



**UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE
LOJA**

La Universidad Católica de Loja

ÁREA ADMINISTRATIVA

TÍTULO DE INGENIERO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Estructura de capital de las PYMES Ecuatorianas: Variación de la rentabilidad en función de las fuentes de financiamiento, casos de las Medianas Empresas Societarias del Ecuador (MESE). Clasificación CIU G4641: Venta al por mayor de textiles, prendas de vestir y calzado, período 2000 a 2012.

TRABAJO DE TITULACIÓN.

AUTORA: Jaramillo García, Amparito Elizabeth

DIRECTORA: Espejo Jaramillo, Lupe Beatriz, Mgs

CENTRO UNIVERSITARIO ZUMBA

2016

APROBACIÓN DE LA DIRECTORA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Doctora.

Lupe Beatriz Espejo Jaramillo

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). Clasificación CIIU G4641: Venta al por mayor de textiles, prendas de vestir y calzado, período 2000 a 2012, realizado por Jaramillo García, Amparito Elizabeth, ha sido orientado y revisado durante su ejecución, por cuanto se aprueba la presentación del mismo.

Loja, 29 de febrero de 2016

f).....

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS

Yo, Jaramillo García, Amparito Elizabeth declaro ser autora 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) Clasificación CIU G4641: Venta al por mayor de textiles, prendas de vestir y calzado, período 2000 a 2012., de la titulación en Administración de Empresas, siendo Lupe Beatriz, Espejo Jaramillo, Directora del presente trabajo; y eximo expresamente a la Universidad Técnica Particular de Loja y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales. Además certifico que las ideas, conceptos, procedimientos y resultados vertidos en el presente trabajo investigativo, son de mi exclusiva responsabilidad.

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

f).....

Jaramillo García Amparito Elizabeth

C.I. 1104267115

DEDICATORIA

La presente tesis se la dedico con todo amor y cariño a mis queridos padres Agenor e Irene, quienes en forma sacrificada y desinteresada me han apoyado para culminar con éxito este significativo proyecto, el que me servirá como un aporte en mi vida profesional.

A mi esposo Luis Armijos, a mis hermanos Bélgica, Jaime, Julio, Elvio y Over, gracias por el apoyo y comprensión que me brindaron, son parte de mi vida y la inspiración que me impulsa para seguir luchando.

Amparito Elizabeth Jaramillo García

AGRADECIMIENTO

A Dios, que con cada paso dado por mí, me ha sabido guiar firmemente en esta travesía para culminar con éxito una meta más en mi vida.

A mis queridos padres Agenor e Irene, que siempre han confiado en mí entregándome todo su amor y cariño, durante todo mi arduo camino durante mi carrera.

A mi esposo Luis, mis hermanos Bélgica, Jaime, Julio, Elvio y Over, quienes con su aura tan especial me han sabido dar un motivo de vida.

Dejo constancia de mi sincera gratitud a las Autoridades de la Modalidad de Estudios a Distancia de la Universidad Técnica Particular de Loja, de manera especial a la Mgs. Lupe Espejo, por su guía, apoyo y orientación en el trayecto y culminación de este proyecto investigativo.

Amparito Elizabeth Jaramillo García

ÍNDICE DE CONTENIDOS

CARÁTULA.....	i
CERTIFICACIÓN.....	ii
DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS.....	iii
DEDICATORIA.....	iv
AGRADECIMIENTO.....	v
ÍNDICE DE CONTENIDOS.....	vi
RESUMEN EJECUTIVO.....	1
ABSTRACT.....	2
INTRODUCCIÓN.....	3
CAPÍTULO I ENTORNO DE LAS MEDIANAS EMPRESAS SOCIETARIAS DEL ECUADOR.	
1. Entorno de las medianas empresas societarias del Ecuador.....	5
1.1. Estructura de la composición de empresas societarias en Ecuador.....	5
1.1.1. Las empresas societarias en Ecuador.....	6
1.1.1.1. Clasificación de las medianas empresas societarias.....	8
1.1.2. Evolución geográfica de las MESE.....	12
1.1.3. Caracterización de las MESE basado en la clasificación CIU.....	13
1.2. Fuentes de financiamiento de las Medianas Empresas Societarias del Ecuador.....	15
1.2.1. Clasificación de las fuentes de financiamiento.....	16
1.2.1.1. Financiamiento interno.....	16
1.2.1.2. Financiamiento externo.....	16
1.2.2. Características del mercado de dinero.....	18
1.2.2.1. Tipos de préstamos, plazos, tasas, etc.....	18
CAPÍTULO II GENERALIDADES DE LA ESTRUCTURA DE CAPITAL DE LAS MESE	
2. Generalidades de la estructura de capital de las MESE.....	22
2.1. Antecedentes sobre la estructura de capital de las PYMES.....	22
2.1.1. Técnicas financieras para evaluar la estructura de capital y la rentabilidad de las empresas	22
2.1.2. Análisis de indicadores financieros de solvencia y rentabilidad de las MESE...	23
2.1.3. Análisis de rentabilidad de las MESE derivada de su estructura de capital.....	30
CAPÍTULO III LA GESTIÓN FINANCIERA DE LAS MESE	
3. La gestión financiera de las MESE	36
3.1. Los gestores financieros de las MESE, clasificación CIU G464.....	36

3.1.1. Perfil de los gestores financieros.....	36
3.1.1.1. Análisis descriptivo/interpretativo de los resultados de las encuestas.....	36
3.1.2. Formación empírica de los gestores financieros de las MESE.....	39
3.1.2.1. Análisis de las preguntas de la encuesta	39
3.2. El financiamiento de las MESE.....	44
3.2.1. Las fuentes de financiamiento.....	44
3.2.1.1. Análisis descriptivo/interpretativo de las fuentes de financiamiento interno y externo.....	44
3.2.2. El uso del financiamiento	53
3.2.2.1. Análisis descriptivo/interpretativo de los usos de financiamiento interno y externo.....	53
3.3. Las herramientas financieras que utilizan las MESE.....	61
3.3.1. Utilidad de las herramientas financieras.....	61
3.3.2. Herramientas financieras utilizadas en la gestión financiera.....	62
3.3.2.1. Análisis descriptivo/interpretativo de los resultados de la encuesta.....	62
3.4. Factores determinantes en la decisión de financiamiento de las MESE.....	66
3.4.1. Análisis descriptivo/interpretativo de los resultados de la encuesta.....	66
CONCLUSIONES.....	71
RECOMENDACIONES.....	72
BIBLIOGRAFIA.....	73
ANEXOS.....	74

RESUMEN

La presente investigación se enfoca a dar una visión general sobre la estructura de capital de las PYMES y los factores que influyen en las decisiones de financiamiento, rentabilidad y crecimiento de las empresas del sector estudiado clasificación CIIU G464: Venta al por mayor de textiles, prendas de vestir y calzado.

Del estudio realizado se determina que los gestores financieros de las empresas estudiadas no utilizan todas las herramientas financieras existentes debido a la falta de capacitación, siendo una de las partes centrales a desarrollar, preparar adecuadamente a funcionarios y empleados de las empresas con el objeto de lograr crecimiento y rentabilidad adecuados.

PALABRAS CLAVE: capital, estructura de capital, herramientas financieras, rentabilidad, endeudamiento, financiamiento, gestores financieros.

ABSTRACT

This research focuses on giving an overview of the capital structure of PYMES and the factors that influence funding decisions, profitability and growth of companies in the sector studied CIU G4641: Wholesale of textiles, clothing and footwear.

The study determined that the financial managers of the companies surveyed do not use all available financial tools due to the lack of training is one of the central parts to develop properly prepare officers and employees of the companies in order to achieve growth and adequate profitability.

KEYWORDS: equity, capital structure, financial tools, profitability, debt financing, financial managers.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo permite conocer la estructura de capital de las medianas empresas societarias en el Ecuador, conocer las fuentes preferidas de financiamiento, como incide en la rentabilidad de las mismas, los obstáculos impuestos por las instituciones financieras para desembolsar los préstamos. La estructura de la investigación es la siguiente:

En el capítulo I, se analiza el entorno de las medianas empresas societarias del Ecuador, se señala la clasificación de las empresas y su ubicación geográfica, así como las fuentes de financiamiento.

En el capítulo II, se revisa la estructura de capital de las medianas empresas societarias en el Ecuador, se hace un estudio sobre la evolución de los indicadores financieros en el período estudiado, estableciendo análisis comparativos y la correlación existente entre los indicadores.

En el capítulo III, se analiza las empresas clasificación CIIU G4641, empresas que se dedican a la venta al por mayor de textiles, hilos y prendas deportivas, estableciendo los problemas y ventajas existentes para mantenerse en el mercado; uso de financiamiento externo y los problemas derivados de los requisitos establecidos para el desembolso de los préstamos.

Luego se continua con las conclusiones derivadas de la investigación, de la que se desprende que en el país hay 704.556 empresas de las cuales 89% son microempresas; mientras que el segmento estudiado integran 11.797 empresas, esto significa el 1,67%; siendo de este segmento el 71.14% medianas empresas con personería jurídica.

El otro componente de la investigación son las recomendaciones, que concretando se traduce en que las empresas consideren la formación permanente del personal, que el estado prevea la posibilidad de brindar beneficios impositivos para propiciar la generación de mayor tasa ocupacional.

Por último consta de la bibliografía, la misma que incluye los textos que sirvieron como fuente del marco teórico, así mismo los enlaces de la web que proporcionaron la fuente de datos estadísticos para determinar las clasificaciones y características del sector estudiado.

CAPÍTULO I
ENTORNO DE LAS MEDIANAS EMPRESAS SOCIETARIAS DEL ECUADOR

Son innumerables los expertos que han emitido conceptos respecto de lo que es una empresa, todos en su gran mayoría coinciden en que se trata de la unión de varios elementos: humanos, materiales, tecnológicos, financieros y otros más con la finalidad de producir bienes o servicios y obtener beneficios. Si se trata de una empresa societaria nada más se debe agregar a la definición antes mencionada, la conformación o formalización jurídica enmarcada en un instrumento legal, en el caso ecuatoriano la Ley de Compañías y de plano supervisadas por el ente superior que es la Superintendencia de Compañías.

En Ecuador existe una multivariada clasificación de las empresas societarias así por citar: considerando un indicador general en pública y privada; de acuerdo al objetivo, con fines de lucro y sin fines de lucro; considerando el tamaño en grandes, medianas, pequeñas y microempresas, esta última clasificación de acuerdo al volumen de ventas y cantidad de trabajadores; y, en consideración al sector económico de acuerdo al CIU.

En base a la codificación jurídica la Ley de Compañías en el Artículo 2, establece la existencia de: sociedad colectiva, comandita, de responsabilidad limitada, anónima y de economía mixta; además reconociendo la compañía accidental o cuentas en participación.

Las diferencias se especifican en el análisis de cada una de ellas, fundamentándose en el número de socios, estructura de capital, reservas y tratamientos respecto de la supervisión y liquidación.

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

El Instituto de Estadísticas y Censos, para determinar el tamaño de las empresas societarias del Ecuador, considera dos indicadores: el volumen de ventas anuales y el número de personal ocupado; clasificando entre las categorías señaladas en el cuadro 1:

Cuadro 1. Clasificación de las empresas.

Clasificación de las empresas	Volumen de ventas anuales	Personal ocupado
Microempresa	Menor a 100.000	1 a 9
Pequeña empresa	De 100.001 a 1.000.000	10 a 49
Mediana empresa A	De 1.000.001 a 2.000.000	50 a 99
Mediana empresa B	De 2.000.001 a 5.000.000	100 a 199
Grande empresa	De 5.000.001 en adelante	200 en adelante

Fuente: Clasificación de la Comunidad Andina de Naciones
Elaboración: Autora

1.1.1. Las empresas societarias en Ecuador.

Cuadro 2. Empresas por provincia.

VARIABLE	PERSONAS NATURALES	SOCIEDADES	TOTAL
PROVINCIA			
Azuay	33.190	4.116	37.306
Bolívar	10.173	308	10.481
Cañar	12.045	620	12.665
Carchi	7.752	432	8.184
Chimborazo	24.007	1.036	25.043
Cotopaxi	20.531	877	21.408
El Oro	33.194	2.376	35.570
Esmeraldas	17.052	962	18.014
Galápagos	1.939	285	2.224
Guayas	111.055	24.310	135.365
Imbabura	19.303	1.204	20.507
Loja	23.699	1.524	25.223
Los Ríos	30.033	1.053	31.086
Manabí	65.116	3.111	68.227
Morona Santiago	6.156	440	6.596
Napo	5.512	329	5.841
Orellana	6.299	437	6.736
Pastaza	5.885	341	6.226
Pichincha	125.054	26.617	151.671
Santa Elena	10.399	744	11.143
Santo Domingo	14.661	970	15.631
Sucumbíos	7.451	733	8.184
Tungurahua	31.679	1.861	33.540
Zamora Chinchipe	7.304	379	7.683
Zona-no-delimitada	1	1	2
ECUADOR	629.490	75.066	704.556
PORCENTAJE	89,35	10,65	100,00

Fuente: INEC – Ecuador en cifras

Elaboración: Autora

En el Ecuador el 89,35% de las empresas son personas naturales; mientras que el 10,65% se han constituido como sociedades; tanto las empresas personales como las sociedades

se encuentran en todas las ciudades del país, con una mayor concentración en los polos administrativos y económicos, esto es Pichincha y Guayas, entre las dos provincias alcanzan un 68% del total de empresas societarias del Ecuador como puede verse en el cuadro 2.

Cuadro 3. Tamaño de empresa por provincia.

VARIABLE				MEDIANA	
PROVINCIA	MICRO EMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA	MEDIANA EMPRESA	EMPRESA B	GRANDE EMPRESA
Azuay	33.075	3.409	382	280	160
Bolívar	10.144	287	26	14	10
Cañar	11.963	579	76	28	19
Carchi	7.529	552	42	46	15
Chimborazo	23.696	1.137	111	73	26
Cotopaxi	19.951	1.198	139	84	36
El oro	31.889	3.019	339	221	102
Esmeraldas	16.631	1.154	118	71	40
Galápagos	1.946	228	24	19	7
Guayas	116.807	14.066	1.992	1.357	1.143
Imbabura	18.781	1.487	122	74	43
Loja	23.574	1.356	140	107	46
Los Ríos	29.147	1.542	201	120	76
Manabí	64.319	3.194	360	209	147
Morona Santiago	6.206	321	37	25	7
Napo	5.496	287	34	17	7
Orellana	6.136	504	48	28	20
Pastaza	5.878	293	31	15	9
Pichincha	128.421	17.929	2.238	1.638	1.445
Santa Elena	10.464	541	64	52	22
Santo Domingo	13.862	1.482	131	105	51
Sucumbíos	7.439	620	65	41	19
Tungurahua	30.721	2.313	247	164	95
Zamora Chinchipe	7.355	274	23	18	13
Zona-no- delimitada				1	1
ECUADOR	631.430	57.772	6.990	4.807	3.559

Fuente: INEC – Ecuador en cifras
Elaboración: Autora

En el cuadro 3 se detalla las empresas por tamaño y por provincia, se puede observar y se ratifica lo citado anteriormente, que la mayor concentración de las empresas es en Pichincha y Guayas, y específicamente la mediana empresa B, que se refiere a las que no persiguen fines de lucro, alcanzando el 1% del total de empresas.

1.1.1.1. Clasificación de las medianas empresas societarias.

El país moviliza su economía en función de la generación de ideas empresariales, sean grandes, medianas, pequeñas y microempresas; uno de los sectores que moviliza ingentes capitales en sus actividades son sin duda las pequeñas y medianas empresas; esto lo corrobora la Revista EKOS en su publicación PYMES: Contribución clave en la economía, “Las Pymes forman parte del motor de la economía por la generación de efectos directos e indirectos a través de su ejercicio normal de negocio; la formación de empleo y competencia dejan como resultado un aumento de productividad, ingresos y, con ello, un alto beneficio social”

(<http://redatam.inec.gob.ec/cgibin/RpWebEngine.exe/PortalAction?&MODE=MAIN&BASE=DIEE2012&MAIN=WebServerMain.inl>) lo manifestado se demuestra en el análisis realizado por el estudio que soporta la publicación en mención, de la cual en la presente investigación se considerará importante para el cumplimiento del objetivo.

a) Por el número de empresas y tamaño.

Cuadro 4. Empresas por número y tamaño en Ecuador.

Tamaño	Total	%
Microempresa	631.430	89,62
Pequeña empresa	57.772	8,20
Mediana empresa	11.797	1,67
Grande empresa	3.557	0,51
Total	704.556	100%

Fuente: INEC – Ecuador en cifras
Elaboración: Autora

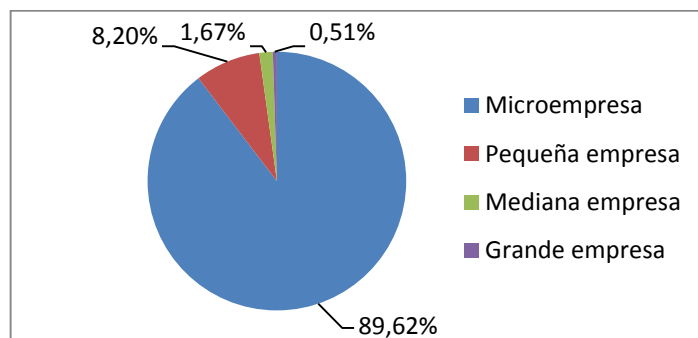


Gráfico 1. Empresas por número y tamaño en Ecuador

Fuente: Cuadro N° 4
Elaboración: Autora

Como se aprecia en el cuadro 4 y gráfico 1, en el país actúan 704.556 empresas, según los registros del Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos (EKOS negocios y la Unidad de Investigación Económica y de Mercado, UIEM, Corporación EKOS). Como se advierte las microempresas constituyen el 89,62%, la pequeña empresa el 8,20%, el segmento al que se enfoca el presente trabajo constituye el 1,67%, mientras que el sector de las grandes empresas corresponde el 0,51%.

b) Empresas por constitución jurídica

Cuadro 5. Medianas empresas por constitución jurídica

Empresas medianas	Cantidad	%
P. Naturales	3405	28,86
P. Jurídicas	8392	71,14
Total	11797	100

Fuente: INEC – Ecuador en cifras
Elaboración: Autora

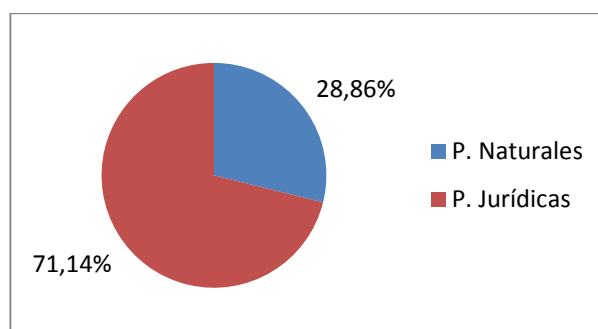


Gráfico 2. Medianas empresas por constitución jurídica

Fuente. Cuadro N° 5.
Elaboración: Autora

Dentro del segmento de medianas empresas se incluyen de carácter jurídico y en calidad de personas naturales; En el cuadro 5, y gráfico 2, se verifica las empresas medianas que no tienen una estructura jurídica, son 3405 equivalente al 28,86% y las que se han constituido como sociedades representan el 71,14%, es necesario señalar que en estas se incluyen tanto sociedades con y sin fines de lucro.

c) Por el sector económico.

La Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU) o en inglés ISIC, cuyas siglas corresponde al título en inglés, International Standard Industrial Classification of All

Economic Activities, incluye la clasificación de las actividades económicas con el objetivo de establecer una codificación unificada a nivel mundial y que posibilite conocer entre otros estándares sobre los niveles de desarrollo, políticas económicas e industriales.

La CIIU determina la siguiente clasificación de las empresas en el Ecuador.

Cuadro 6. Clasificación sociedades por sector económico.

CÓDIGO CIIU
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca
Explotación minas y canteras
Industrias manufactureras
Suministro electricidad, gas, vapor y aire acondicionado
Distribución agua; alcantarillado, desechos y saneamiento
Construcción
Comercio, reparación automotores y motocicletas
Transporte y almacenamiento
Actividades de alojamiento y de servicio de comidas
Información y comunicación
Actividades financieras y de seguros
Actividades inmobiliarias
Actividades profesionales, científicas y técnicas
Actividades de servicios administrativos y de apoyo
Administración pública y defensa, seguridad social
Enseñanza
Actividades de atención a la salud humana y asistencia social
Artes, entretenimiento y recreación
Otras actividades de servicios

Fuente: INEC – Ecuador en cifras

Elaboración: Autora

d) Medianas empresas por participación porcentual.

En el cuadro 7 se puede observar que las empresas según el sector la mayor participación tiene el sector comercio con el 41%, le sigue el sector construcción con el 14%, empresas manufactureras con el 10%, servicios con el 7%, salud con el 5%, luego están intermediación financiera, hospitalidad y minas con el 4%, con el 3% los sectores agropecuario, alimentos y bebidas, y transporte, finalmente con el 2% pesca y elaborados.

Cuadro 7. Participación porcentual por sector.

SECTOR	%
Agropecuario	3
Alimentos y bebidas	3
Comercio	41
Construcción	14
Hospitalidad	4
Intermediación financiera	4
Manufactura	10
Minas y canteras	4
Pesca y elaborados	2
Salud	5
Servicios	7
Transporte	3
Total	100

Fuente: Revista Ekos
Elaboración: Autora

e) Clasificación de las medianas empresas societarias según la participación en ventas.

Cuadro No. 8.- Participación en ventas.

