



UNIVERSIDAD DE CUENCA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

MAESTRÍA EN GESTIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS, MENCIÓN FINANZAS

Trabajo de Investigación previo a la obtención
del Título de **MAGISTER EN GESTIÓN Y
DIRECCIÓN DE EMPRESAS**

“ANÁLISIS DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA LAS PYMES”

AUTORA: Ing. Norma Elizabeth Velecela Abambari.

DIRECTOR: Ms. José Santiago Jimbo Díaz.

Cuenca-Ecuador

2013



RESUMEN

El principal objetivo de este trabajo es dar una visión general sobre las Pequeñas y Medianas Empresas "PYME", partiendo de un estudio de las PYMES en América Latina, a continuación, centrándose en el estudio de la situación de este tipo de empresas en el Ecuador. Por esta razón en esta tesis se describen las principales características de las PYMES así como las deficiencias y problemas que enfrentan estas empresas en crecimiento en el mercado local al momento de solicitar una fuente de financiamiento. También esta tesis proporciona una guía general que incluye los pasos para identificar y aplicar los principios contables, financieros y administrativos en las pequeñas empresas con el fin de lograr una adecuada fuente de financiamiento que pueden ser obtenidas de recursos externos o internos, formales o informales que se encuentran disponibles en el Mercado Ecuatoriano.

Palabras Claves: Pymes, Microempresa, Fuentes, Financiamiento, Instituciones Financieras.



ABSTRACT

The main objective of this work is to give a general vision on Small and Medium Companies “PYME”, starting of a study of the PYMES in Latin America, next, being centered in the study of the situation of this type of companies in Ecuador. Therefore in this thesis to the main characteristics of the PYMES as well as the deficiencies and problems are described that face these companies in growth in the local market at the time of asking for a financing source. Also this thesis provides a guide who includes the steps to identify and to apply the countable, financial principles and administrative in the small companies with the purpose of obtaining a suitable formal or informal source of financing that can be obtained from external or internal resources, that is available in the Ecuadorian Market.

Keywords: Pymes, Small Business, Funding Sources, Financial Institutions.



ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	16
CAPITULO 1	18
1. LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES)	19
1.1. ANTECEDENTES	19
1.2 ASPECTOS GENERALES	19
1.3 CARACTERÍSTICAS	20
CAPITULO 2	26
LAS PYMES EN ECUADOR	26
2.1 MARCO CONTEXTUAL	27
2.2 DEFINICIÓN.....	27
2.3 MARCO JURÍDICO	28
2.4 CLASIFICACION GENERAL DE LAS PYMES	29
2.5 TIPOS DE EMPRESAS EN ECUADOR.....	32
2.5.1 Compañías anónimas	33
2.5.2 Compañías de responsabilidad limitada	34
2.5.3 Compañía en nombre colectivo	35
2.5.4 Compañía en comandita simple	35
2.5.5 Compañía de economía mixta	36
2.6 ESTRUCTURA ORGANIZATIVA DE LAS PYMES	37
2.6.1 Estructura funcional.....	38



2.6.2	Estructura divisional	38
2.6.3	Estructura matricial.....	38
2.7	LOCALIZACION Y TENDENCIA DE LAS PYMES	41
2.7.1	Determinación del análisis poblacional.....	42
2.8	PROYECCIONES DEL SECTOR PYME	45
CAPITULO 3.....		47
3.	NECESIDADES DE FINANCIAMIENTO DE LAS PYMES.....	48
3.2	ESTRUCTURA Y CLASIFICACION DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO	49
3.3	TIPOS DE FINANCIAMIENTO	51
3.3.1	Fuentes internas	52
3.3.1.1	<i>Ahorros Personales</i>	52
3.3.1.2	<i>Las Aportaciones De Los Socios</i>	52
3.3.1.3	<i>Utilidades Retenidas</i>	53
3.3.1.4	<i>Fuentes externas</i>	53
3.3.1.5	<i>Financiamiento Informal</i>	53
3.3.1.5.1	<i>Prestamistas</i>	53
3.3.1.5.2	<i>Amigos Y Parientes</i>	54
3.3.1.6	<i>Préstamos Con Base En Los Activos</i>	54
3.3.1.7.	<i>Sistema Financiero Nacional</i>	55
3.3.1.7.1	<i>Bancos</i>	57
3.3.1.7.2	<i>Sociedades Financieras</i>	64
3.3.1.7.3.1	<i>Mutualistas</i>	65



3.3.1.7.3.2 Cooperativas	66
3.3.1.8 Proveedores	68
3.4 PROCESO PARA OBTENER UN FINANCIAMIENTO	69
3.5 GUIA DE PARAMETROS ANALIZADOS POR LAS IFIS PARA OTORGAR UN FINANCIAMIENTO A LAS PYMES.....	72
3.5.1 Evaluación del riesgo	72
3.5.2 Metodología utilizada por las IFIS para la calificación de créditos comerciales.....	73
3.5.2.1 Capacidad De Pago Y Situación Financiera Del Deudor.....	74
3.5.2.2 Experiencia De Pago	75
3.5.2.3 Riesgo De Entorno Económico.....	76
CAPITULO 4	78
4. ANALISIS FINANCIERO	79
4.1 COSTO DEL DINERO	79
4.1.1 Interés (i).....	80
4.1.2 Tasa de interés (i).....	80
4.1.2.1 Tasa De Interés Efectiva	84
4.2 ANALISIS E INTERPRETACION DE LOS ESTADOS CONTABLES.....	85
4.3 PRINCIPIOS CONTABLES APLICABLES A LAS PYMES.....	86
4.4 LOS ESTADOS FINANCIEROS.....	87
4.4.1 El Balance.....	87
4.4.2 El Estado de Resultados	90
4.4.3 Flujo de caja	92
4.5 INDICES FINANCIEROS	95



4.5.1	Índices de liquidez	96
4.5.2	Índices de apalancamiento o endeudamiento	97
4.5.3	Índices de cobertura.....	98
4.5.4	Índices de rotación	99
4.5.5	Índices de rentabilidad	101
CAPITULO 5.....		103
ESTRUCTURA DEL BALANCED SCORECARD EN LAS PYMES		103
5.	ESTRUCTURA DEL BALANCED SCORECARD EN LAS PYMES	104
5.1	GENERALIDADES.....	104
5.3.	BENEFICIOS DE LA IMPLEMENTACION DEL BSC EN LAS PYMES.....	105
5.4.	PERSPECTIVAS A UTILIZARSE EN LA CONSTRUCCION DE UN BSC	106
5.4.1.	PERSPECTIVA FINANCIERA.....	107
5.4.2.	Perspectiva del cliente	107
5.4.3.	Perspectiva de procesos	107
5.4.4.	Perspectiva de desarrollo empresarial.....	108
5.5.	COMO IMPLEMENTAR UN BSC EN UNA PYME.....	109
5.5.1.	Generalidades.....	111
5.5.2.	Políticas de ventas	112
5.5.3.	Documentación presentada	112
5.5.4.	Crédito solicitado	113
5.5.5.	Opciones de financiamiento	113
CAPITULO 6.....		118



6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	119
6.1 CONCLUSIONES	119
6.2 RECOMENDACIONES	122
BIBLIOGRAFIA.....	122
ANEXOS	126



ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Participación De las empresas por sector económico	30
Tabla 2.DISTRIBUCION SECTORIAL de la MUESTRA.....	43
Tabla 3.CLASIFICACION DE LAS EMPRESAS DE ACUERDO A SUS VENTAS	44
Tabla 4.REQUERIMIENTOS DE FINANCIAMIENTO. Estadísticas de Pymes en Ecuador	45
Tabla 5. Inversiones Socios	49
Tabla 6.ESTRUCTURA Y CLASIFICACION DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO	51
Tabla 7. COMPOSICION CARTERA POR SEGMENTOS- BANCOS	58
Tabla 8. INSTITUCIONES BANCARIAS CON MAYOR COBERTURA.....	58
Tabla 9. PARAMETROS DE CREDITOS OTORGADOS	60
Tabla 10. REPRESENTATIVAS EN EL VOLUMEN DE CRÉDITO.	62
Tabla 11. COMPOSICION CARTERA POR SEGMENTOS	63
Tabla 12. INSTITUCIONES BANCARIAS CON MAYOR COBERTURA	64
Tabla 13. COMPOSICION CARTERA POR SEGMENTOS	64
Tabla 14.SOCIEDADES FINANCIERAS CON MAYOR COBERTURA.....	65
Tabla 15. COMPOSICION CARTERA POR SEGMENTOS	66
Tabla 16. MUTUALISTAS CON MAYOR COBERTURA.....	66
Tabla 17. COMPOSICION DE CARTERA POR SEGMENTOS.....	67
Tabla 18. COOPERATIVAS CON MAYOR COBERTURA	67
Tabla 19. TASAS ACTIVAS REFERENCIALES.....	81
Tabla 20. TASAS. DE INTERES ACTIVAS REFENCIALES.....	83
Tabla 21.Tasas de interés.....	83



Tabla 22.tasa efectiva	84
Tabla 23.ESTADOS FINANCIEROS.....	87
Tabla 24.Balance	88
Tabla 25. BALANCE GENERAL COMERCIALIZADORA GUILLEN	89
Tabla 26. ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS COMERCIALIZADORA GUILLEN	92
Tabla 27. Flujo de caja.....	94
Tabla 28.Flujo de efectivo Comercializadora Guillen	95
Tabla 29.INDICES DE LIQUIDEZ IMPORTADORA	97
Tabla 30.ÍNDICES DE APALANCAMIENTO O ENDEUDAMIENTO	98
Tabla 31.ÍNDICES DE ROTACIÓN	101



ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Clasificación de las Pymes	31
Ilustración 2. Datos históricos comercializadora Guillén.....	37
Ilustración 3.Estructura organizativa	39
Ilustración 4.Estructura organizacional pymes	40
Ilustración 5.ORGANIGRAMA COMERCIALIZADORA GUILLEN.....	41
Ilustración 6.COMERCIALIZADORA GUILLEN LOCALIZACION Y TENDENCIA LOCAL	42
Ilustración 7.TIPOS DE FINANCIAMIENTO	52
Ilustración 8.SEGMENTOS DE CREDITO	57
Ilustración 9.Fuentes de financiamiento	61
Ilustración 10. DESTINO DEL CREDITO	62
Ilustración 11.PROCESO PARA OBTENER UN FINANCIAMIENTO	70
Ilustración 12.Proceso para obtener un financiamiento Comercializadora Guillen.....	71
Ilustración 13.EVALUACION DEL RIESGO	73
Ilustración 14. RIESGO PARA LOS PRÉSTAMOS.EVALUACION DEL RIESGO	80
Ilustración 15.BALANCED SCORECARD	106
Ilustración 16.IMPLEMENTACION DE UN BSC EN UNA PYME	110
Ilustración 17.ANALISIS FODA.....	114
Ilustración 18.Balanced ScoreCard.....	115
Ilustración 19.Indicadores Comercializadora Guillén	116



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Fundada en 1867

Yo, Ing. Norma Elizabeth Velecela Abambari, informo que todas las ideas, opiniones y contenidos expuestos en la presente investigación son de exclusiva responsabilidad de su autora, excepto las citas de otros autores que están debidamente referenciadas a la bibliografía utilizada.

Cuenca, 06 de marzo de 2014

Norma Elizabeth Velecela Abambari

C.I. 0103280152

Cuenca Patrimonio Cultural de la Humanidad. Resolución de la UNESCO del 1 de diciembre de 1999

Av. 12 de Abril, Ciudadela Universitaria, Teléfono: 405 1000, Ext.: 1311, 1312, 1316

e-mail cdjbv@ucuenca.edu.ec casilla No. 1103

Cuenca - Ecuador



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Fundada en 1867

Yo, Ing. Norma Elizabeth Velecela Abambari, reconozco y acepto el derecho de la Universidad de Cuenca, en base al Art. 5 literal c) de su Reglamento de Propiedad Intelectual, de publicar este trabajo por cualquier medio conocido o por conocer, al ser este requisito para la obtención de mi título de: **MAGISTER EN GESTIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS**. El uso que la Universidad de Cuenca hiciere de este trabajo, no implicará afección alguna de mis derechos morales o patrimoniales como autora.

Cuenca, 06 de marzo de 2014

Norma Elizabeth Velecela Abambari

C.I. 0103280152

Cuenca Patrimonio Cultural de la Humanidad. Resolución de la UNESCO del 1 de diciembre de 1999

Av. 12 de Abril, Ciudadela Universitaria, Teléfono: 405 1000, Ext.: 1311, 1312, 1316

e-mail cdjbv@ucuenca.edu.ec casilla No. 1103

Cuenca - Ecuador



DEDICATORIA

A Dios por protegerme y guiarme en cada paso de mi vida

A mi esposo e hija por ser parte de este gran esfuerzo

A mis padres y hermanos por su apoyo incondicional

Norma Velecela



AGRADECIMIENTOS

A la Universidad de Cuenca por permitirme lograr este proyecto

Al Ing. Santiago Jimbo, quien me ha apoyado con sus conocimientos

Norma Velecela



INTRODUCCIÓN

La elaboración del presente trabajo se enmarca en desarrollar un estudio que conlleve a buscar, profundizar y conocer las diversas Fuentes de Financiamiento disponibles para las PYMES, y de esta manera observar el alcance e impacto luego de su aplicación práctica en cada una de las actividades de las empresas.

Para esto es importante efectuar un estudio de las Instituciones Financieras Públicas y Privadas y otras fuentes sobre los productos de crédito que se ofrecen en el mercado, sus experiencias con empresas del sector y los requerimientos exigidos para el acceso al financiamiento. Por esta razón, es indispensable enfocar como materia de estudio la elaboración y aplicación de instrumentos financieros y administrativos.

Se realiza un análisis a la Estructura Administrativa, Estados Contables y Estados Financieros y siempre en relación con el estudio de las posibles variaciones y tendencias en la estructura de financiamiento empresarial dirigida hacia las PYMES. Es indudable la ayuda proporcionada por los distintos tipos de análisis e interpretación de estados contables como los distintos índices y ratios que son los medios más utilizados en este tipo de investigación. Son muchas las conclusiones que pueden obtenerse siguiendo ciertos pasos ordenadamente y utilizando herramientas simples y efectivas, que demuestran la posición financiera de una empresa, las mismas que permiten obtener conclusiones de mayor o menor calidad en función del grado de experiencia y conocimientos del lector de los estados contables. Es factible efectuar interpretaciones validas referidas a la situación financiera de la empresa, su solvencia y capacidad para cancelar deudas, su rentabilidad, y la composición de sus resultados.

Este tema se visualiza desde una perspectiva indiscutible e incalculable para cualquier empresa que desea conservarse en el tiempo, con resultados óptimos y eficacia operativa.



El presente trabajo de investigación resalta que las PYMES existentes en el Ecuador muchas veces no analizan a tiempo el tema de su estructura de financiamiento, herramienta indispensable para mantenerse en el mercado a largo plazo.

En la parte final de este trabajo se presenta un análisis para aplicar una estructura del BALANCED SCORECARD, el mismo está acoplado a las Pequeñas y Medianas Empresas. Cabe recalcar que esta herramienta no es utilizada por la gran mayoría de empresas a pesar de su gran utilidad.



CAPITULO 1

LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES)



1. LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES)

1.1. ANTECEDENTES

En este capítulo se realiza un estudio sobre el enfoque general de la situación en la cual se encuentran las PYMES en el ámbito nacional e internacional, tratando de estudiar los principales aspectos que sobresalen en cada una de ellas y que las conllevan a denominarse como tales y su principal actor denominado: Empresario.

Se realiza un breve análisis del contexto de las PYMES, las cuales tienen características específicas, y espacios que poseen límites financieros y ocupacionales determinados por Estados o Regiones con el propósito de que se desarrollen. Las pymes son agentes con lógicas, culturas, intereses y un espíritu emprendedor específicos. Las pequeñas y medianas empresas son entidades independientes, con una alta predominancia en el mercado de comercio, quedando prácticamente excluidas del mercado industrial por las grandes inversiones necesarias y por las limitaciones que impone la legislación en cuanto al volumen de negocio y de personal, los cuales si son superados convierten, por ley, a una microempresa en una pequeña empresa, o una mediana empresa se convierte automáticamente en una gran empresa.

Las PYMES constituyen una parte significativa de la economía mundial puesto que son empresas de un nivel de crecimiento considerable y su meta es alcanzar fuertes utilidades e inversión.

1.2 ASPECTOS GENERALES

En Latinoamérica, no existe una oferta estructurada de financiamiento para las PYMES; recientemente en los últimos años se han creado entidades financieras especializadas para estas empresas. En la actualidad, todo mercado de financiamiento lo realiza, una es efectuada



por una múltiple variedad de entidades y personas que regularizan patrimonios externos e internos, bajo modalidades diferentes tales como:

- ✓ Financiamiento Propio
- ✓ Financiamiento Bancario
- ✓ Financiamiento Informal

Por estos antecedentes, es de vital importancia, que las PYMES se desarrollen en un ambiente de mejoramiento continuo, que les permitan un crecimiento sostenido, con el objetivo de robustecerse en el mercado nacional e internacional y mantenerse con fuentes de financiamiento sostenibles a lo largo de la vida de las empresas. Según coinciden los recientes estudios de organismos como el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo y la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), las Pymes en América Latina constituyen entre las 90% y 98% de las unidades productivas, generan alrededor del 63% del empleo y participan con el 35% y hasta un 40% del PIB de la región. (CEPAL, 2009)

De acuerdo a un informe emitido por el Banco Interamericano de Desarrollo, en el ámbito de los países emergentes pone de manifiesto que el Acceso al Financiamiento Bancario es un problema común y tiende a ser una característica de las naciones en desarrollo, por esta razón más adelante se profundizara el estudio de las diversas fuentes de financiamiento disponibles para las PYMES, dando prioridad a las fuentes formales.

1.3 CARACTERÍSTICAS

En el Ecuador las opciones de financiamiento de las PYMES están conformadas por varias alternativas que se desenvuelven en los mercados organizados y no organizados, los cuales funcionan con una



diversidad de Tecnologías Financieras, desde rudimentarias hasta las de tipo convencional del Sistema Financiero, diseñadas estas últimas para la gran empresa. La diversidad de inapropiadas tecnologías financieras empleadas en los mercados de las PYMES se deberían principalmente, entre otros factores, a las fallas en la difusión de aquellas innovaciones ya implementadas con éxito, pudiendo tomar como ejemplo las tecnologías crediticias diseñadas para las PYMES y desarrolladas por algunas instituciones experimentadas en este mercado y en crecimiento en el Ecuador y los países de América Latina.

A continuación se detallan las principales características que se consideran para definir una PYME: (González, 2012)

✓ **Administración**

Las PYMES cuentan con poca o ninguna especialización en la administración: en esencia la dirección se encuentra a cargo de una sola persona, la cual cuenta con muy pocos auxiliares y en la mayor parte de los casos, no están capacitados para llevar a cabo esta función.

En este punto es necesario mencionar que la persona a cargo de la Administración es el Empresario, se tomó como referencia al autor Richard Chantillón, quien en una definición breve lo describe con el vocablo *ENTREPRENEUR*, utilizado para identificar: *“A quienes son capaces de asumir el riesgo y la responsabilidad de poner en marcha y llevar a conclusión un proyecto, de aquí surge la tipificación de considerar al empresario como una persona decidida a cumplir sus utopías factibles”*. (Cantillon, 2005)

✓ **Situación Socio-Económica**



La mayor parte de individuos en el sector PYMES, corresponden a un estatus económico medio cuya productividad depende de una sola persona.

Estrecha Relación Capital – Trabajo

La persona que aporta el capital es la misma que trabaja, confundiéndose la fuente de financiamiento de la empresa y la familia, esta característica guarda relación con el Principio Contable de Entidad: *“Este principio establece el supuesto que una empresa o negocio (ENTIDAD) está separada y es distinta de las personas que la formaron (los dueños), que aportaron el capital para su funcionamiento”* Por tanto, la personalidad de un negocio es independiente de la de sus propietarios y en sus estados financieros deben incluirse bienes y valores, derechos y obligaciones de este ente económico independiente.

✓ *Múltiples Funciones*

El gerente o propietario y trabajadores de la empresa realizan múltiples funciones y el proceso de toma de decisiones se encuentra centralizado, de esta manera el empresario realiza funciones administrativas, de gestión y producción; por esta razón en muchas ocasiones se lo denomina como un “One man show”.

✓ *Formas de Origen*

Los estudiantes, recién egresados o aquellos que dejaron de estudiar, aquellos que están sin empleo y se deciden por el autoempleo, algunos hijos de empresarios o trabajadores, que desean independencia económica, son los principales creadores de las PYMES.

Escaso Acceso al Crédito



Es un problema que se da por dos causas principales que son el desconocimiento del pequeño empresario, de que existen fuentes de financiamiento formales y la forma en que estas operan pues existe una falta de conocimiento de herramientas financieras y administrativas que le permitan exponer la situación de su negocio al empresario así como sus necesidades ante las posibles fuentes de financiamiento formales.

En general se evidencia que cuando un Microempresario busca acceder a un crédito los procesos son complejos, debido a los siguientes aspectos:

- Las PYMES son consideradas de muy alto riesgo.
- Insuficiente documentación contable - financiera.
- No poseen el nivel y tipo de garantías exigidas.
- La mayoría de instituciones financieras no han desarrollado una tecnología crediticia adecuada para este segmento de mercado.

✓ ***Escasa Capacidad Empresarial***

En el contexto en general se puede deducir que predominan los siguientes aspectos:

- Poca Cultura Empresarial
- ✓ La supervivencia de estas empresas en el mercado indica que para las PYMES la complejidad del medio en que se desarrollan limita su supervivencia en el mercado, pues el 72 % tienen un promedio menor a los 10 años, la cifra es más favorable para las pequeñas al señalar 31.5 % y 19 % para las medianas. De ello se desprende que los micros son el negocio más volátiles del sector, que se traduce en una muerte prematura para un gran número de estas empresas. (Eumed, S.f.)

✓ ***Incipiente Desarrollo Tecnológico***

En la actualidad es un tema primordial, que reflejan las Pymes debido a:

- Escasos recursos tecnológicos.
- Máquinas y equipos obsoletos que generan como resultado una baja productividad por ende un alto costo en los productos o servicios de las Pymes, impidiendo de esta manera ser competitivos en el mercado.

✓ ***Gestión y organización***

Un punto clave para que las empresas puedan asegurar su permanencia en el mercado es la Aplicación de un eficiente sistema de administración que guie a los miembros de la organización mediante la aplicación de un Manual de Funciones y un Organigrama debidamente estructurado.

✓ ***Actividad económica***

Las actividades económicas de las PYMES están concentradas en el comercio y luego en los servicios; quedando en tercer lugar las actividades industriales, todas estas contribuyen para crear una mayor oferta de puestos de trabajos formales y permanentes y así contribuir al desarrollo de estas empresas.



Todo lo mencionado anteriormente se puede concluir en este capítulo que las PYMES en general no tienen claramente definidas sus funciones contables, administrativas y financieras a nivel de Latinoamérica. Actualmente se evidencia que existen empresas e instituciones que están desarrollando sus estrategias para adaptarse a este mercado y sus características propias ya detalladas, para así aportar a contribuir al desarrollo de estas empresas que tienen una gran participación en la economía. Luego de visualizar el tema a nivel general, en el capítulo siguiente se podrá abordar el tema de manera más específica y enfocada a la economía Ecuatoriana.



CAPITULO 2

LAS PYMES EN ECUADOR



2. LAS PYMES EN ECUADOR

2.1 MARCO CONTEXTUAL

En este capítulo se tratarán aspectos fundamentales para el desarrollo de este tema, tales como, dar a conocer un concepto generalizado acerca de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYME) y que aspectos se consideran para ubicar a las empresas dentro de esta categoría, tomando en consideración que en el Ecuador existe un Marco Jurídico, y la Ley Compañías que definen los nombres jurídicos bajo las cuales deben trabajar las empresas muchas de ellas Pymes, sus regulaciones etc., que más adelante serán mencionadas.

En esta parte del análisis también se definirá la clasificación de las PYMES ecuatorianas de acuerdo a la revisión categorizada por el tamaño de éstas, sabiendo que en nuestro país existen una gran cantidad de estas empresas que actualmente se están desarrollando,

Se presenta un estudio de la organización formal y administrativa de estas empresas, dando así una pauta para aquellos negocios que deseen trabajar con miras a ser reconocidas como una PYME.

La parte final de este capítulo se enfocará a delimitar y a establecer el segmento objeto de nuestro estudio, sin dejar de recalcar que no existen estudios específicos y estadísticas de las Pymes en Ecuador, por esta razón se tomó como referencia la información publicada por organismos formales tales como : INEC, SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS, ECUADOR EN CIFRAS, BANCO CENTRAL.

