



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

SISTEMA DE POSGRADO

MAESTRÍA EN FINANZAS Y ECONOMÍA EMPRESARIAL

TÍTULO DE TRABAJO DE EXAMEN COMPLEXIVO:

**“Análisis de la importancia de las PYMES en la economía desde la perspectiva
financiera”**

ELABORADO POR:

Ing. Roberth Fabián Camacho Lalama

Previa a la obtención del Grado Académico de Magíster en Finanzas y
Economía Empresarial

TUTOR

Econ. Jack Chávez García, Mgs.

Guayaquil, a los 12 días del mes de octubre año 2020



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

SISTEMA DE POSGRADO

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por el **Ing. Com. Roberth Fabián Camacho Lalama**, como requerimiento parcial para la obtención del Grado Académico de **Magíster en Finanzas y Economía Empresarial**.

Guayaquil, a los 12 días del mes de octubre año 2020

DIRECTOR DE TRABAJO DE EXAMEN COMPLEXIVO

f. _____
Econ. Jack Chávez García, Mgs.

REVISORES:

f. _____
Econ. Uriel Castillo Nazareno, Ph.D

f. _____
Ing. Ma. Josefina Alcívar, Mgs.

DIRECTOR DEL PROGRAMA

f. _____
Econ. María Teresa Alcívar, Ph.D



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

SISTEMA DE POSGRADO

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

YO, Roberth Fabián Camacho Lalama

DECLARO QUE:

El trabajo de examen complejo titulado “**Análisis de la importancia de las PYMES en la economía desde la perspectiva financiera**”, previa a la obtención del Grado Académico de Magíster, ha sido desarrollada en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del trabajo de titulación del Grado Académico en mención.

Guayaquil, a los 12 días del mes de octubre año 2020

EL AUTOR

Ing. Roberth Fabián Camacho Lalama



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

SISTEMA DE POSGRADO

AUTORIZACIÓN

YO, Roberth Fabián Camacho Lalama

Autorizo a la Universidad Católica Santiago de Guayaquil, la publicación en la biblioteca de la institución del trabajo de examen complejo de la Maestría en Finanzas y Economía Empresarial: “**Análisis de la importancia de las PYMES en la economía desde la perspectiva financiera**”, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 12 días del mes de octubre año 2020

EL AUTOR

Ing. Roberth Fabián Camacho Lalama

REPORTE DE URKUND



AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios, por darme la oportunidad de cumplir una de mis metas con éxito, a mis padres por su incondicional apoyo, por sus enseñanzas y valores inculcados durante toda mi vida.

A mí amada esposa e hijos quienes son la base principal para seguir desarrollándome como persona y como profesional.

A la distinguida Universidad Católica Santiago de Guayaquil y a cada uno de sus miembros docentes que aportaron a mi formación profesional.

Roberth Fabián Camacho Lalama

DEDICATORIA

Dedico el presente trabajo a mi querida familia, y de manera muy especial a mi esposa Martha y a mis amados hijos Roberth, Martina+ y Arlette+, quienes han sido los pilares fundamentales para el cumplimiento de mis proyectos.

A mis padres y a mi hermano, por sus sabios consejos, virtudes y valores; y, especialmente por acompañarme durante este proceso.

Roberth Fabián Camacho Lalama

Contenido

INTRODUCCIÓN	1
ANTECEDENTES	4
PROBLEMA	7
RESOLUCIÓN DEL PROBLEMA	8
OBJETIVOS	11
OBJETIVO GENERAL	11
METODOLOGÍA	13
MARCO TEÓRICO	14
DESARROLLO	25
INGRESO	26
FERRETERÍAS Y QUÍMICOS S.A. FERREQUIMSA	30
ANÁLISIS DE RESULTADO INTEGRAL Y SITUACIÓN FINANCIERA DE FERREQUIMSA.	34
ANÁLISIS SEGÚN EL PIB	36
CRECIMIENTO DEL PIB.	37
ANÁLISIS SEGÚN VENTAS, UTILIDAD BRUTA, ADMINISTRACIÓN Y OTROS.	38
ANÁLISIS DE INDICADORES FINANCIEROS DE FERREQUIMSA.	41
INDICADORES DE LIQUIDEZ	42
INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO	42
INDICADORES DE RENTABILIDAD	43
INDICADORES DE ACTIVIDAD	43
CONCLUSIONES	44