TIPO DE EMPRESA	VENTAS TOTALES (en dólares)	%
Microempresa	\$ 2.155.585,00	3,01
Pequeña empresa	\$ 5.179.025,00	7,23
Mediana empresa	\$ 9.607.315,00	13,42
Grande empresa	\$ 54.657.958,00	76,34
TOTAL	\$ 71.599.883,00	100,00

Fuente: INEC – Ecuador en cifras
Elaboración: Autora

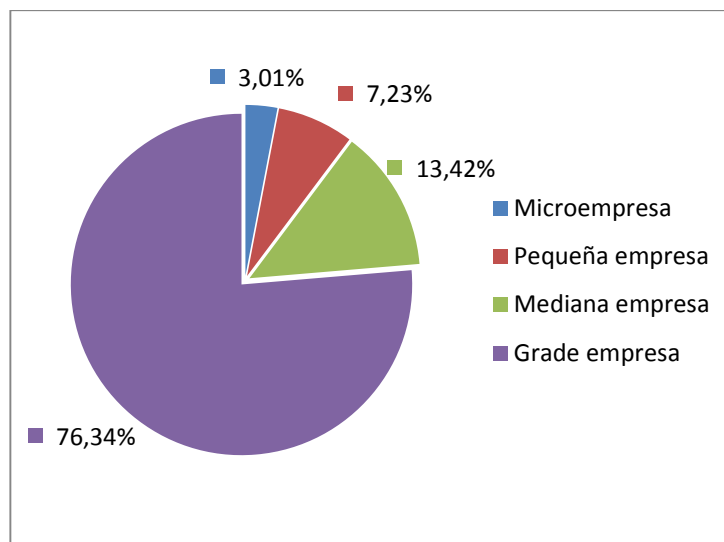


Gráfico No. 3.- Participación en ventas

Fuente: Cuadro N° 8

Elaboración: Autora

Como se puede observar en el cuadro 8, y gráfico 3, la generación mayoritaria de ingresos obtienen las grandes empresas con un 76,34%, las sociedades medianas generan ventas en un 13,42%, las pequeñas 7,23% y las microempresas que son en un número considerable generan ingresos por 3,01%.

1.1.2. Evolución geográfica de las MESE.

De la revisión efectuada a varios estudios y fuentes de información del país, se determina que las medianas empresas societarias, analizando individualmente han mantenido un crecimiento uniforme, en las diferentes regiones y provincias; pero en relación al crecimiento de otros tipos de empresas, es mínimo, es evidente que de los cuadros estadísticos el mayor crecimiento se ha dado en las pequeñas empresas y muy específicamente en las unipersonales. El marco legal para la creación de las sociedades constituía la principal limitante, pero a partir del 20 de mayo de 2014, se publica en el Registro Oficial No. 249, la Ley Orgánica para el fortalecimiento y optimización del sector societario y bursátil, en la misma que se establece el proceso simplificado para la constitución de las compañías, con esto, se cree que se formalizarán las empresas personales en compañías.

1.1.3. Caracterización de las MESE basado en la clasificación CIU.

Cuadro No. 9.- Ubicación de las empresas según la clasificación CIU.

CÓDIGO CIU	Cantidad	%
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	962	8,12
Explotación minas y canteras	79	0,67
Industrias manufactureras	1033	8,71
Suministro electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	18	0,15
Distribución agua; alcantarillado, desechos y saneamiento	28	0,24
Construcción	633	5,34
Comercio, reparación automotores y motocicletas	5333	44,99
Transporte y almacenamiento	472	3,98
Actividades de alojamiento y de servicio de comidas	206	1,74
Información y comunicación	155	1,31
Actividades financieras y de seguros	145	1,22
Actividades inmobiliarias	156	1,32
Actividades profesionales, científicas y técnicas	657	5,54
Actividades de servicios administrativos y de apoyo	335	2,83
Administración pública y defensa, seguridad social	365	3,08
Enseñanza	748	6,31
Actividades de atención a la salud humana y asistencia social	317	2,67
Artes, entretenimiento y recreación	72	0,61
Otras actividades de servicios	140	1,18
Total	11854	100

Fuente: INEC – Ecuador en cifras

Elaboración: Autora

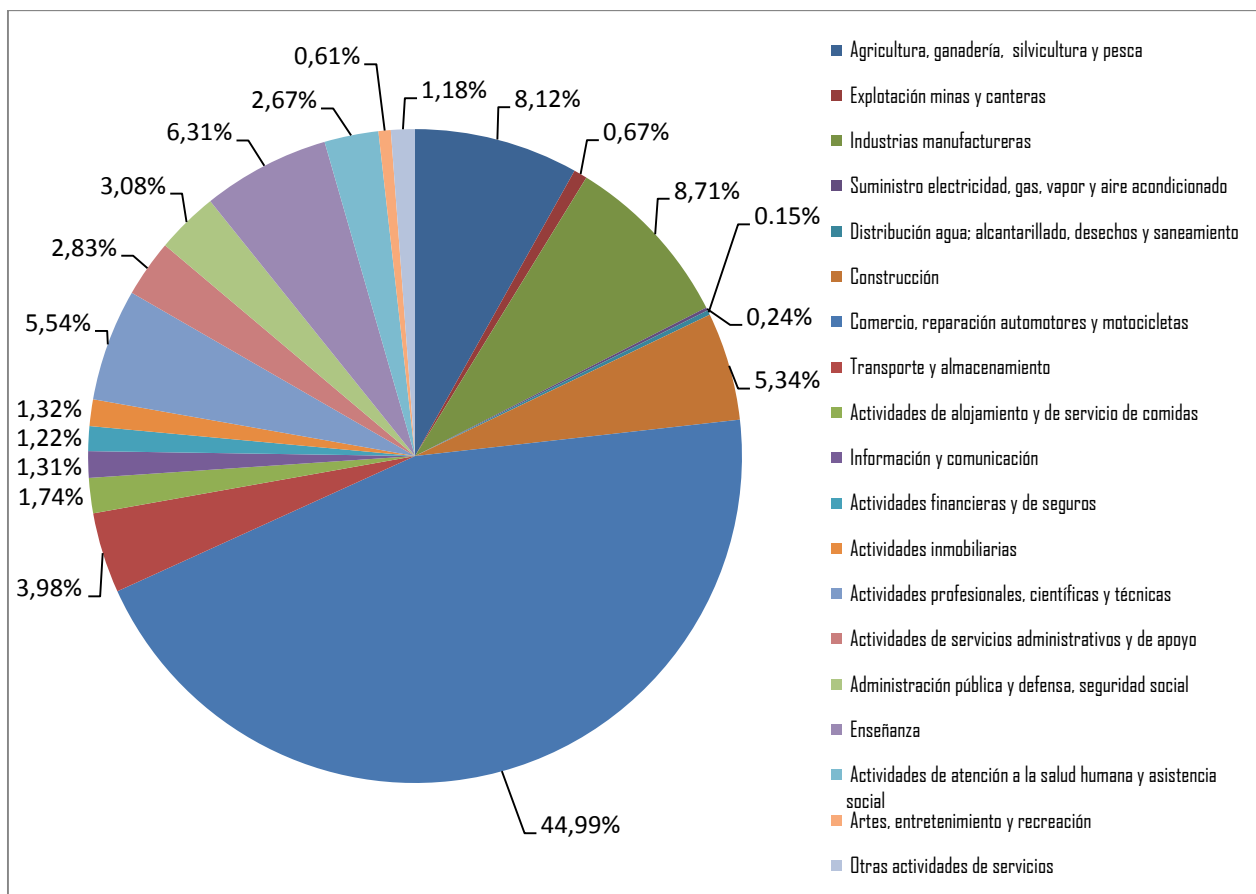


Gráfico N° 4. Sociedades medianas según el CIIU

Fuente: Cuadro N° 9

Elaboración: Autora

Observando el sector económico, al que pertenecen las medianas empresas, se advierte que en su gran mayoría están concentradas en el sector comercial y reparación de automotores y bicicletas con un 44,99%, las industrias manufactureras con el 8,71%, con el 8,12% continúan las que se dedican a la agricultura, ganaderías, silvicultura y pesca; con el 6,31% las empresas que se dedican a la enseñanza; y, con el 5,54% las dedicadas al servicio profesional, científico y técnico; las demás empresas se incluyen en los demás sectores económicos, según el CIIU.

El cuadro 9 y gráfico 4 se demuestra que la mayoría de las medianas empresas se ubican en el sector comercio con el 44,99%, luego industrias manufactureras con el 8,71%; agricultura, ganadería, silvicultura y pesca con el 8,12%, con los porcentajes más relevantes.

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

Pulloquina V. (2013) en el trabajo de tesis “Análisis de la estructura de capital y su incidencia en la rentabilidad de la PYMES en el sector florícola de exportación en el cantón Latacunga en los años 2009 y 2010” señala:

Existen necesidades urgentes en esta área que no están siendo atendidas, como brindar mayor acceso al crédito y diversificar la oferta de productos financieros específicamente orientados a la microempresa.

Las instituciones que se han creado en los últimos años han tenido que ver más con el fomento a las exportaciones, con un marco de referencia general y no específico para la industria y, menos aún, para la pequeña industria. En el ámbito financiero, la Corporación Financiera Nacional (CFN) y el Banco Nacional de Fomento, tuvieron anteriormente líneas específicas para la pequeña industria, pero con la conversión de la CFN en institución de segundo piso, el sector tuvo dificultad de acceder a esos recursos y luego ya no estuvieron disponibles.

En cuanto a las Cámaras de Pequeña Industria, algunas de ellas han generado programas específicos para ofrecer servicios a sus afiliados los cuales son buenas iniciativas, se puede citar el Instituto de Capacitación de la Pequeña Industria en Pichincha; la Cámara de Pequeña Industria de Tungurahua mediante acuerdo con el MICIP en base a recursos del proyecto con el Banco Mundial.

Los programas de desarrollo de micro, pequeñas y medianas empresas establecidos en el país, establecieron el reconocimiento de la importancia de las unidades económicas de menor tamaño en la economía nacional, se apropiaron recursos y se diseñaron servicios de apoyo para estas empresas, se reconoció y valoró el esfuerzo de miles de empresarios que a pesar de sus dificultades en el manejo de aquellas empresas contribuyen positivamente al desarrollo del país.

Entre algunos de los programas tenemos:

Programa de Promoción y Desarrollo: Financiamiento para talleres, diseño de estrategias, capacitación, ruedas de negocios, reuniones comerciales, ferias y exposiciones de PYMES.

Programa de Desarrollo Empresarial: Mejoramiento continuo de calidad y productividad, participación en seminarios internacionales.

El gremio de la Pequeña Industria de Pichincha, propuso al Gobierno del Ecuador las siguientes acciones de promoción para las PYMES.

- Diseñar una estrategia concertada para reactivar la economía.
- Fortalecer la competitividad y productividad mediante la aplicación de medios para facilitar el acceso al crédito, mejorar la calidad de los programas de capacitación de los recursos humanos, impulsar el desarrollo de nuevas tecnologías, y mejorar el marco jurídico.
- Impulsar el incremento y diversificación la oferta exportable.
- Fortalecer a los sectores productivos más vulnerables como son las PYMES.
- Diseñar y aplicar políticas para el financiamiento de la producción de la pequeña industria.

1.2.1. Clasificación de las fuentes de financiamiento.

Las fuentes de financiamiento al que pueden recurrir las medianas empresas es vía financiamiento interno y vía externa.

1.2.1.1. Financiamiento interno.

Las vías de financiamiento interno terminan siendo las más utilizadas y consiste en obtener mayores aportes de capital por parte de los socios o accionistas de las empresas con el objeto de satisfacer sus necesidades de capital.

1.2.1.2. Financiamiento externo.

Por vía externa consiste en obtener financiamiento de fuentes externas especialmente del sector financiero privado o público y que posteriormente debe ser devuelto, incluyendo los intereses pactados.

Una de las condiciones básicas para el correcto desempeño del aparato productivo es que las empresas que lo integran tengan la posibilidad de mantener niveles saludables de

liquidez, que les permitan mantener sus operaciones normales y a la vez generar excedentes que involucren inversión y crecimiento.

En la página <http://www.explored.com.ec/noticias-ecuador/financiamiento-para-pymes-208239.html> se señala:

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

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

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

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

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

Las facturas a plazo que emiten medianas y pequeñas empresas, hacia las empresas grandes, constituyen títulos valores que son negociados en el mercado de valores y adquiridos por inversionistas que, bajo un descuento de la factura que constituye su rentabilidad, son adquiridas y cobradas al fin del período predeterminado de pago.

Así, las pequeñas y medianas empresas obtienen los recursos necesarios para su operación e inversiones, los compradores logran una rentabilidad por su inversión y las empresas grandes siguen manejando su pago a los plazos pactados, sin que esto les represente costo alguno.

1.2.2. Características del mercado de dinero.

Blanchard O. (2012) señala: “El dinero se utiliza para realizar transacciones, no rinde intereses. Existen dos tipos, de dinero: efectivo que son monedas y billetes y los depósitos a la vista, que son los depósitos bancarios contra los que pueden extenderse cheques”.

Las economías modernas se caracterizan por la existencia de muchos tipos de intermediarios financieros, es decir, de instituciones que reciben fondos de los individuos y de las empresas y los utilizan para hacer préstamos a otras personas o empresas; los bancos son uno de los tipos de intermediarios financieros, también las cooperativas de ahorro y crédito, la Corporación Financiera y el Banco Nacional de Fomento.

1.2.2.1. Tipos de préstamos, plazos, tasas, etc.

Pulloquina V. (2013) señala:

El objetivo de las empresas es conseguir financiamiento en forma oportuna a partir de fuentes que se adapten, en este sentido las PYMES tienen escaso acceso al crédito, pues las garantías solicitadas por los bancos son exigentes facilitando a aquellas que dan garantías altas e hipotecarias por lo cual aproximadamente el 50% se encuentran marginadas del crédito bancario, por otra parte este crédito se considera el más caro del mercado financiero, por lo cual se ven obligados a buscar otras fuentes de financiamiento ajenas al sector financiero, entre otras el financiamiento interno es decir el aporte de los socios o accionistas de la empresa.

El tipo de crédito que la empresa necesita se define por la etapa en la que se encuentre el negocio; además del capital, los emprendedores deben dedicar tiempo y esfuerzo a la creación del proyecto.

Capital de riesgo: se ocupa cuando la empresa tiene cierto nivel de desarrollo, pues es un fondo que invierte mayores cantidades. El capital de riesgo es la aportación temporal de recursos de terceros al patrimonio de una empresa para optimizar sus oportunidades de negocio y aumentar su valor, dando además soluciones a los

proyectos de negocio, compartiendo el riesgo y los rendimientos, ya que el inversionista busca una asociación estrecha y de mediano plazo con los accionistas originales.

Financiamientos bancarios: en los que las empresas pueden acudir para capital de trabajo o para tener flujo en la operación diaria del negocio. Lo importante es comparar los productos y apostar por aquél que se adecue mejor a tus necesidades personales, ya que el crédito debe ser un traje a la medida.

Financiamiento de corto plazo:

- Líneas de sobregiro en cuenta corriente.
- Tarjeta de crédito empresa.
- Créditos comerciales.
- Préstamo a exportadores.
- Factoring bancario.

Financiamiento de largo plazo:

- Crédito inversión con garantía.
- Inversión otorgada través de los bancos comerciales.
- Créditos de inversión con recursos de cada banco.
- Créditos hipotecarios de fines generales.
- Operaciones de leasing.

Uno de los intermediarios financieros es la Corporación Financiera Nacional, la misma concede préstamos a personas naturales y jurídicas sin importar la composición de su capital, así como a cooperativas no financieras, asociaciones, fundaciones y corporaciones con personería jurídica financiando activos fijos que corresponde a: obras civiles, maquinaria, equipo, fomento agrícola y semovientes.

Capital de trabajo: Adquisición de materia prima, insumos, materiales directos e indirectos, pago de mano de obra, etc., asistencia técnica.

Financiando hasta el 70% en proyectos nuevos, el 100% en proyectos de ampliación y 60% en proyectos de construcción para la venta.

Los plazos para activos fijos hasta 10 años, para capital de trabajo hasta 3 años y para asistencia técnica hasta 3 años, pudiendo tener período de gracia según el proyecto.

Las tasas de interés para capital de trabajo 10,5% para activos fijos 10,5% hasta 5 años y 11% hasta 10 años

Frente a las tasas de interés de las instituciones financieras que van desde el 14% en adelante

CAPÍTULO II
GENERALIDADES DE LA ESTRUCTURA DE CAPITAL DE LAS MESE

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

Bajo las ópticas ideológica y técnica uno de los objetivos de la administración financiera constituye el financiamiento de las propiedades, planta y equipo del negocio. Al decir propiedades, planta y equipo, se refiere a los activos permanentes, más no a los activos a corto plazo, debido a que éstos se financian con recursos de la misma característica; dentro de estos mediante el crédito con proveedores y líneas de crédito a plazos menores.

Los activos permanentes deben financiarse con recursos obtenidos a largo plazo, de acreedores y con capitales de los socios sean partícipes o accionistas, según sea el caso de la estructura jurídica de la sociedad. Pero el gran problema de la administración financiera es determinar el equilibrio entre las deudas y el capital, de tal forma que de su combinación provea una cualificación o valoración máxima de la empresa.

En tal sentido, a lo largo de la historia de la administración financiera y económica de las empresas se han ido conociendo diferentes corrientes o metodologías para la evaluación de la estructura del capital, varios de ellos que se analizarán en el siguiente apartado.

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

A continuación se describen las metodologías más trascendentales aplicadas para la evaluación de la estructura de capital.

Enfoque del resultado neto (RN)

La idea principal de esta hipótesis se refiere a que mientras aumenta el nivel de endeudamiento de la empresa, las tasas de descuento de los acreedores y de los socios permanecen constantes. Ello significaría que el riesgo de la renta esperada por acreedores y socios no incrementa al aumentar el nivel de endeudamiento.

En conclusión, el incremento de la deuda en sustitución de los fondos propios, incrementará el valor de la empresa en el mercado.

Enfoque del resultado de explotación (RE).

En esta teoría se resalta que la tasa de descuento de los acreedores permanece constante aunque se incremente el nivel de endeudamiento. Por el contrario el rendimiento exigido a los fondos propios aumenta de forma lineal con dicho endeudamiento.

De lo anotado se concluye que en función de esta teoría el costo de capital promedio será constante para cualquier nivel de endeudamiento, aun incrementando la deuda.

Enfoque tradicional.

Este enfoque supone que el financiamiento a través de deuda tiene costo menor que a través de incremento de capital, debido a que los socios asumen un menor riesgo cuando optan por deuda, por consiguiente no exigen mayor rentabilidad.

En conclusión esta teoría postula que si se presenta una estructura de capital óptima, es decir se da una relación deuda – aporte socios que eleva el valor total de mercado de la empresa.

La tesis de Miller y Modigliani.

Estos investigadores demostraron que la política adoptada para la provisión de recursos para el financiamiento es irrelevante para determinar el valor de la empresa; más bien que se genera valor por la capacidad de sus activos para generar la renta.

Concluyendo entonces que las empresas que suman un mismo riesgo económico obtendrán el mismo costo de capital promedio (capital propio-deuda), independientemente de cómo se financien, de manera que la estructura de capital no afecta al valor de mercado de la empresa ni por tanto a la riqueza de los accionistas.

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

Los indicadores financieros son medidas para determinar el grado de eficiencia, eficacia o cumplimiento de objetivos, permiten visualizar la gestión de los recursos en una empresa o grupo organizado, para efectos de la presente investigación entre los principales indicadores se presentan los de solvencia y rentabilidad.

a) Indicadores de solvencia.

Los indicadores de solvencia permiten evaluar el grado de participación de los acreedores y los dueños de la empresa; así mismo, la ventaja o desventaja de mantener deudas para financiamiento; se incluyen los siguientes indicadores.

Apalancamiento.

Este indicador permite determinar el número de unidades monetarias que se han conseguido por cada dólar del patrimonio. Es necesario señalar que la ayuda o apalancamiento sería positivo si la rentabilidad generada del capital invertido, es superior al costo del capital prestado, puesto que el capital propio mejoraría. La ecuación que permite medir el apalancamiento es:

$$APALANCAMIENTO = \frac{\text{ACTIVO TOTAL}}{\text{PATRIMONIO}}$$

Cuadro No. 10.- Evolución del apalancamiento

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

Fuente: Superintendencia de Compañías

Elaboración: Autora

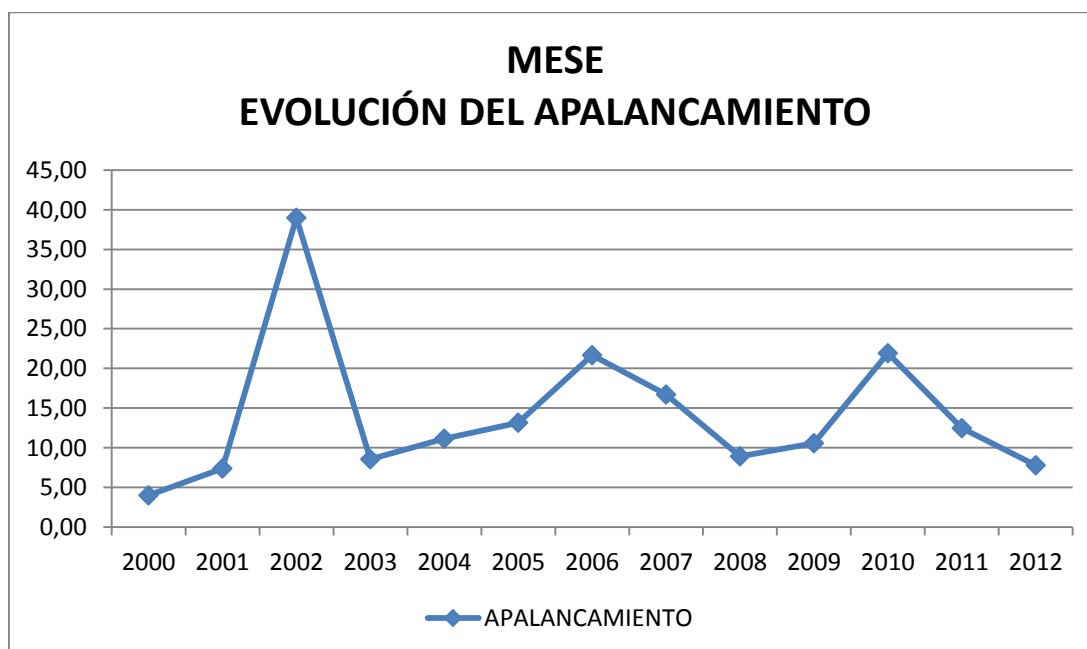


Gráfico N° 5. Evolución del apalancamiento

Fuente: Cuadro N° 10.