2.2 DEFINICIÓN

A fin de poder emitir una definición exacta que logre englobar a las PYMES, es importante considerar algunos parámetros como la estructura económica, política interna y social del país. El término de pequeña y



mediana empresa (PYME) ha adquirido un significado diferente. La mayoría de las veces, estas empresas son clasificadas de acuerdo a sus ingresos y monto de facturación anual. También se toman en cuenta otros factores como el tamaño, volumen de negocios, número de empleados y balance general.

Se puede decir que una PYME es aquella que maneja una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización, y que desarrolla cualquier tipo de actividad de producción, de comercialización de bienes o de prestación de servicios. En el Ecuador según: *“La ley de Compañías mediante el artículo 428, establece que las pequeñas empresas pueden ser asociaciones de formalidades. Y a su vez exige que todas estas unidades económicas deban cumplir con lo establecido en la Ley de Régimen Tributario Interno y RUC”*. (Superintendencia de Compañías, 2012)

2.3 MARCO JURÍDICO

Iniciar operativamente un negocio pequeño en Ecuador, es relativamente fácil, no así su alta cantidad de trámites legales y fiscales. El conocimiento de leyes y reglamentos que norman el funcionamiento de los negocios, es conocido por un alto porcentaje de los pequeños empresarios.

Para la creación y desarrollo de un sector PYME, es necesaria la existencia de un marco normativo y legal que sea el principal factor que aliente la creación de estas en un ambiente de iniciativa y libertad de emprender y que se modifique la legislación actual, ya que esta está inspirada en un modelo de industrialización y comercialización planificada de la mediana y grande empresa, capaz de soportar el conjunto de leyes, reglamentos permisos e impuestos vigentes. Además, es importante que las leyes del Seguro Social, Banco Central Superintendencia de Compañías, Superintendencia de Bancos, Ministerio de Relaciones



laborales y SRI consideren las diferencias entre PYME y grandes empresas. (Eumed, S.f.)

En base a lo mencionado anteriormente es importante recalcar que en el Ecuador, según el artículo 431 de la Ley de Compañías: “Dispone que la Superintendencia de Compañías ejercerá el control y vigilancia de todas las compañías nacionales anónimas, en comandita por acciones, de economía mixta, responsabilidad limitada, y de las empresas extranjeras que ejerzan sus actividades en el Ecuador cualquiera que fuere su especie”. Es importante recalcar que las regulaciones por parte de las entidades oficiales están enfocadas a las empresas en general, pues no existen regulaciones enfocadas directamente al sector Pyme. (Superintendencia de Compañías, 2012)

2.4 CLASIFICACION GENERAL DE LAS PYMES

Las PYMES constituyen en el Ecuador la fuente del desarrollo social en cuanto a producción, demanda y compra de productos o simplemente por valor agregado, lo que significa que se ha convertido en un factor indispensable para generar riqueza y empleo.

Las actividades que desarrollan las Pymes en el Ecuador, abarcan gran diversidad de opciones, de acuerdo al último censo económico del INEC, la concentración económica por actividad, está distribuida de acuerdo al siguiente detalle publicado por el INEC:

Tabla 1. Participación De las empresas por sector económico

PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS POR SECTOR ECONOMICO	
SECTOR	NUMERO DE EMPRESAS POR SECTOR ECONOMICO
SERVICIOS	113.580
COMERCIO	45.659
MANUFACTURA	9.747
AGRICULTURA	9.549
EXPLORACION Y MINAS	1.295
TOTAL DE EMPRESAS	179.830

Fuente: (Superintendencia de Compañías, 2012)

De una muestra total de 179.830 empresas, se puede observar que el mayor número de estas se relaciona con las actividades de Servicios con un 63%, Comercio con un 26%, Manufactura y Agricultura 10%, Explotación, Minas y otros 1%, valores que se tomarán como referencia más adelante.

A continuación se presenta un cuadro en el que se dan a conocer los diferentes tipos de empresas que existen y su clasificación general en el mercado:

Ilustración 1. Clasificación de las Pymes



Fuente: (Superintendencia de Compañías, 2012)

✓ PRINCIPALES VARIABLES QUE DETERMINAN UNA PYME

El concepto “PYMES” en el Ecuador tomó una figura distinta es así que, ahora se apela a un término más amplio pero que no difiere de su naturaleza, se trata pues de las “MIPYMES”, comprendido por; la Micro, Pequeña y Mediana empresa. Para objeto de este estudio se enfocará el análisis únicamente en; La Pequeña Empresa.

Las PYMES en el país tienen ciertas VARIABLES que de acuerdo a un estudio realizado por el MICIP e INEC permiten catalogarlas en este rango. (Ministerio de Industrias, 2013)

VARIABLES QUE DETERMINAN UNA PYME

EMPLEO GENERADO	• 10 - 49 Personas
MONTO y VOLUMEN DE VENTAS	• 100.001 - 1.000.000
TAMANO DE LA E MPRESA	• Patrimonio \$150.000

Elaborado por: Autora

2.5 TIPOS DE EMPRESAS EN ECUADOR

En el Ecuador todavía no existe un órgano regulador de las Pymes. Para este estudio se tomó como referencia la información publicada por La Ley de Compañías, entidad que regula a las empresas en general, por esta razón no es un factor predominante la actividad que desarrolle el empresario individualmente, pues esto interesa al código de comercio, pero a la ley de sociedades o al derecho societario le interesa el empresario unido en sociedad. Por esta razón la mayoría de las empresas Pymes, no están reguladas por esta entidad, pues se desarrollan en el ámbito informal, están conformadas por personas naturales, sin embargo se estudiarán a las empresas en general porque de la misma manera existen Pymes que se encuentran constituidas como personas jurídicas y deberán enmarcarse en los formatos que establece la legislación ecuatoriana para los tipos de empresas que pueden llevar a cabo negocios en el país y se encuentran clasificadas de la siguiente manera:

1. Compañías o Sociedades Anónimas
2. Compañías de Responsabilidad Limitada.
3. Compañía en Nombre Colectivo.
4. Compañía en Comandita Simple



5. Compañía Mixta

2.5.1 Compañías anónimas

De acuerdo a la investigación realizada por el autor Arturo Clery (2009):

Generalidades: Este tipo de compañías se caracterizan por ser una sociedad con capital dividido en acciones negociables y cuyos accionistas se reconocen solamente por la suma de sus aportaciones. Se administra por mandatarios amovibles sean o no socios. y se establecen con un mínimo de dos socios pero sin límite máximo.

Requisitos: La compañía tiene que ser constituida por dos o más accionistas de acuerdo con lo establecido en el Art. 147 de la Ley de Compañías, que posteriormente fue reemplazado por el Art.68 de la Ley de Empresas Unipersonales de Responsabilidad Ltda. Además, no le será permitido continuar con menos de dos accionistas, a excepción de las compañías que poseen un capital superior y pertenezcan al sector público.

El nombre.- Este tipo de compañías tiene la posibilidad de fundamentarse en una razón social, En esta especie de compañías pueden constituirse con una razón social, seudónimo o una denominación de fantasía debidamente aprobado por la Secretaría General de la Oficina Matriz de la Superintendencia de Compañías.

Solicitud de aprobación.- Se presentará al Superintendente de Compañías adjuntando tres copias certificadas de la escritura de constitución de la compañía, la solicitud correspondiente elaborada por un abogado, solicitando la aprobación del contrato constitutivo.

Socios y capital: Números mínimo y máximo de socios.-Se constituirá con no menos de dos socios pero no se fija un máximo (Accionistas)



Capital.- Se puede constituir la Compañía Anónima, con ochocientos dólares, que deben ser suscritos íntegramente y pagaderos al menos en el 25% del capital total. Las aportaciones pueden ser dinero, bienes muebles o inmuebles e intangibles, inclusive especies al mismo tiempo. En cualquiera de estos casos, deben tener relación con el tipo de negocio de la compañía. Todo socio que pase a formar parte de la empresa incluyendo bienes, estos serán evaluados por los demás socios para establecer el monto con el que cuenta la compañía, el mismo que no puede superar al doble del suscrito.

2.5.2 Compañías de responsabilidad limitada

De acuerdo a la investigación realizada por el autor Arturo Clery (2009):

Generalidades: La Compañía de Responsabilidad Limitada, se reduce a dos personas mínimo y quince máximo. Esta clase de compañías, sus socios son responsables solamente de deberes sociales por una cantidad hasta una igual a la de sus aportaciones individuales y deben realizar cualquier negocio, siempre bajo su razón social distinguiéndola siempre de otra compañía.

Requisitos: El nombre.- Esta clase de compañías, al igual que las compañías anónimas pueden registrarse a una razón social, una denominación objetiva o de fantasía aprobada por la Secretaría General de la Oficina Matriz de la Superintendencia de Compañías.

Solicitud de aprobación.- Se presentará la documentación al Superintendente de Compañías, con tres copias certificadas de la escritura de constitución de la compañía, además se adjuntará la solicitud correspondiente, elaborada por un abogado, solicitando la aprobación del contrato constitutivo.



Números mínimo y máximo de socios.- se constituirá con dos socios, mínimo y quince máximos y en el caso de sobrepasar este número durante su existencia jurídica, tendrá que cambiar a otro tipo de compañía o disolverse. Cabe indicar que no podrá subsistir con un solo socio.

Capital mínimo.- El capital mínimo para constituir la compañía de Responsabilidad Limitada, es de cuatrocientos dólares. Este tendrá que suscribirse en su totalidad y pagarse al menos en el 50% del valor nominal de cada participación y la diferencia se cancelará en un tiempo no mayor a un año. Las aportaciones pueden ser: dinero, o en bienes muebles o inmuebles e intangibles, o las dos a la vez. En cualquier caso deben estar de acuerdo al tipo de negocio al que se dedica la compañía. En caso de un socio que ingrese e incluya bienes, estos constarán en las escrituras de constitución con transferencia de dominio a favor de la compañía y evaluados por un perito.

2.5.3 Compañía en nombre colectivo

De acuerdo a la investigación realizada por la autora Johana Navarrete (Navarrete, 2011)

Están constituidas por dos o más personas que comparten la posesión. Los socios son responsables mancomunadamente por todos los actos efectuados en nombre de la compañía, salvo el caso que se instituya una exención de obligación en la constitución de la empresa.

2.5.4 Compañía en comandita simple

Cuentan con dos tipos de socios: (Anónimo, 2011)

- Socios colectivos
- Socios comanditarios o limitados.



Los socios colectivos: abastecen el capital, y además de ser quienes garantizan solidaria y mancomunadamente el manejo del negocio, pero no están en capacidad de tomar parte de la administración de la sociedad, únicamente pueden responsabilizarse de su participación en el capital de la empresa.

2.5.5 Compañía de economía mixta

Este tipo de Compañía estará conformada por el Estado, las municipalidades, los consejos provinciales y las entidades u organismos del sector público, asociado con el capital privado, y en la gestión social de esta compañía.

Luego de estudiar las cinco estructuras formales vigentes en el Ecuador para la constitución de una empresa, se toma como referencia de estudio la Compañía De Responsabilidad Limitada bajo la cual estará enmarcada Comercializadora Guillen, que es una empresa netamente comercial, actualmente se encuentra en proceso de constitución formal y presenta las siguientes características que la enmarcan como una empresa PYME.

Ilustración 2. Datos históricos comercializadora Guillén

COMERCIALIZADORA GUILLEN- DATOS HISTORICOS						
Denominación	Actividad	Número de Socios :	Número de Empleados	Volumen Anual de Ventas	Tipo de Administración	Administración
Actual: Comercializadora Guillen	Comercio de Bienes	Sr Juan Pablo Guillen	11	\$195095	Vertical	Actualmente es manejado por un solo Gerente
Futura: Comercializadora Guillen Cía. Ltda.		Srta. Katherine Guillen Srta. Marlene Guillen				

Fuente: Comercializadora Guillén
Elaborado por: Autora

2.6 ESTRUCTURA ORGANIZATIVA DE LAS PYMES

La estructura de la organización en una empresa, refleja los requerimientos operativos, al mismo tiempo que cumplen con satisfacer las necesidades de los clientes. En la etapa inicial de las PYMES el desarrollo no es formal, sin embargo, las destinadas a atender a los clientes, cambian su organización como una evolución natural. (Alvarez, 2009)

En las empresas la “estructura organizacional” juega la función de una estructura sólida. Al hacer referencia a una “estructura organizacional”. Existen múltiples definiciones e interpretaciones, sin embargo, en todas existen dos características en común: división del trabajo y logro de objetivos. Esto es entonces la estructura organizacional, que le permite a la empresa realizar su misión, operar día a día, adaptarse a los cambios del entorno y reaccionar a las situaciones que se le presentan. “.



En base a este concepto existen tres estructuras básicas por la que una empresa puede pasar:

2.6.1 Estructura funcional

Constituye el sistema más utilizado para proyectar el trabajo, designando una tarea específica a cada empleado, la misma que deberá cumplirse con el fin de obtener el éxito esperado en el negocio. Esta organización deberá estar bien estructurada desde un principio., Esta estructura funciona bien cuando el emprendimiento está en sus inicios y no requiere mucho acoplamiento de grupo para satisfacer a los clientes. (Alvarez, 2009)

2.6.2 Estructura divisional

En esta estructura, las diferentes tareas se congregan en secciones, las mismas que se pueden segregar por productos cuya ubicación varía, ya sea por ubicación geográfica o por clientes atendidos clasificados en grupos. Cada división requerirá de atención de personal específico para: producción, comercialización, finanzas, recursos humanos, etc. La organización central deberá encargarse específicamente de administrar los recursos con el fin de que la división a su cargo posea los recursos necesarios. En una PYME no se encuentra fácilmente esta distribución, pues generalmente se dedica a la búsqueda de acciones más rápidas que cubran las necesidades del mercado, pero pierde economías de escala. (Robbins, 2004)

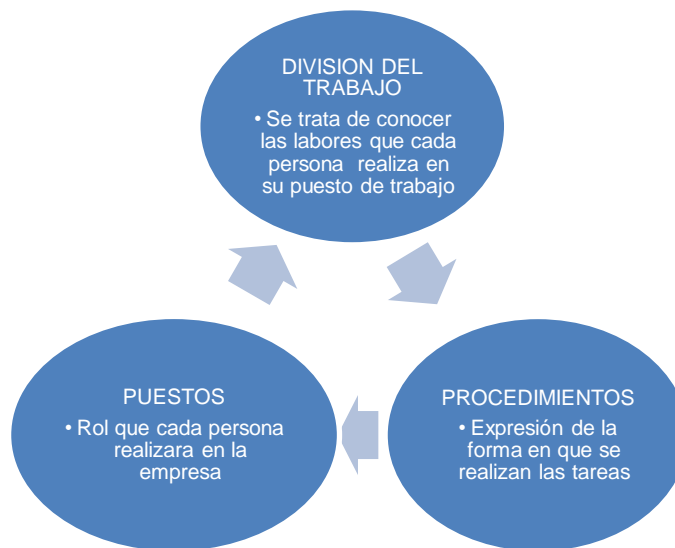
2.6.3 Estructura matricial

Esta es una combinación de la estructura funcional y divisional. "Las empresas a medida que vayan creciendo irán pasando por distintas estructuras organizacionales, lo importante es que se tome la mejor para

poder atender plenamente las necesidades de sus clientes y generar un crecimiento sostenido en el tiempo.

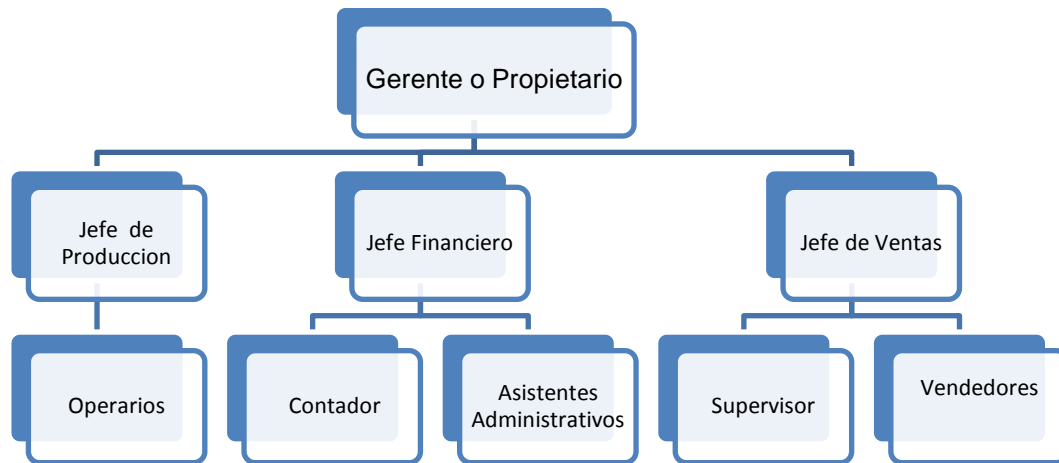
Existen algunos puntos que sirven como referencia para conocer el estado de la estructura organizacional de una empresa, y que permiten emitir un criterio para definir su estructura organizativa:

Ilustración 3. Estructura organizativa



Fuente: (Robbins, 2004)

Ilustración 4. Estructura organizacional pymes



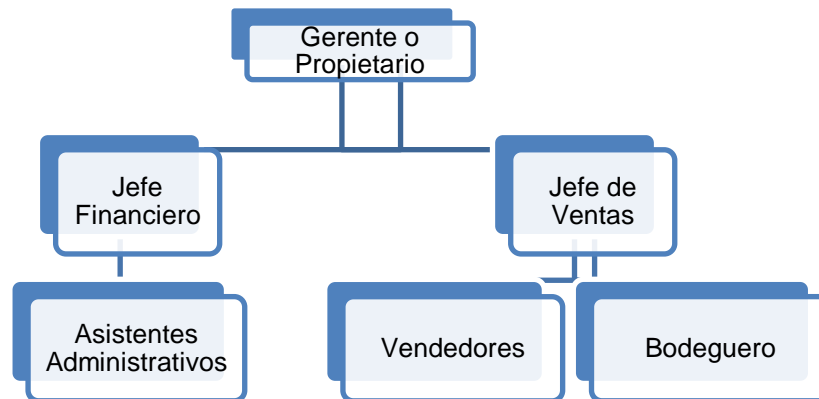
Fuente: (Robbins, 2004)

De acuerdo a esta información se sugiere un organigrama tentativo para Comercializadora Guillen, de acuerdo a los puestos existentes actualmente y que se enmarca en el esquema administrativo vigente en la empresa el mismo que está estructurado de la siguiente manera:

- Sr Juan Pablo Guillen : Gerente Propietario
- Ing. Katherine Guillen: Jefe Financiero (Contadora), tiene a su cargo 2 personas que cumplen las funciones de:
 - Secretaria – Auxiliar Contable
 - Facturadora
- Ing. Sist. Marlene Guillen: Jefe de Ventas, tiene a su cargo 6 personas que cumplen las siguientes funciones:
 - Vendedores Externos 1 persona
 - Vendedores de Almacén 2 personas
 - Servicio Técnico 3 personas
 - Bodeguero 1 personas
 - Servicios Generales 1 persona

En Comercializadora Guillén se maneja un tipo de organización vertical, el siguiente gráfico se detallan cada uno de los departamentos que está compuesto por los integrantes ya detallados y que dependen directamente del Gerente Propietario.

Ilustración 5. ORGANIGRAMA COMERCIALIZADORA GUILLEN



Elaborado por: Autora
Fuente: Comercializadora Guillén

2.7 LOCALIZACIÓN Y TENDENCIA DE LAS PYMES

Un factor de importancia en este estudio es definir el lugar geográfico en donde está o estará funcionando la empresa, el tipo de instalaciones que disponen y si es propietario o no del inmueble, estos factores indican las facilidades con las que cuenta el negocio en cuanto a los aspectos logísticos y servicios que son factores de importancia para el desarrollo de las empresas y garantías que podrían presentar al momento de una operación financiera. (CEPAL, 2009)

Localización: El 50% de los establecimientos de la PYME, están localizados en otro lugar que no es la residencia de los microempresarios, lo que resulta increíble, debido a que esta situación representa inversión y se requiere de un complejo nivel operativo. (Eumed, S.f.)

Tendencia local: 26.2 % de establecimientos de la PYME, son propietarios; 67.6 % son rentados; y el 8 % son de otro tipo. En el giro industrial se puede ver una substancial inclinación de empresas que funcionan en locales propios, pero una gran mayoría del sector comercial los porcentajes de arrendamiento son muy elevados, de manera parecida, las micro industrias que tienen un solo propietario, rentan los locales de sus negocios.

Se da una gran concentración en las ciudades de mayor desarrollo; en Quito y Guayaquil se asientan el 77% de los establecimientos; en Azuay, Manabí y Tungurahua el 15%; y el 8% corresponde al resto de provincias del Ecuador. (BCE, 2013)

En el caso de estudio de Comercializadora Guillen se presenta la siguiente información con respecto a su Localización y Tendencia.

Ilustración 6. COMERCIALIZADORA GUILLEN LOCALIZACION Y TENDENCIA LOCAL

COMERCIALIZADORA GUILLEN LOCALIZACION y TENDENCIA LOCAL
<ul style="list-style-type: none">• Local : Propio• Local destinado netamente a la actividad Comercial, comprendido por : Área Comercial Área de Bodega Área Administrativa Área de Servicio Técnico• Domicilio Principal: Ciudad de Cuenca Vicente Rocafuerte y García Moreno

Fuente: Comercializadora Guillén

2.7.1 Determinación del análisis poblacional

Para la presente investigación se ha utilizado el Método Inductivo, se partió del análisis de una muestra poblacional de 57.375 empresas provenientes de la base de datos del año 2009, proporcionada por la Superintendencia de Compañías, y corresponde a las empresas activas cuya estructura legal son de Responsabilidad Limitada y Sociedad

Anónima, y que han entregado sus estados financieros. (Ministerio de Industrias, 2013)

La muestra poblacional se encuentra segmentada en quince actividades económicas, categorizadas según la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de las actividades económicas (CIIU); y en cuatro tamaños, de acuerdo a los parámetros establecidos por la Comunidad Andina de Naciones (CAN), de conformidad a la Resolución de la Superintendencia de Compañías No. SC-INPA-UA-G-10-005 de 5 de noviembre de 2010, siendo estos tamaños: micro, pequeñas, medianas y grandes empresas; veinte y cuatro provincias de las cuatro regiones según la división política del estado. (Granda, 2012)

Tabla 2.DISTRIBUCION SECTORIAL de la MUESTRA.

DISTRIBUCION SECTORIAL DE LA MUESTRA		
ACTIVIDAD	NUMERO DE EMPRESAS	PORCENTAJE
ADMINISTRACION PUBLICA	24	0,04%
AGRICULTURA	2089	3,64%
COMERCIO	17898	31,19%
COMUNITARIAS	832	1,45%
CONSTRUCCIONES	2192	3,82%
ELECTRICIDAD	117	0,20%
ENSEÑANZA	493	0,86%
HOGARES PRIVADOS	4	0,01%
HOTELES	874	1,52%
INDUSTRIAL	3339	5,82%
INMOBILIARIAS	19905	34,69%
MINAS	373	0,65%
PESCA	750	1,31%
SERVICIO DE SALUD	773	1,35%
TRANSPORTES	7712	13,44%
TOTAL	57375	100%

Fuente: Superintendencia de Compañías, Año 2010

La distribución sectorial del cuadro anterior, desprende que el sector Inmobiliario y Comercial son los más significativos, con 19.905 y 17.898 empresas, representando un 34.69% y 31.19% respectivamente, le sigue en su orden descendente el sector transporte con 7.712 equivalente al 13.44%, el industrial con 3.339 igual al 5.82%, y los demás sectores tienen una participación que van desde el 3,82% al 0.20%. (Granda, 2012)

En base a esta información se ubica a Comercializadora Guillen en el grupo del Sector Comercial, tomando como referencia los datos de la tabla sectorial en la que se puede observar que la mayor parte de las empresas Pymes se dedican al Comercio.

Tabla 3. CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS DE ACUERDO A SUS VENTAS

CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS DE ACUERDO A SUS VENTAS						
ESTRATO	RANGO DE VENTAS	SERVICIOS	COMERCIO	MANUFACTURA	AGRICULTURA	EXPLOTACIÓN Y MINAS
ESTRATO 1	0 - 100000	86,25%	52,51%	56%	60,52%	80,32%
ESTRATO 2	100.001 a 1 000.000	10,97%	31,95%	29,27%	27,55%	10,15%
ESTRATO 3	10000001 a 20000000	1,40%	7,24%	5,61%	6,11%	3,24%
ESTRATO 4	20000001 a 50000000	0,83%	5,29%	4,26%	4,36%	3,75%
ESTRATO 5	Más de 50000000	0,55%	3,01%	4,86%	1,46%	2,54%

Fuente: Inec 2010

Como se puede observar en el recuadro presentado el mayor porcentaje de empresas existentes a nivel general en todas las áreas se encuentran categorizadas en el sector PYMES, así en el sector de Servicios se encuentran 97.963 empresas, Comercio 23.976, Manufactura 5.458, Agricultura 5.779 y Explotación y Minas 1.040 empresas, que se encuentran representadas en porcentajes. En relación a las Pymes objeto de este estudio estas se encuentran ubicadas en el estrato dos que las define de acuerdo a su nivel de ventas, en el mismo se puede observar la gran participación de las mismas en el ECUADOR. En el caso práctico de estudio de COMERCIALIZADORA GUILLEN esta PYME maneja un nivel de ventas anuales de \$195095, de acuerdo a su Estado de Pérdidas y Ganancias (Ver Anexo 4) con corte al 31 de diciembre del año 2012 que será analizado posteriormente.

