



UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA

La Universidad Católica de Loja

TITULO DE INGENIERO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

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. Sobre empresas de ventas de otros productos en comercios especializados según la clasificación CIU G477.

TRABAJO DE TITULACIÓN

AUTOR: Meneses Rodríguez, Marlon Patricio

DIRECTOR: Sempértegui Álvarez, Edgar Vinicio, Mgtr.

CENTRO UNIVERSITARIO TULCÁN

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 DEL DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Magister.

Edgar Sempértegui Álvarez.

DOCENTE DE LA TITULACIÓN

De mi consideración:

El 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. Sobre empresas de ventas de otros productos en comercios especializados según la clasificación CIU G477, realizado por Meneses Rodríguez Marlon Patricio, ha sido orientado y revisado durante su ejecución, por cuanto se aprueba la presentación del mismo.

Loja, mayo de 2015

f)

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS

“ Yo, Meneses Rodríguez Marlon Patricio, declaro ser autor 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. Sobre empresas de ventas de otros productos en comercios especializados según la clasificación CIIU G477, de la Titulación de Ingeniero en Administración de Empresas, siendo Mgtr. Sempértegui Álvarez Edgar director 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.

Autor. Meneses Rodríguez Marlon Patricio

Cédula. 0401141023

DEDICATORIA

Para aquel amigo y compañero de labores con el cual compartimos afanes, anhelos y dificultades en mis años de estudio de esta carrera. A usted Padre Eduardo Chuquimarca una dedicación afectuosa de este trabajo por ser un apoyo moral y económico, por ser un noble y respetuoso caballero, un hermano de lucha que se mantiene unido en la oración, un amigo que sabe ser un buen amigo. Dios le bendiga siempre.

AGRADECIMIENTO

Gracias a Aquel que siendo Dios ha tocado mi vida y ha realizado en ella eventos inesperados, no hay duda que el amor de Aquel da un ser a mi existencia y me acompaña en cada esfuerzo humano que realizo en mi preparación con el fin de ofrecer un servicio mejor. Mil gracias *Dios mío y Señor mío*.

Gracias a las personas más cercanas a mi cotidianidad, a aquellos que siendo partícipes de mi sangre también son partícipes de mis alegrías, esmeros y dificultades. Gracias papá, gracias mamá, gracias hermanos porque han sido el bastón de apoyo para poder subir un peldaño más en este sendero de mi vivir.

Gracias a aquella persona que ha tomado la decisión de compartir su vida con la mía, de darse y recibirme, de tomar el papel de esposa, amiga y compañera. Gracias porque al final de mi carrera ha sido un baluarte que ha forjado empeño en mi mente y en mi corazón para poder alcanzar esta meta de compromiso con la sociedad.

Gracias a mi segunda familia por donde corre la noble sangre utepelina con todos sus docentes, religiosos identes, personal administrativo, compañeros estudiantes y cada uno de quienes enriquecen esta comunidad; gracias aquella mansión del saber llamada Universidad Técnica Particular de Loja por darme la oportunidad de cumplir el firme anhelo del alma que grita en el interior *decide ser más*.

Gracias a mi tutor y mi director de tesis, personas entregadas que han brindado su tiempo y sus esfuerzos cumpliendo su mandato vocacional que se aferra al principio de *ser más para servir mejor*.

Gracias y mil gracias a todos aquellos que hayan aportado en mi vida para poder alcanzar este objetivo, sin duda que han sido ángeles en mi camino.

A todos muchas gracias y a Dios toda la gloria.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Carátula.....	i
APROBACIÓN DEL DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN.....	ii
DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS.....	iii
DEDICATORIA.....	iv
AGRADECIMIENTO.....	v
ÍNDICE DE CONTENIDOS.....	vi
RESUMEN.....	1
ABSTRACT.....	2
INTRODUCCIÓN.....	3
CAPÍTULO 1. ENTORNO DE LAS MEDIANAS EMPRESAS SOCIETARIAS DE ECUADOR.....	6
1.1.Estructura de la composición de empresas societarias en Ecuador.....	7
1.1.1 Las empresas societarias en Ecuador.....	7
1.1.1.1 La empresa.....	7
1.1.1.2 Clasificación de las empresas.....	8
1.1.1.2.1 Según el sector de la actividad.....	9
1.1.1.2.2 Según el tamaño.....	9
1.1.1.2.3 Según la propiedad del capital.....	10
1.1.1.2.4 Según el ámbito de actividad.....	10
1.1.1.2.5 Según el destino de los beneficios.....	11
1.1.1.2.6 Según la forma jurídica.....	11
1.1.1.3 La empresa societaria en el Ecuador.....	12
1.1.1.3.1 Características de la MESE en el Ecuador.....	12
1.1.2 Evolución geográfica de las MESE.....	14
1.1.2.1 ZONA 1: Carchi, Esmeraldas, Imbabura y Sucumbíos.....	15
1.1.2.2 ZONA 2: Napo, Orellana y Pichincha excepto cantón Quito.....	16
1.1.2.3 ZONA 3: Cotopaxi, Chimborazo, Tungurahua y Pastaza.....	18
1.1.2.4 ZONA 4: Manabí y Santo Domingo.....	19
1.1.2.5 ZONA 5: Guayas excepto cantón Guayaquil, Durán y Samborondón, Santa Elena, Galápagos, Los Ríos y Bolívar.....	20
1.1.2.6 ZONA 6: Azuay, Cañar y Morona Santiago.....	21
1.1.2.7 ZONA 7: El Oro, Loja y Zamora Chinchipe.....	22
1.1.2.8 ZONA 8: Cantón Guayaquil, Durán y Samborondón.....	23

1.1.2.9 ZONA 9: Distrito Metropolitano de Quito	24
1.1.3. Caracterización de las MESE basado en la clasificación CIU.....	25
1.2. Fuentes de financiamiento de las Medianas Empresas Societarias de Ecuador.....	32
1.2.1 Clasificación de las fuentes de financiamiento.....	33
1.2.1.1 Fuentes internas.....	33
1.2.1.1.1 Ahorros Personales.....	33
1.2.1.1.2 Las Aportaciones De Los Socios.....	33
1.2.1.1.3 Utilidades Retenidas	34
1.2.1.2 Fuentes externas.....	34
1.2.1.2.1 Financiamiento informal	34
1.2.1.2.2 Préstamos Con Base En Los Activos.....	35
1.2.1.2.3 El sistema financiero nacional	35
1.2.1.2.4 Proveedores	36
1.2.2. Características del mercado de dinero dentro del sistema financiero.....	37
1.2.2.1 Sistema Financiero.....	37
1.2.2.2 Sistema financiero ecuatoriano	37
1.2.2.3 Estructura del mercado financiero.....	38
1.2.2.3.1 Mercado Monetario	38
1.2.2.3.1.1 Características de los mercados monetarios o de dinero	39
1.2.2.3.2 Mercado de crédito.....	40
1.2.2.3.3 Mercado de capitales	40
1.2.2.3.3.1 Mercado de valores.....	40
1.2.2.4 Clasificación de los instrumentos financieros.....	41
1.2.2.4.1 Títulos valores por tipo de renta y plazo.....	41
1.2.2.4.1.1 Títulos de renta fija.....	41
1.2.2.4.1.2 Títulos de renta variable	42
1.2.2.4.2 Títulos valores por sector de emisión.....	42
1.2.2.4.2.1 Títulos emitidos por el sector público	42
1.2.2.4.2.2 Títulos emitidos por el sector privado.....	42
1.2.2.4.2.2.1 Valores emitidos por el sector real	42
1.2.2.4.2.2.2 Valores emitidos por el sector financiero.....	42
1.2.2.5 Tasas del Banco Central	43
CAPÍTULO 2. GENERALIDADES DE LA ESTRUCTURA DE CAPITAL DE LAS MESE.	44

2.1 Antecedentes sobre la estructura de capital de las Pymes.....	45
2.1.1. Teorías de la estructura de capital óptima	45
2.1.1.1. Teoría del Resultado Neto (RN).....	46
2.1.1.2. La Teoría del Resultado de Explotación de la Empresa (RE).....	46
2.1.1.3. La Teoría Tradicional.....	47
2.1.1.4. La Teoría de Modigliani y Miller sobre la Estructura de Capital	47
2.1.1.4.1. Proposición I de Modigliani y Miller (M&M)(sin impuestos):.....	47
2.1.1.4.2. Proposición II de Modigliani y Miller (M&M)(sin impuestos):.....	48
2.1.1.5. Estructura de capital óptima	48
2.1.1.6. Apalancamiento.....	49
2.1.1.6.1. Apalancamiento operativo	49
2.1.1.6.2. Apalancamiento financiero	49
2.1.2 Técnicas financieras para evaluar la estructura de capital y la rentabilidad de las empresas.	50
2.1.2.1. Leverage total.....	51
2.1.2.2. Capitalización a largo plazo.	53
2.1.2.3. Nivel de endeudamiento.....	53
2.1.2.4. Número de veces que se gana el interés.....	53
2.1.2.5. Ratio de rentabilidad de activo (ROA).....	54
2.1.2.6. Ratio de rentabilidad de patrimonio (ROE).....	54
2.1.2.7. Ratio de rentabilidad bruta sobre ventas.....	54
2.1.2.8. Ratio de rentabilidad neta sobre ventas.....	54
2.2 Análisis de indicadores financieros de solvencia y rentabilidad de las MESE.	54
2.2.1 Análisis del apalancamiento	55
2.2.2 Análisis del apalancamiento financiero	56
2.2.3. Análisis del endeudamiento del activo	57
2.2.4. Análisis del endeudamiento patrimonial.....	58
2.2.5. Análisis de la rentabilidad financiera	59
2.2.6. Análisis de la rentabilidad neta del activo.....	60
2.3. Análisis de la rentabilidad de las MESE derivada de su estructura de capital.	61
2.3.1. Correlación entre apalancamiento y rentabilidad financiera.....	61
2.3.2. Correlación entre endeudamiento del activo y rentabilidad neta del activo.....	62

2.3.3. Correlación entre endeudamiento del activo y rentabilidad financiera.....	64
2.3.4. Correlación entre endeudamiento patrimonial y rentabilidad del activo....	65
2.3.5. Correlación entre endeudamiento patrimonial y rentabilidad financiera....	67
CAPÍTULO 3. LA GESTIÓN FINANCIERA EN LAS MESE CLASIFICACIÓN CIU	
.....	69
3.1. Los gestores financieros de las MESE.....	70
3.1.1. Perfil de los gestores financieros.	70
3.1.1.1. Descripción teórica de la gestión financiera.....	70
3.1.1.2. Análisis e interpretación de la gestión financiera de las MESE.....	70
3.1.2. Formación empírica de los gestores financieros de las MESE	76
3.1.2.1. Descripción teórica del conocimiento empírico	76
3.1.2.2. Análisis e interpretación del conocimiento empírico en las MESE	77
3.2. El financiamiento de las MESE	81
3.2.1. Las fuentes de financiamiento.....	81
3.2.2. El uso del financiamiento.....	99
3.3. Las herramientas financieras que utilizan las MESE.	110
3.3.1. La utilidad de las herramientas financieras.	110
3.3.2. Herramientas financieras utilizadas en la gestión financiera.....	112
3.4. Factores determinantes en la decisión de financiamiento de las MESE....	124
CONCLUSIONES.....	137
RECOMENDACIONES	140
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	141
ANEXOS	¡Error! Marcador no definido.

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Clasificación de las empresas	8
Tabla 2. Clasificación de las actividades económicas con número de empresas que se dedican a cada actividad y el porcentaje de la totalidad empresarial nacional	31
Tabla 3. Clasificación de las actividades económicas con el porcentaje correspondiente a medianas empresas	32
Tabla 4. Fuentes internas y externas de financiamiento	33
Tabla 5. Tasas de interés referenciales	43
Tabla 6. Promedios de apalancamiento de las MESE del año 2000 al 2012.....	55
Tabla 7. Promedios de apalancamiento financiero de las MESE del año 2000 al 2012	56
Tabla 8. Promedios del endeudamiento del activo de las MESE del año 2000 al 2012	57
Tabla 9. Promedios del endeudamiento patrimonial de las MESE del año 2000 al 2012	58
Tabla 10. Promedios de la rentabilidad financiera de las MESE del año 2000 al 2012	59
Tabla 11. Promedios de la rentabilidad neta del activo de las MESE del año 2000 al 2012.....	60
Tabla 12. Apalancamiento y rentabilidad financiera del año 2000 al 2012	61
Tabla 13. Endeudamiento del activo y rentabilidad neta del activo del año 2000 al 2012	62
Tabla 14. Endeudamiento del activo y rentabilidad financiera del año 2000 al 2012	64
Tabla 15. Endeudamiento patrimonial y rentabilidad del activo del año 2000 al 2012	65
Tabla 16. Endeudamiento patrimonial y rentabilidad financiera del año 2000 al 2012	67
Tabla 17. Base de experiencia profesional de las MESE basado en encuesta ..	71

Tabla 18. Género sexual de los gestores de las MESE basado en encuesta.....	73
Tabla 18. Edad de los gestores de las MESE basado en encuesta.....	74
Tabla 19. Cargo de los gestores de las MESE basado en encuesta	78
Tabla 20. Tiempo de trabajo de los gestores de las MESE basado en encuesta	79
Tabla 21. Suficiencia de las fuentes de financiamiento de las MESE basado en encuesta.....	83
Tabla 22. Instituciones financieras más viables de acceso a crédito para las MESE basado en encuesta	85
Tabla 23. Suficiencia de los montos de crédito para las MESE basado en encuesta.....	86
Tabla 24. Mejor tipo de financiamiento de las MESE basado en encuesta	88
Tabla 25. Mejor tipo de financiamiento de las MESE en porcentajes basado en encuesta.....	88
Tabla 26. Beneficio del financiamiento de los activos de las MESE basado en encuesta.....	89
Tabla 27. Endeudamiento específico de las MESE basado en encuesta	90
Tabla 28. Frecuencia de endeudamiento de las MESE basado en encuesta	92
Tabla 29. Nivel óptimo de endeudamiento para las MESE basado en encuesta	93
Tabla 30. Financiamiento a través de proveedores de las MESE basado en encuesta.....	95
Tabla 31. Financiamiento en instituciones financieras de las MESE basado en encuesta.....	96
Tabla 32. Fuentes de financiamiento de las MESE basado en encuesta	98
Tabla 33. Relevancia de fuentes de financiamiento de las MESE basado en encuesta.....	98
Tabla 34. Reinversión de las utilidades de las MESE basado en encuesta.....	100
Tabla 35. Tendencia del uso de las utilidades de las MESE basado en encuesta.....	101
Tabla 36. Uso del financiamiento externo de las MESE basado en encuesta..	103

Tabla 37. Uso del financiamiento externo en relevancia porcentual de las MESE basado en encuesta	103
Tabla 38. Factores que limitan el financiamiento de las MESE basado en encuesta.....	104
Tabla 39. Factores que limitan el financiamiento a nivel porcentual de las MESE basado en encuesta	105
Tabla 40. Mejoramiento de la rentabilidad por el financiamiento de las MESE basado en encuesta	107
Tabla 41. Consideración del financiamiento externo de las MESE basado en encuesta.....	108
Tabla 42. Uso de las herramientas financieras para tomar decisiones de las MESE basado en encuesta.....	112
Tabla 43. Número de empresas del mismo sector productivo de las MESE basado en encuesta	114
Tabla 44. Ventajas en relación a la competencia de las MESE basado en encuesta.....	115
Tabla 45. Relevancia de la gestión financiera de las MESE basado en encuesta.....	117
Tabla 46. Utilización de herramientas financieras de las MESE basado en encuesta.....	118
Tabla 47. Tipos de herramientas utilizadas en las MESE basado en encuesta	120
Tabla 48. Tipos de herramientas más utilizadas en las MESE basado en encuesta.....	120
Tabla 49. Frecuencia del uso de información financiera en las MESE basado en encuesta.....	121
Tabla 50. Ayuda del uso de herramientas financieras en las MESE basado en encuesta.....	123
Tabla 51. Regulaciones del Banco Central para las MESE basado en encuesta.....	124
Tabla 52. Plazo de crédito para las MESE basado en encuesta	126
Tabla 53. Requisitos de financiamiento para las MESE basado en encuesta ..	127

Tabla 54. Tiempo de adjudicación del crédito para las MESE basado en encuesta.....	129
Tabla 55. Financiamiento de los activos de las MESE basado en encuesta	130
Tabla 56. Deuda para objetivo específico de las MESE basado en encuesta ..	132
Tabla 57. Frecuencia de endeudamiento en las MESE basado en encuesta ...	133
Tabla 58. Nivel de deuda óptimo de las MESE basado en encuesta.....	135

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Ventas a nivel nacional por zonas.....	15
Figura 2. Ventas de la zona 1	16
Figura 3. Ventas de la zona 2	17
Figura 4. Ventas de la zona 3	18
Figura 5. Ventas de la zona 4	19
Figura 6. Ventas de la zona 5	20
Figura 7. Ventas de la zona 6	21
Figura 8. Ventas de la zona 7	22
Figura 9. Ventas de la zona 8	23
Figura 10. Ventas de la zona 9	24
Figura 11. Clasificación nacional de actividades económicas.....	25
Figura 12. Clasificación del mercado financiero.....	38
Figura 13. Apalancamiento de las MESE del año 2000 al 2012	55
Figura 14. Apalancamiento financiero de las MESE del año 2000 al 2012.....	56
Figura 15. Endeudamiento del activo de las MESE del año 2000 al 2012.....	57
Figura 16. Endeudamiento patrimonial de las MESE del año 2000 al 2012	58
Figura 17. Rentabilidad financiera de las MESE del año 2000 al 2012	59
Figura 18. Rentabilidad neta del activo de las MESE del año 2000 al 2012.....	60
Figura 19. Gráfico de dispersión entre apalancamiento y rentabilidad financiera	61
Figura 20. Gráfico de correlación entre apalancamiento y rentabilidad financiera.....	62
Figura 21. Dispersión entre endeudamiento del activo y rentabilidad neta del activo	63
Figura 22. Correlación entre endeudamiento del activo y rentabilidad neta del activo	63
Figura 23. Dispersión entre endeudamiento del activo y rentabilidad financiera	64
Figura 24. Correlación entre endeudamiento del activo y rentabilidad financiera	65

Figura 25. Dispersión entre endeudamiento patrimonial y rentabilidad neta del activo	66
Figura 26. Correlación entre endeudamiento patrimonial y rentabilidad neta del activo	66
Figura 27. Dispersión entre endeudamiento patrimonial y rentabilidad financiera.....	67
Figura 28. Correlación entre endeudamiento patrimonial y rentabilidad financiera.....	68
Figura 29. Gráfico de columnas numérico sobre la experiencia profesional de los gestores de las MESE	72
Figura 30. Gráfico circular porcentual sobre la experiencia profesional de los gestores de las MESE	72
Figura 31. Gráfico de columnas numérico sobre el género sexual de los gestores de las MESE.....	73
Figura 32. Gráfico circular porcentual sobre el género sexual de los gestores de las MESE.....	74
Figura 33. Gráfico de columnas numérico sobre la edad de los gestores de las MESE	75
Figura 34. Gráfico circular porcentual sobre la edad de los gestores de las MESE	75
Figura 35. Gráfico de columnas numérico, cargo de los gestores de las MESE	78
Figura 36. Gráfico circular porcentual sobre el cargo de los gestores de las MESE	79
Figura 37. Gráfico de columnas numérico sobre el tiempo de trabajo de los gestores de las MESE	80
Figura 38. Gráfico circular porcentual sobre el tiempo de trabajo de los gestores de las MESE	80
Figura 39. Gráfico con la tabla y las graficaciones de los indicadores financieros de las MESE según la clasificación CIIU G477.....	82
Figura 40. Gráfico de columnas sobre suficiencia de fuentes de financiamiento de las MESE.....	83

Figura 41. Gráfico circular porcentual de suficiencia de fuentes de financiamiento de las MESE.....	84
Figura 42. Gráfico de columnas sobre las instituciones viables de crédito de las MESE	85
Figura 43. Gráfico circular porcentual sobre las instituciones viables de crédito de las MESE.....	86
Figura 44. Gráfico de columnas, suficiencia del monto del crédito para las MESE	87
Figura 45. Gráfico de circular, suficiencia del monto del crédito para las MESE	87
Figura 46. Gráfico de columnas sobre el mejor tipo de financiamiento para las MESE	88
Figura 47. Gráfico de columnas sobre el financiamiento de los activos de las MESE	89
Figura 48. Gráfico de circular sobre el financiamiento de los activos de las MESE	90
Figura 49. Gráfico de columnas sobre deuda específica de las MESE	91
Figura 50. Gráfico circular sobre deuda específica de las MESE	91
Figura 51. Gráfico de columnas sobre la frecuencia de endeudamiento de las MESE	92
Figura 52. Gráfico circular sobre la frecuencia de endeudamiento de las MESE	93
Figura 53. Gráfico de columnas sobre el nivel óptimo de deuda de las MESE...	94
Figura 54. Gráfico circular sobre el nivel óptimo de deuda de las MESE	94
Figura 55. Gráfico de columnas, financiamiento por proveedores de las MESE	95
Figura 56. Gráfico circular sobre el financiamiento por proveedores de las MESE	96
Figura 57. Gráfico de columnas sobre el financiamiento por instituciones financieras de las MESE	97
Figura 58. Gráfico circular sobre el financiamiento por instituciones financieras de las MESE.....	97

Figura 59. Gráfico de columnas sobre las fuentes de financiamiento de las MESE	99
Figura 60. Gráfico de columnas sobre la consideración de la reinversión de utilidades de las MESE	100
Figura 61. Gráfico circular sobre la consideración de la reinversión de utilidades de las MESE.....	101
Figura 62. Columnas sobre la tendencia del uso de las utilidades de las MESE	102
Figura 63. Gráfico circular sobre la tendencia del uso de las utilidades de las MESE	102
Figura 64. Columnas sobre los usos del financiamiento externo de las MESE	104
Figura 65. Gráfico de columnas sobre los factores de influencia del financiamiento de las MESE	106
Figura 65. Gráfico de columnas sobre la mejora de la rentabilidad por el financiamiento externo de las MESE.....	107
Figura 67. Gráfico circular sobre la mejora de la rentabilidad por el financiamiento externo de las MESE.....	108
Figura 68. Gráfico de columnas sobre la carga de interés que provoca el financiamiento externo de las MESE.....	109
Figura 69. Gráfico circular sobre la carga de interés que provoca el financiamiento externo de las MESE.....	109
Figura 70. Columnas sobre el uso de herramientas financieras en las MESE .	113
Figura 71. Gráfico circular sobre el uso de herramientas financieras en las MESE	113
Figura 72. Gráfico de columnas sobre las empresas que compiten en las MESE	114
Figura 73. Gráfico circular sobre las empresas que compiten en las MESE	115
Figura 74. Gráfico de columnas sobre las empresas que creen tener ventaja competitiva en las MESE.....	116
Figura 75. Gráfico circular sobre las empresas que creen tener ventaja competitiva en las MESE.....	116

Figura 76. Columnas sobre la gestión financiera como relevante en las MESE	117
Figura 77. Gráfico circular sobre la gestión financiera como relevante en las MESE	118
Figura 78. Gráfico de columnas sobre la utilización de herramientas financieras en las MESE.....	119
Figura 79. Gráfico circular , utilización de herramientas financieras en las MESE	119
Figura 80. Gráfico de columnas sobre las herramientas financieras más utilizadas en las MESE.....	121
Figura 81. Gráfico de columnas sobre la frecuencia de uso de información financiera en las MESE	122
Figura 82. Gráfico circular sobre la frecuencia de uso de información financiera en las MESE.....	122
Figura 83. Gráfico de columnas, ayuda que prestan las herramientas financieras a las MESE.....	123
Figura 84. Gráfico circular sobre la ayuda que prestan las herramientas financieras a las MESE	124
Figura 85. Gráfico de columnas, las regulaciones del Banco Central a las MESE	125
Figura 86. Gráfico circular sobre las regulaciones del Banco Central a las MESE	125
Figura 87. Gráfico de columnas sobre el plazo de crédito para las MESE	126
Figura 88. Gráfico circular sobre el plazo de crédito para las MESE.....	127
Figura 89. Gráfico de columnas, los requisitos de financiamiento para las MESE	128
Figura 90. Gráfico circular sobre los requisitos de financiamiento para las MESE	128
Figura 91. Gráfico de columnas sobre el tiempo de adjudicación del crédito para las MESE.....	129
Figura 92. Gráfico circular , el tiempo de adjudicación del crédito para las MESE	130

Figura 93. Gráfico de columnas sobre el financiamiento de parte de los activos en las MESE.....	131
Figura 94. Gráfico circular, financiamiento de parte de los activos en las MESE	131
Figura 95. Gráfico de columnas sobre el endeudamiento específico en las MESE	132
Figura 96. Gráfico circular sobre el endeudamiento específico en las MESE...	133
Figura 97. Gráfico de columnas sobre la frecuencia de deuda en las MESE ...	134
Figura 98. Gráfico circular sobre la frecuencia de deuda en las MESE	134
Figura 99. Gráfico de columnas sobre el nivel de deuda óptimo en las MESE.	135
Figura 100. Gráfico de columnas sobre el nivel de deuda óptimo en las MESE	136

RESUMEN

El presente Trabajo de Titulación tiene como objetivo principal determinar los factores de las fuentes de financiamiento interno y externo que condicionan la estructura de capital y la rentabilidad de las medianas empresas societarias del Ecuador. Se basa en un análisis de la Estructura de Capital de las pymes ecuatorianas para determinar la variación que existe de la rentabilidad en función de las fuentes de financiamiento en un periodo comprendido entre los años 2000 a 2012.

Para alcanzar el objetivo, se expone un desarrollo en tres capítulos, a saber: en el primer capítulo se realiza un estudio general del entorno de las medianas empresas societarias del Ecuador; en el capítulo segundo analiza las generalidades de la estructura de capital por medio de sus indicadores financieros de dichas medianas empresas societarias y su correlación con la rentabilidad; finalmente, en el tercer capítulo se profundiza en la gestión financiera que existe en dichas medianas empresas según la clasificación CIIU G477 sobre empresas de ventas de otros productos en comercios especializados. Al final de todo unas conclusiones y recomendaciones personales.

PALABRAS CLAVES: capital, financiamiento, rentabilidad.

ABSTRACT

This Final Project Degree's main objective is to determine the factors of internal and external sources of funding that affect the capital structure and profitability of midsize companies corporate Ecuador. It is based on an analysis of the capital structure of Ecuadorian SMEs to determine the variation that exists in profitability in terms of funding sources in the period between the years 2000-2012.

To achieve the goal, a development in three chapters discussed, namely: in the first chapter a general study of the environment of midsize companies corporate Ecuador is made; in the second chapter discusses an overview of the capital structure through its financial indicators such medium corporate companies and their correlation with profitability; finally, in the third chapter elaborates on financial management that exists in these medium-sized companies as rated companies ISIC G477 on sales of other goods in specialized stores. At the end of all personal conclusions and recommendations.

KEY WORDS: capital financing, profitability.

INTRODUCCIÓN

Dentro de la economía nacional en el sector empresarial no hay duda que las PYMES poseen un enorme potencial para generar un mejor crecimiento económico por medio de la producción, el empleo y los ingresos. Este trabajo busca poder comprender la realidad administrativa y económica de dichas pymes, lo que produce una riqueza de conocimientos que ayuda a tener un panorama de la dinámica económica del Ecuador.

En los componentes más importantes para analizar las pymes ecuatorianas está la Estructura de Capital de las mismas, por lo que se realiza un análisis que está enfocado en la variación de la rentabilidad en función de las fuentes de financiamiento. Para este acometido se realiza un estudio concreto de las Medianas Empresas Societarias del Ecuador (MESE) donde el período será del año 2000 al año 2012. El trabajo se dirige concretamente al análisis sobre las empresas de ventas de otros productos en comercios especializados según la clasificación CIU G477.

El trabajo está dividido en 3 capítulos que se complementan el uno al otro y que muestran un método deductivo, ya que se parte del todo de las empresas que nos lleva a vislumbrar el entorno general de las Medianas Empresas Societarias del Ecuador (capítulo 1) a través de un estudio de los conceptos relacionados al tema y varias cifras que permiten dar una mirada del ejercicio de las MESE en Ecuador. Para luego pasar a profundizar en las generalidades de la estructura de capital de las MESE (capítulo 2) y finalmente poder tener una comprensión de la gestión financiera en las MESE (capítulo 3).

En el desarrollo del capítulo 1 sobre el Entorno de las Medianas Empresas Societarias del Ecuador se profundiza en el conocimiento básico de la definición e identificación de una empresa societaria y como se desenvuelven éstas en el Ecuador. Tener una mirada sinóptica de su evolución geográfica por zonas y un análisis pormenorizado de todas las empresas según la clasificación CIU. También en este capítulo se busca familiarizarse en lo referente al tema de fuentes de financiamiento de las MESE, estudiando las fuentes de financiamiento y las características del mercado del dinero.

Por su parte, el capítulo 2 se refiere a las Generalidades de la Estructura de Capital de las MESE que profundiza en los conceptos, descripciones teóricas y

técnicas financieras para evaluar una estructura de capital juntamente con la rentabilidad de las empresas. Con la finalidad de fortalecer estos conceptos y técnicas se realiza un análisis descriptivo de la evolución de los indicadores financieros de solvencia y rentabilidad de las MESE apoyándose en métodos gráficos y tomando como base los anuarios estadísticos del Ecuador. Finalmente para alcanzar un entendimiento razonado de la estructura del capital se realiza un análisis de correlación entre dicha estructura de capital y la rentabilidad de las MESE.

El capítulo 3 se centra en la gestión financiera de las MESE clasificación CIIU G477 donde se realiza una descripción teórica de conceptos como gestión financiera, perfil del gestor y otros que ayudan a tener una idea de la gestión dentro de las MESE. Se busca también profundizar en el tipo de formación que tienen dichos gestores puesto que de ellos dependen las decisiones sobre la empresa. También se da realce al estudio de las fuentes y usos del financiamiento como también a las herramientas utilizadas dentro de la gestión financiera. El capítulo concluye con un análisis de los factores determinantes en la decisión del financiamiento de las MESE.

Sin duda que esta investigación aporta de manera significativa a la sociedad y al sector empresarial, ya que ofrece la visión de un panorama sobre las MESE y su estructura de capital en relación a una rentabilidad como también la gestión financiera que en ellas se realiza. El tener en claro un marco referencial de este tipo contribuye a manejar estrategias para una mejor toma de decisiones con la finalidad de mejorar el desempeño de las MESE.

Se dio respuesta al problema o pregunta planteada al inicio, ya que con el desarrollo del trabajo se pudo evidenciar que existen factores que inciden en la definición de la estructura de capital y en los rendimientos de las MESE. A la vez, el estudio realizado explica decisiones sobre las fuentes de financiamiento. Se alcanzó los objetivos planteados en principio, a saber: caracterizar las pymes y los tipos de financiamiento del mercado; analizar la evolución de los indicadores financieros de las MESE en el periodo 2000 a 2012; determinar el impacto de la estructura de capital de las MESE en sus indicadores de rentabilidad y solvencia; determinar la dispersión de los rendimientos de las MESE y su correlación con la estructura de capital; identificar las herramientas

financieras que los empresarios utilizan para tomar decisiones sobre la estructura de capital.

Finalmente podemos afirmar que este trabajo facilitó la oportunidad de tener un conocimiento amplio y práctico de las MESE y la interrelación con las mismas por medio de la encuesta. Permitió también profundizar en temas administrativos, económicos, estadísticos, matemáticos y sociales que ofrecen una riqueza invaluable de conocimientos en quien lo realizó. El limitante fue la disposición de los empresarios para contribuir con la encuesta por factores como el tiempo y las ocupaciones propias de su trabajo. Más aún cuando el encuestador de provincia debía trasladarse varias veces a la capital para poder desarrollar la encuesta.

CAPÍTULO I.
ENTORNO DE LAS MEDIANAS EMPRESAS SOCIETARIAS DE ECUADOR

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

1.1.1. Las empresas societarias en Ecuador.

1.1.1.1 La empresa

La realidad de la empresa como una entidad muestra su existencia desde que el ser humano se organiza para alcanzar aquellos productos que satisfacen sus necesidades, por lo que se puede afirmar que el concepto nace y crece con el mismo hombre y hasta demuestra una evolución con la realidad humana, ya que la empresa cambia su rostro según la necesidad de las personas: hace tiempo en el establecimiento de empresas de productos y hoy también con empresas de servicios.

Es acertado evidenciar que la existencia de la empresa es algo irrefutable para la humanidad organizada, ya que no solamente se trata de producir, sino que se convierte en fuente de una riqueza integral porque la empresa solventa las necesidades económicas y también, me atrevo a decir, la estima propia y la unidad social.

Estas aseveraciones nacen del concepto mismo de empresa, a saber:

La empresa es el conjunto de factores de producción (maquinaria, local, herramientas, personal, materia prima, financiación, etc.) organizados y coordinados por la dirección, para vender un producto o prestar un servicio y así obtener un beneficio y crear empleo, actuando en el mercado bajo condiciones de riesgo (Weston, 1993, p.9).

Para una mejor comprensión y completando la definición dada, se podría definir la empresa como el sujeto de derechos y obligaciones, creada libremente por el hombre, para ejercer una actividad en el mercado, bien sea como empresario individual o como sociedad (Herrero, 2012, p. 2).

La empresa es una organización que coordina la disposición de los recursos y factores a los efectos de generar un producto o servicio, con el objeto de obtener un beneficio a partir de su transacción en el mercado, siendo el riesgo inherente a dicha actividad empresarial (Rodríguez, 2009).

Empresa: es un agente económico (persona natural o sociedad) con autonomía para adoptar decisiones financieras y de inversión y con autoridad y responsabilidad para asignar recursos a la producción de bienes y servicios

y que puede realizar una o varias actividades productivas (Directorio de empresas y establecimientos, 2012).

Finalmente, una definición clara de empresa sería: unidad económica y social que está integrada por elementos humanos, materiales y técnicos con el objetivo de obtener utilidades o beneficios a través de su participación en el mercado de bienes y servicios. Para lo cual se hace uso de los factores productivos que son el trabajo, la tierra y el capital.

1.1.1.2 Clasificación de las empresas

Para poder comprender lo que es la empresa societaria y las competencias de la misma, se debe tener claro los distintos tipos de empresa existentes que contengan una breve definición y permitan manejar de forma clara la información de las distintas empresas. Esto consolida un fundamento cierto que al final permite focalizar lo que es una empresa societaria y su misión.

Tabla 1. Clasificación de las empresas

CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS	Según la actividad	Primario Secundario Terciario
	Según el tamaño	Grandes empresas Medianas empresas Pequeñas empresas Microempresas Pyme Mype Mipyme
	Según la propiedad del capital	Empresas privadas Empresas públicas Empresas mixtas
	Según el ámbito de actividad	Empresas locales Empresas provinciales Empresas regionales Empresas nacionales Empresas multinacionales
	Según el destino de los beneficios	Empresas con ánimo de lucro Empresas sin ánimo de lucro
	Según la forma jurídica	Unipersonal Sociedad colectiva Cooperativas Comanditarias Sociedad de responsabilidad limitada Sociedad anónima

Fuente: Laborda y De Zuani

Elaborado por: El autor

Entre los distintos criterios que se pueden utilizar se busca aquellos que respondan a las diferentes perspectivas: sociales, psicológicas y técnicas. Por lo cual nos basamos en la clasificación de Laborda y De Zuani (2009) donde es pedagógico y muestra un sendero la figura 1 para establecer una tipología de las distintas empresas. El objetivo no es de abarcar todo lo referente a la temática o mucho menos establecerlo como la única verdad excluyente, pero si utilizar la figura para tener una imagen clara del tema que nos interesa, a saber: la mediana empresa societaria.

1.1.1.2.1 Según el sector de la actividad

Se insiste que la clasificación no tiene la intención de ser profunda sino de dar una ubicación referencial sobre la empresa societaria, por lo cual se presenta el primer nivel de actividad:

- a) Empresas del Sector Primario: donde el elemento básico de la actividad se obtiene de forma directa de la naturaleza: agricultura, ganadería, caza, pesca, minerales, petróleo, energía eólica, etc.
- b) Empresas del Sector Secundario o Industrial: las que realizan proceso de cambio o transformación de materia prima en productos. Tiene distintas actividades como la construcción, la textil, la maderera, la automotriz, etc.
- c) Empresas del Sector Terciario o de Servicios: su principal elemento es la capacidad humana para realizar trabajos, ya sean estos provenientes del intelecto o la capacidad física. Tiene variedad como el transporte, hotelería, educación, restaurantes, limpieza, etc.

1.1.1.2.2 Según el tamaño

Se debe tomar en cuenta que existen diferentes criterios para medir el tamaño de las empresas, como volumen de las ventas, el capital, etc. Pero al momento de establecer los límites que separan las distintas categorías del tamaño, es el número de empleados el más utilizado en la mayoría de los países OCDE (Organización de Cooperación para el Desarrollo Económico) y de Unión Europea.

En este sentido, la clasificación se plantea de la manera siguiente:

- a) Grandes empresas: empresas con más de 250 empleados.
- b) Medianas empresas: emplean entre 50 y 250 empleados.

- c) Pequeñas empresas: tienen entre 10 y 50 empleados.
- d) Microempresas: las que no alcancen 10 empleados.

En el marco de este criterio más generalizado de clasificación por tamaño, en algunos países se plantean algunas excepciones, como por ejemplo Estados Unidos, país en que no se clasifica como pequeña a una empresa, que sin superar los límites citados, se ha convertido en líder de un sector. De esta clasificación surgen los siguientes términos que se los utiliza en el ámbito empresarial y económico:

- Pyme: pequeña y mediana empresa.
- Mype: micro y pequeña empresa.
- Mipyme: micro, pequeña y mediana empresa.

1.1.1.2.3 Según la propiedad del capital

Respecto de si el capital está en poder de los particulares o de organismo públicos, se puede categorizar a las empresas en tres grupos:

- a) Empresas privadas: la propiedad del capital está en manos privadas.
- b) Empresas públicas: el capital pertenece al Estado, que puede ser Nacional, Provincial o Municipal.
- c) Empresas mixtas: la propiedad del capital es compartida entre el Estado y los particulares.

1.1.1.2.4 Según el ámbito de actividad

Esta clasificación es útil cuando se quiere analizar las relaciones e interacciones entre la empresa y su entorno político, económico o social. Se puede clasificar en cinco categorías:

- a) Empresas locales: operan en un pueblo, ciudad o municipio.
- b) Empresas provinciales: operan en el ámbito geográfico de una provincia o estado de un país.
- c) Empresas regionales: cuando las actividades involucran a varias provincias o regiones.
- d) Empresas nacionales: si sus ventas se realizan y todo el territorio de un país o nación.

e) Empresas multinacionales: cuando su actividad se extiende a varios países.

1.1.1.2.5 Según el destino de los beneficios

La empresa puede decidir otorgar los beneficios económicos que obtiene de distinta manera y se conforma dos grupos:

a) Empresas con ánimo de lucro: cuyos excedentes económicos pasan a poder de los propietarios y accionistas de la empresa.

b) Empresas sin ánimo de lucro: los excedentes se encaminan a la propia empresa para permitir su desarrollo o también con algún fin social.

1.1.1.2.6 Según la forma jurídica

La legislación de cada país regula las formas jurídicas que pueden adoptar las empresas para el desarrollo de su actividad, lo que condiciona su actividad, obligaciones, derechos y responsabilidades, las empresas pueden ser:

a) Unipersonal: en la que el empresario o propietario, responde de forma ilimitada con todo su patrimonio ante las personas que pudieran verse afectadas.

b) Sociedad Colectiva: en este tipo de empresas de propiedad de más de una persona, los socios responden de forma ilimitada con su patrimonio, participando en la dirección y gestión de la empresa.

c) Cooperativas: que sin poseer ánimo de lucro, son constituidas para satisfacer las necesidades o intereses socioeconómicos de los cooperados.

d) Comanditarias: las que poseen dos tipos de socios: *los colectivos* con responsabilidad ilimitada y; *los comanditarios* cuya responsabilidad se limita a la aportación de capital.

e) Sociedad de responsabilidad limitada: los socios propietarios de estas empresas asumen una responsabilidad de carácter limitada, respondiendo sólo por el capital aportado.

f) Sociedad anónima: con carácter de responsabilidad limitada al capital aportado, pero tienen la alternativa de adquirir acciones de la empresa a cualquier persona, lo que les permite ampliar su capital.

1.1.1.3 La empresa societaria en el Ecuador

Anteriormente se ha podido notar un aspecto fundamental para la focalización del trabajo, que es distinguir entre la empresa unipersonal o individual integrada por una sola persona física que asume toda la responsabilidad de la misma, mientras la empresa societaria o en forma de sociedad es integrada por más de una persona física pudiendo tomar distintas formas jurídicas.

No debemos olvidar la clasificación en referencia a su tamaño pues el objetivo del estudio serán las medianas empresas, que si bien se pueden valorar por el número de empleados también se lo puede realizar por su capital o su participación en las ventas.

En cualquier caso, con lo visto anteriormente se puede tener una imagen objetiva de una mediana empresa societaria o también llamada pyme. Obviamente, que el estudio hace referencia al marco de desarrollo ecuatoriano a través de una investigación económica y financiera nacional.

1.1.1.3.1 Características de la MESE en el Ecuador

Según el Ministerio de Industrias y Productividad dentro de la organización jurídica de la pequeña y mediana industria prevalecen las compañías que son limitadas (37.3%) y tienen una importancia significativa aquellas que operan como personas naturales (35.2%). Es así, que puede afirmarse que en la conformación del capital de la pequeña industria se mantiene todavía una estructura cerrada o de tipo familiar. Sin embargo, es importante señalar que el 97% de las MESE ha obtenido el Registro Único de Contribuyentes (RUC), lo que evidencia el grado positivo de formalidad o de cumplimiento de obligaciones para con el Estado y la Sociedad.

No hay duda que las MESE en Ecuador poseen un enorme potencial para generar un mejor crecimiento económico por medio de la producción, el empleo y los ingresos, ya que tienen las siguientes características basándonos en el Ministerio de Industrias y Productividad y en Rodríguez (1993):

a) El sector de las MESE con el suficiente apoyo de las instituciones oficiales y de las organizaciones de asistencia técnica internacional, tiene condiciones para constituirse en el motor del desarrollo y conseguir mayor participación dentro del mercado internacional.

b) El comercio del Ecuador, debido a ciertos cambios cualitativos y cuantitativos, no ha podido adquirir una autonomía y desarrollo, conservando en gran parte una antigua estructura. Aún depende de tres productos primarios: petróleo, banano y camarón, donde el valor agregado es bastante limitado. Además que su comercio está sujeto a la voluntad de los monopolios y políticas comerciales externas y cualquier cambio en la demanda de estos productos puede implicar graves desequilibrios económicos.

c) Las MESE por falta de información, asistencia técnica, crédito y modernización de los organismos oficiales, no ha podido expandir sus productos para el mercado internacional.

d) Si bien el Gobierno y la CORPEI han efectuado una serie de actividades y proyectos en beneficio de este sector, estos no han sido suficientes ni han logrado los resultados previstos.

e) La caracterización más elocuente del tejido empresarial es que sea un organismo vivo y con independencia de su tamaño en la empresa

f) Las MESE en el Ecuador son predominantemente empresas familiares, el carácter familiar de las empresas repercute en diversos aspectos del funcionamiento económico y productivo de la firma como, por ejemplo, el nivel de centralización en la toma de decisiones, en la incapacidad de expansión en filiales de difícil control personalizado, en el carácter familiar que asume el patrimonio de la firma, en la importancia asignada a la experiencia personal en temas vinculados con la gestión comercial y productiva.

g) La mayoría de las MESE industriales cuentan con un vasto desarrollo e importante conocimiento técnico incorporado, fueron desarrollando un considerable stock de conocimientos empresariales, técnicos adaptados a las características de una situación macroeconómica incierta, limitados incentivos de innovación y un mercado nacional.

h) En las MESE convergen muchas veces conocimientos formales y aprendizajes adquiridos a través de su propia dinámica. La educación formal promedio de los dueños con actividad empresarial ejecutiva directa es media (secundaria). Los propietarios ejecutivos con educación terciaria completa son pocos y no están técnicamente vinculados con las 33 actividades. La experiencia

previa (o aprendizaje acumulado) se manifiesta como un elemento clave en la formación de MESE de cierta envergadura y estabilidad en el mercado y constituye una primera barrera a superar en el desarrollo de firmas nuevas.

i) Las MESE han registrado un bajo nivel de inversiones en los últimos años, en un proceso continuo de inversión de bajo peso individual, guiados en muchos casos por razones de “oportunidad favorable” (facilidades para la compra de equipamiento usado devaluado, línea crediticia especial).

j) La gestión empresarial de las MESE es centralizada, la toma de decisiones está restringida a los dueños de las empresas; en muy pocos casos, se recurre al uso de servicios de asesoramiento públicos o privados (por ejemplo cámaras o consultores).

k) Las MESE han tendido a ampliar su mix de producción como respuesta a la situación de los últimos años, manteniendo un alto nivel de integración vertical. Mantienen aún dos rasgos típicos de su débil inserción productiva en el tejido industrial nacional. Por una parte, muestran un alto grado de integración vertical y, por otra parte, no se orientan hacia un mayor nivel de especialización que redunde en mayores niveles de productividad.

l) Las MESE se orientan casi únicamente hacia el mercado interno, tienen un claro sesgo de orientación productiva hacia el mercado interno nacional.

m) Dado el tipo de productos, procesos o bienes que fabrican, la mayoría de las MESE vende su producción a otras firmas, no ingresando directamente al mercado final consumidor.