Elaboración: Autora

Al observar el cuadro No. 10 y el gráfico N° 5 se advierte un alternabilidad compleja de los indicadores, pero es notorio que en el año 2002, se genera una variación relativamente alta respecto de los demás periodos, que es del 39%, se deduce que las MESE optaron por un endeudamiento agresivo, presumiblemente por los efectos de la dolarización. Los años 2006 y 2010, presentan un indicador del 21,68 y 21,90 respectivamente.

Apalancamiento financiero.

Este indicador permite advertir la conveniencia o desventaja de mantener deudas con terceros, así mismo visualizar de qué forma este endeudamiento aporta a la rentabilidad de las actividades económicas. Se obtiene aplicando la siguiente fórmula:

$$APALANCAMIENTO\ FINANCIERO = \frac{\frac{UAI}{\frac{PATRIMONIO}{UT.\ ANT.\ IMP.\ INT.}}}{ACTIVOS\ TOTALES}$$

Cuadro N° 11. Evolución del apalancamiento financiero

Indicador	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
APALANCAMIENTO FINANCIERO	8,93	2,71	2,26	2,63	3,45	5,88	5,07	11,67	8,03	6,16	10,08	6,08	5,56

Fuente: Superintendencia de Compañías
Elaboración: Autora

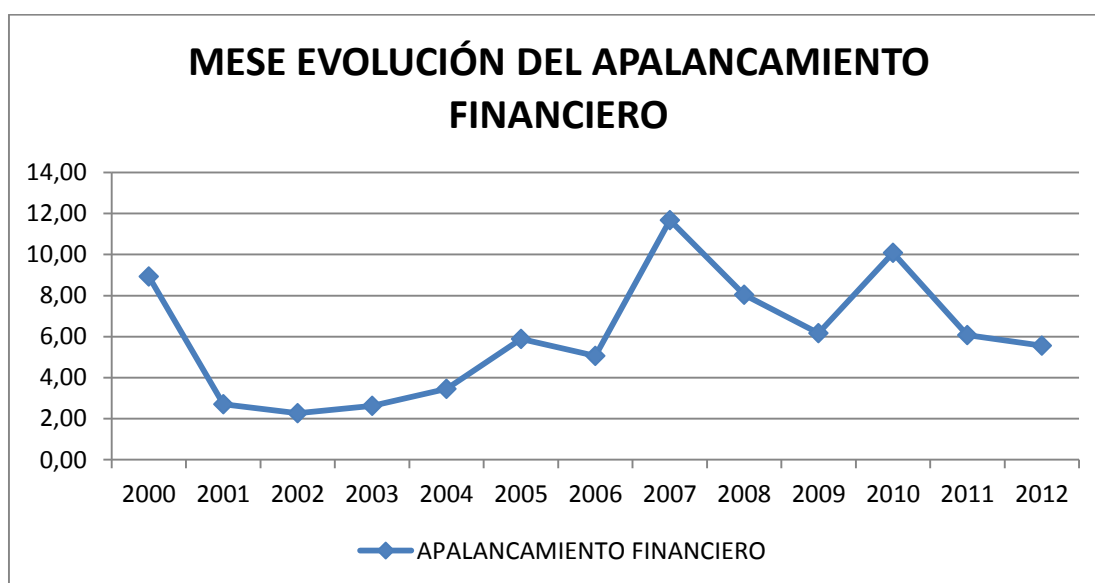


Gráfico N° 6. Evolución del apalancamiento financiero

Fuente: Cuadro N° 11
Elaboración: Autora

Considerando la norma general para este indicador, se deduce que durante los periodos económicos en estudio han sido favorables para financiar los proyectos de las MESE, a través de las deudas, en todos los periodos se obtiene un indicador mayor a 1.

En el cuadro 11 y gráfico 6 se observa que en el 2007 se produjo el movimiento más fuerte probablemente debido a que se empezaron a controlar las tasas de interés, en los siguientes años baja considerablemente debido a la crisis producida en los países desarrollados, luego en el 2010 se produce otro considerable incremento en el indicador.

Endeudamiento del activo.

A través de esta razón se puede determinar el grado de autonomía financiera, es decir en qué nivel la empresa depende de los acreedores o su grado de independencia frente a ellos. Mientras más alto es el indicador menos autonomía posee. Se aplica la siguiente fórmula:

$$ENDEUDAMIENTO\ DEL\ ACTIVO = \frac{PASIVO\ TOTAL}{ACTIVO\ TOTAL}$$

Cuadro N° 12. Evolución del endeudamiento del activo

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

Fuente: Superintendencia de Compañías
Elaboración: Autora

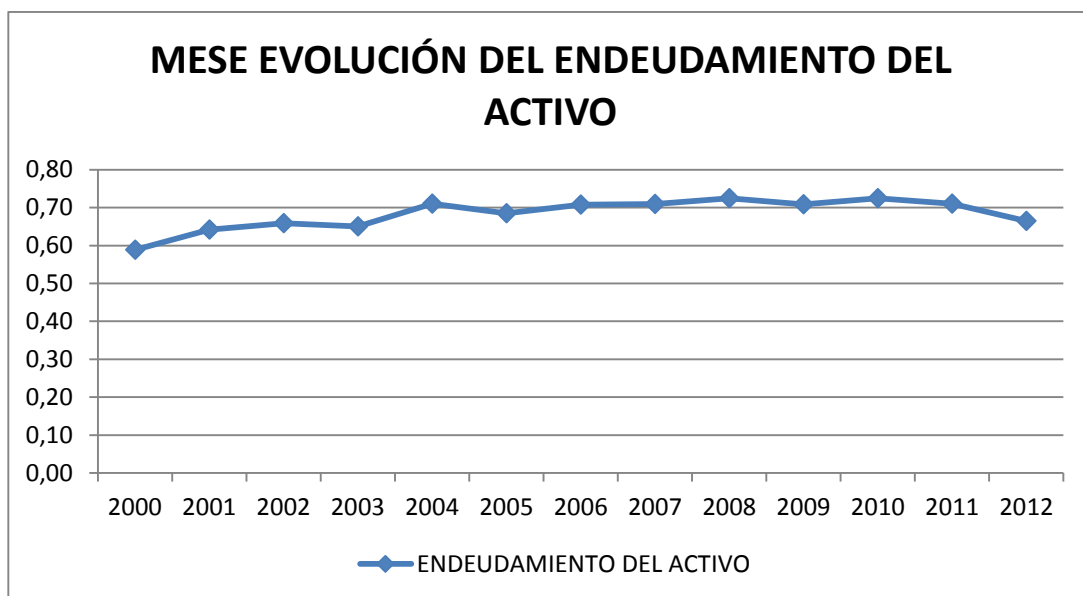


Gráfico N° 7. Evolución del endeudamiento del activo

Fuente: Cuadro N° 12
Elaboración: Autora

En este caso se observa una marcada constancia entre los periodos en comparación, y los índices son relativamente bajos, lo que significa que las MESE han tenido una gran independencia financiera, respecto de los acreedores.

Endeudamiento patrimonial.

Con este indicador se puede medir el nivel de comprometimiento del patrimonio frente a los acreedores; permite además visualizar el origen de los fondos que se utilizan en las operaciones, sean fondos propios o proporcionados por terceros. Se calcula con la siguiente ecuación:

$$ENDEUDAMIENTO PATRIMONIAL = \frac{PASIVO TOTAL}{PATRIMONIO}$$

Cuadro N° 13. Evolución del endeudamiento patrimonial

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

Fuente: Superintendencia de Compañías
Elaboración: Autora

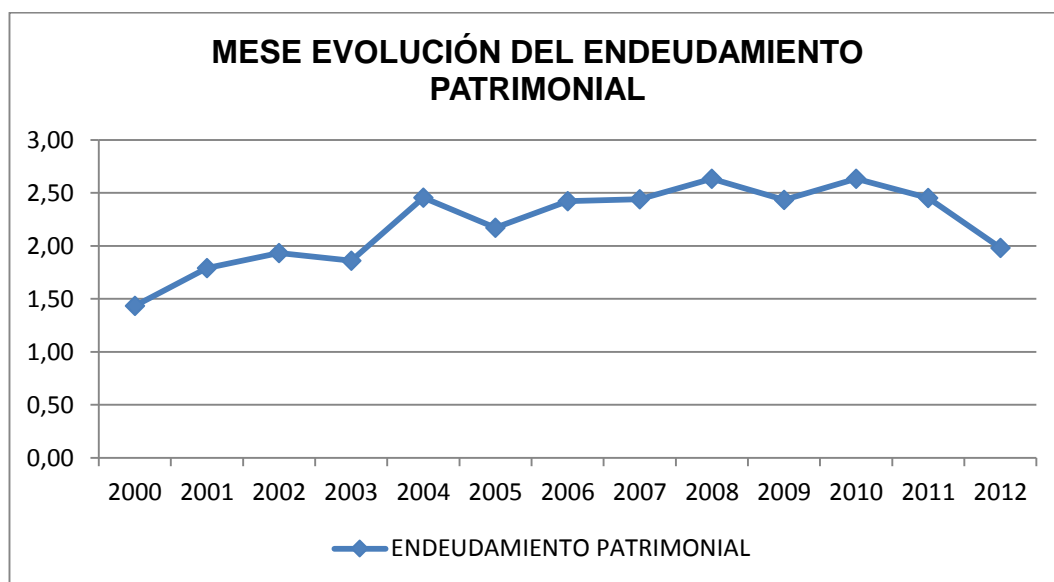


Gráfico N° 8. Evolución del endeudamiento patrimonial

Fuente: Cuadro N° 13
Elaboración: Autora

A través del tiempo se observa una ligera tendencia al crecimiento del endeudamiento, llegando a su punto más alto en el 2010 aunque en los años 2011 y 2012, tienden a la baja en 2,45 y 1,98 respectivamente.

a. Indicadores de rentabilidad.

Denominados también de rendimiento, estos permiten medir la calidad de gestión de los costos y gastos. Al efecto se analizan los indicadores de rentabilidad financiera y rentabilidad de los activos.

Rentabilidad financiera.

Este indicador posibilita medir el rendimiento o beneficio generado de la inversión. Se aplica la ecuación:

$$R. \text{ financiera} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo}} * \frac{\text{UAI}}{\text{Ventas}} * \frac{\text{Activo}}{\text{Patrimonio}} * \frac{\text{UAI}}{\text{UAI}} * \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{UAI}}$$

UAI= utilidad antes de impuestos e impuestos

UAI= utilidad antes de impuestos

Cuadro N° 14. Evolución de la rentabilidad financiera

Indicador	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
RENTABILIDAD FINANCIERA	18,6%	22,7%	17,2%	66,2%	35,3%	33,8%	30,2%	46,0%	42,9%	84,1%	45,9%	55,6%	19,3%

Fuente: Superintendencia de Compañías

Elaboración: Autora

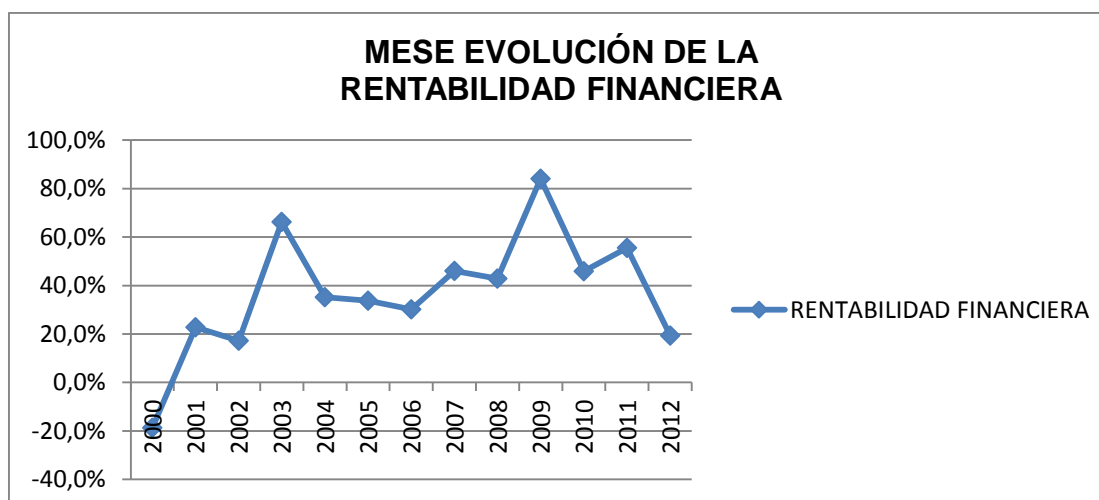


Gráfico N° 9. Evolución de la rentabilidad financiera

Fuente: Cuadro N° 14

Elaboración: Autora

En términos generales se observa una curva ascendente, con variaciones muy elevadas en los años 2003, con el 66,20% y 2009, con el 84,10%; pero en el año 2010 baja con respecto a los periodos en estudio, y en el 2012 disminuye y se obtiene un 19,30%.

Rentabilidad de los activos.

Este índice permite advertir la capacidad del activo para generar las utilidades, sin considerar si las fuentes fueron propias o de deuda. Se utiliza la fórmula:

$$\text{Rentabilidad Neta Activo} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} * \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

Cuadro N° 15. Evolución de la rentabilidad de los activos

Indicador	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
RENTABILIDAD NETA DEL ACTIVO	3,7%	8,3%	7,0%	6,4%	5,8%	6,9%	1,4%	10,3%	9,8%	10,1%	19,2%	11,0%	6,0%

Fuente: Superintendencia de Compañías
Elaboración: Autora

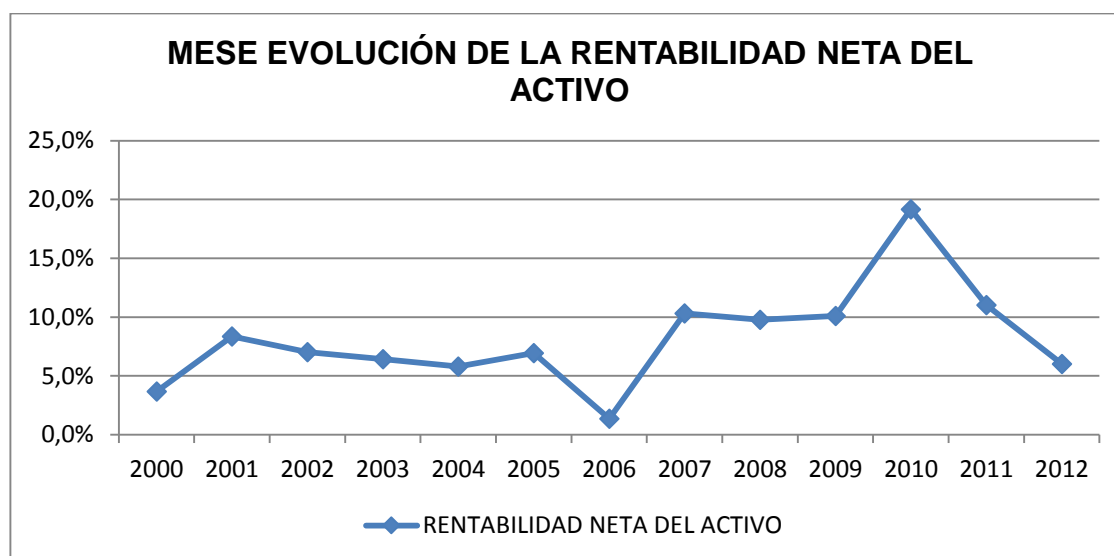


Gráfico N° 10. Evolución de la rentabilidad neta del activo

Fuente: Cuadro N° 15
Elaboración: Autora

Las fluctuaciones se han dado con relativa similitud, a excepción de los periodos 2010 que se obtiene un 19,2% de rentabilidad, el índice más alto respecto de los demás periodos; mientras que en el 2006, se obtiene el 1,4%; desde el 2001, hasta el 2005 se han mantenido en una relativa constancia, oscilando entre el 5% y 10%; posteriormente se obtiene una relativa regularidad en tres los periodos 2007 y 2009, que se mantienen entre un 10% de

promedio. Luego del 2010 año que llega a su máximo se produce una tendencia continua al descenso llegando al 6% en el 2012.

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

Correlación entre apalancamiento y rentabilidad financiera.

Considerando los datos constantes en los cuadros 10 y 14 de la sección anterior se procede a realizar el análisis de correlación, debe señalarse que la correlación existe cuando se produce cruce entre las tendencias de cada indicador:

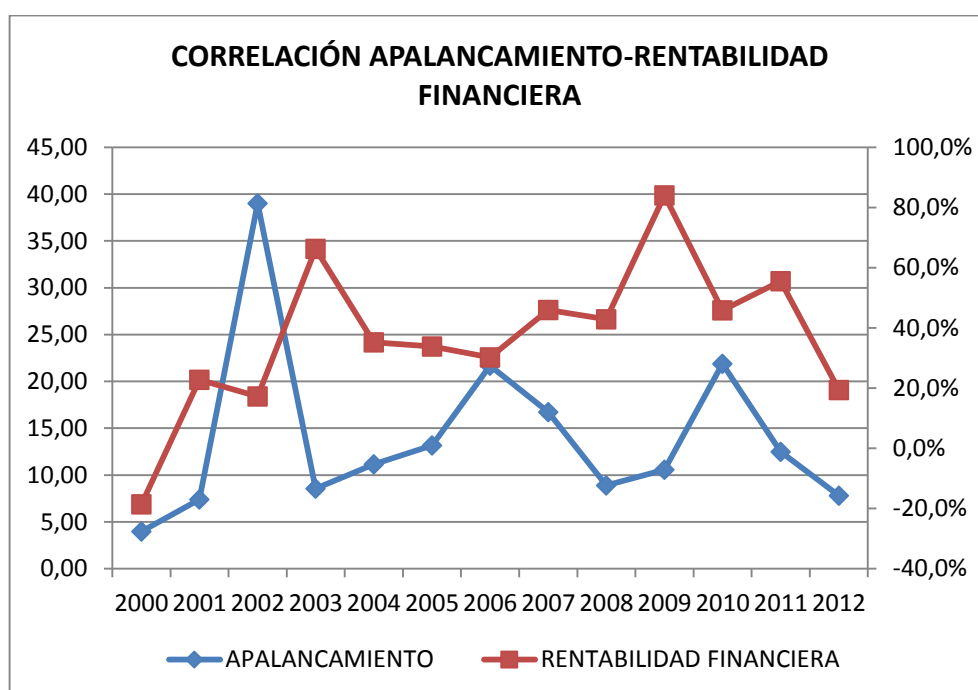


Gráfico Nº 11. Correlación apalancamiento-rentabilidad financiera

Fuente: Cuadro Nº 10 y 14

Elaboración: Autora

Se advierte que la rentabilidad ha cubierto el nivel de apalancamiento de manera razonable, excepto en los años 2002, en el cual se produjo una brecha amplia de apalancamiento sobre la rentabilidad, no fue aprovechado el apalancamiento; así mismo en el periodo 2006, si bien no hubo pérdida o fue negativa la relación entre estos dos indicadores, pero no fue la rentabilidad lo suficientemente superior al apalancamiento.

Correlación del endeudamiento del activo y la rentabilidad neta del activo.

Considerando los cuadros 12 y 15 se llega a la siguiente conclusión:

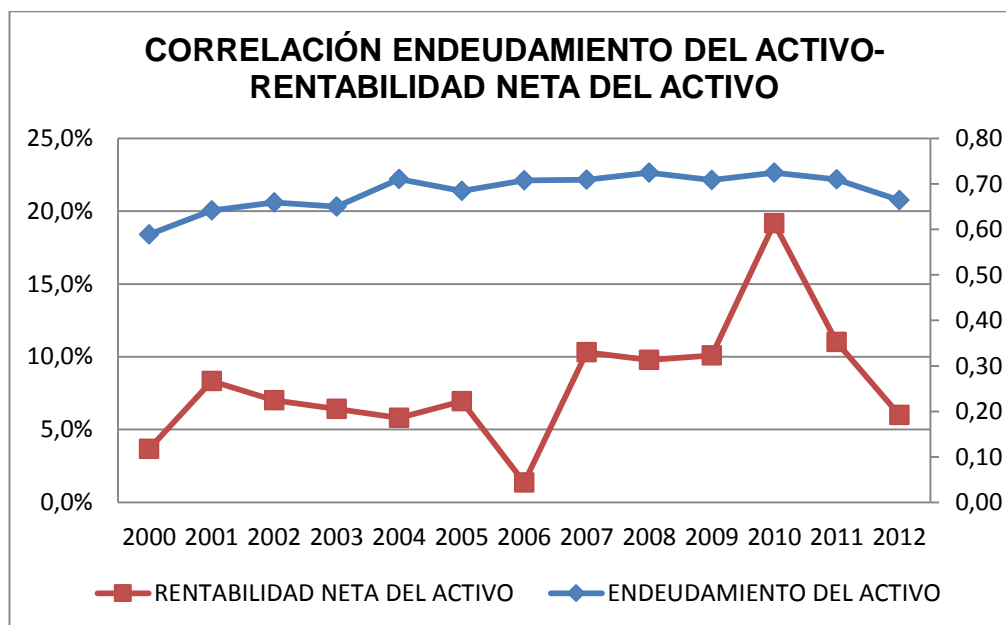


Gráfico N° 12. Correlación endeudamiento del activo-rentabilidad neta del activo

Fuente: Cuadro N° 12 y 15

Elaboración: Autora

Como se advierte el nivel de endeudamiento de las MESE durante el periodo en análisis se ha mantenido relativamente constante, mientras que la rentabilidad neta de los activos ha sufrido dos grandes variaciones, una de manera negativa, ocurrida en el periodo 2006, que es reducida y que se puede deducir que no estuvo acorde al nivel de endeudamiento en ese periodo. El otro periodo con un dato diferente al promedio es en el año 2010, que la rentabilidad sobre los activos casi alcanza al resultado del endeudamiento en activos; el resto de periodos se mantiene entre un rango que se puede determinar como normal.