Índice de figuras

Figura 1 Distribución de empresas según su tamaño en América Latina en el 2016.....	2
Figura 2 Sectores económicos de mayor relevancia entre las pymes de latinoamérica.	10
Figura 3 Representación gráfica del crecimiento del PIB de Ecuador.....	37
Figura 4 Representación gráfica del crecimiento de ventas en Ecuador.....	377
Figura 5 Representación gráfica de la ventas de Ferrequimsa del 2014 al 2018.	39
Figura 6 Representación gráfica de la utilidad bruta de Ferrequimsa del 2014 al 2018.	39
Figura 7 Representación gráfica de gastos administrativos y ventas de Ferrequimsa del 2014 al 2018.....	40
Figura 8 Representación gráfica de la utilidad neta de Ferrequimsa del 2014 al 2018.....	40
Figura 9 Representación gráfica de la utilidad neta porcentual de ventas de Ferrequimsa del 2014 al 2018. .	41

Índice de tablas

Tabla 1 Población Pymes del sector Comercio a nivel nacional	11
Tabla 2 Población Pymes del sector Comercio por provincia	122
Tabla 3 Población Pymes del sector Comercio por zona.....	12
Tabla 4 Porcentaje de participación y empleo de las pymes.....	166
Tabla 5 Clasificación de empresas por tamaño.....	266
Tabla 6 Clasificación de empresas por tamaño según INEC	277
Tabla 7 Ventas totales de las pymes a nivel nacional – sector Comercio.....	277
Tabla 8 Ventas totales de las pymes en la provincia del Guayas – sector Comercio	288
Tabla 9 Ventas totales de las pymes en la provincia de Pichincha – sector Comercio	288
Tabla 10 Ventas totales de las pymes, Zona 8 – sector Comercio.....	29
Tabla 11 Ventas totales de las pymes, Zona 9 – sector Comercio.....	30
Tabla 12 Estado de situación financiera de Ferrequimsa.....	301
Tabla 13 Estado de situación financiera (en porcentaje) de Ferrequimsa	312
Tabla 14 Análisis horizontal (variación porcentual) del Estado de Situación Financiera de Ferrequimsa...	323
Tabla 15 Estado de resultado integral de la empresa Ferrequimsa	334
Tabla 16 Estado de resultado integral (en porcentaje) de la empresa Ferrequimsa	344
Tabla 17 Estado de resultado integral (variación porcentual) de la empresa Ferrequimsa	344
Tabla 18 PIB enfoque del gasto en miles de dólares del año 2007.....	366
Tabla 19 Indicadores financieros de Ferrequimsa	411

RESUMEN

Las pymes son el motor productivo y económico del Ecuador. Debido a que las grandes empresas en ocasiones sufren de falta de innovación o equiparan gran parte del panorama, los pequeños emprendimientos se han vuelto en la forma más efectiva de mantener en movimiento al país e introducir nuevos mercados; sin embargo, es necesario analizar cuál es realmente su importancia, enfocándose principalmente en el sector financiero.

Usando de ejemplo a la empresa Ferreterías y Químicos S.A. Ferrequimsa con datos de su situación financiera desde el año 2014 al 2018 se pudo analizar cuál es realmente la rentabilidad de una mediana o pequeña empresa y cual es en realidad el reto que asume una en un mercado sujeto a las irregularidades como lo es el de Ecuador; además, de aclarar cuáles serían las posibles soluciones a los fallos que generan déficit en las empresas.

Palabras clave: Pymes – Financiero – Indicadores– Emprendimiento – Importancia – Mercado.

ABSTRACT

The pymes are the productive and economic engine of Ecuador. Because large companies sometimes suffer from a lack of innovation or match much of the picture, small businesses have become the most effective way to keep the country moving and introduce new markets; however, it is necessary to analyze what its importance really is, focusing mainly on the financial sector.

Using the example of the company Ferreterías y Químicos SA. Ferrequimsa with data on its financial situation from 2014 to 2018, it was possible to analyze what the profitability of a medium or small company really is and what is actually the challenge that one assumes in a market subject to irregularities such as Ecuador; in addition, to clarify what would be the possible solutions to the failures that generate deficits in companies.

Keywords: Pymes – Financial – Indicators – Entrepreneurship – Importance – Market.

INTRODUCCIÓN

Preparar a los actores económicos para conseguir resultados a pesar de las dificultades o crisis económicas que se presenten, significa proponer a las personas nuevas maneras de surgir y obtener un mayor ingreso que, su medio, transforme su subsistencia; un impulso delegado al emprendimiento y a la puesta en marcha de negocios, cuyo propósito deviene una tarea difícil de sobrellevar, pero vital para la reactivación de la economía nacional.