1.1.2. Evolución geográfica de las MESE.

De lo que se puede deducir de los datos del INEC el sector de las medianas empresas societarias ejerce una importante función dinamizadora de la economía nacional del Ecuador y la actividad que desempeñan reviste un tremendo efecto multiplicador en los diferentes componentes del Producto Interno Bruto. Esto se da por la dinámica producción de bienes y servicios para el mercado, tanto local como internacional, con la consecuente generación de divisas; valiosa adquisición de materias primas y productos intermedios; cuantiosa aportación al valor agregado nacional, con remuneraciones e impuestos directos e indirectos, etc. A la vez procura un sostenimiento y creación

de fuentes laborales, directas e indirectas, para diferentes niveles de preparación profesional y técnica. Se ejerce también una importante aportación a la formación bruta de capital; contribución con significativos recursos por el consumo de servicios públicos de agua, luz, teléfono; así como por otros conceptos. Esto ha permitido una evolución de las MESE a nivel nacional, que pueden ser descritas por zonas territoriales o geográficas, zonas que son analizadas a través del Instituto de Estadística y Censos de la siguiente manera:

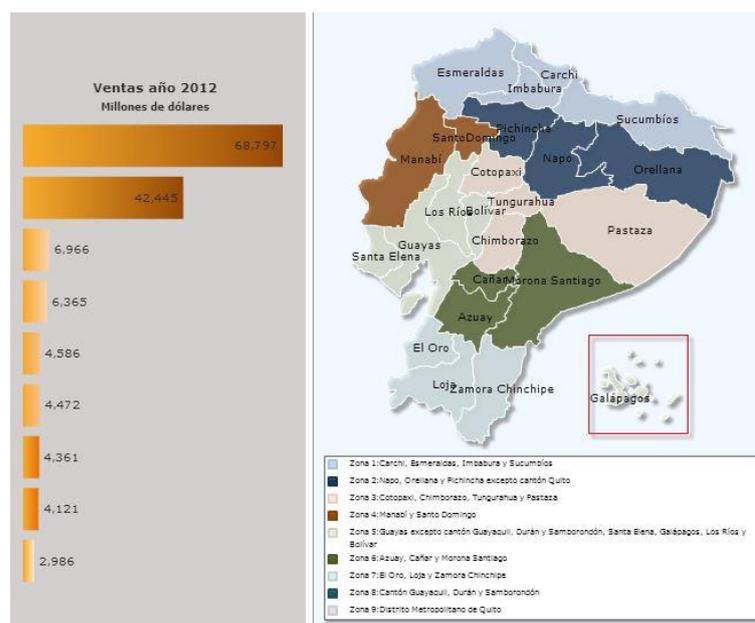


Figura 1. Ventas a nivel nacional por zonas

Fuente: INEC

Elaborado por: INEC

1.1.2.1 ZONA 1: Carchi, Esmeraldas, Imbabura y Sucumbíos

Teniendo como fundamento al Instituto Nacional de Estadística y Censos y utilizando la información empresarial y el análisis sectorial se puede empezar evaluando las ventas del año donde el dato es de 2986 millones de dólares por concepto de ventas al año para esta zona y que en comparación con las otras zonas del país, la zona 1 se encuentra en el último lugar en ventas.

A pesar de ello, realizando una evaluación *ad intra* se mira claramente una evolución del año 2009 al 2012, con un crecimiento por cada año de la siguiente manera: año 2009 con 2088 millones de dólares, año 2010 con 2265 millones de dólares, año 2011 con 2271 millones de dólares, año 2012 con 2986 millones de dólares al año; tomando estos datos de las ventas totales.

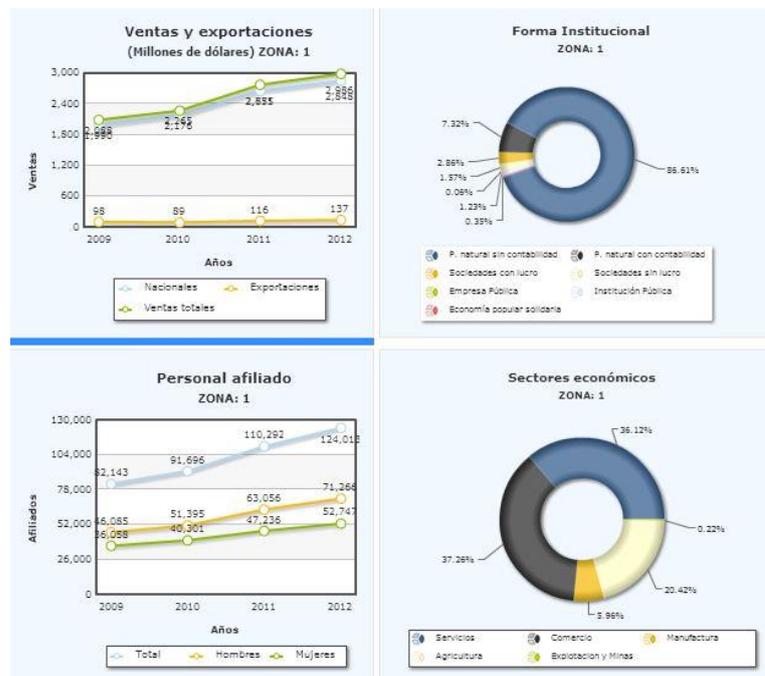


Figura 2. Ventas de la zona 1

Fuente: INEC

Elaborado por: INEC

Se debe notar que el crecimiento anteriormente mencionado se debe más a las ventas nacionales que las exportaciones, puesto que éstas últimas si tienen una evolución pero con un crecimiento mínimo, donde del año 2009 al 2012 se mira un crecimiento de 39 millones de dólares. En consonancia con el crecimiento en ventas se mira una evolución en el ámbito del personal afiliado que va desde 82143 en el año 2009 a un número de personal afiliado de 124013 en el año 2012.

Es claro también que dicho crecimiento se debe solamente en un 2,86% a las empresas societarias con fines de lucro y en un 1,57% a las sociedades sin fines de lucro. Y los sectores económicos que sobresalen son el del comercio, los servicios y la agricultura.

1.1.2.2 ZONA 2: Napo, Orellana y Pichincha excepto cantón Quito

De acuerdo al Instituto Nacional de Estadística y Censos las ventas del año de esta zona es por un valor de 4361 millones de dólares y en comparación con las otras zonas del país, la zona 2 se encuentra ocupando un séptimo lugar en ventas dentro de las ventas nacionales de las 9 zonas.

Realizando una evaluación *ad intra* se mira una evolución del año 2009 al 2012, con un crecimiento por cada año de la siguiente manera: año 2009 con 2892 millones de dólares, año 2010 con 3251 millones de dólares, año 2011 con 3939 millones de dólares, año 2012 con 4361 millones de dólares al año; tomando estos datos de las ventas totales.

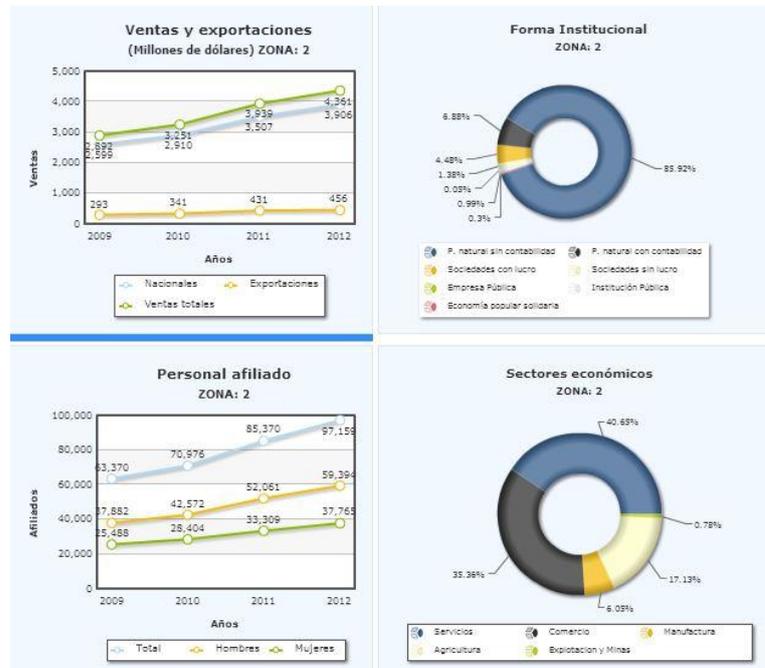


Figura 3. Ventas de la zona 2

Fuente: INEC

Elaborado por: INEC

El crecimiento anteriormente mencionado se debe más a las ventas nacionales que las exportaciones, puesto que éstas últimas tienen una evolución pero con un crecimiento mínimo, donde del año 2009 al 2012 se mira un crecimiento de 163 millones de dólares. En consonancia con el crecimiento en ventas se mira una evolución en el ámbito del personal afiliado que va desde 63370 en el año 2009 a un número de personal afiliado de 97159 en el año 2012.

Dicho crecimiento se debe solamente en un 4,48% a las empresas societarias con fines de lucro y en un 1,38% a las sociedades sin fines de lucro. Y los sectores económicos que sobresalen son los servicios, el comercio y la agricultura.

1.1.2.3 ZONA 3: Cotopaxi, Chimborazo, Tungurahua y Pastaza

De acuerdo al Instituto Nacional de Estadística y Censos las ventas del año de esta zona es por un valor de 4586 millones de dólares y en comparación con las otras zonas del país, la zona 3 se encuentra ocupando un quinto lugar en ventas por año dentro de las ventas nacionales de las 9 zonas.

Realizando una evaluación *ad intra* se mira una evolución del año 2009 al 2012, con un crecimiento por cada año de la siguiente manera: año 2009 con 3147 millones de dólares, año 2010 con 3502 millones de dólares, año 2011 con 4192 millones de dólares, año 2012 con 4586 millones de dólares al año; tomando estos datos de las ventas totales.

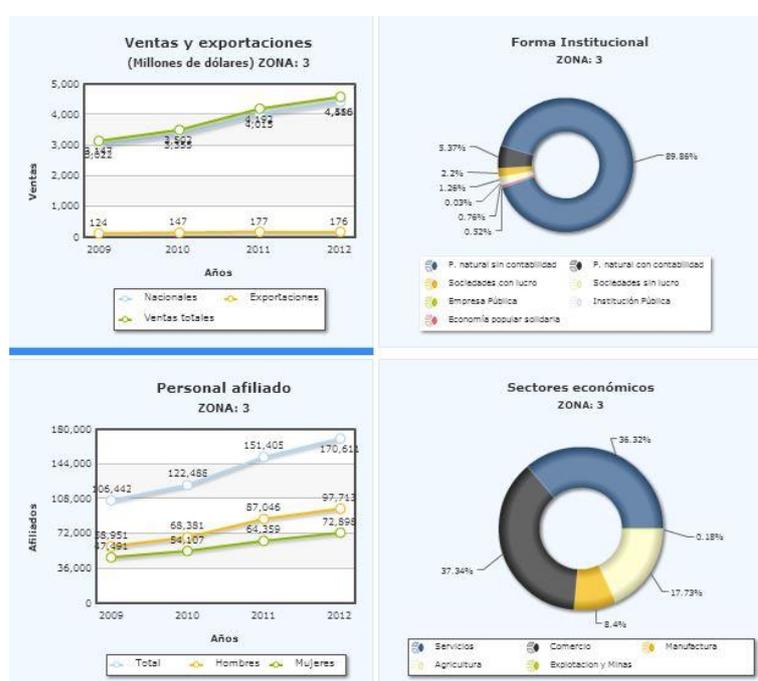


Figura 4. Ventas de la zona 3

Fuente: INEC

Elaborado por: INEC

El crecimiento anteriormente mencionado se debe más a las ventas nacionales que las exportaciones, puesto que éstas últimas tienen una evolución pero con un crecimiento mínimo, donde del año 2009 al 2012 se mira un crecimiento de 52 millones de dólares. En consonancia con el crecimiento en ventas se mira una evolución en el ámbito del personal afiliado que va desde 106442 en el año 2009 a un número de personal afiliado de 170611 en el año 2012.

Dicho crecimiento se debe solamente en un 2,2% a las empresas societarias con fines de lucro y en un 1,26% a las sociedades sin fines de lucro. Y los sectores económicos que sobresalen son el comercio, los servicios y la agricultura.

1.1.2.4 ZONA 4: Manabí y Santo Domingo

De acuerdo al Instituto Nacional de Estadística y Censos las ventas del año de esta zona es por un valor de 6365 millones de dólares y en comparación con las otras zonas del país, la zona 4 se encuentra ocupando un cuarto lugar en ventas por año dentro de las ventas nacionales de las 9 zonas.

Realizando una evaluación *ad intra* se mira una evolución del año 2009 al 2012, con un crecimiento por cada año de la siguiente manera: año 2009 con 4266 millones de dólares, año 2010 con 4522 millones de dólares, año 2011 con 5790 millones de dólares, año 2012 con 6365 millones de dólares al año; tomando estos datos de las ventas totales.

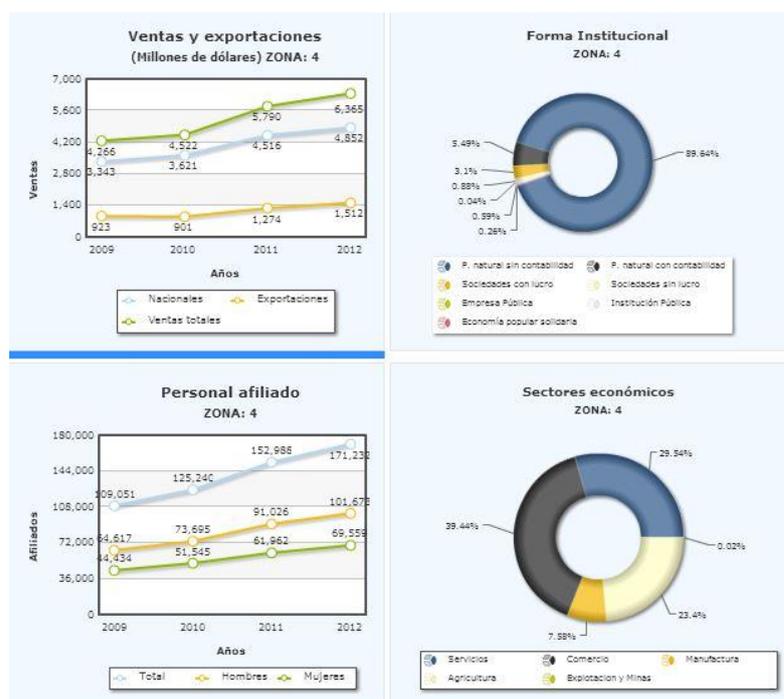


Figura 5. Ventas de la zona 4

Fuente: INEC

Elaborado por: INEC

El crecimiento anteriormente mencionado se debe más a las ventas nacionales que las exportaciones, puesto que éstas últimas tienen una evolución pero con un crecimiento, donde del año 2009 al 2012 se mira un crecimiento de 589

millones de dólares. En consonancia con el crecimiento en ventas se mira una evolución en el ámbito del personal afiliado que va desde 109051 en el año 2009 a un número de personal afiliado de 171232 en el año 2012.

Dicho crecimiento se debe en un 3,1% a las empresas societarias con fines de lucro y en un 0,88% a las sociedades sin fines de lucro. Y los sectores económicos que sobresalen son el comercio, los servicios y la agricultura.

1.1.2.5 ZONA 5: Guayas excepto cantón Guayaquil, Durán y Zamborodón, Santa Elena, Galápagos, Los Ríos y Bolívar

De acuerdo al Instituto Nacional de Estadística y Censos las ventas del año de esta zona es por un valor de 4121 millones de dólares y en comparación con las otras zonas del país, la zona 5 se encuentra ocupando un octavo lugar en ventas por año dentro de las ventas nacionales de las 9 zonas.

Realizando una evaluación *ad intra* se mira una evolución del año 2009 al 2012, con un crecimiento por cada año de la siguiente manera: año 2009 con 3096 millones de dólares, año 2010 con 3327 millones de dólares, año 2011 con 3940 millones de dólares, año 2012 con 4121 millones de dólares al año; tomando estos datos de las ventas totales.

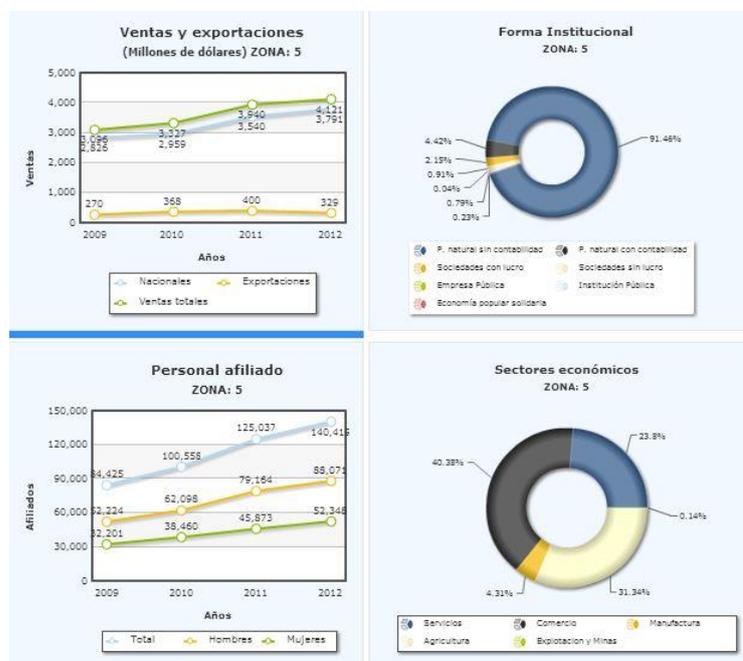


Figura 6. Ventas de la zona 5

Fuente: INEC

Elaborado por: INEC

El crecimiento anteriormente mencionado se debe más a las ventas nacionales que las exportaciones, puesto que éstas últimas tienen una evolución con un crecimiento del año 2009 al 2011 de 130 millones de dólares, pero para el año 2012 se mira una decreciente de 71 millones de dólares. Se mira una evolución en el ámbito del personal afiliado que va desde 84425 en el año 2009 a un número de personal afiliado de 140419 en el año 2012.

Dicho crecimiento se debe en un 2,15% a las empresas societarias con fines de lucro y en un 0,91% a las sociedades sin fines de lucro. Y los sectores económicos que sobresalen son el comercio, la agricultura y los servicios.

1.1.2.6 ZONA 6: Azuay, Cañar y Morona Santiago

De acuerdo al Instituto Nacional de Estadística y Censos las ventas del año de esta zona es por un valor de 6966 millones de dólares y en comparación con las otras zonas del país, la zona 6 se encuentra ocupando un tercer lugar en ventas por año dentro de las ventas nacionales de las 9 zonas.

Realizando una evaluación *ad intra* se mira una evolución del año 2009 al 2012, con un crecimiento por cada año de la siguiente manera: año 2009 con 4921 millones de dólares, año 2010 con 5234 millones de dólares, año 2011 con 6105 millones de dólares, año 2012 con 6966 millones de dólares al año; tomando estos datos de las ventas totales.

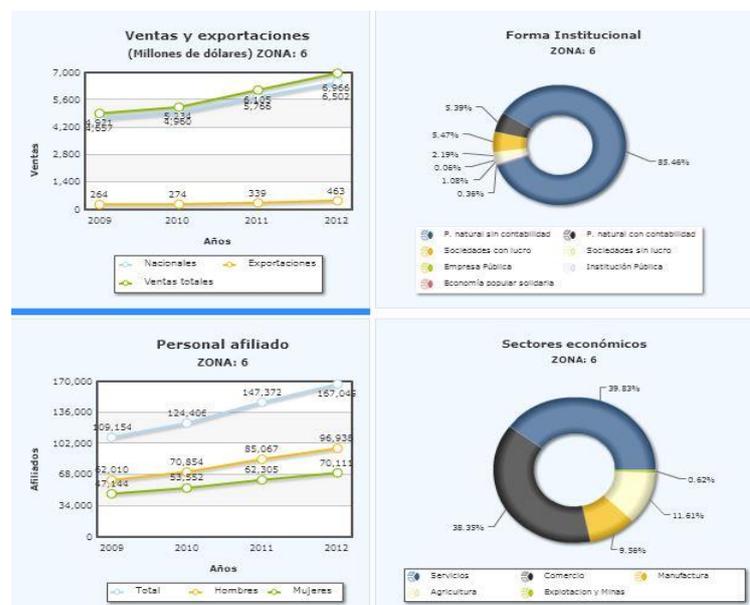


Figura 7. Ventas de la zona 6

Fuente: INEC

Elaborado por: INEC

El crecimiento anteriormente mencionado se debe más a las ventas nacionales que las exportaciones, puesto que éstas últimas tienen una evolución pero con un crecimiento, donde del año 2009 al 2012 se mira un crecimiento de 199 millones de dólares. En consonancia con el crecimiento en ventas se mira una evolución en el ámbito del personal afiliado que va desde 109154 en el año 2009 a un número de personal afiliado de 167049 en el año 2012.

Dicho crecimiento se debe en un 5,47% a las empresas societarias con fines de lucro y en un 2,19% a las sociedades sin fines de lucro. Y los sectores económicos que sobresalen son los servicios, el comercio y la agricultura.

1.1.2.7 ZONA 7: El Oro, Loja y Zamora Chinchipe

De acuerdo al Instituto Nacional de Estadística y Censos las ventas del año de esta zona es por un valor de 4472 millones de dólares y en comparación con las otras zonas del país, la zona 7 se encuentra ocupando un sexto lugar en ventas por año dentro de las ventas nacionales de las 9 zonas.

Realizando una evaluación *ad intra* se mira una evolución del año 2009 al 2012, con un crecimiento por cada año de la siguiente manera: año 2009 con 3063 millones de dólares, año 2010 con 3424 millones de dólares, año 2011 con 4195 millones de dólares, año 2012 con 4472 millones de dólares al año; tomando estos datos de las ventas totales.

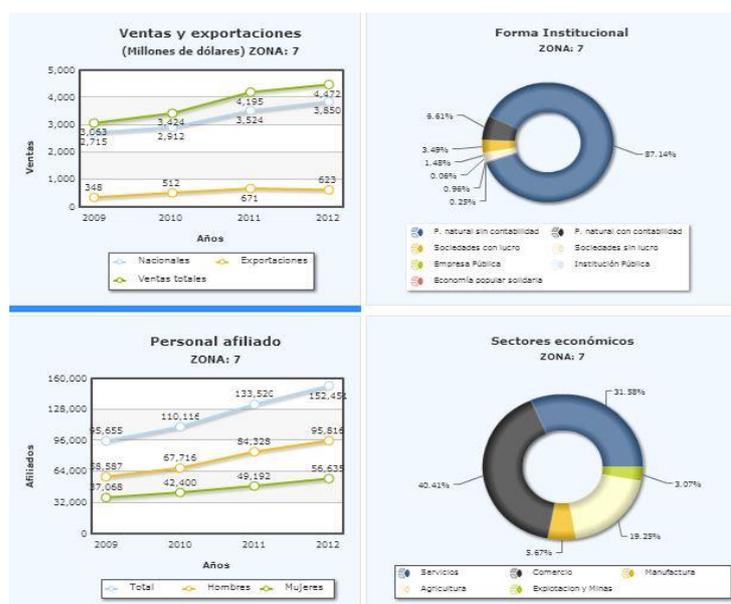


Figura 8. Ventas de la zona 7

Fuente: INEC

Elaborado por: INEC

El crecimiento anteriormente mencionado se debe más a las ventas nacionales que las exportaciones, puesto que éstas últimas tienen una evolución pero con un crecimiento, donde del año 2009 al 2012 se mira un crecimiento de 275 millones de dólares. En consonancia con el crecimiento en ventas se mira una evolución en el ámbito del personal afiliado que va desde 95655 en el año 2009 a un número de personal afiliado de 152451 en el año 2012.

Dicho crecimiento se debe en un 3,49% a las empresas societarias con fines de lucro y en un 1,48% a las sociedades sin fines de lucro. Y los sectores económicos que sobresalen son el comercio, los servicios y la agricultura.

1.1.2.8 ZONA 8: Cantón Guayaquil, Durán y Zamborondón

De acuerdo al Instituto Nacional de Estadística y Censos las ventas del año de esta zona es por un valor de 42445 millones de dólares y en comparación con las otras zonas del país, la zona 8 se encuentra ocupando un segundo lugar en ventas por año dentro de las ventas nacionales de las 9 zonas.

Realizando una evaluación *ad intra* se mira una evolución del año 2009 al 2012, con un crecimiento por cada año de la siguiente manera: año 2009 con 30092 millones de dólares, año 2010 con 33356 millones de dólares, año 2011 con 39510 millones de dólares, año 2012 con 42445 millones de dólares al año; tomando estos datos de las ventas totales.

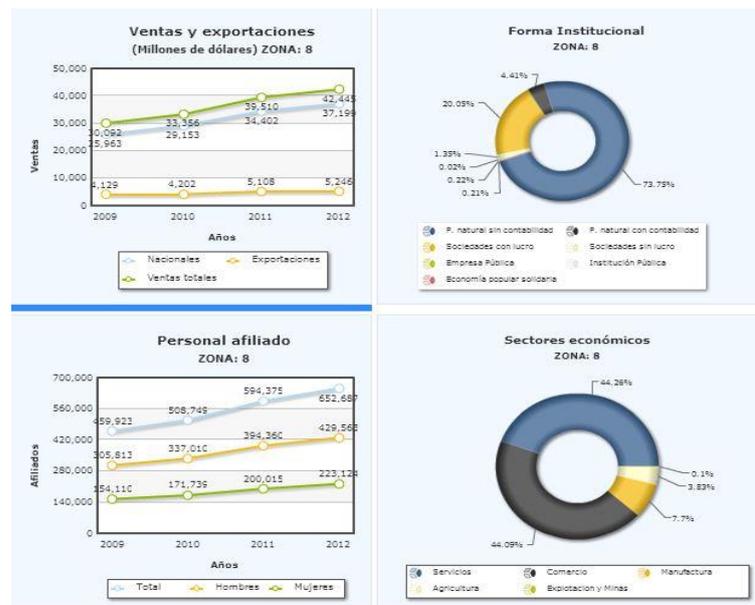


Figura 9. Ventas de la zona 8

Fuente: INEC

Elaborado por: INEC

El crecimiento anteriormente mencionado se debe más a las ventas nacionales que las exportaciones, puesto que éstas últimas tienen una evolución pero con un crecimiento, donde del año 2009 al 2012 se mira un crecimiento de 1117 millones de dólares. En consonancia con el crecimiento en ventas se mira una evolución en el ámbito del personal afiliado que va desde 459923 en el año 2009 a un número de personal afiliado de 652687 en el año 2012.

Dicho crecimiento se debe en un 20,05% a las empresas societarias con fines de lucro y en un 1,35% a las sociedades sin fines de lucro. Y los sectores económicos que sobresalen son los servicios, el comercio y la manufactura.

1.1.2.9 ZONA 9: Distrito Metropolitano de Quito

De acuerdo al Instituto Nacional de Estadística y Censos las ventas del año de esta zona es por un valor de 68797 millones de dólares y en comparación con las otras zonas del país, la zona 9 se encuentra ocupando un primer lugar en ventas por año dentro de las ventas nacionales de las 9 zonas.

Realizando una evaluación *ad intra* se mira una evolución del año 2009 al 2012, con un crecimiento por cada año de la siguiente manera: año 2009 con 43779 millones de dólares, año 2010 con 52089 millones de dólares, año 2011 con 61415 millones de dólares, año 2012 con 68797 millones de dólares al año; tomando estos datos de las ventas totales.

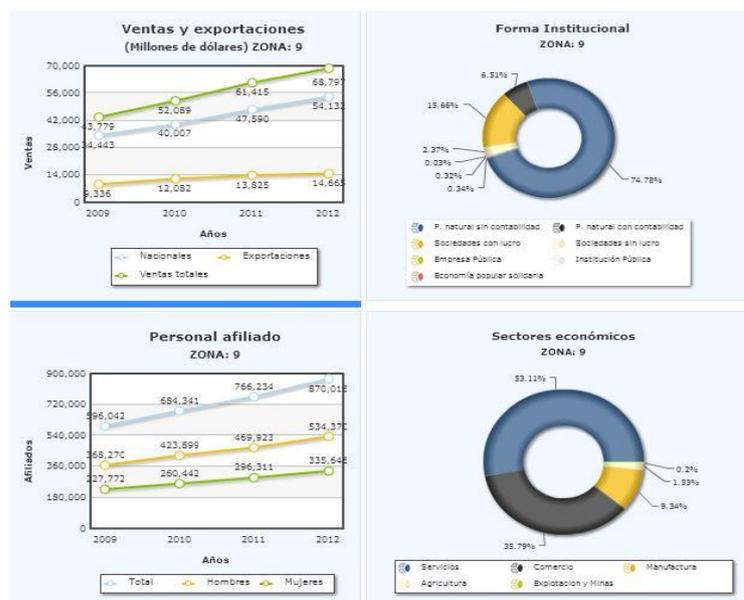


Figura 10. Ventas de la zona 9

Fuente: INEC

Elaborado por: INEC

El crecimiento anteriormente mencionado se debe más a las ventas nacionales que las exportaciones, puesto que éstas últimas tienen una evolución pero con un crecimiento, donde del año 2009 al 2012 se mira un crecimiento de 5329 millones de dólares. En consonancia con el crecimiento en ventas se mira una evolución en el ámbito del personal afiliado que va desde 596042 en el año 2009 a un número de personal afiliado de 870016 en el año 2012.

Dicho crecimiento se debe en un 15,66% a las empresas societarias con fines de lucro y en un 2,37% a las sociedades sin fines de lucro. Y los sectores económicos que sobresalen son los servicios, el comercio y la manufactura.

1.1.3. Caracterización de las MESE basado en la clasificación CIU

El desarrollo de este tema está basado en el INEC de acuerdo al apartado de Clasificación Nacional de Actividades Económicas.

ESTRUCTURA ESQUEMÁTICA DE LA CLASIFICACIÓN NACIONAL DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS (CIU Revisión 4.0)

ESTRUCTURA ESQUEMÁTICA POR SECCIONES

A	AGRICULTURA, GANADERÍA, SILVICULTURA Y PESCA.
B	EXPLOTACIÓN DE MINAS Y CANTERAS.
C	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS.
D	SUMINISTRO DE ELECTRICIDAD, GAS, VAPOR Y AIRE ACONDICIONADO.
E	DISTRIBUCIÓN DE AGUA; ALCANTARILLADO, GESTIÓN DE DESECHOS Y ACTIVIDADES DE SANEAMIENTO.
F	CONSTRUCCIÓN.
G	COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR; REPARACIÓN DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES Y MOTOCICLETAS.
H	TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO.
I	ACTIVIDADES DE ALOJAMIENTO Y DE SERVICIO DE COMIDAS.
J	INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN.
K	ACTIVIDADES FINANCIERAS Y DE SEGUROS.
L	ACTIVIDADES INMOBILIARIAS.
M	ACTIVIDADES PROFESIONALES, CIENTÍFICAS Y TÉCNICAS.
N	ACTIVIDADES DE SERVICIOS ADMINISTRATIVOS Y DE APOYO.
O	ADMINISTRACIÓN PÚBLICA Y DEFENSA; PLANES DE SEGURIDAD SOCIAL DE AFILIACIÓN OBLIGATORIA.
P	ENSEÑANZA.
Q	ACTIVIDADES DE ATENCIÓN DE LA SALUD HUMANA Y DE ASISTENCIA SOCIAL.
R	ARTES, ENTRETENIMIENTO Y RECREACIÓN.
S	OTRAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS.
T	ACTIVIDADES DE LOS HOGARES COMO EMPLEADORES; ACTIVIDADES NO DIFERENCIADAS DE LOS HOGARES COMO PRODUCTORES DE BIENES Y SERVICIOS PARA USO PROPIO.
U	ACTIVIDADES DE ORGANIZACIONES Y ÓRGANOS EXTRATERRITORIALES.

Figura 11. Clasificación nacional de actividades económicas

Fuente: INEC

Elaborado por: INEC

A. Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca.

Esta sección comprende la explotación de recursos naturales vegetales y animales; es decir, las actividades de cultivo, la cría y reproducción de animales, la explotación maderera y la recolección de otras plantas, de animales o de productos animales en explotaciones agropecuarias o en sus hábitats naturales.

B. Explotación de minas y canteras.

Esta sección abarca la extracción de minerales que se encuentran en la naturaleza en estado sólido (carbón y minerales), líquido (petróleo) o gaseoso (gas natural). La extracción puede llevarse a cabo por diferentes métodos, como explotación de minas subterráneas o a cielo abierto, perforación de pozos, explotación minera de los fondos marinos, etcétera.

C. Industrias manufactureras.

Esta sección abarca la transformación física o química de materiales, sustancias o componentes en productos nuevos, aunque ese no puede ser el criterio único y universal para la definición de las manufacturas (véase la observación sobre el tratamiento de desechos, infra). Los materiales, sustancias o componentes transformados son materias primas procedentes de la agricultura, la ganadería, la silvicultura, la pesca y la explotación de minas y canteras, así como productos de otras actividades manufactureras. La alteración, renovación o reconstrucción de productos se consideran por lo general actividades manufactureras.

Las unidades dedicadas a actividades manufactureras se suelen describir como plantas, factorías o fábricas y se caracterizan por la utilización de maquinaria y equipo de manipulación de materiales que funcionan con electricidad. Sin embargo, las unidades que transforman materiales o sustancias en nuevos productos manualmente o en el hogar del trabajador y las que venden al público productos confeccionados en el mismo lugar en el que se venden, como panaderías y sastrerías, también se incluyen en esta sección. Las unidades manufactureras pueden elaborar los materiales o contratar a otras unidades para que elaboren esos materiales en su lugar. Ambos tipos de unidades se incluyen en las industrias manufactureras.

D. Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado.

Esta sección abarca el suministro de energía eléctrica, gas natural, agua caliente y productos similares a través de una infraestructura permanente (red) de conducciones. La dimensión de la red no es determinante. Se incluye también la distribución de electricidad, gas, vapor, agua caliente y productos similares en polígonos industriales o edificios residenciales.

E. Distribución de agua; alcantarillado, gestión de desechos y actividades de saneamiento.

Esta sección comprende las actividades relacionadas con la gestión (incluidos la recogida, el tratamiento y la eliminación) de diversos tipos de desechos, como desechos industriales o domésticos sólidos o no sólidos, así como de lugares contaminados. El resultado del proceso de tratamiento de los desechos o de las aguas residuales puede eliminarse o utilizarse como insumo de otros procesos de producción. Se incluyen también las actividades de suministro de agua porque en muchos casos las realizan las mismas unidades encargadas de la depuración de las aguas residuales, o se realizan en coordinación con esas unidades.

F. Construcción

Esta sección comprende las actividades corrientes y especializadas de construcción de edificios y obras de ingeniería civil. En ella se incluyen las obras nuevas, reparaciones, ampliaciones y reformas, la erección in situ de edificios y estructuras prefabricadas y también la construcción de obras de carácter temporal.

G. Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos, automotores y motocicletas

Esta sección comprende la venta al por mayor y al por menor (sin transformación) de todo tipo de productos y la prestación de servicios accesorios a la venta de esos productos. La venta al por mayor y la venta al por menor son los estadios finales de la distribución de productos. Los productos comprados y vendidos se denominan también mercancías. Se incluye también en esta sección la reparación de vehículos automotores y motocicletas.

H. Transporte y almacenamiento.

Esta sección comprende las actividades de transporte de pasajeros o de carga, regular o no regular, por ferrocarril, por carretera, por vía acuática y por vía aérea, y de transporte de carga por tuberías, así como actividades conexas como servicios de terminal y de estacionamiento, de manipulación y almacenamiento de la carga, etcétera. Abarca también el alquiler de equipo de transporte con conductor u operador. Se incluyen también las actividades postales y de mensajería.

I. Actividades de alojamiento y de servicio de comidas

Esta sección abarca las actividades de unidades que ofrecen a sus clientes servicios de alojamiento para estancias cortas y de preparación de comidas completas y bebidas para su consumo inmediato. El monto y el tipo de servicios suplementarios proporcionados en el marco de esta sección pueden variar considerablemente.

J. Información y comunicación

Esta sección abarca la producción y distribución de información y de productos culturales y el suministro de los medios para transmitir o distribuir esos productos, así como datos o comunicaciones, actividades de tecnologías de la información y actividades de procesamiento de datos y otras actividades de servicios de información.

K. Actividades financieras y de seguros.

Esta sección comprende las actividades de servicios financieros, incluidas las actividades de seguros, reaseguros y fondos de pensiones y las actividades auxiliares de los servicios financieros. También se incluyen las actividades de tenencia de activos, como las actividades de las sociedades de cartera y las de los fondos y sociedades de inversión y entidades financieras similares.

L. Actividades inmobiliarias.

Esta sección comprende las actividades de arrendadores, agentes y/o corredores en una o más de las siguientes operaciones: venta o compra de bienes raíces, alquiler de bienes raíces y prestación de otros servicios

inmobiliarios, como los de tasación inmobiliaria o los de depositarios de plicas inmobiliarias. Las actividades incluidas en esta sección pueden realizarse con bienes propios o arrendados o a cambio de una retribución o por contrata. También se incluye la construcción de estructuras combinada con el mantenimiento de la propiedad o el arrendamiento de esas estructuras. Esta sección abarca las actividades de administradores de propiedad inmobiliaria.

M. Actividades profesionales, científicas y técnicas.

Esta sección abarca las actividades profesionales, científicas y técnicas especializadas. Esas actividades requieren un nivel elevado de capacitación, y ponen a disposición de los usuarios conocimientos y aptitudes especializados.

N. Actividades de servicios administrativos y de apoyo.

Esta sección abarca diversas actividades de apoyo a actividades empresariales generales. Esas actividades difieren de las clasificadas en la sección M en que su finalidad principal no es la transferencia de conocimientos especializados.

O. Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria.

Esta sección comprende las actividades que suelen correr a cargo de la administración pública, entre las que se cuentan la promulgación de leyes, su interpretación judicial y la administración de los reglamentos de aplicación y programas correspondientes, las actividades legislativas, tributarias, de defensa nacional y de orden público y seguridad, los servicios de inmigración, las relaciones exteriores y la administración de programas gubernamentales. Se incluyen también las actividades relacionadas con planes de seguridad social de afiliación obligatoria.

P. Enseñanza.

Esta sección comprende la enseñanza de cualquier nivel y para cualquier profesión, oral o escrita, así como por radio y televisión o por otros medios de comunicación. Abarca la enseñanza impartida por las distintas instituciones del sistema educativo general en sus distintos niveles, la enseñanza para adultos, los programas de alfabetización, etcétera. Se incluyen también las escuelas y academias militares, las escuelas de prisiones, etcétera, en sus niveles

respectivos. Está comprendida tanto la enseñanza pública como la privada. En cada nivel de la enseñanza inicial, las clases comprenden la educación especial para alumnos con discapacidad física o mental.

Q. Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social.

Esta sección comprende la prestación de servicios de atención de la salud y de asistencia social. Abarca una amplia gama de actividades, desde servicios de atención de la salud prestados por profesionales de la salud en hospitales y otras instalaciones hasta actividades de asistencia social sin participación de profesionales de la salud, pasando por actividades de atención en instituciones con un componente importante de atención de la salud.

R. Artes, entretenimiento y recreación.

Esta sección comprende una amplia gama de actividades que atienden a variados intereses culturales, recreativos y de entretenimiento del público en general, incluidos espectáculos en vivo, actividades de museos y lugares históricos, juegos de azar y actividades deportivas y recreativas.

S. Otras actividades de servicios.

Esta sección (como categoría residual) comprende las actividades de asociaciones, la reparación de ordenadores y de efectos personales y enseres domésticos y diversas actividades de servicios personales no clasificadas en otra parte.

T. Actividades de los hogares como empleadores; actividades no diferenciadas de los hogares como productores de bienes y servicios para uso propio.

Esta clase comprende las actividades de los hogares como empleadores de personal doméstico, como sirvientes, cocineros, camareros, ayudas de cámara, mayordomos, lavanderos, jardineros, porteros, mozos de cuadra, conductores, conserjes, institutrices, niñeras, preceptores, secretarios, etcétera. A la vez comprende las actividades no diferenciadas de los hogares como productores de bienes y servicios. Los hogares se clasifican en esta división sólo si es imposible identificar una actividad principal entre las actividades que realizan para su propia subsistencia. Si realizan actividades de producción para el mercado, se clasifican en la rama de producción principal correspondiente.

U. Actividades de organizaciones y órganos extraterritoriales.

Esta clase comprende las actividades de organizaciones internacionales, como las Naciones Unidas y los organismos especializados del sistema de las Naciones Unidas, órganos regionales, etc., el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial, la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos, la Organización de Países Exportadores de Petróleo, las Comunidades Europeas, la Asociación Europea de Libre Comercio, etcétera. Se incluyen también las actividades de misiones diplomáticas y consulares cuando están determinadas por el país en que se encuentran y no por el país que representan.

Tabla 2. Clasificación de las actividades económicas con número de empresas que se dedican a cada actividad y el porcentaje de la totalidad empresarial nacional

Actividad Económica	Nro. Empresas	%total
Comercio, reparación automotores y motocicletas	274.566	38,97%
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	103.324	14,67%
Transporte y almacenamiento	59.497	8,44%
Industrias manufactureras	52.392	7,44%
Actividades de alojamiento y de servicio de comidas	51.379	7,29%
Otras actividades de servicios	42.040	5,97%
Actividades profesionales, científicas y técnicas	26.804	3,80%
Construcción	24.729	3,51%
Actividades inmobiliarias	14.114	2,00%
Actividades de atención a la salud humana y asistencia social	13.963	1,98%
Enseñanza	11.524	1,64%
Actividades de servicios administrativos y de apoyo	10.696	1,52%
Información y comunicación	6.014	0,85%
Artes, entretenimiento y recreación	3.753	0,53%
Explotación minas y canteras	3.493	0,50%
Administración pública y defensa, seguridad social	3.359	0,48%
Actividades financieras y de seguros	2.320	0,33%
Distribución agua; alcantarillado, desechos y saneamiento	338	0,05%
Suministro electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	251	0,04%
Total	704.556	100,0%

Fuente: INEC

Elaborado por: INEC

Tabla 3. Clasificación de las actividades económicas con el porcentaje correspondiente a medianas empresas.