Debe señalarse que no se produce correlación significativa entre los indicadores.

Correlación entre endeudamiento del activo y rentabilidad financiera.

Para el análisis se consideran los cuadros 12 y 14:

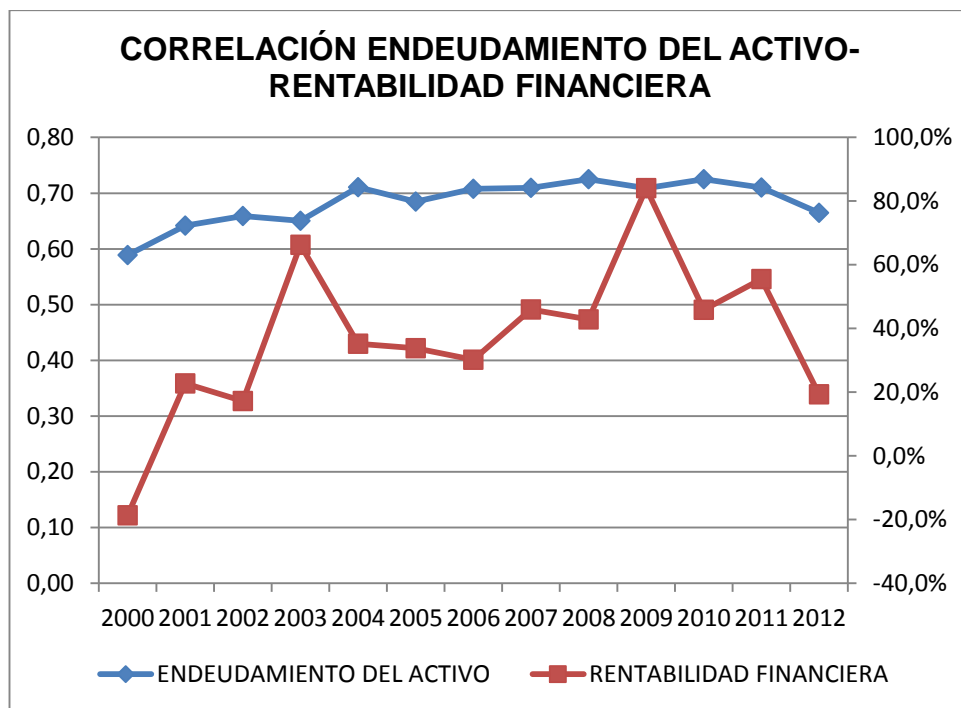


Gráfico Nº 13. Correlación endeudamiento del activo-rentabilidad financiera
 Fuente: Cuadro Nº 12 y 14
 Elaboración: Autora

La rentabilidad financiera obtenida por las MESE entre el año 2000 y 2012, tiene dos puntos distantes respecto del promedio de los indicadores, se da en los años 2003 y 2009, de manera positiva, puesto que llegan a un punto de equilibrio con los datos del endeudamiento del activo, mientras que en los demás periodos, se mantienen por debajo del nivel de endeudamiento, pero de manera constante.

Entre el 2003 y 2009 se produce correlación entre los indicadores

Correlación entre endeudamiento patrimonial y rentabilidad neta del activo.

Para desarrollar el análisis de correlación se tomó los datos constantes en los cuadros 13 y 15:

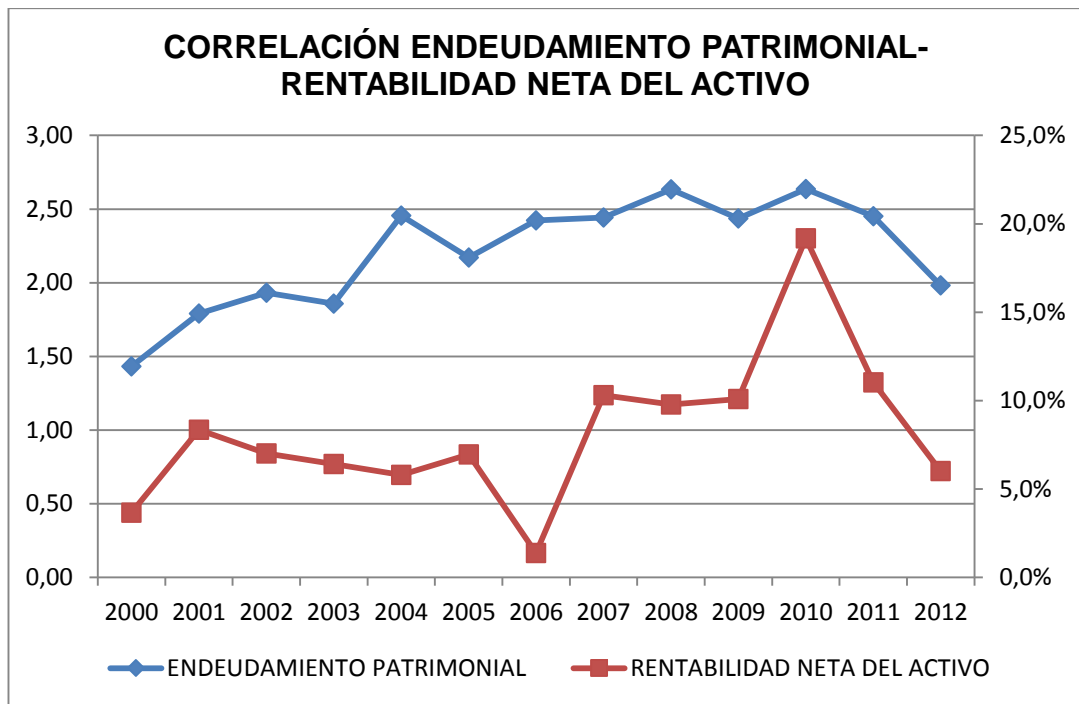


Gráfico Nº 14. Correlación endeudamiento patrimonial- rentabilidad neta del activo
 Fuente: Cuadro Nº 13 y 15
 Elaboración: Autora

En términos generales la tendencia es la misma de las correlaciones anteriores, puesto que las razones del endeudamiento se han mantenido con relativa constancia, mientras que la rentabilidad ha presentado variaciones en uno o dos años; tal es el caso de esta correlación, la rentabilidad neta del activo, presenta los casos negativo en el año 2006 y muy positivo en el 2010.

En el 2010 se advierte un acercamiento a correlacionarse las curvas de tendencia.

Correlación entre endeudamiento patrimonial y rentabilidad financiera.

Para obtener la correlación entre el endeudamiento patrimonial y rentabilidad financiera se tomaron los datos de los cuadros 13 y 14:

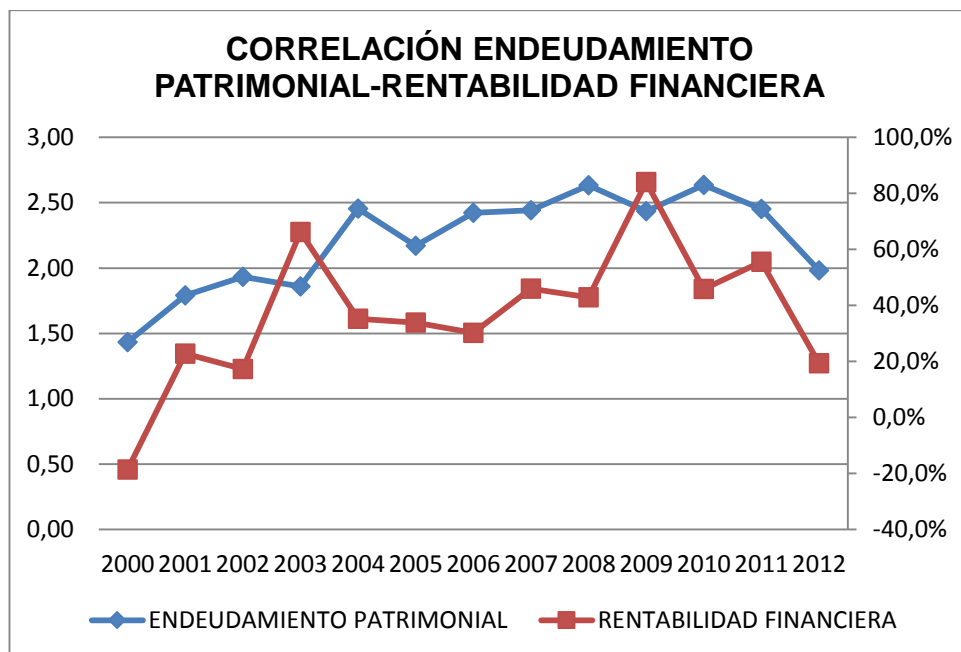


Gráfico N° 15. Correlación endeudamiento patrimonial-rentabilidad financiera

Fuente: Cuadro N° 13 y 14

Elaboración: Autora

En dos periodos la rentabilidad sobrepasa el nivel de endeudamiento del activo, en el 2003 y 2009, mientras que con una brecha pequeña en los demás periodos se acerca la rentabilidad al endeudamiento sobre el activo.

Observándose que en los años citados existe correlación entre el endeudamiento y la rentabilidad.

En este caso entre el 2003 y 2009 se produce correlación entre los indicadores.

CAPÍTULO III
LA GESTIÓN FINANCIERA DE LAS MESE

La gestión financiera tiene dos funciones para elevar el valor neto de la inversión de los propietarios de las empresas; a) asumir la responsabilidad de las finanzas que implica proveer los medios para asumir pagos; b) obtener adecuados beneficios.

3.1. Los gestores financieros de las MESE, clasificación CIIU G4641 Venta al por mayor de textiles, prendas de vestir y calzado.

De acuerdo a lo señalado, los gestores de una empresa deben captar recursos para transformarlos en productos o servicios para ofrecerlos a los clientes, dando respuesta a las expectativas y demanda, en definitiva obtener suficientes recursos que permita cubrir todos los costos y gastos y obtener un margen de beneficios.

3.1.1. Perfil de los gestores financieros.

Un analista financiero propicia el uso eficiente de los recursos financieros mediante el seguimiento y evaluación al presupuesto, desarrolla estrategias financieras permitiendo autonomía financiera.

3.1.1.1. Análisis descriptivo/interpretativo de los resultados de las encuestas.

A continuación se presenta el análisis de las encuestas aplicadas a 7 empresas con clasificación CIIU G4641: Venta al por mayor de textiles, prendas de vestir y calzado a nivel nacional en lo concerniente al perfil de los gestores financieros.

Las empresas fueron: Casa Lulú S.A.; Compañía de comercio e importaciones CEIMPORS Cía. Ltda.; Tadoo Cía. Ltda.; TENEREZZA S.A.; Tagear S.A.; EXPOMODA Cía. Ltda.; El Nuevo Almacén Cía. Ltda.

1. La edad de los gestores financieros fluctúa entre.

Cuadro N° 16. Edad de los gestores financieros

Edad	21-30	31-40	41-50	51-60	Total
Frecuencia	2	2	2	1	7
Porcentaje	28,57	28,57	28,57	14,29	100,00

Fuente: Encuestas
Elaboración: Autora

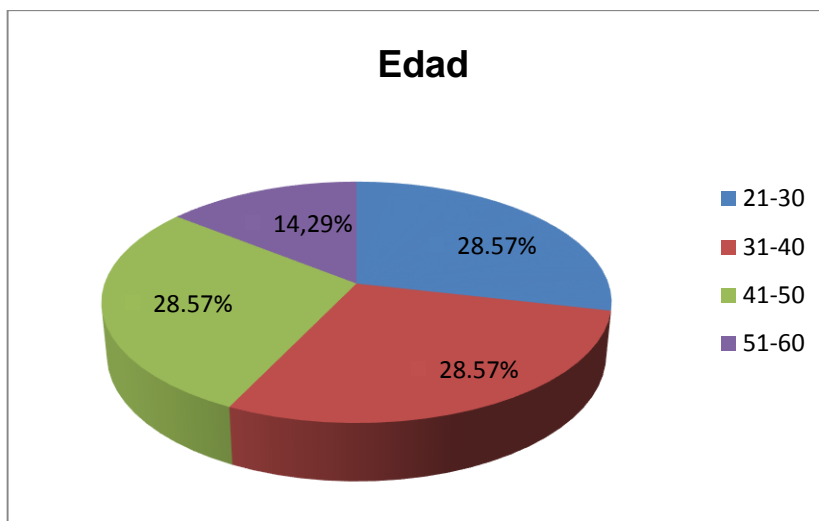


Gráfico Nº 16. Edad de los gestores financieros

Fuente: Cuadro Nº 16

Elaboración: Autora

En el cuadro y gráfico 16, se aprecia la edad de los gestores financieros del sector analizado, la misma que fluctúa entre 21 y 60 años, distribuidos en los rangos de 21 – 30; 31 – 40; y, 41 – 50 años el 28,57%, respectivamente; quedando en el rango de 51 – 60 el 14,29%.

2. El género de los gestores financieros que administran las MESE.

Cuadro Nº 17. Género de los gestores financieros

Género	Masculino	Femenino	Total
Frecuencia	5	2	7
Porcentaje	71,43	28,57	100,0

Fuente: Encuestas

Elaboración: Autora

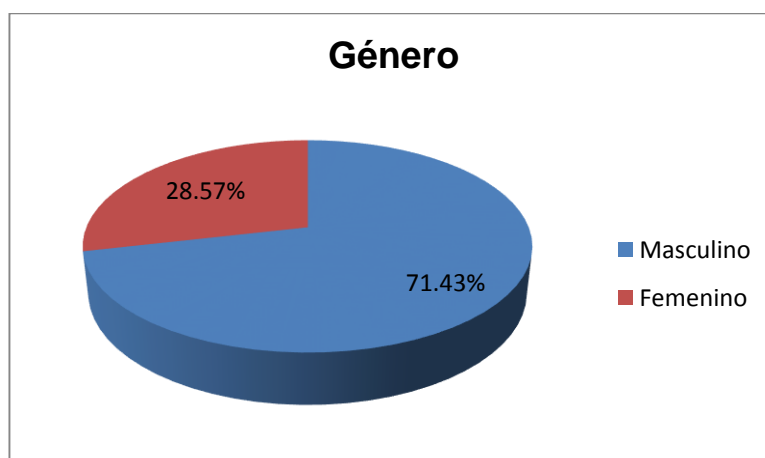


Gráfico Nº 17. Género de los gestores financieros

Fuente: Cuadro Nº 17

Elaboración: Autora

En el cuadro y gráfico 17 permite observar que en las empresas con clasificación CIIU G4641: Venta al por mayor de textiles, prendas de vestir y calzado, predominan los gestores de género masculino, pues el 71,43% corresponde a éste y el 28.57% corresponde al género femenino.

3. La experiencia profesional de los gestores financieros.

Cuadro N° 18. Experiencia de los gestores financieros

Experiencia	Empírica	Otros trabajos	Universitaria	Otros	Total
Frecuencia	1	0	6	0	7
Porcentaje	14,29	0,00	85,71	0,00	100,00

Fuente: Encuestas
Elaboración: Autora

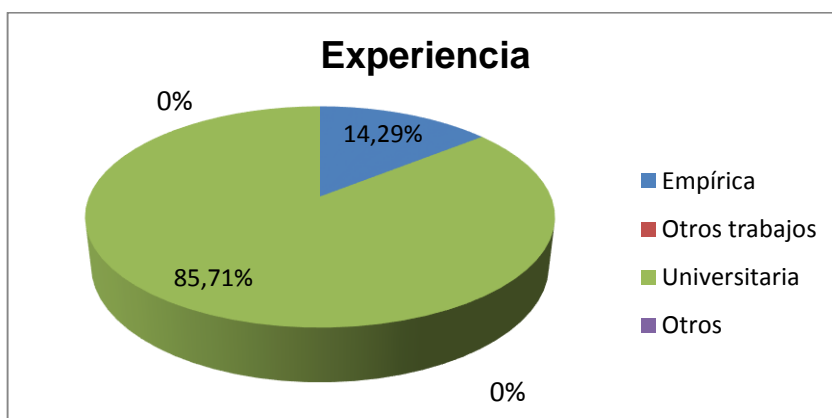


Gráfico N° 18. Experiencia de los gestores financieros

Fuente: Cuadro N° 18
Elaboración: Autora

Se observa en el cuadro y gráfico 18 que el 85,71% de los gestores financieros adquirieron sus conocimientos en la universidad y únicamente el 14,29% tiene experiencia empírica tomando decisiones en base a lo hecho anteriormente.

16. Cuánto tiempo lleva trabajando en la empresa.

Cuadro N° 19. Antigüedad en la empresa

Años en la empresa	1 a 3 años	4 a 6 años	7 a 10 años	Más de 10 años	Total
Frecuencia	2	2	0	3	7
Porcentaje	28,57	28,57	0	42,86	100,00

Fuente: Encuestas
Elaboración: Autora

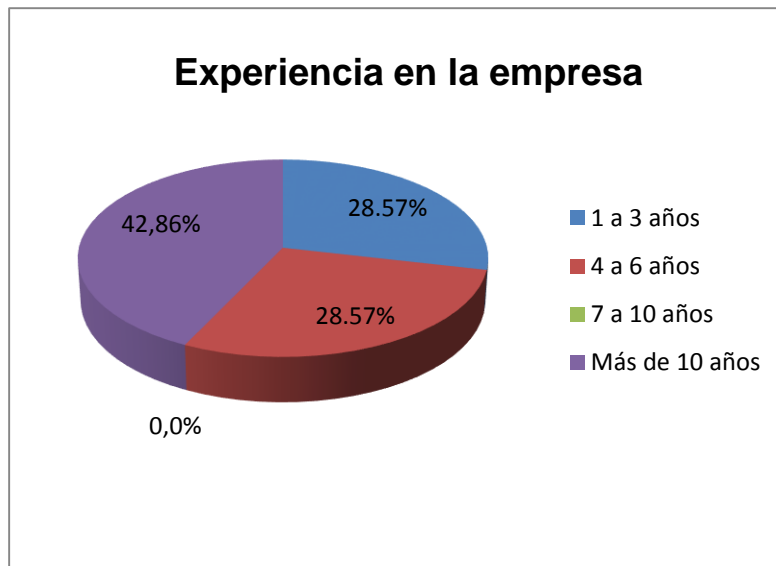


Gráfico N° 19. Antigüedad en la empresa

Fuente: Cuadro N° 19

Elaboración: Autora

Según se aprecia en el cuadro y gráfico 19, el 42,86% de los gestores financieros han laborado más de 10 años en la empresa, es decir cuentan con experiencia y conocimiento de la misma. El 28,57% han permanecido entre 1 y 3 años, caso similar ocurre entre los 4 y 6 años, que alcanza el 28,57%; concluyendo que si bien son relativamente jóvenes tienen experiencia y por tanto conocimiento de la empresa.

3.1.2. Formación empírica de los gestores financieros de las MESE.

Lo expuesto por (Cortez, 2014) tiene mucho sentido; en las MIPyMES la toma de decisiones muchas veces se lleva a cabo por sentido común, o por lo que piensan los administradores, sin que exista control o procedimiento para la toma de decisiones, siendo evidente que se requiere una nueva cultura para la toma de decisiones dirigidas al aumento de la producción, control de costos e integración total de la empresa y a la mejora de las relaciones con los clientes. Siendo necesario la toma de decisiones apoyados en tecnología con el objeto de lograr eficiencia en los procesos.

3.1.2.1. Análisis de las preguntas de la encuesta:

A continuación se presentarán las respuestas relacionadas con el cargo que desempeñan y la experiencia relacionada al mismo.

4. Cargo que desempeñan.

Cuadro N° 20. Cargo

Cargo	Propietario	Gerente	Contador	Otro	Total
Frecuencia	1	4	1	1	7
Porcentaje	14,29	57,13	14,29	14,29	100,00

Fuente: Encuestas
Elaboración: Autora

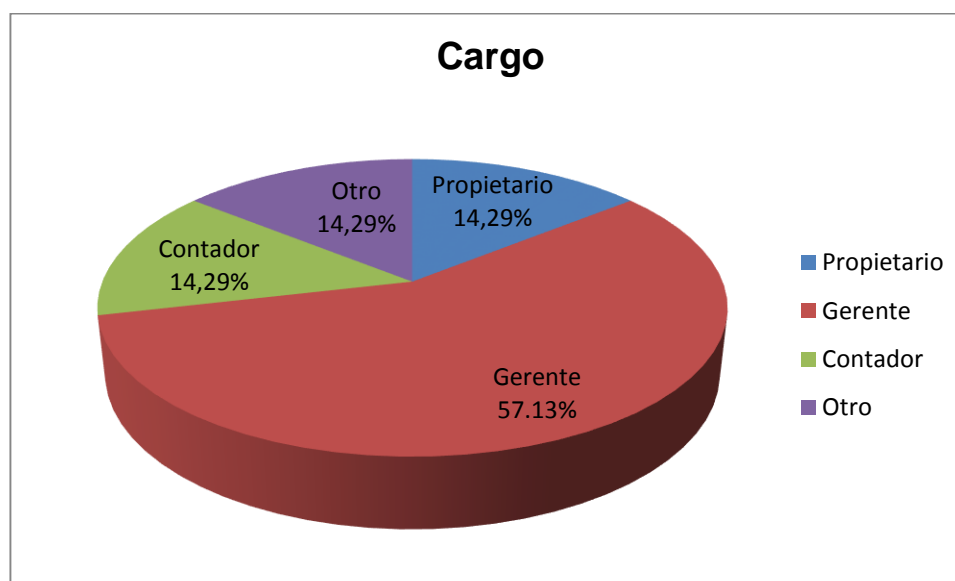


Gráfico N° 20. Cargo

Fuente: Cuadro N° 20
Elaboración: Autora

De la información que consta en el cuadro y gráfico 20, se desprende que el 57,13%, es decir la mayoría de los gestores financieros son los gerentes, el 14,29% son los mismos propietarios; se desempeñan los contadores y han sido delegados a otros funcionarios de la empresa, respectivamente.