El último censo económico, determinó la relación de financiamiento requerido vs financiamiento obtenido observándose que hay una gran

brecha perteneciente al sector desatendido, el mismo que se somete a varios factores económicos y sociales, Se puede ver que las necesidades del 64% fue atendido y un 36% no accedió a ningún tipo de crédito.

Tabla 4. REQUERIMIENTOS DE FINANCIAMIENTO. Estadísticas de Pymes en Ecuador

REQUERIMIENTOS DE FINANCIAMIENTO		
FINANCIAMIENTO REQUERIDO	TOTAL	10.698.426.847,00
FINANCIAMIENTO OBTENIDO 2010	TOTAL	6.811.261.404,00
FINANCIAMIENTO CUBIERTO	TOTAL	3.887.165.443,00

Fuente: (INEC GUAYAS, 2010)

2.8 PROYECCIONES DEL SECTOR PYME

Es importante suponer que el alcance de las PYMES no está solamente en su capacidad de generar fuentes de trabajo, también está en su poder de competencia al introducirse al proceso productivo en condiciones adecuadas, el desarrollo de esta sección se determina por el progreso de una gran variedad de iniciativas efectuadas por una diversidad de actores. Sin embargo, conforme va creciendo la microempresa, también van ampliándose la demanda y los servicios de ayuda por parte del estado y las instituciones públicas y privadas, ya que el sector carece de estadísticas históricas actuales que le permitan acceder a obtener respuestas acerca de su evolución en el comercio nacional e internacional.

Es también importante mencionar a nivel nacional el crecimiento que la PYMES han logrado en la última década a partir de la dolarización,



donde los empresarios encontraron mayor estabilidad sobre el campo monetario e inflacionario.

En este capítulo se realiza un estudio enfocado a la economía nacional con respecto al Sector Pyme, definiendo en primer lugar su concepto más generalizado a nivel de las instituciones que las regulan , y en base a estas regulaciones las clasifican legal y jurídicamente basándose en el Marco Legal vigente para el efecto. Se detalla también la estructura organizativa que puede desarrollarse en este tipo de empresas desarrollando para esto un organigrama.

Finalmente se procede a desarrollar el espacio físico y geográfico en que las Pymes, generalmente están trabajando, y así proceder a Determinar el Análisis Poblacional sobre el cual se va a estudiar y a aplicar en el siguiente capítulo relacionado con Necesidades de Financiamiento de las Pymes.



CAPITULO 3

NECESIDADES DE FINANCIAMIENTO DE LAS PYMES



3. NECESIDADES DE FINANCIAMIENTO DE LAS PYMES

En el presente capítulo se realizará un análisis de las diferentes opciones de financiamiento, características y beneficios que los empresarios de una PYME pueden encontrar en el mercado interno, debido a que la mayoría de estas, no puede autofinanciarse directamente, lo cual los lleva a buscar un financiamiento formal e informal.

La estructura financiera de un ente es muy importante desde la más pequeña empresa hasta la más grande como herramienta útil para aumentar su valor, su eficiencia operativa y estructural

El común de las PYMES no accede a activos financieros y pasivos muy sofisticados, por esta razón se desarrollará este capítulo considerando la estructura financiera más habitual de esta clase de empresas y las fuentes de financiamiento disponibles en el Mercado Financiero Nacional.

3.1 DEFINICIÓN DE FINANCIAMIENTO

En el presente capítulo se realizará un análisis de las diferentes opciones de financiamiento, características y beneficios que los empresarios de una PYME pueden encontrar en el mercado interno, debido a que la mayoría de estas, no puede autofinanciarse directamente, lo cual los lleva a buscar un financiamiento formal e informal.

El objetivo de las PYMES al acceder a un Financiamiento es obtener liquidez suficiente para poder desarrollar actividades propias de la empresa en un periodo de tiempo de una forma segura y eficiente a un menor costo.

3.2 ESTRUCTURA Y CLASIFICACIÓN DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO

El lado derecho del balance deuda (pasivos) y capital social (aportación de los propietarios) indica la forma en que la empresa financia sus activos., este concepto aplica a una mediana empresa porque estas generalmente poseen una estructura contable y financiera, sin embargo para este estudio se mencionan las dos cuentas más conocidas de las cuales deriva el financiamiento para una empresa. (Longenecker, 2011)

Con respecto al tema, en el desarrollo del análisis de comercializadora guillen se ha podido observar de acuerdo a los datos revisados e información proporcionada por su gerente que sus fuentes de financiamiento predominantes provienen del sector bancario en el mismo que está ubicado en el capital de deuda, sin embargo ocasionalmente una vez por año recurre a los aportes de los socios para temas muy puntuales como por ejemplo: remodelación del local o inversión en activos fijos, esta inversión se la realiza una vez por año luego de revisados los estados financieros y registran como reinversión de utilidades, en este caso contablemente se registran de la siguiente manera:

Tabla 5. Inversiones Socios

Cuenta	Debito	Crédito
2360 [Dividendos o participaciones por pagar]	1.000.000	
3105 [Capital social]		1.000.000

Fuente: Comercial Guillén
Elaborado por: Autora



La capitalización de las utilidades en ningún momento implica el ingreso de dinero en caja o bancos; lo que hace es evitar que el dinero salga de la empresa, esta figura es la que Comercializadora Guillen adopta cada año para la reinversión de utilidades. (Gerencie, S.f.)

Con la finalidad de exponer de una manera más clara el tema se presenta una definición Teórica de la Estructura de las Fuentes de Financiamiento y a qué grupo pertenece cada una de las cuentas utilizadas.

- **El Capital de Deuda** Es el dinero que se toma prestado de instituciones.
- **EL Capital Social o Propio:** Representa el capital de los propietarios en la compañía ya sea mediante fondos invertidos en la empresa o mediante las utilidades retenidas en el negocio. (Longenecker, 2011)

Tabla 6. ESTRUCTURA Y CLASIFICACIÓN DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO

ESTRUCTURA Y CLASIFICACIÓN DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO		
CAPITAL DE DEUDA		CAPITAL SOCIAL O PROPIO
DEUDA CIRCULANTE 12 Meses	DEUDA A LARGO PLAZO	Utilidades, Aportes Socios
Cuentas Por Pagar: Crédito concedido por proveedores, plazo de 30 a 60 días	La deuda de largo plazo incluye préstamos de bancos u otras fuentes que prestan dinero por períodos mayores a 12 meses.	
Otras Cuentas por Pagar: Pagos de intereses e impuestos		
Pasivos Acumulados: Pasivos de corto plazo que se han generado pero que todavía no se pagan, por ejemplo empleados.		
Pagarés de Corto Plazo: Representan dinero tomado en préstamo de un banco o de alguna otra fuente en un período de 90 días		

. Elaborado por: Autora

3.3 TIPOS DE FINANCIAMIENTO

A partir del criterio de las Fuentes de Financiamiento se puede decir que existen varias fuentes que ayudan a la empresa a cubrir sus necesidades operacionales las cuales se mencionan a continuación:

Ilustración 7. TIPOS DE FINANCIAMIENTO

FUENTES INTERNAS	FUENTES EXTERNAS
<ul style="list-style-type: none">• AHORROS PERSONALES• APORTACIONES DE LOS SOCIOS• UTILIDADES RETENIDAS	<ul style="list-style-type: none">• FINANCIAMIENTO INFORMAL <i>Prestamistas, Amigos y Parientes</i>• PRÉSTAMOS CON BASE EN LOS ACTIVOS• SISTEMA FINANCIERO NACIONAL <i>Bancos Privados y Públicos, Sociedades Financieras, Mutualistas y Cooperativas</i>• PROVEEDORES

Elaborado por: Autora

3.3.1 Fuentes internas

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

3.3.1.1 Ahorros Personales

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

3.3.1.2 Las Aportaciones De Los Socios

La empresa está en condición de operar con un capital otorgado por sus propietarios, denominado capital propio, o por donaciones efectuadas por terceros en calidad de préstamo o capital ajeno. Además, la empresa



tendrá que afrontar la iniciativa de, cuando usar la combinación correcta de ambos.

Cabe mencionar también, que generalmente, si la empresa decide utilizar el capital ajeno sobre el propio, será porque se le ha otorgado la facultad de hacerlo con el fin de obtener mayor rentabilidad, realizando una inversión de su capital y trabaja para su operatoria con capital de terceros (la tasa de ese préstamo debería ser inferior al que obtiene la empresa de invertir su propio capital). (Anónimo, 2011)

3.3.1.3 Utilidades Retenidas

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

3.3.1.4 Fuentes externas

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

3.3.1.5 Financiamiento Informal

3.3.1.5.1 Prestamistas

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



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

El crédito registrado total en el país se acerca a los 11.000 millones de dólares; de esta cifra los bancos privados otorgan \$ 8.357 millones; el BNF, \$ 377 millones; las mutualistas, \$ 311 millones; el BEV, \$ 45 millones; las cooperativas, \$ 1.003 millones; la CFN, \$ 57 millones y las tarjetas de crédito, \$ 65 millones. Según estimaciones de CEDATOS, a partir de diversas fuentes oficiales y no oficiales, el crédito extra bancario e informal podría superar los mil millones de dólares. (BCE, 2013)

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

3.2.2.1.2 Amigos Y Parientes

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

3.3.1.6 Préstamos Con Base En Los Activos

Es una línea de crédito que lleva garantía principal de los activos, como cuentas por cobrar, inventarios o ambos. El que concede el préstamo



reduce su riesgo al otorgar sólo un porcentaje del valor de los activos de las empresas, generalmente de 65% a 85% contra cuentas por cobrar y hasta 55% contra el inventario.

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

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

En el caso de Comercializadora Guillen se puede observar que la utilización de Fuentes Formales es muy esporádica, sus necesidades de Financiamiento son cubiertas por Sistemas Formales como el Sistema Financiero Nacional y que guardan concordancia que la estadísticas publicadas que denotan que el 69% de necesidades de financiamiento están cubiertas por el Sistema Financiero y únicamente un 3% por el sistema informal, como lo demuestra la información del Gráfico N.4 detallado más adelante.

3.3.1.7. *Sistema Financiero Nacional*

Son los principales proveedores de capital de deuda de las pequeñas empresas, como se mencionó anteriormente en el caso de Comercializadora Guillén esta fuente de financiamiento es la más utilizada en sus actividades económicas básicamente por el costo que conlleva la



misma y en este caso particular a pesar de que su información financiera no está totalmente estructurada, se trata de acoplar la misma a los tres estados financieros básicos que serán analizados más adelante a fin de poder presentar datos económicos y financieros que los Califiquen para una Operación Crediticia.

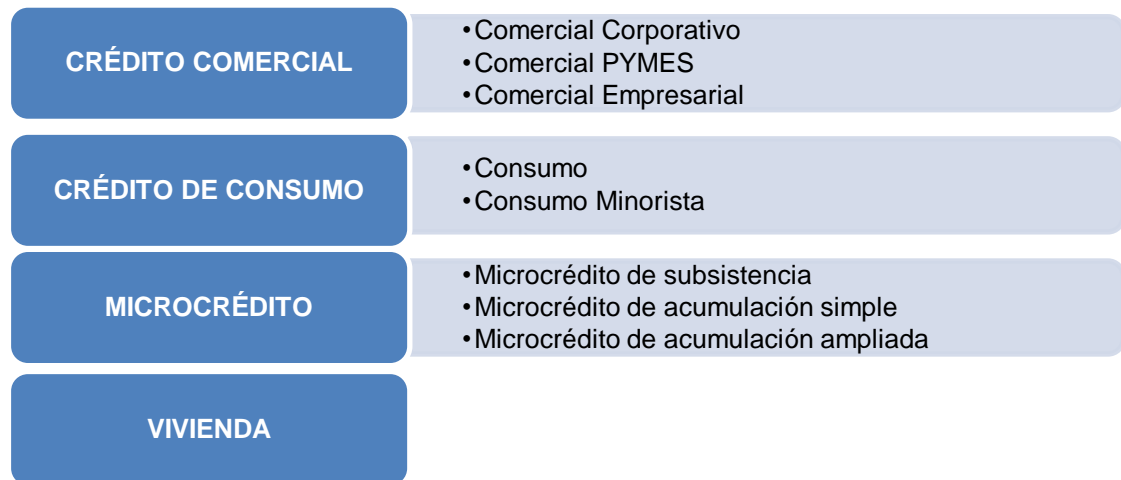
El Sistema Financiero está integrado por todas las instituciones encargadas de realizar la intermediación financiera con fines de rentabilidad, ésta última constituye el centro de la actividad financiera, capta los recursos del público sobre los que constituye su capacidad de financiamiento, haciendo uso de ésta principalmente en operaciones activas. El sistema financiero nacional está constituido por:

- Banco Privados y Bancos Públicos
- Sociedades Financieras
- Mutualistas
- Cooperativas (hasta diciembre del 2012)

Las instituciones del sistema financiero remiten al Banco Central del Ecuador

Información de sus tasas de interés activas por rango de plazo, diferenciadas en función de los segmentos de crédito como se puede observar en el siguiente cuadro, esta información servirá como referencia a fin de poder analizar cada segmento de crédito, en especial el Comercial Pymes, materia de este estudio:

Ilustración 8.SEGMENTOS DE CREDITO



Fuente: (BCE, 2013)

A continuación se realiza un análisis detallado de cada uno de los cuatro segmentos del Sistema Financiero, en el que se puede observar la participación de la Cartera Comercial en su oferta de créditos al público. Posteriormente se procedió a realizar un estudio práctico en COMERCIALIZADORA GUILLEN aplicado a Banco Pichincha, Coop Jep y Banco del Fomento, (Anexo 10, 11,12) instituciones que en su Composición de Cartera destinan el mayor porcentaje a Créditos Pymes de acuerdo a los cuadros que se detallan a continuación. No se consideran en este análisis los Sectores de Mutualistas y Sociedades Financieras por la poca participación que tienen en el segmento, como se podrá ver posteriormente en los gráficos adjuntos

3.3.1.7.1 Bancos

➤ Bancos Privados (SBS, 2013)

Recopila todas las instituciones dedicadas a efectuar las intermediaciones financieras con propósitos rentables, convirtiéndose en el eje de estas actividades, ya que recepta, capital del público para convertirlo en su reserva financiera, utilizando estos fondos para operaciones activas.

A julio del 2013, de acuerdo a la publicación de la Superintendencia de Bancos existen 24 instituciones, que presentan la siguiente composición de cartera:

Tabla 7. COMPOSICION CARTERA POR SEGMENTOS- BANCOS

COMPOSICION CARTERA POR SEGMENTOS-BANCOS	
CARTERA BRUTA	15742 MILLONES DE DOLARES
CONSUMO	35,50%
COMERCIAL	47,70%
MICROEMPRESA	8,70%
VIVIENDA	8,10%

Fuente: (SBS, 2013)

Se puede observar que el mayor porcentaje de mercado atendido corresponde al crédito comercial con una participación del 47,70%, es importante mencionar que esta parte del sistema financiero es la que más se ha especializado en la atención de este segmento, por la cantidad de recursos disponibles, y tecnologías crediticias desarrolladas. El siguiente cuadro detalla las tres instituciones bancarias con mayor participación en el Ecuador, dentro de las cuales se escogió BANCO PICHINCHA, para estudios posteriores.

Tabla 8. INSTITUCIONES BANCARIAS CON MAYOR COBERTURA

INSTITUCIONES BANCARIAS CON MAYOR COBERTURA	
BANCO	PORCENTAJE DE COBERTURA
BP PICHINCHA	30%
GUAYAQUIL	11,7
PRODUBANCO	11,5

Fuente: (SBS, 2013)



Los bancos tienden a conceder préstamos a las empresas bajo las siguientes modalidades:

- Líneas de Crédito: Es un acuerdo o convenio informal entre el deudor y el banco respecto a la cantidad máxima de crédito que el banco proporcionarán al deudor en un momento determinado.
- Préstamos a plazo Personales y Quirografarios
- Préstamos Hipotecarios o a plazo: Estos créditos suelen emplearse para financiar activos fijos o en el Caso de Comercializadora Guillen para Capital de Trabajo
- Garantías Bancarias: Documento emitido por un banco para responder ante terceros del cumplimiento de una obligación contraída por un cliente suyo.
- Expedir tarjetas de crédito con base en contratos de apertura de crédito

La obtención de un préstamo bancario incluye el análisis de las consideraciones económicas y financieras, este se complementa mejor con una interacción directa entre el banquero y el empresario, aquí tiene un papel preponderante la intuición y la opinión subjetiva por parte del banquero

El Crédito bancario es una de las maneras más utilizadas por parte de las empresas. Casi en su totalidad son bancos comerciales que manejan las cuentas de cheques de la empresa y tienen la mayor capacidad de préstamo de acuerdo con las leyes y disposiciones bancarias vigentes en la actualidad y proporcionan la mayoría de los servicios que la empresa requiera. Como la empresa acude con frecuencia al banco comercial en busca de recursos a corto plazo y a largo plazo, la elección de uno en particular merece un examen cuidadoso. La empresa debe estar segura de que el banco podrá auxiliar a la empresa a satisfacer las necesidades de efectivo a corto plazo y largo plazo que ésta tenga y en el momento en que se presenta de acuerdo a sus necesidades. (SBS, 2013)

En el mes de agosto de 2013 el volumen de crédito otorgado por el sistema financiero privado en el Sector Pymes registra un crecimiento

positivo del 1,64% con relación al año 2012, en tanto que el sector público presenta un decrecimiento del 31,73% de acuerdo a los datos publicados por el Banco Central con lo que se demuestra que la mayoría de empresas buscan el financiamiento privado. (BCE, 2013)

El volumen de crédito colocado durante el mes de agosto de 2013 en el segmento Productivo PYMES fue de USD 177.3 millones con una TEA promedio ponderada de 11.27%, estos créditos fueron otorgados en base a las siguientes características:

Tabla 9. PARAMETROS DE CREDITOS OTORGADOS

PARAMETROS DE CREDITOS OTORGADOS		
MONTO PROMEDIO DE CREDITO	PORCENTAJE DE DEMANDA DEL TOTAL DE CREDITOS OTORGADOS	TEA
10.000 a 20.000	22%	11,29%
20.001 a 40.000	27%	11,44%
40.000 a 75.000	20%	11,44%
75001 a 130.000	15%	11,45%
Mayor 130.000	16%	10,80%

Fuente: (BCE, 2013)

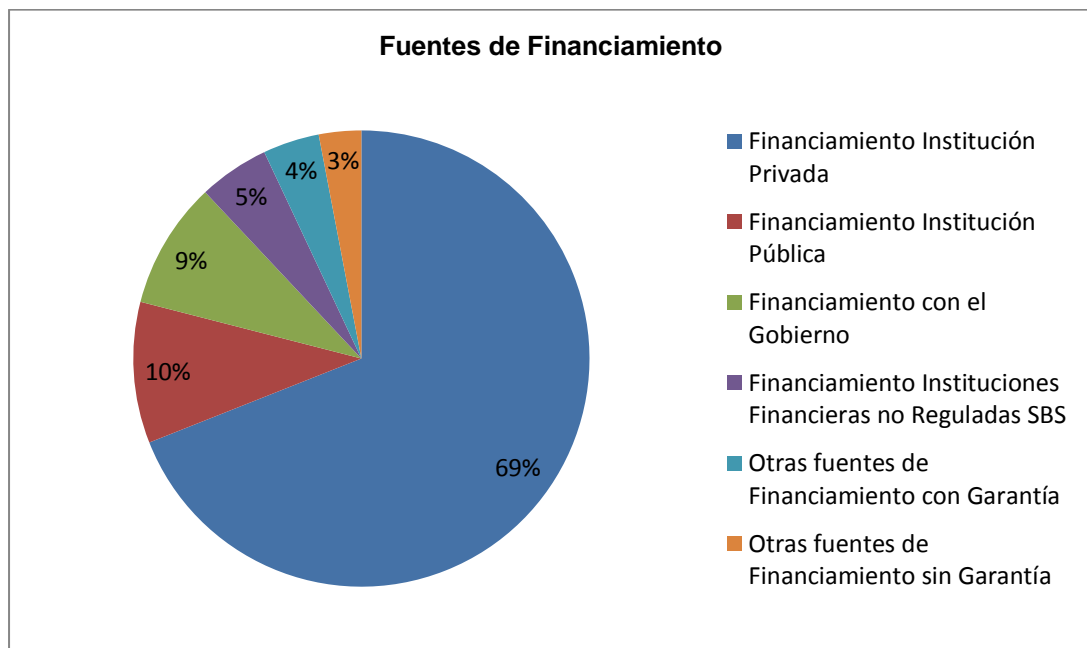
El monto promedio de estas operaciones está ubicado en los rangos de \$10.000 a \$ 40.000 con un monto promedio de \$15.755,20. (BCE, 2013)

El 31.14% de los créditos en el segmento Productivo PYMES se pactaron con un plazo de 2 a 8 años y el 26.58% en un plazo de 2 a 6 meses. (BCE, 2013)

A continuación se pueden observar las fuentes de financiamiento con mayor demanda por parte del sector Pymes, en el que predominan las

instituciones del Sistema Financiero Privado, el mismo que se tomará como referencia para este estudio.

Ilustración 9. Fuentes de financiamiento



Fuente: (INEC GUAYAS, 2010)

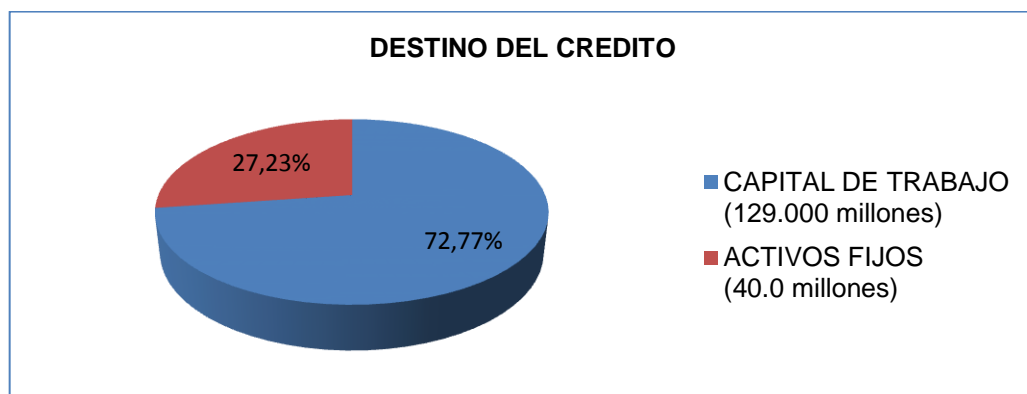
En el segmento Productivo PYMES, seis IFI representan el 81% del volumen de crédito, que según el índice HHI significa un mercado medianamente concentrado.

Tabla 10. REPRESENTATIVAS EN EL VOLUMEN DE CRÉDITO.

IFI REPRESENTATIVAS EN EL VOLUMEN DE CRÉDITO	
INSTITUCION FINANCIERA	VOLUMEN DE CREDITOS PYMES
PICHINCHA	26,24%
GUAYAQUIL	19,91%
PRODUBANCO	11,22%
INTERNACIONAL	8,07%
PROCREDIT	8,04%
MACHALA	7,71%

Fuente: (INEC GUAYAS, 2010)

Ilustración 10. DESTINO DEL CREDITO



Fuente: (INEC GUAYAS, 2010)

En base a esta información publicada por el Banco Central del Ecuador, se considera como supuesto para el análisis de Comercializadora Guillen, una operación crediticia para Capital de Trabajo por \$24,500, está operación fue analizada en tres Instituciones Financieras que son : Banco Pichincha, Cooperativa Jep y Banco de Fomento las mismas que mantienen en su cartera de créditos opciones de financiamiento para las PYMES, en este análisis se excluyen las Sociedades Financieras y Mutualistas por las características propias que más adelante se detallan.

➤ **Bancos Públicos** (SBS, 2013)

El sistema de banca pública como parte integrante del sistema financiero nacional se constituye en un eslabón muy importante para el desarrollo social, económico y financiero del país

La relevancia de la banca pública ecuatoriana está dada por la importancia de las actividades y proyectos que financia cada una de las entidades. Así, mientras el BNF se ha especializado en atender micro y pequeños proyectos de naturaleza agrícola, comercial e industrial, la CFN lo hace atendiendo iniciativas de mayor envergadura con interés enfocado, en algunos casos, hacia la exportación. Por su parte, el BEV se preocupa de atender las necesidades que tiene la población en cuanto a vivienda, mientras el BEDE busca soluciones a inversiones de desarrollo en infraestructura física, gestionados principalmente por los gobiernos provinciales y municipales. A continuación se puede observar la composición de cartera de acuerdo a cada segmento:

Tabla 11. COMPOSICION CARTERA POR SEGMENTOS

COMPOSICION DE CARTERA POR SEGMENTOS	
CARTERA BRUTA	3124 MILLONES DE DOLARES
CONSUMO	1,20%
COMERCIAL	90,20%
MICROEMPRESA	8%
VIVIENDA	0,60%

Fuente: (SBS, 2013)

El sector de banca pública concentra su cartera en Créditos Comerciales, el mismo que concentran sus operaciones en la CFN.