Actividad Económica	Mediana empresa "A"	Mediana empresa "B"
AGRICULTURA, GANADERÍA, SILVICULTURA Y PESCA.	0,56%	0,36%
EXPLOTACIÓN DE MINAS Y CANTERAS.	1,32%	0,94%
INDUSTRIAS MANUFACTURERAS.	1,10%	0,87%
SUMINISTRO DE ELECTRICIDAD, GAS, VAPOR Y AIRE ACONDICIONADO.	3,98%	3,19%
DISTRIBUCIÓN DE AGUA; ALCANTARILLADO, GESTIÓN DE DESECHOS Y ACTIVIDADES DE SANEAMIENTO.	5,92%	2,37%
CONSTRUCCIÓN.	1,57%	0,97%
COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR; REPARACIÓN DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES Y MOTOCICLETAS.	1,10%	0,84%
TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO.	0,48%	0,31%
ACTIVIDADES DE ALOJAMIENTO Y DE SERVICIO DE COMIDAS.	0,26%	0,14%
INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN.	1,63%	0,93%
ACTIVIDADES FINANCIERAS Y DE SEGUROS.	3,10%	2,97%
ACTIVIDADES INMOBILIARIAS.	0,75%	0,35%
ACTIVIDADES PROFESIONALES, CIENTÍFICAS Y TÉCNICAS.	1,63%	0,82%
ACTIVIDADES DE SERVICIOS ADMINISTRATIVOS Y DE APOYO.	1,94%	1,20%
ADMINISTRACIÓN PÚBLICA Y DEFENSA; PLANES DE SEGURIDAD SOCIAL DE AFILIACIÓN OBLIGATORIA.	4,97%	5,84%
ENSEÑANZA.	4,69%	1,72%
ACTIVIDADES DE ATENCIÓN DE LA SALUD HUMANA Y DE ASISTENCIA SOCIAL.	1,24%	1,03%
ARTES, ENTRETENIMIENTO Y RECREACIÓN.	1,04%	0,85%
OTRAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS.	0,22%	0,11%
Total	0,99%	0,68%

Fuente: INEC

Elaborado por: INEC

1.2. Fuentes de financiamiento de las Medianas Empresas Societarias de Ecuador.

Una de las funciones de las finanzas en una empresa es la de buscar financiamiento. Esta búsqueda de financiamiento básicamente se da por dos motivos:

a) Cuando la empresa tiene falta de liquidez necesaria para hacer frente a las operaciones diarias, por ejemplo, cuando se necesita pagar deudas u obligaciones, comprar insumos, mantener el inventario, pagar sueldos, pagar el alquiler del local, etc.

b) Cuando la empresa quiere crecer o expandirse y no cuenta con el capital propio suficiente como para hacer frente a la inversión, por ejemplo, cuando se quiere adquirir nueva maquinaria, contar con más equipos, obtener una mayor mercadería o materia prima que permita aumentar el volumen de producción,

incursionar en nuevos mercados, desarrollar o lanzar un nuevo producto, ampliar el local, abrir nuevas sucursales, etc.

Veamos a continuación cuáles son las principales fuentes de financiamiento a las cuáles podemos recurrir en búsqueda de aquél dinero que podríamos necesitar ya sea para seguir funcionando como empresa, o para invertir y hacerla crecer:

1.2.1. Clasificación de las fuentes de financiamiento

Tabla 4. Fuentes internas y externas de financiamiento

Fuentes internas	Fuentes externas
<ul style="list-style-type: none">• Ahorros personales• Aportaciones de los socios• Utilidades retenidas	<ul style="list-style-type: none">• Financiamiento informal• Préstamos con base en los activos• Sistema financiero nacional• Proveedores

Fuente: Herrero J.

Elaborado por: El autor.

1.2.1.1 Fuentes internas

Las fuentes internas de financiamiento son generadas dentro de la misma empresa, como resultado de sus operaciones. Generalmente provienen de los accionistas, no generan un costo financiero implícito.

1.2.1.1.1 Ahorros Personales

Es imperativo que el empresario tenga algunos activos personales en el negocio, y estos suelen proceder de los ahorros personales, en realidad son la fuente de financiamiento de capital que se utiliza con mayor frecuencia en la empresa.

1.2.1.1.2 Las Aportaciones De Los Socios

La empresa está en condición de operar con un capital otorgado por sus propietarios, denominado capital propio, o por donaciones efectuadas por terceros en calidad de préstamo o capital ajeno. Además, la empresa tendrá que afrontar la iniciativa de, cuando usar la combinación correcta de ambos.

Cabe mencionar también, que generalmente, si la empresa decide utilizar el capital ajeno sobre el propio, será porque se le ha otorgado la facultad de hacerlo con el fin de obtener mayor rentabilidad, realizando una inversión de su capital y trabaja para su operatoria con capital de terceros (la tasa de ese préstamo debería ser inferior al que obtiene la empresa de invertir su propio capital). (Revista EKOS, 2013)

1.2.1.1.3 Utilidades Retenidas

La base de financiamiento, es la fuente de recursos más importante con que cuenta una compañía, las empresas que presentan salud financiera o una gran estructura de capital sano o sólido, son aquellas que generan montos importantes de utilidades con relación a su nivel de ventas y conforme a sus aportaciones de capital.

1.2.1.2 Fuentes externas

Las fuentes externas de financiamiento proporcionan recursos que provienen de terceras personas, empresas o instituciones las mismas que generan un costo financiero para la empresa.

1.2.1.2.1 Financiamiento informal

Para comprender con mayor claridad a este tipo de financiamiento se lo subdivide en:

a) Prestamistas

Para poder hablar del tema del financiamiento informal, es necesario denotar que existen dos actores principales. En primer lugar intervienen los prestamistas (chulqueros) que son personas que actúan en forma directa o a través de “oficinas” y que otorgan créditos con fondos propios, fondos de terceras personas, créditos bancarios formales etc.

Por otra parte, están los usuarios que, principalmente, son comerciantes o informales; dueños de talleres, constructores e industriales, etc. El término chulco no aparece en el Diccionario de la Real Academia Española, sin embargo, según el diccionario de términos y ecuatorianismos, de Carlos Joaquín Córdova, chulquero es la persona que se dedica a la “jugosa profesión de dar dinero en préstamo a tasas de interés más altas que las permitidas por la ley”.

El crédito registrado total en el país se acerca a los 11.000 millones de dólares; de esta cifra los bancos privados otorgan \$ 8.357 millones; el BNF, \$ 377 millones; las mutualistas, \$ 311 millones; el BEV, \$ 45 millones; las cooperativas, \$ 1.003 millones; la CFN, \$ 57 millones y las tarjetas de crédito, \$ 65 millones. Según estimaciones de

CEDATOS, a partir de diversas fuentes oficiales y no oficiales, el crédito extra bancario e informal podría superar los mil millones de dólares. (BCE, 2013)

Este tipo de financiamiento informal es utilizado en un gran porcentaje por los microempresarios y comerciantes informales, pues la gran facilidad al acceso de estos créditos se enmarca en su administración del negocio.

b) Amigos y parientes

En ocasiones los préstamos de amigos o parientes pueden ser la única fuente disponible de nuevo financiamiento. Estos préstamos con frecuencia se pueden obtener de manera rápida, puesto que este tipo de transacción se basa más en las relaciones personales que en el análisis financiero, de acuerdo a los últimos reportes, este tipo de financiamiento está muy relacionado con la usura.

1.2.1.2.2 Préstamos Con Base En Los Activos

Es una línea de crédito que lleva garantía principal de los activos, como cuentas por cobrar, inventarios o ambos. El que concede el préstamo reduce su riesgo al otorgar sólo un porcentaje del valor de los activos de las empresas, generalmente de 65% a 85% contra cuentas por cobrar y hasta 55% contra el inventario.

En la categoría de préstamos con base en los activos, la más empleada es el FACTORAJE, “que es una opción que pone efectivo a disposición de una empresa antes de que reciba los pagos de sus clientes correspondientes a cuentas por cobrar. En esta opción, un factor (a menudo propiedad de una empresa controlada de bancos) compra las cuentas por cobrar, anticipando al negocio de 70% al 90% del importe de la factura”. (Longenecker, 2011)

Sin embargo el factor tiene la opción de rehusarse a adelantar el dinero sobre cualquier factura dudosa, el factor cobra honorarios por servicios en un promedio estimado del 2% de las cuentas las cuentas por cobrar. Actualmente en el Ecuador la CFN, oferta líneas de factoring local con una tasa del 8.5% al 9.75%. (Ministerio de Industrias, 2013)

1.2.1.2.3 El sistema financiero nacional

Son los principales proveedores de capital de deuda de las pequeñas empresas. Esta fuente de financiamiento es la más utilizada en las actividades económicas básicamente por el costo que conlleva la misma. Este tema se toma en consideración más adelante por lo que no se profundiza por ahora.

1.2.1.2.4 Proveedores

Esta fuente de financiamiento es considerada la más corriente y es utilizada también como crédito comercial. Se produce a través de la compra de bienes o servicios que la institución o empresa usa en sus negociaciones a corto plazo. La capacidad de este financiamiento, aumenta o disminuye la oferta, por los excesos de mercado competitivos y de producción. En épocas de inflación alta, las medidas más seguras para contrarrestar el efecto de la inflación de una empresa, es aumentar el financiamiento de los proveedores. Esta operación tiene tres alternativas que modifican favorablemente la posición monetaria.

a) Adquisición de inventarios mayores, activos no monetarios (bienes y servicios), que aumentan los pasivos monetarios (cuentas por pagar a proveedores).

b) Convenios de ampliación de términos de pago a proveedores consiguiendo un financiamiento monetario de un activo no monetario.

c) El crédito de los proveedores presenta las siguientes ventajas:

Sin costo explícito.

Es de fácil obtención y se concede con base a la confiabilidad previo trámite de crédito simple frente al proveedor de los bienes.

No se formaliza el crédito por contrato, no genera comisiones por apertura o por otro concepto.

Es un crédito revolvente que se actualiza.

Aumenta de acuerdo a los requerimientos de consumo del cliente.

Tiene un plazo promedio de 30 a 60 días.

Este crédito es de corta duración, en su mayoría requiere una cuenta abierta, el proveedor entrega mercadería al negocio comprador, luego éste establece una cuenta por pagar por la cantidad que compra. La situación más generalizada en este tipo de financiamiento es que la empresa tenga que pagar a sus proveedores antes de recibir el pago de sus clientes, esto genera un serio problema para muchas pequeñas empresas.

1.2.2. Características del mercado de dinero dentro del sistema financiero.

1.2.2.1 Sistema Financiero

En un sentido general, el sistema financiero (sistema de finanzas) de un país está formado por el conjunto de instituciones, medios y mercados, cuyo fin primordial es canalizar el ahorro que generan los prestamistas o unidades de gasto con superávit, hacia los prestatarios o unidades de gasto con déficit. Esta labor de intermediación es llevada a cabo por las instituciones que componen el sistema financiero, y se considera básica para realizar la transformación de los activos financieros, denominados primarios, emitidos por las unidades inversoras (con el fin de obtener fondos para aumentar sus activos reales), en activos financieros indirectos, más acordes con las preferencias de los ahorradores.

El sistema financiero está conformado por el conjunto de Instituciones bancarias, financieras y demás empresas e instituciones de derecho público o privado, debidamente autorizadas por la Superintendencia de Bancos, que operan en la intermediación financiera (actividad habitual) desarrollada por empresas e instituciones autorizadas para captar fondos del público y colocarlos en forma de créditos e inversiones.

Es el conjunto de instituciones encargadas de la circulación del flujo monetario y cuya tarea principal es canalizar el dinero de los ahorristas hacia quienes desean hacer inversiones productivas. Las instituciones que cumplen con este papel se llaman “Intermediarios Financieros” o “Mercados Financieros”

El mercado financiero es el conjunto de instituciones y canales de interrelación entre la oferta y la demanda de fondos. En éste mercado actúan los intermediarios que son los que se encargan de enlazar los recursos de los agentes a los que se les excede el dinero y de los agentes que los necesitan, es decir transferir los recursos desde las personas, las empresas y las organizaciones que lo tienen denominadas unidades superavitarias hacia los que no lo tienen, personas naturales, empresas denominadas unidades deficitarias. Dependiendo del plazo los mercados financieros pueden ser monetarios y de capitales (Martín, J. y Trujillo A. 2004).

1.2.2.2 Sistema financiero ecuatoriano

El Sistema Financiero Ecuatoriano es aquel que está constituido por un conjunto de principios y normas jurídicas que se basan en un instrumento y documentos especiales que nos permiten canalizar el ahorro y la inversión de los diferentes sectores hacia otros que lo necesitan y esto lleva al apoyo y desarrollo de la

economía. Las instituciones que forman el sistema financiero del Ecuador se caracterizan por ser las encargadas de la intermediación financiera entre el público y la entidad, captando recursos del público a través del ahorro, para luego utilizar dichas captaciones en operaciones de crédito e inversión.

Entre las principales instituciones que están dentro del Sistema Financiero Ecuatoriano son las siguientes:

- Bancos privados y públicos
- Cooperativas de ahorro y crédito
- Mutualistas
- Casas de Cambio
- Sociedades Financieras
- Compañías de Servicios

Estas instituciones que forman el Sistema Financiero Ecuatoriano se caracterizan por ser las encargadas de la intermediación financiera entre el público y la entidad, captando recursos del público a través del ahorro para luego utilizar dichas captaciones en operaciones de crédito e inversión en los sectores con mayor demanda de liquidez.

1.2.2.3 Estructura del mercado financiero

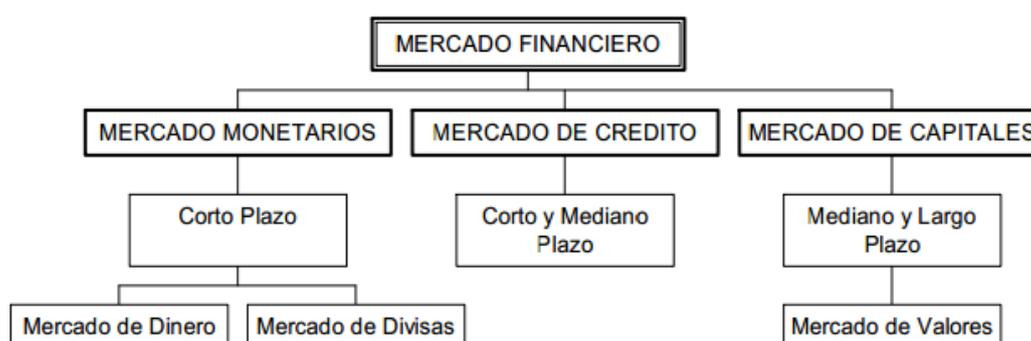


Figura 12. Clasificación del mercado financiero

Fuente: Martín J. y Trujillo A.

Elaborado por: El autor

1.2.2.3.1 Mercado Monetario

Los mercados monetarios o mercados de dinero, son los mercados en los que se negocian activos a corto plazo (vencimiento igual o inferior a un año, si bien pueden

negociarse activos con plazos mayores). Estos activos tienen la característica de elevada liquidez y bajo riesgo. A diferencia de los mercados organizados (como las bolsas de valores) los mercados de dinero son en gran medida no regulados e informales donde muchas transacciones se pueden realizar a través del teléfono, fax, o en línea. En contraposición, los mercados a largo plazo de empréstitos y préstamos son llamados mercados de capitales.

Dentro del mercado monetario podemos encontrar la siguiente clasificación:

- Los Mercados de Crédito a Corto Plazo: préstamos, descuento, créditos, etc.
- Los Mercados de Títulos: en los que se negocian activos líquidos:

Del Sector Público (Letras del Tesoro).

Emitidos por las empresas (pagarés de empresa)

Emitidos por el sector bancario (depósitos interbancarios, títulos hipotecarios, etc.)

Si bien, de forma más general, se puede decir que el mercado monetario estaría compuesto por dos grandes bloques definidos por el mercado interbancario y por el resto de mercados de dinero (Martín, J. y Trujillo A. 2004).

1.2.2.3.1.1 Características de los mercados monetarios o de dinero

Son mercados al por mayor en el sentido de que los participantes son grandes instituciones financieras o empresas industriales, que negocian grandes cantidades de recursos financieros a partir de las decisiones de profesionales muy especializados.

Se negocian activos de muy escaso riesgo, derivado de la solvencia de las entidades emisoras (Tesoro y grandes instituciones financieras o industriales) como, a veces, de las garantías adicionales que aportan (títulos hipotecarios, o pagarés de empresas avalados por una entidad bancaria).

Los activos son muy líquidos dado por su corto plazo de vencimiento y por sus grandes posibilidades de negociación en mercados secundarios.

Su negociación se puede hacer directamente con los participantes o a través de intermediarios especializados.

Presentan una gran flexibilidad y capacidad de innovación financiera, que se ha traducido en la aparición de nuevos intermediarios financieros, nuevos activos y nuevas técnicas de emisión.

1.2.2.3.2 Mercado de crédito

En este mercado las operaciones se producen entre entidades financieras e inversionistas. Las instituciones del sistema financiero son los intermediarios de negociación directa y mantienen una posición privilegiada de una de las partes. Los intermediarios financieros perciben un margen por la colocación de créditos.

Las instituciones prestamistas asumen el riesgo entre el ahorrista y el deficitario de recursos, los fondos del ahorrista captados por las entidades financieras cambian de propiedad para éstas, a cambio de la entrega de un título valor de renta fija.

Dentro de éste mecanismo, los bancos pagan una tasa de interés por dinero del ahorrista y a su vez cobran una tasa de interés más alta a los demandantes de fondos para lo cual contraen una obligación de pago en el que se determina el monto, plazo e interés a pagar, es decir un contrato de deuda con la entidad prestamista.

En éste mercado se puede obtener financiamiento de recursos, sin embargo el costo del dinero es muy elevado, la tasa de interés que cobran debe cubrir los costos operativos y el margen de ganancia para la institución, los agentes deficitarios no siempre acuden a éste mercado y pueden buscar otras alternativas de financiamiento en otros mercados como el de capitales (Aching C., 2005).

1.2.2.3.3 Mercado de capitales

En el mercado de capitales se oferta y demanda fondos de mediano y largo plazo e intervienen principalmente las casas de valores. Este mercado se interesa de manera específica por los títulos financieros. Los títulos que se ofertan y demandan de mediano plazo están entre dos y cinco años y de largo plazo que superan éste lapso. Entre los principales títulos valores que se negocian en el mercado de capitales son las acciones comunes, acciones preferentes, bonos ordinarios, bonos convertibles y las obligaciones.

1.2.2.3.3.1 Mercado de valores

En el mercado de valores a través de los instrumentos financieros que se negocian en las bolsas de valores, los fondos se canalizan hacia inversiones productivas y no para el consumo, tienen un papel primordial dentro de la economía de cada país, incrementa el volumen de fuentes de financiamiento, moviliza grandes cantidades de dinero de los ahorristas hacia el sector productivo. Las negociaciones se realizan de

manera abierta al público, en donde uno es el emisor y otro es el inversionista del título valor. Los intermediarios en éste caso las casas de valores perciben una comisión por las transacciones efectuadas dentro del mercado.

Los mercados de valores en su forma son mucho más organizados que los otros mercados antes mencionados, ya que aquí se negocian títulos para la financiación de las empresas a través de acciones, obligaciones y otros títulos a largo plazo.

1.2.2.4 Clasificación de los instrumentos financieros

Entre los títulos que se negocian dentro del mercado de valores ecuatoriano encontramos:

- Por tipo de renta y plazo;
- De acuerdo al sector de emisión.

1.2.2.4.1 Títulos valores por tipo de renta y plazo

Con relación al tipo de renta se los divide en renta fija y renta variable.

1.2.2.4.1.1 Títulos de renta fija

Son títulos en los cuales el rendimiento, periodicidad de pago, vencimiento es conocido en el momento mismo de la transacción. Reconocen el pago de una tasa de interés fija o reajutable o puede negociarse con un descuento en el precio.

Según el plazo los títulos de renta fija son: corto, mediano y largo plazo. Los títulos de corto plazo, con tasa de interés, sus vencimientos comprenden entre uno y trescientos sesenta días. Se puede mencionar los siguientes:

Pagarés, Pólizas de Acumulación, certificados de depósito, certificados de inversión, certificados de arrendamiento mercantil y papel comercial.

Los títulos de corto plazo sin intereses (a descuento), su rendimiento se determina por el descuento en precio de compra-venta. Los principales títulos son:

- Bonos de estabilización monetaria, Bonos de estabilización en divisas, cupones, letras de cambio, cartas de crédito, y aceptaciones bancarias.

Los títulos de deuda de largo plazo tienen una vigencia total mayor a 360 días y devengan una tasa de interés. Los principales son:

- Cédulas Hipotecarias, prendarias, bonos de garantía, prenda, hipotecarios y obligaciones.

1.2.2.4.1.2 *Títulos de renta variable*

Estos títulos son aquellos cuya rentabilidad se desconoce al momento de la inversión. Su naturaleza no es la deuda, más bien de carácter patrimonial, son constituidos fundamentalmente por acciones y acciones preferentes.

La rentabilidad de estos títulos se lo determinada por diferentes factores que posibiliten la generación de utilidades, tales como la capacidad gerencial, el mercado, el entorno macroeconómico.

1.2.2.4.2 *Títulos valores por sector de emisión*

Los títulos por sector de emisión que se emiten en el mercado ecuatoriano se clasifican en sector público y sector privado.

1.2.2.4.2.1 *Títulos emitidos por el sector público*

Son títulos de deuda y son emitidos por el Estado y demás instituciones del sector público, como municipios, consejos provinciales, ministerios, banca y otras. Se emiten generalmente como parte de la política monetaria, con el fin de buscar financiamiento para proyectos de desarrollo o cubrir necesidades de recursos, con visto bueno de la autoridad competente. Entre los títulos que emite el sector público tenemos, los bonos del Estado, de la CFN, certificados de tesorería, y notas de Crédito

1.2.2.4.2.2 *Títulos emitidos por el sector privado*

Los títulos que son emitidos por el sector privado lo podemos clasificar en sector real y sector financiero. Y son títulos de deuda o patrimoniales emitidos por una persona jurídica con el propósito de captar recursos financieros de forma directa del mercado.

1.2.2.4.2.2.1 *Valores emitidos por el sector real*

El sector real lo conforman empresas comerciales, industriales y de servicios, que por lo general requieren de recursos para desarrollar sus actividades productivas y los títulos valores emitidos por éste sector tenemos las acciones ordinarias y preferentes, bonos y obligaciones convertibles.

1.2.2.4.2.2.2 *Valores emitidos por el sector financiero*

El sector financiero involucra a los bancos, instituciones financieras, compañías de seguro, cooperativas de ahorro y crédito, y en general a los intermediarios financieros, con el objetivo de canalizar los recursos del ahorro del público hacia las actividades del sector real de la economía. Los títulos que se emiten en éste sector son de renta variable, como renta fija y entre los principales tenemos:

- Acciones, aceptaciones bancarias, pagarés, obligaciones, bonos de prenda, cédulas hipotecarias, certificados de inversión, letras de cambio, avales bancarios y papel comercial.

1.2.2.5 Tasas del Banco Central

Tabla 5. Tasas de interés referenciales

PARA EL PERIODO DE DICIEMBRE DE 2014	TASA DE INTERÉS
PASIVA REFERENCIAL:	5.18%
ACTIVA REFERENCIAL:	8.19%
LEGAL	8.19%
MÁXIMA CONVENCIONAL	9.33%
TASA ACTIVA EFECTIVA REFERENCIAL PRODUCTIVO CORPORATIVO	8.19%
TASA EFECTIVA MÁXIMA PRODUCTIVO CORPORATIVO	9.33%
TASA ACTIVA EFECTIVA REFERENCIAL PRODUCTIVO PYMES	11.19%
TASA EFECTIVA MÁXIMA PRODUCTIVO PYMES	11.83%
TASA ACTIVA EFECTIVA REFERENCIAL CONSUMO	15.96%
TASA EFECTIVA MÁXIMA CONSUMO	16.30%
TASA ACTIVA EFECTIVA REFERENCIAL VIVIENDA	10.73%
TASA EFECTIVA MÁXIMA VIVIENDA	11.33%
TASA ACTIVA EFECTIVA REFERENCIAL MICROCRÉDITO ACUMULACIÓN AMPLIADA	22.32%
TASA EFECTIVA MÁXIMA MICROCRÉDITO ACUMULACIÓN AMPLIADA	25.50%
TASA ACTIVA EFECTIVA REFERENCIAL MICROCRÉDITO ACUMULACIÓN SIMPLE	25.16%
TASA EFECTIVA MÁXIMA MICROCRÉDITO ACUMULACIÓN SIMPLE	27.50%
TASA ACTIVA EFECTIVA REFERENCIAL MICROCRÉDITO MINORISTA	28.57%
TASA EFECTIVA MÁXIMA MICROCRÉDITO MINORISTA	30.50%
TASA ACTIVA EFECTIVA REFERENCIAL PRODUCTO EMPRESARIAL	9.63%
TASA EFECTIVA MÁXIMA PRODUCTIVO EMPRESARIAL	10.21%
1. OPERACIONES ACTIVAS NOMINALES BNF:	
1.1 SOBREGIROS OCASIONALES Y CONTRATADOS	15.20%
1.2 FONDOS EN ADMINISTRACIÓN COFENAC	4.10%
1.3 CRÉDITOS CONADIS	5.70%
1.4 CRÉDITOS SETEDIS	9.62%
3. TASAS DE MORA Y PENALIZACIÓN:	
3.1 LEY EMERGENTE CORDÓN FRONTERIZO (De acuerdo a la regulación No. 051-2013- del Directorio del Banco Central del Ecuador del 29 de noviembre del 2013).	
3.2 MORA EN AVALES (De acuerdo a la regulación No. 051-2013 del Directorio del Banco Central del Ecuador del 29 de noviembre del 2013).	

Fuente: BNF, 2014

Autor: BNF

CAPÍTULO II.
GENERALIDADES DE LA ESTRUCTURA DE CAPITAL DE LAS MESE.

Una empresa puede financiarse con dinero propio (capital) o con dinero prestado (pasivos). La proporción entre una y otra cantidad es lo que se conoce como estructura de capital. En otras palabras, la estructura de capital, es la mezcla específica de deuda a largo plazo y de capital que la compañía usa para financiar sus operaciones. El administrador financiero tiene dos puntos de interés en esta área. Primero: ¿qué cantidad de fondos deberá solicitar la empresa en préstamo?, es decir, ¿qué mezcla de deuda y capital contable será mejor? La mezcla elegida afectará tanto el riesgo como el valor de la empresa.

Segundo: ¿cuáles serán las fuentes de fondos menos costosas para la empresa?

Para calcular la estructura de capital de una empresa basta con estimar el porcentaje que el capital accionario y las deudas representan del valor de la empresa. Es decir que si en el balance general de la empresa figura por ejemplo \$ 40,000 de deuda y \$ 60,000 de capital, se puede decir que la empresa está estructurada por deuda con el 40% ($40,000/100,000$) y el 60% por capital, que resulta de dividir 60,000 entre 100,000 que es el total deuda y capital de la empresa.

Existen cuatro factores fundamentales que influyen sobre las decisiones de estructura de capital:

- Riesgo financiero del capital de la empresa, a medida que la entidad dependa de financiamiento por medio de deuda, el rendimiento requerido del capital accionario aumentará, debido a que el financiamiento por medio de deuda, incrementa el riesgo que corren los accionistas.
- Posición fiscal de la empresa, el interés es deducible, lo cual disminuye el costo efectivo de las deudas. Si tiene una tasa fiscal baja la deuda no será ventajosa.
- Flexibilidad financiera o la capacidad de obtener capital en términos razonables.
- Actitudes conservadoras o agresivas de la administración.

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

2.1.1. Teorías de la estructura de capital óptima

La estructura de capital óptima es aquella que produce un equilibrio entre el riesgo financiero de la empresa y el rendimiento, de modo tal que se maximice el valor de la empresa.

El valor de la empresa se ve maximizado cuando el costo de capital es minimizado, ya que el mismo es utilizado habitualmente como la tasa de descuento apropiada para los flujos de efectivo generados por la empresa.

Existen diferentes definiciones sobre la combinación óptima de estos fondos, ya sean a corto o largo plazo. Weston y Brigham definen: “La óptima estructura de capital es la que logra un equilibrio entre el riesgo y el rendimiento y por tanto maximiza el precio de la acción”.

Como consecuencia de la búsqueda de una estructura de capital óptima, en los años 50 aparecen dos corrientes teóricas diferenciadas. Aquellos autores defensores de la existencia de una estructura de capital óptima en la empresa y también aparecen una serie de autores que afirman que ésta no existe.

A continuación se exponen los principales criterios que sustentan las diferentes teorías sobre estructura de capital.

2.1.1.1. Teoría del Resultado Neto (RN)

Los defensores de esta posición consideran que existe una estructura de capital óptima que se consigue con un mayor grado de endeudamiento. Para ellos la empresa es capaz de incrementar su valor total y tener un costo promedio ponderado de capital más bajo conforme aumenta el grado de endeudamiento de la empresa.

Estos autores consideran que la estructura financiera de la empresa alcanza el óptimo cuando está formada toda ella por deuda.

La conclusión que se alcanza es que cuanto más se endeude la empresa, mayor será su valor de mercado o; equivalentemente, menor será su costo de capital. Según esto, la estructura de capital óptima será aquella formada en su totalidad por deudas, lo cual conduce a una situación irreal. Esta posición es, por tanto, más teórica o académica, que práctica.

2.1.1.2. La Teoría del Resultado de Explotación de la Empresa (RE)

El supuesto fundamental de esta teoría, es que el costo promedio ponderado de capital permanece constante para cualquier grado de endeudamiento, ya que un aumento de la deuda se verá compensado con un incremento del costo del capital propio. Los accionistas exigirán una remuneración mayor, en consecuencia el costo promedio ponderado de capital y el costo de la deuda permanecerán constantes para

cualquier nivel de endeudamiento. Estos autores consideran que no existe una estructura de capital óptima.

Independientemente de cómo esté financiada la empresa el valor permanece constante. Este no depende de cómo se financia. Sólo va a depender de la capacidad que tengan los activos de generar renta.

2.1.1.3. La Teoría Tradicional

La teoría tradicional propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la estructura de capital óptima. Esta teoría, puede considerarse como una postura intermedia entre las posiciones extremas antes expuestas.

Consideran los defensores de esta teoría, que el costo de la deuda es inferior a la tasa de rentabilidad exigida por los accionistas, ya que los acreedores de deudas de la empresa arriesgan menos. Por lo tanto el costo ponderado de capital decrece hasta cierto punto a partir del cual comienza a aumentar.

Consecuentemente estos autores defienden la existencia de una estructura de capital óptima para un nivel determinado de endeudamiento en el cual el costo ponderado de capital se hace mínimo y por tanto se maximiza el valor de la empresa.

2.1.1.4. La Teoría de Modigliani y Miller sobre la Estructura de Capital

Los planteamientos anteriores sirvieron a Franco Modigliani y Merton Miller, para su teoría sobre la estructura de capital en 1958, los cuales realizaron un estudio sobre la incidencia de la estructura de capital sobre el valor de la empresa. La tesis inicial estaba sustentada en un conjunto de supuestos pocos realistas (como no hay impuestos, la quiebra no tiene costos, las utilidades operativas no se ven afectadas por el uso del endeudamiento), que implicó la reacción de los detractores, fundamentando la inconsistencia de los criterios. En correspondencia con lo anterior, Modigliani y Miller realizaron adecuaciones a su posición inicial, quedando su teoría presentada mediante dos proposiciones sin impuestos y con impuestos.

2.1.1.4.1. *Proposición I de Modigliani y Miller (M&M)(sin impuestos):*

Estos autores consideran que bajo determinadas hipótesis el valor de la empresa y el costo promedio ponderado de capital son independientes de la estructura financiera de la empresa.

2.1.1.4.2. Proposición II de Modigliani y Miller (M&M)(sin impuestos):

La proposición II de M&M, plantea que la rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente a su grado de endeudamiento.

El hecho de que el costo de la deuda sea más bajo que el del capital accionario, se ve compensado exactamente por el costo en el incremento del capital accionario proveniente de la solicitud de fondos en préstamo. En otras palabras el cambio en los pesos de la estructura de capital tiene una compensación exacta con el cambio en el costo del capital accionario y, por lo tanto, el costo promedio ponderado de capital sigue siendo el mismo.

En 1963 la proposición de M&M fue corregida por estos, señalando ahora su teoría con impuestos:

-La proposición I y II indica que debido a la deducibilidad fiscal de los intereses sobre las deudas, el valor de una empresa aumentará continuamente a medida que usen más deudas y por lo tanto su valor se verá maximizado al financiarse casi totalmente con deudas. Y donde se concluye que si no existen impuestos la deuda la empresa no agrega valor para la empresa.

2.1.1.5. Estructura de capital óptima

La estructura óptima de capital es aquella que maximiza el precio de las acciones y esto suele exigir una razón de deuda más baja que maximiza las utilidades por acción esperadas.

Resulta que la estructura que maximiza el precio es también la que reduce al mínimo el costo promedio ponderado de capital (CPPC). Como es más fácil predecir cómo un cambio de la estructura afectará al CPPC que al precio de las acciones, muchas compañías utilizan los cambios predichos del CPPC para guiar sus acciones referentes a las estructura de capital.

Recordemos la fórmula estudiada en el tema dos de ésta guía didáctica, que era la del costo promedio ponderado de capital (CPPC) cuando no se tenía acciones preferentes era la siguiente:

$$\text{CPPC} = W_d * K_d(1-T) + W_c * K_a$$

Esto es sería igual a la siguiente expresión:

$$\text{CPPC} = (A/P) * K_d(1-T) + (C/A) * K_a$$

En esta expresión, A/P es igual Activo sobre Capital y C/A es Capital sobre activo, y son las que representan las razones de pasivo y capital y dan un total de 1.0

2.1.1.6. Apalancamiento

El apalancamiento es la capacidad que tiene la empresa de emplear activos o fondos de costos fijos con el objeto de maximizar las utilidades de los accionistas.

Los incrementos en el apalancamiento traen como resultado un aumento en el rendimiento y riesgo, en tanto las disminuciones del apalancamiento provocan una disminución del rendimiento y del riesgo.

Existen tres tipos de apalancamiento:

1.- Apalancamiento operativo: Es la relación que existe entre los ingresos por venta de la empresa y las utilidades o ganancias antes de intereses e impuestos (UAI).

2.- Apalancamiento financiero: Es la relación que existe entre las utilidades o ganancias antes de intereses e impuestos (UAI) y la ganancia disponible para accionistas comunes o ganancias por acción (UPA).

3.- Apalancamiento Total: Es el efecto combinado de los dos apalancamientos anteriores.

2.1.1.6.1. Apalancamiento operativo

En opinión del autor Gitman (1997) el apalancamiento operativo es la capacidad que tiene la empresa de emplear los costos de operación fijos para aumentar al máximo los efectos de los cambios en las ventas sobre utilidades antes de intereses e impuestos (UAI).

Una forma de análisis del apalancamiento operativo o leverage operativo) es el grado de apalancamiento operacional (GAO), que se define como el cambio en porcentaje de la utilidad operacional, el cual se presenta como resultado de un cambio porcentual de las unidades vendidas.

2.1.1.6.2. Apalancamiento financiero

El apalancamiento financiero(o leverage financiero) es el resultado de la presencia de cargos financieros fijos en el flujo de ingresos de una empresa. Los dos gastos financieros fijos, que normalmente se encuentran en el Estado de Resultados de una empresa son:

- Intereses por deuda a largo plazo

- Dividendos sobre acciones preferentes.

El apalancamiento refleja la cantidad de deuda que forma parte de la estructura de capital de una empresa.

El apalancamiento financiero (GAF) según Gitman es un resultante de la presencia de costos financieros fijos dentro del serie de ingresos de la empresa y se puede definirse también como la capacidad de la empresa para emplear los cargos financieros fijos con el fin de aumentar al máximo los efectos de los cambios en las utilidades antes de intereses e impuestos sobre las utilidades (o rentabilidad) por acción (UPA).

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

La estructura de capital de una empresa puede definirse como la sumatoria de los fondos provenientes de aportes propios y los adquiridos mediante endeudamiento a largo plazo; en tanto que la estructura financiera corresponde a la totalidad de las deudas sumadas al patrimonio o pasivo interno. Las fuentes de adquisición de fondos, junto con la clase de activos que se posean, determinan el mayor o menor grado de solvencia y de estabilidad financiera del ente económico. La magnitud relativa de cada uno de dichos componentes es también importante para evaluar la posición financiera en un momento determinado.

Los indicadores de solvencia reflejan la capacidad de la empresa para atender las obligaciones representadas en cargas fijas por concepto de intereses y demás gastos financieros, producto de sus obligaciones contractuales a corto y largo plazo, así como el reembolso oportuno del monto adeudado. Lo anterior quiere decir que la proporción de deuda y la magnitud de los costos fijos que de ella se derivan son indicadores de las probabilidades de quiebra de una empresa por insolvencia y del riesgo que asumen los inversionistas, dada la variabilidad de las utilidades esperadas y que constituyen su rendimiento.

Las empresas se endeudan por muchas razones. La principal radica en que el endeudamiento puede resultar más barato que la financiación propia pues, por norma general, los inversionistas exigen una retribución mayor, ya que dentro de dicha retribución debe estar incorporado el costo de la financiación. En otras palabras, el rendimiento que se paga a los acreedores es fijo, en cambio es variable en el caso de los socios o accionistas.

Otra razón para el endeudamiento es la deducibilidad de los intereses, que puede producir, a través del menor impuesto que se paga en uso de dicha prerrogativa, una generación importante de recursos internos para futura financiación propia de sus operaciones; siempre y cuando dicho menor impuesto, causado por el uso de la deducción proveniente de los gastos financieros, sea retenido de las utilidades netas, para evitar que los recursos así generados se distribuyan implícitamente a los accionistas.

Para evaluar los riesgos explicados anteriormente y las posibilidades de atender los pasivos a largo plazo existen algunos indicadores financieros de solvencia y rentabilidad, como los que se estudian a continuación.

2.1.2.1. Leverage total

El leverage es un indicador del nivel de endeudamiento de una organización en relación a sus activos o patrimonio.

Este indicador mide hasta qué punto está comprometido el patrimonio de los propietarios de la empresa con respecto a sus acreedores.

El Leverage determina la proporción con que el patrimonio y los acreedores participan en el financiamiento de los activos.

Este indicador se utiliza para determinar el riesgo que corre cada uno de los financiadores de los activos [socios y acreedores].

El Leverage se determina de la siguiente forma:

Pasivo/patrimonio

Ejemplo: supongamos un pasivo de 120.000 y un patrimonio 80.000, tendremos entonces $120.000/80.000 = 1.5$

Para 120.000 en pasivos y 80.000 en patrimonio, se tiene un índice de apalancamiento o leverage de 1,5. Esto significa que por cada dólar en patrimonio, existe una deuda de 1,5 en pasivos.

Entre más alto sea el resultado del Leverage, menor es el patrimonio frente a los pasivos, significando que a mayor Leverage, mayores son los pasivos.

Teniendo en cuenta que entre mayor es el Leverage menor es el patrimonio, el riesgo que corren los socios es menor, puesto que su aporte en la financiación de los activos

es menor, y caso contrario sucede desde el punto de vista del acreedor, que entre mayor sea el Leverage, mayor será su riesgo puesto que los activos estarán financiados en su mayoría por pasivos.

Si bien el tener un alto Leverage supone un menor riesgo, esto será conveniente siempre y cuando el costo financiero de los altos pasivos sea compensado por una alta rentabilidad de los activos.

La renta generada por los activos debe ser suficiente para pagar el costo financiero de los pasivos y pagar el rendimiento esperado por los socios. Si el rendimiento de los activos no es suficiente para pagar al menos los costos del pasivo cuando este es elevado, naturalmente que el inversionista no estará obteniendo rentabilidad alguna, pues a este sólo le corresponde rentabilidad cuando se han cubierto las obligaciones con terceros.

Al igual que casi todos los indicadores financieros, en el Leverage no existe un valor ideal, sino que su comportamiento depende del tipo empresa y de otros elementos financieros. Se esperaría que un Leverage de 1.0 fuera adecuado puesto que se comparte el riesgo de forma equilibrada entre inversionistas y acreedores, lo cual no quiere decir que un Leverage del 2.0 sea negativo para el acreedor o positivo para el inversionista, puesto que mientras la explotación de los activo sea eficiente, se puede cubrir el riesgo tanto del inversionista como el acreedor, sin importar en qué proporción participen.

Es un hecho que una empresa estable es un buen negocio para quienes participan en ella, ya sea como acreedor o como inversionista, lo que permite concluir que un Leverage será negativo o positivo en función del índice de rentabilidad de los activos financiados. Si lo financiado no es rentable, cualquiera que sea el Leverage el resultado será negativo; y lo contrario, cuando los activos financiados ofrecen una alta rentabilidad, cualquiera que sea el Leverage será positivo.

Para la empresa, un alto Leverage implica un menor riesgo, pero a la vez implica una menor participación de la rentabilidad que tuvieren los activos, puesto que parte de esa rentabilidad deberá destinarse a pagar el costo de los pasivos, lo que lleva a confirmar la premisa que a mayor riesgo mayor rentabilidad y a menor riesgo menor rentabilidad.

2.1.2.2. Capitalización a largo plazo.

Medida que señala la importancia relativa de las deudas a largo plazo dentro de la estructura de capital de la empresa:

Pasivo a largo plazo / Capitalización total

Mientras más alto sea este indicador, mayor será el riesgo que corre el ente económico, por cuanto una situación imprevista que afecte los ingresos operativos de la compañía, disminuyéndolos, podría acarrear una situación de iliquidez e insolvencia, como consecuencia de la alta carga financiera que las deudas a largo plazo causarían. El denominador del presente indicador está compuesto por la sumatoria de las deudas a largo plazo y el patrimonio de la empresa, motivo por el cual parece válido que la interpretación de resultados se realice sobre cifras ajustadas por inflación.

2.1.2.3. Nivel de endeudamiento.

Este indicador señala la proporción en la cual participan los acreedores sobre el valor total de la empresa. Así mismo, sirve para identificar el riesgo asumido por dichos acreedores, el riesgo de los propietarios del ente económico y la conveniencia o inconveniencia del nivel de endeudamiento presentado. Altos índices de endeudamiento sólo pueden ser admitidos cuando la tasa de rendimiento de los activos totales es superior al costo promedio de la financiación.

La tasa de rendimiento de los activos totales se calcula como el producto de comparar la utilidad con el monto de los activos poseídos por la compañía. Por su parte, el costo promedio de la financiación estará dado por la tasa que representan los intereses causados en un período, respecto del promedio de obligaciones financieras mantenidas durante el mismo lapso de tiempo; al resultado así obtenido se descuenta la tasa de impuesto sobre la renta, cuando la legislación fiscal permita la deducibilidad de los gastos financieros incurridos.

Pasivo / Activo

2.1.2.4. Número de veces que se gana el interés.

Este indicador señala la relación que existe entre las utilidades generadas por la compañía y los costos y gastos financieros en que incurre, como consecuencia de los pasivos a corto y largo plazo. Mide el impacto de los costos y gastos financieros sobre las ganancias generadas en un período dado, con el propósito de evaluar la capacidad de la empresa para generar liquidez suficiente que permita cubrir ésta clase de gastos.

Utilidad antes de interés e impuestos / Interés y gastos financieros

2.1.2.5. Ratio de rentabilidad de activo (ROA)

Es el ratio más representativo de la marcha global de la empresa, ya que permite apreciar su capacidad para obtener utilidades en el uso del total activo.

$(\text{Utilidad neta} / \text{Activos}) \times 100$

2.1.2.6. Ratio de rentabilidad de patrimonio (ROE)

Este ratio mide la capacidad para generar utilidades netas con la inversión de los accionistas y lo que ha generado la propia empresa (capital propio).

$(\text{Utilidad neta} / \text{Patrimonio}) \times 100$

2.1.2.7. Ratio de rentabilidad bruta sobre ventas

Llamado también margen bruto sobre ventas, muestra el margen o beneficio de la empresa respecto a sus ventas.

$(\text{Utilidad bruta} / \text{Ventas netas}) \times 100$

2.1.2.8. Ratio de rentabilidad neta sobre ventas

Es un ratio más concreto ya que usa el beneficio neto luego de deducir los costos, gastos e impuestos.

$(\text{Utilidad neta} / \text{Ventas netas}) \times 100$

2.2. Análisis de indicadores financieros de solvencia y rentabilidad de las MESE.

Se debe tener en cuenta que los indicadores financieros son los datos que le permiten medir la estabilidad, la capacidad de endeudamiento, el rendimiento y las utilidades de su empresa. A través de esta herramienta es posible tener una interpretación de las cifras, resultados o información de su negocio para saber cómo actuar frente a las diversas circunstancias que pueden presentar.