5. Años de experiencia laboral relacionada al cargo.

Cuadro N° 21. Experiencia en el cargo

Experiencia en el cargo	1 a 3 años	4 a 6 años	7 a 10 años	Más de 10 años	Total
Frecuencia	2	1	1	3	7
Porcentaje	28,57	14,29	14,29	42,85	100,00

Fuente: Encuestas
Elaboración: Autora

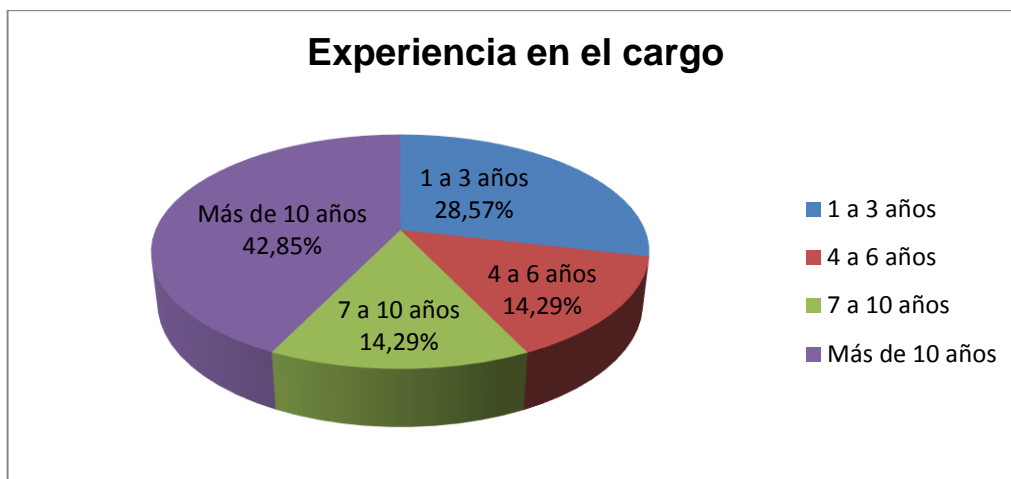


Gráfico N° 21. Experiencia en el cargo

Fuente: Cuadro N° 21

Elaboración: Autora

El cuadro y gráfico 21 muestran que el 42,85% de los gestores financieros tienen más de 10 años de experiencia en el cargo, el 28,57% tienen de 1 a 3 años de experiencia, el 14,29% restante tiene experiencia entre 4 a 6 años y 7 a 10 años, respectivamente.

6. El sector de las PYMES a nivel nacional ha crecido en los últimos años.

Cuadro N° 22. Crecimiento del sector PYMES

Sector PYMES ha crecido	Totalmente de acuerdo	Algo en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente en desacuerdo	Total
Frecuencia	2	1	4	0	7
Porcentaje	28,57	14,29	57,14	0,00	100,0

Fuente: Encuestas

Elaboración: Autora

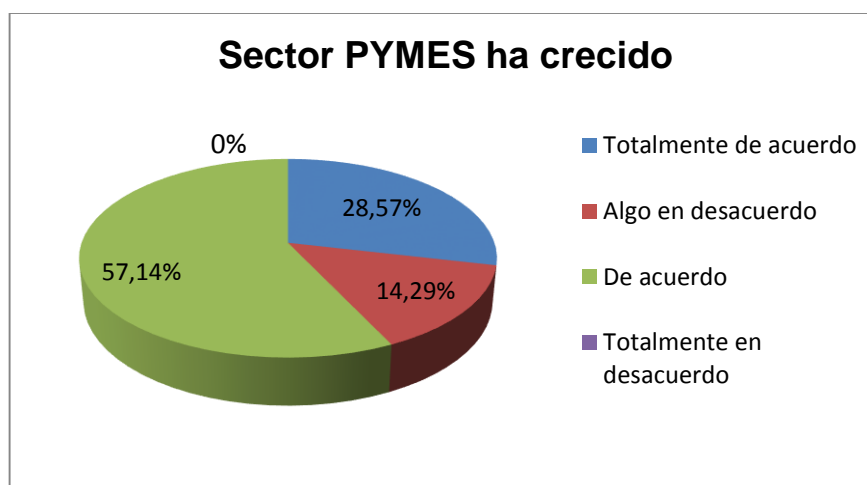


Gráfico N° 22. Crecimiento del sector PYMES

Fuente: Cuadro N° 22

Elaboración: Autora

Considerando la información del cuadro y gráfico 22, el 57,14% de los gestores financieros están de acuerdo en que se ha producido crecimiento en el sector de las PYMES, el 28,57% están totalmente de acuerdo; mientras que el 14,29% están algo en desacuerdo.

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

Cuadro N° 23. Número de empresas en el sector productivo

Cuántas empresas CIIU G4641	Menos de 50	De 51 a 100	De 101 a 300	De 301 a 600	De 601 a 900	De 901 a 1000	Más de 1000	No sabe	Total
Frecuencia	3	1	1	0	0	0	0	2	7
Porcentaje	42,85	14,29	14,29					28,57	100,00

Fuente: Encuestas
Elaboración: Autora

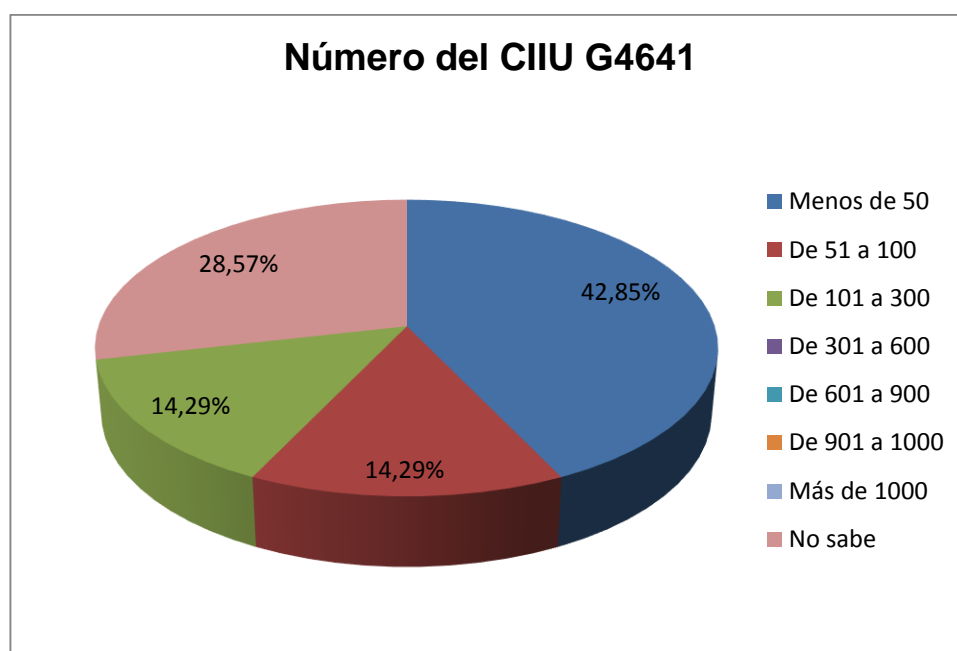


Gráfico N° 23. Número de empresas en el sector productivo

Fuente: Cuadro N° 23
Elaboración: Autora

Como se aprecia en el cuadro y gráfico 23, los gestores financieros manifiestan que, el 42,85% existen menos de 50 empresas en la Clasificación CIIU G4641: Venta al por mayor de textiles; mientras que el 14,29% señalan que existen entre 51 a 100 y de 101 a 300 empresas con la clasificación antes señalada, respectivamente; y, el 28,57% no sabe. Debe señalarse que una de las premisas básicas es conocer contra quien se compete.

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

Cuadro N° 24. Ventajas frente a la competencia

Ventaja de competencia	SI	NO	No lo sabe	Total
Frecuencia	6	1		7
Porcentaje	85,71	14,29		100,00

Fuente: Encuestas
Elaboración: Autora

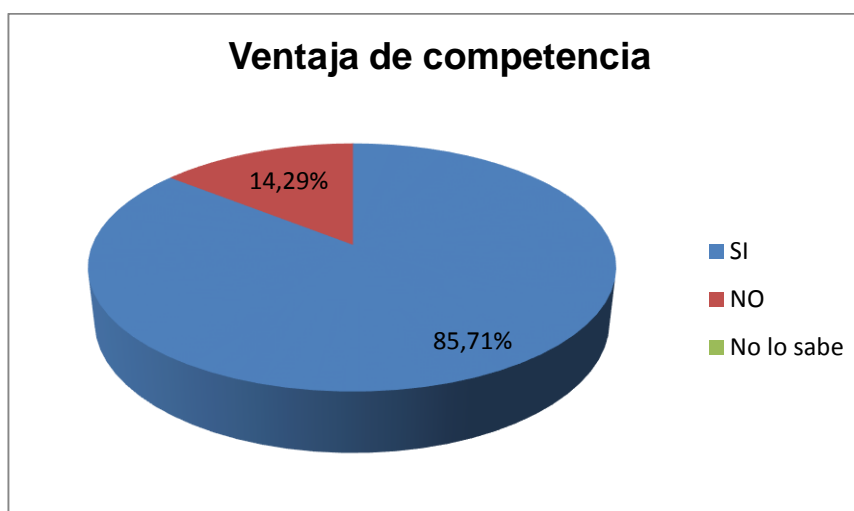


Gráfico N° 24. Ventaja frente a la competencia

Fuente: Cuadro N° 24
Elaboración: Autora

Analizando el cuadro y gráfico 24, se evidencia que los gestores financieros encuestados el 85,71% afirma que tiene ventajas en relación a la competencia, únicamente el 14,29% señala que no lo tiene. Debe señalarse que conocer las ventajas y desventajas es necesario en toda empresa, con el objeto de afrontar las desventajas y minimizar las deficiencias.

19.Cuál es la mayor ventaja que su empresa tiene en relación a la competencia.

Cuadro N° 25. Mayor ventaja frente a la competencia

Mayor ventaja de competencia	Atención y precios	Experiencia	Know How	Calidad	Ninguna	Total
Frecuencia	1	2	1	1	2	7
Porcentaje	14,29	28,57	14,29	14,29	28,57	100

Fuente: Encuestas
Elaboración: Autora

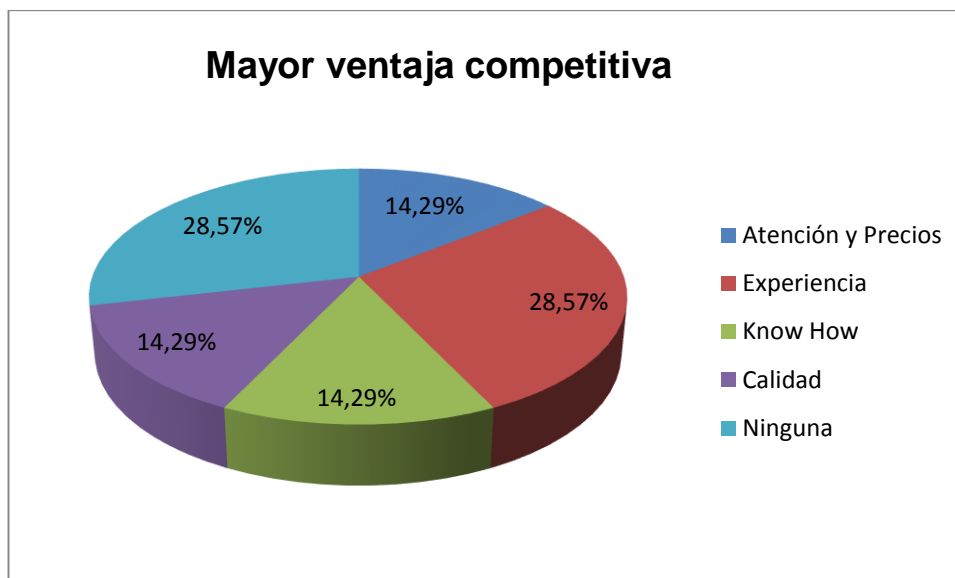


Gráfico Nº 25. Mayor ventaja frente a la competencia

Fuente: Cuadro Nº 25

Elaboración: Autora

De los datos obtenidos y presentados en el cuadro y gráfico 25, los gestores financieros en un 28,57% opinan que la mayor ventaja competitiva que poseen es la experiencia; y en el mismo porcentaje estima que no tiene ninguna ventaja; coincidiendo con el mismo porcentaje del 14,29% afirma tener como ventaja competitiva atención y precios, know how y calidad.

3.2. El financiamiento de las MESE.

A continuación se clasifica las fuentes y usos de financiamiento de acuerdo a los resultados presentados en las encuestas.

3.2.1. Las fuentes de financiamiento.

Las fuentes de financiamiento a través de líneas de crédito o fondos de cualquier clase sirven para realizar proyectos o para el funcionamiento de la empresa.

3.2.1.1. Análisis descriptivo/interpretativo de las fuentes de financiamiento externo e interno.

A continuación el análisis de las fuentes de financiamiento:

7. Fuentes de financiamiento que existen en el mercado y son suficientes para las PYMES.

Cuadro N° 26. Fuentes de financiamiento suficiente

Fuentes de financiamiento suficiente	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Algo en desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	Total
Frecuencia	2	1	2	2	7
Porcentaje	28,57	14,29	28,57	28,57	100,0

Fuente: Encuestas
Elaboración: Autora

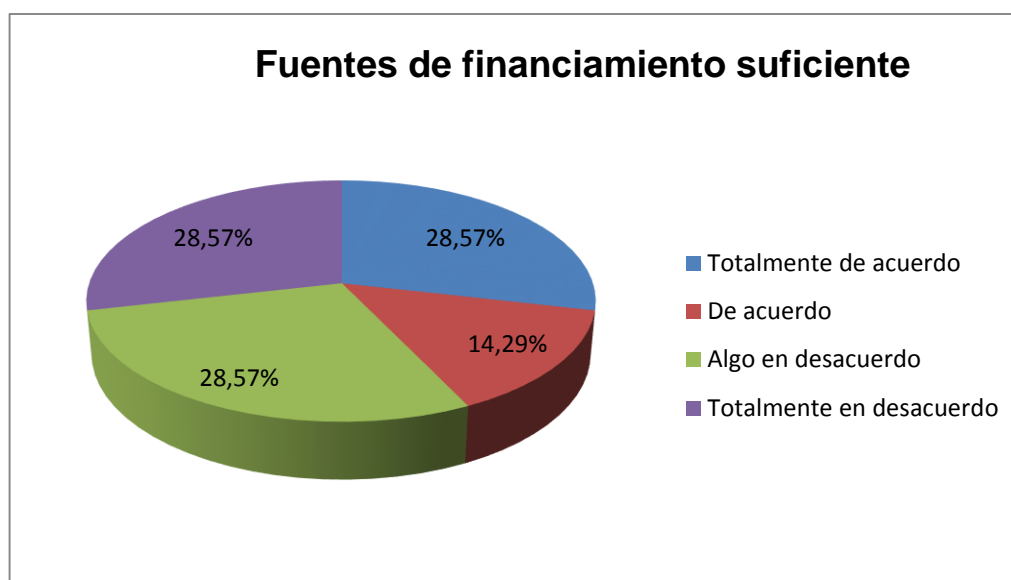


Gráfico N° 26. Fuentes de financiamiento suficiente

Fuente: Cuadro N° 26
Elaboración: Autora

En el cuadro y gráfico 26, los gestores financieros que están totalmente de acuerdo en que las fuentes de financiamiento benefician a sus usuarios y son suficientes para las PYMES corresponde a un 28,57%; respecto al mismo indicador el 14,29% señala que está de acuerdo; el 28,57% manifiesta que está algo en desacuerdo; y, en el mismo porcentaje están totalmente en desacuerdo que son suficientes y benefician a las empresas.

8. Las regulaciones del Banco Central, en cuanto a tasas de interés son favorables para las PYMES del Ecuador.

Cuadro N° 27. Tasas de interés establecidas favorecen a las PYMES

Tasas de interés favorables para PYMES	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Algo en desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	Total
Frecuencia	2		4	1	7
Porcentaje	28,57		57,14	14,29	100,00

Fuente: Encuestas
Elaboración: Autora

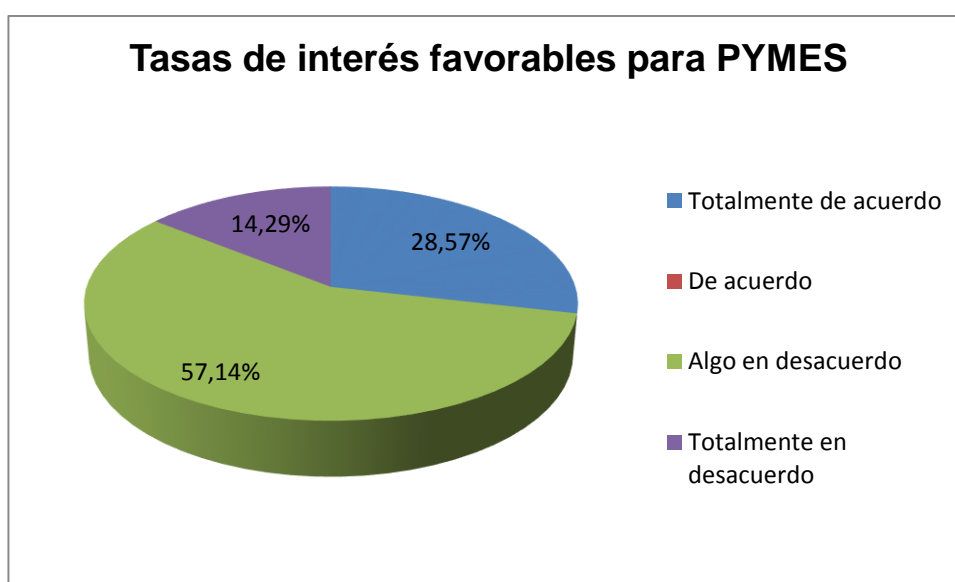


Gráfico N° 27. Fuentes de financiamiento suficiente

Fuente: Cuadro N° 27
Elaboración: Autora

Con la información del cuadro y gráfico 27, el 57,14% de los gestores financieros están algo en desacuerdo respecto a que la tasa de interés establecida por el Banco Central sea beneficiosa para las PYMES, el 14,29% están totalmente en desacuerdo; y, el 28,57% está totalmente de acuerdo con la tasa establecida. Se obtiene que la mayoría no está de acuerdo con la tasa establecida para microcrédito es relativamente alta frente a las restantes opciones.

9. En qué tipo de institución financiera existe mayor viabilidad al crédito.

Cuadro N° 28. Fuentes de financiamiento más accesibles

Fuentes de financiamiento	Banca pública	Banca privada	Cooperativas	Mutualistas	Total
Frecuencia	1	5	1	0	7
Porcentaje	14,29	71,42	14,29	0	100,00

Fuente: Encuestas
Elaboración: Autora

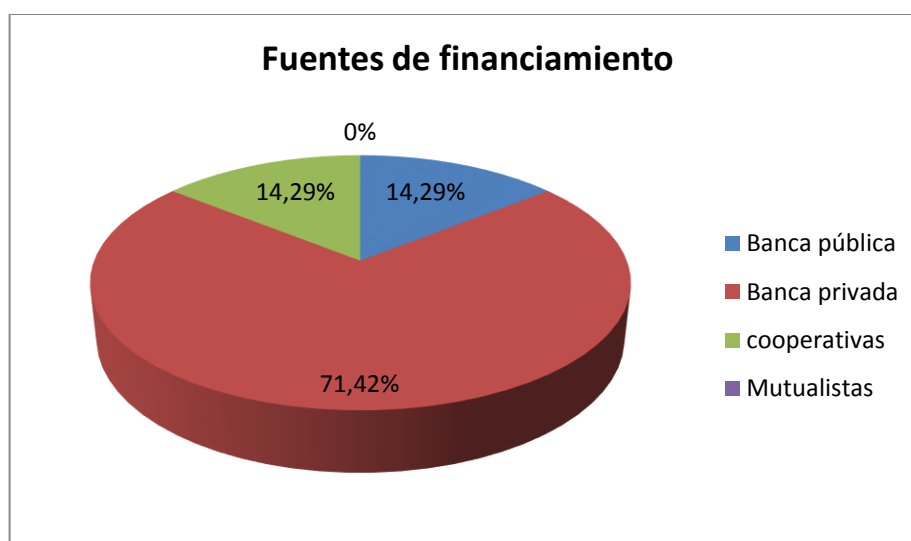


Gráfico N° 28. Fuentes de financiamiento más accesibles

Fuente: Cuadro N° 28
Elaboración: Autora

De acuerdo a la información del cuadro y gráfico 28, los gestores financieros en el 71,42% señala que la banca privada constituye la fuente de financiamiento más accesible, luego la banca pública y cooperativas con el 14,29%, respectivamente.