Tabla 12. INSTITUCIONES BANCARIAS CON MAYOR COBERTURA

INSTITUCIONES BANCARIAS CON MAYOR COBERTURA	
BANCO	PORCENTAJE DE COBERTURA
BNF	36%
BEDE	29,8
CFN	28,9

Fuente: (SBS, 2013)

3.3.1.7.2 Sociedades Financieras

Las Sociedades Financieras también conocidas como Corporaciones de Inversión y Desarrollo son y actúan como intermediarios financieros de tal modo que al receptor recursos del público a través de depósitos o mediante otra forma de captación deben ofrecer financiamiento a través de colocaciones de cartera o hacia inversión.

En la actualidad, en el país existen 10 Sociedades, de acuerdo a la última publicación de la Superintendencia de Compañías, y presentan la siguiente composición de cartera:

Tabla 13. COMPOSICION CARTERA POR SEGMENTOS

COMPOSICION DE CARTERA POR SEGMENTOS	
CARTERA BRUTA	1247 MILLONES DE DOLARES
CONSUMO	88,4%
COMERCIAL	8,9%
MICROEMPRESA	2,3%
VIVIENDA	0,4%

Fuente: (SBS, 2013)

Como se puede observar este segmento concentra su mayor participación en Créditos de Consumo debido a que la institución más representativa de este sector es DINERS CLUB que maneja Tarjetas de Crédito.

Tabla 14. SOCIEDADES FINANCIERAS CON MAYOR COBERTURA

SOCIEDADES FINANCIERAS CON MAYOR COBERTURA	
SOCIEDADES FINANCIERAS CON MAYOR COBERTURA	PORCENTAJE DE COBERTURA
DINERS CLUB	68,70%
UNIFINSA	12,90%
VAZCORP	6,70%

Fuente: (SBS, 2013)

3.3.1.7.3.1 Mutualistas

El Sistema de Asociaciones Mutualistas de Ahorro y Crédito conocido tradicionalmente como el de las “Mutualistas” está constituido con un propósito social, cuya actividad fundamental es la de captar recursos del público para que sean canalizados al financiamiento de la vivienda.

El objetivo fundamental de estas entidades es promover actividades y programas de vivienda para la población. En este sentido el financiamiento puede ser de tipo individual, es decir para una familia que pretende adquirir una vivienda; o, para aquel profesional (persona natural o jurídica) de la construcción que desea desarrollar un proyecto habitacional. A continuación se puede ver el nivel de cobertura que las mutualistas tienen para cada segmento en el que se puede ver que el segmento Comercial y Microempresa, tiene una participación muy baja, situación que se da por el objetivo fundamental al que está dirigido. (SBS, 2013)

Tabla 15. COMPOSICION CARTERA POR SEGMENTOS

COMPOSICION DE CARTERA POR SEGMENTOS	
CARTERA BRUTA	364 MILLONES DE DOLARES
CONSUMO	31,7%
COMERCIAL	18,8%
MICROEMPRESA	3%%
VIVIENDA	46,5%

Fuente: (SBS, 2013)

Tabla 16. MUTUALISTAS CON MAYOR COBERTURA

MUTUALISTAS CON MAYOR COBERTURA	
MUTUALISTAS	PORCENTJE DE COBERTURA
MUTUALISTA PICHINCHA	69,90%
MUTUALISTA AZUAY	21,6
MUTUALISTA AMBATO	6,3

Fuente: (SBS, 2013)

De acuerdo a la información publicada la institución con mayor participación es Mutualista Pichincha, por esta razón las PYMES, no podrían considerarlas como una opción de financiamiento prioritaria.

3.3.1.7.3.2 Cooperativas

La Ley de Economía Popular y Solidaria se fundamenta en la promoción del desarrollo sostenible de las diversas instituciones que están vinculadas a las sociedades de individuos, al mismo tiempo que reúnen en un solo estamento, el control y supervisión de un sinnúmero de cooperativas y de otras entidades de diferente clase, en las que poseen recursos económicos, además de las por la Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador (SBS, 2013).

Desde de enero de 2013 las cooperativas que habían sido supervisadas por la SBS forman parte de las instituciones controladas por la nueva Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS), que es el organismo técnico con jurisdicción nacional, personalidad jurídica de derecho público, patrimonio propio y autonomía administrativa y financiera, con jurisdicción coactiva, significando que este informe trimestral de cooperativas, constituirá el último que lo realice la subdirección de Estudios de la SBS. (SBS, 2013)

Tabla 17. COMPOSICION DE CARTERA POR SEGMENTOS

COMPOSICION DE CARTERA POR SEGMENTOS	
CARTERA BRUTA	364 MILLONES DE DOLARES
CONSUMO	50,8%
COMERCIAL	3,1%
MICROEMPRESA	38,3%
VIVIENDA	7,7%

Fuente: (SBS, 2013)

En el cuadro se puede observar que el segmento Comercial se encuentra atendido en un porcentaje mínimo por las Cooperativas, las mismas actualmente buscan su nicho de mercado por la gran demanda de Pymes que optan por un financiamiento diferente al tradicional.

Tabla 18. COOPERATIVAS CON MAYOR COBERTURA

COOPERATIVAS CON MAYOR COBERTURA	
COOPERATIVA	PORCENTAJE DE COBERTURA
JEP	62%
JARDIN AZUAYO	24%
29 DE OCTUBRE	8%

Fuente: (SBS, 2013)

3.3.1.8 Proveedores

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

- a) Adquisición de inventarios mayores, activos no monetarios (bienes y servicios), que aumentan los pasivos monetarios (cuentas por pagar a proveedores).
- b) Convenios de ampliación de términos de pago a proveedores consiguiendo un financiamiento monetario de un activo no monetario.
- c) El crédito de los proveedores presenta las siguientes ventajas
 - Sin costo explícito.
 - Es de fácil obtención y se concede con base a la confiabilidad previo trámite de crédito simple frente al proveedor de los bienes.
 - No se formaliza el crédito por contrato, no genera comisiones por apertura o por otro concepto.
 - Es un crédito revolvente que se actualiza.
 - Aumenta de acuerdo a los requerimientos de consumo del cliente.
 - Tiene un plazo promedio de 30 a 60 días.

Este crédito es de corta duración, en su mayoría requiere una cuenta abierta, el proveedor entrega mercadería al negocio comprador, luego éste establece una cuenta por pagar por la cantidad que compra. La



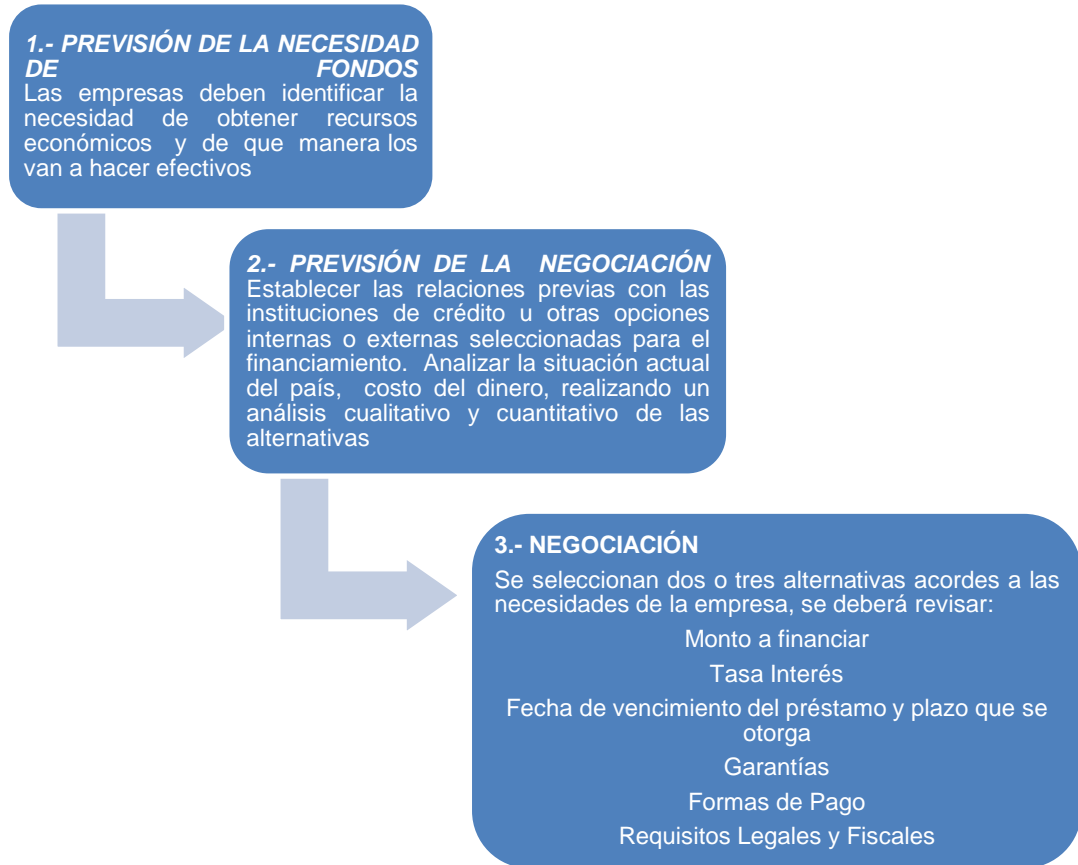
situación más generalizada en este tipo de financiamiento es que la empresa tenga que pagar a sus proveedores antes de recibir el pago de sus clientes, esto genera un serio problema para muchas pequeñas empresas.

En el Caso de Comercializadora Guillen, esta empresa utiliza el crédito de los Proveedores, sin embargo no es una fuente rentable, pues al hacer efectivo el crédito pierden un descuento en compras entre el 20 y 30%, es crédito a corto plazo. Por esta razón Comercializadora Guillen ha optado por buscar una fuente de financiamiento más rentable y que puede ser reflejada en sus Balances para un mayor Control Financiero.

3.4 PROCESO PARA OBTENER UN FINANCIAMIENTO

El financiamiento debe planificarse en base a la necesidad de adquirir fondos frescos para el desarrollo de las actividades de la Empresa, esta planificación debe basarse en 3 pasos cronológicos que deberán ser impulsados con un seguimiento responsable y. A continuación se describe una guía en la que podrían basarse los microempresarios al momento de planificar un financiamiento.

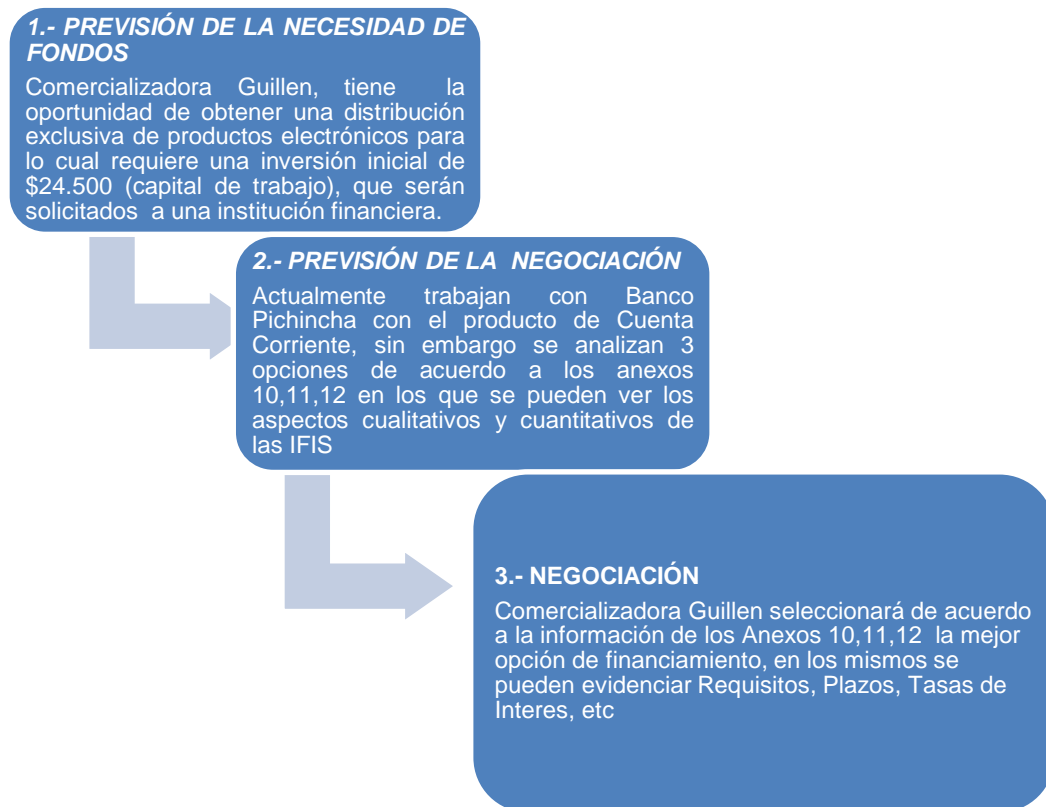
Ilustración 11. PROCESO PARA OBTENER UN FINANCIAMIENTO



Fuente: (INEC GUAYAS, 2010)

A continuación se presenta un esquema tentativo que Comercializadora Guillen aplicará para la previsión de fondos provenientes de las IFIS.

Ilustración 12. Proceso para obtener un financiamiento Comercializadora Guillen



Fuente: Comercializadora Guillén

Elaborado por: Autora

En la estructura de financiamiento de la empresa se debe considerar el adecuado análisis de estados contables siempre en relación con el estudio de las posibles variaciones y tendencias del mercado.

La ayuda proporcionada por los distintos tipos de análisis e interpretación de estados contables como los distintos índices y ratios son los medios más utilizados en este tipo de investigación gerencial, pero es necesario

mencionar que en su gran mayoría las PYMES, carecen de este tipo de herramientas. Es importante mencionar sin embargo algunas de las causas más comunes que llevan a las empresas a situaciones de crisis están relacionadas por tomar una mala opción de financiamiento:

- Excesivo optimismo en los planes de crecimiento y falta de consideración de alternativas.
- Escasa o nula planificación financiera.
- Inadecuada estructuración del fondeo.

Al elegir entre las diferentes formas de financiamiento, una determinación financiera de importancia en el interior de la empresa, será tener en consideración las preguntas claves: ¿Qué porcentaje de deuda y capital propio es el óptimo o el más adecuado para el negocio? (Longenecker, 2011)

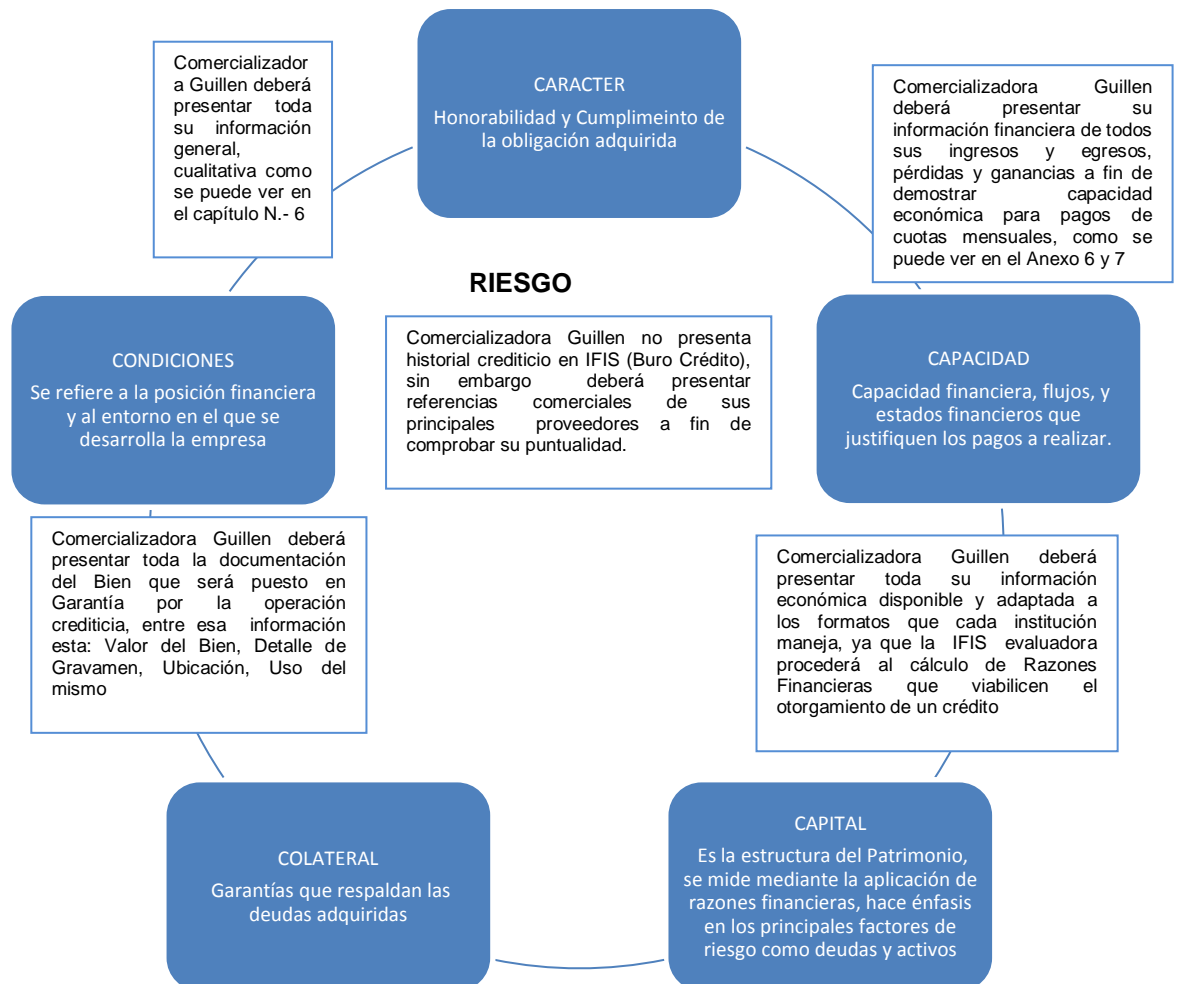
3.5 GUIA DE PARAMETROS ANALIZADOS POR LAS IFIS PARA OTORGAR UN FINANCIAMIENTO A LAS PYMES.

Es importante que las Pymes conozcan los parámetros bajo los cuales serán analizados por parte de una entidad financiera, por esta razón se presenta a continuación una referencia de esta información a fin de que las Pymes puedan presentar la información de una manera correcta.

3.5.1 Evaluación del riesgo

En el ámbito financiero las empresas o instituciones evalúan a sus posibles clientes antes de tomar la decisión de conceder o no un crédito, el factor más importante de esta evaluación es el riesgo, el mismo que se mide y evalúa en base a 5 parámetros fundamentales que se pueden observar en el siguiente gráfico aplicado de manera teórica y de manera práctica en Comercializadora Guillen:

Ilustración 13. EVALUACION DEL RIESGO



Fuente: Comercializadora Guillén

3.5.2 Metodología utilizada por las IFIS para la calificación de créditos comerciales pymes

La evaluación de la capacidad de pago y situación financiera del deudor, es el factor principal para la evaluación de un crédito, para esto se detallan a continuación los principales factores a ser estudiados y sus condiciones específicas, con el fin de que un microempresario pueda



utilizar esta investigación como una Guía para presentar su información a la Institución Financiera de la que requiere una Fuente de Financiamiento.

3.5.2.1 *Capacidad De Pago Y Situación Financiera Del Deudor*

La evaluación tiene como objetivo comprobar la estabilidad y predictibilidad de la capacidad de pago de los reembolso del crédito por medio de la evaluación del flujo de caja programado y las causas financieras claves, del deudor y/o sus codeudores, tomando en consideración, las particularidades de la actividad productiva y del crédito, de acuerdo con los informes financieros actuales y documentados oportunamente. (SBS, 2013)

Cabe citar además, que se han ampliado los temas detallados a continuación de forma práctica en Comercializadora Guillen, de acuerdo los anexos adjuntos.

✓ ***Factores cuantitativos mínimos a evaluar***

- Flujo de caja proyectado (Anexo 8)

En este flujo se proyecta un incremento de ventas del 10% para el período de acuerdo la política empresarial vigente, en este se puede visualizar que el nivel de efectivo es óptimo y mantiene niveles de liquidez positivos que permiten cancelar una deuda en el período y condiciones solicitadas.

- Flujo de efectivo (Anexo 6 y 7)

Se presentan dos escenarios, en el primero se puede analizar la situación de ingresos de efectivo sin ninguna deuda con un valor neto de \$2.624, en el segundo escenario se incluye el pago de la cuota mensual de la operación de crédito con un saldo final de \$1.111, estos son los dos escenarios que se plantea un institución financiera, siempre a partir del primer escenario la institución castiga un porcentaje del 60% al 75% (política interna de cada institución y parámetros BCE) del valor neto considerando su valor



como disponible para el pago de una cuota, en el caso de Importadora Guillen se presenta de la siguiente manera:

➤ VALOR NETO: $\$2624 * 75\%$ (Banco Pichincha)= \$1968 Disponibles

➤ Disponible \$1968 VS Cuota Crédito \$1513

Se puede evidenciar que la empresa posee capacidad de pago para asumir la deuda.

- Liquidez (Anexo 2 y 3)
- Apalancamiento (Anexo 2 y 3)
- Rentabilidad y eficiencia (Anexo 2 y 3)
- Análisis horizontal y vertical de las cuentas de Balance General y Estado de Resultados (Anexo 2 y 4)

Para este trabajo se procedió a realizar cada uno de los requerimientos detallados, sus cifras y esquemas propuestos se exponen y analizan en los Anexos Detallados.

✓ **Factores cualitativos mínimos a evaluar** (SBS, 2013)

El motivo del análisis, es encontrar la capacidad que tiene la administración para mantener al negocio en buena situación económica y financieramente con los soportes adecuados y la ayuda de los accionistas.

Competencia de la administración

- Estructura organizacional
- Capacidad y dependencia en el grupo económico, si es el caso Estructura accionarial.

3.5.2.2 *Experiencia De Pago*

En este aspecto, la meta es efectuar una evaluación sobre el rendimiento de cancelación del deudor, voluntad de pago y su actitud al afrontar sus deudas, que se efectúa mediante su historial de pago dentro de la



institución financiera, (morosidad, comportamiento de pagos e identificación de las formas de pago de las operaciones abonadas y/o canceladas).

Además, se considera los medios de información comercial relacionadas con record crediticio del deudor. (SBS, 2013)

Factores mínimos a evaluar.-

Historial de pagos de todas las operaciones crediticias en la propia institución.

3.5.2.3 Riesgo De Entorno Económico

El objetivo es evaluar los factores predominantes relacionados con el deudor y que podrían constituir un impacto en su potencial financiero para cumplir con sus obligaciones, que serán analizadas a través de una evaluación de mercado, industria y el sector económico relacionado con el giro de su negocio, identificando de este modo los riesgos por sector, su propia identidad, etc., por medio de fuentes de información especializadas.

Generalmente las entidades que facilitan operaciones crediticias a una pymes requieren información, de esta manera las instituciones buscan disminuir el riesgo evaluando la información solicitada y calificando a sus clientes. Este es el principal problema que enfrentan las pymes, por la falta de disponibilidad de este requerimiento.

En el caso de que un sujeto de crédito sea persona jurídica recién constituida o persona natural que aún no posea referencias financieras, la identificación del segmento al que pertenece el sujeto de crédito se determinará en la proyección del monto de ventas o ingresos anuales adecuadamente verificados por la institución financiera



Se concluye en este capítulo que no existe una guía práctica en la que las pymes pueden obtener una fuente de apoyo al momento de buscar un financiamiento, sin embargo, en este trabajo se han expuesto conceptos básicos que un microempresario los debe conocer, así también se mencionan todas las maneras de cómo puede proveerse de fondos o recursos financieros para llevar a cabo sus metas de crecimiento y progreso, pues el empresario potencial utiliza primero sus ahorros personales y luego trata de obtener acceso a los ahorros de familiares y amigos, posteriormente acude a canales más formales como el Sistema Financiero Nacional sobre el cual se profundizó este estudio, por ser una de las fuentes que menor costo tiene y la que genera mayor demanda en la actualidad, el mismo que tiene como una gran barrera, la falta de información financiera disponible para su análisis, por esta razón el siguiente capítulo de presentan los componentes financieros que deben aplicarse en la actividad económica de las Pymes.