Existen varios indicadores financieros, incluso las personas encargadas de este tema en cada empresa pueden utilizar los que en el momento crean convenientes, todo depende del caso y las circunstancias. Sin embargo, algunas de las más utilizadas para las medianas empresas societarias en el Ecuador y que darían luz al tema competente serían las siguientes:

2.2.1 Análisis del apalancamiento

Tabla 6. Promedios de apalancamiento de las MESE del año 2000 al 2012

INDICADOR	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
APALANCAMIENTO	3,98119630627533	7,37576144252919	39,00000000000000	8,55235484026792	11,14814438422500	13,17018458337920	21,68214543945350	16,71880718748620	8,90527453247677	10,5556898039820	21,90177474837020	12,47189453503060	7,78896012404116

Fuente: Superintendencia de Compañías y Valores

Elaborado por: El autor

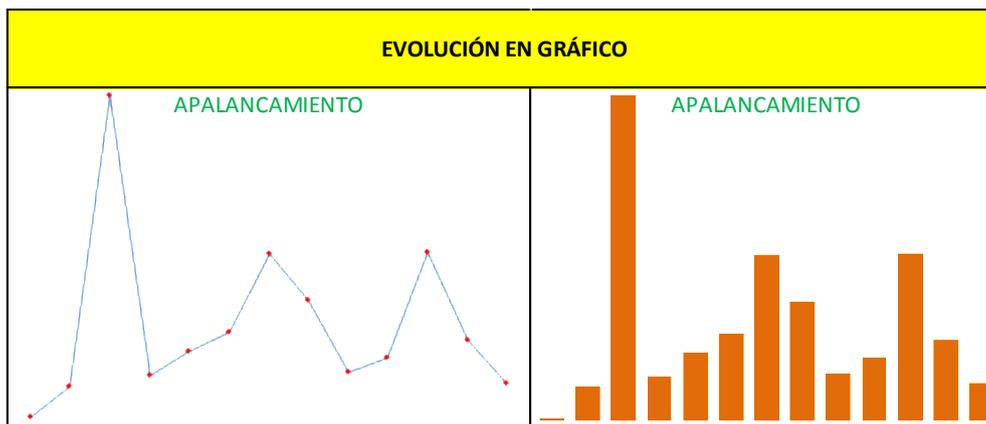


Figura 13. Gráfico del apalancamiento de las MESE del año 2000 al 2012

Fuente: Superintendencia de Compañías y Valores

Elaborado por: El autor

Se mira un apalancamiento fluctuante pero no negativo, más bien positivo con picos altos en los años 2002, 2006 y 2010. Sin duda que el uso de capital prestado es una constante dentro de las MESE. Llama la atención el nivel de apalancamiento del año 2002 con una valor de 39,002, recordemos que en estos años se empezaba una estabilización después de la crisis de 1999 y la economía como las empresas en el país buscaban fortalecerse y crecer. Se puede afirmar que existe un crecimiento del apalancamiento de parte de las MESE con el pasar de los años aunque con cierta caída en los últimos años como el 2011 y 2012, lo que desvela que las MESE buscan con énfasis apalancarse para poder manteniéndose en el mercado.

2.2.2 Análisis del apalancamiento financiero

Tabla 7. Promedios de apalancamiento financiero de las MESE del año 2000 al 2012

INDICADOR	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
APALANCAMIENTO FINANCIERO	8,92647618952267	2,70554383123261	2,26324847442054	2,62805127551204	3,45459987493391	5,87993192061588	5,06765650352742	11,67160663163650	8,03257835323879	6,16266382167111	10,08372169894310	6,07613772150053	5,55534247272469

Fuente: Superintendencia de Compañías y Valores

Elaborado por: El autor

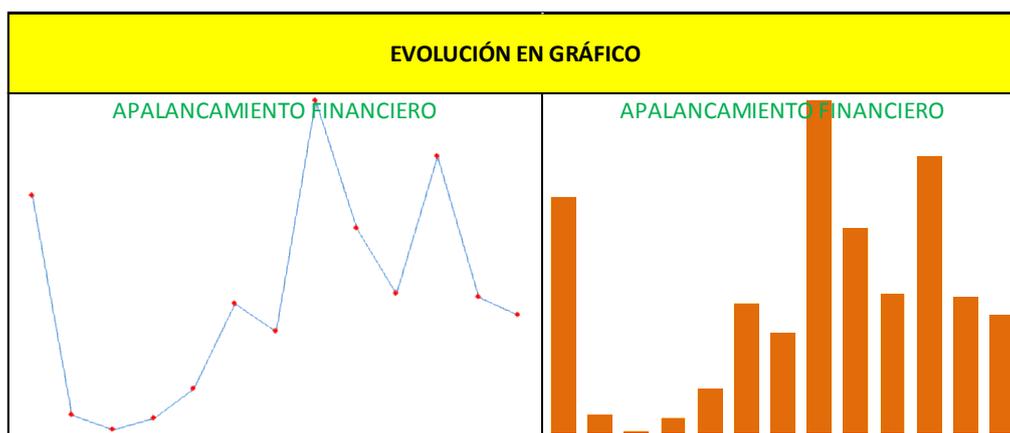


Figura 14. Grafico del apalancamiento financiero de las MESE del año 2000 al 2012

Fuente: Superintendencia de Compañías y Valores

Elaborado por: El autor

El aspecto del apalancamiento financiero es en algo parecido al anterior, pues se observa también un apalancamiento fluctuante sin ser negativo, más bien con una leve pendiente positiva con picos altos en los años 2000, 2005, 2007 y 2010. Sin duda que el uso de capital prestado para las actividades de las empresas es una realidad innegable dentro de las MESE, puesto que es una herramienta en pos de un crecimiento. Llama la atención el nivel de apalancamiento del año 2007 con una valor de 14,04. Es paradójica la situación debido a que el dicho año se tuvo una caída del promedio del PIB o tal vez esta misma realidad encaminó a generar el apalancamiento que se revela. Se puede afirmar que existe un crecimiento regular del apalancamiento financiero de parte de las MESE con el pasar de los años lo que pone de evidencia

que el apalancamiento financiero de parte de la MESE se ha vuelto una herramienta o estrategia recurrente.

2.2.3. Análisis del endeudamiento del activo

Tabla 8. Promedios del endeudamiento del activo de las MESE del año 2000 al 2012

INDICADOR	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO	0,58897363670476	0,64170334577739	0,65898667040829	0,65020758580854	0,71058075084653	0,68457666855970	0,70789930366152	0,70944644581443	0,72487197951726	0,70890260889489	0,72490217150418	0,71024663659619	0,66454368534711

Fuente: Superintendencia de Compañías y Valores

Elaborado por: El autor

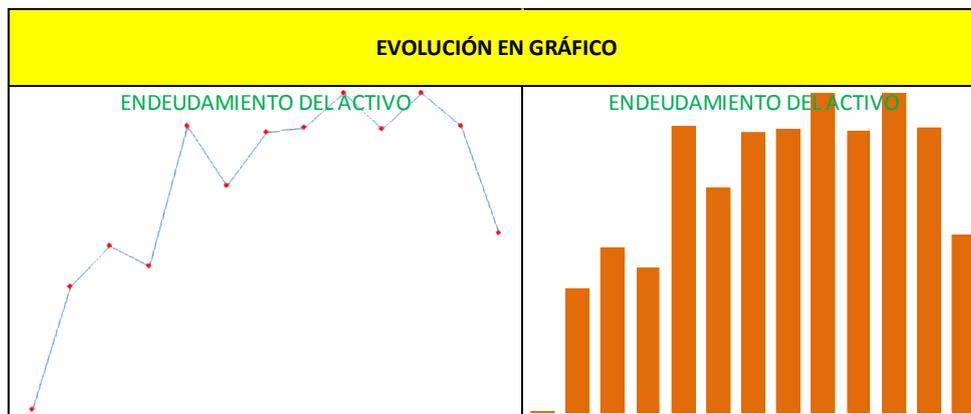


Figura 15. Gráfico del endeudamiento del activo de las MESE del año 2000 al 2012

Fuente: Superintendencia de Compañías y Valores

Elaborado por: El autor

Dentro de las MESE del Ecuador podemos decir que el nivel del endeudamiento del activo es alto puesto que en todos los años supera al 50%, se mira puntos excesivos altos como del 72% en el 2008 y 2010 con lo cual se desvela una autonomía financiera baja ya que la dependencia de los acreedores es fuerte y su estructura financiera se vuelve arriesgada. Para el año 2012 se mira un valor del 66%, que es alentador si se sigue en esa tendencia pues demostraría un fortalecimiento de las MESE. El índice puede también estar desvelando un crecimiento de parte de la MESE y una búsqueda de equilibrio financiero.

2.2.4. Análisis del endeudamiento patrimonial

Tabla 9. Promedios del endeudamiento patrimonial de las MESE del año 2000 al 2012

INDICADOR	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
ENDEUDAMIENTO PATRIMONIAL	1,43293396555611	1,79098336033777	1,93243669154304	1,85883844082636	2,45519519840134	2,17034252169536	2,42347694659791	2,44170630713171	2,63467159123011	2,43527640767804	2,63507049644053	2,45121101702754	1,98101408833139

Fuente: Superintendencia de Compañías y Valores

Elaborado por: El autor

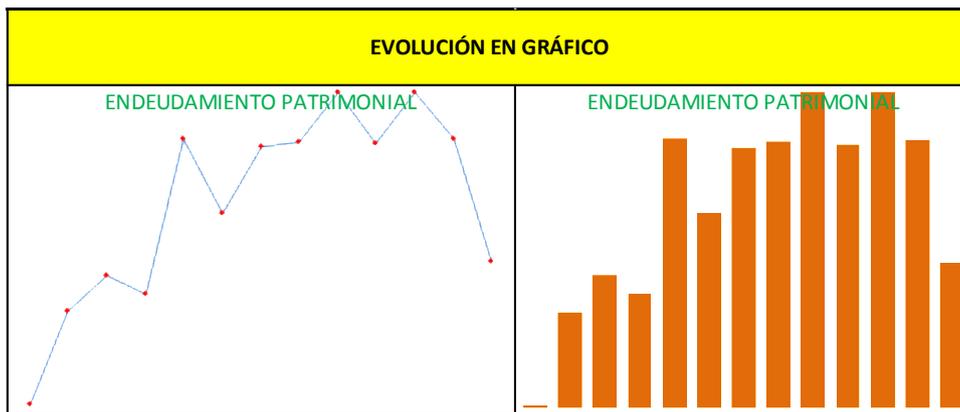


Figura 16. Grafico del endeudamiento patrimonial de las MESE del año 2000 al 2012

Fuente: Superintendencia de Compañías y Valores

Elaborado por: El autor

La tendencia del endeudamiento patrimonial de las MESE en el Ecuador del año 2000 al 2012 va en coherencia con los anteriores indicadores, donde se mira un compromiso muy fuerte del patrimonio para con los acreedores de las empresas, puesto que éstos últimos son los que financian dichas empresas mostrando con claridad que el capital o patrimonio no es suficiente. O también la tendencia se deba a la conservación de las tasas de interés en un nivel que no es alto, a lo cual las empresas responden con una búsqueda de aprovechamiento de capital.

2.2.5. Análisis de la rentabilidad financiera

Tabla 10. Promedios de la rentabilidad financiera de las MESE del año 2000 al 2012

INDICADOR	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
RENTABILIDAD FINANCIERA	-0,18648720262567	0,22744123909297	0,17217678291363	0,66236969054591	0,35260080141474	0,33788826349865	0,30216301434913	0,45970681270339	0,42889348971177	0,84055480154643	0,45882913747322	0,55563139782685	0,19318337129922

Fuente: Superintendencia de Compañías y Valores

Elaborado por: El autor

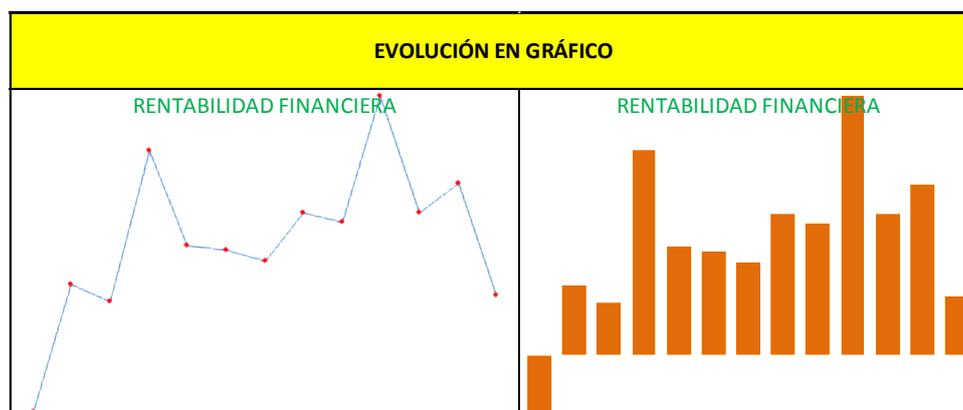


Figura 17. Gráfico de la rentabilidad financiera de las MESE del año 2000 al 2012

Fuente: Superintendencia de Compañías y Valores

Elaborado por: El autor

El índice de rentabilidad financiera va desde una rentabilidad negativa o pérdida del 18,6% en el año 2000 hasta un máximo de un 84,1% en el 2009. Podemos afirmar que a excepción del año 2000, en el resto de los años se observa una rentabilidad financiera positiva considerable que demuestra una evolución de progreso de las MESE en el Ecuador. El aspecto negativo del año 2000 va unido a la realidad histórica del bajón económico del país por el cambio de moneda y la crisis superada. En el año 2012 se mira una tendencia de baja rentabilidad a diferencia de años anteriores que no es coherente con la tendencia de crecimiento económico.

2.2.6. Análisis de la rentabilidad neta del activo

Tabla 11. Promedios de la rentabilidad neta del activo de las MESE del año 2000 al 2012

INDICADOR	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
RENTABILIDAD NETA DEL ACTIVO	0,03661289363585	0,08341903310429	0,07011679194110	0,06417382319093	0,05799544265373	0,06943343996131	0,01365953655822	0,10302634815453	0,09776797090101	0,10087840071383	0,19176932272106	0,11025008767317	0,06002961533641

Fuente: Superintendencia de Compañías y Valores

Elaborado por: El autor

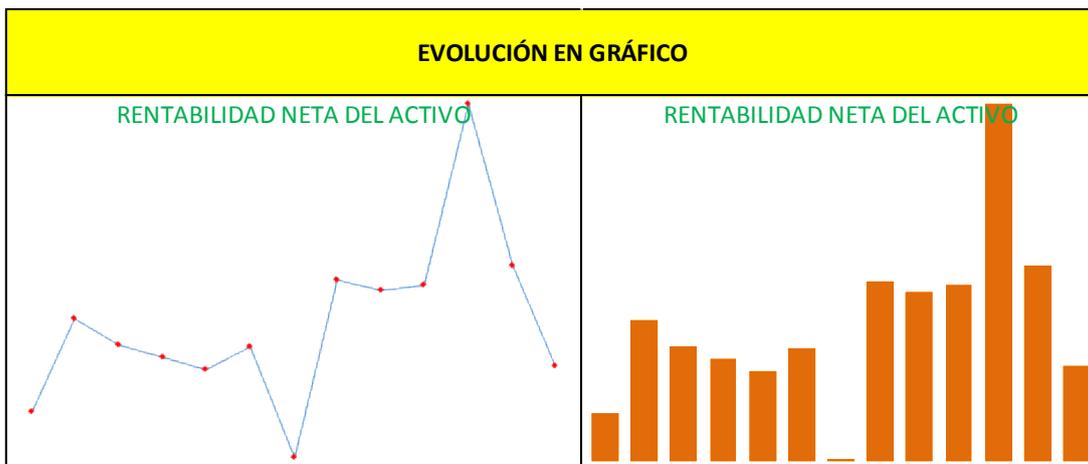


Figura 18. Gráfico de la rentabilidad neta del activo de las MESE del año 2000 al 2012

Fuente: Superintendencia de Compañías y Valores

Elaborado por: El autor

Se puede observar una rentabilidad neta del activo que es positiva y va en crecimiento a través de los años, a excepción del año 2006 donde se mira una caída al 1,3% de dicha rentabilidad, como también se mira un ápice alto positivo en el año 2010 del 19,1%. Se puede concluir afirmando que la rentabilidad neta del activo va en aumento y las MESE tienen un resultado positivo en dicha rentabilidad. Se vuelve preocupante la rentabilidad en su tendencia a bajar, aunque esto va en conexión con el

apalancamiento y endeudamiento, porque cuando el endeudamiento baja, también lo hace la rentabilidad.

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

2.3.1. Correlación entre apalancamiento y rentabilidad financiera

Tabla 12. Apalancamiento y rentabilidad financiera del año 2000 al 2012

CORRELACIÓN ENTRE APALANCAMIENTO Y RENTABILIDAD FINANCIERA													
INDICADOR	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
APALANCAMIENTO	3,981	7,376	39	8,552	11,15	13,17	21,68	16,72	8,905	10,56	21,9	12,47	7,789
RENTABILIDAD FINANCIERA	-0,19	0,227	0,172	0,662	0,353	0,338	0,302	0,46	0,429	0,841	0,459	0,556	0,193

Fuente: Superintendencia de Compañías y Valores

Elaborado por: El autor

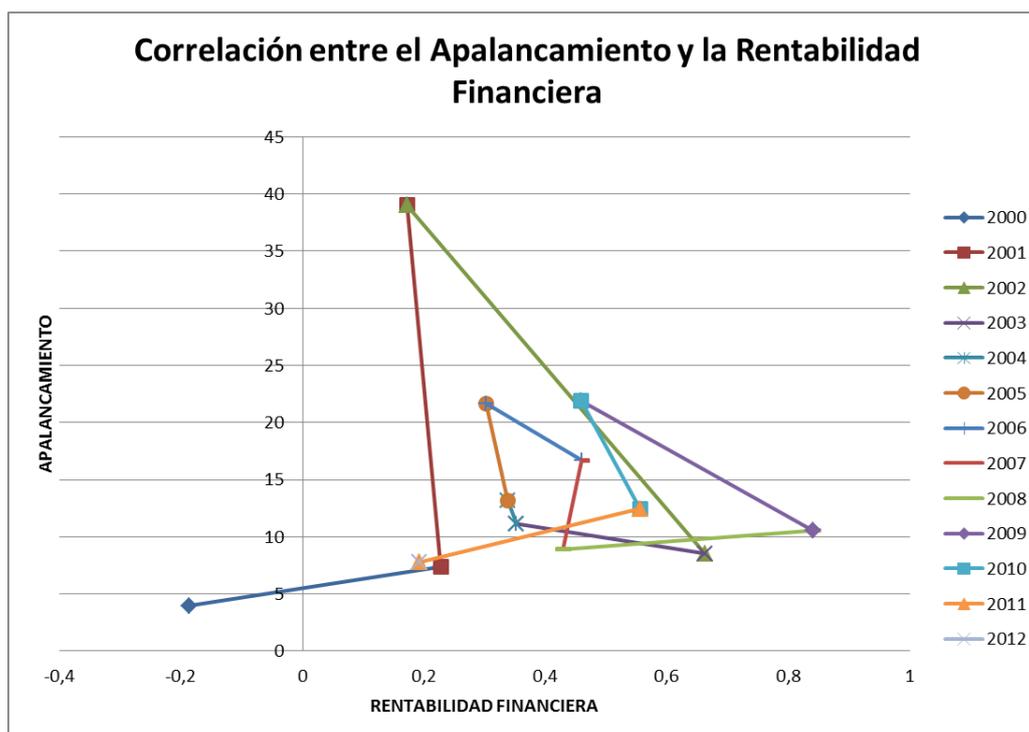


Figura 19. Gráfico de dispersión entre apalancamiento y rentabilidad financiera

Fuente: Superintendencia de Compañías y Valores

Elaborado por: El autor

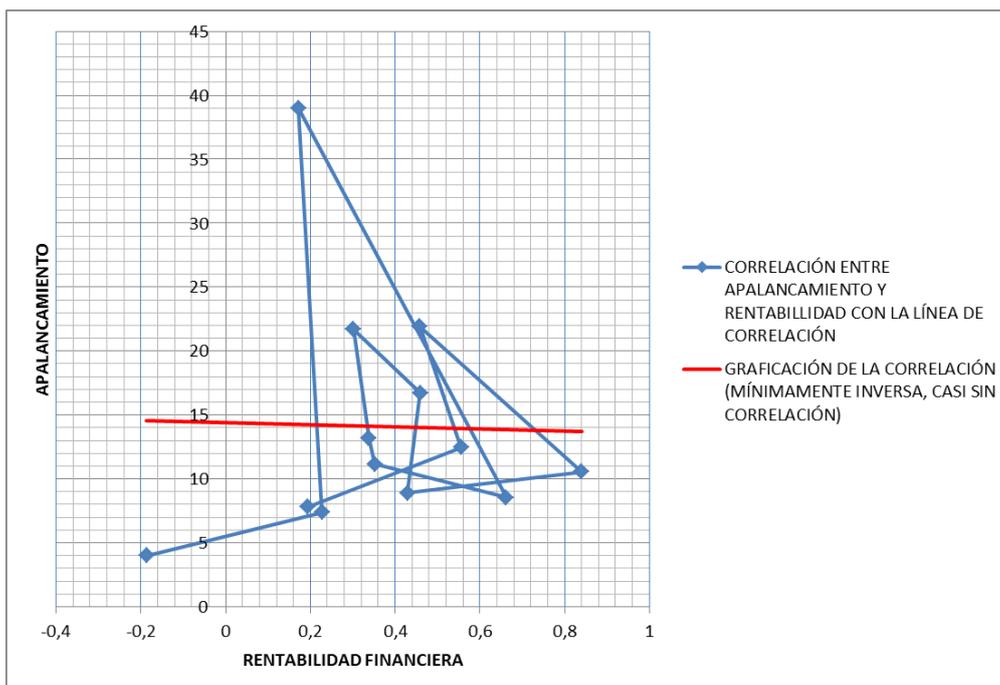


Figura 20. Gráfico de correlación entre apalancamiento y rentabilidad financiera

Fuente: Superintendencia de Compañías y Valores

Elaborado por: El autor

VALOR DE LA CORRELACIÓN	-0,022342278
--------------------------------	---------------------

A partir de los resultados podemos afirmar que la correlación entre el apalancamiento y la rentabilidad financiera es mínimamente inversa o negativa, en otras palabras si la una aumenta la otra baja en un grado mínimo. La correlación que existe en estas variables tampoco es lineal. En otras palabras, la una no afecta a la otra sino de manera mínima y si la una aumenta la otra baja. Ya en nuestro tema podemos afirmar que si las MESE aumentan su apalancamiento, su rentabilidad bajaría de forma mínima en lugar de conseguir un crecimiento.

2.3.2. Correlación entre endeudamiento del activo y rentabilidad neta del activo

Tabla 13. Endeudamiento del activo y rentabilidad neta del activo del año 2000 al 2012

CORRELACIÓN ENTRE ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO Y RENTABILIDAD NETA 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
RENTABILIDAD NETA DEL ACTIVO	0,04	0,08	0,07	0,06	0,06	0,07	0,01	0,1	0,1	0,1	0,19	0,11	0,06

Fuente: Superintendencia de Compañías y Valores

Elaborado por: El autor

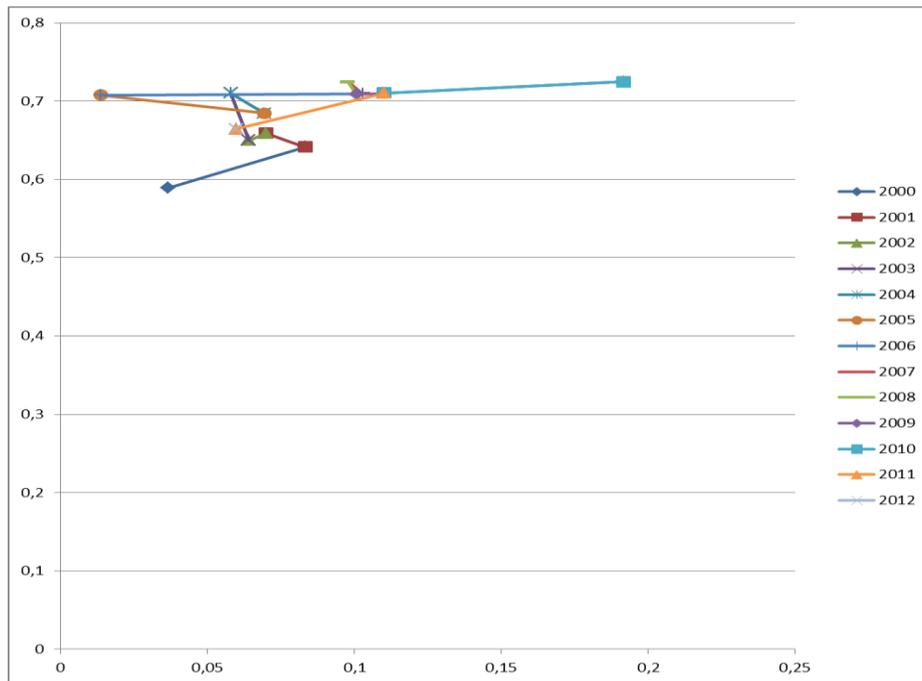


Figura 21. Gráfico de dispersión entre endeudamiento del activo y rentabilidad neta del activo

Fuente: Superintendencia de Compañías y Valores

Elaborado por: El autor

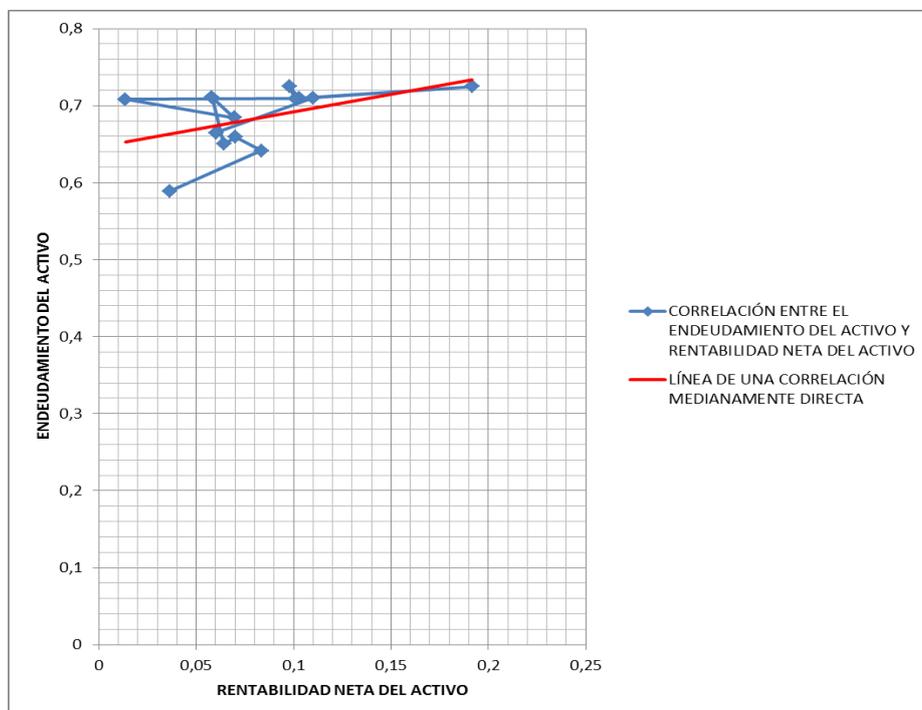


Figura 22. Gráfico de correlación entre endeudamiento del activo y rentabilidad neta del activo

Fuente: Superintendencia de Compañías y Valores

Elaborado por: El autor

VALOR DE LA CORRELACIÓN	0,487640323
--------------------------------	--------------------

La correlación entre el endeudamiento del activo y la rentabilidad neta del activo es positiva en un valor del 0,48 que indica cierta dependencia o relación entre las dos variables, lo que significa que a mayor endeudamiento del activo se obtiene mayor rentabilidad neta del activo. Sin embargo la correlación no es fuerte. Es decir que al subir una de las variables que es el endeudamiento llevaría a que suba una parte de la otra variable que es la rentabilidad.

2.3.3. Correlación entre endeudamiento del activo y rentabilidad financiera

Tabla 14. Endeudamiento del activo y rentabilidad financiera del año 2000 al 2012

CORRELACIÓN ENTRE ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO Y RENTABILIDAD FINANCIERA													
INDICADOR	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO	0,589	0,642	0,659	0,65	0,711	0,685	0,708	0,709	0,725	0,709	0,725	0,71	0,665
RENTABILIDAD FINANCIERA	-0,19	0,227	0,172	0,662	0,353	0,338	0,302	0,46	0,429	0,841	0,459	0,556	0,193

Fuente: Superintendencia de Compañías y Valores

Elaborado por: El autor

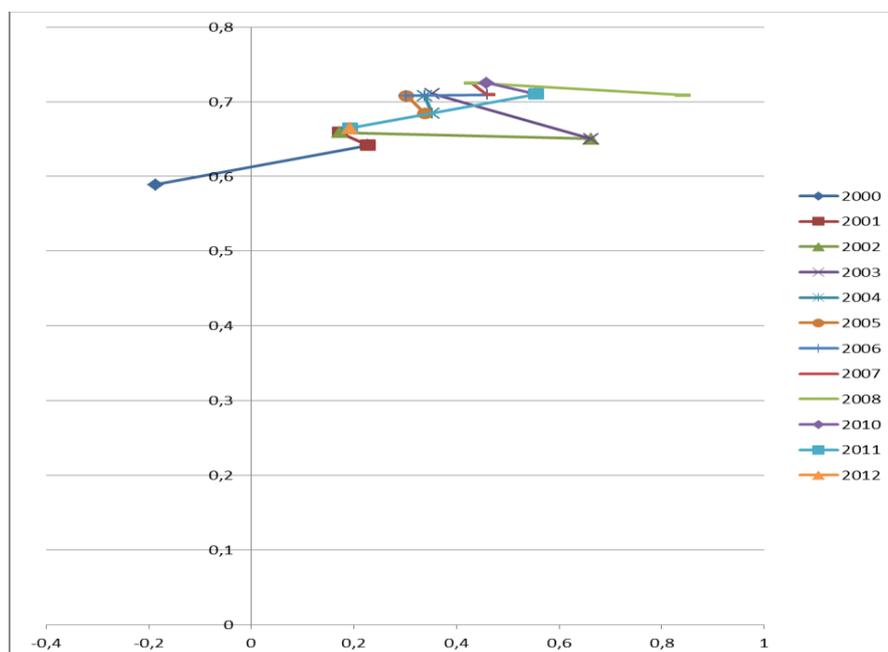


Figura 23. Gráfico de dispersión entre endeudamiento del activo y rentabilidad financiera

Fuente: Superintendencia de Compañías y Valores

Elaborado por: El autor

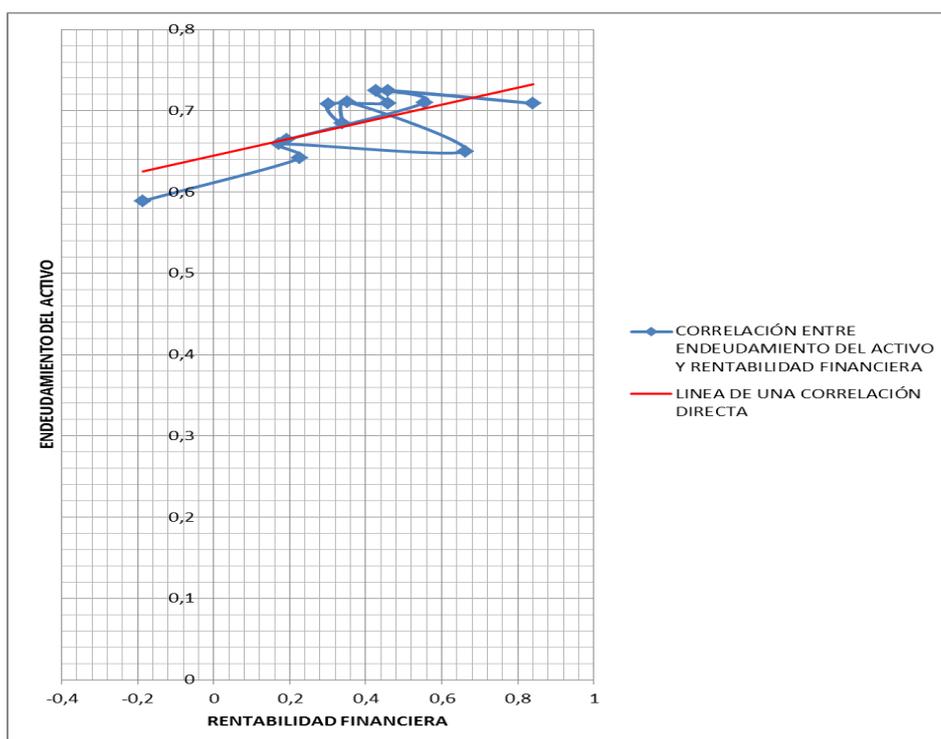


Figura 24. Gráfico de correlación entre endeudamiento del activo y rentabilidad financiera

Fuente: Superintendencia de Compañías y Valores

Elaborado por: El autor

VALOR DE LA CORRELACIÓN **0,65529017**

La correlación entre el endeudamiento del activo y la rentabilidad financiera es positiva en un valor del 0,65 que desvela con claridad la dependencia o relación entre las dos variables, lo que significa que a mayor endeudamiento del activo se obtiene mayor rentabilidad financiera. Entonces dicha correlación no solamente es positiva sino también fuerte, es decir que una variable afecta en buena proporción a la otra.

2.3.4. Correlación entre endeudamiento patrimonial y rentabilidad del activo

Tabla 15. Endeudamiento patrimonial y rentabilidad del activo del año 2000 al 2012

CORRELACIÓN ENTRE ENDEUDAMIENTO PATRIMONIAL Y RENTABILIDAD DEL ACTIVO													
INDICADOR	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
ENDEUDAMIENTO PATRIMONIAL	1,433	1,791	1,932	1,859	2,455	2,17	2,423	2,442	2,635	2,435	2,635	2,451	1,981
RENTABILIDAD NETA DEL ACTIVO	0,037	0,083	0,07	0,064	0,058	0,069	0,014	0,103	0,098	0,101	0,192	0,11	0,06

Fuente: Superintendencia de Compañías y Valores
 Elaborado por: El autor

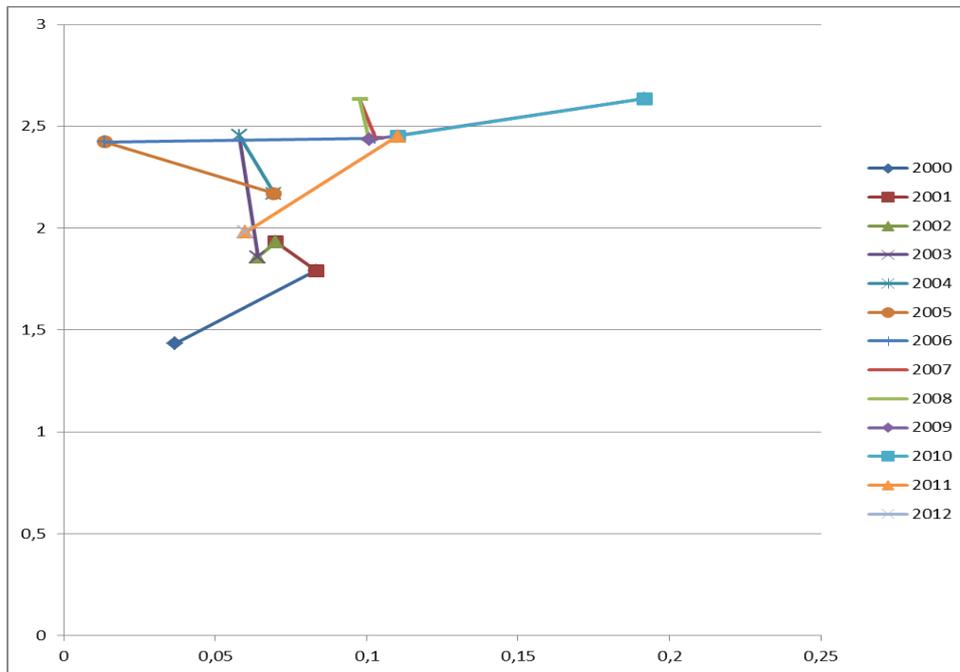


Figura 25. Gráfico de dispersión entre endeudamiento patrimonial y rentabilidad neta del activo

Fuente: Superintendencia de Compañías y Valores
 Elaborado por: El autor

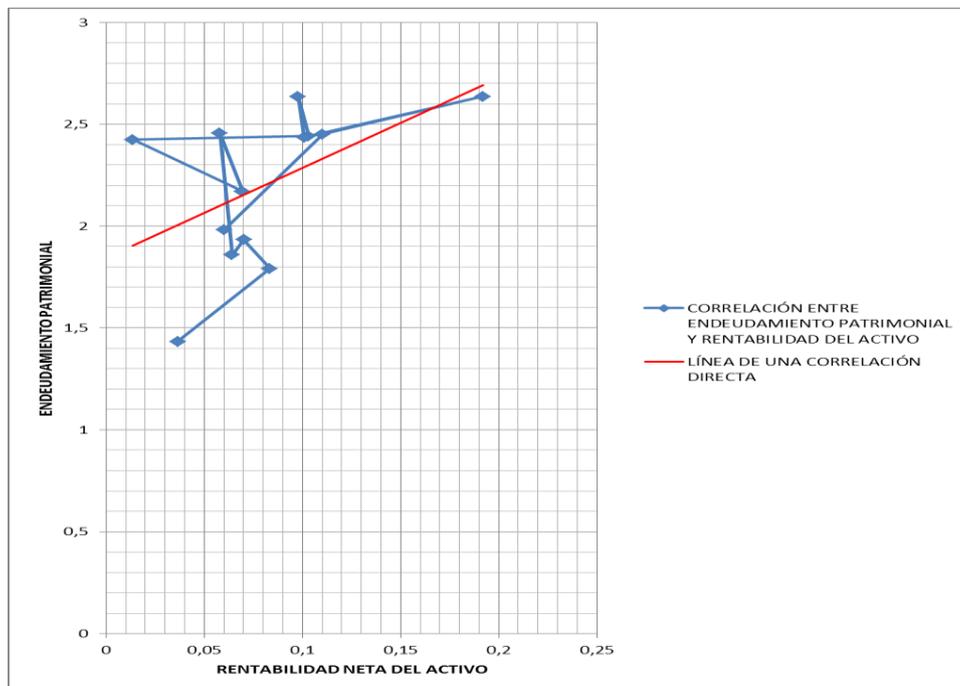


Figura 26. Gráfico de correlación entre endeudamiento patrimonial y rentabilidad neta del activo

Fuente: Superintendencia de Compañías y Valores

Elaborado por: El autor

VALOR DE LA CORRELACIÓN	0,511758485
--------------------------------	--------------------

La correlación entre el endeudamiento patrimonial y la rentabilidad neta del activo es positiva en un valor del 0,51 que desvela cierta dependencia o relación entre las dos variables, lo que significa que a mayor endeudamiento patrimonial se obtiene mayor rentabilidad neta del activo, que aunque no es una relación demasiado fuerte sin embargo no deja de ser positiva.

2.3.5. Correlación entre endeudamiento patrimonial y rentabilidad financiera

Tabla 16. Endeudamiento patrimonial y rentabilidad financiera del año 2000 al 2012

CORRELACIÓN ENTRE ENDEUDAMIENTO PATRIMONIAL Y RENTABILIDAD FINANCIERA													
INDICADOR	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
ENDEUDAMIENTO PATRIMONIAL	1,433	1,791	1,932	1,859	2,455	2,17	2,423	2,442	2,635	2,435	2,635	2,451	1,981
RENTABILIDAD FINANCIERA	-0,19	0,227	0,172	0,662	0,353	0,338	0,302	0,46	0,429	0,841	0,459	0,556	0,193

Fuente: Superintendencia de Compañías y Valores

Elaborado por: El autor

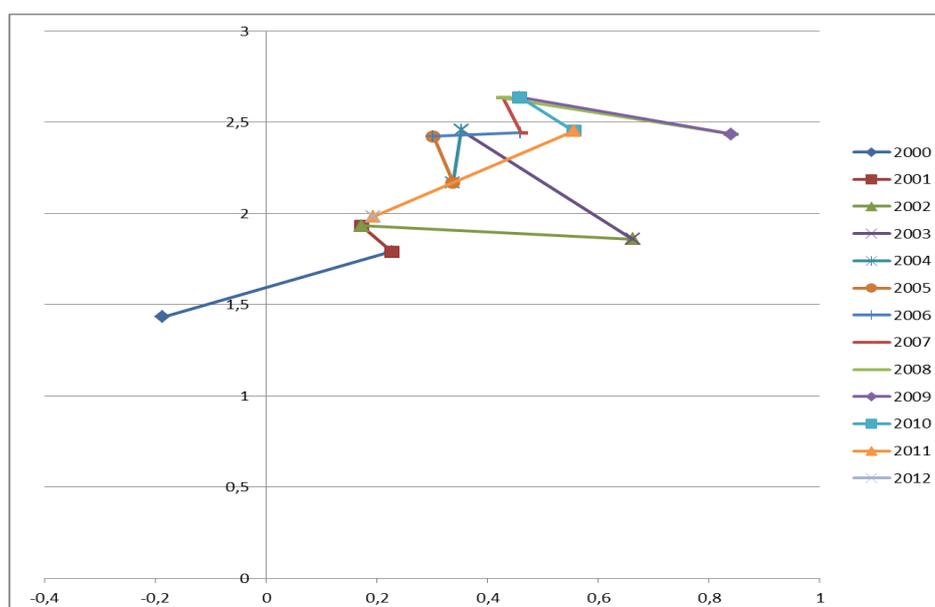


Figura 27. Gráfico de dispersión entre endeudamiento patrimonial y rentabilidad financiera

Fuente: Superintendencia de Compañías y Valores

Elaborado por: El autor

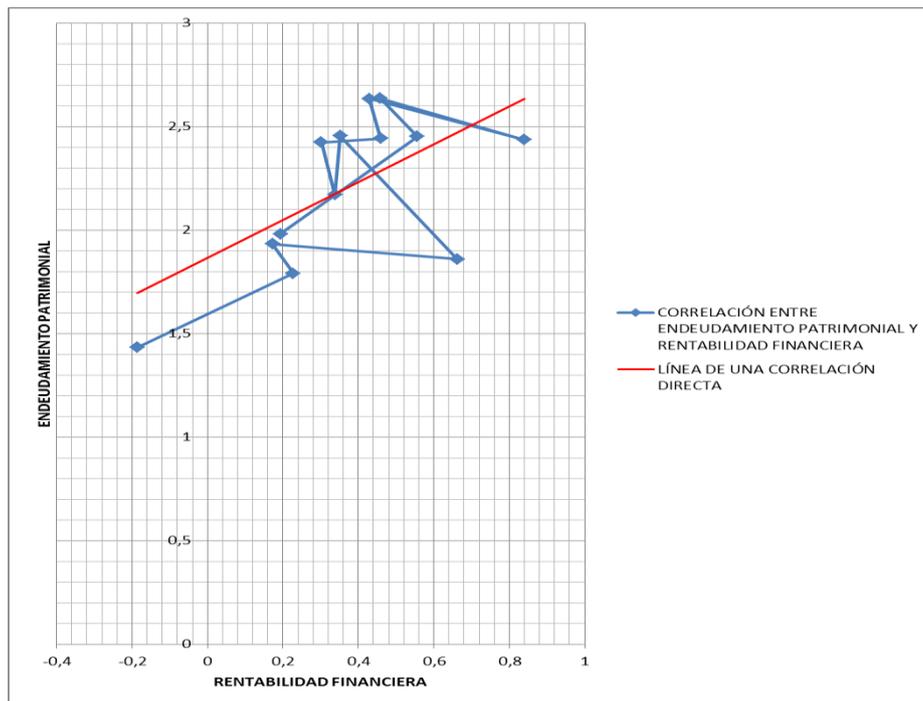


Figura 28. Gráfico de correlación entre endeudamiento patrimonial y rentabilidad financiera

Fuente: Superintendencia de Compañías y Valores

Elaborado por: El autor

VALOR DE LA CORRELACIÓN	0,6213712
--------------------------------	------------------

La correlación entre el endeudamiento patrimonial y la rentabilidad financiera es positiva en un valor del 0,62 que indica una fuerte dependencia o relación entre las dos variables, lo que significa que a mayor endeudamiento patrimonial se obtiene mayor rentabilidad financiera, puesto que mientras mayor es el endeudamiento patrimonial también será mayor la rentabilidad financiera.

