Pagarés) ()
- Emisión de acciones ()

30. ¿El financiamiento externo de su empresa está destinado a? Valore de 1 a 5, siendo 1 el de mayor relevancia.

- Capital de trabajo ()
- Pago a proveedores ()
- Compra de activos fijos ()
- Inversión en investigación desarrollo ()
- Mantener en equilibrio la estructura de capital de empresa ()

31. ¿Su empresa utiliza herramientas financieras para gestionar y tomar decisiones

- Si 1 () No 2 ()

32. Seleccione los tipos de herramientas financieras que le son más familiares en su empresa. Puede escoger más de uno o todos incluso.

- Presupuesto () Flujo de caja () Ratios Financieros ()
- Análisis vertical y horizontal () Balances proforma () Control de inventarios ()
- VAN, TIR, RC/B, PRC () Costo Medio de Capital ()

33. ¿Con que frecuencia recurre a la información financiera como base para gestionar la empresa?

- Diario 1() Semanal 2() Quincenal 3() Mensual 4()

34. ¿El uso de herramientas financieras le han ayudado a mejorar el desempeño de la empresa?

Definitivamente si 1 () Tal vez si 2() Tal vez no 3 () Definitivamente no 4()

35. Desde su punto de vista ¿Cuáles son los factores que han influido para que las Pymes limiten el uso de financiamiento externo? Evalúe cada uno de los siguientes aspectos.

Aspecto	En definitiva Si	Creo que Si	Creo que No	En definitiva No
El costo del financiamiento (tasas de interés)				
Dificultad en reunir requisitos documentales				
Dificultad en reunir requisitos financieros (nivel de ventas, capital aportado, etc.)				
Dificultad en aportar garantías				
Incertidumbre sobre el crecimiento de la economía nacional				

Incertidumbre sobre el sector				
productivo de la empresa				
Prefieren estar con bajo endeudamiento				

36. ¿Considera que el financiamiento externo mejora o mejoraría la rentabilidad de su empresa?

Definitivamente si 1 () Tal vez si 2() Tal vez no 3 () Definitivamente no 4()

37. ¿Considera que el financiamiento externo es una carga de intereses para la empresa que limita su crecimiento?

Definitivamente si 1 () Tal vez si 2() Tal vez no 3 () Definitivamente no 4()

Anexo 19. Tabulaciones: Edad.

1: EDAD							
Edad	20-30	31-40	41-50	51-60	Mas de 60	No contesto	Total
Frecuencia	2	1	1	0	0	0	4
Porcentaje	50%	25%	25%	0%	0%	0%	100%

Anexo 20. Tabulaciones: Genero.

2: Género			
Género	Masculino	Femenino	Total
Frecuencia	1	3	4
Porcentaje	25%	75%	100%

Anexo 21. Tabulaciones: Experiencia profesional.

3: Experiencia Profesional				
Experiencia Profesional	Empírico	Universidad	Otros	Total
Frecuencia	0	4	0	4
Porcentaje	0%	100%	0%	100%

Anexo 22. Tabulaciones: ¿Cuánto tiempo lleva trabajando en la empresa?

16: ¿Cuánto tiempo lleva trabajando en la empresa?						
Años laborando_empresa	1 a 3 años	4 a 6 años	7 a 10 años	Más de 10 años	No contesto	Total
Frecuencia	2	2	0	0	0	4
Porcentaje	50%	50%	0%	0%	0%	100%

Anexo 23. Tabulaciones: Cargo.

4: Cargo					
Cargo	Propietario	Gerente	Contador/a	Otro	Total
Frecuencia	0	1	2	1	4
Porcentaje	0%	25%	50%	25%	100%

Anexo 24. Tabulaciones: Experiencia relacionada al Cargo

3. Experiencia relacionada al Cargo					
Experiencia relacionada al Cargo	1-3 años	4-6 años	7-10 años	más de 10 años	Total
Frecuencia	1	2	0	1	4
Porcentaje	25%	50%	0%	25%	100%

Anexo 25. Tabulaciones: ¿Cuántas empresas existen en el sector productivo al que su empresa pertenece?