El resultado del dinamismo económico conlleva al surgimiento de las pymes (pequeñas y medianas empresas), las cuales representan un segmento clave para el crecimiento económico de países en vía de desarrollo, así como para América Latina, porque resultan ser organizaciones fundamentales que se caracterizan por su heterogeneidad al acceder a los mercados, la tecnología, el recurso humano, al potenciar la capacidad de exportación y, con ello, al crecimiento de las localidades.

En efecto, la vida organizacional continúa en una evolución constante, induciendo la creación de pymes que en la actualidad resultan ser el eje central en la economía de un país mediante el fortalecimiento de la estructura productiva y social de los diversos sectores económicos; y a su vez, son apreciadas como principales generadoras de empleo. Además, las pymes resultan ser flexibles ante los cambios suscitados en el mercado a causa de su reducida cartera de empleados.

Para la CEPAL (2019) «...considerando la economía formal, las MIPYMES representan el 99,5% de las empresas de la región y la gran mayoría son microempresas (88,4% del total). Esta distribución se ha mantenido relativamente estable a lo largo de la última década, aunque ha habido un incremento relativo de las pequeñas y medianas empresas y una ligera reducción de las microempresas...» Ello se observa en el gráfico base:



Figura 1. Distribución de empresas según su tamaño en América Latina en el 2016
Fuente: (BCE, 2017)

Al considerar el gran dinamismo que surge en los mercados, las pymes deben conservar las bases esenciales que les permita gestionar eficazmente sus actividades tanto administrativas, económicas, financieras y sociales; entre otros: mantener una actuación sistemática y estratégica, donde su factor clave sea el personal o recurso humano para alcanzar mayor eficacia y un alto nivel de productividad mediante una correcta aplicación de incentivos; atesorar una comunicación basada en la filosofía empresarial; detectar líderes para contribuir en la productividad de la empresa y fortalecimiento de las herramientas de motivación; y por último, fomentar la innovación y creatividad con la finalidad de buscar y obtener nuevas propuestas de mejora o soluciones dentro de la organización (Terlizzi, 2016).

De igual manera ocurre en Ecuador, las pymes representan parte vital e importante en la dinamización de la economía ecuatoriana ya que son partícipes en generar nuevas plazas de empleo, tal como lo menciona Aguilar (2015) citado por Delgado & Chávez (2018), *...las pymes constituyen un apoyo al desarrollo económico del país y generación de riqueza*; aunque se presenten ciertas limitaciones con respecto al aporte forjado en el proceso productivo como valor agregado, acceso para exportar y atribuciones fiscales, el 39% de los

empleos son generados por microempresas, mientras que el 17% a pequeñas y 14% a medianas (Rafael Amores, 2017)

Constatación que el Servicio de Rentas Internas lo resalta, ya que las pymes producen bienes y servicios como pilares esenciales de la economía mediante su aporte sustancial al PIB; en consecuencia, las define como aquel “conjunto de pequeñas y medianas empresas que, de acuerdo a su volumen de ventas, capital social, cantidad de trabajadores, y su nivel de producción o activos presentan características propias de este tipo de entidades económicas” (Carranco, 2017).

En dicha lógica, ante el crecimiento constante de las pymes ecuatorianas, se ha impulsado beneficios y estrategias que contribuyan a su estabilidad económica y organizativa, siendo parte de estos ítems la disponibilidad de productos financieros para su efectivo desarrollo.

Entre las entidades que apoyan este desarrollo se cuenta con la presencia de la CFN (Corporación Financiera Nacional) como banca de primer piso quien otorga créditos directos a las pymes, específicamente tres productos financieros denominados como Fondo Nacional de Garantías, Factoring y redescuento (Neira, 2017).

Entre las estrategias con las que cuenta la CFN para facilitar la creación de pequeñas y medianas empresas se encuentran: **PYMES EXPRESS** y **PYMES PROSPERA** (CFN, 2019), las cuales facilitan el acceso a créditos del Estado; recientemente se redujo la tasa de interés con el fin de motivar a la creación de estos proyectos.

La CFN es consciente de como las pymes han sido capaces de sostener la economía del país; ya que, estas generan plazas de trabajo las cuales no siempre abundan en las grandes empresas; la capacidad de crecimiento con la que cuentan las pequeñas y medianas empresas es lo que las vuelve relevantes en el mercado.