10. El plazo de los créditos que otorgan las instituciones financieras es suficiente.

Cuadro N° 29. Plazo suficiente en los créditos

Plazo de los créditos	Definitivamente si	Tal vez si	Tal vez no	Definitivamente no	Total
Frecuencia	2	4	0	1	7
Porcentaje	28,57	57,14		14,29	100,00

Fuente: Encuestas
Elaboración: Autora

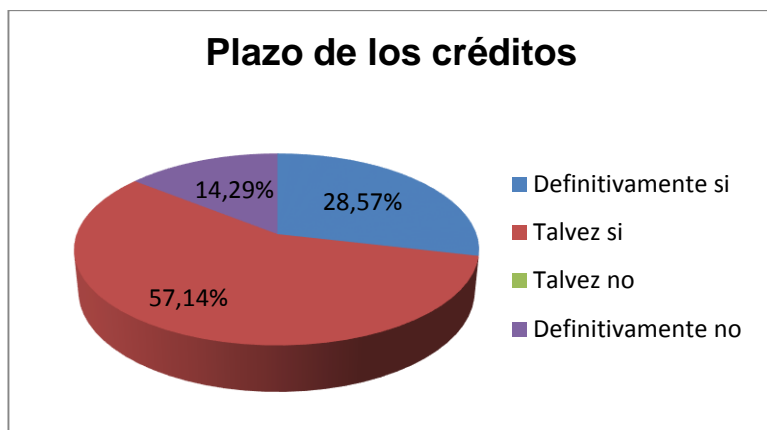


Gráfico N° 29. Plazo suficiente en los créditos

Fuente: Cuadro N° 29

Elaboración: Autora

Según se aprecia la información del cuadro y gráfico 29, el 57,14% de los gestores financieros estiman que tal vez si es suficiente el plazo de los créditos; el 28,57% cree que el plazo es adecuado, mientras el 14,29% opina que no es adecuado.

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

Cuadro N° 30. Monto de los créditos suficiente

Monto de los créditos	Definitivamente si	Tal vez si	Tal vez no	Definitivamente no	Total
Frecuencia	0	5	2	0	7
Porcentaje		71,43	28,57	0	100,00

Fuente: Encuestas

Elaboración: Autora

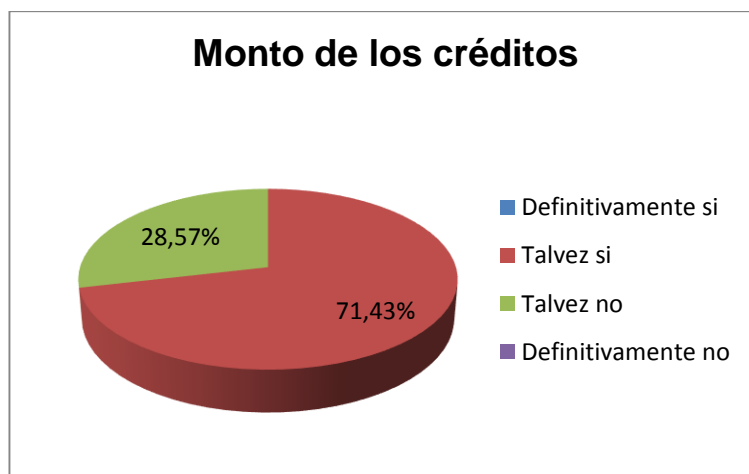


Gráfico N° 30. Monto de los créditos suficiente

Fuente: Cuadro N° 30

Elaboración: Autora

Conforme se aprecia la información del cuadro y gráfico 30, el 71,43% respondió que los montos otorgados de crédito tal vez si son suficientes, mientras que el 28,57% señalan que tal vez no sea suficiente.

12. Los requisitos solicitados por las instituciones financieras son:

Cuadro N° 31. Requisitos solicitados

Requisitos solicitados	Muy accesibles	Medianamente accesibles	Poco accesibles	Inaccesibles	Total
Frecuencia	1	5	1	0	7
Porcentaje	14,29	71,42	14,29		100,00

Fuente: Encuestas
Elaboración: Autora

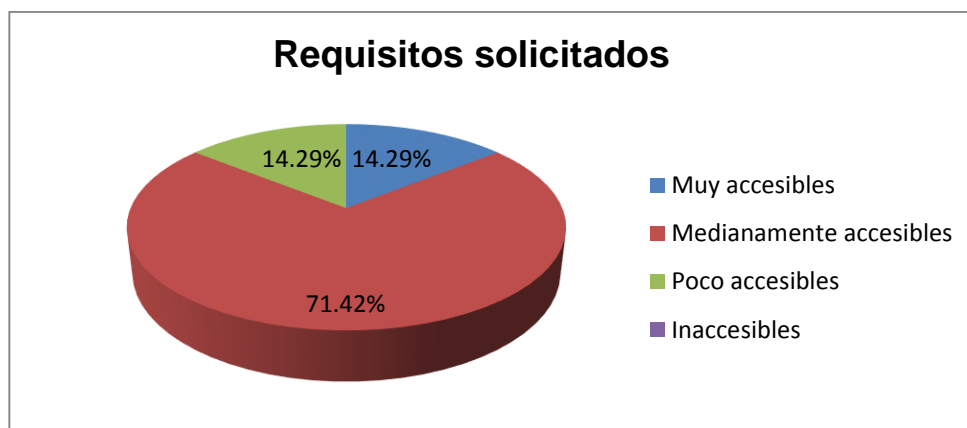


Gráfico N° 31. Requisitos solicitados

Fuente: Cuadro N° 31
Elaboración: Autora

El cuadro y gráfico 31, demuestra que el 71,42% acepta que los requisitos solicitados por las instituciones financieras son medianamente accesibles; y, el 14,29% señala que son muy accesibles y el otro 14,29% señala que son poco accesibles.

13. El tiempo de adjudicación del crédito es:

Cuadro N° 32. Tiempo para desembolsar préstamos

Tiempo de adjudicación	Muy rápido	Rápido	Lento	Muy lento	Total
Frecuencia	2	1	4	0	7
Porcentaje	28,57	14,29	57,14		100,00

Fuente: Encuestas
Elaboración: Autora

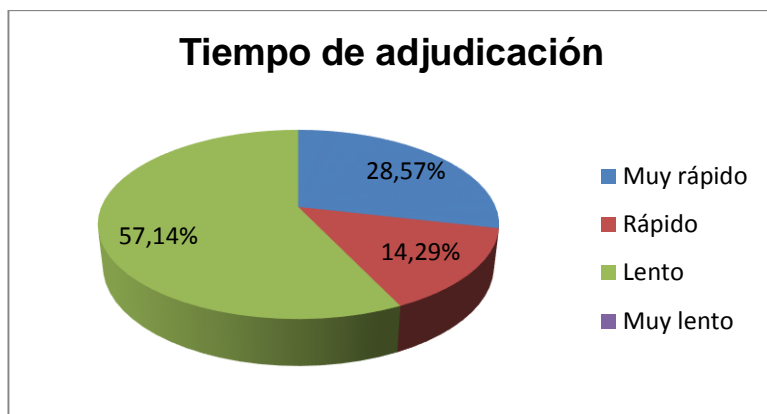


Gráfico N° 32. Tiempo para desembolsar los préstamos

Fuente: Cuadro N° 32

Elaboración: Autora

Conforme el cuadro y gráfico 32, el 57,14% expresa que el tiempo de demora de las instituciones financieras para desembolsar los préstamos es lento, posiblemente el tiempo que requieren para verificar que los requisitos solicitados están completos y son adecuados. El 28,57% señala que los desembolsos se hacen muy rápido y el restante 14,29% que es rápido.

25. Considera que la reinversión de las utilidades es positiva para el crecimiento de las PYMES.

Cuadro N° 33. La reinversión de utilidades es positiva para el crecimiento

Reinversión de utilidades	Definitivamente si	Tal vez si	Tal vez no	Definitivamente no	Total
Frecuencia	6	0	1	0	7
Porcentaje	85,71		14,29		100,00

Fuente: Encuestas

Elaboración: Autora

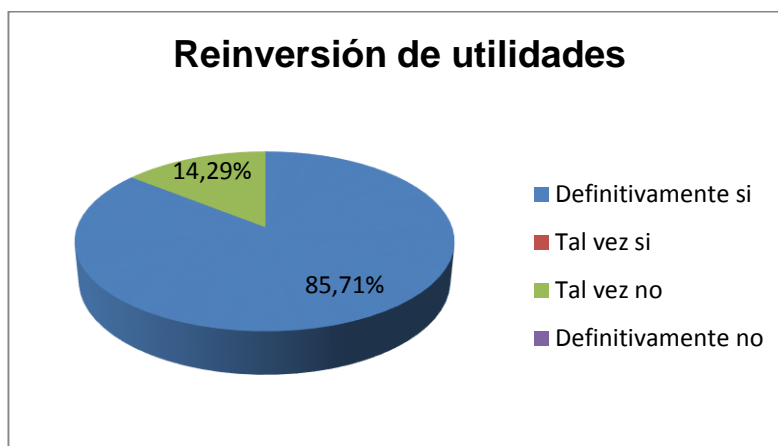


Gráfico N° 33. La reinversión de utilidades es positiva para el crecimiento

Fuente: Cuadro N° 33

Elaboración: Autora

Observando la información del cuadro y gráfico 33, el 85,71% opina que definitivamente la reinversión de utilidades es beneficiosa para el crecimiento de las empresas, no teniendo que recurrir a créditos en las instituciones financieras; y, el 14,29% indica que la reinversión de las utilidades no es conveniente para el crecimiento de la empresa.

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

Cuadro N° 34. Préstamos a instituciones financieras

Préstamos IFIS	SI	NO	Total
Frecuencia	4	3	7
Porcentaje	57,14	42,86	100

Fuente: Encuestas
Elaboración: Autora

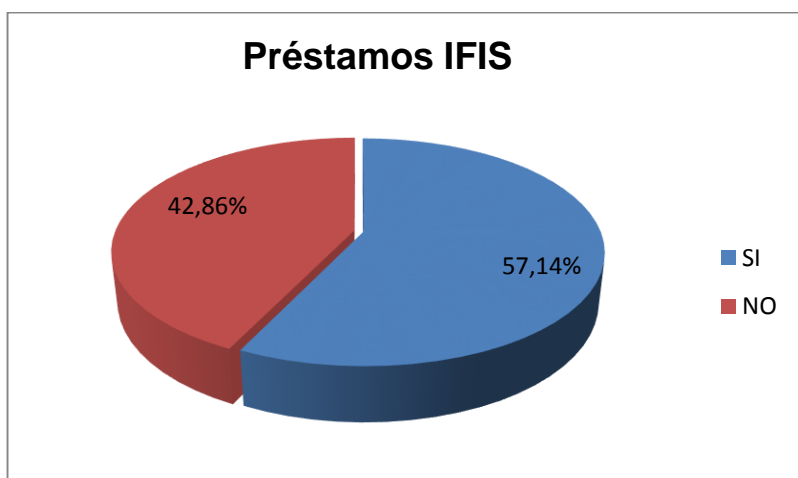


Gráfico N° 34. Préstamos a IFIS

Fuente: Cuadro N° 34
Elaboración: Autora

En relación a que si las empresas mantienen préstamos con instituciones financieras, en el cuadro y gráfico 34, se aprecia que el 57,14% afirman que está financiada por instituciones financieras; y, el 42,86% señala no optar por este tipo de financiamiento.

29. Cuáles son las fuentes de financiamiento que tiene su empresa.

Cuadro N° 35. Fuentes de financiamiento

Posición	%
Primer lugar - Fondos propios	85,71%
Segundo lugar - Reinversión de utilidades	42,86%
Tercer lugar - Crédito SF	42,86%
Cuarto lugar - Proveedores	42,86%
Quinto lugar - Bonos	28,57%
Sexto lugar – Emisión de acciones	28,57%

Fuente: Encuestas
Elaboración: Autora

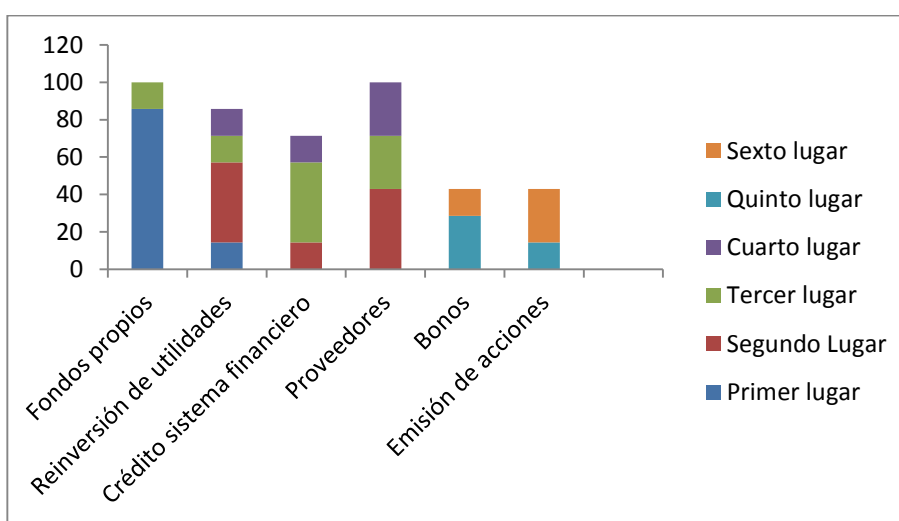
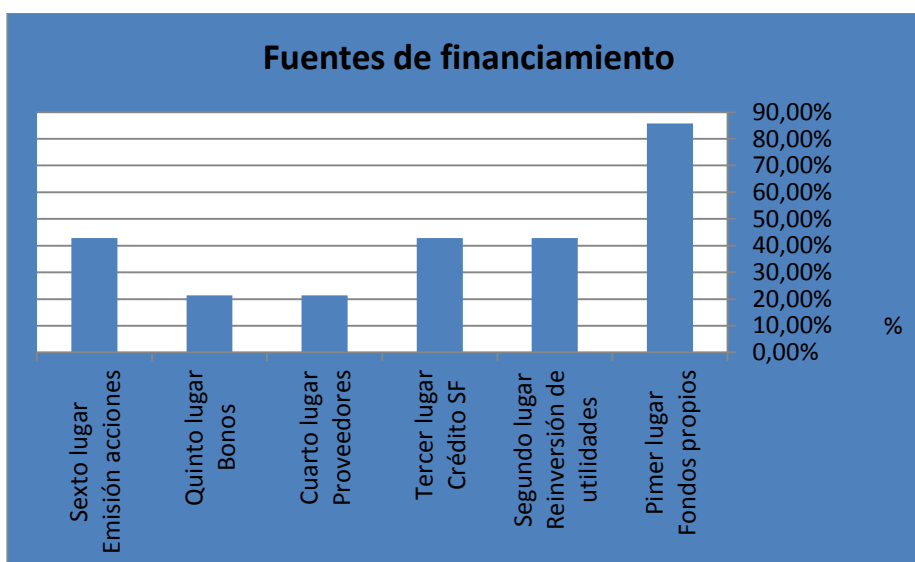


Gráfico N° 35. Fuentes de financiamiento

Fuente: Cuadro N° 35
Elaboración: Autora

La información del cuadro y gráfico 35, demuestra que el 85,71% de las MESE del sector objeto de investigación, valora que los fondos propios son la fuente preponderante como fuente de financiamiento, luego con igual porcentaje del 42.86% constan como fuentes de financiamiento la reinversión de utilidades, crédito en el sistema financiero y proveedores; seguidamente con el 28.57% manifiestan con bonos, y con la emisión de acciones.

3.2.2. El uso del financiamiento.

La mayoría de las empresas objeto de estudio se ha financiado a través de préstamos en el sistema financiero (57,14%), a pesar de sostener que la principal fuente de financiamiento son los fondos propios.

3.2.2.1. Análisis descriptivo/interpretativo de los usos del financiamiento externo e interno.

14. Cuál cree que sea el mejor tipo de financiamiento para las PYMES.

Cuadro N° 36. Mejor tipo de financiamiento

Mejor tipo de financiamiento	Capital social	Deuda	Utilidades	Total
Frecuencia	4	1	2	7
Porcentaje	57,14	14,29	28,57	100,0

Fuente: Encuesta
Elaboración: Autora

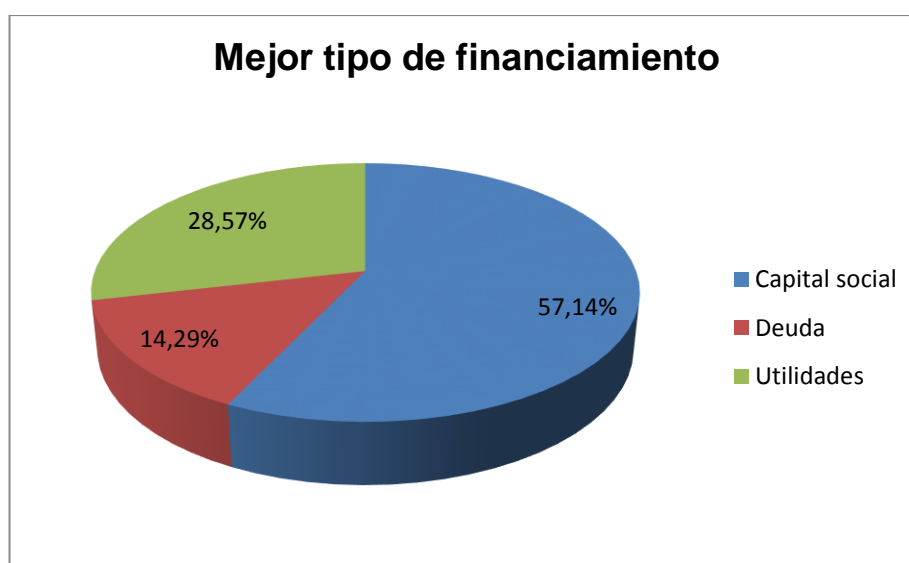


Gráfico N° 36. Mejor tipo de financiamiento

Fuente: Cuadro N° 36
Elaboración: Autora

La información del cuadro y gráfico 36, el 57,14% manifiesta que el capital social es la mejor fuente de financiamiento; el 28,57% expresa que las utilidades; y, el restante 14,29% señala que la deuda.

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

Cuadro N° 37. Relevancia de la gestión financiera

Gestión financiera	Definitivamente si	Tal vez si	Tal vez no	Definitivamente no	Total
Frecuencia	6	1	0	0	7
Porcentaje	85,71	14,29			100,00

Fuente: Encuesta
Elaboración: Autora

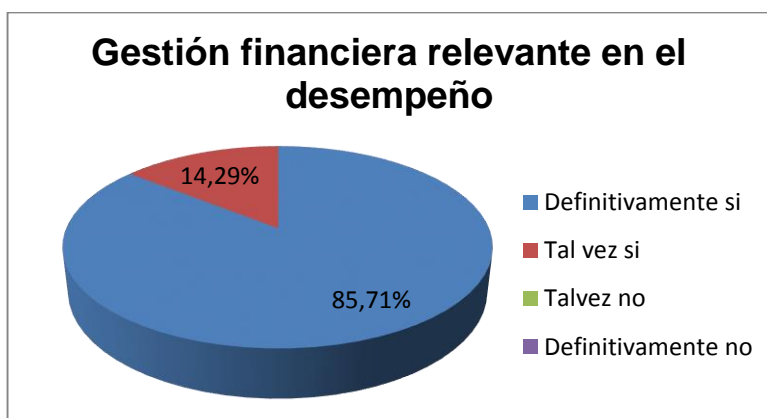


Gráfico N° 37. Relevancia de la gestión financiera

Fuente: Cuadro N° 37
Elaboración: Autora

En concordancia a la información representada en el cuadro y gráfico 37, el 85,71% señala que definitivamente es relevante la gestión financiera, lo cual permite generar resultados satisfactorios; y, el 14,29% expresa que tal vez si puede ayudar.

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

Cuadro N° 38. Financiamiento de activos con deuda

Financiar activos con deuda	Definitivamente si	Tal vez si	Tal vez no	Definitivamente no	Total
Frecuencia	2	1	1	3	7
Porcentaje	28,57	14,29	14,29	42,85	100,00

Fuente: Encuesta
Elaboración: Autora

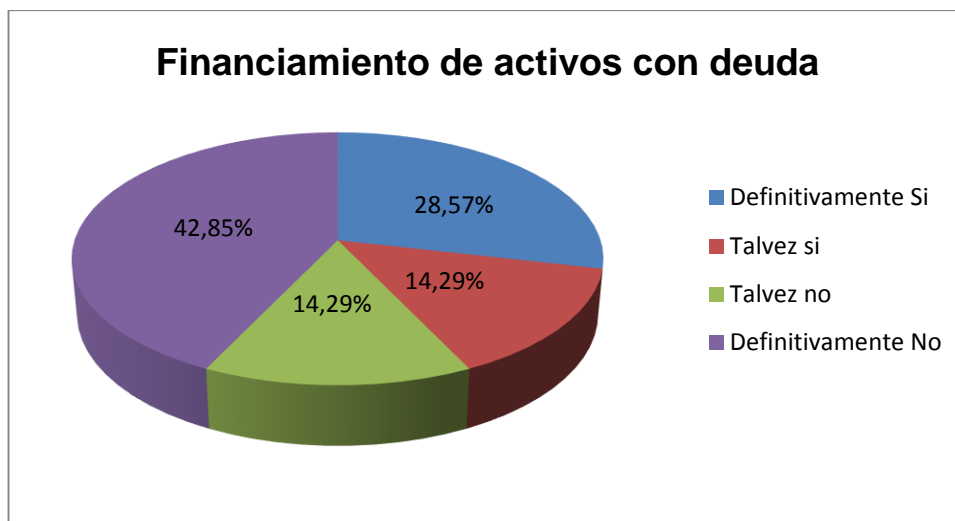


Gráfico N° 38. Financiamiento de activos con deuda

Fuente: Cuadro N° 38

Elaboración: Autora

El cuadro y gráfico 38 presenta información referente al financiamiento de los activos mediante deuda, respecto a ello el 42,85% de las MESE en estudio proporcionan los datos de que no es adecuado financiar con deuda una parte de los activos de la empresa, posiblemente tenga sentido la afirmación puesto que una empresa debe tener gran parte de los activos para empezar a trabajar; sin embargo el 28,57% señala que definitivamente si es beneficioso; luego con el mismo porcentaje del 14,29% indican que tal vez si opten por la opción de ese tipo de financiamiento; y, tal vez no.