17: ¿Cuántas empresas existen en el sector productivo al que su empresa pertenece?									
Empresas_Sector	Menos_50	51 a 100	101 a 300	301 a 600	601 a 900	901 a 1000	Mas _1000	No lo sabe	Total
Frecuencia	3	0	1	0	0	0	0	0	4
Porcentaje	75%	0%	25%	0%	0%	0%	0%	0%	100%

Anexo 26. Tabulaciones: Su empresa tiene ventajas en relación a la competencia?

18: Su empresa tiene ventajas en relación a la competencia?				
Ventajas_Competencia	Si	No	No Sabe	Total
Frecuencia	4	0	0	4
Porcentaje	100%	0%	0%	100%

Anexo 27. Tabulaciones: ¿Cuál es la mayor ventaja que tiene su empresa con respecto a la competencia?

19: ¿Cuál es la mayor ventaja que tiene su empresa con respecto a la competencia?			
Estabilidad	Servicio	Prestigio que ha permitido tener más de 30 años de operación	

Anexo 28. Tabulaciones: ¿El sector de las Pymes a nivel nacional ha crecido en los últimos años?

6: ¿El sector de las Pymes a nivel nacional ha crecido en los últimos años?						
Sector Pyme	TDA	DA	AED	TED	No contestó	Total
Frecuencia	0	2	2	0	0	4
Porcentaje	0%	50%	50%	0%	0%	100%

Anexo 29. Tabulaciones: ¿Las fuentes de financiamiento que existen en el mercado benefician y son suficientes para las Pymes?

7: ¿Las fuentes de financiamiento que existen en el mercado benefician y son suficientes para las Pymes?						
Fuentes_Finaciamento_Suficientes	TDA	DA	AED	TED	No contestó	Total
Frecuencia	0	1	3	0	0	4
Porcentaje	0%	25%	75%	0%	0%	100%

Anexo 30. Tabulaciones: ¿Las regulaciones del Banco Central, en cuanto a tasas de interés son favorables para la Pymes del Ecuador?

8: ¿Las regulaciones del Banco Central, en cuanto a tasas de interés son favorables para la Pymes del Ecuador?						
Regulaciones del B.C.	TDA	DA	AED	TED	No contestó	Total
Frecuencia	0	2	1	1	0	4
Porcentaje	0%	50%	25%	25%	0%	100%

Anexo 31. Tabulaciones: De su experiencia. ¿En qué tipo de institución financiera existe mayor viabilidad de acceso al crédito?

9: De su experiencia.					
¿En qué tipo de institución financiera existe mayor viabilidad de acceso al crédito?					
Viabilidad de Crédito	Banca Publica	Banca Privada	Cooperativa_A.C.	Mutualistas	Total
Frecuencia	0	3	1	0	4
Porcentaje	0%	75%	25%	0%	100%

Anexo 32. Tabulaciones: ¿El plazo de los créditos que otorgan las instituciones financieras es suficiente para lograr las metas de desarrollo de la Pymes?

10: ¿El plazo de los créditos que otorgan las instituciones financieras es suficiente para lograr las metas de desarrollo de la Pymes?					
Plazo de crédito	Defin.Si	Tal vez Si	Tal vez No	Defin.No	Total
Frecuencia	0	2	2	0	4
Porcentaje	0%	50%	50%	0%	100%

Anexo 33. Tabulaciones: ¿El monto de los créditos que otorgan las instituciones financieras es suficiente para cubrir las necesidades de financiamiento de las Pymes?

11: ¿El monto de los créditos que otorgan las instituciones financieras es suficiente para cubrir las necesidades de financiamiento de las Pymes?					
Monto de crédito	Defin.Si	Tal vez Si	Tal vez No	Defin.No	Total
Frecuencia	0	0	4	0	4
Porcentaje	0%	0%	100%	0%	100%

Anexo 34. Tabulaciones: Los requisitos solicitados por las instituciones financieras son:

12: Los requisitos solicitados por las instituciones financieras son:					
Requisitos I.F.	Muy Accesibles	Media. Accesi.	Poco Accesi.	Inaccesible	Total
Frecuencia	0	2	2	0	4
Porcentaje	0%	50%	50%	0%	100%

Anexo 35. Tabulaciones: El tiempo de adjudicación del crédito es:

13: El tiempo de adjudicación del crédito es:					
Tiempo adjudicación	Muy Rápido	Rápido	Lento	Muy Lento	Total
Frecuencia	0	2	2	0	4
Porcentaje	0%	50%	50%	0%	100%

Anexo 36. Tabulaciones: ¿Cuál cree que sería el mejor tipo de financiamiento para las Pymes?