El *Fondo Nacional de Garantías* fue creado por la CFN en el 2013 como un sistema de garantías que aporte al desarrollo productivo y nivel de competitividad, asignado a las micro, pequeña y mediana empresa y, a su vez, extendiendo dichas garantías a las instituciones financieras mediante alianzas estratégicas para que generen acceso directo de crédito a las MiPymes -con un promedio de 5 millones de dólares en sus ventas anuales durante los últimos 3 años y que no cuenten con financiamiento de instituciones financieras privadas-, señalando que: *...serán beneficiados aquellos que produzcan bienes, comercio, servicios, desarrollo tecnológico y emprendimiento con excepción a las actividades de consumo, vivienda, educación e inversión pública* (Neira, 2017).

Según Neira (2017) el factoring es una herramienta financiera para financiar las actividades de PYMES cuya calidad crediticia no es tan buena como la de empresas grandes o exportadoras; un instrumento emitido por la CFN en el año 2015, con el objetivo de que las pymes obtengan liquidez ante coyunturas económicas (pág. 13). La última herramienta ofertada por la CFN se denominó redescuento, la cual consiste en una línea de crédito con financiación productivo mediante redes financieras como cooperativas, bancos privados y sociedades financieras (Neira, 2017, pág. 17).

Antecedentes

Si las PYMES son consideradas como un segmento importante dentro de la economía tanto a nivel nacional como internacional, pues contribuyen al desarrollo económico y mantienen una fuerte capacidad para generar empleo, entonces, observar su desempeño resulta pertinente tanto en lo académico como en la práctica. El 30% del Producto Interno Bruto (PIB) regional proviene de la productividad de las pymes y el 70% proviene de las grandes empresas. No obstante, en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) el 60% de la producción es generada por las Pymes y el 40% restante es generado por las grandes empresas (OCDE/ CEPAL, 2012).

De igual manera, en América Latina las pymes representan más del 80% del empleo, sin embargo, suelen ser menos productivas comparadas con las grandes empresas (OCD/CEPAL/CAF, 2016), esto es porque las pymes para instaurar productividad deben enfrentar diversos retos, entre ellos el conseguir recursos e innovación tecnológica.

Aproximadamente menos del 15% de las pymes en América Latina tienen acceso al crédito, pero, si bien es cierto, son pocas las pymes que logran obtener financiamiento ya sea por medio de la banca pública o privada, el nivel de aprobación de dichos créditos es alto. A pesar de esto, el problema no radica en la oferta o la disponibilidad de recursos para otorgar créditos, sino que, la demanda y/o autoexclusión (al incumplir los estándares de elegibilidad de las instituciones financieras) son los que afectan la capacidad de acceder al financiamiento de las pymes (OCDE/ CEPAL, 2012).

El escenario en el Ecuador no es distinto al de la región, pues el acceso al crédito desde el 2012 ha tenido fluctuaciones, siendo así que, según datos de la Superintendencia de Bancos, desde el 2012 al 2014 se tuvo un incremento del crédito comercial y productivo, en donde este último es el pico más alto con el 23,1%; sin embargo, a partir de este año, la tendencia fue decreciente; para el 2016 se tuvo -47,9% menos que en el 2015. Pero, cabe destacar que el factor principal de este problema fue la demanda de los créditos junto a la situación económica que atravesó el país, por ello, consecuentemente, las instituciones financieras disminuyeron los préstamos con la finalidad de preservar la liquidez en el siguiente año.

Dentro de las pymes, el sector que mayor participación tiene es el comercial, con el 29,54%, pues se considera que las actividades que envuelven al sector tienen más oportunidades de rentabilidad (Maldonado, 2017). No obstante, este sector es el que menos demanda de financiamiento tiene, según el Banco Central del Ecuador (BCE) durante el primer trimestre del 2017 las empresas no solicitaron créditos porque no existió necesidad

de hacerlo, la empresa se pudo financiar con recursos propios o en algunos casos ya tienen un crédito vigente; cabe indicar, que este comportamiento se mantiene de forma sostenida desde el primer trimestre del 2010 (BCE, 2017) .

A pesar de ello, las pymes especialmente del sector comercial suelen no demandar financiamiento por el temor de que esa inversión no sea rentable, o en defecto, pierdan todo, ya que las instituciones financieras en su mayoría piden garantías de pago. En consecuencia, surge la necesidad de hacer una evaluación financiera para determinar la viabilidad de la inversión a la que podrían tener acceso.

Así mismo, las pymes del sector comercial sufren la falencia de recursos económicos, ya que su objetivo es buscar la maximización de su rentabilidad y disminuir el riesgo de fracaso, debido a que, si ejecutan un proyecto en su empresa que no es viable tiende a perder su inversión, es por eso que se origina la necesidad de realizar una evaluación financiera, porque en ella se aplican diversas técnicas y métodos que les indica si es posible invertir, mediante unas comparativas de rentabilidad y estrategias de estudios (Vecino, Rojas, & Muñoz, 2015).