CAPITULO 4

ANÁLISIS FINANCIERO

4. ANÁLISIS FINANCIERO

La empresa necesita una cierta cantidad de recursos económicos para desenvolverse. Ese capital inicial debe ser obtenido con un cierto costo financiero.

En el Ecuador los estados contables de publicación que se emiten de acuerdo a las normas contables, ofrecen elementos suficientes como para aplicar las técnicas de análisis. Esencialmente, usando un estudio sobre los Balances, presupuestos, anexos a los estados contables, informes internos, etc., facultan la posibilidad de conseguir soluciones de mayor o menor calidad de acuerdo al grado de experiencia de las PYMES. (Anónimo, 2011)

4.1 COSTO DEL DINERO

Es importante para los empresarios conocer el costo de utilización del dinero en la inversión que se pretende realizar el mismo que puede definirse como la rentabilidad de la mejor inversión o alternativa respondiendo al concepto de costos de oportunidad.

En muchos casos no es tan sencillo hacer esta estimación y puede tomarse alguna tasa de préstamos que puede ser representativa y se le suma algún punto según la aversión al riesgo del inversor. Se debe tomar en cuenta que el costo del dinero es la tasa de interés. Lo que se haría bajo este criterio es que al tener los flujos de efectivo, deberá obtenerse el valor actual neto y la tasa interna de retorno, para comparar con la tasa, si la tasa interna de retorno es mayor a la tasa costo del dinero, el proyecto productivo es aceptable y recomendable.

A continuación se definirán varios conceptos importantes a entenderse en este trabajo.

4.1.1 Interés (i)

Es un índice que se usa con el fin de calcular la productividad de los ahorros o el valor del crédito. Se expresa usualmente como porcentaje.

4.1.2 Tasa de interés (i)

La tasa de interés, es un índice que se expresa en porcentaje y se usa para estimar el costo de un crédito o la rentabilidad de los ahorros.

La clase de interés se la mide como interés nominal o tasa anual equivalente. Los dos números tienen relación a pesar de ser diferentes.

Existen tres clases de dificultades que la persona que efectúa el préstamo debe conocer:

Ilustración 14. RIESGO PARA LOS PRÉSTAMOS. EVALUACIÓN DEL RIESGO



Fuente: (Anónimo, 2011)

La tasa de interés, se mantiene estable durante la inversión, caso contrario, el préstamo será devuelto (fijo) o se va actualizando mensualmente de acuerdo a la inflación, tipo de cambio u otras variables (variable).

El prestamista fijará un tipo de interés nominal (TIN) que tendrá en cuenta los tres tipos de factores, de tal manera que al final, recibirá la cantidad inicial más una fracción de esa cantidad dada por el tipo de interés nominal: (Washington, Proaño Rivera, 2010)

$$K_f = K_0(1 + i_N)$$

Dónde:

K_0 es la cantidad inicial o capital inicial prestado.

K_f es la cantidad final o capital que debe ser devuelto.

i_N es la tasa de interés nominal (TIN).

A partir de Septiembre, 2007 hasta Octubre 2008, se implantó una política de rebaja de tasas activas máximas, decretada por el Gobierno Nacional. A raíz de esa fecha, se han sostenido con estabilidad, excepto los segmentos de Consumo, específicamente en el caso de las PYMES, se mostró el comportamiento detallado a continuación:

Tabla 19. TASAS ACTIVAS REFERENCIALES

TASAS ACTIVAS REFERENCIALES						
SEGMENTO	TASA ACTIVA EFECTIVA MAXIMA				TASA REFERENCIAL	
	SEP 2007	JULIO 2009	FEBRERO 2010	SEPTIEMBRE 2011	SEPTIEMBRE 2007	SEPTIEMBRE 2013
PYMES	20,11	11,83	11,83	11,83	14,17	11,20

Fuente: (BCE, 2013)



Tasa De Interés Simple O Nominal (IN)

Se llama tipo de interés nominal, al porcentaje aplicado cuando se ejecuta el pago de intereses. También se conoce como tasa de interés nominal al interés que capitaliza más de una vez al año. Se trata de un valor de referencia utilizado en las operaciones financieras que suele ser fijado por las autoridades para regular los préstamos y depósitos.

Para este trabajo se toman en consideración las Tasas Nominales emitidas por el Banco Central para el Sector Pyme, las cuales son exhibidas al público para su respectiva evaluación.

La oferta de crédito para las PYMES, se define por tasas altas usualmente duplicadas para empresas grandes, plazos limitados y requerimientos de garantías muy elevados. La rigidez de estas disposiciones suele argumentarse por la morosidad del sector, que en las grandes empresas suele ser mayor. (Perdomo Moreno Abraham , 1998)

Con la Información remitida por las IFI se calcularon las tasas de interés activas referenciales por segmento de crédito vigentes para el mes de septiembre 2013 publicadas por el Banco Central las mismas que sirven como referencia para todo el sector Bancario, pero se ha podido observar que no siempre se maneja un porcentaje fijo, este es variable y se ajusta al Análisis Interno de cada institución, ajustándose a una tasa nominal máxima permitida la que se puede observar en el siguiente cuadro:

Tabla 20. TASAS. DE INTERES ACTIVAS REFENCIALES

TASAS DE INTERES ACTIVAS REFENCIALES												
SEGMENTO	sep-12	oct-12	nov-12	dic-12	ene-13	feb-13	mar-13	abr-13	may-13	jun-13	jul-13	ago-13
Productivo Corporativo	8,17	8,17	8,17	8,17	8,17	8,17	8,17	8,17	8,17	8,17	8,17	8,17
Productivo Empresarial	9,53	9,53	9,53	9,53	9,53	9,53	9,53	9,53	9,53	9,53	9,53	9,53
Productivo PYMES	11,2	11,2	11,2	11,2	11,2	11,2	11,2	11,2	11,2	11,2	11,2	11,2
Consumo	15,91	15,91	15,91	15,91	15,91	15,91	15,91	15,91	15,91	15,91	15,91	15,91
Vivienda	10,64	10,64	10,64	10,64	10,64	10,64	10,64	10,64	10,64	10,64	10,64	10,64
Microcrédito Minorista	28,82	28,82	28,82	28,82	28,82	28,82	28,82	28,82	28,82	28,82	28,82	28,82
Microcrédito Acumulación Simple	25,2	25,2	25,2	25,2	25,2	25,2	25,2	25,2	25,2	25,2	25,2	25,2
Microcrédito Acumulación Ampliada	22,44	22,44	22,44	22,44	22,44	22,44	22,44	22,44	22,44	22,44	22,44	22,44

Fuente: (BCE, 2013)

En la investigación de este trabajo se tomó como muestra una institución financiera que lidera cada sector y las tasas ofertadas por las mismas, el caso del sector Pyme se considera una tasa referencial del 11,20%, las tasas ofertadas por el sector bancario privado y público presentan una diferencia mínima, sin embargo el costo del crédito debe enfocarse directamente a las tasas efectivas las que muestran el costo real por que incluyen costos adicionales que no se reflejan en el cálculo de la cuota mensual de una operación crediticia, tema que se profundizará más adelante. (BCE, 2013)

Tabla 21. Tasas de interés

TASAS DE INTERES			
TASAS VIGENTES	BANCO PICHINCHA	COOP JEP	BNF
TASAS NOMINAL	11,13%	11,20%	11,20%
TASAS EFECTIVA	12,12%	17,91%	11,79%

Fuente: (BCE, 2013)

4.1.2.1 Tasa De Interés Efectiva

Se indica la tasa a la que positivamente está ingresando el capital. Al capitalizar el interés, origina una cantidad determinada al año, se adquiere una tasa efectiva superior a la nominal. Esta tasa efectiva, tiene incluido la cancelación de intereses, comisiones, impuestos y otros gastos relacionados con la operación financiera.

Para el análisis de este trabajo se utilizará la siguiente fórmula que permite analizar el costo real de una operación crediticia: (Washington, Proaño Rivera, 2010)

$$((1+ Ip)(n)-1)*100$$

Como se pudo observar en el gráfico anterior existe una referencia con respecto a las Tasas Efectivas de cada Institución Financiera que denotan un amplio margen entre cada una de ellas, las mismas que se calcularon en base a la fórmula descrita y tomando en cuenta los costos adicionales detallados para cada caso de estudio y se ve reflejado en las Tablas de Amortización adjuntas a este trabajo.

A continuación se pueden observar los factores determinantes en el costo de cada operación crediticia aplicados a la operación de crédito solicitada por Comercializadora Guillen.

Tabla 22.tasa efectiva

TASA EFECTIVA		
INSTITUCIÓN	TASA EFECTIVA	COSTOS ADICIONALES
BANCO PICHINCHA	12,12%	Seguro de Desgravamen
COOP JEP	17,91%	Seguro de Desgravamen, Certificados de Aportación
BNF	11,79%	Seguro de Desgravamen

Fuente: (BCE, 2013)

La tasa efectiva de las dos instituciones financieras Banco Pichincha y BNF presentan una diferencia del 0,33% entre sí, sin embargo en el caso

de las Cooperativas representadas en este caso por la Cooperativa Jep la diferencia de su costo 5,79% se encarece básicamente por la característica propia de este segmento que radica en los certificados de aportación exigidos en base a un porcentaje de la operación solicitada.

4.2 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS ESTADOS CONTABLES

El estudio y conclusión de estados contables representan un vínculo sistematizado de técnicas que constituyen un aporte de gran conocimiento y comprensión de las variables esenciales para determinar el estado económico – financiero de la empresa.

Son varios los sistemas para efectuar un análisis correcto. Generalmente, un análisis inicial lo establece la composición vertical y horizontal que constituye una herramienta de estudio del cambio de cada rubro y su contribución en activos, pasivos, patrimonio neto y estado de resultados.

El uso de un análisis vertical y horizontal, simultáneamente con los índices y ratios adecuados, posibilitarán conocer: (Perdomo Moreno Abraham , 1998)

- *El Avance de cada rubro del Balance y Estado de Resultados.*
- *Aportación del capital de trabajo y activos fijos en la adquisición total de la empresa.*
- *Intervención de los propietarios y terceros para financiar la totalidad de la inversión.*
- *Política de endeudamiento.*
- *Fuentes de financiación utilizadas.*
- *Participación de costos fijos y variables, y composición de los gastos de administración, comercialización y financiero.*
- *Participación de resultados extraordinarios.*
- *Márgenes de utilidad neta sobre ventas y margen bruto de contribución sobre ventas.*
- *Conocer la liquidez a Corto Plazo*



4.3 PRINCIPIOS CONTABLES APLICABLES A LAS PYMES

Debido a que los resultados de la contabilidad y financieros son utilizados por personas fuera del negocio para determinar la posición financiera de una empresa o persona, es necesario que estos resultados sean reportados de acuerdo con ciertos parámetros estandarizados.

Existen diferentes puntos de vista desde los cuales se puede enfocar la contabilidad: el gerencial y el financiero, esta última perspectiva es la que más se profundizará más adelante y se enfocará a la práctica, buscando utilizar y comprender los elementos contables básicos para llevar a cabo el análisis financieros

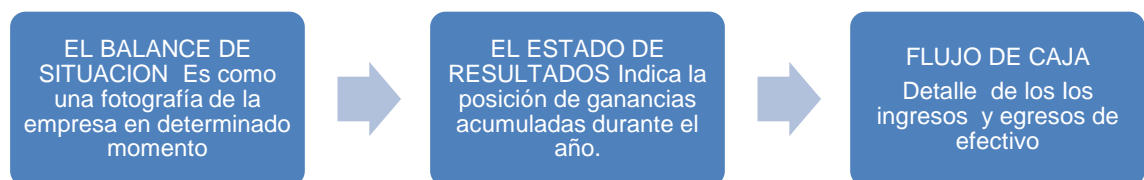
La preparación de estados financieros debe seguir varios conceptos contables para lograr precisión y claridad. Estos conceptos incluyen:

- El concepto de costo: Toda activo debe ser contabilizado a su costo original (al que se adquirió), no al valor de mercado.
- El concepto de devenga: Los ingresos deben ser contabilizados cuando se devengan y los gastos cuando se incurren, y los pasivos deben ser contabilizados cuando se llegan a deber, bajo este principio se reconocen los ingresos cuando son ganados, aun sí tal vez no se ha recibido el pago, es necesario entender que los registros se deberán realizar por que la empresa ya tiene la obligación de compra y pago.
- El concepto de calce: Indica que los costos incurridos en generar ingresos por ventas deben ser reconocidos (contabilizados), en el mismo período contable que los ingresos. Se deben reconocer estos costos al mismo tiempo que se reconocen los ingresos. De tal forma “calzamos” los ingresos de ventas con los costos correspondientes de inventario.

4.4 LOS ESTADOS FINANCIEROS

En las finanzas existen estados financieros que permiten tener una idea más clara de la situación económica de una empresa, sin embargo en las PYMES en general estas herramientas no se aplican en su trabajo cotidiano, pero para este estudio se mencionan los tres estados financieros básicos a partir de los cuales una Institución Financiera analiza la viabilidad de una operación crediticia, ya sea que estos fueren presentados por la empresa, o sean elaborados por estas instituciones en base a la información económica disponible por la empresa como es el caso de Comercializadora Guillen cuyos estados financieros serán expuestos más adelante.

Tabla 23. ESTADOS FINANCIEROS



Fuente: (Perdomo Moreno Abraham , 1998)

4.4.1 El balance

El balance refleja la situación financiera de la empresa y expresa el fundamento de la contabilidad:

$$\text{ACTIVOS} = \text{PASIVOS} + \text{PATRIMONIO}$$

Tanto activos como pasivos se separan en corrientes (12 meses), y los no corrientes (mayor a 12 meses).

Tabla 24. Balance

EL BALANCE	
ACTIVOS	PASIVOS
<p>Un activo es un bien tangible o intangible que posee una empresa o persona natural.</p>	<p>Deudas con terceros y son una fuente de fondos sumamente importante para permitir llevar a cabo operaciones de una empresa. Si no existiera este crédito de terceros una empresa tendría que operar únicamente con su propio dinero</p>
<p>ACTIVOS CORRIENTES Normalmente se liquidan dentro de un año, son los activos más líquidos y por criterio contable se desglosan en orden de liquidez.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Caja (efectivo, cheques) ✓ Valores Negociables (Inversiones transitorias- bonos) ✓ Cuentas por Cobrar (Comerciales), Inventario <ul style="list-style-type: none"> ○ Producto Terminado: Incluye materia prima, mano de obra y gastos de fabricación ○ Otros activos corrientes 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Proveedores ✓ Acreedores Financieros ✓ Deudas con bancos ✓ Remuneraciones
<p>ACTIVOS NO CORRIENTES</p> <p>Incluyen los permanentes utilizados para producir o vender bienes o para brindar servicios.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Activos Fijos, netos de depreciación acumulada: (Terrenos, Edificios, Maquinaria, Equipo, Vehículos) ✓ Inversiones a largo plazo ✓ Otros Activos no Corrientes ✓ Intangibles (Derecho de Llave, Patente, Licencias) 	<p>PATRIMONIO</p> <p>Es una fuente de fondos para financiar activos y actividades empresariales, aparte de crédito recibido de terceros por medio de los diversos pasivos. El nivel del patrimonio es el aporte del empresario que respalda las operaciones de una empresa. Es importante entender que el patrimonio es un concepto, es residual, y resulta lo que queda de restar los pasivos de los activos. PATRIMONIO</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Capital Social: (Aporte de los accionistas a la empresa, estas demuestran propiedad de la empresa) ✓ Aportes para futura capitalización: (Es una cuenta utilizada en Ecuador, este valor puede ser retirado de la empresa en cualquier momento de la empresa) ✓ Reservas Legales: (Son exigidas por la ley, generalmente alcanzan del 10% del capital social) ✓ Reservas por revaluación: Esta cuenta capta incrementos al patrimonio por concepto de revalorización de activos fijos. ✓ Utilidades Retenidas: Registra las utilidades acumuladas en el negocio, no es un aporte fresco de fondos

Fuente: (Anónimo, 2011)

En base a esta información se puede ver a continuación la estructura del Balance de Comercializadora Guillen, el mismo que se utilizara en el desarrollo de este estudio.

Tabla 25. BALANCE GENERAL COMERCIALIZADORA GUILLEN

BALANCE de SITUACION INICIAL		
Cliente:	COMERCIALIZADORA GUILLEN	
Fecha del informe:	al 31 de julio del 2013	
ACTIVOS		
Activos corrientes	63.620	40%
Efectivo	2.450	2%
Cuentas en bancos	5.670	4%
Activos por cobrar	21.000	13%
- A corto plazo	21.000	13%
- Anticipos	-	0%
- Otros	-	0%
Inventario	34.500	22%
- Materias primas	-	0%
- Productos semi-terminados	-	0%
- Productos terminados	-	0%
- Mercancías	34.500	22%
Activos fijos	94.239	60%
- Vehículos	23.450	15%
- Equipo	5.789	4%
- Edificios, terrenos (incl. construcción sin terminar)	65.000	41%
- Otros	-	0%
TOTAL ACTIVOS	157.859	100%
PASIVOS		
Pasivos Corrientes	18.400	12%
- Proveedores	18.400	12%
- Préstamos Bancarios	-	0%
- Otros préstamos/deudas (bancos, personas naturales)	-	0%
- Anticipos recibidos	-	0%
Pasivos a largo plazo	-	0%
- Proveedores	-	0%
- Préstamos de BPC	-	0%
- Otros préstamos	-	0%
TOTAL PASIVOS	18.400	
PATRIMONIO	139.459	88%

Fuente: Comercializadora Guillén

Como se puede observar es un balance básico elaborado en base a las principales cuentas detalladas anteriormente, recalando que esta empresa se encuentra en un proceso de constitución, razón por la cual no dispone todavía de una información financiera estructurada formalmente.

4.4.2 El estado de resultados

Esta herramienta ayuda al empresario a medir la rentabilidad del período, medir el desempeño de las cuentas individuales, comparar los resultados con períodos anteriores, se lo puede definir de manera más sencilla, capta las ganancias (o pérdidas) del excedente de ventas sobre costos. Es importante mencionar que el estado de resultados es acumulativo mes a mes hasta completar el año y luego empezar otro.

$$+ \text{Ingresos por Ventas} - \text{Gastos} = \text{Ganancia (o Pérdidas)}$$

A continuación se explicará de manera breve cada una de las cuentas del Estado de Resultados:

- ✓ Ingreso por Ventas: Son ingresos provenientes de la venta de productos o servicios, este valor es neto de descuentos o devoluciones.
- ✓ Costo de Ventas: Estos son los costos atribuibles a las ventas, en una empresa comercial en cambio este se relaciona con el costo de la mercadería vendida
- ✓ Gastos de Ventas, Generales y Administrativos: Son gastos generales del negocio, pero no relacionados con la producción en forma directa, tales como: sueldos administrativos, comisiones, etc.
- ✓ Margen Operativo: Indica la rentabilidad directa sobre el negocio
- ✓ Depreciación y Amortización: Es una estimación exacta del costo original que se lleva a cabo a través de la vida útil estimada del bien.

En el caso de la Amortización se utiliza el mismo concepto, pero aplicado a activos intangibles.



- ✓ Gastos Financieros: Se originan por concepto de intereses y comisiones pagados sobre una deuda de acreedores bancarios y financieros.}
- ✓ Otros ingresos: Son ingresos que provienen de otra actividad diferente a la principal, pueden ser arriendos, ingresos financieros, etc.
- ✓ Impuestos sobre las ganancias: Capta gastos por impuestos relacionados con el nivel de utilidad de la empresa.
- ✓ Ingresos extraordinarios: Gastos e Ingresos ajenos al negocio principal, tales como ganancia por una venta de propiedad.
- ✓ Utilidad Neta: Es la cifra residual después de restar todos los gastos de las ventas. Es sumamente importante para proceso de análisis.

Se detalla a continuación el esquema planteado para Comercializadora Guillen en base a la información económica disponible y acoplado de acuerdo a las cuentas manejadas por la empresa.

Tabla 26. ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS COMERCIALIZADORA GUILLEN

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS		
Cliente:	COMERCIALIZADORA GUILLEN	
Fecha del informe:	al 31 de diciembre del 2012	
Periodo:	2012	
Nº de meses	12	
PARTIDA	Total del periodo	% de ingresos
- Servicios	-	0%
- Comercio	195.095	100%
- Producción	-	0%
VENTAS TOTALES	195.095	100%
- costo de servicios	-	0%
- costo de venta	125.546	64%
-costo de producción	-	0%
COSTO TOTAL DE VENTA	125.546	64%
PORCENTAJE DE MARGEN BRUTO		
- Servicios	0%	
- Comercio	36%	
- Producción	0%	
GANANCIA BRUTA	69.549	36%
- Salarios y seguridad social	19.237	10%
- Costos de arrendamientos	7.813	4%
- Transporte	5.484	3%
- Mantenimiento	1.076	1%
- Administrativos (tel., material oficina, etc.)	1.056	1%
- Depreciación y Costos sombra	1.440	1%
- Imprevistos	1.569	
- Otros	387	0%
COSTOS OPERATIVOS TOTALES	38.062	20%
UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS (EBIT)	31.487	16%
- Intereses bancarios, otro tipo de intereses		0%
- Impuesto sobre ganancias	-	0%
UTILIDAD NETA DE OPERACIONES PRINCIPALES	31.487	16%

Fuente: Comercializadora Guillén

4.4.3 Flujo de caja

Esta herramienta financiera tiene la función de presentar movimientos de fondos que ingresan (fuentes) y que salen como (usos). La generación de fondos es la fuente para pagar préstamos. En estos movimientos incluyen cuentas de estado de resultados y cuentas de balance.



Cuando una empresa proyecta realizar una inversión, se debe analizar el retorno de flujos, con el fin de visualizar los beneficios que se obtendrá y así tomar una mejor decisión.

En los flujos de efectivo de una empresa se consideran como impuestos que se generan en las operaciones menos las inversiones de la empresa en activos

Para este estudio se aplicará un flujo de efectivo con un REGISTRO de Ingresos y Egresos (Ingresos Operaciones- Estado de Resultados), pues de acuerdo a nuestra experiencia este tipo de formato se acoplaría a las PYMES. En este flujo de efectivo todos los gastos se encuentran mensualizados, a diferencia de los Estados Financieros que se encuentran anualizados. Se presentan dos flujos en el primer cuadro de puede observar el nivel de efectivo antes de obtener un crédito y en el segundo cuadro se poder ver el nivel de liquidez de efectivo luego de cancelada una cuota de un crédito.

Tabla 27. Flujo de caja

FLUJO DE CAJA PROMEDIO MENSUAL		
COMERCIALIZADORA GUILLEN		
Actividad: COMPRA Y VENTA DE ACCESORIOS INFORMATICOS		
INGRESOS MENSUALES al 31 de Septiembre del 2013		
	COMERCIO	%
+ INGRESOS	16.258	100%
Ventas al Contado	6.503	40%
Recuperac. de C x C	9.755	60%
Otros ingresos		0%
- EGRESOS	13.634	100%
Compras Mercadería	10.462	77%
Compras materia prima / insum.	0	0%
Mano de Obra	0	0%
Sueldos	1.603	12%
Alimentación	0	0%
Beneficios al personal	0	0%
Alquiler (local, almacén)	651	5%
Teléf., agua, luz, vigilancia		0%
Combust., mant.,reparac. y llantas	0	0%
Transporte, flete, carga	547	4%
Impuestos		0%
Cuotas de créditos		0%
Otros	240	2%
Imprevistos	131	1%
= INGRESOS -EGRESOS DEL NEGOCIO	2.624	
NOTA: Flujo de efectivo que no refleja obligaciones mensuales		

Fuente: COMERCIALIZADORA GUILLEN

Tabla 28. Flujo de efectivo Comercializadora Guillen

FLUJO DE CAJA PROMEDIO MENSUAL		
COMERCIALIZADORA GUILLEN		
Actividad:	COMPRA Y VENTA DE ACCESORIOS INFORMATICOS	
	INGRESOS MENSUALES	
	al 31 de Septiembre del 2013	
	COMERCIO	%
+ INGRESOS	16.258	100%
Ventas al Contado	6.503	40%
Recuperac. de C x C	9.755	60%
Otros ingresos		0%
- EGRESOS	15.147	111%
Compras Mercadería	10.462	77%
Compras materia prima / insum.	0	0%
Mano de Obra	0	0%
Sueldos	1.603	12%
Alimentación	0	0%
Beneficios al personal	0	0%
Alquiler (local, almacén)	651	5%
Teléf., agua, luz, vigilancia		0%
Combust., mant., reparac. y llantas	0	0%
Transporte, flete, carga	547	4%
Impuestos		0%
Cuotas de créditos	1.513	11%
Otros	240	2%
Imprevistos	131	1%
= INGRESOS -EGRESOS DEL NEGOCIO	1.111	
NOTA: Flujo de efectivo que refleja el pago obligaciones mensuales, Banco Pichincha		

Fuente: COMERCIALIZADORA GUILLEN

4.5 ÍNDICES FINANCIEROS

Luego de explicar las diferentes cuentas contables, se procederá a explicar los índices e interpretarlos. Es importante comprender las diferencias en las cuentas del estado de resultados (un año acumulado) y



del balance de situación (una foto de la empresa tomada en determinado momento).