Es necesario señalar que la mayoría está de acuerdo en que no es beneficioso endeudarse para adquirir activos, pues efectivamente es la única forma de que las empresas se mantengan en el mercado y se innoven.

22. Su empresa ha tomado deuda por algún objetivo específico.

Cuadro N° 39. Se ha endeudado

Ha tomado deuda por algún objetivo	SI	NO	Total
Frecuencia	6	1	7
Porcentaje	85,71	14,29	100,0

Fuente: Encuesta

Elaboración: Autora

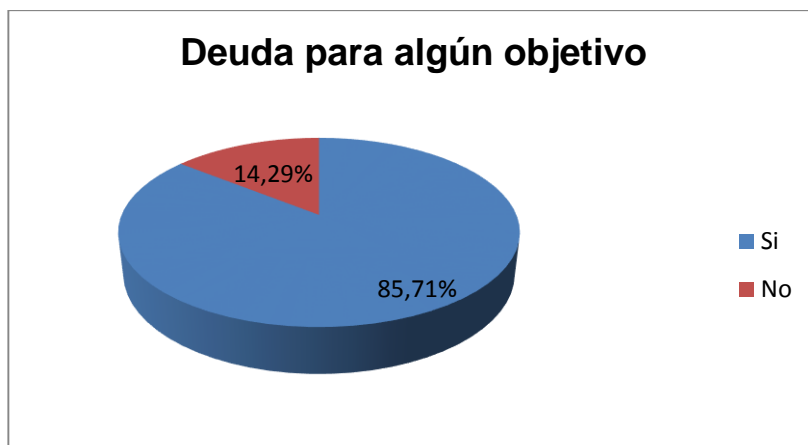


Gráfico N° 39. Se ha endeudado

Fuente: Cuadro N° 39

Elaboración: Autora

En concordancia a los datos del cuadro y gráfico 39, se desprende que el 85,71% de las empresas se ha endeudado con el objetivo de financiarse especialmente en épocas en que los beneficios son relativamente bajos o se requiere adquirir activos; y, el 14,29% expresa no tener objetivos específicos para buscar financiamiento.

23. Con frecuencia ha tomado deuda.

Cuadro N° 40. Frecuencia de endeudamiento

Frecuencia en toma de deuda	Habitualmente	No habitual	Nunca toma crédito	Total
Frecuencia	3	3	1	7
Porcentaje	42,86	42,86	14,28	100

Fuente: Encuesta

Elaboración: Autora

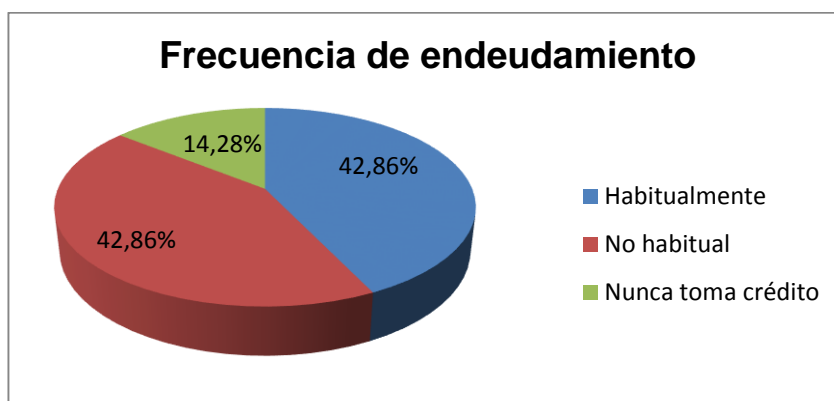


Gráfico N° 40. Frecuencia de endeudamiento

Fuente: Cuadro N° 40

Elaboración: Autora

En el cuadro y gráfico 40, con el mismo porcentaje del 42,86% comparten aquellos que señalan que se endeudan habitualmente, y quienes creen que el endeudamiento no es habitual; mientras que el 14,28% señala nunca ha tomado crédito, se estima que tienen un mercado amplio y alta rentabilidad lo que no hace necesario el endeudamiento.

24. Qué nivel de deuda considera óptimo para su empresa o para las PYMES en general.

Cuadro N° 41. Nivel de deuda óptimo

Nivel de deuda óptimo	Del 0% al 30%	Del 31% al 40%	Del 41% al 50%	Del 51% al 60%	Total
Frecuencia	2	4	1	0	7
Porcentaje	28,57	57,14	14,29		100,00

Fuente: Encuesta
Elaboración: Autora

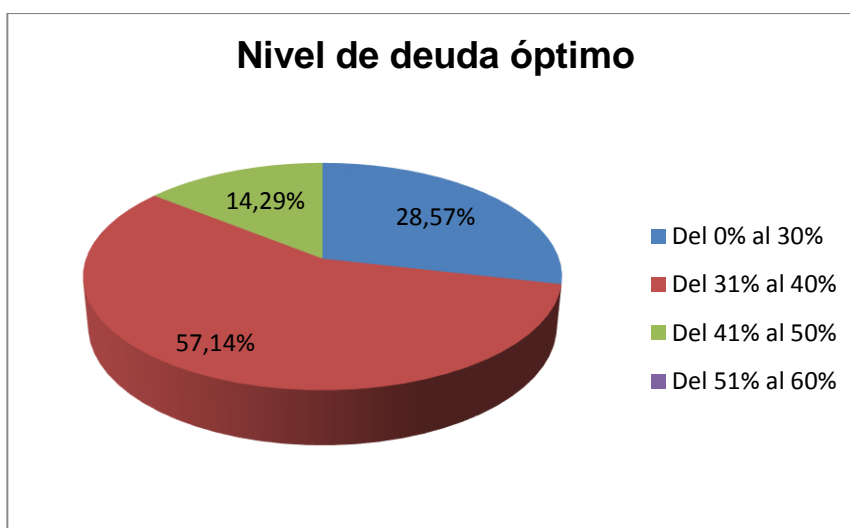


Gráfico N° 41. Nivel de deuda óptimo

Fuente: Cuadro N° 41
Elaboración: Autora

De acuerdo al cuadro y gráfico 41, el 57,14% coincide en que el nivel óptimo de endeudamiento se ubica entre 31 al 40%; el 28,57% manifiesta respecto al mismo criterio que es lo óptimo entre 0% al 30%; y, 14,29% están de acuerdo que el nivel de endeudamiento óptimo sería entre 41% al 50%.

26. Cuando su empresa obtiene utilidades la tendencia es:

Cuadro N° 42. Destino de las utilidades

Tendencia en uso de utilidades	Repartir a los socios	Reinvertirlas	Repartirlas y retenerlas	Total
Frecuencia	1	5	1	7
Porcentaje	14,29	71,42	14,29	100

Fuente: Encuesta
Elaboración: Autora

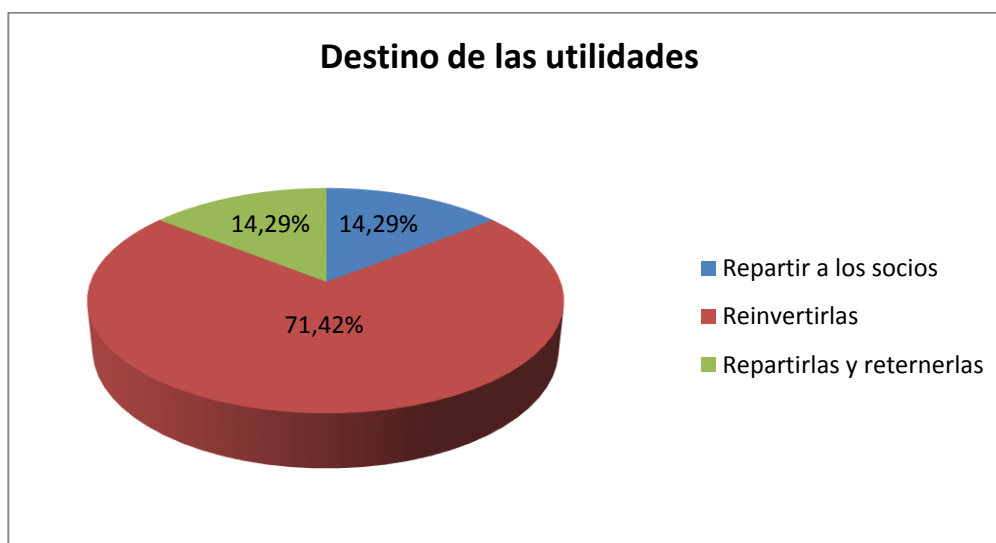


Gráfico N° 42. Destino de las utilidades

Fuente: Cuadro N° 42
Elaboración: Autora

Considerando la información del cuadro y gráfico 42, se evidencia que el 71,42% señala que cuando se obtienen utilidades la tendencia es reinvertir con el objeto de que la empresa crezca; luego con el mismo porcentaje del 14,29% en cada caso expresan que se reparte a los socios las utilidades; y, en el otro caso se reparte y se retiene.

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

Cuadro N° 43. Financiamiento a través de proveedores

Financiamiento a corto plazo	Constantemente	Con cierta frecuencia	Algunas veces	Raramente o nunca	Total
Frecuencia	2	2	2	1	7
Porcentaje	28,57	28,57	28,57	14,29	100,00

Fuente: Encuesta
Elaboración: Autora

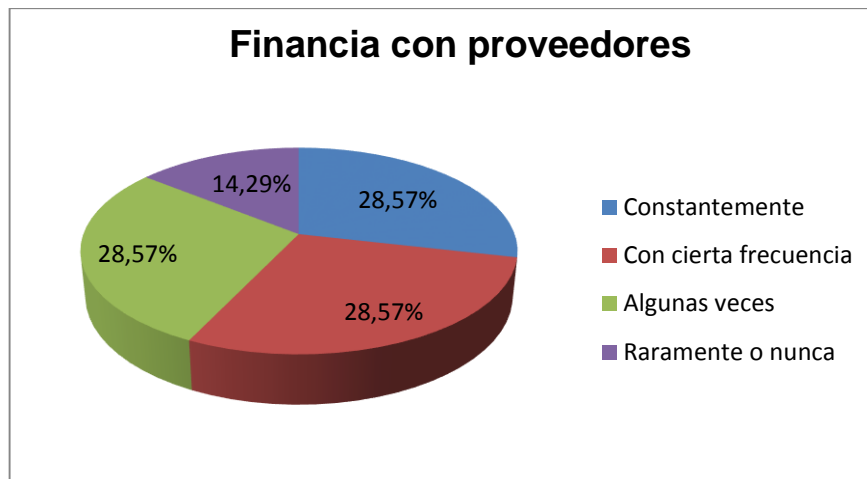


Gráfico N° 43. Financiamiento a través de proveedores

Fuente: Cuadro N° 43

Elaboración: Autora

Respecto al financiamiento en el cuadro y gráfico 43, se observa que coinciden con el 28,57% en el corto plazo a través de proveedores de manera constante, con cierta frecuencia, y algunas veces; y, el 14,29% indica que raramente o nunca requieran este tipo de financiamiento.

30. El financiamiento externo de su empresa está destinado a: (valore de 1 a 5, siendo el 1 el de mayor relevancia).

Cuadro N° 44. Destino del financiamiento

Financiamiento externo destinado a	Totalmente relevante		Muy Relevante		Relevante		Algo relevante		Irrelevante		Totalmente irrelevante	
		%		%		%		%		%		%
Capital de trabajo	0		3	42.86	3	42.86	0		0		1	14.29
Pago a proveedores	2	28.57	2	28.57	1	14.29	1	14.29	0		1	14.29
Compra de activos fijos	3	42.86	0		1	14.29	1	14.29	1	14.29	1	14.29
Inversión en investigación desarrollo	0		0		1	14.29	3	42.86	2	28.57	1	14.29
Mantener en equilibrio la estructura de capital	1	14.29	1	14.29	0		1	14.29	2	28.57	2	14.29

Fuente: Encuesta

Elaboración: Autora

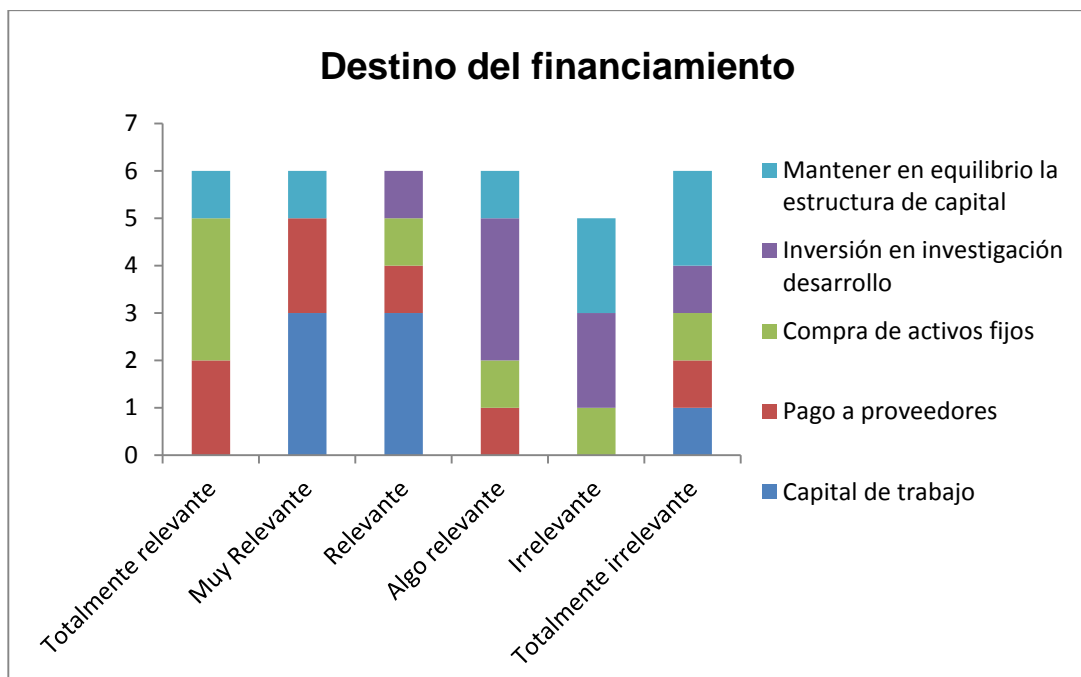


Gráfico N° 44. Destino del financiamiento

Fuente: Cuadro N° 44

Elaboración: Autora

Se considera totalmente relevante destinar el financiamiento primero a la adquisición de activos con el 42,86%; para pago a proveedores con el 28,57%; y, para el equilibrio de la estructura de capital con el 14,29%.

Como muy relevante destinar el financiamiento externo para capital de trabajo opina el 42,86%; para pago a proveedores el 28,57%; y, para el equilibrio de la estructura de capital lo califica el 14,29%.

Como relevante utilizar el financiamiento externo para capital de trabajo señalan el 42,86%; para pago a proveedores, adquirir activos fijos y para investigación y desarrollo opina el 14,29% en cada caso.

Algo relevante utilizar el financiamiento externo en investigación y desarrollo considera el 42,86%; para pago a proveedores, compra de activos fijos y para equilibrio de la estructura de capital consideran el 14,29% en cada caso.

Irrelevante utilizar el financiamiento externo para investigación y desarrollo y equilibrar la estructura de capital considera el 28,57% en cada uno de los casos; el 14,29% manifiesta destinar para la compra de activos fijos.

Como totalmente irrelevante destinar a equilibrar la estructura de capital consideró el 28,58%; con la misma calificación destinar para capital de trabajo, pago a proveedores, compra de activos fijos y para investigación y desarrollo opina el 14,28% en cada uno de los casos citados.

3.3. Las herramientas financieras que utilizan las MESE.

Las herramientas financieras sirven para evaluar la situación y desempeño financiero de las empresas. Para desarrollar la evaluación citada anteriormente el analista requiere utilizar razones o índices para relacionar los datos entre sí.

Las herramientas financieras permiten identificar los aspectos económicos y financieros que tiene la empresa con el objeto de tomar decisiones adecuadas.

3.3.1. Utilidad de las herramientas financieras.

Los indicadores financieros más destacados son: indicadores de liquidez y solvencia, indicadores de eficiencia o actividad, indicadores de endeudamiento y los indicadores de rentabilidad.

Los analistas comienzan su estudio financiero con un análisis de los porcentajes de participación y variación de los estados financieros, este análisis es de dos tipos: análisis vertical y análisis horizontal.

- El análisis vertical de relevante importancia para ver la distribución de los activos en base a un total.
- El análisis horizontal permite determinar la variación de un período a otro.
- El valor actual neto (VAN), mide la cantidad de riqueza neta en el momento actual.
- El valor final neto (VFN) mide el aumento de la cantidad de riqueza neta en el momento final.
- La tasa interna de retorno (TIR), mide el crecimiento del capital en términos relativos y determina la tasa de crecimiento del capital por período.
- La relación beneficio/costo (CBC), es la relación entre el valor actual de los beneficios brutos, y el de los costos.
- El plazo de recuperación de costos (PRC) es una interpretación del criterio plazo de recuperación de la inversión

3.3.2. Herramientas financieras utilizadas en la gestión financiera.

A continuación se presenta las herramientas financieras utilizadas por los gestores de las empresas.

3.3.2.1. Análisis descriptivo/interpretativo de los resultados de la encuesta.

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

Cuadro N° 45. Técnicas financieras ayudan a la toma de decisiones

Técnicas financieras para toma de decisiones	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Algo de acuerdo	En desacuerdo	Total
Frecuencia	5	2	0	0	7
Porcentaje	71,43	28,57			100,00

Fuente: Encuesta
Elaboración: Autora

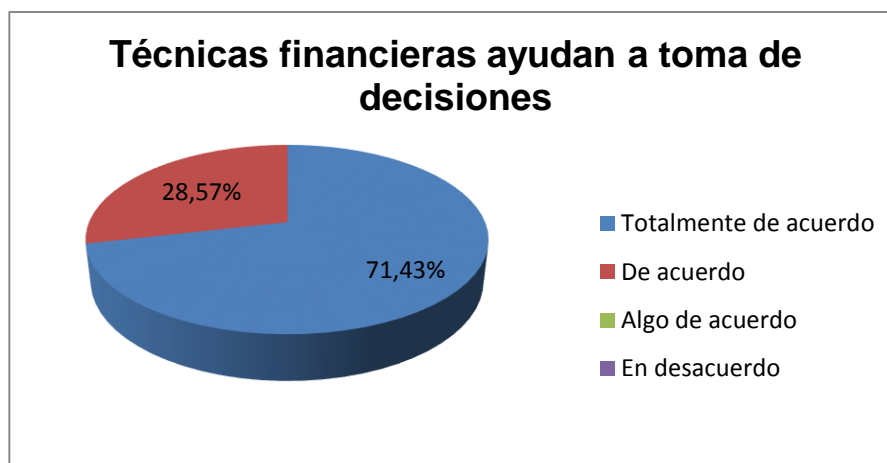


Gráfico N° 45. Técnicas financieras ayudan a la toma de decisiones

Fuente: Cuadro N° 45
Elaboración: Autora

El cuadro y gráfico 45, presenta información referente a la ayuda que proporcionan las técnicas financiera para la toma de decisiones, en este sentido el 71,43% está totalmente de acuerdo, y el 28,57% responde estar de acuerdo.

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

Cuadro N° 46. Uso de herramientas financieras

Herramientas financieras	SI	NO	Total
Frecuencia	7	0	7
Porcentaje	100,00		100

Fuente: Encuesta
Elaboración: Autora



Gráfico N° 46. Uso de herramientas financieras

Fuente: Cuadro N° 46
Elaboración: Autora

Como se observa en el cuadro y gráfico 46, el 100% señala que en sus empresas se utilizan herramientas financieras para gestionar y tomar decisiones adecuadas.

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

Cuadro N° 47. Uso de herramientas financieras

Herramientas financieras utilizadas	Si	%	No	%	Total	%
Presupuesto	5	71,43	2	28,57	7	100
Flujo de caja	6	85,71	1	14,29	7	100
Ratios financieros	4	57,14	3	42,86	7	100
Análisis vertical y horizontal	2	28,57	5	71,43	7	100
Balances proforma	3	42,86	4	57,14	7	100
Control inventarios	6	85,71	1	14,29	7	100
VAN, TIR, RC/B, PRC	3	42,86	4	57,14	7	100
Costo medio de capital	2	28,57	5	71,43	7	100

Fuente: Encuesta
Elaboración: Autora

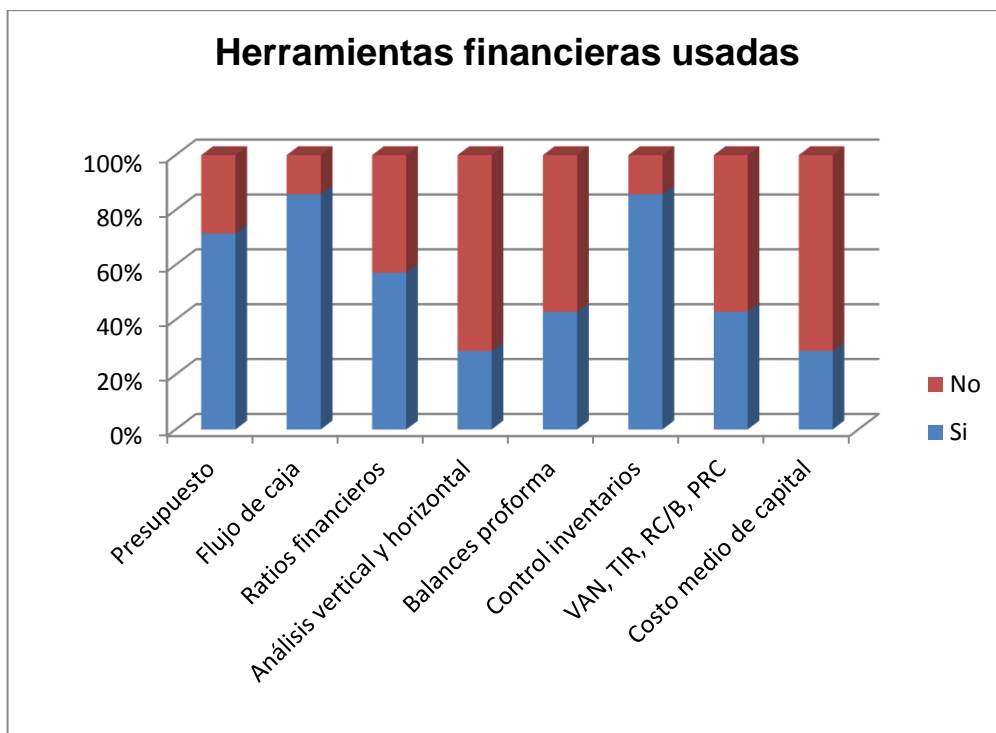


Gráfico N° 47. Uso de herramientas financieras

Fuente: Cuadro N° 47

Elaboración: Autora

Según se aprecia en la información del cuadro y gráfico 47, el 85,71% señala que dentro de las herramientas financieras que le son más familiares son el flujo de caja, frente a un 14,29% que responde no utilizar ésta. Respecto al conocimiento de control de inventarios el 85,73% indica que si aplica; y, el 14,29% no aplica. Referente al presupuesto el 71,43% responde que si aplica, contrariamente al 28,57%. Otra de las variables consultada son los ratios financieros a lo que el 57,14% responde que si aplica y el 42,86% que no. Así mismo el 42,86% dice usar balances proforma; y, el 57,14% responde que no utiliza este tipo de herramientas financieras. Con el mismo porcentaje 42,86% manifiesta que conoce el VAN, TIR, RC/B, PRC; y, el 57,14% que no está familiarizado con esta técnica. En relación a si aplica el análisis vertical y horizontal, el 28,57% asegura si, contrariamente el 71,43% no conoce de ésta. Y por último respecto a costo medio de capital 28,57% afirma que si está familiarizado con esta herramienta financiera, frente al 71,43% que señala lo contrario.