CAPÍTULO III.
LA GESTIÓN FINANCIERA EN LAS MESE CLASIFICACIÓN CIU

3.1. Los gestores financieros de las MESE.

3.1.1. Perfil de los gestores financieros.

3.1.1.1. Descripción teórica de la 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.

La gestión financiera consiste en administrar los recursos que se tienen en una empresa para asegurar que serán suficientes para cubrir los gastos para que esta pueda funcionar. En una empresa esta responsabilidad la tiene una sola persona: el gestor financiero. De esta manera podrá llevar un control adecuado y ordenado de los ingresos y gastos de la empresa (Garayoa, 2013).

Entre las funciones que debe cumplir la gestión financiera están:

- 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 (Ruiz, 2008).

3.1.1.2. Análisis e interpretación de la gestión financiera de las MESE

Respecto de la gestión financiera de las MESE se puede mirar una cierta coherencia entre las demandas propias de la tarea administrativa empresarial y la preparación formal de los gestores de las MESE, para que así dicha gestión sea eficaz y eficiente.

Se debe recordar que para ser un buen gestor financiero se debe manejar un claro entendimiento teórico y práctico de la gestión, del análisis y la evaluación financiera

con énfasis en la toma de decisiones bajo incertidumbre. De igual forma, se debe tener la capacidad de analizar las opciones de acceso a los mercados financieros para el financiamiento de pequeñas y medianas empresas. No debemos dejar de lado que uno de los problemas principales en la gestión financiera es integrar el análisis estático de la información de balances con una dimensión dinámica y de proyección de flujos, considerando la rentabilidad, el riesgo y el financiamiento. Razones claras que solicitan un conocimiento claro de varias temáticas como: las matemáticas financieras, los fundamentos de la gestión financiera enfocados a las pequeñas y medianas empresas, el manejo de instrumentos de decisiones financieras de corto y largo plazo, el manejo del riesgo e incertidumbre, la toma de decisiones en el marco de la gestión financiera de Pymes, la estructura de los mercados financieros y la problemática de financiamiento que tienen las Pymes, entre otros.

De aquí que en corresponsabilidad con estos requisitos se mira en las MESE gestores que en su mayoría tienen una formación universitaria acorde al tema y una experiencia en otros trabajos que les permite tener un mejor desempeño.

Tabla 17. Base de experiencia profesional de las MESE basado en encuesta

Su experiencia profesional se basa en:						
Código	1	3	4	5	#	Total
Experiencia	Empírica	Otros Trabajos	Universitario	Otras	No contestó	
Frecuencia	0	2	3	0	0	5
Composición	0%	40%	60%	0%	0%	100%

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIIU G477

Elaborado por: El autor



Figura 29. Gráfico de columnas numérico sobre la experiencia profesional de los gestores de las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIIU G477

Elaborado por: El autor



Figura 30. Gráfico circular porcentual sobre la experiencia profesional de los gestores de las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIIU G477

Elaborado por: El autor

Estas cifras y estas figuras gráficas nos indican un panorama de gestión financiera que tiene como protagonistas a personas que en su mayoría son preparadas para cargos administrativos. A la vez, muestra que en la dirigencia empresarial del Ecuador la tasa de educación profesional es positiva y podemos en ello observar una oportunidad de mejoramiento e impulso de la matriz productiva a través de las MESE. A pesar de este

diagnóstico positivo no podemos decir que las cifras de una preparación académica son satisfactorias, puesto que un 40% de los responsables de las MESE no tienen como base una formación académica que en el hoy es necesaria para un fortalecimiento en el ámbito empresarial.

Con estas afirmaciones tampoco se quiere hacer de menos el conocimiento adquirido de manera experiencial por muchos de los gestores financieros de las MESE, puesto que lo ideal sería lograr una buena amalgama entre dicho conocimiento y la preparación universitaria. El conocimiento adquirido por los gestores en otros trabajos es, sin duda, una riqueza que permite a las empresas ser más dinámicas y abrir su visión a horizontes más amplios.

Sin embargo, observando los resultados de la encuesta levantada a las MESE no se puede negar que aún se mantiene cierta ideología que ofrece mayor oportunidad al sexo masculino que al femenino en estar al frente de la gestión financiera empresarial. Véase la tabla 18 y las figuras 31 y 32.

Tabla 18. Género sexual de los gestores de las MESE basado en encuesta

GÉNERO			
Género	Femenino	Masculino	Total
Frecuencia	2	3	5
Porcentaje	40%	60%	100%

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIU G477

Elaborado por: El autor

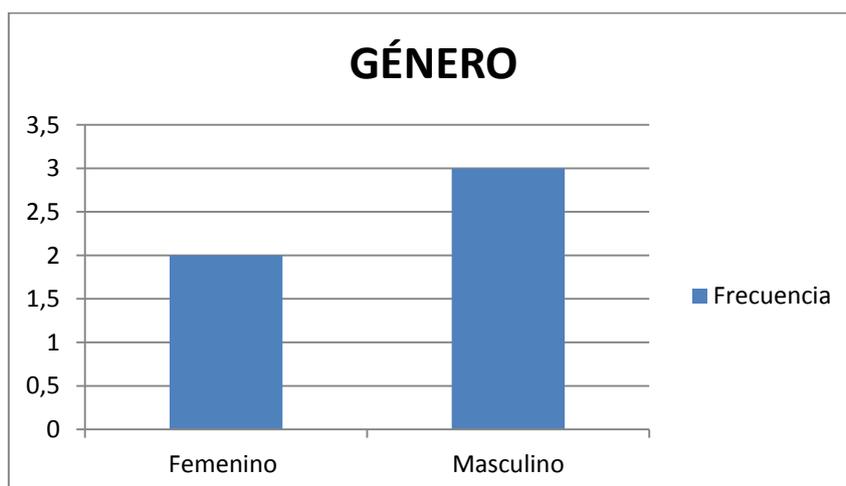


Figura 31. Gráfico de columnas numérico sobre el género sexual de los gestores de las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIU G477

Elaborado por: El autor

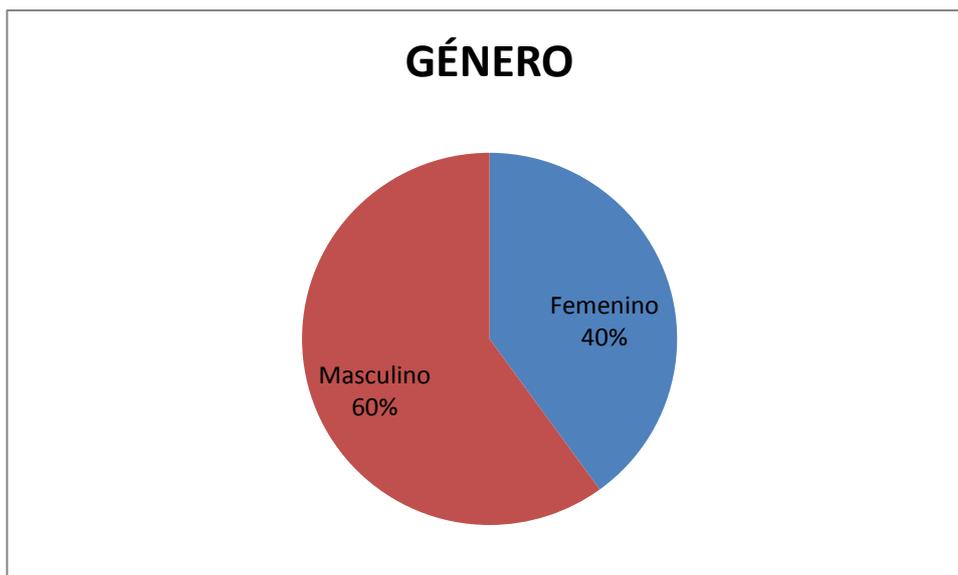


Figura 32. Gráfico circular porcentual sobre el género sexual de los gestores de las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIIU G477

Elaborado por: El autor

Aunque hemos avanzado bastante en el ámbito de igualdad de oportunidades y de inclusión, como de depurar un ambiente machista dentro de las empresas, a pesar de eso se observa todavía cierto temor de confiar las riendas de la gestión a profesionales mujeres. O puede ser también que las mujeres por propia decisión no entran al ámbito empresarial por darle prioridad a otros aspectos como puede ser el ámbito familiar.

De la muestra tomada de las MESE también se puede evidenciar que dicha gestión está en manos de personas jóvenes maduras en su mayoría que va de acuerdo con el tiempo requerido para una debida capacitación y experiencia.

Tabla 18. Edad de los gestores de las MESE basado en encuesta

EDAD							
	1	2	3	4	5	0	Total
Edad	21 - 30	31 - 40	41 - 50	51 - 60	Más de 60	No contesta	
Frecuencia	0	3	1	0	1	0	5
Porcentaje	0%	60%	20%	0%	20%	0%	100%

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIIU G477

Elaborado por: El autor

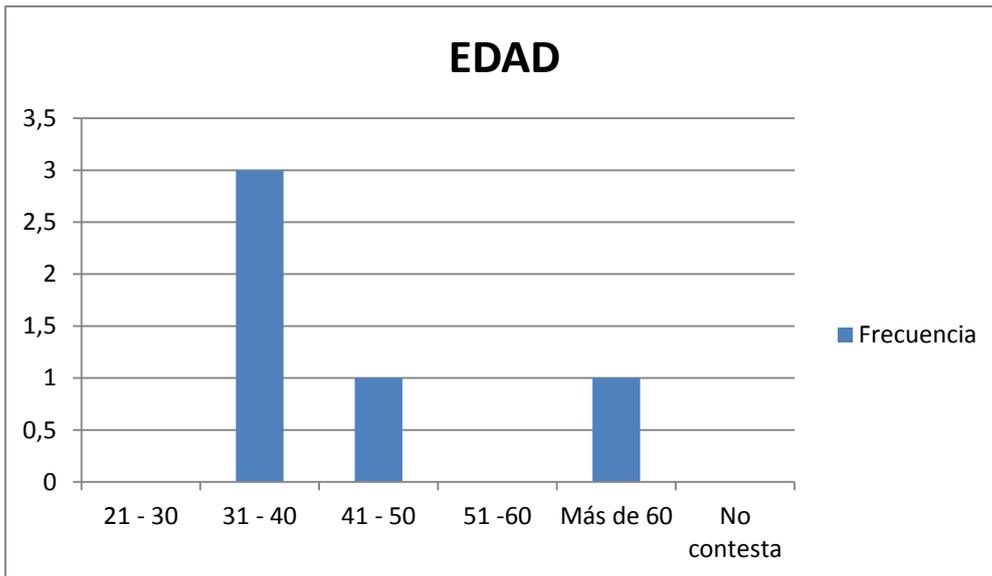


Figura 33. Gráfico de columnas numérico sobre la edad de los gestores de las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIIU G477

Elaborado por: El autor

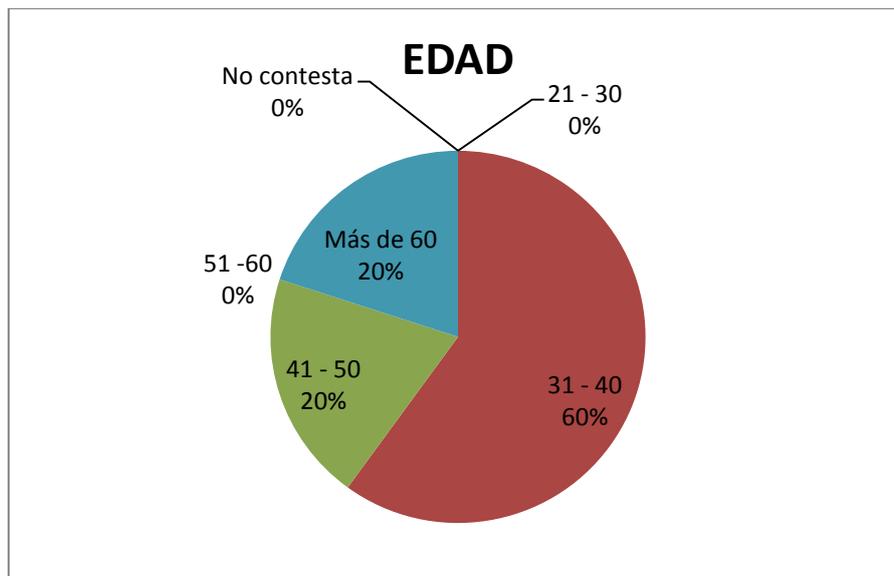


Figura 34. Gráfico circular porcentual sobre la edad de los gestores de las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIIU G477

Elaborado por: El autor

Se observa que las Medianas Empresas Societarias en el Ecuador están guiadas por personas jóvenes con su debida madurez que les permite ser más competitivas y acoplarse y responder con mayor agilidad a las demandas del mercado. Lo cual también indicaría que el cargo de la gestión es temporal y esto da oportunidad que

muchas personas puedan acceder al mismo y demostrar sus capacidades. Sin duda se mira que la edad ideal para guiar una empresa está entre los 31 y 40 años.

3.1.2. Formación empírica de los gestores financieros de las MESE

3.1.2.1. Descripción teórica del 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.

Es así que 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. 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 se enfrenta 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).

En el mundo empresarial, existe el conocimiento empírico y el conocimiento científico, sobre el cual no se tratará en detalle. 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 muchas veces han sido creadas por personas 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 el Ecuador y todo el mundo, emporios que son los que mueven la económica que los pensadores y filósofos aun insisten en tratar de comprender y entender (Gómez, 2013).

3.1.2.2. Análisis e interpretación del conocimiento empírico en las MESE

El conocimiento empírico nace de la experiencia que tiene una persona en el trabajo directo dentro de una empresa de donde se adquiere distintos conocimientos que facilitan una experticia en temas referentes al quehacer o actividad propia de dicha empresa y también en asuntos administrativos generales.

Sin embargo, es un poco paradójico ver que en las MESE no todos los gestores financieros tienen una inmensa experiencia, lo cual desvela las oportunidades que las empresas están dando a gente joven madura para que guíen y sean gestores de los nuevos senderos empresariales, recordemos que se pudo mirar que el 60% de los gestores estén entre los 31 y 40 años de edad.

Debemos fijarnos que la experiencia profesional se basaba más en la formación universitaria en un 60% que en una experiencia en otros trabajos o conocimiento empírico. O puede ser también que se esté menospreciando dicho conocimiento y no se le esté dando la importancia debida al mismo.

Eso también se lo puede deducir de los datos que fueron resultado de la encuesta y que se presentan a continuación en la tabla 19 y las figuras 35 y 36.

Tabla 19. Cargo de los gestores de las MESE basado en encuesta

CARGO						
Código	1	2	3	4	#	Total
Cargo	Propietario	Gerente	Contador	Otro	No contestó	
Frecuencia	0	3	1	1	0	5
Composición	0%	60%	20%	20%	0%	100%

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIU G477

Elaborado por: El autor

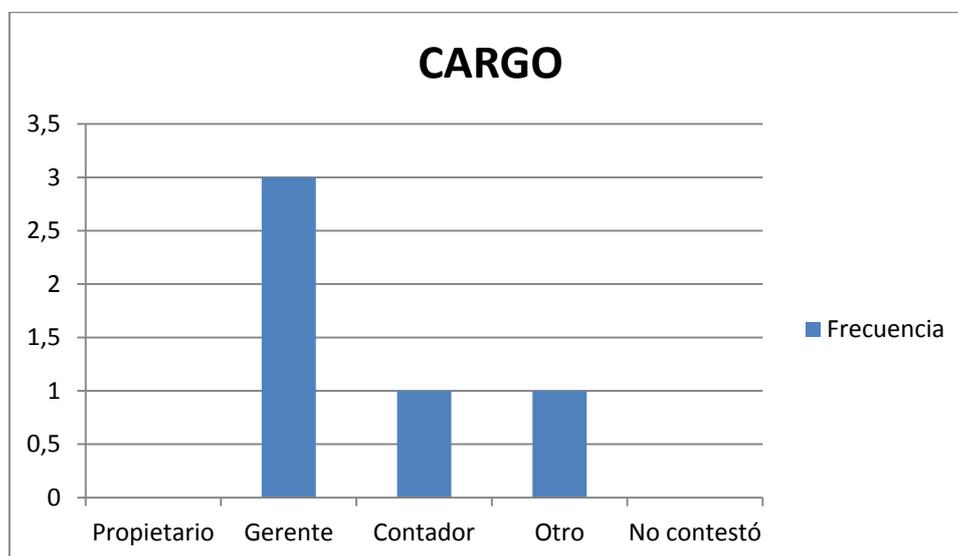


Figura 35. Gráfico de columnas numérico sobre el cargo de los gestores de las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIU G477

Elaborado por: El autor

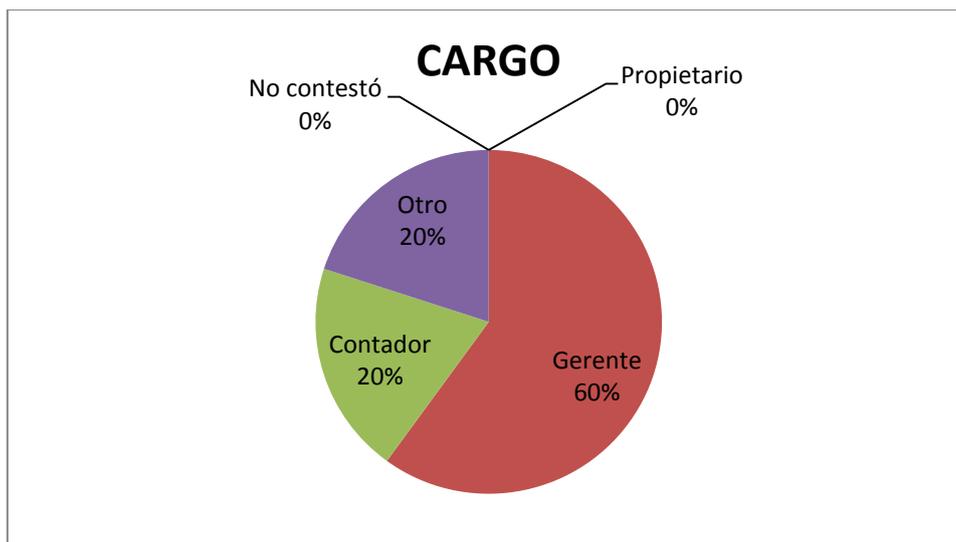


Figura 36. Gráfico circular porcentual sobre el cargo de los gestores de las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIU G477

Elaborado por: El autor

A partir de esto se podría fortalecer la teoría de que las personas entre 31 y 40 años llegan a ser gerentes y no necesariamente tienen un fuerte conocimiento empírico, ya que su edad desvela más bien un conocimiento universitario sin dejar de lado los conocimientos básicos adquiridos por la experiencia. La misma teoría se reafirma por la tabla 20, graficada en las figuras 37 y 38 donde no desvela una vasta experiencia en años, ya que la mayoría, que es un 60% de los dirigentes de las MESE están trabajando en la empresa entre 4 y 6 años.

Tabla 20. Tiempo de trabajo de los gestores de las MESE basado en encuesta

¿Cuánto tiempo lleva trabajando en la empresa?						
Código	1	2	3	4	#	Total
¿Cuánto tiempo lleva trabajando en la empresa?	De 1 a 3 años	De 4 a 6 años	De 7 a 10 años	Más de 10 años	No contestó	
Frecuencia	0	3	1	1	0	5
Composición	0%	60%	20%	20%	0%	100%

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIU G477

Elaborado por: El autor



Figura 37. Gráfico de columnas numérico sobre el tiempo de trabajo de los gestores de las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIUU G477

Elaborado por: El autor

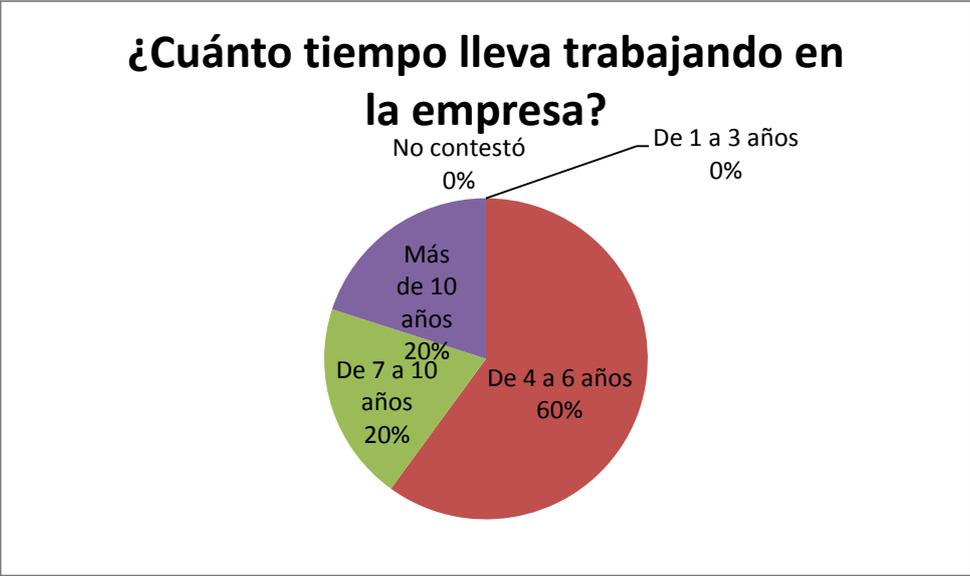


Figura 38. Gráfico circular porcentual sobre el tiempo de trabajo de los gestores de las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIUU G477

Elaborado por: El autor

De la encuesta podemos deducir que el conocimiento empírico si es positivo, pero el sector empresarial con todos los cambios y transformaciones que tiene, prefiere contar con personal que cuente con una debida formación universitaria y la debida experiencia laboral requerida para el cargo.

3.2. El 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.

3.2.1. Las fuentes de financiamiento

- Análisis descriptivo/interpretativo de las fuentes de financiamiento externo e interno, encuesta preguntas 7 a 28.

Se ha profundizado en los presupuestos básicos y teóricos sobre el tema de las fuentes de financiamiento. En el desarrollo de este capítulo se busca hacer un análisis descriptivo e interpretativo de las MESE basado en las encuestas levantadas.

Se empezará afirmando que las fuentes de financiamiento de las MESE existentes en el mercado parecen cumplir las expectativas de sus gestores, ya que el 80% de ellos las consideran suficientes para las pymes como lo pone de manifiesto la tabla 21 y las figuras 39 y 40. Para poder analizar de mejor manera este tipo de factores se pone a continuación una tabla graficada de los indicadores financieros de las MESE que corresponden solamente a la clasificación CIIU G477.

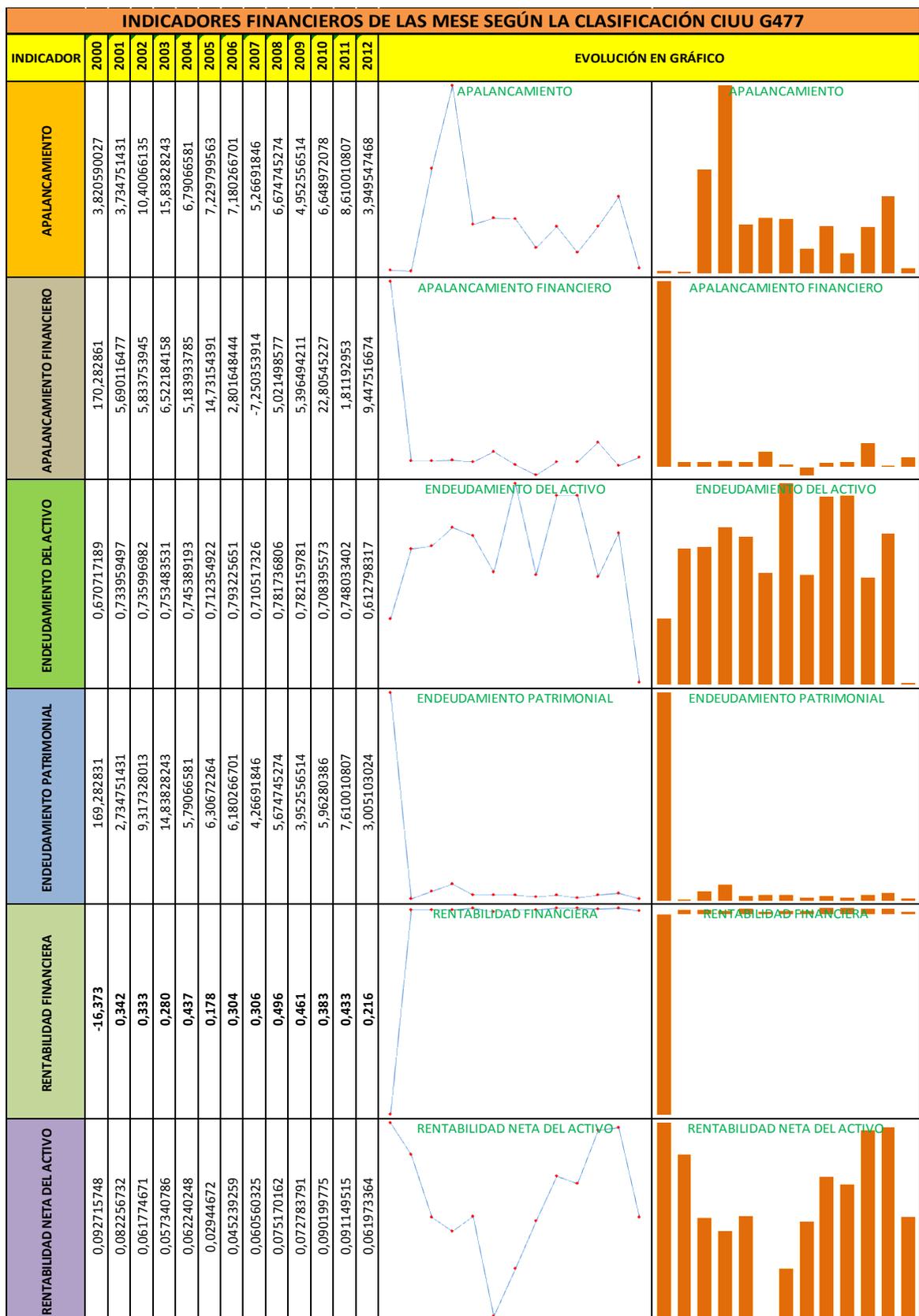


Figura 39. Gráfico con la tabla y las graficaciones de los indicadores financieros de las MESE según la clasificación CIU G477

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIU G477

Elaborado por: El autor

Tabla 21. Suficiencia de las fuentes de financiamiento de las MESE basado en encuesta

¿Las fuentes de financiamiento que existen en el mercado benefician y son suficientes para las Pymes?						
Código	1	2	3	4	#	Total
SUFICIENCIA DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO	Tot. Acuerdo	Algo en desacuerdo	De acuerdo	Tot. Desacuerdo	No contestó	
Frecuencia	0	1	4	0	0	5
Composición	0%	20%	80%	0%	0%	100%

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIIU G477

Elaborado por: El autor

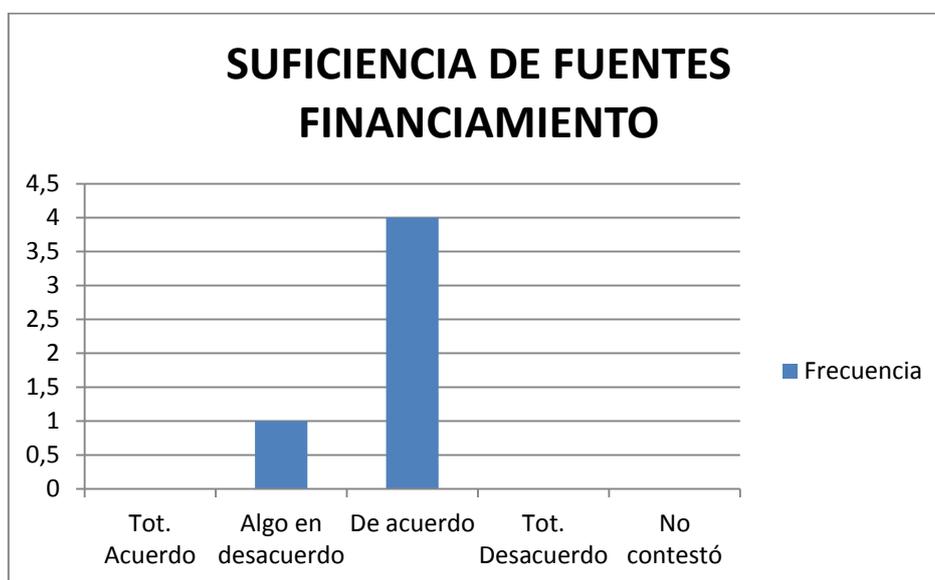


Figura 40. Gráfico de columnas sobre suficiencia de fuentes de financiamiento de las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIIU G477

Elaborado por: El autor

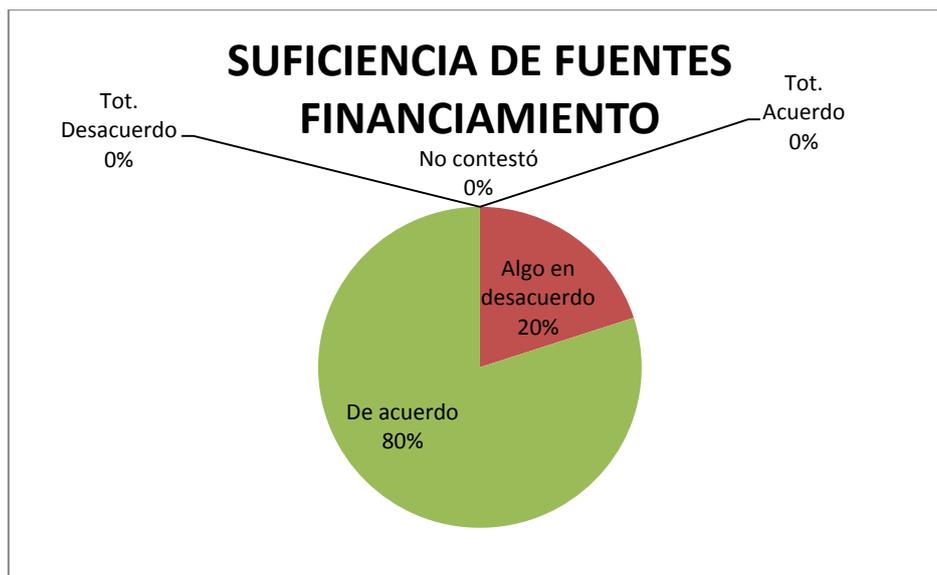


Figura 41. Gráfico circular porcentual de suficiencia de fuentes de financiamiento de las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIIU G477

Elaborado por: El autor

No se puede negar la rotunda claridad de una mayoría que están de acuerdo en que las fuentes de financiamiento para las pymes son suficientes y el hecho se desvela en que si una MESE busca nacer, crecer y permanecer en el mercado necesita del financiamiento. Esto va en coherencia con el indicador del apalancamiento dentro de la figura 39 que nos muestra los indicadores de las empresas de la clasificación CIIU G477. Sin embargo al dejar en 0 los dos extremos de totalidad en la figura 40 están indicando que aunque pueden ser suficientes las fuentes sin embargo les está faltando algo más, no hay una satisfacción seguramente por algún otro motivo indefinible.

A pesar de lo dicho sobre la suficiencia de las fuentes de financiamiento sin embargo no a todas las fuentes acuden las MESE para poder financiarse, ya que entre ellas a las que más acuden parece ser fuentes que procura la Banca Privada y en menor grado las Cooperativas. Lo que llama la atención es que a pesar de que los medios de comunicación informan de una Banca Pública que ayuda a las medianas empresas sin embargo dentro del ámbito empresarial se mira a la Banca privada como su mejor opción para viabilizar un crédito.

Sin duda que dentro del campo de ayuda para el crecimiento de la pequeña y mediana empresa están también las Cooperativas, que se han vuelto un medio más viable por las facilidades que prestan para un trámite crediticio y porque han sabido ganar la

confianza de los usuarios que miran en ellas a instituciones más cercanas y de mayor facilidad. Lo dicho se confirma en la tabla y figuras a continuación:

Tabla 22. Instituciones financieras más viables de acceso a crédito para las MESE basado en encuesta

¿En qué tipo de institución financiera existe mayor viabilidad de acceso a crédito?						
Código	1	2	3	4	#	Total
INSTITUCIÓN VIABLE DE CRÉDITO	Banca Pública	Banca privada	Cooperativas	Mutualistas	No contestó	
Frecuencia	0	4	1	0	0	5
Composición	0%	80%	20%	0%	0%	100%

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIIU G477

Elaborado por: El autor

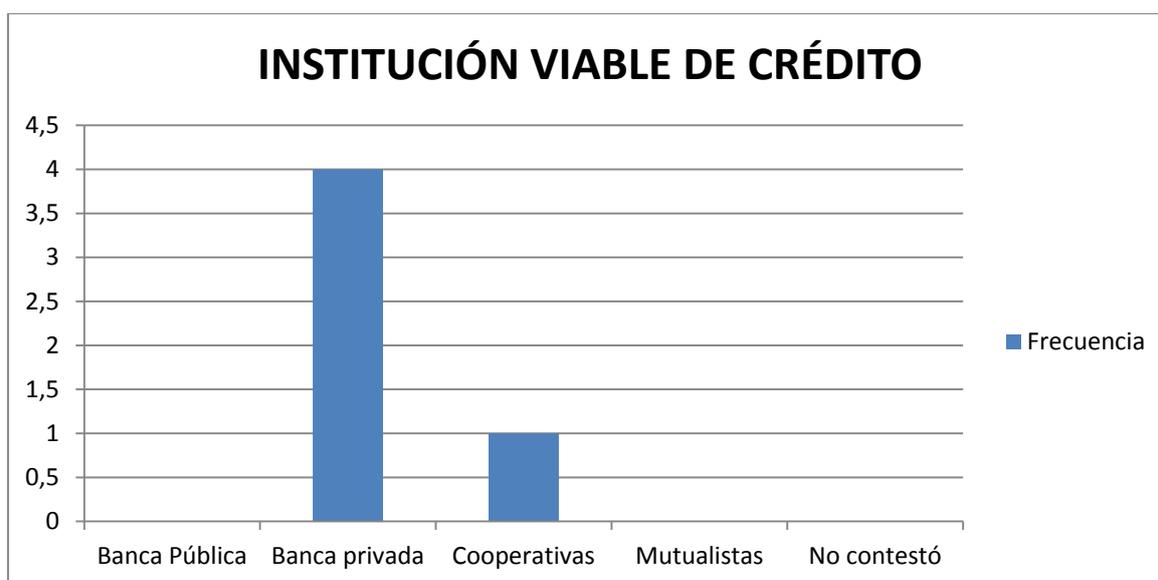


Figura 42. Gráfico de columnas sobre las instituciones viables de crédito de las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIIU G477

Elaborado por: El autor

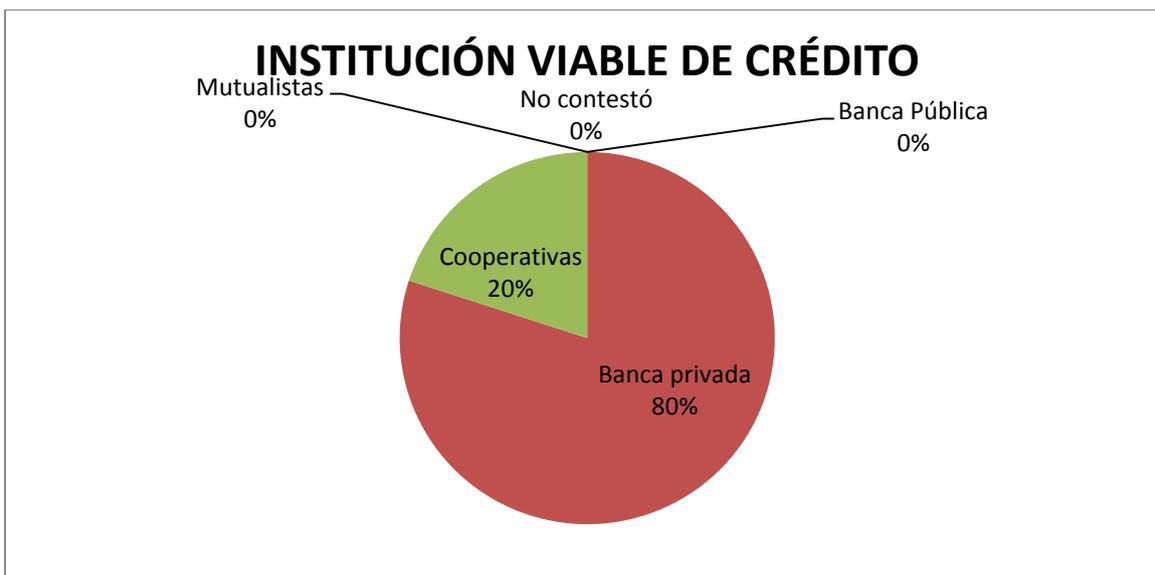


Figura 43. Gráfico circular porcentual sobre las instituciones viables de crédito de las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIIU G477

Elaborado por: El autor

De esto se mira como la Banca Privada tiene un papel importante para el desarrollo de las MESE y del país en general. Hecho que se muestra también a través de los indicadores de financiamiento de las MESE según la clasificación CIIU G477. De esto se concluye con la afirmación de que las instituciones facilitadoras de crédito que sean viables para las MESE son de vital importancia para el desarrollo y crecimiento de un estado.

Otro tema importante al analizar las fuentes de financiamiento es el monto del crédito que se concede a las MESE, ya que del mismo depende el cubrir las necesidades según la planificación de determinada empresa. Y en la tabla 23 como en las figuras 44 y 45 se mira una satisfacción con respecto al monto, lo que puede desvelar cierto conformismo y una debilidad en la búsqueda de crecimiento y fortalecimiento de las MESE según la clasificación CIIU G477.

Tabla 23. Suficiencia de los montos de crédito para las MESE basado en encuesta

¿El monto de los créditos que otorgan las instituciones financieras es suficiente para las necesidades de financiamiento de las pymes?						
Código	1	2	3	4	#	Total
Monto del crédito	Definit. Si	Tal vez si	Tal vez no	Definit. No	No contestó	
Frecuencia	0	5	0	0	0	5
Composición	0%	100%	0%	0%	0%	100%

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIIU G477

Elaborado por: El autor

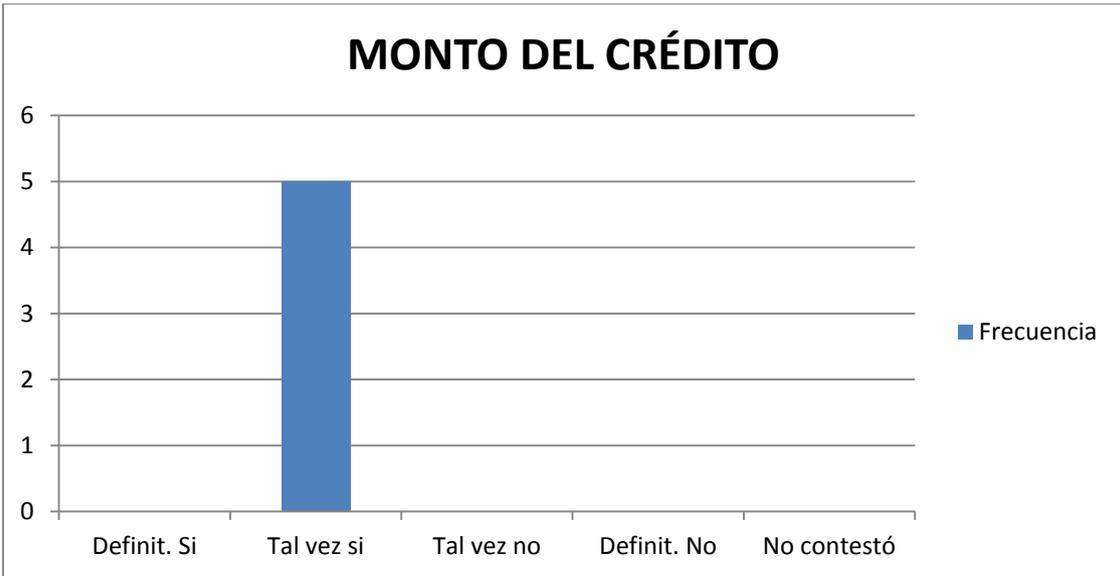


Figura 44. Gráfico de columnas sobre la suficiencia del monto del crédito para las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIIU G477

Elaborado por: El autor

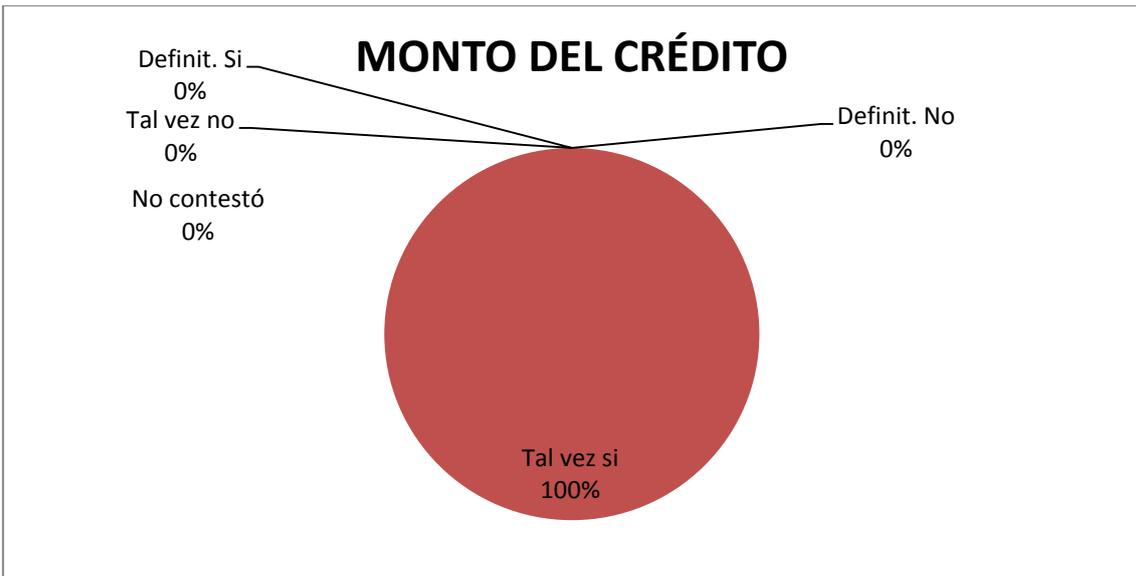


Figura 45. Gráfico de circular sobre la suficiencia del monto del crédito para las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIIU G477

Elaborado por: El autor

Dentro de este análisis de las fuentes de financiamiento se busca tener una idea clara de cuál es el mejor tipo de financiamiento para las pymes, ante lo cual se puede ver que como la mejor opción se tiene que un financiamiento se debe basar en las utilidades. Luego como una segunda opción mejor se tiene un financiamiento que se basa en el capital social, mientras que la deuda queda como la tercera opción. Sin duda que la mezcla entre ellas es lo que realizan las pymes y para ver las prioridades

del tipo de financiamiento depende de las conveniencias de la temporada como las tasas de interés y las políticas propias de cada empresa. Todo esto lo podemos ver en la tabla 24 y 25 como en la figura 46.