A continuación se expondrán los índices más conocidos con la finalidad de entenderlos e interpretarlos.

- Índices de liquidez
- Apalancamiento
- Índices de Cobertura
- Rotaciones

4.5.1 Índices de liquidez

- **Razón Corriente:** Es conocida también como razón circulante

Activo Corriente / Pasivo Corriente

Para analizar este índice es indispensable estudiar la cobrabilidad de esas cuentas pendientes, para lo cual se revisa la rotación de cobranzas y un análisis por antigüedad de saldos en cuentas por cobrar para detectar el nivel de morosidad. Generalmente su nivel se debería manejar por arriba del 1.5

- **Prueba Acida:**

(Caja + Valores Negociables + Cuentas por Cobrar) / Pasivo Corriente

Se puede considerar como suplementario de liquidez que pone más énfasis en la conversión inmediata de activos corrientes a caja, eliminando así el inventario de otros activos corrientes del análisis. Generalmente su nivel se debería manejar por arriba del 0.75 sólo si las ventas son a crédito.

Tabla 29. ÍNDICES DE LIQUIDEZ IMPORTADORA

INDICES DE LIQUIDEZ	CALCULO	ANALISIS FINANCIERO
Razon corriente	3,46	Se puede ver que la liquidez de la empresa es óptima, pues indica que por cada que por cada dólar que tiene vigente en obligaciones poses \$5,25, para cubrir los mismas, el nivel óptimo está a partir del 1.5
Prueba acida	1,58	Este índice aumenta la exigencia a la hora de calcular los activos corrientes, dado que les resta los stocks por considerarlos poco líquidos. En este caso la empresa no depende la venta de sus inventarios, para atender sus obligaciones corrientes, su nivel óptimo está por encima de 0.75

Fuente: IMPORTADORA GUILLEN

En este cuadro se puede observar que Comercializadora Guillen, maneja un nivel óptimo de liquidez, pues su nivel de medición se encuentra sobre el límite mínimo requerido, estos índices sirven como referencia para que las Entidades Financieras puedan tomar su decisión de aprobación de una operación crediticia

4.5.2 Índices de apalancamiento o endeudamiento

Estos índices miden la suficiencia de patrimonio en una empresa y son sumamente importantes.

- Apalancamiento de activos = Activo Total / Patrimonio Total
- Endeudamiento Total

Apalancamiento de pasivos = Pasivo Total / Patrimonio Total

Indica la proporción de financiamiento de los recursos utilizados en la empresa que provienen de la inversión de los accionistas. Entre menor es mejor para el acreedor

Desde el punto de vista del acreedor se puede decir que entre menor salga el cálculo, mayor nivel de patrimonio y así menor riesgo financiero. Entre menor la cifra mayor es el “colchón” para acreedores que absorben alguna pérdida en casos adversos. Con este índice se obtendrá una referencia de la solvencia de la empresa a mayor plazo.

En el caso de estudio de Comercializadora Guillen, se puede ver como se indica en el cuadro adjunto que su nivel de endeudamiento es bajo, por esta razón luego de asumir una Deuda en el Sistema Formal el porcentaje es aceptable, en el cuadro adjunto se pueden observar los dos escenarios.

Tabla 30. ÍNDICES DE APALANCAMIENTO O ENDEUDAMIENTO

ANALISIS	SITUACION ACTUAL	SITUACION FUTURO ENDEUDAMIENTO	ANALISIS FINANCIERO
INDICES DE ENDEUDAMIENTO	CALCULO	CALCULO	
Endeudamiento Sobre Activos Totales	11,66	27,18	Se puede concluir que la participación de los acreedores es del 12,10,% sobre el total de los activos de la compañía; lo cual no es un nivel de alto riesgo, sin embargo luego de obtener el financiamiento alcanza un porcentaje que no indica un nivel de riesgo para la empresa
Nivel de Endeudamiento	13	16,01	Se puede ver que la empresa no presenta un nivel de endeudamiento alto con sus acreedores es decir que el 14% (considerado como un porcentaje bajo de su patrimonio esta comprometido con los acreedores.)

Fuente: COMERCIALIZADORA GUILLEN

4.5.3 Índices de cobertura

Los índices que se mencionaran miden la cobertura de fondos ganados o generados de operaciones para cubrir obligaciones financieras:

➤ Cobertura Financiera:

Calcula la cobertura sobre gastos financieros, sobre la cifra bruta, existen dos formas de calcular estos índices:

$\frac{\text{Margen Operativo}}{\text{Gastos Financieros}}$	$\frac{\text{Generación Neta}}{\text{Gastos Financieros}}$
Generalmente Arriba del 2.0	

➤ **Cobertura de servicio de deuda:**

Se lo aplica cuando existe una deuda de largo plazo, su eficacia está considerada sobre el 1.5

- Margen Operativo / (Gastos Financieros + Porción corriente de deuda Largo Plazo).
Entre mayor es mejor, por arriba del 1.0
- Generación Neta / (Gastos Financieros + Porción Corriente de Deuda a Largo Plazo)

➤ **Cobertura de deuda bancaria:**

Margen Operativo	Generación Neta
(Deuda Bancaria Corto y Largo Plazo)	(Deuda Bancaria corto y Largo Plazo)

Su cobertura es eficiente con un valor mayor a 1.0, generalmente esta cifra está ubicada en un valor menor a 1-0

Es importante recalcar que en la empresa tomada como referencia para este trabajo, no se podrán aplicar este tipo de índices por la estructura básica que maneja en sus Balances y Estados Financieros.

4.5.4 Índices de rotación

Estos índices relacionan niveles de activos y pasivos con operaciones en el estado de resultados para indicar la relativa efectividad del uso de los activos y pasivos.



➤ **Cuentas por Cobrar:**

Expresa el nivel de cuentas por cobrar en relación con las ventas de la empresa.

$\text{Cuentas por Cobrar} / \text{Ventas} \times 360$

➤ **Días de Inventario**

Indica cuantos días la empresa puede seguir vendiendo sin abastecerse de nuevo.

$\text{Inventario Total} / \text{Costo de Ventas} \times 360$

➤ **Días de Cuentas por pagar**

Esta cifra expresa en días las obligaciones promedio por concepto de las CxP

$\text{Cuentas por pagar} / \text{Costo de Ventas} \times 360$

Es importante mencionar que estas obligaciones generalmente no devengan intereses y por lo tanto es beneficioso para el deudor mantener esta fuente de fondos al máximo.

A continuación en el cuadro adjunto se puede ver que los Índices de Rotación en Comercializadora Guillen están el margen de los límites permitidos en la Teoría, estos indicadores viabilizan de manera positiva la evaluación para el otorgamiento de un crédito en una entidad bancaria.

Tabla 31. ÍNDICES DE ROTACIÓN

INDICES DE ROTACION	CALCULO	ANALISIS FINANCIERO
Rotación de cuentas por cobrar*	39	El plazo promedio de venta en sus bienes es de 30-60-90, sin embargo existe un gran porcentaje de ventas (70%) que se otorgan a 30 días por esta razón su porcentaje promedio se ubica en 39 días
Rotación de cuentas por pagar*	53	El plazo promedio otorgado por sus proveedores es de 30-60 días, se puede ver que su índice de rotación es adecuado
Rotación de inventario*	99	Por el tipo de bienes que se comercializan se considera que este índice se ajusta al porcentaíen sugerido

Fuente: ÍNDICES DE ROTACIONCOMERCIALIZADORA GUILLEN

Estos índices son analizados muy a profundidad por parte de las Instituciones Financieras, pues se considera que de la correcta administración de las cuentas que intervienen en el cálculo de los mismos depende la liquidez efectiva y a tiempo de las empresas

➤ Rotación de Activos

Mide la relativa efectividad de la empresa en la utilización de todos sus activos.

Ventas / Activos Totales

4.5.5 Índices de rentabilidad

Todos estos índices se reflejan en porcentajes

➤ Rendimiento sobre Ventas

Margen Neto: Utilidad Neta / Ventas Netas

Depende de la rotación y el apalancamiento



Este margen mide obtención de utilidad por cada dólar de mercadería que vende la empresa, generalmente es más útil para compararlo con otras empresas similares

Mientras mayor sea el volumen de ventas, mayor será la probabilidad de que aumenten sus utilidades sobre las ventas, por una mayor absorción de los gastos fijos.

➤ **Recuperación de la Inversión- Rentabilidad del Patrimonio**

Utilidad Neta / Patrimonio Promedio

Este índice depende del mercado financiero, del costo de oportunidad de inversión en el país, etc.

Como se ha mencionado en los capítulos anteriores las PYMES por la estructura financiera que manejan no poseen una fuente de información óptima requerida por las instituciones o posibles acreedores, pues su informalidad no ha creado la necesidad de trabajar en base a ciertas herramientas contables o financieras que las podrían ayudar a medir sus resultados económicos de una manera más clara. En este estudio se presenta un guía de la información que los acreedores utilizan para medir la viabilidad de un crédito, en la mayoría de las ocasiones son ellos quienes se encargan de elaborar los mismos, a partir de la información que el cliente pueda aportar y de esta manera elaborar las principales herramientas contables como el Balance de Situación Inicial, El Estado de Pérdidas y Ganancias. Flujo de Caja, y luego a partir de estas herramientas contables poder realizar un análisis en basado en Índices de Liquidez, Apalancamiento, Cobertura, Rotación y Rentabilidad.



CAPITULO 5

ESTRUCTURA DEL BALANCED SCORECARD EN LAS PYMES



5. ESTRUCTURA DEL BALANCED SCORECARD EN LAS PYMES

Al hablar de BSC se hace referencia a Balances en el Corto y Largo Plazo, al Balance entre los distintos componentes del BSC, como se ve la empresa y como la perciben otros, el BSC no es sencillo de aplicar en la práctica pues se debe tratar de encontrar las medidas para establecer el Balance en estos distintos tipos de aspectos. Su correcta aplicación permitirá a una PYME aprender y revisar su estrategia, modificar sus sistemas de control si así lo requiere y ganar nuevas experiencias. Sin embargo, por la estructura simple que manejan las PYMES, esta herramienta no es aplicada y su difusión es escasa, por esta razón en este estudio se hablaron de los principales conceptos a acerca del BSC y de cómo poder aplicarlo de manera sencilla.

5.1 GENERALIDADES

A fin de poder analizar el BSC, es importante conocer su definición, traducido literalmente al español se puede describirlo como “CALIFICACION BALANCEADA”, sin embargo en el medio se lo conoce como TABLERO DE CONTROL o INDICADORES DE GESTION EMPRESARIAL. El estudio de esta herramienta pretende crear una guía sobre cómo implementar un proyecto de esta naturaleza en una PYME, con la finalidad de hacerlos más competitivos y asegurar su permanencia a largo plazo en el mercado.

Balanced Scorecard (BSC) se puede aplicar a toda clase de empresa, pública o privada, con o sin fines de lucro, Los respectivos autores, que son motivo de análisis en este trabajo Robert S. Kaplan y David Norton crearon este nuevo modelo para calcular el desenvolvimiento de la empresa, ya que proporciona a los gerentes o propietarios obtener una nueva y mejor impresión de la misma.

A continuación se detalla un concepto general de los autores acerca de su perspectiva sobre el BSC:

“El Cuadro de Mando Integral proporciona a los directivos el equipo de instrumentos que necesitan para navegar hacia un éxito competitivo futuro. Hoy en día las organizaciones están compitiendo en entornos complejos y por lo tanto, es vital que tengan una exacta comprensión de sus objetivos, y de los métodos que han de utilizar para alcanzarlos. El Cuadro de Mando Integral traduce la estrategia y la misión de una organización en un amplio conjunto de medidas de la actuación, que proporcionan la estructura necesaria para un sistema de gestión y medición estratégica. El CMI permite que las empresas puedan seguir la pista de los resultados financieros, al mismo tiempo que observan los progresos en la formación de aptitudes y la adquisición de los bienes intangibles que necesitan para un crecimiento futuro”. (Perdomo Moreno Abraham , 1998)

5.3. BENEFICIOS DE LA IMPLEMENTACION DEL BSC EN LAS PYMES

En la actualidad las PYMES pueden aplicar esta herramienta obteniendo los beneficios que se pueden resumir a continuación:

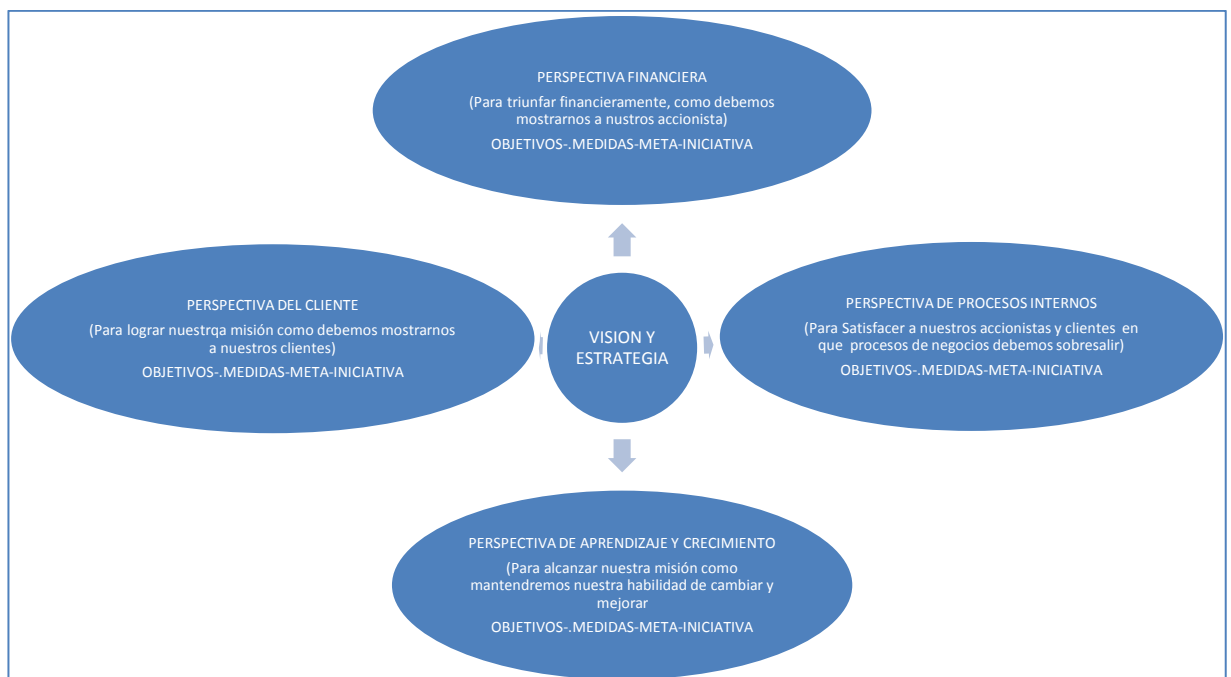
- La metodología otorga la facilidad a la comunicación y comprensión de las metas del negocio y las estrategias en todos los niveles de la organización.
- El concepto del Balanced Scorecard proporciona retroalimentación estratégica y así facilita el aprendizaje.
- El Balanced Scorecard ayuda a disminuir la gran cantidad de investigación de los sistemas de información que es repartida a los empleados.
- El BSC otorga una forma positiva de manifestar prioridades a todos los niveles de la organización, contribuyendo además para que la totalidad de empleados entiendan y observen la forma en que se relaciona su trabajo individual con el desenvolvimiento del negocio y sus logros como un todo, lo que significa, el impacto que causa al lograr los objetivos de la empresa

- En algunas empresas el BSC se está implementando o introduciendo con hojas electrónicas, no obstante, estas opciones en algún momento colapsan porque carecen de la capacidad de manejar todos los aspectos que implican un Balanced Scorecard, razón por la cual se torna indispensable utilizar una aplicación el uso de una aplicación planteada específicamente para este fin.
- Para poder aplicar eficientemente los sistemas de medición, se aconsejan varios parámetros que pueden ser considerados y aplicados en las empresas, particularmente desde las 4 perspectivas más aplicables en el BSC.

5.4. PERSPECTIVAS A UTILIZARSE EN LA CONSTRUCCIÓN DE UN BSC

A continuación se presenta el modelo sugerido por KAPLAN Y NORTON y las variables más utilizadas en el planteamiento de estas perspectivas.

Ilustración 15. BALANCED SCORECARD



Fuente: (SBS, 2013)

5.4.1. PERSPECTIVA FINANCIERA

Tiene como propósito dar una alternativa a los intereses de los accionistas. Este enfoque se centraliza en proporcionar un valor con el fin de que el accionista con niveles de rendimiento muy altos tenga garantizado el mantenimiento y progreso de su negocio. A continuación se detallan las variables más frecuentes: Total Activos

- Utilidades/Total de Activos
- Valor de Mercado
- Margen de utilidad
- Flujo de Caja
- Costo Total

5.4.2. Perspectiva del cliente

Responde a las exigencias de Clientes, sobre el alcance de las metas que se proyectan. En esta probabilidad servirá en gran escala la producción de ingresos, y en consecuencia la "generación de valor" ya manifestada en la Perspectiva Financiera. La complacencia de los clientes estará sujeta a la oferta de valor que la empresa u organización proponga. A continuación se detallan las variables más frecuentes: Número de Clientes: (S, 2008)

- Participación en el mercado
- Ventas Anuales/Cliente
- Clientes/Empleados
- Costo/Clientes

5.4.3. Perspectiva de procesos

Aquí se identifican los objetivos e indicadores estratégicos que están agrupados con los procedimientos que representan la clave

de una empresa de cuya superación obedece la complacencia de las perspectivas de clientes y accionistas.

Generalmente, esta faceta se desenvuelve después de haber establecido los indicadores y objetivos de los aspectos Financieros y de Clientes.

Se detallan a continuación las variables más utilizadas.

- Gastos administrativos/Ingresos Totales
- Rotación de Inventario
- Mejoramiento de Producción
- Gastos administrativos/Empleados
- Tiempo promedio de Atención
- Capacitación Empleados

5.4.4. Perspectiva de desarrollo empresarial

Se relaciona a los objetivos e indicadores que se utilizan como motor o plataforma del desenvolvimiento de la empresa en un futuro y manifiestan la facultad de adaptación a nuevos entornos para alcanzar el éxito., Estas cualidades están basadas en las competencias medulares del negocio, que contienen: competitividad entre empleados, estratégica que afirma una buena y oportuna toma de decisiones y la instauración de un ambiente cultural que afiance las acciones transformadoras del negocio.

A continuación se detallan las variables más frecuentes: Gastos en Investigación y Desarrollo

- Investigación para nuevos mercados
- Índice de Satisfacción de los clientes



Con la aplicación del modelo se puede concluir que todas las medidas que se tomen en la empresa se relacionan unas con otras, por ejemplo:

“Si queremos ser rentables, nuestros clientes deben ser leales, si queremos que sean leales debemos proporcionarles un buen servicio. Para proporcionar un buen servicio, necesitamos procesos apropiados que funcionen bien, y para esto, debemos desarrollar la capacidad de nuestros empleados. Por lo tanto un, BALANCED SCORECARD bien construido debe mostrar la historia de la visión de la empresa. Debe identificar y hacer evidente la secuencia de la relación causa-efecto entre las medidas de los resultados”. (SBS, 2013)

5.5. COMO IMPLEMENTAR UN BSC EN UNA PYME

De acuerdo a un sinnúmero de criterios de varios autores, el BSC, no es una plantilla que puede ser aplicada a cualquier negocio o industria en general, debido a las condiciones de mercado, estrategias de producto y competencia, cada Scorecard es único y cada empresa lo construye de acuerdo a sus necesidades, se adapta a la situación real de cada empresa.

Ilustración 16. IMPLEMENTACIÓN DE UN BSC EN UNA PYME



- **VISION** : Situación futura que deseamos para la empresa, el propósito es guiar y motivar hacia la realización de la concepción de la empresa en el futuro
- **MISION**: Define el negocio de la organización
- **ESTRATEGIAS**: Define los principios como la organización alcanzará sus principales metas u objetivos
- **OBJETIVOS Y METAS**: Plantear de forma más concreta lo que se debe alcanzar y cuando se alcanzarán los resultados
- **PERSPECTIVAS**: La visión general se compone y se describe en términos de un número de perspectivas



- En el caso de las PYMES, su propietario o gerente, puede ser la persona intimamente familiarizada con la construcción del BSC, tendrá que definir o revisar las estrategias de la organización, el mismo deberá seguir el siguiente proceso:
- A.- **PREPARACION** : Se debe mencionar un facilitador, generalmente el Propietario, sería ideal incorporar el mayor número de líderes. en el caso de las PYMES, el proceso puede tomar 6 meses
- B.- **ENTREVISTAS**: Las realizará el facilitador a todos los participantes para obtener su contribución sobre objetivos estratégicos y propuestas tentativas para el BSC, se puede utilizar un análisis FODA
- C.- **REVISAR MISION**: Debatir sobre la misma, tomando en cuenta la situación interna y externa de la empresa
- D.- **FORMULAR PLANES ESTRATEGICOS**: Transformar la visión en términos tangibles para cada una de las perspectivas y lograr un balance entre ellas
- E.- **IDENTIFICAR FACTORES CRITICOS**: Discutir y juzgar que se requiere para que la visión sea exitosa y que factores tendrán mayor impacto
- F.- **DESARROLLAR MEDIDAS**: Realizar una lluvia de ideas, identificar relaciones claras de causa-efecto
- G.- **ESTABLECER BSC**: Al finalizar los pasos anteriores se elaborará el BSC para su aprobación y presentación para posteriormente incluirlo en la filosofía administrativa
- H.- **ESTABLECER METAS**: Establecer metas de corto y largo plazo para cada una de las medidas planteadas para que la empresa pueda revisar continuamente su avance y tomar las medidas correctivas necesarias
- I.- **ESTABLECER UN PLAN DE ACCION**: Se deben especificar los pasos a tomarse para lograr las metas trazadas y la visión establecida, se especificarán personas responsables y calendarios de avances, acordando prioridades y tiempos.
- J.- **REVISIONES PERIODICAS**: Es importante mantener el interés del BSC y darle seguimiento, se recomienda revisar los indicadores cada año como parte de la planeación estratégica y el proceso de establecimiento de metas y asignación de recursos.

Fuente: (SBS, 2013)

El Mapa Estratégico que se presenta a continuación, es aplicado a Comercializadora Guillen: para elaborar el mismo es necesario definir los siguientes conceptos a utilizarse en el proceso los mismos se tomaron de la información de la Empresa, la misma que se presenta en esta pequeña reseña histórica.



5.5.1. Generalidades

Comercializadora Guillen es una Pequeña Empresa Comercial que se dedica a la compra-venta de computadoras, accesorios, etc. Adicionalmente presta servicios de mantenimiento, asesoría técnica, etc., es un cliente mayorista en venta de computadoras, tiene un solo local de ventas, tiene una amplia cartera de clientes que se manejan en un 80% por internet y ventas telefónicas, entre sus datos históricos se presentan los siguientes.

- ✓ SECTOR: Comercio.
- ✓ ACTIVIDAD ESPECIFICA: Comercio de partes y piezas informáticas
- ✓ ANTIGÜEDAD DE LA EMPRESA: 6 AÑOS
- ✓ NUMERO DE EMPLEADOS: 11
- ✓ CANTON: CUENCA
- ✓ DIRECCION: Vicente Rocafuerte y García Moreno
- ✓ PARROQUIA: Totoracocha
- ✓ LOCAL: Propio
- ✓ CONTABILIDAD :I NO

COMERCIALIZADORA GUILLEN, actualmente posee una elevada competencia en el mercado en general, sin embargo tiene muchos años de experiencia que la han dado estabilidad. Su propietario se está actualizando constantemente con cursos virtuales y capacitaciones nacionales que realizan las marcas con las que él trabaja. Por sus montos de compra que son altos mantiene una buena capacidad de negociación con sus proveedores a nivel general, sus compras para inventario las realiza actualmente con una tarjeta de crédito corporativa o con un crédito directo de sus proveedores con un plazo de 8 a 15 días.



5.5.2. Políticas de ventas

A. FORMAS DE PAGO

- VENTAS CREDITO: 60%
- VENTAS DE CONTADO: 40%

B. PLAZO

- 30, Días Montos \leq \$1.000
- 60, Días Montos \geq \$1000 - \leq 3000
- 90 Días Montos \geq \$3000 en adelante (Plazo Máximo)

Actualmente de acuerdo al flujo de efectivo Comercializadora Guillen mantiene un margen de ganancia del 33% en sus productos en general, con la distribución exclusiva esta ganancia se incrementaría al 43%.