33. Con que frecuencia recurre a la información financiera como base para gestionar a la empresa.

Cuadro N° 48. Frecuencia en el uso de información financiera

Información financiera	Diario	Semanal	Quincenal	Mensual	Total
Frecuencia	5	1	0	1	7
Porcentaje	71,42	14,29		14,29	100,00

Fuente: Encuesta
Elaboración: Autora

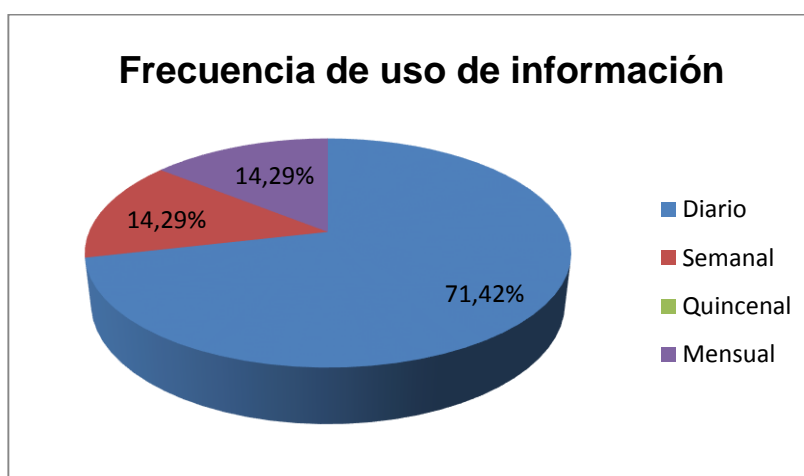


Gráfico N° 48. Frecuencia en el uso de información financiera

Fuente: Cuadro N° 48
Elaboración: Autora

Se aprecia en el cuadro y gráfico 48, el 71,42% expresa que usan información financiera diariamente, y, con el mismo porcentaje del 14,29% responden que lo hacen con frecuencia semanal y mensualmente.

34. El uso de herramientas financieras le ha ayudado a mejorar el desempeño de la empresa.

Cuadro N° 49. Mejora el desempeño con el uso de herramientas financieras

Mejora el desempeño	Definitivamente si	Tal vez si	Tal vez no	Definitivamente no	Total
Frecuencia	7	0	0	0	7
Porcentaje	100,00				100,00

Fuente: Encuesta
Elaboración: Autora



Gráfico N° 49. Mejora el desempeño con el uso de herramientas financieras

Fuente: Cuadro N° 49

Elaboración: Autora

Según se observa en el cuadro y gráfico 49, el 100% coinciden en manifestar que definitivamente el uso de herramientas financieras, mejora el desempeño de las empresas.

Pese a la afirmación no todos utilizan todas las herramientas financieras, posiblemente por falta de conocimiento.

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

De acuerdo a lo señalado en el cuadro 34, el 57,14% de las empresas estudiadas señalan que se financian a través de préstamos realizados a instituciones financieras.

3.4.1. Análisis descriptivo/interpretativo de los resultados de la encuesta.

A continuación se analiza los resultados relacionados con las limitantes de financiamiento que tienen las MESE.

35. Desde su punto de vista. Cuáles son los factores que han influido para que las PYMES limiten el uso de financiamiento externo. Evalúe cada de los siguientes aspectos.

Cuadro N° 50. Factores que limitan el uso de financiamiento externo

Factores que limitan uso de financiamiento externo	En definitiva si	Creo que si	Creo que no	En definitiva no	Total
Costo de financiamiento	5	1	1	0	7
Porcentaje	71,42	14,29	14,29		100,00
Dificultad en reunir requisitos documentales	4	0	3	0	7
Porcentaje	57,14		42,86		100,00
Dificultad en reunir requisitos financieros	3	1	3	0	7
Porcentaje	42,86	14,29	42,86		100,00
Dificultad en aportar garantías	4	1	2	0	7
Porcentaje	57,14	14,29	28,57		100,00
Incertidumbre sobre la economía	3	1	3	0	7
Porcentaje	42,86	14,29	42,86		100,00
Incertidumbre sobre el sector productivo de la empresa	2	1	3	1	7
Porcentaje	28,57	14,29	42,86	14,29	100,00
Prefieren estar con bajo endeudamiento	5	1	0	1	7
Porcentaje	71,42	14,29		14,29	100,00

Fuente: Encuesta
Elaboración: Autora

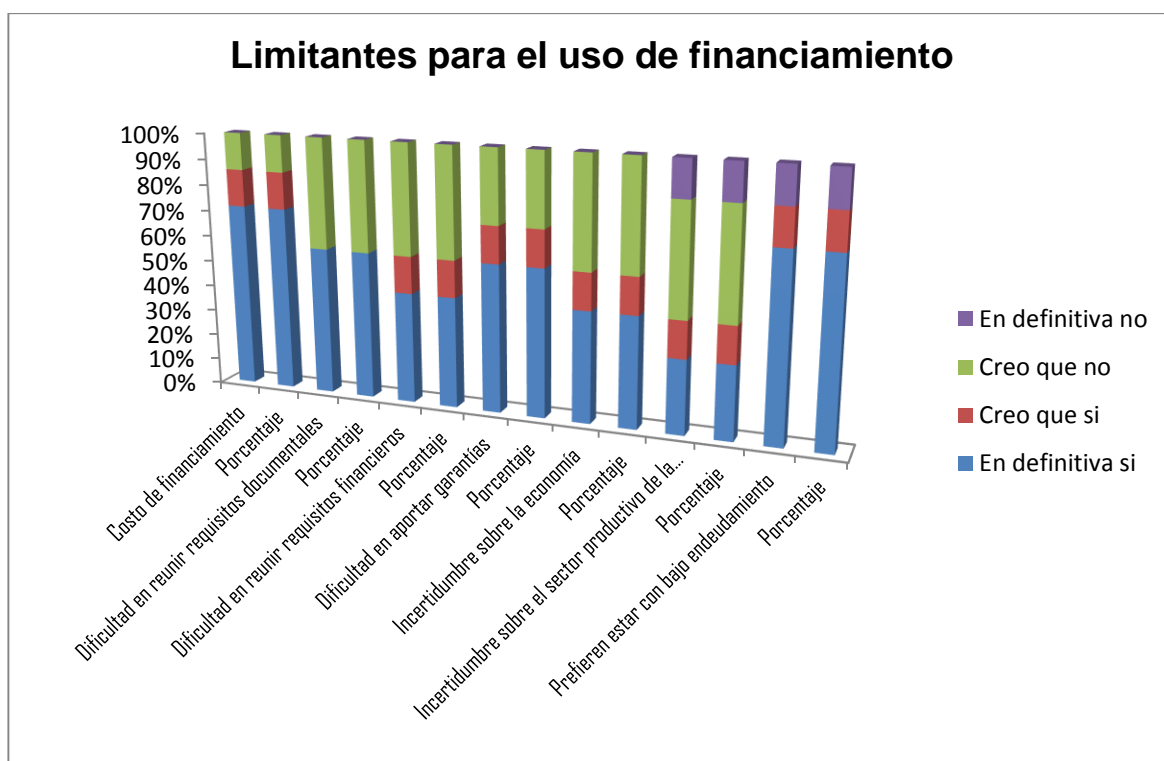


Gráfico N° 50. Factores que limitan el uso de financiamiento externo

Fuente: Cuadro N° 50

Elaboración: Autora

La mayoría de los encuestados opinan que los factores citados en el cuadro 50, limitan el uso de financiamiento externo prefiriendo mantenerse con bajo endeudamiento, además de la incertidumbre sobre el sector productivo obliga a que se actúe conservadoramente. Sin embargo un importante grupo estima que los factores citados no son causante de limitaciones para el uso del financiamiento.

36. Considera que el financiamiento externo mejora o mejoraría la rentabilidad de su empresa.

Cuadro N° 51. El financiamiento externo mejoraría la rentabilidad

Mejora con financiamiento externo	Definitivamente	Tal vez si	Tal vez no	Definitivamente no	Total
Frecuencia	3	3	0	1	7
Porcentaje	42,86	42,86		14,29	100,00

Fuente: Encuesta

Elaboración: Autora

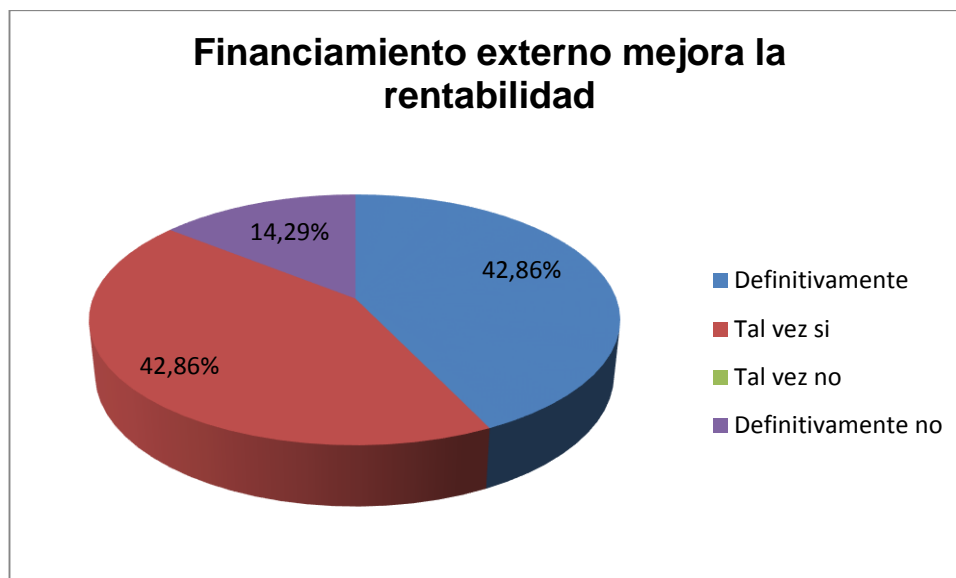


Gráfico Nº 51. El financiamiento externo mejoraría la rentabilidad

Fuente: Cuadro Nº 51

Elaboración: Autora

Según la información del cuadro y gráfico 51, en relación al financiamiento externo sin excesivos requisitos, el 42,86% estima que definitivamente mejoraría la rentabilidad de las empresas; otro 42,86% indica que tal vez si mejoraría; y, el restante 14,29% opina que definitivamente no ayudaría.

37. Considera que el financiamiento externo es una carga de interés para la empresa que limita su crecimiento.

Cuadro Nº 52. El financiamiento externo limita el crecimiento

Limita crecimiento financiamiento externo	Definitivamente si	Tal vez si	Tal vez no	Definitivamente no	Total
Frecuencia	0	5	1	1	7
Porcentaje		71,42	14,29	14,29	100,00

Fuente: Encuesta

Elaboración: Autora

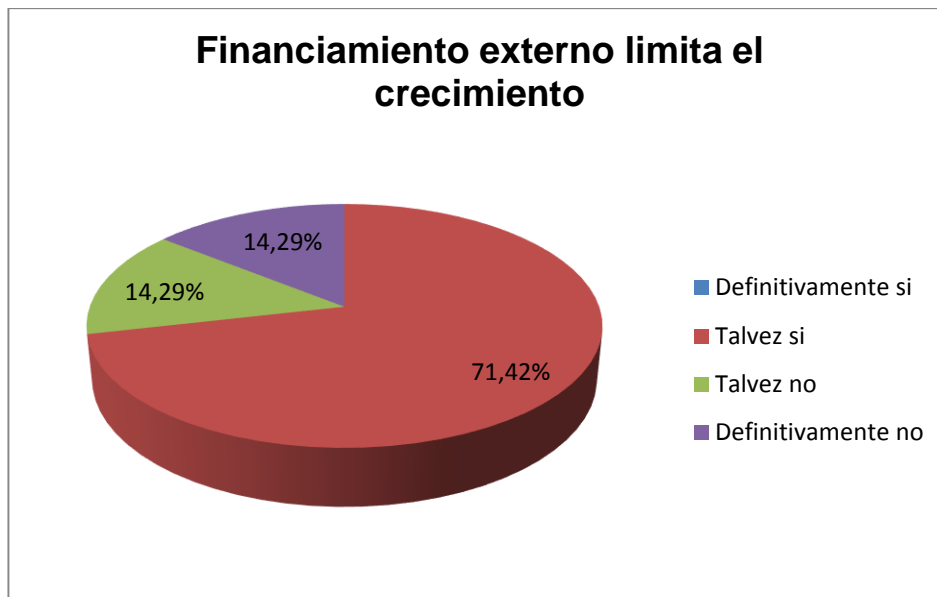


Gráfico Nº 52. El financiamiento externo limita el crecimiento

Fuente: Cuadro Nº 52

Elaboración: Autora

Respecto de que la carga de intereses establecidos para el financiamiento externo, según se aprecia en el cuadro y gráfico 52, el 71,42% señala que tal vez si limita el crecimiento de las empresas; ante la misma inquietud el 14,29% opina que tal vez no; y, el otro 14,29% asegura que definitivamente no es limitante el financiamiento externo.

CONCLUSIONES

El presente estudio se desarrolló con el fin de analizar la estructura de capital de las PYMES ecuatorianas, la variación en la rentabilidad producto de las fuentes de financiamiento en el período 2000-2012, se obtuvieron las siguientes conclusiones:

- En el país se cuenta con 704.556 empresas de las cuales el 89% son microempresas, el segmento objeto del presente trabajo corresponde al 1,67%, es decir unas 11.797 empresas.
- Del total de las ventas realizadas las medianas empresas venden un 13,42% según se establece en el cuadro 8.
- La mayoría de los gestores financieros de las empresas no utilizan todas las herramientas financieras disponibles debido a su falta de conocimiento y preparación, a pesar de que la mayoría tiene formación universitaria y han permanecido en la empresa más de 10 años.
- Con relación a la suficiencia de las fuentes de financiamiento la mayoría está en desacuerdo que son suficientes a lo que se agrega que las tasas de interés tampoco favorecen. Agregan además que las fuentes de financiamiento más accesibles son los bancos privados, pero los requisitos solicitados no son totalmente accesibles a esto se agrega la lentitud en el proceso de desembolso, a lo citado se agrega el costo de financiamiento, la dificultad para aportar las garantías solicitadas y la incertidumbre.
- Se considera que los fondos propios y la reinversión de utilidades son fuentes de financiamiento adecuadas para las empresas.
- Las herramientas financieras más utilizadas en las empresas son presupuesto, flujo de caja y control de inventarios, pese a que se considera la importancia de las mismas.

RECOMENDACIONES

- Siendo la mayoría de las empresas del país microempresas es necesario que el Estado realice un análisis tendiente al fomento, capacitación, facilidad en el acceso al crédito y probablemente exoneraciones tributarias que permitan la formación de nuevas empresas.
- La capacitación y formación permanente de los empleados y funcionarios de las empresas es un elemento que debe considerarse, con el objeto de que se utilicen adecuadamente todas las herramientas financieras disponibles que permitan tomar decisiones oportunas y adecuadas.
- Es necesario que el Estado a través de sus instituciones financieras promocionen créditos que permitan fortalecer el sector de las MESE, con costos adecuados, requisitos accesibles y oportunidad en los desembolsos, pues en la medida en que las empresas crezcan y produzcan el país se desarrolla.
- La capacitación en el uso de herramientas financieras es uno de los factores a considerar tanto por las empresas así como las instituciones que realizan este tipo de servicio así como por parte de la Universidad,
- La Universidad debería desarrollar más estudios de esta naturaleza que permitan conocer la realidad de las empresas y asesorar a las mismas con el objeto de que logren mejoras significativas.

BIBLIOGRAFÍA

- Aching César (2006). Matemáticas financieras para toma de decisiones empresariales. Perú: Prociencia y cultura S.A.
- Ayala Calvo (2005). La estructura de capital de la PYME: un análisis empírico. Conocimiento, innovación y emprendedores: Camino al futuro. 407-410.
- Barrera Marco (2001). Situación y desempeño de las PYMES de Ecuador en el mercado internacional. 1-5.
- Blanchard Olivier y otros (2012). Macroeconomía, Pearson Educación S.A. Madrid. 64-68
- Ferraro Carlo (2010). Políticas de apoyo a las PYMES en América Latina. CEPAL. 17-39, 309-331.
- Ministerio de industrias y productividad (2012). Alternativas de financiamiento a través del mercado de valores para PYMES. 34-50.
- Nava Rosillon (2014). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. Revista venezolana de gerencia. 606.
- Otero Luis y otros (2012). La estructura de capital de la PYME: un análisis empírico. 408-416.
- Pulloquina Verónica (2013). Análisis de la estructura de capital y su incidencia en la rentabilidad de las PYMES en el sector florícola de exportación del cantón Latacunga en los años 2009 y 2010. 23-24, 30-40, 63-76.
- Quiñonez Manuel (2012). Estudio de la gestión competitiva de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) comerciales. Caso Esmeraldas república del Ecuador. 8-9
- Velecela Norma (2013). Análisis de las fuentes de financiamiento para las PYMES. 48-69.
- <http://www.supercias.gob.ec/portal>
- <http://redatam.inec.gob.ec/cgi-bin/RpWebEngine.exe/PortalAction?&MODE=MAIN&BASE=DIEE2012&MAIN=WebServerMain.inl>
- <http://www.explored.com.ec/noticias-ecuador/financiamiento-para-pymes-208239.html>

ANEXOS

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

Datos generales:

- Número de expediente de la MESE:
- Nombre de empresario: (opcional).....
- Teléfono y cuenta de correo (opcional):.....

1. Edad:

20 a 30 años 1 () 31 a 40 años 2 () 41 a 50 años 3 ()
De 51 a 60 años 4 () más de 60 años 5 () No contestó 6 ()

2. Género:

Femenino 1() Masculino 2()

3. Su experiencia profesional se basa en:

Conocimiento empírico 1() Experiencia en otros trabajos 4()
Formación universitaria 3() Otras: ¿Cuáles?.....

4. Cargo:

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

5. Experiencia relacionada al cargo:

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

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

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

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

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

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

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

9. De su experiencia. ¿En qué tipo de institución financiera existe mayor viabilidad de acceso al crédito?

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

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

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

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

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

12. Los requisitos solicitados por las instituciones financieras son:

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

13. El tiempo de adjudicación del crédito es:

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

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

- Capital social (aportaciones de socios) ()
- Deuda (préstamos bancarios, proveedores, otros). ()
- Utilidades retenidas ()

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

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

16. ¿Cuánto tiempo lleva trabajando en la empresa?

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

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

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

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

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

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

.....
.....

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

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

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

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

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

Si 1 () No 2 ()

23. ¿Con qué frecuencia su empresa toma deuda?

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

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

- Del 0% al 30% 1 () 31% al 40% 2 () 41% al 50% 3 () 51% al 60% 4 ()

- Del 61% al 70% 5 () 71% al 80% 6 () más del 80% 7 ()

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

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

26. Cuándo su empresa obtiene utilidades la tendencia es:

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

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

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

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

- Si 1 () No 2 ()

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

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

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

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

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

- Si 1 () No 2 ()

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

- Presupuesto () Flujo de caja () Ratios Financieros ()
- Análisis vertical y horizontal () Balances proforma () Control de inventarios()
- VAN, TIR, RC/B, PRC () Costo Medio de Capital ()

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

- Diario 1() Semanal 2() Quincenal 3() Mensual 4()

34. ¿El uso de herramientas financieras le han ayudado a mejorar el desempeño de la empresa?

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

35. Desde su punto de vista ¿Cuáles son los factores que han influido para que las Pymes limiten el uso de financiamiento externo? Evalúe cada uno de los siguientes aspectos.

Aspecto	En definitiva Si	Creo que Si	Creo que No	En definitiva No
El costo del financiamiento (tasas de interés)				
Dificultad en reunir requisitos documentales				
Dificultad en reunir requisitos financieros (nivel de ventas, capital aportado, etc.)				
Dificultad en aportar garantías				
Incertidumbre sobre el crecimiento de la economía nacional				
Incertidumbre sobre el sector				

productivo de la empresa				
Prefieren estar con bajo endeudamiento				

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

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

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

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