Tabla 24. Mejor tipo de financiamiento de las MESE basado en encuesta

¿Cuál cree que sea el mejor tipo de financiamiento para las Pymes?					
	1	2	3	4	
	Mejor	Medio	Menor	No contestó	Total
Capital social	1	3	1	0	5
Deuda	2	0	3	0	5
Utilidades	2	2	1	0	5
	5	5	5	0	15

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIU G477

Elaborado por: El autor

Tabla 25. Mejor tipo de financiamiento de las MESE en porcentajes

	Mejor	Medio	Menor	No contestó
Capital social	20%	60%	20%	0%
Deuda	40%	0%	60%	0%
Utilidades	40%	40%	20%	0%

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIU G477

Elaborado por: El autor

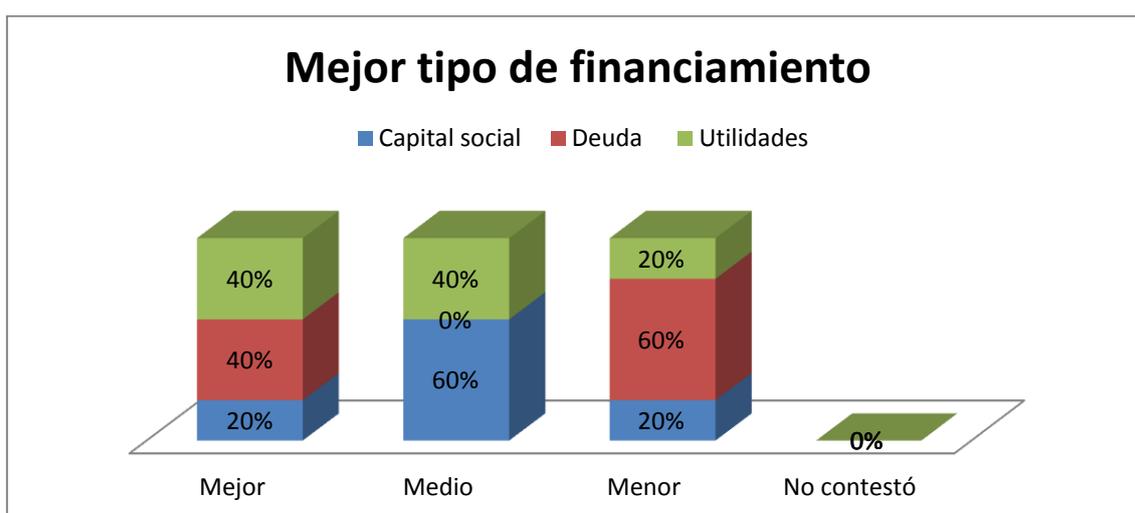


Figura 46. Gráfico de columnas sobre el mejor tipo de financiamiento para las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIU G477

Elaborado por: El autor

El financiar se ha vuelto un paso necesario dentro de las empresas, tanto así que el financiar parte de los activos se lo mira como benéfico para las pymes, con lo cual podemos hasta decir que la mayoría de las MESE clasificación CIU G477 toma la opción de hacer este tipo de financiamiento. En la figura anteriormente expuesta sobre los indicadores financieros también se puede confirmar que el endeudamiento del activo es una constante que se evidencia por si sola. Así, el financiar parte de los activos hasta se podría decir que no solamente es una necesidad sino una estrategia de gestión de las MESE. Veamos la tabla 26 y las figuras 47 y 48 que lo confirman.

Tabla 26. Beneficio del financiamiento de los activos de las MESE basado en encuesta

¿Financiar parte de los activos es benéfico?						
Código	1	2	3	4	#	Total
¿Financiar parte de los activos es benéfico?	Defitiv. Si	Tal vez si	Tal vez no	Definitiv. No	No contestó	
Frecuencia	2	3	0	0	0	5
Composición	40%	60%	0%	0%	0%	100%

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIU G477

Elaborado por: El autor

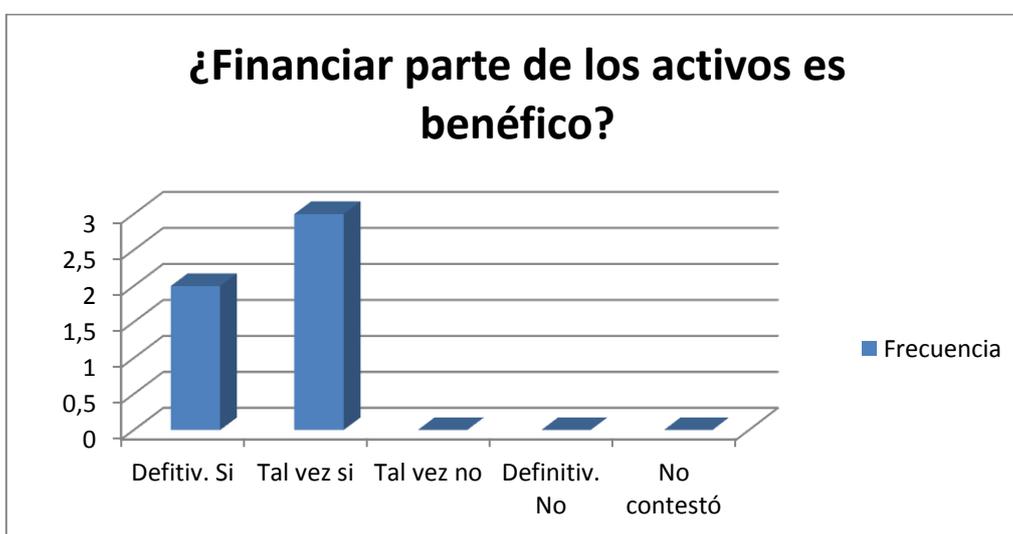


Figura 47. Gráfico de columnas sobre el financiamiento de los activos de las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIU G477

Elaborado por: El autor

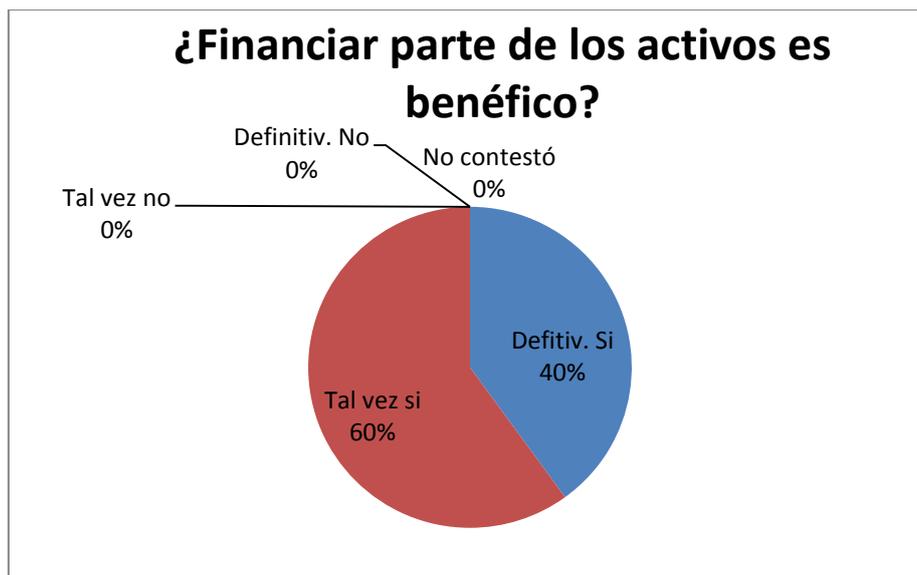


Figura 48. Gráfico de circular sobre el financiamiento de los activos de las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIU G477

Elaborado por: El autor

También dentro de la administración de la mayoría de las pymes, los gestores pasan momentos donde deben tomar deuda por alcanzar objetivos específicos y eso es un hecho que más que una explicación sólo necesita ser evidenciado a través de la siguiente tabla 27 y las figuras 49 y 50.

Tabla 27. Endeudamiento específico de las MESE basado en encuesta

¿Su empresa ha tomado deuda para un objetivo específico?				
Código	1	2	#	Total
¿Su empresa ha tomado deuda para un objetivo específico?	Si	No	No contestó	
Frecuencia	4	1	0	5
Composición	80%	20%	0%	100%

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIU G477

Elaborado por: El autor



Figura 49. Gráfico de columnas sobre deuda específica de las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIU G477

Elaborado por: El autor

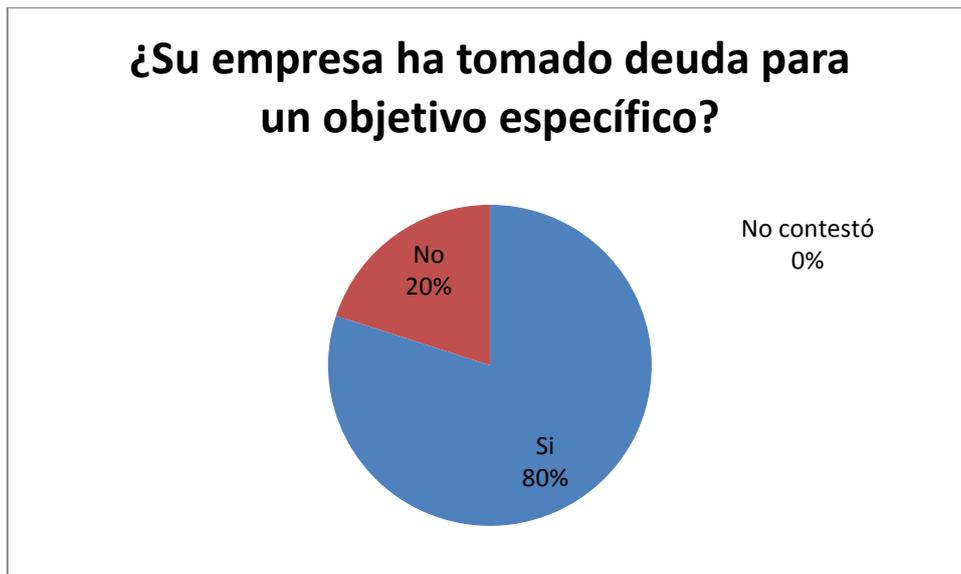


Figura 50. Gráfico circular sobre deuda específica de las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIU G477

Elaborado por: El autor

En este análisis, ya con lo visto se puede afirmar que la deuda es una constante dentro de las pymes, sin embargo la mayoría de los gestores de ellas piensan que la deuda es una práctica no habitual y hasta una mínima parte piensa que nunca toma crédito, lo que revela una falta de conciencia de las acciones dentro de la misma empresa. Decir que una empresa nace y crece sin haber tomado nunca deuda es como decir que nunca nació. Es mejor decir que la deuda se toma como algo no

habitual puesto que se la toma según las necesidades y según una conveniencia. Lo dicho se muestra en la tabla 28 y las figuras 51 y 52 que se exponen a continuación:

Tabla 28. Frecuencia de endeudamiento de las MESE basado en encuesta

¿Con qué frecuencia su empresa toma deuda?				
Código	1	2	3	Total
¿Con qué frecuencia su empresa toma deuda?	Habitualmente	No habitual	Nunca toma crédito	
Frecuencia	1	3	1	5
Composición	20%	60%	20%	100%

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIU G477

Elaborado por: El autor

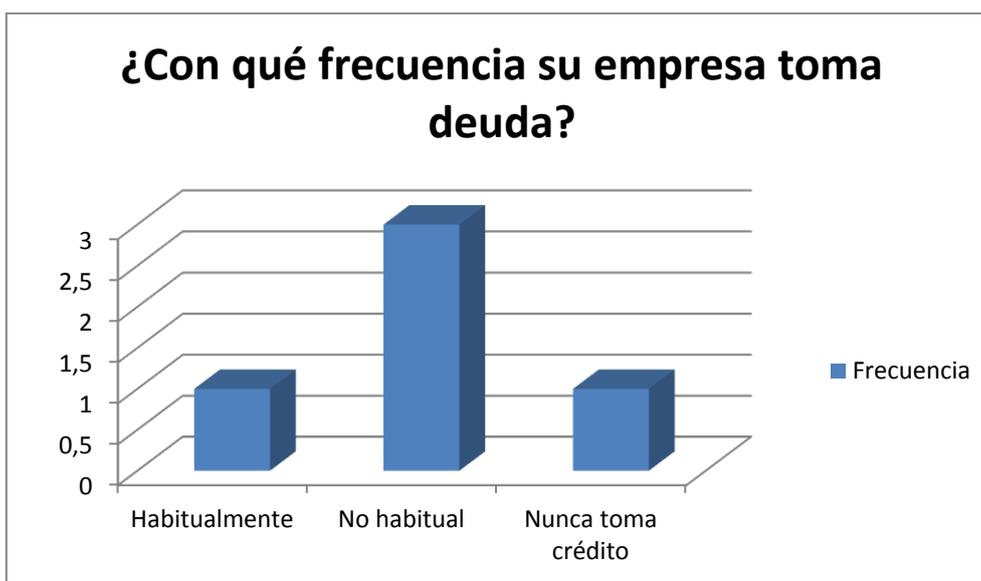


Figura 51. Gráfico de columnas sobre la frecuencia de endeudamiento de las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIU G477

Elaborado por: El autor

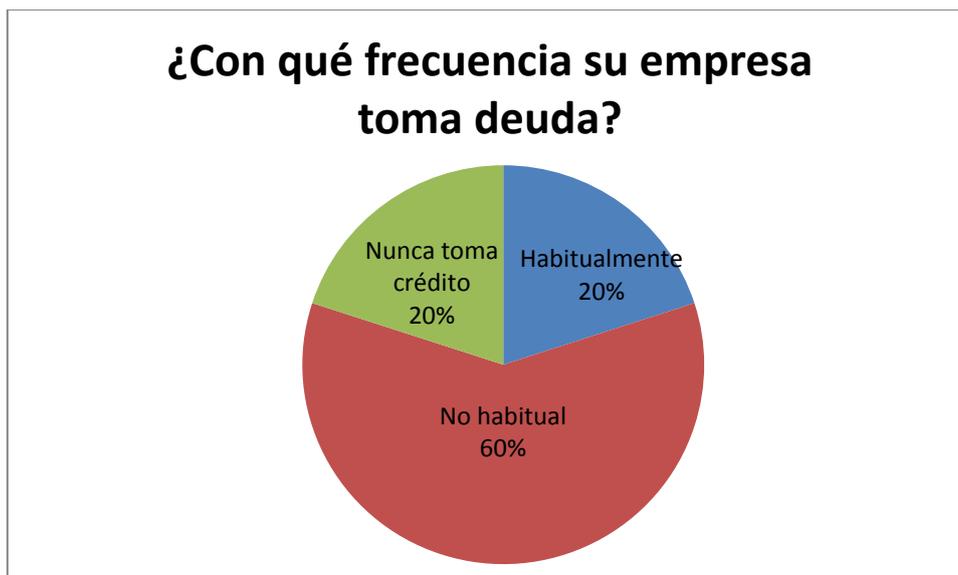


Figura 52. Gráfico circular sobre la frecuencia de endeudamiento de las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIIU G477

Elaborado por: El autor

Después de ver que el endeudamiento es una condición para el fortalecimiento y crecimiento de una empresa, es importante que en este análisis también se pueda tener una visión de cuál es considerado el nivel óptimo de endeudamiento de las MESE y poder ver si la balanza se inclina hacia un menor o mayor endeudamiento. Pero de lo que podemos extraer de la tabla 29 y las figuras 53 y 54 que se exponen a continuación en lo referente a este ámbito podemos afirmar que la balanza de endeudamiento óptimo se inclina a un menor endeudamiento que se extiende hasta un 30% de endeudamiento. Se mira que los gestores no corren un riesgo exagerado y prefieren tener la propiedad de la empresa en sus propias manos.

Tabla 29. Nivel óptimo de endeudamiento para las MESE basado en encuesta

¿Qué nivel de deuda considera óptimo?						
Código	1	2	3	4	#	Total
¿Qué nivel de deuda considera óptimo?	0% a 30%	31% a 40%	41% a 50%	51% a 60%	No contestó	
Frecuencia	4	0	1	0	0	5
Composición	80%	0%	20%	0%	0%	100%

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIIU G477

Elaborado por: El autor

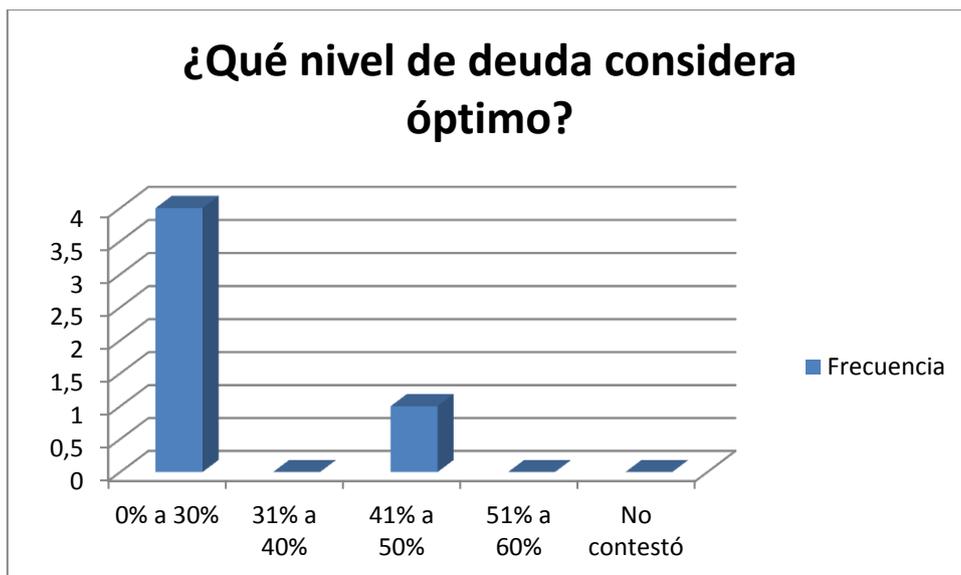


Figura 53. Gráfico de columnas sobre el nivel óptimo de deuda de las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIU G477

Elaborado por: El autor

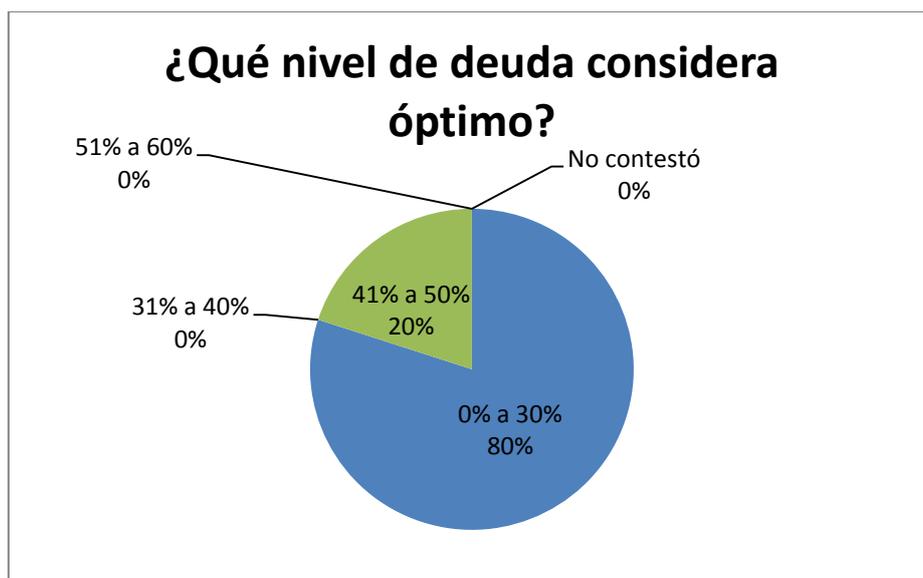


Figura 54. Gráfico circular sobre el nivel óptimo de deuda de las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIU G477

Elaborado por: El autor

No podemos olvidar que en las empresas existe un financiamiento a través de los proveedores a corto plazo, o lo que en contabilidad llaman las deudas por pagar y que es una de las mejores estrategias del flujo de caja. Sin duda que este financiamiento es uno de los más utilizados dentro del ámbito empresarial ya que sin él no habría negociaciones porque no siempre el capital de trabajo puede cubrir todas las necesidades de una empresa. Este hecho se evidencia en la tabla 30 y en las figuras

55 y 56 que revelan la frecuencia en la utilización de esta fuente de financiamiento. Las MESE necesariamente deben acudir a este tipo de financiamiento.

Tabla 30. Financiamiento a través de proveedores de las MESE basado en encuesta

¿Su empresa se financia en el corto plazo a través de proveedores?						
Código	1	2	3	4	#	Total
¿Su empresa se financia en el corto plazo a través de proveedores?	Constantemente	Con cierta frecuencia	Algunas veces	Raramente o nunca	No contestó	
Frecuencia	3	2	0	0	0	5
Composición	60%	40%	0%	0%	0%	100%

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIU G477

Elaborado por: El autor



Figura 55. Gráfico de columnas sobre el financiamiento por proveedores de las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIU G477

Elaborado por: El autor

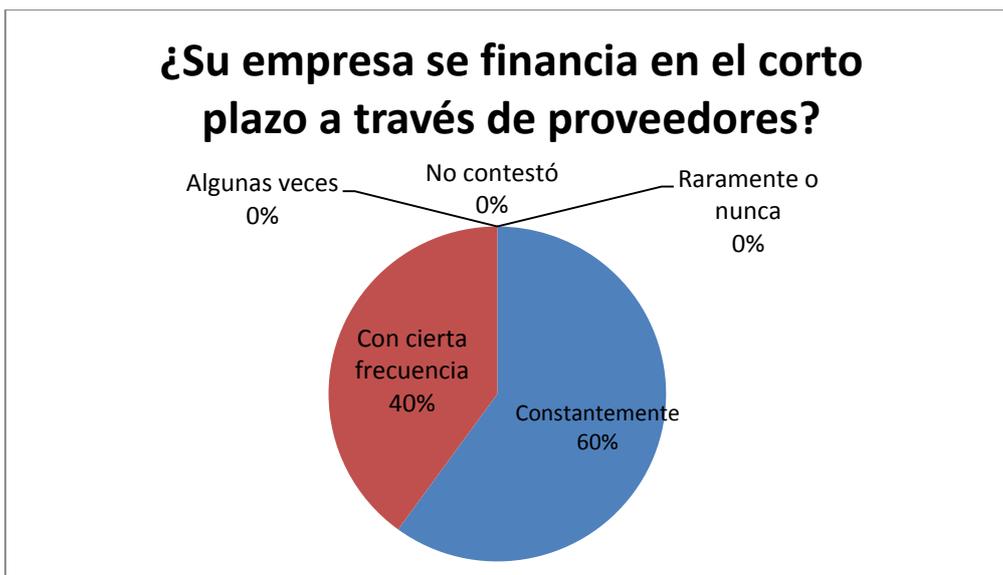


Figura 56. Gráfico circular sobre el financiamiento por proveedores de las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIU G477

Elaborado por: El autor

Otra constante que debe ser analizada dentro del tema de las fuentes de financiamiento es la financiación en las distintas instituciones. Ya se había puesto de manifiesto que las MESE se financian sobretodo en entidades privadas y esta vez vemos que la mayoría de dichas empresas está consciente de su financiamiento en la instituciones financieras. Es llamativo que parte de las empresas digan que no toman financiamiento, aunque más que no tomar financiamiento parece que no están totalmente conscientes de esa realidad. Veamos los resultados de la encuesta en este punto en la tabla 31 y las figuras 57 y 58.

Tabla 31. Financiamiento en instituciones financieras de las MESE

¿Su empresa se financia en instituciones financieras?				
Código	1	2	#	Total
¿Su empresa se financia en instituciones financieras?	Si	No	No contestó	
Frecuencia	4	1	0	5
Composición	80%	20%	0%	100%

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIU G477

Elaborado por: El autor



Figura 57. Gráfico de columnas sobre el financiamiento por instituciones financieras de las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIU G477

Elaborado por: El autor

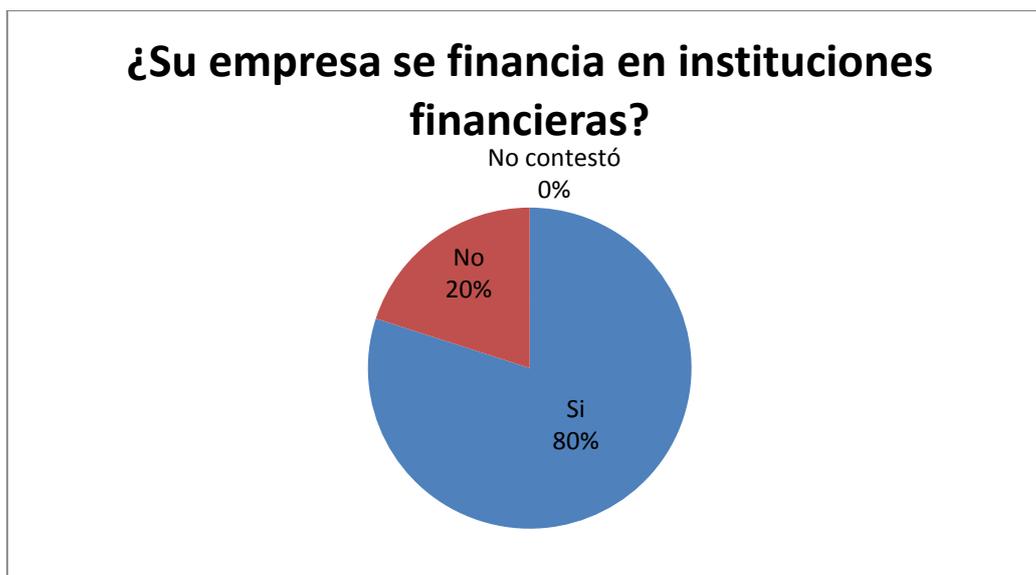


Figura 58. Gráfico circular sobre el financiamiento por instituciones financieras de las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIU G477

Elaborado por: El autor

Dentro de análisis de las fuentes de financiamiento se busca también realizar la relevancia que le dan los gestores de las MESE a las distintas fuentes de financiamiento posibles y de eso se puede notar que como primera relevancia los gestores prefieren acudir a los fondos propios y las utilidades pudiéndose ayudar con el financiamiento en instituciones y los proveedores. Mientras la última opción que se

tomaría sería utilizar bonos o emisión de acciones. Con ello se desvela con claridad la defensa que los gestores realizan por conservar la propiedad de las MESE y el temor a perder su empresa en manos de otros por una mala administración. La tendencia es solucionar el financiamiento desde la empresa misma y no tener que acudir a otros que podrían poner en juego los intereses de la propiedad. Veamos esta realidad en las tablas 32 y 32 como en la figura 59.

Tabla 32. Fuentes de financiamiento de las MESE basado en encuesta

¿Cuáles son las fuentes de financiamiento de su empresa?							
	1	2	3	4	5	6	
	Relev.1 mayor	Relev.2	Relev.3	Relev.4	Relev.5	Relev.6	Total
Fondos propios	1	2	1	1	0	0	5
Reinversión utilidades	2	0	1	2	0	0	5
Crédito sistema financiero	1	2	1	1	0	0	5
Proveedores	1	1	2	1	0	0	5
Bonos (Pagarés)	0	0	0	0	2	3	5
Emisión de acciones	0	0	0	0	3	2	5
	5	5	5	5	5	5	30

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIIU G477

Elaborado por: El autor

Tabla 33. Relevancia de fuentes de financiamiento de las MESE basado en encuesta

	Relev.1 mayor	Relev.2	Relev.3	Relev.4	Relev.5	Relev.6 menor	Total
Fondos propios	20%	40%	20%	20%	0%	0%	100%
Reinversión utilidades	40%	0%	20%	40%	0%	0%	100%
Crédito sistema financiero	20%	40%	20%	20%	0%	0%	100%
Proveedores	20%	20%	40%	20%	0%	0%	100%
Bonos (Pagarés)	0%	0%	0%	0%	40%	60%	100%
Emisión de acciones	0%	0%	0%	0%	60%	40%	100%

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIIU G477

Elaborado por: El autor

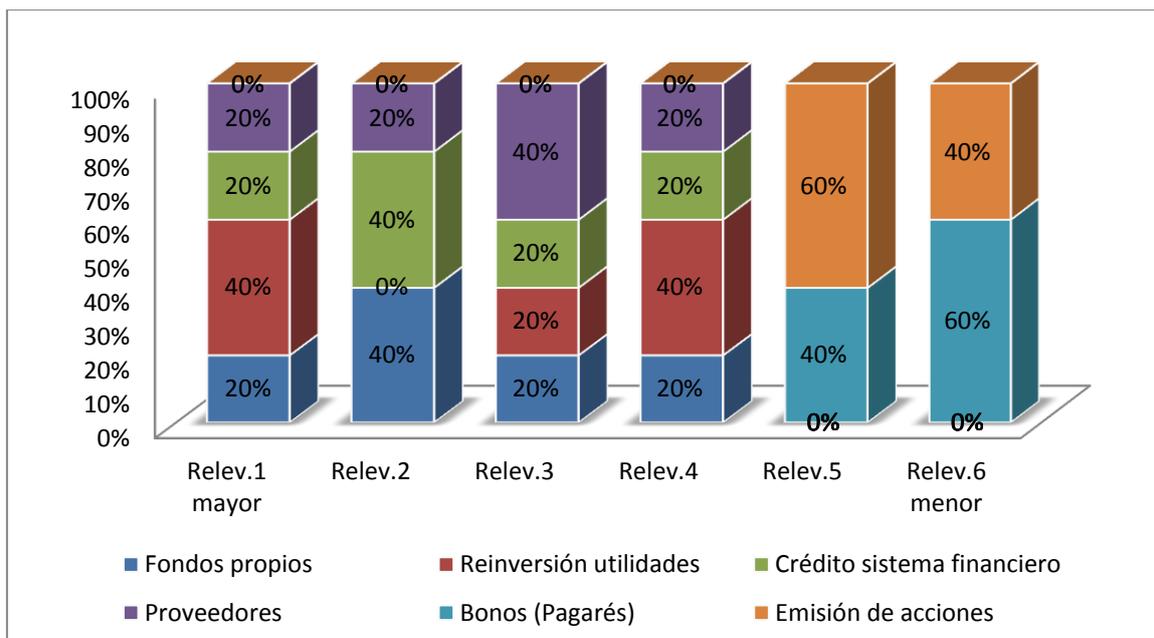


Figura 59. Gráfico de columnas sobre las fuentes de financiamiento de las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIIU G477

Elaborado por: El autor

3.2.2. El uso del financiamiento

- Análisis descriptivo/interpretativo de los usos de financiamiento externo e interno, encuesta preguntas 7 a 28.

En el tema anterior se ha realizado un análisis en lo referente a las fuentes de financiamiento y como dichas fuentes son utilizadas de acuerdo a las estrategias que tienen las MESE según la clasificación CIIU G477.

En este tema lo que se pretende analizar es la utilización o el uso que se efectúa en las MESE del financiamiento conseguido. Y como en el último análisis del tema anterior se había expuesto que las MESE prefieren valerse primeramente de sus propios fondos y utilidades se inicia cuestionando si la reinversión de las utilidades es algo positivo.

Y como es lógico se mira que en la mayoría de las MESE se mira esta reinversión como algo que beneficia y es positivo para el fortalecimiento y crecimiento de las MESE. Queda muy transparente que la reinversión de las utilidades es visto como algo positivo dentro del sector empresarial. Véase la tabla 34 y las figuras 60 y 61.

Tabla 34. Reinversión de las utilidades de las MESE basado en encuesta

¿Considera que la reinversión de utilidades es positiva?						
Código	1	2	3	4	#	Total
¿Considera que la reinversión de utilidades es positiva?	Definitiv. Si	Tal vez si	Tal vez no	Definitiv. No	No contestó	
Frecuencia	3	2	0	0	0	5
Composición	60%	40%	0%	0%	0%	100%

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIU G477

Elaborado por: El autor



Figura 60. Gráfico de columnas sobre la consideración de la reinversión de utilidades de las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIU G477

Elaborado por: El autor

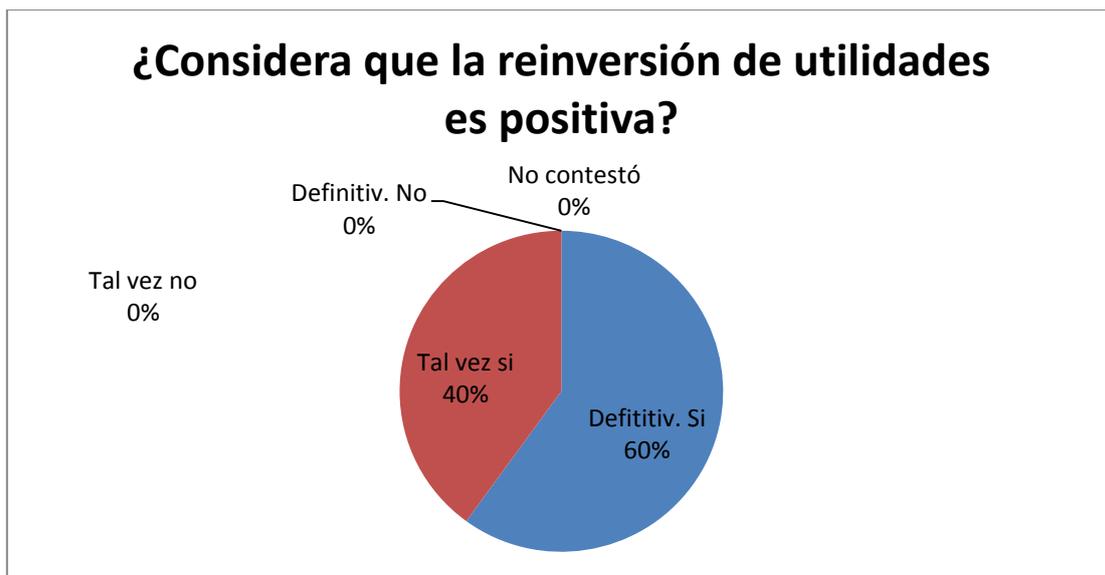


Figura 61. Gráfico circular sobre la consideración de la reinversión de utilidades de las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIU G477

Elaborado por: El autor

No basta con saber que la reinversión de las utilidades es visto como un aspecto positivo dentro de la administración de las MESE sino también poder mirar cuál es la práctica dentro de las mismas. Sin embargo el panorama que se muestra en la tabla 35 y las figuras 62 y 63 es coherente con lo dicho anteriormente. La tendencia es reinvertirlas aunque una buena porción prefiere repartirlas y retenerlas. Se puede pensar que la decisión es tomada de acuerdo al momento histórico que se viva, pero la tendencia en general es la reinversión de las utilidades.

Tabla 35. Tendencia del uso de las utilidades de las MESE basado en encuesta

Cuándo su empresa obtiene utilidades su tendencia es:					
Código	1	2	3	#	Total
Cuándo su empresa obtiene utilidades su tendencia es:	Repartir a los socios	Reinvertirlas	Repartirlas y retenerlas	No contestó	
Frecuencia	0	3	2	0	5
Composición	0%	60%	40%	0%	100%

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIU G477

Elaborado por: El autor



Figura 62. Gráfico de columnas sobre la tendencia del uso de las utilidades de las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIU G477

Elaborado por: El autor

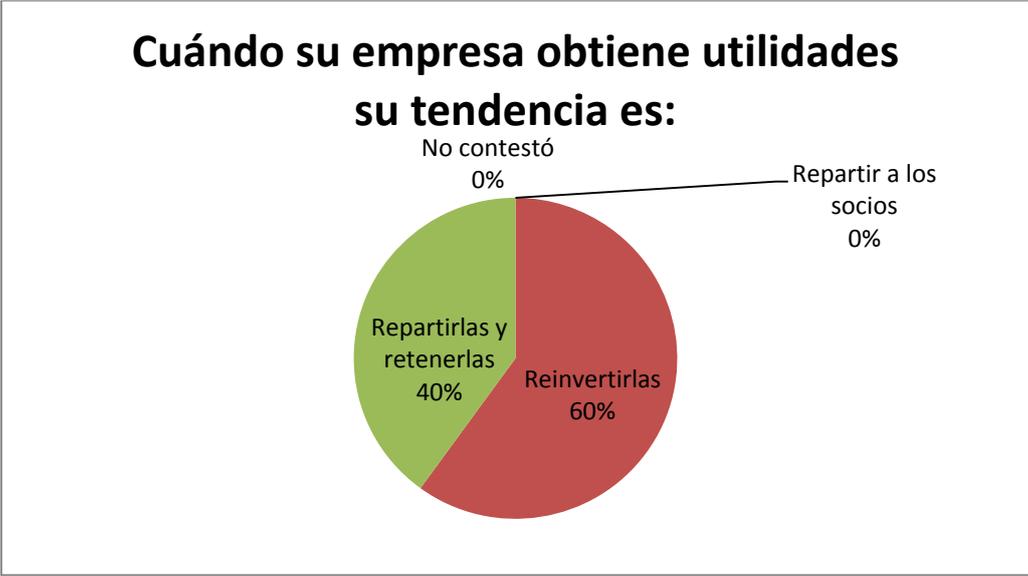


Figura 63. Gráfico circular sobre la tendencia del uso de las utilidades de las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIU G477

Elaborado por: El autor

Por otra parte el financiamiento externo tiene como principal prioridad el pago a proveedores y el fortalecimiento del capital de trabajo, también mantener el equilibrio de la estructura del capital es una de las principales prioridades. Mientras que al final de las prioridades del uso de este financiamiento están la compra de activos fijos y la investigación para el desarrollo. Sin duda que el sendero de las MESE es el más

común: poder pagar a los proveedores para poder proseguir con su movimiento empresarial y no dejar que se produzcan pérdidas o un riesgo innecesario. Para poder comprender el uso de este financiamiento externo veamos las tablas 36 y 37 como la figura 64.

Tabla 36. Uso del financiamiento externo de las MESE basado en encuesta

¿El financiamiento externo de su empresa está destinado a?						
	1	2	3	4	5	
	Relev.1 mayor	Relev.2	Relev.3	Relev.4	Relev.5 menor	Total
Capital de trabajo	1	2	1	0	1	5
Pago a proveedores	2	1	0	1	1	5
Compra de activos fijos	1	1	2	0	1	5
Inversión en investigación desarrollo	0	1	2	1	1	5
Mantener en equilibrio la estructura de capital	1	0	0	3	1	5
	5	5	5	5	5	25

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIIU G477

Elaborado por: El autor

Tabla 37. Uso del financiamiento externo en relevancia porcentual de las MESE basado en encuesta

Relev.1 mayor	Relev.2	Relev.3	Relev.4	Relev.5 menor
20%	40%	20%	0%	20%
40%	20%	0%	20%	20%
20%	20%	40%	0%	20%
0%	20%	40%	20%	20%
20%	0%	0%	60%	20%

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIIU G477

Elaborado por: El autor

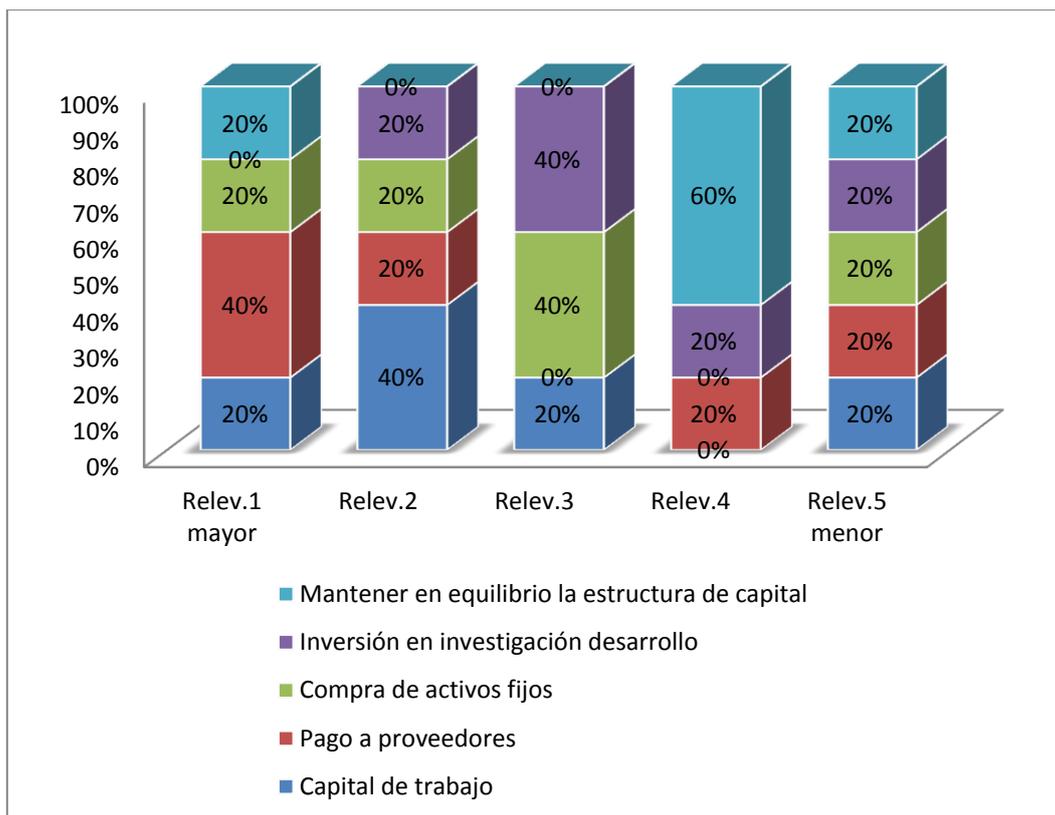


Figura 64. Gráfico de columnas sobre los usos del financiamiento externo de las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIU G477

Elaborado por: El autor

Dentro del financiamiento podemos encontrar factores que limitan el mismo y por tanto el uso del financiamiento podría ser negativo en determinadas circunstancias donde es mejor no acudir a esta estrategia administrativa. Entre los factores que limitan el financiamiento y su uso están como principal la tasa de interés, ya que si ésta no es conveniente no se utiliza financiamiento. También hay una fuerte relevancia en lo que respecta a reunir la documentación pertinente para poder utilizar el financiamiento. Como aspectos sin mucha relevancia están la incertidumbre del sector productivo y la preferencia de tener una bajo endeudamiento. Lo que se observa aquí no es otra cosa que un sentido común equilibrado ya que si la tasa de interés es perjudicial para la empresa es mejor no hacer uso del financiamiento. Veamos las tablas 38 y 39 como la figura 65 que nos ayudan a poder afianzar estas afirmaciones.

Tabla 38. Factores que limitan el financiamiento de las MESE basado en encuesta

Factores que han influido para que las pymes limiten el financiamiento						
	1	2	3	4	5	
	Definit.		Creo que	Definitiv.	No	
	Si	Creo que si	no	No	contestó	Total

Costo de financiamiento (tasa interés)	2	3	0	0	0	5
Dificultad reunir requisitos documentales	0	2	2	1	0	5
Dificultad reunir requisitos financieros	1	2	2	0	0	5
Dificultad aportar garantías	0	3	2	0	0	5
Incertidumbre crecimiento economía	1	4	0	0	0	5
Incertidumbre del sector productivo	0	2	2	1	0	5
Prefieren estar con bajo endeudamiento	3	2	0	0	0	5

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIIU G477

Elaborado por: El autor

Tabla 39. Factores que limitan el financiamiento a nivel porcentual de las MESE basado en encuesta

	Definit. Si	Creo que si	Creo que no	Definitiv. No	No contestó
Costo de financiamiento (tasa interés)	40%	60%	0%	0%	0%
Dificultad reunir requisitos documentales	0%	40%	40%	20%	0%
Dificultad reunir requisitos financieros	20%	40%	40%	0%	0%
Dificultad aportar garantías	0%	60%	40%	0%	0%
Incertidumbre crecimiento economía	20%	80%	0%	0%	0%
Incertidumbre del sector productivo	0%	40%	40%	20%	0%
Prefieren estar con bajo endeudamiento	60%	40%	0%	0%	0%

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIIU G477

Elaborado por: El autor

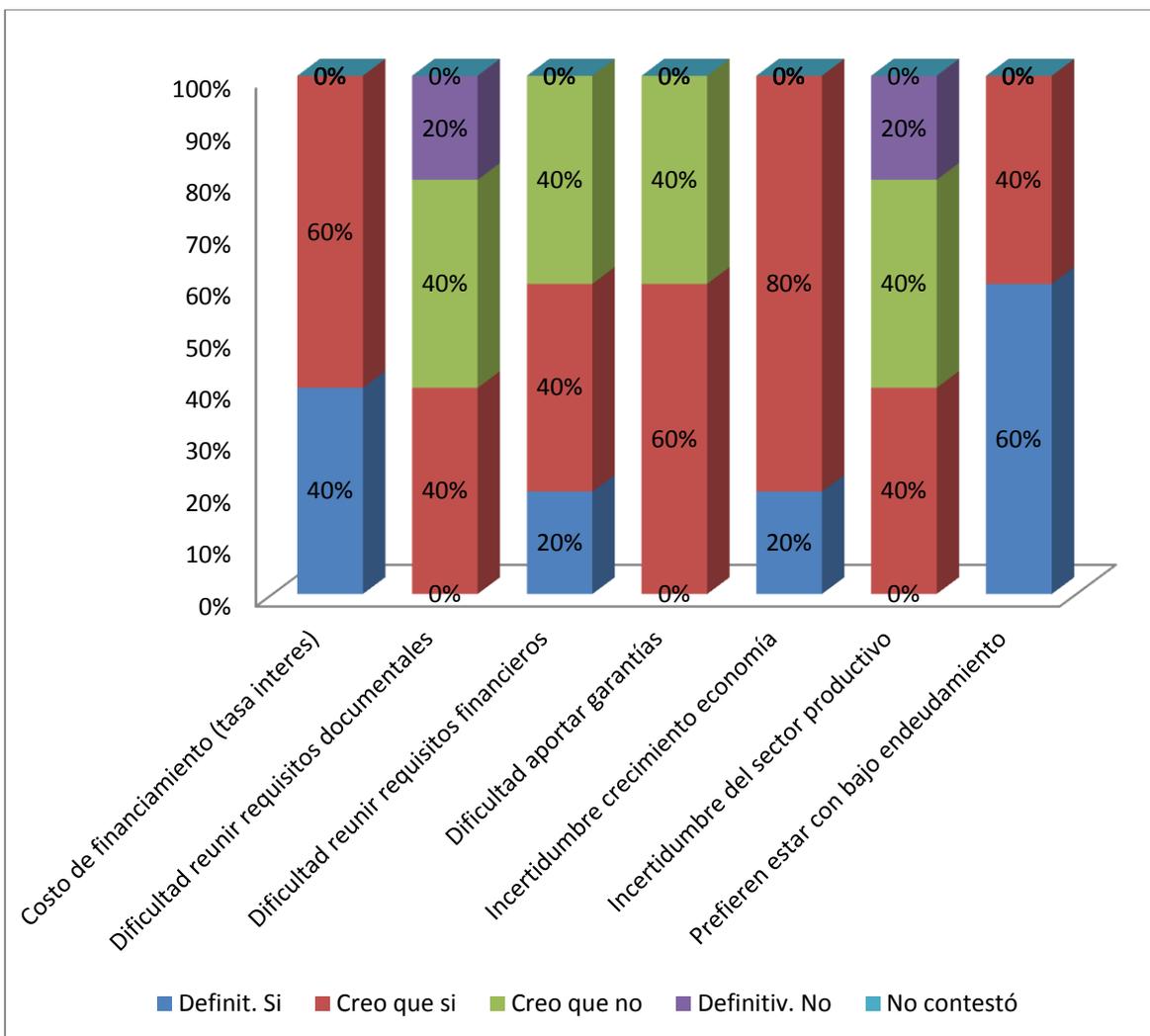


Figura 65. Gráfico de columnas sobre los factores de influencia del financiamiento de las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIIU G477

Elaborado por: El autor

El uso del financiamiento muchas veces es mejorar la rentabilidad de la empresa, sin embargo no siempre resulta de esa manera. Dentro de los gestores de las MESE hay dudas sobre ese aspecto, aunque otros están seguros que si se mejora la rentabilidad por este medio. En la encuesta realizada la mayoría de los gestores mira que el financiamiento fortalece o mejora la rentabilidad pero esta no puede ser una afirmación de hecho, ya que el mejoramiento de la rentabilidad no solamente viene por tener un mayor financiamiento sino por la buena administración del mismo. Recordando que económicamente se llega a un punto donde el financiamiento llegaría a producir un efecto negativo. Esto se desvela en la tabla 40 a continuación y en las figuras 65 y 66.