14: ¿Cuál cree que sería el mejor tipo de financiamiento para las Pymes?					
Fuentes_finan	Mayor	Medio	Menor	No contesto	Total
Capital Social	0	2	2	0	4
Deuda	4	0	0	0	4
Utilidades rete.	1	0	3	0	4
Porcentaje	Mayor	Medio	Menor	No contesto	Total
Capital Social	0%	50%	50%	0%	100%
Deuda	100%	0%	0%	0%	100%
Utilidades rete.	25%	0%	75%	0%	100%

Anexo 37. Tabulaciones: ¿Su empresa se financia en el corto plazo a través de proveedores?

26: ¿Su empresa se financia en el corto plazo a través de proveedores?					
Proveedore_financian	Constanteme.	Con cierta frecuen.	Alguna veces	Raramente/nunca	Total
Frecuencia	3	0	1	0	4
Porcentaje	75%	0%	25%	0%	100%

Anexo 38. Tabulaciones: ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento que tiene su empresa?

29: ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento que tiene su empresa? Valore de 1 a 7 siendo 1 el de mayor relevancia.								
Fuentes finan	1	2	3	4	5	6	7	Total
Fondos propios	2	2	0	0	0	0	0	4
Reinversión de utilidades	0	0	0	1	0	0	3	4
Crédito en el sistema financiero	1	1	0	0	1	0	1	4
Proveedores	3	0	1	0	0	0	0	4
Bonos (pagares)	0	0	0	0	1	0	3	4
Emisión de acciones	0	0	0	0	0	1	3	4
Porcentaje	1	2	3	4	5	6	7	Total
Fondos propios	50%	50%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
Reinversión de utilidades	0%	0%	0%	25%	0%	0%	75%	100%
Crédito en el sistema financiero	25%	25%	0%	0%	25%	0%	25%	100%
Proveedores	75%	0%	25%	0%	0%	0%	0%	100%
Bonos (pagares)	0%	0%	0%	0%	25%	0%	75%	100%
Emisión de acciones	0%	0%	0%	0%	0%	25%	75%	100%

Anexo 39. Tabulaciones: ¿El financiamiento externo de su empresa está destinado a

30. ¿El financiamiento externo de su empresa está destinado a: Valore de 1 a 5, siendo 1 el de mayor relevancia.						
Destino financiamiento	1	2	3	4	5	Total
Capital de trabajo	4	0	0	0	0	4
Pago a proveedores	1	1	1	0	1	4
Compra de activos fijos	0	1	0	1	2	4
Inversion_Inves. desarrollo	0	0	0	1	3	4
Mantener_equili.estructura_capital_empresa	0	0	0	1	3	4
Porcentaje	1	2	3	4	5	Total
Capital de trabajo	100%	0%	0%	0%	0%	100%
Pago a proveedores	25%	25%	25%	0%	25%	100%
Compra de activos fijos	0%	25%	0%	25%	50%	100%
Inversion_Inves. desarrollo	0%	0%	0%	25%	75%	100%
Mantener_equili.estructura_capital_empresa	0%	0%	0%	25%	75%	100%

Anexo 40. Tabulaciones: ¿Considera que la gestión financiera o análisis financiero del desempeño de su empresa es relevante para generar competitividad?

20: ¿Considera que la gestión financiera o análisis financiero del desempeño de su empresa es relevante para generar competitividad?					
Gestión financiera_comp.	Defini. Si	Tal vez si	Tal vez no	Defini. No	Total
Frecuencia	4	0	0	0	4
Porcentaje	100%	0%	0%	0%	100%

Anexo 41. Tabulaciones: ¿Considera que financiar con deuda parte de los activos o bienes con los que trabaja la empresa es benéfico?

21: ¿Considera que financiar con deuda parte de los activos o bienes con los que trabaja la empresa es benéfico?					
Financiar_ activos_ deuda	Defini. Si	Tal vez Si	Tal vez No	Defini. No	Total
Frecuencia	1	2	1	0	4
Porcentaje	25%	50%	25%	0%	100%

Anexo 42. Tabulaciones: ¿Su empresa ha tomado deuda para algún objetivo específico?