5.5.3. Documentación presentada

Esta empresa presenta la siguiente información contable y financiera

- ✓ Registro de Ingresos y Egresos
- ✓ Archivo de Cuentas por Cobrar y Cuentas por Pagar
- ✓ Inventario Productos Disponibles
- ✓ Inventario de los Activos
- ✓ Base de Datos con el detalle de sus compras mensuales
- ✓ Base de Datos de Datos con el detalle de sus ventas mensuales
- ✓ Registros varios: Conciliaciones Bancarias, Anexo de Declaraciones IVA, Registro de Ventas Facturadas

Con lo documentación detallada se procedió a levantar la información y estructurar los siguientes estados financieros.

- Balance De Situación Inicial
- Estado De Pérdidas Y Ganancias
- Flujo De Caja
- Flujo De Caja Proyectado



COMERCIALIZADORA GUILLEN actualmente está planteando la posibilidad de actualizar y renovar su stock de mercadería con el fin de obtener una distribución exclusiva para la zona del Austro, el nivel de compra requerido es de \$24.500 en un plazo de dos meses. La ventaja de la distribución exclusiva es del **10%** de descuento adicional en las compras y exclusividad en MARCAS.

5.5.4. Crédito solicitado

- MONTO DEL CREDITO: 24.500
- DEUDA ACTUAL CON EL SISTEMA FINANCIERO: NO APLICA
- PLAZO DEL CREDITO: 18 MESES
- TIPO DE GARANTIA: HIPOTECARIA
- DESTINO DEL CREDITO: CAPITAL DE TRABAJO

5.5.5. Opciones de financiamiento

- ACREEDOR: Banco Pichincha
- ACREEDOR: CoopJep
- ACREEDOR: Banco Nacional de Fomento

Visión

Ser líderes en la Comercialización de partes y accesorios informáticos con reconocimiento en el ámbito nacional, a través de la distribución de productos y servicios integrales, acorde con las necesidades del mercado, con énfasis en la venta virtual y servicios de mantenimiento informático, desarrollando las mejores prácticas empresariales y tecnológicas



Misión

Brindar productos y servicios informáticos de calidad, variedad y seguridad para satisfacer las necesidades de la creciente demanda informática en el Mercado.

Objetivos y Metas

- ✓ Mantener un amplio de stock de productos en el inventario
- ✓ Personal en capacitación permanente
- ✓ Obtener distribuciones exclusivas que permitan mejorar el margen de ganancia y mayor accesibilidad por parte de los compradores a los productos ofertados

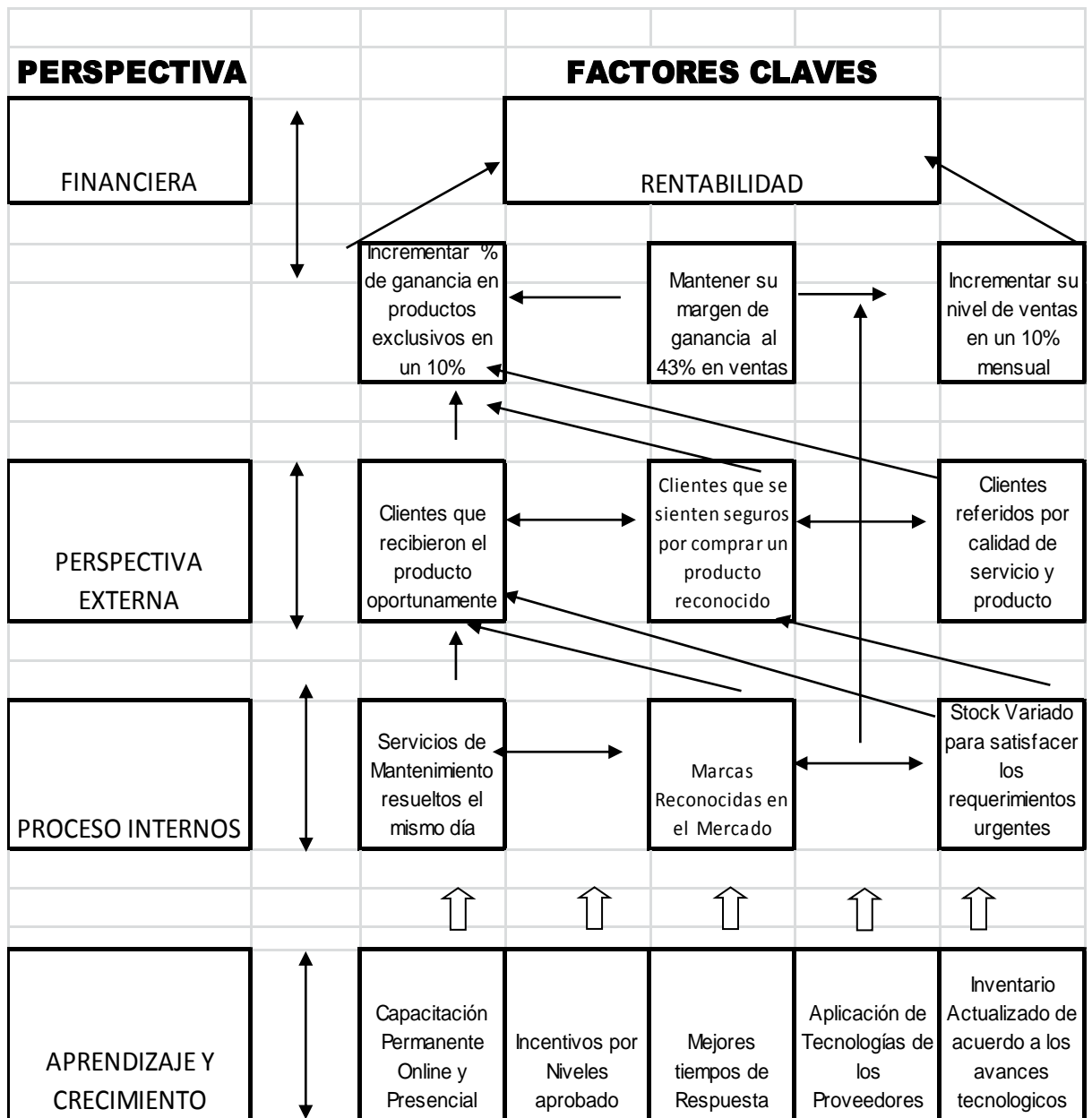
Ilustración 17. ANALISIS FODA

	POSITIVO	NEGATIVO
INTERNO	FORTALEZAS <ul style="list-style-type: none">✓ Experiencia en el mercado✓ Distribución Exclusiva de varias líneas de artículos informáticos	DEBILIDADES <ul style="list-style-type: none">✓ Insuficiente Capital de Trabajo
EXTERNO	OPORTUNIDADES <ul style="list-style-type: none">✓ Liderar el mercado en precios y productos tecnológicos que la competencia no posee	AMENAZAS <ul style="list-style-type: none">✓ Alta competitividad en marcas y precios

Elaborado por: Autora

Ilustración 18. Balanced ScoreCard

BALANCED SCORECARD



Fuente: (Yuni & Urbano, 2006)

Ilustración 19. Indicadores Comercializadora Guillén

INDICADORES COMERCIALIZADORA GUILLEN			
Perspectiva	Objetivo Estratégico	Indicador	Frecuencia
Financiera	Mejorar el Margen de utilidad	Rendimiento sobre las ventas	Mensual
		Mayor disponibilidad de efectivo en los flujos de dinero	Mensual
Cliente	Número de Clientes	Incremento de Facturación	Diario
	Participación en el mercado	Encuestas	Trimestral
	Ventas Anuales/Cliente	Estados de Pérdidas y Ganancias	Anual
Procesos Internos	Rotación de Inventario	Facturación diaria	Diaria
	Tiempo promedio de Atención en Servicios de Mantenimiento	Incremento en la demanda por Servicios	Diaria
	Capacitación Empleados	Encuestas de Satisfacción	Mensual
Desarrollo Empresarial	Gastos en Investigación y Desarrollo	Evaluaciones de Conocimiento de los Empleados	Mensual

Fuente: (S, 2008)

Se concluye este capítulo bajo el criterio de que el Balanced Scorecard O Cuadro De Mando Integral, es un tema bastante amplio, que brinda a los propietarios de una empresa las herramientas necesarias para medir la forma en que sus unidades de negocio crean valor para sus clientes presentes y futuros. Sin embargo en este trabajo se presentan ciertas pautas que servirán como base para iniciarse en el estudio a fondo del BSC, finalmente se llegó a la conclusión que el BSC, puede aplicarse



en las PYMES con la finalidad de transformar su misión en objetivos y metas específicas que contribuyan a su crecimiento y desarrollo.



CAPITULO 6

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 CONCLUSIONES

Luego de este trabajo se puede concluir que la importancia de las PYMES no reside únicamente en su potencial redistributivo y su facultad para crear empleo, también cuenta su amplitud competitiva al ser incorporada al mercado en circunstancias ordenadas. El desenvolvimiento de este grupo de la economía en el país se ha catalogado por una gran variedad de decisiones efectuadas por una gran cantidad de actores; sin embargo, en la dimensión que la microempresa se difunda en importancia en la economía, también aumentará la demanda de servicios de apoyo a este sector por parte del estado y de instituciones públicas y privadas, cooperación internacional y asociaciones, entre estos demanda de servicios se encuentra el financiamiento.

Existe una problemática marcada en nuestro medio con respecto al financiamiento de las PYMES la que se puede resumir de la siguiente manera:

- En nuestro país, no existe una oferta estructurada de financiamiento para las PYMES; recién en los últimos años se han creado entidades financieras especializadas para estas empresas. Pero el empresario por su falta de cultura financiera no toma estas opciones.
- Existe demasiada informalidad en los propietarios de las PYMES
- Problemas de escasez de trabajadores calificados, la Adaptación tecnológica y los recursos financieros
- Los dueños o propietarios generalmente no están dispuestos a desarrollar un sistema administrativo que les permita visualizar su empresa a largo plazo



Las dificultades de obtener un crédito no se relaciona únicamente con el hecho de que las PYMES no estén en posibilidad de acceder a fondos mediante un procedimiento financiero, de hecho sería posible confiar en que de solucionarse esto, los proyectos no serían en su totalidad financiados automáticamente. Las auténticas dificultades suceden en ocasiones en las que un proyecto rentable a la tasa de interés prevaleciente, no se efectiviza (o es restringido) porque el empresario no consigue fondos del mercado, por las situaciones expuestas anteriormente.

Se puede concluir que lamentablemente no existe un amplio material de apoyo sobre este tema, enfocado a una PYME con estructura sencilla, generalmente existen estructuras que se aplican a empresas grandes que poseen todos los Establecimientos Contables y Financieros, sin embargo se ha tratado de acoplar esta información a una pequeña empresa

Se concluye que en el mercado existen amplias y variadas opciones de financiamiento para las PYMES, pues sus propietarios no las utilizan porque desconocen sobre su existencia, consideran que sus procesos son tediosos y generalmente buscan la opción más cara pero que finalmente termina siendo la más rápida como es el caso de los prestamistas informales.

Muchas de estas trabas que se le presenta al microempresario al buscar financiamiento formal están dadas por la Banca en General, se ha podido determinar que para acoplarse a la estructura de las Pymes, son las propias instituciones bancarias las que se encargan de construir una estructura contable y financiera que les permita proceder a conceder un préstamo.

Por último, este trabajo contiene pautas que pueden ayudar a un Microempresario al momento de buscar financiamiento, a entender que es



lo que buscan los posibles acreedores al momento de someterlos a un análisis. Si bien es cierto, las Pymes no poseen información optima, pero generalmente siempre hay una base de sustento que permite demostrar que su actividad es rentable y califica para una operación crediticia.



6.2 RECOMENDACIONES

Finalmente, luego de todo este estudio se considera que es pertinente recomendar a los microempresarios que en sus negocios se trate de establecer una estructura administrativa, financiera y contable sencilla utilizando todas las herramientas disponibles en el mercado, para de esta manera obtener acceso a instituciones o empresas que presten financiamiento a un costo más económico. El establecer una estructura administrativa le permitirá al empresario evitar el error más común que presentan las PYMES: Mezclar el negocio con lo familiar.

También se recomienda a las Instituciones Financieras, desarrollar mecanismos apropiados para facilitar el acceso al financiamiento por parte de los microempresarios, desarrollando Tecnologías Crediticias, que se acoplen a la situación real de las Pymes y también utilizando los canales adecuados de promoción para que el cliente pueda saber de su existencia.



BIBLIOGRAFÍA

Alvarez, J. (31 de octubre de 2009). *Modelos de gestión empresarial*. Recuperado el 25 de septiembre de 2013, de http://www.modegem.com/2009_10_01_archive.html

Anónimo. (21 de noviembre de 2011). *Contabilidad de sociedades*. Recuperado el 6 de octubre de 2013, de <http://contabilidaddesociedades-more.blogspot.com/>

BCE. (2013). Recuperado el 10 de octubre de 2013, de <http://www.bce.fin.ec/frame.php?CNT=ARB0000019>

Cantillon, R. (2005). *ENTREPRENEUR. El empresario. 2da edición*.

CEPAL. (2009). *Financiamiento a las Pymes en México*. Recuperado el octubre de 2013, de <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/3/40603/lcl3238e.pdf>

Clery, A. (18 de Agosto de 2009). *Las compañías en el Ecuador*. Recuperado el 12 de octubre de 2013, de <http://blogs.monografias.com/arturoclery/2009/08/18/las-companias-en-el-ecuador/>

Eumed. (S.f.). *CARACTERÍSTICAS DE LAS PYMES*. Recuperado el 7 de octubre de 2013, de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2007c/334/caracteristicas%20de%20las%20PYMES.htm>

Gerencie. (S.f.). Recuperado el 10 de octubre de 2013, de <http://www.gerencie.com/contabilizacion-de-la-capitalizacion-de-utilidades>

González, G. (Agosto de 2012). *Metodología de Calidad en el Servicio al cliente*. Recuperado el 6 de septiembre de 2013, de <http://cdigital.uv.mx/bitstream/123456789/31774/1/gonzalezvictoriagustavo.pdf>



- Granda, M. E. (2012). *ESTUDIOS SECTORIALES Y DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA: FLACSO – MIPRO* . Recuperado el 12 de octubre de 2013, de María Elena Granda B. ESTUDIOS SECTORIALES Y DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA: FLACSO – MIPRO . Año 2012
- GUAYAQUIL, C. D. (01 de 03 de 2009). *Análisis Sectorial*. Recuperado el 01 de 01 de 2013, de Análisis Sectorial: http://www.cig.org.ec/archivos/documentos/_sector_papel_web.pdf
- Hansen Holm. (2011). *Programa Profesional Sea Implementador en NIIF para PYMES*. Recuperado el 24 de julio de 2013, de <http://www.slideshare.net/jezl/niif-comparado-con-nec>
- INEC GUAYAS. (2010). Recuperado el 5 de Noviembre de 2013, de http://www.inec.gob.ec/cpv/descargables/fasciculos_provinciales/guayas.pdf
- Longenecker, J. G. (2011). *Administración de Pequeñas Empresas.11ª Edición*. México: Internacional Thomson Editores.
- Ministerio de Industrias. (2013). *Registro de producción nacional*. Recuperado el octubre de 2013, de <http://www.industrias.gob.ec/>
- Murzi, H. (2010). *grandes Pymes*. Recuperado el 10 de noviembre de 2013, de <http://jcvalda.wordpress.com/2009/12/29/la-estructura-organizacional-como-herramienta-de-desarrollo/>
- Navarrete, J. (2011). *Constitución de empresas*.
- Robbins, S. (2004). *Comportamiento Organizacional*. México: Pearson Education.
- Robert S. Kaplan y David P.Norton. (S.f.). *Cuadro de Mando Integral (TheBalancedScorecard)*. Editorial Planeta Colombiana. Recuperado el 11 de octubre de 2013, de <http://www.cedatos.com.ec>.
- Romero López, Á. J. (2002,Pág.42). *Principios de Contabilidad. Segunda edición*. Mc Graw-Hill Editores.



- Rusenias, R. (1999). *Manual de Control Interno. Primera Edición*. Argentina: Editorial Machi.
- S, L. F. (2008). *Temas de Administración de Empresas*. Recuperado el 11 de Noviembre de 2013, de <http://admluisfernando.blogspot.com/2008/04/ii-estudio-tecnico.html>
- SBS. (2013). *Superintendencia de Bancos y Seguros*. Recuperado el 9 de octubre de 2013, de http://www.sbs.gob.ec/practg/sbs_index?vp_art_id=671&vp_tip=2&vp_opcn_a_dcn2=1&vp_opcn_adcn=0#0
- Senderovich, P. (2010). *Adopción de las NIIF para PYME: Impacto y apuntes al proceso comunicacional*. Recuperado el 6 de agosto de 2013, de <http://dspace.uces.edu.ar:8180/xmlui/handle/123456789/879>
- Superintendencia de Compañías. (2012). *Ley de Compañías*. Recuperado el 2013, de http://www.supercias.gob.ec/visorPDF.php?url=bd_supercias/descargas/ss/LEY_DE_COMPANIAS.pdf
- Yuni, J., & Urbano, C. (2006). *Técnicas para Investigar y Formular Proyectos de Investigación*. Recuperado el 3 de junio de 2013, de <http://books.google.es/books?id=XWIkBfrJ9SoC&pg=PA33&dq=instrumentos+de+recoleccion+de+datos&hl=es&sa=X&ei=dTUsUezVEOOU0QHhpoCACw&ved=0CDwQ6AEwAw#v>



ANEXOS

ANEXO 1. DISEÑO DE TESIS

“ANÁLISIS DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA LAS PYMES”

1. ANTECEDENTES

La mayoría de países latinoamericanos, como Ecuador, ha presentado últimamente, un aumento de gran importancia de PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES). Un factor fundamental que radica en la crisis económica de consideración que está pasando el país desde hace varios años, dando paso a efectuar grandes cambios en los aspectos: político, social, económico, desatando un nivel de desempleo de altos niveles

Se observa un alto interés de varios sectores en los últimos años, principalmente del gobierno, hacia la pequeña microempresa, induciéndola a incrementar las fuentes de empleo mediante la creación de nuevas PYMES, clasificándolas en micro, pequeña, mediana y grandes empresas que en varios países se determina por la cantidad de empleados, en otros por su capital y/o ingresos.

2. OBJETIVO GENERAL

La finalidad de este trabajo es identificar y calificar las posibilidades de financiamiento que el Ecuador otorga, considerando las que ofertan las Instituciones Bancarias y Organizaciones Auxiliares del Sistema Financiero Ecuatoriano, que están encausadas a pequeñas y medianas



empresas (PYMES), de igual manera, los sistemas e información requerida por estos para viabilizar una oportunidad de financiamiento.

3. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Describir las diversas fuentes de financiamiento que se encuentran a disposición de las PYMES, para que sean analizadas y puedan acceder a las mismas.
- Involucrar en este análisis conocimientos de Administración, Marco Legal, Herramientas como tecnologías de internet (BSC), Programas de gestión y administración contable y financiera; herramientas que tienen a disposición las PYMES para crecer.
- Analizar los factores que explican las dificultades de acceso al crédito por parte de las PYMES, los costos del financiamiento; los cuales se sienten con mayor intensidad a consecuencia de su menor tamaño y escala de producción.

4. PROBLEMA

- En el Ecuador, las empresas PYMES tienen un equivalente superior al 80% de la totalidad de las empresas y proporcionan alrededor del 60% y 70 % del empleo. Con estos antecedentes, es necesario iniciar las indagaciones pertinentes sobre estas empresas, sus principales problemas y sus posibles soluciones.
- Es necesario que la empresa posea mayor cantidad de recursos financieros y administre correctamente, así resultará más probable subsistir a cualquier problema se



suscite o que acceda a mayores beneficios. Contando con efectivo y un correcto manejo del mismo, se puede ingresar en forma acertada a las expectativas del mercado.

- Es corriente que las empresas pequeñas inicien sus operaciones sin contar con suficiente capital que respalde un exitoso futuro. Los requerimientos de una PYME van estrechamente ligados a la necesidad de recursos, los obstáculos para conseguir financiamiento que permita crecer y mantener la empresa, entre otros problemas..
- Las pequeñas empresas terminan por lo general cuando tan solo cumplen dos años de funcionamiento y muchas veces antes; tiempo en el que toda empresa o negocio debe demostrar su facultad para mantenerse en el mercado. Existen problemas que hay que solucionarlos, por ejemplo, del grado de cultura del empresario, falta de visión empresarial, falta de optimismo en el manejo del negocio, y falta de información confiable que permita tomar decisiones correctas y a su debido tiempo.

5. MARCO TEORICO

El desarrollo del tema conlleva a analizar técnicamente a la persona involucrada directamente con las PYMES. El empresario quien según Ulises Toledo este “ Incrementa su presencia en la literatura académica del área de las Ciencias Administrativas y extiende su pertinencia hacia otras disciplinas de las Ciencias Sociales”, a partir de este concepto analizaremos el entorno que el empresario busca, para esto deberemos entender su origen analizando los datos tomados del autor Richard Cantillon, quien en una definición breve lo define con el vocablo **ENTREPRENEUR**, utilizado para identificar: “A quienes son capaces de asumir el riesgo y la responsabilidad de poner en marcha y llevar a conclusión un proyecto, de aquí surge la tipificación de considerar al



empresario como una persona decidida a cumplir sus utopías factibles”. Este autor nos ayudara a sustentar de una forma muy amplia la aptitud empresarial, pues enfoca desde varios ámbitos la misma, para nuestro estudio analizaremos dos de ellos:

- Empresarios en la Vida Cotidiana
- Rasgos Destacados del Empresario

Luego de entender cómo se identifica a un empresario necesitamos enlazar un factor sustancial que va de la mano con el mismo: El NEGOCIO, para esto tomaremos como referencia al autor JORGE SILVA, quien en su artículo define muy ampliamente el tema partiendo de la premisa de que “Detrás de un negocio prospero existe en sus gestores y administradores un conocimiento Explicito (Manuales de Operación de la empresa y Tácito (Innovación y Creatividad).

El objetivo del proyecto está enfocado a mejorar la competitividad y sostenibilidad de micro y pequeñas empresas a través de acciones técnicamente enfocadas y aplicadas ha:

- Acceso limitado a fuentes de financiamiento
- Capacitación deficiente de sus recursos humanos
- Falta de vinculación con el sector económico
- Falta de cultura de innovación de procesos y desarrollo tecnológico

Las PYMES se caracterizan en general por tener un alto grado de adaptabilidad ante cambios en su entorno, principalmente ante los efectos nocivos en el ambiente macroeconómico según estudios publicados por el OBSERVATORIO DELA ECONOMIA LATINOAMERICANA, los cuales serán una importante guía de consulta para el desarrollo de esta investigación.



Las empresas están en capacidad de adquirir fuentes de recursos internas, si los dueños o propietarios ceden directamente su patrimonio, o el de los socios. Si estos recursos son otorgados por otras instituciones en calidad de préstamo a pagarse con intereses y comisiones, sin que exista intervención en la decisión de la empresa que es beneficiaria de los recursos,

Las más afectadas son las empresas que por su tamaño y falta de reserva de capital no han sido capaces de mantener un agresivo nivel de competencia y han quebrado.

La mayor parte de las empresas son familiares o pequeñas y han llegado a alcanzar altos niveles de competitividad por la forma en que son administradas con técnicas sencillas y eficientes, pero a su vez logrando la calidad”.

6. METODOLOGÍA

- Método Inductivo: Análisis de las Muestras Poblacionales
- Formulación de Hipótesis
Recopilación de Información: Bibliográfica, Sitios de Internet.
Recopilación de Información: Documental, Observación.
- Aplicación de Modelos Financieros
- Aplicación de BSC
- Modelo Probalístico

El trabajo de investigación efectuado está relacionado directamente con la investigación documental incluye la verificación y consulta de textos, revistas y periódicos de igual forma páginas disponibles en Internet. Referente a esta investigación, se analizan de igual forma, los resultados logrados gracias a las encuestas relacionadas al tema en cuestión,



efectuadas por el Banco Central del Ecuador, así como las declaraciones emitidas por particulares a través de las organizaciones editoriales.