Tabla 40. Mejoramiento de la rentabilidad por el financiamiento de las MESE

¿El financiamiento externo mejora la rentabilidad?						
Código	1	2	3	4	#	Total
¿El financiamiento externo mejora la rentabilidad?	Definitiv. Si	Tal vez si	Tal vez no	Definitiv. No	No contestó	
Frecuencia	2	1	2	0	0	5
Composición	40%	20%	40%	0%	0%	100%

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIIU G477

Elaborado por: El autor



Figura 65. Gráfico de columnas sobre la mejora de la rentabilidad por el financiamiento externo de las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIIU G477

Elaborado por: El autor

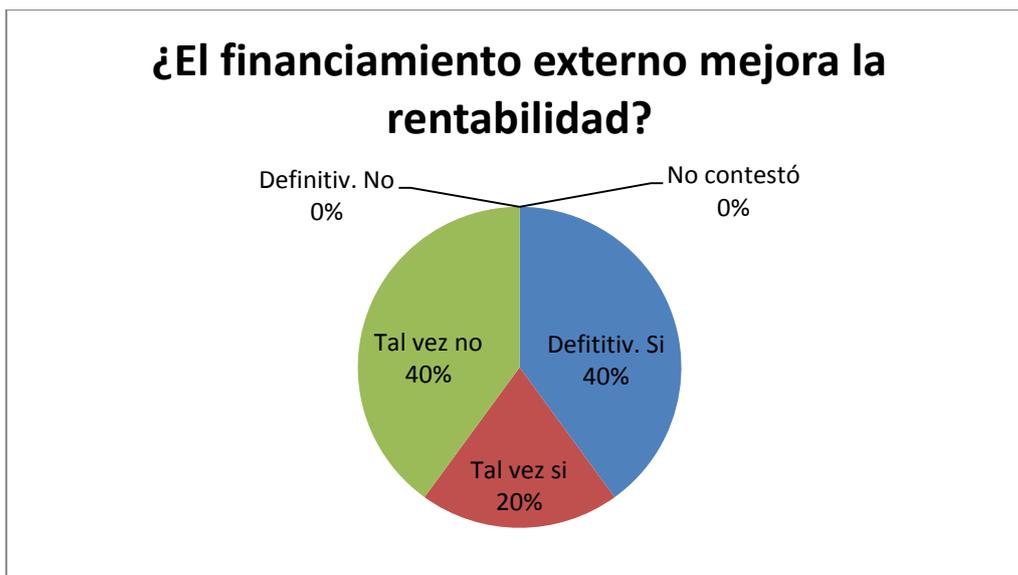


Figura 67. Gráfico circular sobre la mejora de la rentabilidad por el financiamiento externo de las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIIU G477

Elaborado por: El autor

Se afirmó que el financiamiento externo tenía como finalidad principal pagar a los proveedores, lo cual da también a conocer que dicho financiamiento no se lo toma a menos que sea necesario. Esta aseveración se da porque la mayoría de los gestores financieros de las MESE toman al financiamiento externo como una carga de intereses. Lo cual también pone en evidencia que el financiamiento externo en nuestro país no siempre es conveniente y los costos son altos. Véase la tabla 41 y las figuras 68 y 69 para comprender las afirmaciones.

Tabla 41. Consideración del financiamiento externo de las MESE basado en encuesta

¿Considera el financiamiento externo como una carga de intereses?						
Código	1	2	3	4	#	Total
¿Considera el financiamiento externo como una carga de intereses?	Definitiv. Si	Tal vez si	Tal vez no	Definitiv. No	No contestó	
Frecuencia	1	3	1	0	0	5
Composición	20%	60%	20%	0%	0%	100%

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIIU G477

Elaborado por: El autor

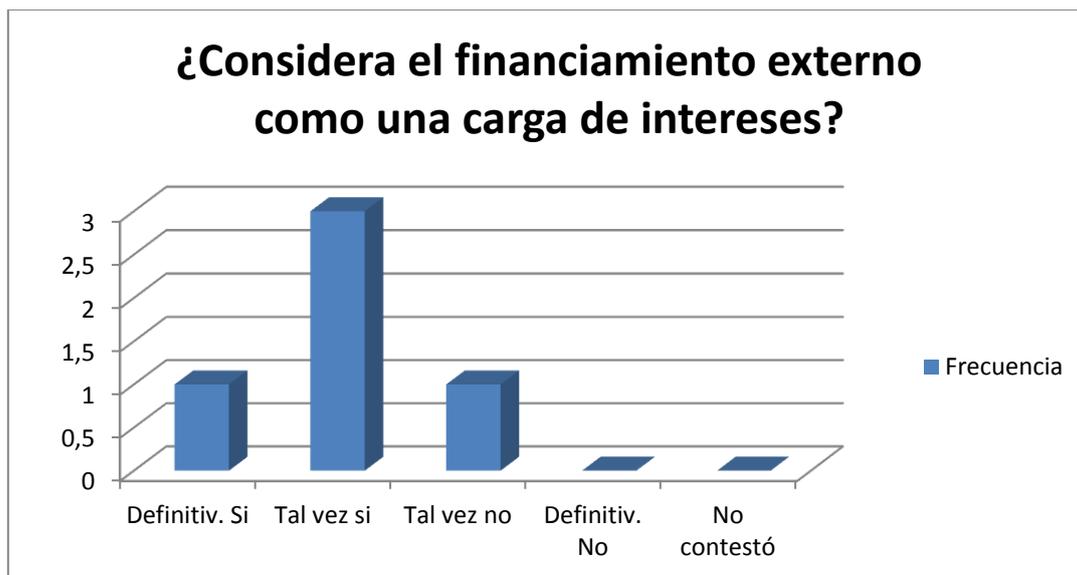


Figura 68. Gráfico de columnas sobre la carga de interés que provoca el financiamiento externo de las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIIU G477

Elaborado por: El autor

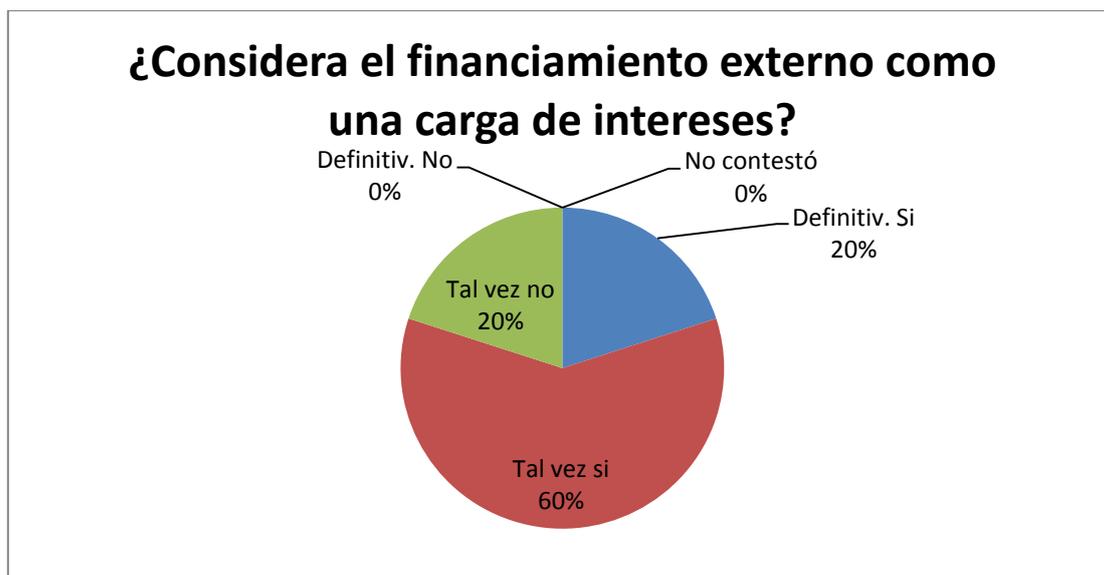


Figura 69. Gráfico circular sobre la carga de interés que provoca el financiamiento externo de las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIIU G477

Elaborado por: El autor

3.3. Las herramientas financieras que utilizan las MESE.

La importancia de las herramientas financieras dentro del círculo empresarial es evidente, ya que por ese medio se muestra los estados financieros de una forma que permita tomar mejores decisiones.

Las herramientas financieras apoyan para el mejoramiento de los servicios y productos de las empresas a través de una buena planeación. Dichas herramientas son muy útiles porque nos permiten organizar los estados financieros para un mejor manejo administrativo de la empresa.

3.3.1. La utilidad de las herramientas financieras.

- Descripción teórica del concepto herramientas financieras, cada una de ellas.

La importancia de las herramientas financieras dentro de círculo empresarial de las MESE 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 sirven para llevar acabos los 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.

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 empresas

También sería muy importante poder aplicar todas estas herramientas financieras para poder competir y defenderse en el mercado globalizado. En las diferentes áreas que no se basan solamente en las utilidades de la empresa para la toma de decisiones. Por ejemplo la razón financiera que permite determinar qué tan atractivo

resulta para una empresa su crecimiento. Muchas veces por ahorrar o la falta de una asesoría financiera por parte del profesional, encargado de presentar sus estados financieros, se cometen errores financieros. No se debe escatimar esfuerzos y recursos en el uso de buenas herramientas financieras que ayuden en la mejor administración de las empresas (Villarreal A. 2013).

Se puede citar algunas que se consideran entre las más importantes:

- a) Punto de Equilibrio: El análisis del punto de equilibrio estudia la relación que existe entre costos y gastos fijos, costos y gastos variables, volumen de ventas y utilidades operacionales. Se entiende por punto de equilibrio aquel nivel de producción y ventas que una empresa o negocio alcanza para lograr cubrir los costos y gastos con sus ingresos obtenidos. En otras palabras, a este nivel de producción y ventas la utilidad operacional es cero, o sea, que los ingresos son iguales a la sumatoria de los costos y gastos operacionales. También el punto de equilibrio se considera como una herramienta útil para determinar el apalancamiento operativo que puede tener una empresa en un momento determinado.
- b) Grado de Apalancamiento Operativo: Se entiende por apalancamiento operativo, el uso de los costos fijos dentro de la estructura general de costos de una compañía. En otras palabras, al invertir la empresa en activos fijos, generará una carga por concepto de depreciación, alta o baja, todo depende del monto de la inversión. El desplazamiento que sufren algunos costos variables, como por ejemplo la mano de obra directa, por costos fijos, depreciación, hacen que las empresas se apalanquen operativamente con el fin de maximizar las utilidades operacionales. El desplazamiento de la fuerza humana por la fuerza mecánica, hace que el costo total unitario se minimice, lo cual conlleva a que la compañía reestructure su política de precios, haciéndose más competitiva en el mercado.
- c) Grado de Apalancamiento Financiero: La capacidad financiera podría decirse que es la primera de las cinco capacidades que tiene toda pyme, las otras cuatro son inversión, producción, comercialización y generación de utilidades. Las empresas se apalancan financieramente y utilizan los gastos fijos por concepto de intereses con el fin de lograr un máximo incremento en las utilidades por acción cuando se produce un incremento en las utilidades operacionales. En otras palabras, el buen uso de la capacidad de financiación, originada en el uso de la deuda aplicada en activos productivos, deberá traer

como consecuencia un incremento en las utilidades operacionales y, por consiguiente, también un incremento en la utilidad por acción.

- d) Estado de fuentes y usos: Es un estado financiero que permite identificar si la empresa cumple con el objetivo de orientar adecuadamente los recursos. A través de un análisis vertical entre fuentes y usos, la empresa reconocerá la forma como se ha financiado y su proceder a la hora de aplicar estos recursos. Se consideran fuentes de financiamiento a la generación interna de recursos, incremento de pasivos, incrementos de rubros que conforman el capital contable y la disminución de activos. Se considera un uso o aplicación al aumento de los activos, la disminución de pasivos y capital contable y a las pérdidas del ejercicio (Hernández J. 2005).

3.3.2. Herramientas financieras utilizadas en la gestión financiera.

- Análisis descriptivo/interpretativo de los resultados de la encuesta, preguntas 29 a 32.

Hemos visto que las herramientas financieras son de vital importancia dentro de la administración de las MESE y este hecho es confirmado en el estudio realizado a través de la encuesta donde se observa que las MESE en su totalidad utilizan las herramientas financieras y éstas les ayudan en la toma de decisiones para un mejor rendimiento. La utilización de dichas herramientas es algo innegable y obviamente siempre son usadas con la finalidad de facilitar la administración y fortalecer a la empresa. Esto se detalla en la tabla 42 a continuación y en las figuras 70 y 71.

Tabla 42. Uso de las herramientas financieras para tomar decisiones de las MESE

¿El uso de las herramientas financieras ayuda a tomar decisiones adecuadas?						
Código	1	2	3	4	#	Total
Uso de herramientas para decisiones	Tot. De acuerdo	De acuerdo	Algo en desacuerdo	Tot. En desacuerdo	No contestó	
Frecuencia	3	2	0	0	0	5
Composición	60%	40%	0%	0%	0%	100%

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIIU G477

Elaborado por: El autor

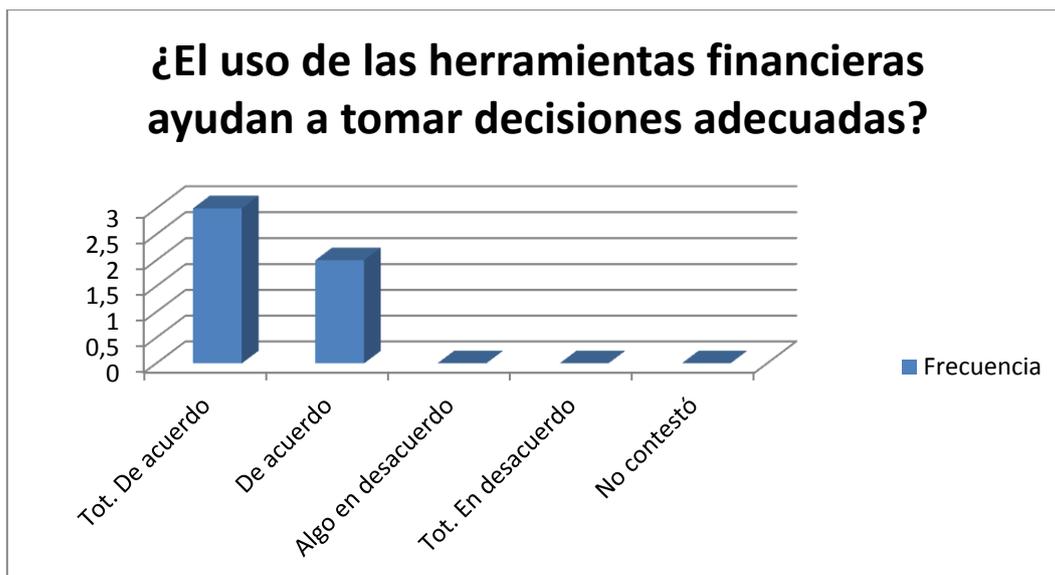


Figura 70. Gráfico de columnas sobre el uso de herramientas financieras en las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIU G477

Elaborado por: El autor

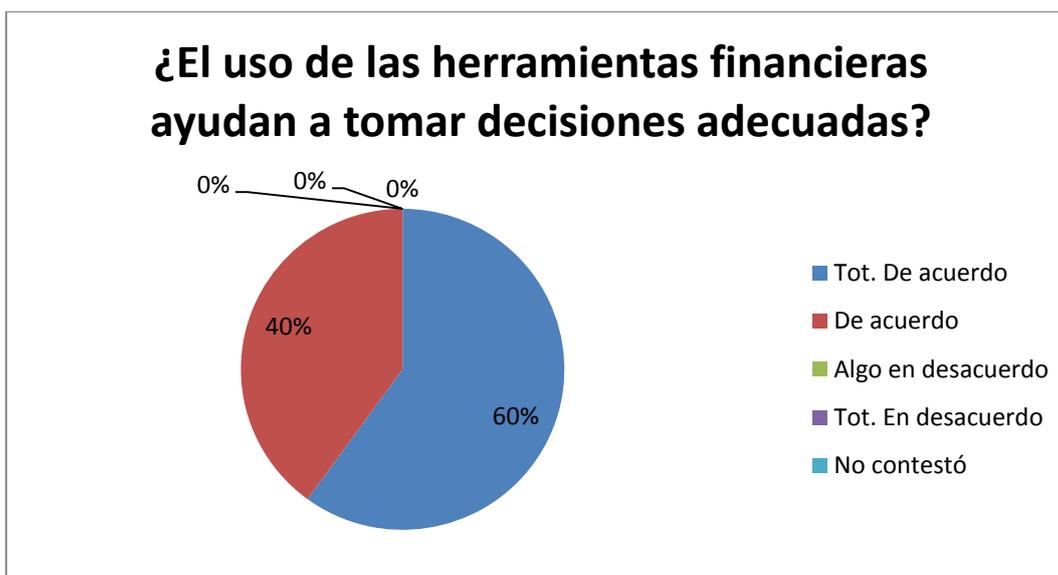


Figura 71. Gráfico circular sobre el uso de herramientas financieras en las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIU G477

Elaborado por: El autor

Dentro de las herramientas financieras debe estar el análisis de la competencia, con la finalidad de procurar una buena reacción ante cualquier eventualidad y mantener o mejorar el posicionamiento de la empresa. El tener claro el número de empresas del correspondiente sector productivo ayuda a tener una mejor visión del mercado en su oferta y demanda lo cual permite procurar una competitividad fortalecida. Donde lo que llama la atención es que existe ciertas empresas donde el administrador afirma no

saber cuántas empresas existen en su propio sector productivo. Véase la tabla 43 y las figuras 72 y 73 que evidencian el uso de esta herramienta.

Tabla 43. Número de empresas del mismo sector productivo de las MESE basado en encuesta

¿Cuántas empresas existen en su sector productivo?									
Código	1	2	3	4	5	6	7	8	Total
¿Cuántas empresas existen en su sector productivo?	Menos de 50	51 a 100	101 a 300	301 a 600	601 a 900	901 a 1000	Más de 1000	No lo sabe	
Frecuencia	1	1	0	0	1	0	1	1	5
Composición	20%	20%	0%	0%	20%	0%	20%	20%	100%

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIIU G477

Elaborado por: El autor



Figura 72. Gráfico de columnas sobre las empresas que compiten en las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIIU G477

Elaborado por: El autor

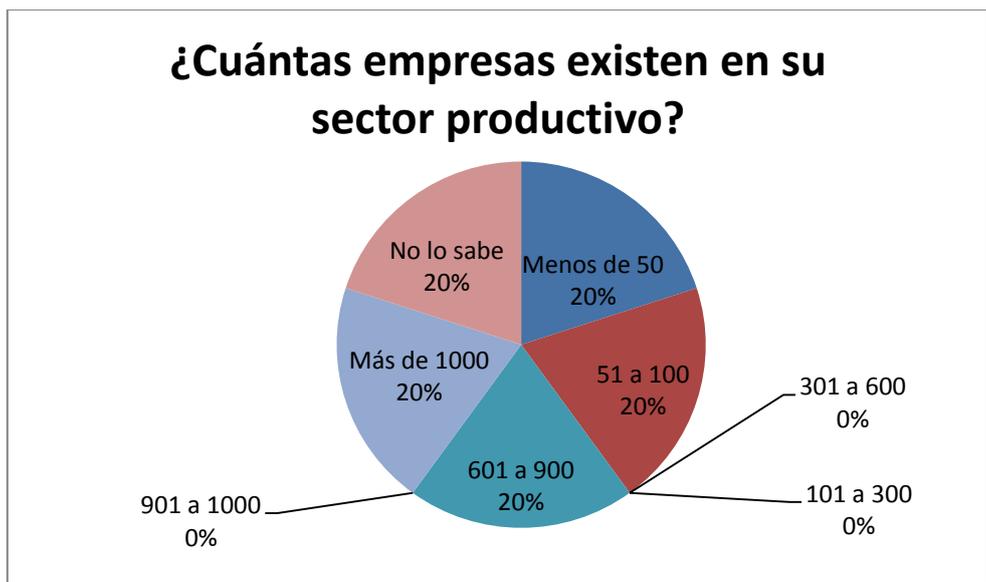


Figura 73. Gráfico circular sobre las empresas que compiten en las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIIU G477

Elaborado por: El autor

De lo dicho también se puede garantizar la sostenibilidad de la empresa por la creación o fortalecimiento de una determinada ventaja competitiva que se hace necesaria y donde todas las MESE dicen tenerla. Véase la tabla 44 y las figuras 74 y 75 que muestran esta realidad.

Tabla 44. Ventajas en relación a la competencia de las MESE basado en encuesta

¿Su empresa tiene ventajas en relación a la competencia				
Código	1	2	#	Total
Ventaja competitiva	Si	No	No lo sabe	
Frecuencia	5	0	0	5
Composición	100%	0%	0%	100%

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIIU G477

Elaborado por: El autor



Figura 74. Gráfico de columnas sobre las empresas que creen tener ventaja competitiva en las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIIU G477

Elaborado por: El autor



Figura 75. Gráfico circular sobre las empresas que creen tener ventaja competitiva en las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIIU G477

Elaborado por: El autor

La gestión financiera puede ser una de las herramientas para generar competitividad dentro de una empresa y entre las MESE dicha gestión es considerada por la mayoría como relevante para dicho fin. Para la mayoría de las MESE la gestión financiera definitivamente genera una competitividad que es importante dentro de las empresas,

lo cual pone de manifiesto lo delicado que es el cargo que debe desempeñar el gestor financiero dentro de cada empresa. Véase la tabla 45 y las figuras 76 y 77.

Tabla 45. Relevancia de la gestión financiera de las MESE basado en encuesta

¿La gestión financiera es relevante para generar competitividad?						
Código	1	2	3	4	#	Total
¿La gestión financiera es relevante para generar competitividad?	Definitiv. Si	Tal vez si	Tal vez no	Definitiv. No	No contestó	
Frecuencia	4	1	0	0	0	5
Composición	80%	20%	0%	0%	0%	100%

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIIU G477

Elaborado por: El autor



Figura 76. Gráfico de columnas sobre la gestión financiera como relevante en las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIIU G477

Elaborado por: El autor



Figura 77. Gráfico circular sobre la gestión financiera como relevante en las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIIU G477

Elaborado por: El autor

A pesar de lo dicho se hizo necesario confirmar por medio de la encuesta si las MESE hacen uso de las herramientas financieras, a lo cual obviamente todos respondieron de manera afirmativa, hecho que evidencia la necesidad de estas herramientas y la formación para un buen manejo de las mismas. Véase la tabla 46 y las figuras 78 y 79.

Tabla 46. Utilización de herramientas financieras de las MESE basado en encuesta

¿Su empresa utiliza herramientas financieras?				
Código	1	2	#	Total
¿Su empresa utiliza herramientas financieras?	Si	No	No contestó	
Frecuencia	5	0	0	5
Composición	100%	0%	0%	100%

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIIU G477

Elaborado por: El autor



Figura 78. Gráfico de columnas sobre la utilización de herramientas financieras en las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIIU G477

Elaborado por: El autor



Figura 79. Gráfico circular sobre la utilización de herramientas financieras en las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIIU G477

Elaborado por: El autor

Puesto que es un hecho evidente el uso de las herramientas financieras se busca comprender cuales son las más utilizadas entre las MESE y lo que se observó es que entre destacan el uso de los balances proforma, luego están el análisis vertical horizontal juntamente con el control de inventarios y el flujo de caja. Mientras que el menos utilizado fue el costo medio capital. El balance proforma seguramente es una

de las herramientas más sencillas de utilizar y comprender y por eso su uso relevante dentro de las MESE.

Tabla 47. Tipos de herramientas utilizadas en las MESE basado en encuesta

Tipos de herramientas financieras utilizadas			
	1	2	
	Utilizadas	Menos utilizadas	Total
Presupuesto	2	3	5
Flujo de caja	4	1	5
Ratios financieros	2	3	5
Análisis vertical horizontal	4	1	5
Balances proforma	5	0	5
Control inventarios	4	1	5
VAN, TIR, RC/B, PRC	2	3	5
Costo medio capital	1	4	5

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIIU G477

Elaborado por: El autor

Tabla 48. Tipos de herramientas más utilizadas en las MESE basado en encuesta

	Utilizadas	Menos utilizadas
Presupuesto	40%	60%
Flujo de caja	80%	20%
Ratios financieros	40%	60%
Análisis vertical horizontal	80%	20%
Balances proforma	100%	0%
Control inventarios	80%	20%
VAN, TIR, RC/B, PRC	40%	60%
Costo medio capital	20%	80%

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIIU G477

Elaborado por: El autor

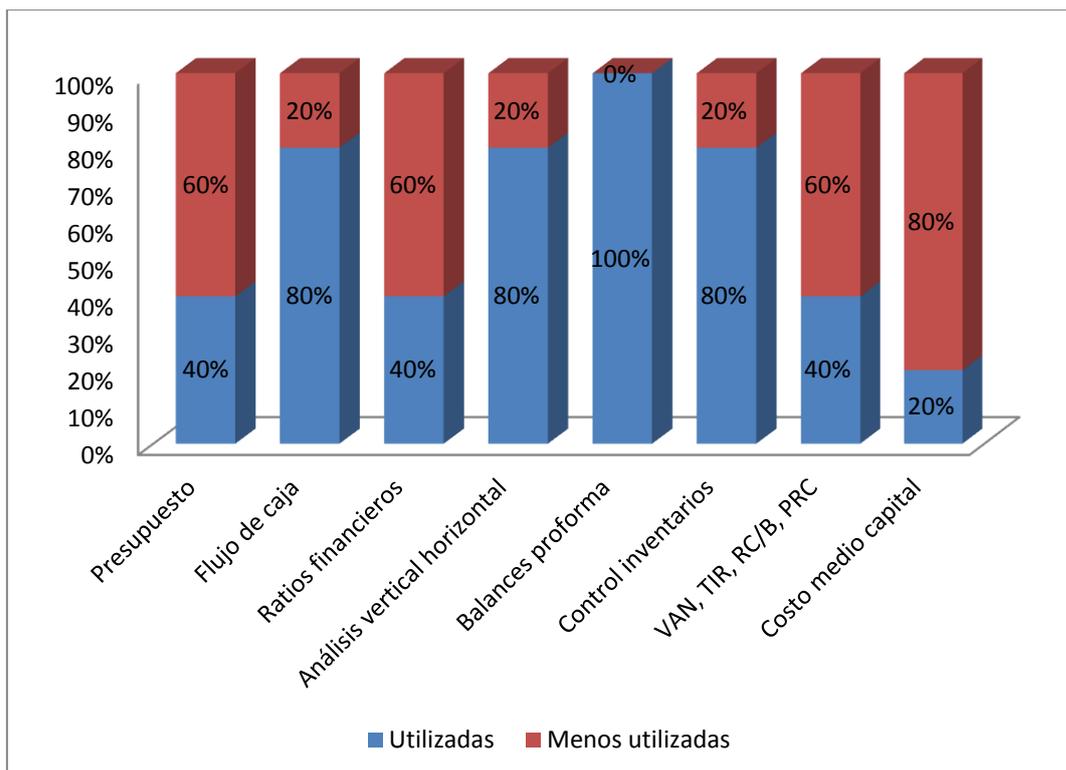


Figura 80. Gráfico de columnas sobre las herramientas financieras más utilizadas en las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIIU G477

Elaborado por: El autor

Para el uso de las distintas herramientas mencionadas se necesita tener información financiera actualizada con la finalidad de lograr una buena administración que beneficie a la empresa. De lo cual según la tabla 49 a continuación y sus figuras 81 y 82 las MESE con clasificación CIIU G477 recurren a una información semanal y mensual para poder tener un mejor manejo a través de sus decisiones administrativas. No se puede dejar de lado aquellas empresas que seguramente por sus actividades propias requieren de una información diaria para poder tener un buen desempeño.

Tabla 49. Frecuencia del uso de información financiera en las MESE basado en encuesta

¿Con qué frecuencia recurre a la información financiera?						
Código	1	2	3	4	#	Total
¿Con qué frecuencia recurre a la información financiera?	Diario	Semanal	Quincenal	Mensual	No contestó	
Frecuencia	1	2	0	2	0	5
Composición	20%	40%	0%	40%	0%	100%

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIIU G477

Elaborado por: El autor

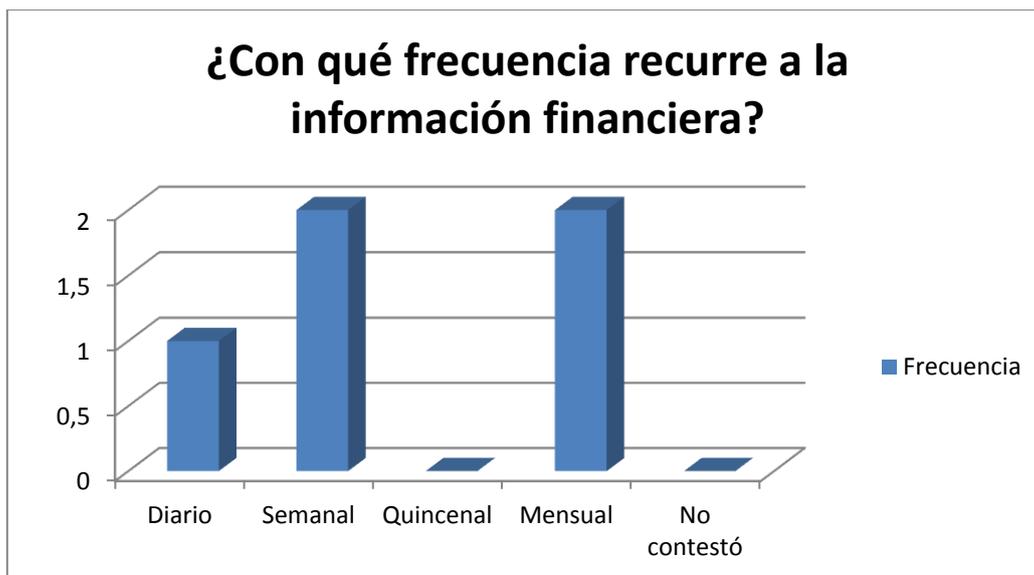


Figura 81. Gráfico de columnas sobre la frecuencia de uso de información financiera en las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIIU G477

Elaborado por: El autor

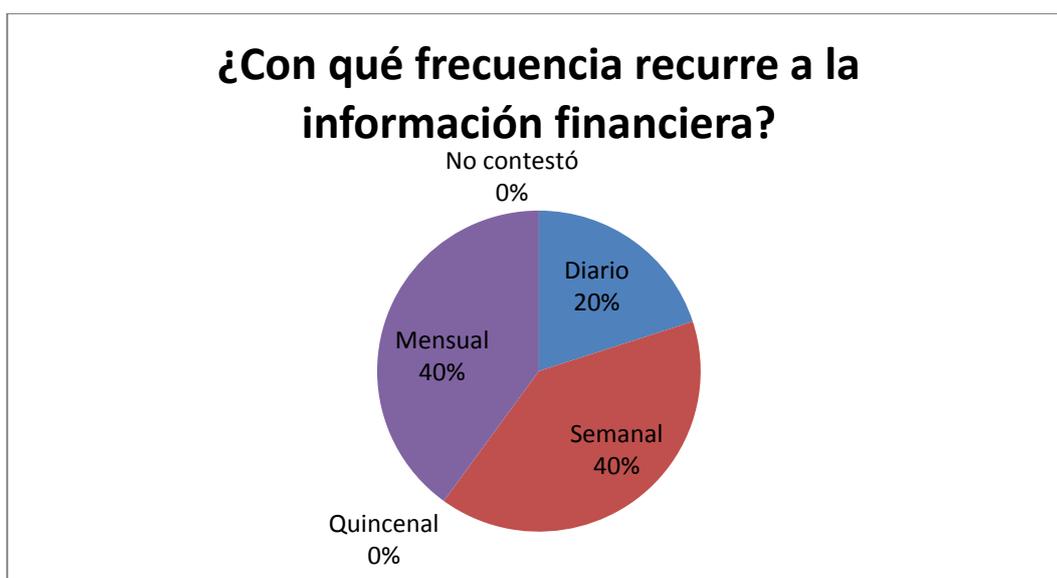


Figura 82. Gráfico circular sobre la frecuencia de uso de información financiera en las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIIU G477

Elaborado por: El autor

El uso de las herramientas financieras es fuerte dentro de las MESE ya que se tiene conciencia de que éstas ayudan a mejorar su desempeño. No hay duda de que todos están convencidos de esta realidad. Véase la tabla 50 y las figuras 83 y 84 que ponen de manifiesto esta verdad irrefutable.

Tabla 50. Ayuda del uso de herramientas financieras en las MESE basado en encuesta

¿El uso de herramientas financieras ayuda al desempeño?						
Código	1	2	3	4	#	Total
¿El uso de herramientas financieras ayuda al desempeño?	Definitiv. Si	Tal vez si	Tal vez no	Definitiv. No	No contestó	
Frecuencia	4	1	0	0	0	5
Composición	80%	20%	0%	0%	0%	100%

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIIU G477

Elaborado por: El autor

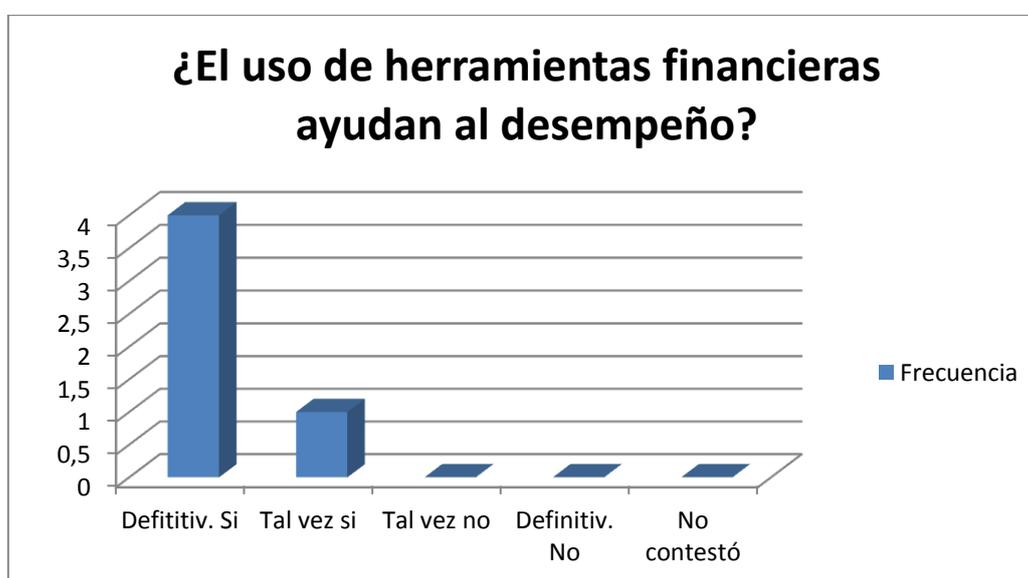


Figura 83. Gráfico de columnas sobre la ayuda que prestan las herramientas financieras a las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIIU G477

Elaborado por: El autor

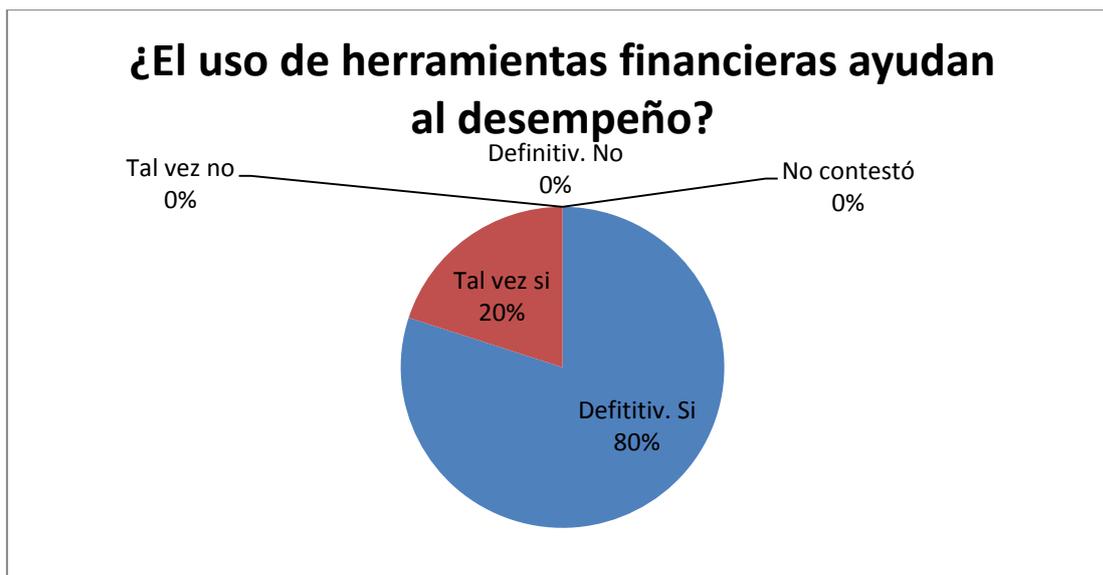


Figura 84. Gráfico circular sobre la ayuda que prestan las herramientas financieras a las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIIU G477

Elaborado por: El autor

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

- Análisis descriptivo/interpretativo de los resultados de la encuesta, pregunta 33.

Sin duda que el financiamiento nace de una decisión y ésta se fundamenta en la conveniencia o no para el mejoramiento de la empresa. Para ello se analiza y evalúa distintos factores que dan una determinación al momento de elegir. Entre los factores están las regulaciones del Banco Central que se centra más en la tasa de interés para el financiamiento. Y en la mayoría de las pymes se asegura que las regulaciones del Banco Central si son favorables para las pymes pero existe una fuerte minoría que no están de acuerdo en que sean favorables. De lo que podemos decir que aunque el Banco Central busca crear condiciones favorables por medio de sus regulaciones, todavía existe un buen sector empresarial que espera un mayor favorecimiento a través de un determinado medio o estrategia. Véase la tabla 51 y las figuras 85 y 86.

Tabla 51. Regulaciones del Banco Central para las MESE basado en encuesta

LAS REGULACIONES DEL BANCO CENTRAL SON FAVORABLES PARA LAS PYMES (tasa interés)						
Código	1	2	3	4	#	Total
REGULACIONES BANCO CENTRAL (tasa interés)	Tot. Acuerdo	Algo en desacuerdo	De acuerdo	Tot. Desacuerdo	No contestó	
Frecuencia	0	2	3	0	0	5
Composición	0%	40%	60%	0%	0%	100%

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIIU G477

Elaborado por: El autor

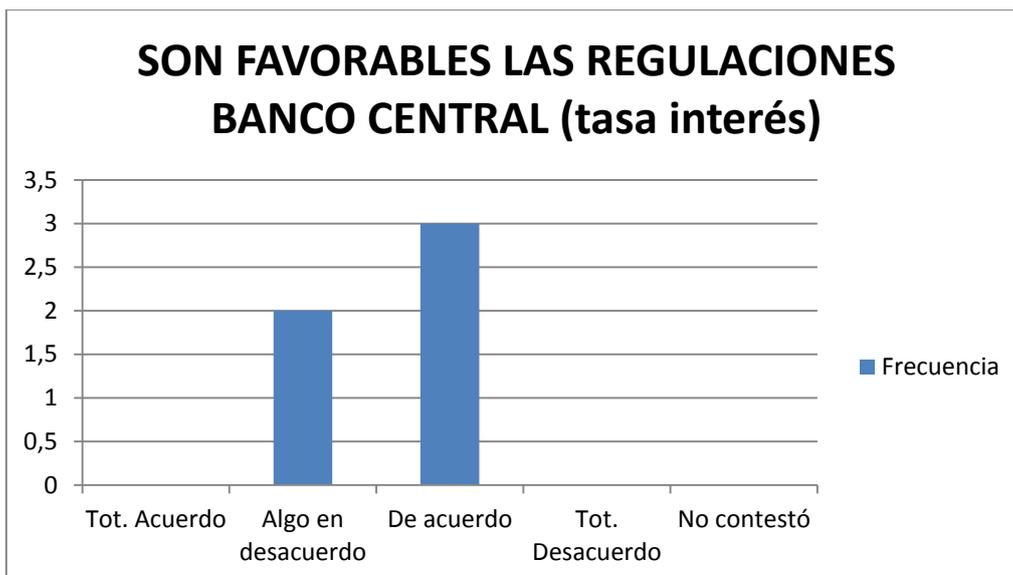


Figura 85. Gráfico de columnas sobre las regulaciones del Banco Central a las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIU G477

Elaborado por: El autor

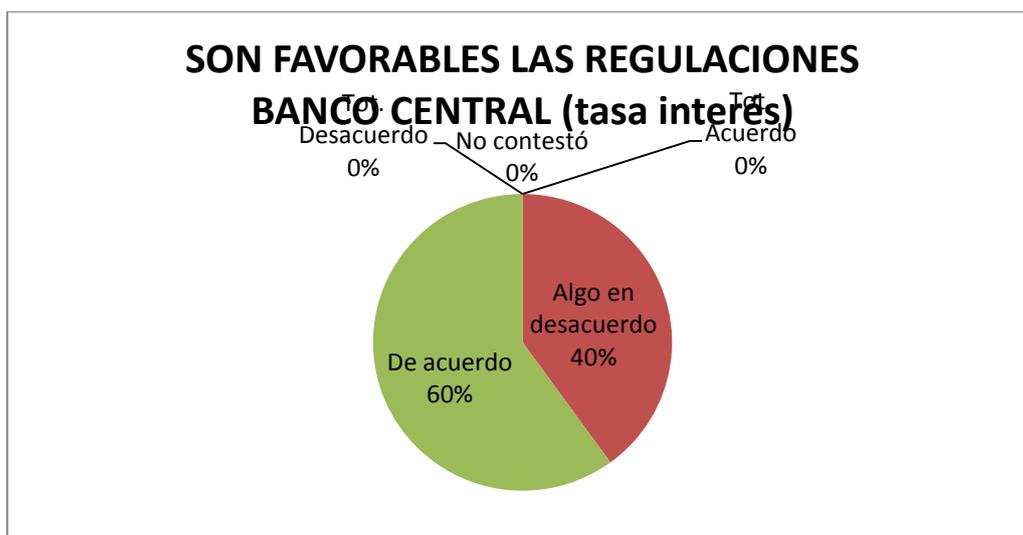


Figura 86. Gráfico circular sobre las regulaciones del Banco Central a las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIU G477

Elaborado por: El autor

El plazo del crédito es determinante también para la decisión del financiamiento y de lo que podemos ver en la tabla 52 y las figuras 87 y 88 existe cierta duda de que los plazos sean suficientes para poder dar un fortalecimiento a las MESE. Sería beneficioso hacer un análisis de acuerdo a la realidad de cada empresa.