22: ¿Su empresa ha tomado deuda para algún objetivo específico?			
Deuda_objetivo	Si	No	Total
Frecuencia	4	0	4
Porcentaje	100%	0%	100%

Anexo 43. Tabulaciones: ¿Con frecuencia su empresa toma deuda?

23: ¿Con frecuencia su empresa toma deuda?				
Frecuencia_Deuda	Habitualmente	No habitual	Nunca toma crédito	Total
Frecuencia_Deuda	0	4	0	4
Porcentaje	0%	100%	0%	100%

Anexo 44. Tabulaciones: ¿Qué nivel de deuda lo considera óptimo para su empresa o para las pymes en general?

24: ¿Qué nivel de deuda lo considera óptimo para su empresa o para las pymes en general?								
Nivel_deuda_optim	0% al 30%	31% al 40%	41% al 50%	51% al 60%	61% al 70%	71% al 80%	más del 80%	Total
Frecuencia	3	1	0	0	0	0	0	4
Porcentaje	75%	25%	0%	0%	0%	0%	0%	100%

Anexo 45. Tabulaciones: ¿Considera que la reinversión de las utilidades es positiva para el crecimiento de las pymes?

25: ¿Considera que la reinversión de las utilidades es positiva para el crecimiento de las pymes?					
Reinversion_Utilidades	Defini. Si	Tal vez Si	Tal vez No	Defin. No	Total
Frecuencia	3	1	0	0	4
Porcentaje	75%	25%	0%	0%	100%

Anexo 46. Tabulaciones: Cuando su empresa obtiene utilidades la tendencia es:

26: Cuando su empresa obtiene utilidades la tendencia es:				
Utilidades tendencia	Repartir_todos_socio	Reinvertirlas	Repartirlas/Retenerlas	Total
Frecuencia	1	1	2	4
Porcentaje	25%	25%	50%	100%

Anexo 47. Tabulaciones: ¿Su empresa se financia a través de préstamos realizados e instituciones financieras?

28: ¿Su empresa se financia a través de préstamos realizados e instituciones financieras?			
Prestamos IFIS	Si	No	Total
Frecuencia	2	2	4
Porcentaje	50%	50%	100%

Anexo 48. Tabulaciones: ¿El uso de las herramientas y/o técnicas financieras ayudan a tomar decisiones adecuadas a las Pymes?

34: ¿El uso de las herramientas y/o técnicas financieras ayudan a tomar decisiones adecuadas a las Pymes?						
Usos_finan.	TDA	DA	AED	TED	No contestó	Total
Frecuencia	3	1	0	0	0	4
Porcentaje	75%	25%	0%	0%	0%	100%

Anexo 49. Tabulaciones: ¿Su empresa utiliza herramientas financieras para gestionar y tomar decisiones?

31: ¿Su empresa utiliza herramientas financieras para gestionar y tomar decisiones?			
Utiliza herramientas financieras	SI	NO	TOTAL
Frecuencia	4	0	4
Porcentaje	100%	0%	100%

Anexo 50. Tabulaciones: Seleccione los tipos de herramientas financieras que le son más familiares en su empresa.

32: Seleccione los tipos de herramientas financieras que le son más familiares en su empresa.			
Tipos de herramientas financieras	Si Selecciono	No Selecciono	Total

Presupuestos	3	1	4
Flujo de caja	4	0	4
Ratios financieros	1	3	4
Análisis vertical y horizontal	2	2	4
Balances proforma	1	3	4
Control de inventarios	2	2	4
VAN, TIR, RC/B,PRC	0	4	4
Costo Medio de Capital	0	4	4

Anexo 51. Tabulaciones: Presupuestos.

Porcentajes	Si Selecciono	No Selecciono	Total
Presupuestos	75%	25%	100%

Anexo 52. Tabulaciones: Flujo de caja.

Porcentajes	Si Selecciono	No Selecciono	Total
Flujo de caja	100%	0%	100%

Anexo 53. Tabulaciones: Ratios Financieros

Porcentajes	Si Selecciono	No Selecciono	Total
Ratios financieros	25%	75%	100%

Anexo 54. Tabulaciones: Análisis Vertical y Horizontal.