ANEXO 2 .BALANCE DE SITUACION INICIAL

ANEXO 2		
BALANCE de SITUACION INICIAL		
Cliente:	COMERCIALIZADORA GUILLEN	
Fecha del informe:	al 31 de julio del 2013	
ACTIVOS		
Activos corrientes	63.620	40%
Efectivo	2.450	2%
Cuentas en bancos	5.670	4%
Activos por cobrar	21.000	13%
- A corto plazo	21.000	13%
- Anticipos	-	0%
- Otros	-	0%
Inventario	34.500	22%
- Materias primas	-	0%
- Productos semi-terminados	-	0%
- Productos terminados	-	0%
- Mercancías	34.500	22%
Activos fijos	94.239	60%
- Vehículos	23.450	15%
- Equipo	5.789	4%
- Edificios, terrenos (incl. construcción)	65.000	41%
- Otros	-	0%
TOTAL ACTIVOS	157.859	100%
PASIVOS		
Pasivos Corrientes	18.400	12%
- Proveedores	18.400	12%
- Préstamos Bancarios	-	0%
- Otros préstamos/deudas (bancos, personas naturales)	-	0%
- Anticipos recibidos	-	0%
Pasivos a largo plazo	-	0%
- Proveedores	-	0%
- Préstamos de BPC	-	0%
- Otros préstamos	-	0%
TOTAL PASIVOS	18.400	
PATRIMONIO	139.459	88%

ANÁLISIS DE INDICADORES FINANCIEROS		
INDICES DE LIQUIDEZ	CALCULO	ANALISIS FINANCIERO
Razon corriente	3,46	Se puede ver que la liquidez de la empresa es óptima, pues indica que por cada que por cada dólar que tiene vigente en obligaciones poses \$5,25, para cubrir los mismas, el nivel optimo está a partir del
Prueba acida	1,58	Este Índice aumenta la exigencia a la hora de calcular los activos corrientes, dado que les resta los stocks por considerarlos poco líquidos. En este caso la empresa no depende la venta de sus inventarios, para atender sus obligaciones corrientes, su nivel óptimo está por encima de 0.75
INDICES DE ROTACION	CALCULO	ANALISIS FINANCIERO
Rotación de cuentas por cobrar*	39	El plazo promedio de venta en sus bienes es de 30-60-90, sin embargo existe un gran porcentaje de ventas (70%) que se otorgan a 30 días por esta razón su porcentaje promedio se ubica en 39 días
Rotación de cuentas por pagar*	53	El plazo promedio otorgado por sus proveedores es de 30-60 días, se puede ver que su índice de rotación es adecuado
Rotación de inventario*	99	Por el tipo de bienes que se comercializan se considera que este índice se ajusta al porcentajen sugerido
INDICES DE RENTABILIDAD	CALCULO	ANALISIS FINANCIERO
Recuperación de la Inversión	0,23	La recuperación de la inversión se mantiene estable, pues ya no existe una inflación tan marcada en precios básicamente
Rendimiento sobre Ventas	0,16	El porcentaje de rentabilidad se encuentra muy por debajo del margen promedio para este tipo de empresas comercializadores que es del 25% al 35%
INDICES DE ENDEUDAMIENTO	CALCULO	ANALISIS FINANCIERO
Endeudamiento Sobre Activos Totales	11,66	Se puede concluir que la participación de los acreedores mantiene un porcentaje bajo, sobre el total de los activos de la compañía el mismo que no involucra un riesgo mayor
Nivel de Endeudamiento	13	Se puede ver que la empresa no presenta un nivel de endeudamiento alto con sus acreedores es decir que el 13% (considerado como un porcentaje bajo de su patrimonio esta comprometido con los acreedores.)

**ANEXO 3 BALANCE DE SITUACIÓN INICIAL (FINANCIAMIENTO)**

ANEXO 3		
FINANCIAMIENTO EXTERNO INSTITUCION FINANCIERA		
BALANCE		
Cliente:		COMERCIALIZADORA GULLEN
Fecha del informe:		al 31 de Agosto del 2013
ACTIVOS		%
Activos corrientes	63.620	40%
Efectivo	2.450	2%
Cuentas en bancos	5.670	4%
Activos por cobrar	21.000	13%
- A corto plazo	21.000	13%
- Anticipos	-	0%
- Otros	-	0%
Inventario	34.500	22%
- Materias primas	-	0%
- Productos semi-terminados	-	0%
- Productos terminados	-	0%
- Mercancías	34.500	22%
Activos fijos	94.239	60%
- Vehículos	23.450	15%
- Equipo	5.789	4%
- Edificios, terrenos (incl. construcción)	65.000	41%
- Otros	-	0%
TOTAL ACTIVOS	157.859,00	100%
PASIVOS		
Pasivos Corrientes	18.400	12%
- Proveedores	18.400	12%
- Préstamos Bancarios	-	0%
- Otros préstamos/deudas (bancos, personas naturales)	-	0%
- Anticipos recibidos	-	0%
Pasivos a largo plazo	24.500	16%
- Proveedores	-	0%
- Préstamos de Bancarios	24.500	16%
- Otros préstamos	-	0%
TOTAL PASIVOS	42.900	27%
PATRIMONIO	114.959	73%



ANÁLISIS DE INDICADORES FINANCIEROS		
INDICES DE LIQUIDEZ	CALCULO	ANALISIS FINANCIERO
Razon corriente	3,46	NO EXISTE VARIACION
Prueba acida	1,58	NO EXISTE VARIACION
INDICES DE ROTACION	CALCULO	
Rotación de cuentas por cobrar*	39	NO EXISTE VARIACION
Rotación de cuentas por pagar*	53	NO EXISTE VARIACION
Rotación de inventario*	99	NO EXISTE VARIACION
INDICES DE RENTABILIDAD	CALCULO	
Recuperación de la Inversión	0,25	La recuperación de la inversión se mantiene estable, pues ya no existe una inflación tan marcada en precios básicamente
Rendimiento sobre Ventas	0,15	Luego de generarse un gasto financiero el rendimiento sobre las ventas presenta una variación mínima del 1% que no perjudica los ingresos de la empresa
INDICES DE ENDEUDAMIENTO	CALCULO	
Endeudamiento Sobre Activos Totales	27,18	Luego de asumida la deuda el porcentaje de endeudamiento puede considerarse que es manejable, a pesar de que no existe un valor referencial en el mercado, no refleja
Nivel de Endeudamiento	16,01	Luego de asumida la deuda, el patrimonio de la empresa compromete únicamente un 3.01% adicional ante los acreedores



ANEXO 4. ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

ANEXO 4		
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS		
Cliente:	COMERCIALIZADORA GUILLEN	
Fecha del informe:	al 31 de diciembre del 2012	
Análisis actual		
Periodo:	2012	
Nº de meses	12	
PARTIDA	Total del periodo	% de ingresos
- Servicios	-	0%
- Comercio	195.095	100%
- Producción	-	0%
VENTAS TOTALES	195.095	100%
- costo de servicios	-	0%
- costo de venta	125.546	64%
- costo de producción	-	0%
COSTO TOTAL DE VENTA	125.546	64%
PORCENTAJE DE MARGEN BRUTO		
- Servicios	0%	
- Comercio	36%	
- Producción	0%	
GANANCIA BRUTA	69.549	36%
- Salarios y seguridad social	19.237	10%
- Costos de arrendamientos	7.813	4%
- Transporte	5.484	3%
- Mantenimiento	1.076	1%
- Administrativos (tel., material oficina, etc.)	1.056	1%
- Depreciación y Costos sombra	1.440	1%
- Imprevistos	1.569	
- Otros	387	0%
COSTOS OPERATIVOS TOTALES	38.062	20%
UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS (EBIT)	31.487	16%
- Intereses bancarios, otro tipo de intereses		0%
- Impuesto sobre ganancias	-	0%
UTILIDAD NETA DE OPERACIONES PRINCIPALES	31.487	16%

**ANEXO 5: ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS (FINANCIAMIENTO)**

ANEXO 5		
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS		
Cliente:	COMERCIALIZADORA GUILLEN	
Fecha del informe:	al 31 de diciembre del 2012	
Análisis actual		
Periodo:	2012	
Nº de meses	12	
Partida	Total del periodo	% de ingresos
- Servicios	-	0%
- Comercio	195.095	100%
- Producción	-	0%
VENTAS TOTALES	195.095	100%
- costo de servicios	-	0%
- costo de venta	125.546	64%
-costo de producción	-	0%
COSTO TOTAL DE VENTA	125.546	64%
PORCENTAJE DE MARGEN BRUTO		
- Servicios	0%	
- Comercio	36%	
- Producción	0%	
GANANCIA BRUTA	69.549	36%
- Salarios y seguridad social	19.237	10%
- Costos de arrendamientos	7.813	4%
- Transporte	5.484	3%
- Mantenimiento	1.076	1%
- Administrativos (tel., material oficina, etc.)	1.056	1%
- Depreciación y Costos sombra	1.440	1%
- Imprevistos	1.569	
- Otros	387	0%
COSTOS OPERATIVOS TOTALES	38.062	20%
UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS (EBIT)	31.487	16%
- Intereses bancarios, otro tipo de intereses	3.021	2%
- Impuesto sobre ganancias	-	0%
UTILIDAD NETA DE OPERACIONES PRINCIPALES	28.466	15%

ANEXO 6. FLUJO DE EFECTIVO

ANEXO 6		
FLUJO DE CAJA PROMEDIO MENSUAL		
COMERCIALIZADORA GUILLEN		
Actividad:	COMPRA Y VENTA DE ACCESORIOS INFORMATICOS	
	INGRESOS MENSUALES	
	al 31 de Septiembre del 2013	
	COMERCIO	%
+ INGRESOS	16.258	100%
Ventas al Contado	6.503	40%
Recuperac. de C x C	9.755	60%
Otros ingresos		0%
- EGRESOS	13.634	100%
Compras Mercadería	10.462	77%
Compras materia prima / insum.	0	0%
Mano de Obra	0	0%
Sueldos	1.603	12%
Alimentación	0	0%
Beneficios al personal	0	0%
Alquiler (local, almacén)	651	5%
Teléf., agua, luz, vigilancia		0%
Combust., mant.,reparac. y llantas	0	0%
Transporte, flete, carga	547	4%
Impuestos		0%
Cuotas de créditos		0%
Otros	240	2%
Imprevistos	131	1%
= INGRESOS -EGRESOS DEL NEGOCIO	2.624	
NOTA: Flujo de efectivo que no refleja obligaciones mensuales		

Margen de Ganancia: 33%



ANEXO 7. FLUJO DE EFECTIVO (FINANCIAMIENTO)

A NEXO 7		
FLUJO DE CAJA PROMEDIO MENSUAL		
COMERCIALIZADORA GUILLEN		
Actividad:	COMPRA Y VENTA DE ACCESORIOS INFORMATICOS	
	INGRESOS MENSUALES	
	al 31 de Septiembre del 2013	
	COMERCIO	%
+ INGRESOS	16.258	100%
Ventas al Contado	6.503	40%
Recuperac. de C x C	9.755	60%
Otros ingresos		0%
- EGRESOS	15.147	111%
Compras Mercadería	10.462	77%
Compras materia prima / insum.	0	0%
Mano de Obra	0	0%
Sueldos	1.603	12%
Alimentación	0	0%
Beneficios al personal	0	0%
Alquiler (local, almacén)	651	5%
Teléf., agua, luz, vigilancia		0%
Combust., mant.,reparac. y llantas	0	0%
Transporte, flete, carga	547	4%
Impuestos		0%
Cuotas de créditos	1.513	11%
Otros	240	2%
Imprevistos	131	1%
= INGRESOS -EGRESOS DEL NEGOCIO	1.111	
NOTA: Flujo de efectivo que refleja el pago obligaciones mensuales, Banco Pichincha		

ANEXO 8. FLUJO DE CAJA PROYECTADO

ANEXO 8 FINANCIAMIENTO INSTITUCION FINANCIERA PRIVADA FLUJO DE CAJA PROYECTADO COMERCIALIZADORA GULLEN													
Partida	Mes de Partida	INCREMENTO VENTAS 10%											
		sep-13	oct-13	nov-13	dic-13	ene-14	feb-14	mar-14	abr-14	may-14	jun-14	jul-14	ago-14
Ventas de Contado	6.503	7.153	7.153	7.153	7.153	7.153	7.153	7.153	7.153	7.153	7.153	7.153	7.153
Ventas de Crédito	9.755	10.730	10.730	10.730	10.730	10.730	10.730	10.730	10.730	10.730	10.730	10.730	10.730
Anticipos de clientes													
Efectivo total de clientes (1)	16.258	17.884	17.884	17.884	17.884	17.884	17.884	17.884	17.884	17.884	17.884	17.884	17.884
Pagos (productos y servicios)	10.462	11.508	11.508	11.508	11.508	11.508	11.508	11.508	11.508	11.508	11.508	11.508	11.508
Anticipos (pagos, servicios)													
Salarios y seguridad social	1.603	1.603	1.603	1.603	1.603	1.603	1.603	1.603	1.603	1.603	1.603	1.603	1.603
- Costes de arrendamiento	651	651	651	651	651	651	651	651	651	651	651	651	651
- Transporte	547	547	547	547	547	547	547	547	547	547	547	547	547
- Mantenimiento													
- Administrativos (tel., material de oficina, etc.)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
- Otros	240	240	240	240	240	240	240	240	240	240	240	240	240
- Imprevistos	131	131	131	131	131	131	131	131	131	131	131	131	131
- Diferencias de IVA (si procede)													
Pagos totales (2)	13.634	14.680	14.680	14.680	14.680	14.680	14.680	14.680	14.680	14.680	14.680	14.680	14.680
Actividad total del flujo de caja operativo (3)=(1)-(2)	2.624	3.203	3.203	3.203	3.203	3.203	3.203	3.203	3.203	3.203	3.203	3.203	3.203
Financiamiento Externo	25.000												
Otras inversiones en activos fijos	0												
Venta de activos fijos													
Actividad total de inversión del flujo de caja (4)	(25.000)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Productos de crédito	25.000												
Aporte cliente	0												
Pago mensual de cuotas		1.513	1.513	1.513	1.513	1.513	1.513	1.513	1.513	1.513	1.513	1.513	1.513
Actividad total de financiamiento del flujo de caja (5)	25.000	(1.513)	(1.513)	(1.513)	(1.513)	(1.513)	(1.513)	(1.513)	(1.513)	(1.513)	(1.513)	(1.513)	(1.513)
Entradas de caja de otras fuentes	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Consumo familiar	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Uso privado de dinero	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total flujo de caja privado (6)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Caja a fin de mes (7)=(3)+(4)+(5)+(6)	2.624	1.691	1.691	1.691	1.691	1.691	1.691	1.691	1.691	1.691	1.691	1.691	1.691
Caja inicial (8)	2.450	5.074	6.764	8.455	10.146	11.836	13.527	15.217	16.908	18.599	20.289	21.980	23.670
Caja acumulada (9)=(7)+(8)	5.074	6.764	8.455	10.146	11.836	13.527	15.217	16.908	18.599	20.289	21.980	23.670	25.361
Tasa de cambio:													

Comentarios sobre el flujo de caja proyectado

Partida	Explicaciones (cálculos y supuestos)
Ingresos	Se consideran en este flujo un incremento del 10% sobre las ventas por la inversión en capital de trabajo y que permita mantener un adecuado flujo de ingresos, este incremento está considerado como política de ventas por parte de la empresa
Compras	Se realizan las mismas consideraciones con un incremento del 10%



ANEXO 9. ANALISIS TASAS DE INTERES NOMINALES-EFFECTIVAS

TASAS DE INTERES			
TASAS VIGENTES	BANCO PICHINCHA	COOP JEP	BNF
TASAS NOMINAL	11,13%	11,20%	11,20%
TASAS EFECTIVA	12,12%	17,91%	11,79%

COSTOS BANCARIOS			
INSTITUCION BANCARIA	TOTAL PAGADO EN INTERESES	TOTAL COSTOS ADICIONALES (SEGURO DESGRAVAMEN)	TOTAL PAGADO AL FINAL
BANCO PICHINCHA	2208,95	238,16	27028,82
COOP JEP	2229,49	84,28	26813,77
BNF	2229,49	59,72	26789,20

TASA EFECTIVA		
INSTITUCIÓN	TASA EFECTIVA	COSTOS ADICIONALES
BANCO PICHINCHA	12,12%	Seguro de Desgravamen
COOP JEP	17,91%	Seguro de Desgravamen, Certificados de Aportación
BNF	11,79%	Seguro de Desgravamen



ANEXO 10. TABLAS DE AMORTIZACION BANCO PICHINCHA

ANEXO 10						
BANCO PICHINCHA						
INFORMACION GENERAL						
CONDICIONES DEL CREDITO						
TIEMPO	18					
INTERES	11.13%					
CAPITAL	24500,00					
CUOTA MENSUAL	1488,37					
COSTOS ADICIONALES						
SEGURO DE DESGRAVAMEN Costo anual	1.20%					
COSTOS GASTOS HIPOTECARIOS	El bien esta valorado en \$75.000 (Valor Comercial), sobre el mismo se estima un costo actual de \$650. Se incluye avaluo de la propiedad, elaboración de minutas, gastos notariales, inscripción de la propiedad, sobre este valor la institución podrá conceder un préstamo del 75% del Valor Comercial del bien					
REQUISITOS ESPECIFICOS						
*	Se calculan los ingresos en base a las tres últimas declaraciones de impuestos al SRI					
*	Se solicita un movimiento de cuenta y se revisan saldos promedios de los tres últimos meses					
TABLA DE AMORTIZACION						
PERIODO	CAPITAL	INTERES	SEGURO	TOTAL COSTO CREDITO	TOTAL CUOTA + COSTOS ADICIONALES	SALDO
0						\$ 24.500,00
1	1261	227	24,50	1488	1513	\$ 23.238,87
2	1273	216	23,24	1488	1512	\$ 21.966,04
3	1285	204	21,97	1488	1510	\$ 20.681,40
4	1297	192	20,68	1488	1509	\$ 19.384,85
5	1309	180	19,38	1488	1508	\$ 18.076,28
6	1321	168	18,08	1488	1506	\$ 16.755,56
7	1333	155	16,76	1488	1505	\$ 15.422,60
8	1345	143	15,42	1488	1504	\$ 14.077,28
9	1358	131	14,08	1488	1502	\$ 12.719,47
10	1370	118	12,72	1488	1501	\$ 11.349,08
11	1383	105	11,35	1488	1500	\$ 9.965,97
12	1396	92	9,97	1488	1498	\$ 8.570,03
13	1409	79	8,57	1488	1497	\$ 7.161,15
14	1422	66	7,16	1488	1496	\$ 5.739,20
15	1435	53	5,74	1488	1494	\$ 4.304,06
16	1448	40	4,30	1488	1493	\$ 2.855,61
17	1462	26	2,86	1488	1491	\$ 1.393,73
18	1475	13	1,39	1488	1490	\$ -
TOTALES	\$ 24.581,71	\$ 2.208,95	\$ 238,16	\$ 26.790,66	\$ 27.028,82	
TASA INTERES NOMINAL		11,13%				
TASA INTERES EFECTIVA		12,12%				
FORMULAS						
CUOTA MENSUAL						
a=	$\frac{P * ip}{1 - (1+ip)^{-n}}$			P i a	Valor prestamo Tasa de interes Valor mensual de la cuota	
TASA EFECTIVA		$((1+ ip)^n - 1) * 100$				
<small>Notas N.- 1 En el rubro de Seguros de Desgravamen, este valor se estipula de acuerdo al otorgado por la Aseguradora Contratada por la Institución Financiera Notas N.- 2 En el rubro de gastos de constitución se estima un valor aproximado, pues el mismo esta ligado directamente al valor del avalúo de la propiedad, el mismo que es realizado por un técnico (Ing Civil o Arquitecto) quien utiliza diversos métodos proporcionados por cada institución, a fin de poder definir primero un Valor de Mercado y luego un Valor Comercial (Banco)</small>						

Plazo Promedio Trámite: 45 días



ANEXO 11. TABLAS DE AMORTIZACION COOP JEP

ANEXO 11						
COOPERATIVA JEP						
INFORMACION GENERAL						
CONDICIONES DEL CREDITO						
TIEMPO	18					
INTERES	11,20%					
CAPITAL	24500					
CUOTA MENSUAL	1484,97					
COSTOS ADICIONALES						
SEGURO DESGRAVAMEN Costo Anual	0,42%					
COSTOS GASTOS HIPOTECARIOS	El bien esta valorado en \$75.000 (Valor Comercial), sobre el mismo se estima un costo actual de \$650, Se incluye avaluo de la propiedad, elaboración de minutas, gastos notariales, inscripción de la propiedad, sobre este valor la institución podra conceder un préstamo del 75% del Valor Comercial del bien					
CERTIFICADOS DE APORTACION a solicitar	Se considera el 4% del valor a solicitar 980					
REQUISITOS ESPECIFICOS						
*	Se calculan los ingresos y egresos en base a documentación presentada (facturas de compra, facturas de venta, certificados de compra, certificados de ventas, movimientos de cuentas (otras instituciones)					
*						
TABLA DE AMORTIZACION						
PERIODO	CAPITAL	INTERES	SEGURO	TOTAL COSTO CREDITO	TOTAL CUOTA + COSTOS ADICIONALES	SALDO
0						\$ 24.500,00
1		1256,30	228,67	8,64	1484,97	\$ 23.243,70
2		1268,03	216,94	8,20	1484,97	\$ 21.975,66
3		1279,87	205,11	7,75	1484,97	\$ 20.695,80
4		1291,81	193,16	7,30	1484,97	\$ 19.403,99
5		1303,87	181,10	6,85	1484,97	\$ 18.100,12
6		1316,04	168,93	6,39	1484,97	\$ 16.784,08
7		1328,32	156,65	5,92	1484,97	\$ 15.455,76
8		1340,72	144,25	5,45	1484,97	\$ 14.115,05
9		1353,23	131,74	4,98	1484,97	\$ 12.761,82
10		1365,86	119,11	4,50	1484,97	\$ 11.395,95
11		1378,61	106,36	4,02	1484,97	\$ 10.017,35
12		1391,48	93,50	3,53	1484,97	\$ 8.625,87
13		1404,46	80,51	3,04	1484,97	\$ 7.221,41
14		1417,57	67,40	2,55	1484,97	\$ 5.803,83
15		1430,80	54,17	2,05	1484,97	\$ 4.373,03
16		1444,16	40,81	1,54	1484,97	\$ 2.928,88
17		1457,64	27,34	1,03	1484,97	\$ 1.471,24
18		1471,24	13,73	0,52	1484,97	1485,49
TOTALES	\$ 24.500,00	\$ 2.229,49	\$ 84,28	\$ 26.729,49	\$ 26.813,77	
TASA INTERES NOMINAL		11,20%				
TASA INTERES EFECTIVA		17,91%				

Para efectos de calculo de la TEA, se considera un valor neto de \$23520

PLAZO PROMEDIO TRAMITE: 20 DÍAS



ANEXO 12. TABLAS DE AMORTIZACION BANCO NACIONAL DE FOMENTO

ANEXO 12						
BNF						
INFORMACION GENERAL						
CONDICIONES DEL CREDITO						
TIEMPO	18					
INTERES	11,20%					
CAPITAL	24500					
CUOTA MENSUAL	1471,39					
COSTOS ADICIONALES						
SEGURO DE DESGRAVAMEN Costo anual	0,30%					
COSTOS GASTOS HIPOTECARIOS	El bien esta valorado en \$75.000 (Valor Comercial), sobre el mismo se estima un costo actual de \$650, Se incluye avaluo de la propiedad, elaboración de minutas, gastos notariales, inscripción de la propiedad, sobre este valor la institución podra conceder un préstamo del 75% del Valor Comercial del bien					
REQUISITOS ESPECIFICOS						
*	Plan de inversión (Formato entregado por el Banco)					
TABLA DE AMORTIZACION						
PERIODO	CAPITAL	INTERES	SEGURO	TOTAL COSTO CREDITO	TOTAL CUOTA + COSTOS ADICIONALES	SALDO
0						\$ 24.500,00
1	1256,30	228,67	6,13	1484,97	1491,10	\$ 23.243,70
2	1268,03	216,94	5,81	1484,97	1490,78	\$ 21.975,66
3	1279,87	205,11	5,49	1484,97	1490,47	\$ 20.695,80
4	1291,81	193,16	5,17	1484,97	1490,15	\$ 19.403,99
5	1303,87	181,10	4,85	1484,97	1489,82	\$ 18.100,12
6	1316,04	168,93	4,53	1484,97	1489,50	\$ 16.784,08
7	1328,32	156,65	4,20	1484,97	1489,17	\$ 15.455,76
8	1340,72	144,25	3,86	1484,97	1488,84	\$ 14.115,05
9	1353,23	131,74	3,53	1484,97	1488,50	\$ 12.761,82
10	1365,86	119,11	3,19	1484,97	1488,16	\$ 11.395,95
11	1378,61	106,36	2,85	1484,97	1487,82	\$ 10.017,35
12	1391,48	93,50	2,50	1484,97	1487,48	\$ 8.625,87
13	1404,46	80,51	2,16	1484,97	1487,13	\$ 7.221,41
14	1417,57	67,40	1,81	1484,97	1486,78	\$ 5.803,83
15	1430,80	54,17	1,45	1484,97	1486,42	\$ 4.373,03
16	1444,16	40,81	1,09	1484,97	1486,06	\$ 2.928,88
17	1457,64	27,34	0,73	1484,97	1485,70	\$ 1.471,24
18	1471,24	13,73	0,37	1484,97	1485,34	\$ (0,00)
TOTALES	\$ 24.500,00	\$ 2.229,49	\$ 59,72	\$ 26.729,49	\$ 26.789,20	
TASA INTERES NOMINAL			11,20%			
TASA INTERES EFECTIVA			11,79%			

PLAZO PROMEDIO TRÁMITE: 60 DÍAS