Tabla 52. Plazo de crédito para las MESE basado en encuesta

SUFICIENCIA DEL PLAZO DEL CRÉDITO						
Código	1	2	3	4	#	Total
Plazo del crédito	Definit. Si	Tal vez si	Tal vez no	Definit. No	No contestó	
Frecuencia	2	3	0	0	0	5
Composición	40%	60%	0%	0%	0%	100%

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIU G477

Elaborado por: El autor

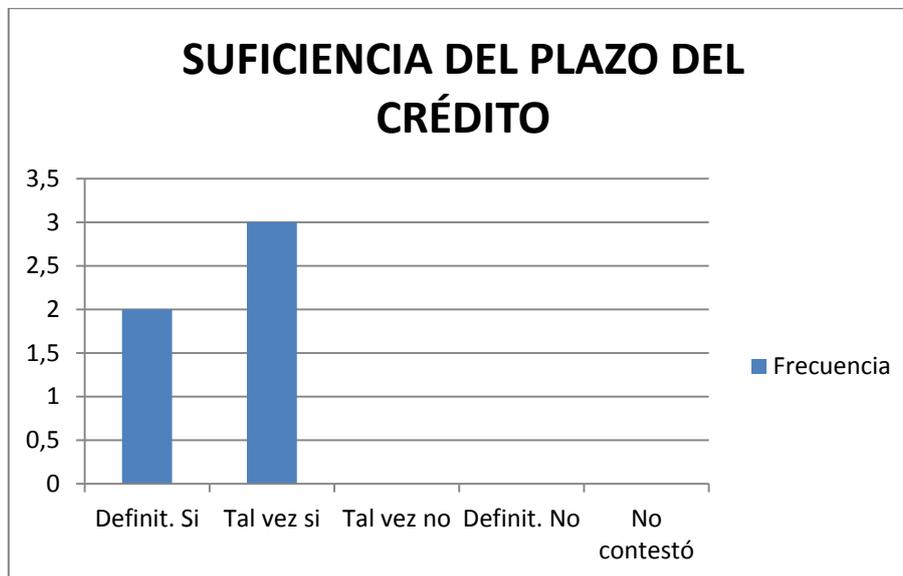


Figura 87. Gráfico de columnas sobre el plazo de crédito para las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIU G477

Elaborado por: El autor

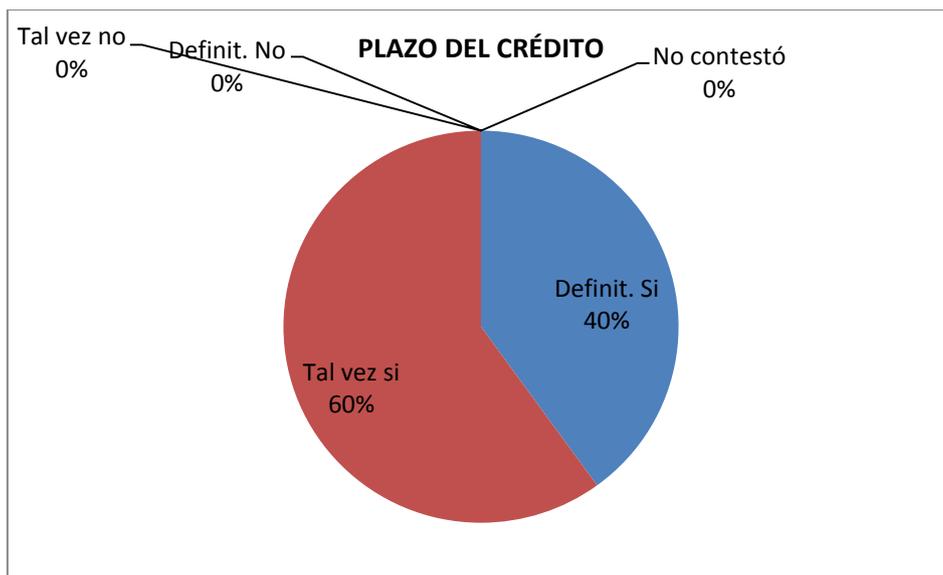


Figura 88. Gráfico circular sobre el plazo de crédito para las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIU G477

Elaborado por: El autor

De la misma manera para tomar la decisión del financiamiento de evalúa en las empresas la cantidad de requisitos que se debe reunir para poder acceder a dicho financiamiento, donde todas las MESE consideran que aquellos requisitos son de mediana accesibilidad lo que muchas veces desmotiva financiarse y prefieren mejor buscar otras opciones. Véase la tabla 53 y las figuras 89 y 90.

Tabla 53. Requisitos de financiamiento para las MESE basado en encuesta

REQUISITOS DE FINANCIAMIENTO						
Código	1	2	3	4	#	Total
Requisitos de financiamiento	Muy accesibles	Mediana Accesible	Poco accesibles	Inaccesibles	No contestó	
Frecuencia	0	5	0	0	0	5
Composición	0%	100%	0%	0%	0%	100%

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIU G477

Elaborado por: El autor

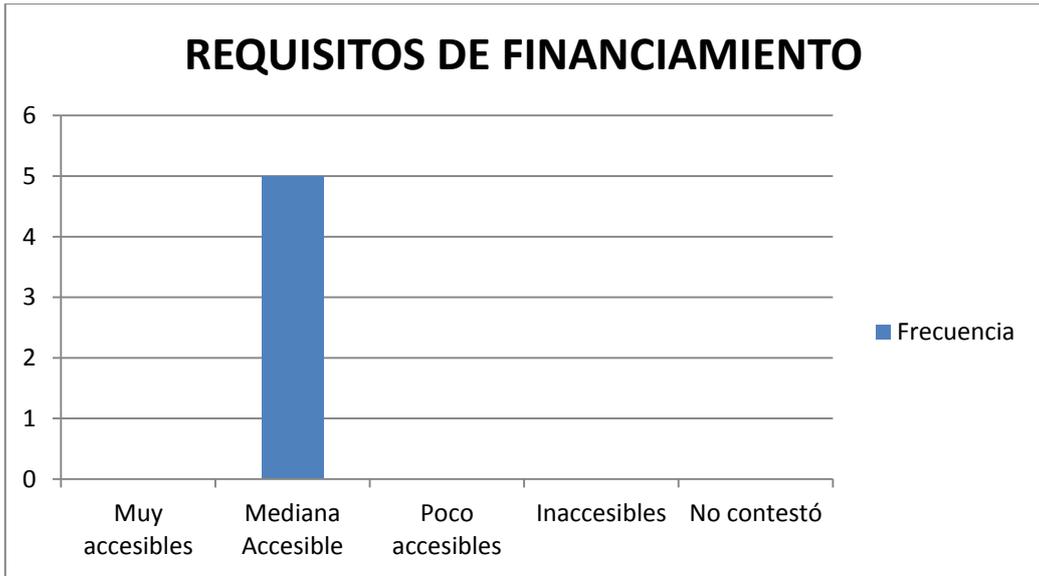


Figura 89. Gráfico de columnas sobre los requisitos de financiamiento para las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIIU G477

Elaborado por: El autor

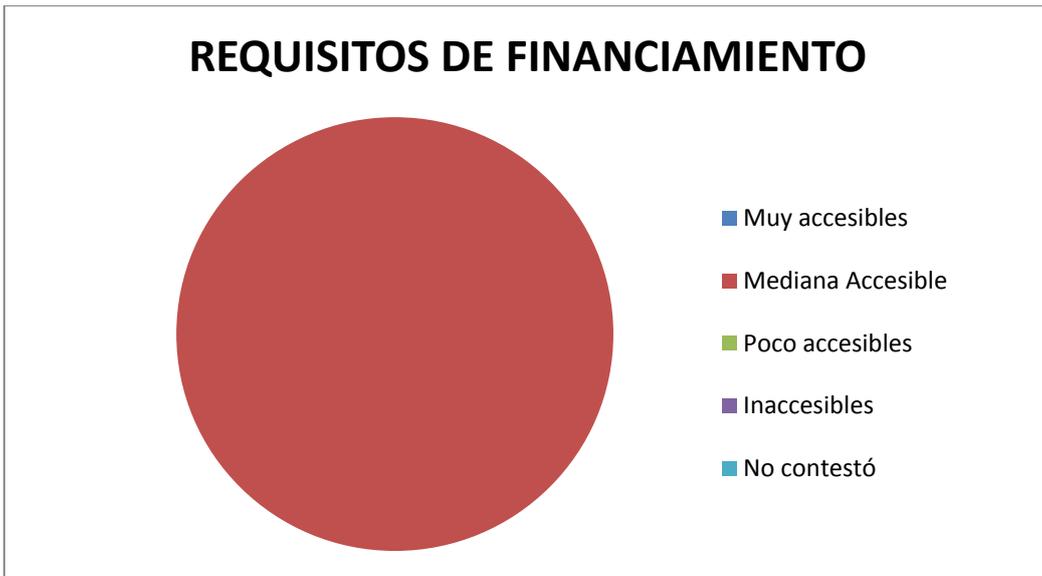


Figura 90. Gráfico circular sobre los requisitos de financiamiento para las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIIU G477

Elaborado por: El autor

Uno más de los factores que se ponen en análisis antes de tomar la decisión de buscar financiamiento es el tiempo de la adjudicación del crédito donde la mayoría de las MESE afirma que dicho tiempo es lento, lo que dificulta la administración y el poder alcanzar los objetivos planteados a través del crédito. Una minoría afirma que el tiempo de adjudicación es rápido pero sería loable llegar a tener una evaluación del tiempo de adjudicación del crédito que sea calificado por todas las MESE como muy

rápido para así solventar las necesidades determinadas y alcanzar una eficiencia y eficacia tanto en las MESE como en el sector crediticio. Véase la tabla 54 y las figuras 91 y 92.

Tabla 54. Tiempo de adjudicación del crédito para las MESE basado en encuesta

TIEMPO DE ADJUDICACIÓN DEL CRÉDITO						
Código	1	2	3	4	#	Total
TIEMPO DE CRÉDITO	Muy rápido	Rápido	Lento	Muy lento	No contestó	
Frecuencia	0	2	3	0	0	5
Composición	0%	40%	60%	0%	0%	100%

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIIU G477

Elaborado por: El autor

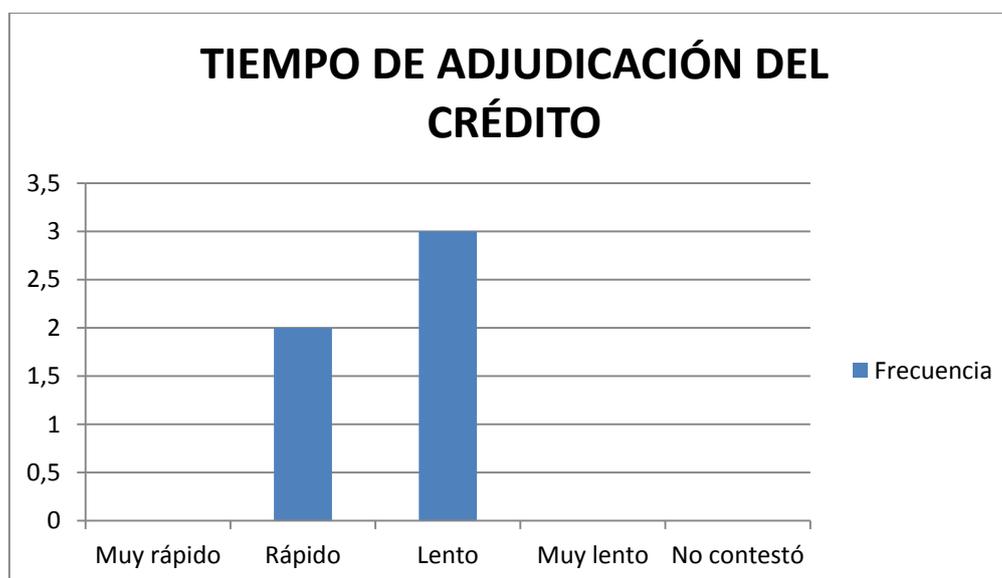


Figura 91. Gráfico de columnas sobre el tiempo de adjudicación del crédito para las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIIU G477

Elaborado por: El autor

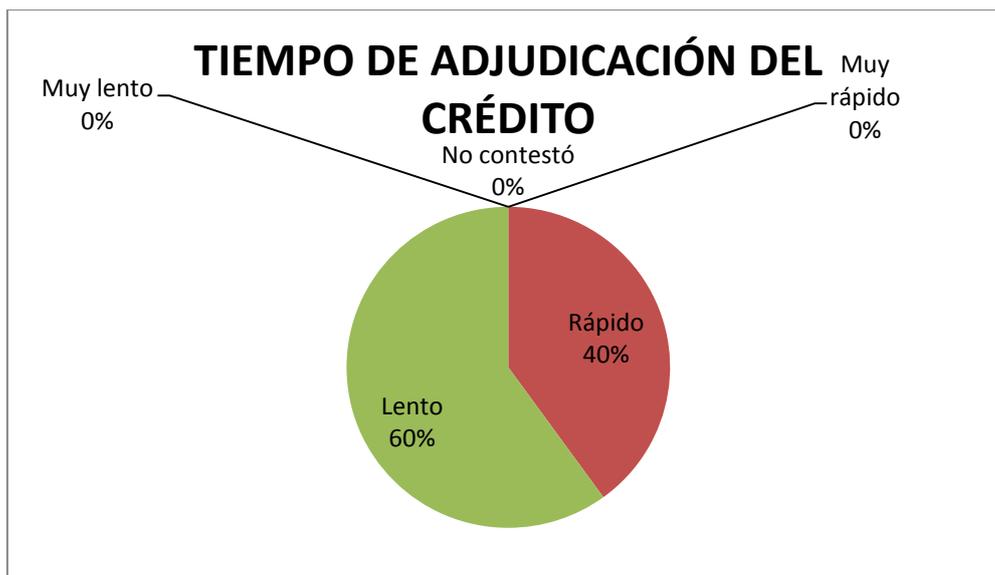


Figura 92. Gráfico circular sobre el tiempo de adjudicación del crédito para las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIIU G477

Elaborado por: El autor

Al momento de tomar la decisión del financiamiento también se debe valorar si el financiamiento de los activos es benéfico, a lo cual dentro del espacio de las MESE eso es positivo y que es coherente con la tabla graficada de la figura 39 que tenemos de las MESE clasificación CIIU y que observamos unas páginas atrás, donde se puede observar que las MESE toman la decisión de financiar parte sus activos como una estrategia que beneficia. Véase ahora la tabla 55 y las figuras 93 y 94 que nos muestran esta decisión de financiamiento.

Tabla 55. Financiamiento de los activos de las MESE basado en encuesta

¿Financiar parte de los activos es benéfico?						
Código	1	2	3	4	#	Total
¿Financiar parte de los activos es benéfico?	Definitiv. Si	Tal vez si	Tal vez no	Definitiv. No	No contestó	
Frecuencia	2	3	0	0	0	5
Composición	40%	60%	0%	0%	0%	100%

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIIU G477

Elaborado por: El autor

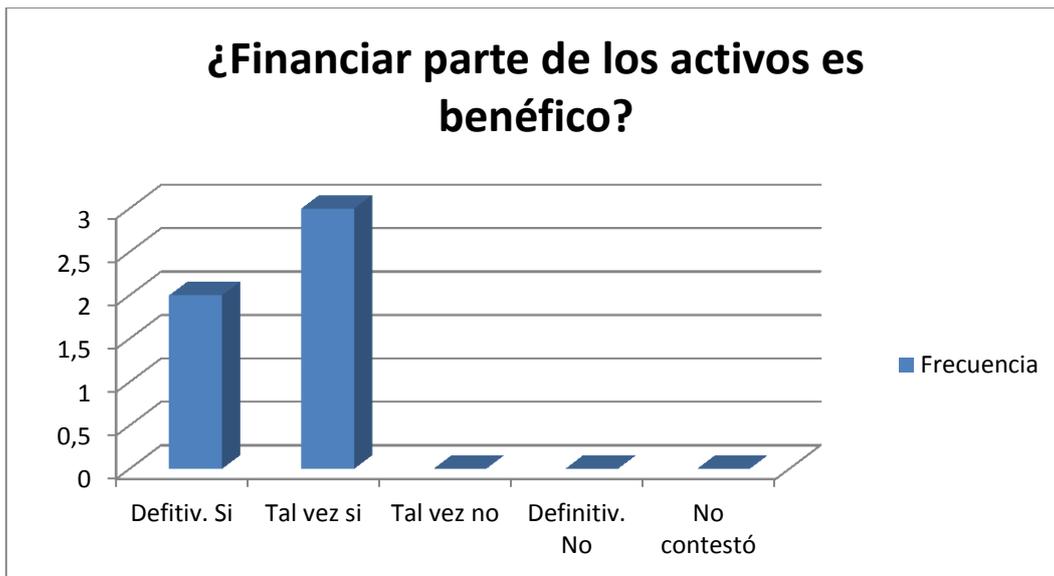


Figura 93. Gráfico de columnas sobre el financiamiento de parte de los activos en las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIU G477

Elaborado por: El autor

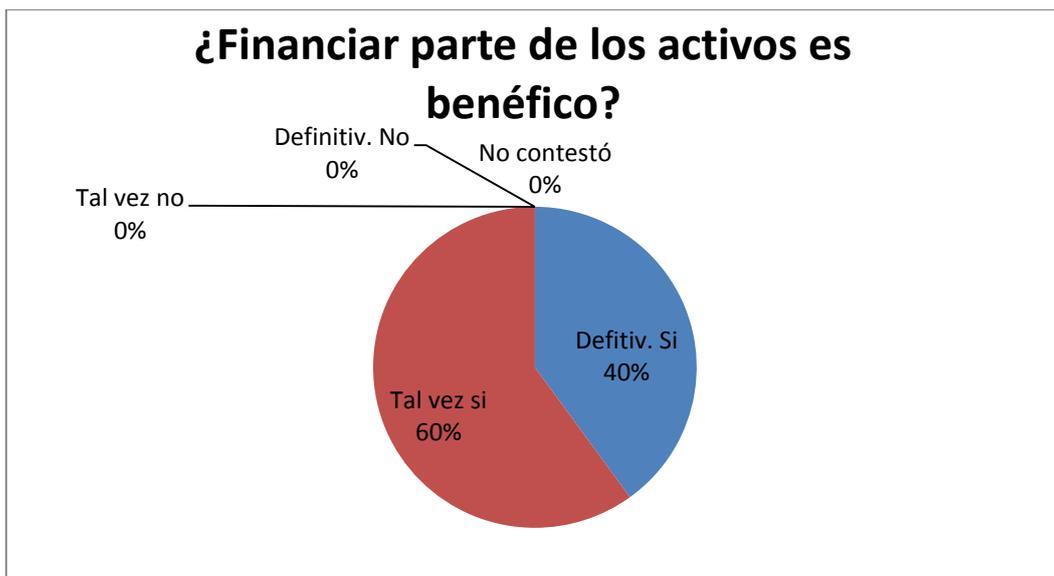


Figura 94. Gráfico circular sobre el financiamiento de parte de los activos en las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIU G477

Elaborado por: El autor

Al momento de valorar una decisión de financiamiento se debe tener en cuenta también aquellas veces en que la empresa toma deuda para un determinado objetivo específico y dado que es una práctica realizada por la mayoría de las MESE como ya lo habíamos dicho antes, sin embargo vale destacar que ahora se lo pone porque está es una decisión que muchas veces salva a la empresa de una caída de la cual no se podría nuevamente levantar. Véase la tabla 56 y las figuras 95 y 96.

Tabla 56. Deuda para objetivo específico de las MESE basado en encuesta

¿Su empresa ha tomado deuda para un objetivo específico?				
Código	1	2	#	Total
¿Su empresa ha tomado deuda para un objetivo específico?	Si	No	No contestó	
Frecuencia	4	1	0	5
Composición	80%	20%	0%	100%

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIIU G477

Elaborado por: El autor

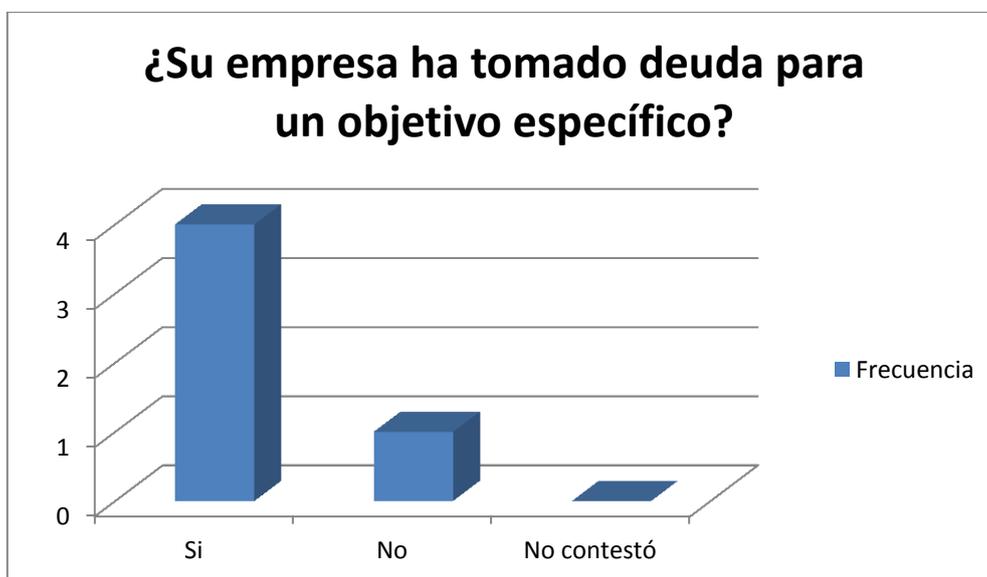


Figura 95. Gráfico de columnas sobre el endeudamiento específico en las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIIU G477

Elaborado por: El autor

¿Su empresa ha tomado deuda para un objetivo específico?

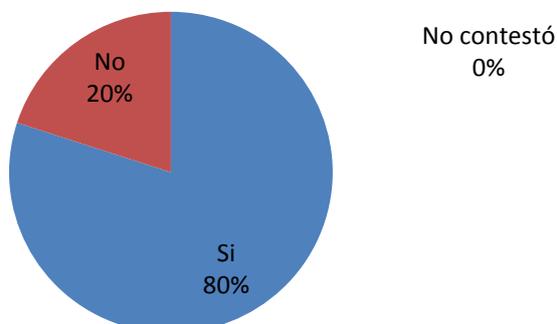


Figura 96. Gráfico circular sobre el endeudamiento específico en las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIU G477

Elaborado por: El autor

Al igual que el financiamiento para un objetivo específico también la frecuencia de deuda es un punto a valorar dentro de las decisiones de la empresa, de lo cual la mayoría afirma que si lo hace pero que no es habitual. Y es obvio porque tampoco es habitual que las MESE se encuentren en dificultades financieras. Véase la tabla 57 y las figuras 97 y 98.

Tabla 57. Frecuencia de endeudamiento en las MESE basado en encuesta

¿Con qué frecuencia su empresa toma deuda?				
Código	1	2	3	Total
¿Con qué frecuencia su empresa toma deuda?	Habitualmente	No habitual	Nunca toma crédito	
Frecuencia	1	3	1	5
Composición	20%	60%	20%	100%

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIU G477

Elaborado por: El autor

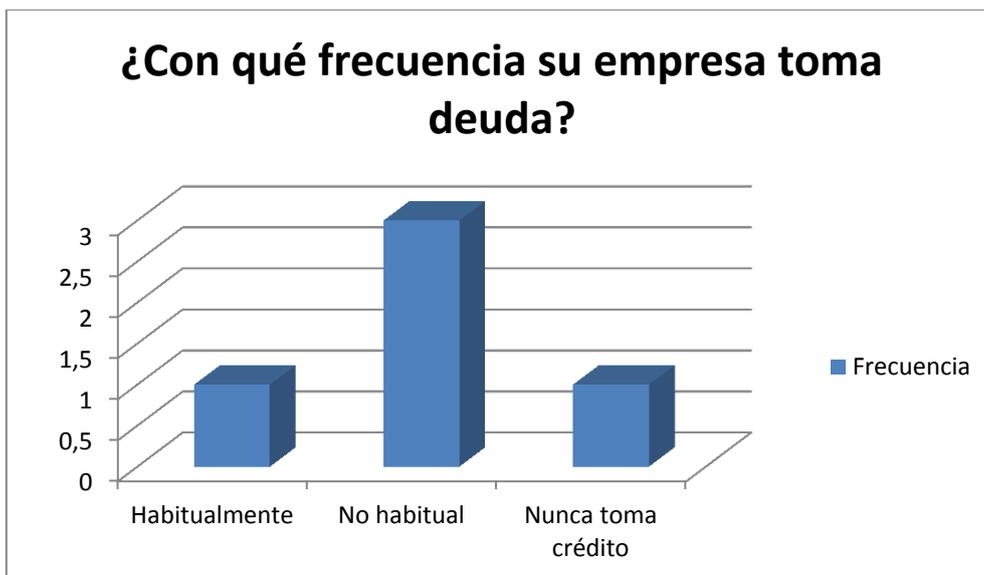


Figura 97. Gráfico de columnas sobre la frecuencia de deuda en las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIU G477

Elaborado por: El autor

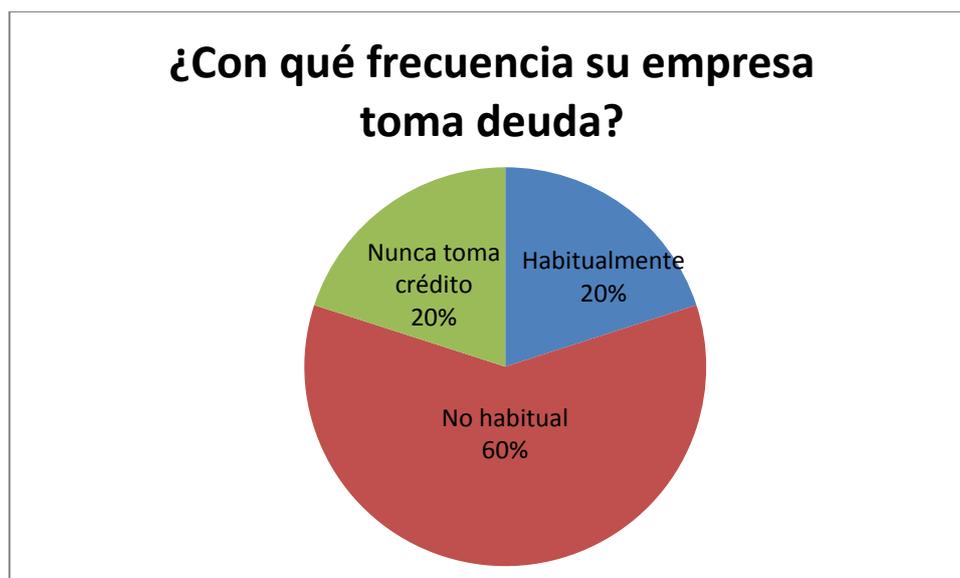


Figura 98. Gráfico circular sobre la frecuencia de deuda en las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIU G477

Elaborado por: El autor

Finalmente se afirma que dentro de las decisiones más importantes que tiene la empresa está el nivel de endeudamiento, a lo cual la mayoría prefiere que el nivel de deuda óptimo es de un máximo del 30%, lo cual dice que las MESE prefieren un bajo riesgo en lo que respecta la propiedad y el manejo de sus empresas. Véase la tabla 58 y las figuras 99 y 100. Se debe considerar que hay una mínima cantidad de MESE que están dispuestas a alcanzar una deuda de hasta el 50% pero no mayor que este nivel.

Tabla 58. Nivel de deuda óptimo de las MESE basado en encuesta

¿Qué nivel de deuda considera óptimo?						
Código	1	2	3	4	#	Total
¿Qué nivel de deuda considera óptimo?	0% a 30%	31% a 40%	41% a 50%	51% a 60%	No contestó	
Frecuencia	4	0	1	0	0	5
Composición	80%	0%	20%	0%	0%	100%

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIU G477

Elaborado por: El autor

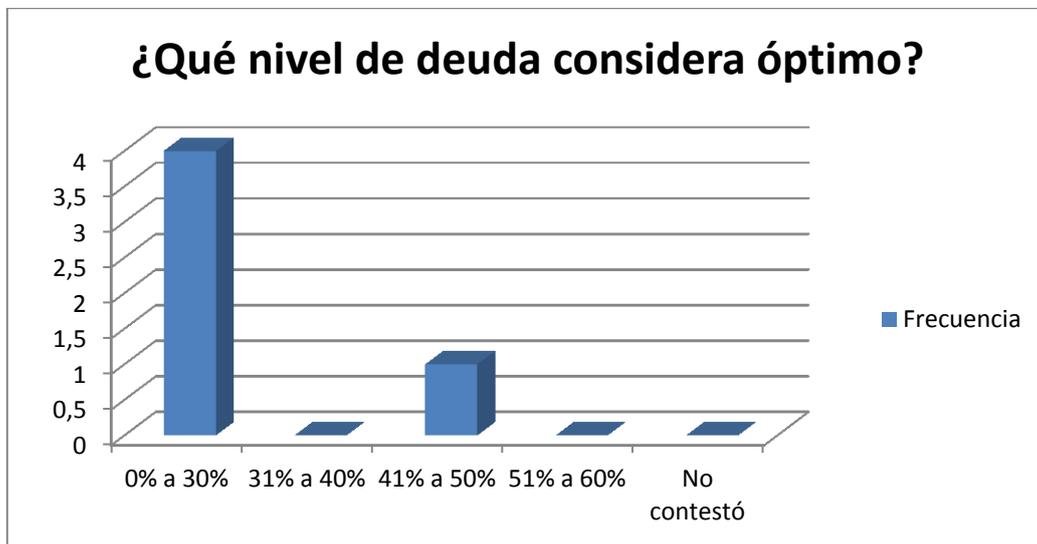


Figura 99. Gráfico de columnas sobre el nivel de deuda óptimo en las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIU G477

Elaborado por: El autor

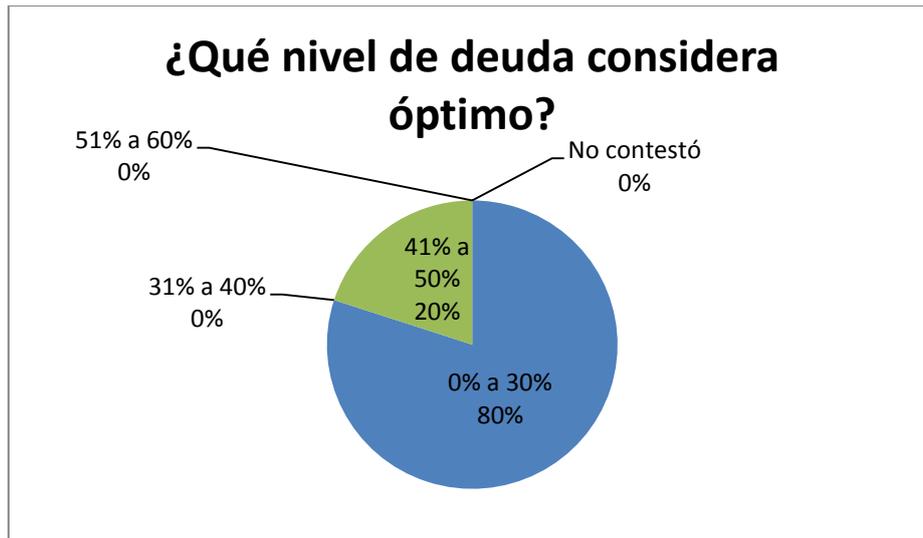


Figura 100. Gráfico de columnas sobre el nivel de deuda óptimo en las MESE

Fuente: Encuesta de las MESE en Ecuador clasificación CIU G477

Elaborado por: El autor

De esto se puede afirmar que la mayoría de las medianas empresas societarias consideran un bajo nivel de endeudamiento como algo óptimo. Esta preferencia deja observar que las pymes procuran un bajo riesgo que puede ser debido a cierto temor de poner en entredicho la propiedad de las empresas. En el caso de ser así se mira también el arraigamiento que tienen los empresarios a sus emprendimientos. Solamente un menor número de empresarios considera subir su nivel de endeudamiento hasta un 50%, pero elevar dicho nivel no es pensable ya que se prefiere evitar demasiados riesgos y seguramente ya no les traería una mejora en la rentabilidad.

CONCLUSIONES

Al finalizar el trabajo de titulación sobre la 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. Sobre empresas de ventas de otros productos en comercios especializados según la clasificación CIU G477, puedo dar las siguientes conclusiones:

- Para poder tener una buena estructura de capital dentro de las MESE se necesita de un fundamento teórico y también empírico. Los principios teóricos dan un marco de referencia para decidir correctamente mientras el fundamento empírico es importante para el fortalecimiento de la empresa a través de la experiencia. En la investigación realizada sobre las MESE se pudo observar una combinación correcta de lo teórico y lo empírico, ya que la mayoría de los administradores tienen una formación universitaria, pero a la vez mantienen un tiempo prudencial de trabajo dentro de la misma empresa, lo que ha permitido un desarrollo de este sector empresarial por el equilibrio de estos fundamentos.
- El poder tener un conocimiento de la estructura de la composición y la evolución geográfica de las MESE ha permitido tener una visión general del entorno empresarial del país por zonas, lo cual muestra una estabilidad económica empresarial ecuatoriana con ciertas variables que responden a eventos históricos temporales. Sin duda la realidad sociopolítica y económica del país ha sido beneficiosa para el desarrollo y fortalecimiento de las MESE.
- Al adentrarse en las MESE basado en la clasificación CIU se revela que el empresario debe ser más metódico y ordenado en su organización empresarial puesto que el sistema nacional obliga a distribuir las empresas de una forma esquemática que favorezca a la toma de decisiones y ubique a la empresa en un lugar concreto dentro de la economía del país.
- El explorar las fuentes de financiamiento y las características del mercado del dinero han permitido tener un conocimiento fundamental para financiar una empresa determinada por distintos motivos. Donde dicho financiamiento para las MESE es de fuentes internas y externas, pero con mayor relevancia hacia las fuentes internas según las circunstancias que se presenten al momento que nace la necesidad.
- Se puede afirmar que no existe relación dependiente entre el tamaño de la empresa y su accesibilidad al crédito, puesto que más allá de que dicha empresa sea grande o pequeña su posibilidad de acceder a un crédito radica en la capacidad administrativa de sus gestores. En todo caso la capacidad del monto del crédito puede relacionarse con el hecho de su tamaño.

- Existe una relación directa positiva entre apalancamiento y rentabilidad en las MESE, puesto que mientras mayor es el apalancamiento también mayor es la rentabilidad. Pero no se debe olvidar el principio económico del punto de equilibrio, ya que existe un punto en que el apalancamiento ya no produce rentabilidad a la misma.
- Según la encuesta levantada y valorando los distintos datos de las MESE se puede afirmar que en el Ecuador existe una aparente facilidad de acceder a los créditos, basados en una estabilidad económica que se ha tenido en los últimos años que ha solidificado el sector crediticio y empresarial. Sin embargo se observa con claridad una inconformidad de las empresas con el sector crediticio más cuando se trata de un financiamiento a través de entidades públicas.
- Dentro del sistema financiero se mira que la accesibilidad a las fuentes crediticias por parte de las pymes se apoya en la banca privada, lo cual deja ver que el incentivo gubernamental que reciben es mínimo, ya sea porque las entidades de gobierno no son prolijas en esta tarea y dificultan los créditos, o también porque los gestores financieros de las pymes no tienen un buen conocimiento de cómo acceder a estos espacios de crédito. En todo caso el basarse en la banca privada implica un riesgo financiero para las pymes ya que no hay un respaldo estatal, sin embargo es la tendencia crediticia de las MESE.
- La correlación entre la estructura de capital y la rentabilidad de las MESE permitió tener un análisis de los indicadores financieros y saber cómo dependen unos indicadores de otros revelando la relación positiva que existe en la mayoría de ellos. Lo que nos ofrece la certeza que mientras exista una mejor estructura de capital se obtendrá una rentabilidad más prometedora.
- El trabajo ha permitido obtener conocimientos concretos como por ejemplo el perfil de los gestores financieros y su formación de tipo formal o universitaria como una fortaleza dentro de las MESE, ello combinado con cierto conocimiento empírico y la apertura a nuevas generaciones de empresarios. Esto permite diagnosticar a la dirigencia de las MESE como una riqueza en talento humano por su conocimiento formal y su conocimiento empírico, lo que ha permitido fortalecer este sector empresarial.
- Se ha observado que las oportunidades que tienen las MESE para el financiamiento son variadas y aunque no hay una total satisfacción con las instituciones financieras, sin embargo se respira un equilibrio económico que permite el fortalecimiento y desarrollo de las empresas.
- El uso de las herramientas financieras de las MESE está relacionado con el perfil profesional que tiene cada uno de los gestores o gerentes de las empresas. Hay un mayor uso cuando existe un mayor conocimiento, aunque en unos casos da la

impresión de que hacen uso de herramientas financieras sin estar conscientes de ello. Eso no desdice el mérito sino que más bien revela que se han familiarizado tanto con algunas herramientas que las perfeccionan en su uso cotidiano.

- Cuando existe un buen conocimiento y un buen uso de las herramientas financieras en las MESE se produce una mejora en los rendimientos de las mismas. Las herramientas financieras se han convertido en un postulado básico o una condición sine qua non para alcanzar un crecimiento y posicionamiento empresarial.
- Existen factores determinantes en la toma de decisiones de las MESE especialmente en lo referente a su financiamiento, ya que las perspectivas de riesgo condiciona la estructura de capital que prefieren, en su mayoría, un bajo endeudamiento.

RECOMENDACIONES

Antes de finalizar el Trabajo de Titulación sobre la Estructura de Capital de las Pymes Ecuatorianas me permito realizar algunas recomendaciones que me parecen importantes:

- Para fortalecer a las MESE sería loable el facilitar cursos de capacitación técnica en principios teóricos y encuentros donde se compartan experiencias administrativas que permitan enriquecer los conocimientos de sus gestores y establecer rutas de acción para un crecimiento socioeconómico.
- La estructura de la composición y la evolución geográfica de las MESE sería un instrumento que se debería manejar dentro de las empresas para que tengan una visión general del entorno empresarial del país por zonas, lo cual ayudaría a realizar un análisis enriquecedor de la empresa y mejoraría la toma de decisiones.
- Se debería hacer un análisis detallado para descubrir las razones por las cuáles las MESE acuden al financiamiento de las entidades privadas y no de las públicas. Con la finalidad de acortar distancias y buscar un mayor respaldo financiero del estado a las MESE.
- Se debe buscar mecanismos para que cambie la lógica crediticia de entregar mayor financiamiento al que puede pagar más, ya que muchas veces son las pequeñas y medianas empresas aquellas que necesitan un fortalecimiento de capital que facilite su crecimiento. Dichos mecanismos deben nacer de parte del estado pero también de los mismos gestores empresariales.
- Se debería acudir de una manera organizada a las distintas instancias de gobierno con la finalidad de presentar las inquietudes empresariales con la finalidad de recibir mayor apoyo de parte del estado, o también el estado debería de establecer diálogos para buscar mecanismos de motivación para las MESE. Cualquiera sea la ruta se debería tener mayor unidad del gobierno con la empresa privada, puesto que la buena relación entre ellos daría como resultado un mayor equilibrio económico y social.
- Se debería establecer capacitaciones en talleres que permitan un mejoramiento en el manejo de las distintas herramientas financieras que fortalezcan el perfil del talento humano de los empresarios ecuatorianos y, por ende, mejorar la administración de las MESE.
- Se debería también capacitar a los administradores en el manejo del riesgo financiero, ya que habíamos observado que en su mayoría prefieren un bajo endeudamiento, pero se debe poner en claro que a mayor riesgo y financiamiento se puede lograr una mayor rentabilidad.

BIBLIOGRAFÍA

- Aching, C. (2005). Matemáticas financieras. Recuperado de <http://www.gestiopolis.com/recursos5/docs/fin/matedine.htm>
- BCE (2013). Información del Banco Central del Ecuador, recuperado de <http://www.bce.fin.ec>
- BNF, (2014). Tasas del Bancos Central. Recuperado de https://www.bnf.fin.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=53%3Aatasas-del-banco-central&catid=20%3Atransparencia-de-informacion&Itemid=90&lang=es
- Córdova, C. (2012). Diccionario de ecuatorianismos. Recuperado de <http://www.abordo.com.ec/abordo/pdfTemas/204.pdf>
- El Telégrafo (2012). El desempeño económico en dolarización. Recuperado de <http://www.telegrafo.com.ec/economia/masqmenos/item/el-desempeno-economico-en-dolarizacion.html>
- Garayoa, P. (2013). Gestión Financiera. Madrid: Editorial Macmillan Iberia.
- Gitman L. (2012). Principios de administración financiera. México, México: Editorial Pearson recuperado de <http://es.slideshare.net/LMKTALDO/principios-de-administracin-financiera-12a-edicin-lawrence-j-gitman>
- Gómez R. (2013). Evolución científica y metodológica de la economía, Enciclopedia virtual Eumed.net. Recuperado de <http://www.eumed.net/cursecon/libreria/rgl-evol/2.1.htm>
- Hernández J. (2005). Técnicas de análisis financiero. Recuperado de <http://www.gestiopolis.com/tecnicas-de-analisis-financiero-los-indicadores-financieros/>
- Herrero, J. (2012). Administración, Gestión y Comercialización en la Pequeña Empresa. Madrid, España: Editorial Paraninfo.
- INEC, Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2014), CIIU REV. 4.0, recuperado de <http://www.inec.gob.ec/estadisticas/SIN/metodologias/CIIU%204.0.pdf>
- INEC, Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2014) recuperado de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec>

Laborda, L. y De Zuani, E. (2009). Fundamentos de Gestión Empresarial. Buenos Aires, Argentina: Editorial Valletta.

Longenecker (2011). Administración de pequeñas empresas, recuperado de <http://www.fiuxy.com/ebooks-gratis/3214041-descargar-gratis-administracion-de-pequenas-empresas-longenecker>

Martín, J. y Trujillo A. (2004). Manual de mercados financieros. Madrid, España: Editorial Paraninfo recuperado de http://books.google.com.ec/books?id=xj2D1keKnZMC&printsec=frontcover&hl=es&source=gbg_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false

Ministerio de Industrias y productividad (2014). "MIPRO" disponible en: <http://www.industrias.gob.ec>

Revista EKOS (2013). Pymes: Emprendimiento, Innovación, Crecimiento. Ecuador recuperado de <http://www.ekosnegocios.com/revista/pdf/234.pdf>

Rodríguez, C. (2009). Diccionario de Economía. Recuperado de <http://www.eumed.net/diccionario/definicion.php?dic=4&def=729>

www.ecuadorencifras.gob.ec , Directorio de empresas y establecimiento. Recuperado de <http://aplicaciones2.ecuadorencifras.gob.ec/dashboard2/img/notasmetodo2012.pdf>

Ruiz G. (2008). Gestión Financiera. Madrid: Editorial Paraninfo.

Villarreal A. (2013). La importancia de las herramientas financieras. Recuperado de <http://www.gestiopolis.com/la-importancia-de-las-herramientas-financieras/>

Weston, F. (1993). Fundamentos de Administración Financiera, México: Editorial Mc. Graw Hill.

Weston y Brigham, Fundamentos de Administración Financiera. Recuperado de <http://es.scribd.com/doc/126136620/Fundamentos-de-Administracion-Financiera-10ma-Edicion-Tomo-I-Weston#scribd>