Porcentajes	Si Selecciono	No Selecciono	Total
Análisis vertical y horizontal	50%	50%	100%

Anexo 55. Tabulaciones: Balances proforma.

Porcentajes	Si Selecciono	No Selecciono	Total
Balances proforma	25%	75%	100%

Anexo 56. Tabulaciones: Control de inventarios.

Porcentajes	Si Selecciono	No Selecciono	Total
Control de inventarios	50%	50%	100%

Anexo 57. Tabulaciones: VAN, TIR, RC/B, PRC.

Porcentajes	Si Selecciono	No Selecciono	Total
VAN, TIR, RC/B,PRC	0%	100%	100%

Anexo 58. Tabulaciones: Costo Medio de Capital

Porcentajes	Si Selecciono	No Selecciono	Total
Costo Medio de Capital	0%	100%	100%

Anexo 59. Tabulaciones: El uso de las herramientas financieras le ha ayudado a mejorar el desempeño de la empresa.

34: ¿El uso de las herramientas financieras le han ayudado a mejorar el desempeño de la empresa?					
Uso_herramien. Finan.	Defini. Si	Tal vez Si	Tal vez No	Defini. No	Total
Frecuencia	2	2	0	0	4
Porcentaje	50%	50%	0%	0%	100%

Anexo 60. Tabulaciones: ¿Con que frecuencia recurre a la información financiera como base para gestionar la empresa?

33: ¿Con que frecuencia recurre a la información financiera como base para gestionar la empresa?					
Frecuencia_informacion Finan.	Diario	Semanal	Quincenal	Mensual	Total
Frecuencia	0	0	0	4	4
Porcentaje	0%	0%	0%	100%	100%

Anexo 61. Tabulaciones: Desde su punto de vista ¿Cuáles son los factores que han influido para que las Pymes limiten el uso de financiamiento externo? Evalué cada uno de los siguientes aspectos:

35: Desde su punto de vista ¿Cuáles son los factores que han influido para que las Pymes limiten el uso de financiamiento externo? Evalué cada uno de los siguientes aspectos:					
Factores _limitan financiamiento externo	En definitiva Si	Creo que Si	Creo que No	En definitiva No	Total
El costo del financiamiento	2	1	0	1	4
Dificultad en reunir requisitos documentales	1	2	1	0	4
Dificultad en reunir requisitos financieros (nivel de ventas, capital aportado, etc.)	2	1	1		4
Dificultad en aportar garantías	0	3	1	0	4
Incertidumbre sobre el crecimiento de la economía nacional	1	2	1	0	4
Incertidumbre sobre el sector productivo de la empresa	1	2	1	0	4
Prefieren estar con bajo endeudamiento	1	1	1	1	4
Porcentaje	En definitiva Si	Creo que Si	Creo que No	En definitiva No	Total
Factor Costo	50%	25%	0%	25%	100%
Factor requisitos documentales	25%	50%	25%	0%	100%
Factor requisitos financieros	50%	25%	25%	0%	100%
Factor garantías	0%	75%	25%	0%	100%
Factor Incertidumbre nacional	25%	50%	25%	0%	100%
Factor Incertidumbre sector	25%	50%	25%	0%	100%
Factor endeudamiento bajo	25%	25%	25%	25%	100%

Anexo 62. Tabulaciones: ¿Considera que el financiamiento externo mejora o mejoraría la rentabilidad de su empresa?

36: ¿Considera que el financiamiento externo mejora o mejoraría la rentabilidad de su empresa?					
Financiamiento externo_rentabilidad	Defini. Si	Tal vez Si	Tal vez No	Defin. No	Total
Frecuencia	1	2	1	0	4
Porcentaje	25%	50%	25%	0%	100%

Anexo 63. Tabulaciones: ¿Considera que el financiamiento externo es una carga de intereses para la empresa que limita su crecimiento?

37. ¿Considera que el financiamiento externo es una carga de intereses para la empresa que limita su crecimiento?					
Financiamiento externo_limita	Defini. Si	Tal vez Si	Tal vez No	Defin. No	Total
Frecuencia	0	1	2	1	4
Porcentaje	0%	25%	50%	25%	100%