Por lo general, las pymes que se lanzan al mercado, deslumbradas por las plausibles ganancias del negocio visible, no hacen una evaluación financiera de su inversión -es como correr con los ojos vendados-; ello provoca que en pocos años o incluso meses de haber empezado sus operaciones se vean forzadas a cerrar pues no obtuvieron la rentabilidad esperada y sufrieron grandes pérdidas. Ante esto, es necesario que las empresas utilicen los métodos adecuados para realizar la evaluación financiera, ya que, además de base para la decisión es guía del destino de los recursos para cada una de las posibilidades de inversión.

De este modo se tendrá una sistematización de los procesos de selección, logrando identificar en diversos sectores empresariales los conocimientos de los criterios de quienes

integran la organización y las prácticas que son avaladas en el desarrollo de las actividades del área administrativa (Vecino, Rojas, & Muñoz, 2015).

Por lo tanto, el objetivo que persigue el presente estudio es analizar la importancia de las pymes en la economía ecuatoriana mediante estados e indicadores financieros.

Problema

La evaluación financiera de un proyecto de inversión sea grande o pequeño, es necesaria para medir la rentabilidad y viabilidad de este; de ahí se puede obtener información comparativa para determinar la participación de los actores en la economía.

En la perspectiva financiera, la importancia de las pymes radica en cuanto estas pueden generar; o, si necesitan hacer un financiamiento para aumentar su productividad y establecer el monto que desean invertir, así como dónde pueden obtener dicho financiamiento y cuál es el plazo de pago que más les conviene.

Las pymes por lo general, al momento de efectuar una inversión suelen hacerlo mediante capital propio más que con financiamiento bancario, puesto que este tiene ciertas restricciones para acceder a créditos productivos y comerciales. De esta manera la inversión que realice la pyme puede ponerla en riesgo de insolvencia o cese de operaciones, porque perjudica al acceso de inversiones significativas de resultados, razón por la que se vuelve importante tanto comunicar correctamente como hacer una visualización futura de los beneficios o pérdidas que se obtendrán una vez que se invierta.

La pyme necesita tener la certeza de que su inversión retornará en el corto o largo plazo, para esto es preciso elaborar estados financieros proyectados durante el período que invierte para así gestionar o determinar si es viable o no hacer dicha inversión.

No obstante, cuando el país pasa por un proceso de recesión, las pymes comerciales suelen ser las primeras perjudicadas por la desaceleración y reducción del consumo, pues por lo general no cuentan con una estructura de capital ni de liquidez como las grandes

empresas para afrontar los efectos negativos que se presentan en el mercado (Redacción Ekos, 2016).

Por lo tanto, un estudio corporativo vital indica que las pymes manejen una estructura eficiente en costos e implementen procesos productivos que les permitan mantener el empleo y la actividad de la economía, utilizando los indicadores de eficiencia para medir su desempeño continuamente.

En consecuencia, en un mundo que experimenta «...cambios importantes en los ámbitos geopolítico, económico y tecnológico...» (CEPAL, 2019) *las posibilidades de crecimiento se dan en nuevos espacios que pueden ser aprovechados*. Se trata de zonas afectadas o potenciadas por las TIC (tecnología de la información y de la comunicación) donde el manejo de la información que se comunica se vuelve cuasi vital.

Resolución del problema

Cuando surge la idea de un negocio o emprendimiento, muchas veces no se hacen los estudios respectivos tales como los de mercado o financieros, simplemente se ejecuta la idea, se invierte, pero en el corto tiempo, dicho emprendimiento fracasa por no tener suficiente información. De igual manera sucede cuando la pyme ya está dentro del mercado y tiene cierto tiempo de funcionamiento en él, pero no tiene productividad y por ende decide invertir en capital de trabajo o en activos fijos, y, en varias ocasiones solo se hace la inversión sin medir su rentabilidad futura o si se obtendrán los beneficios esperados.

Todo proyecto de inversión sea este pequeño o grande necesita basarse en un estudio previo en donde se le muestre a la empresa su situación real y la disponibilidad de recursos que tiene (considerando los recursos materiales, humanos y sobre todo de capital). De este modo, la evaluación de un proyecto consiste en estudiar sus efectos positivos y negativos en el futuro, así como el medir la magnitud de esfuerzo requerido para su realización exitosa.

En consecuencia, la presente investigación pretende analizar los factores que intervienen en la evaluación financiera, dirigido a las pymes del sector comercial, el mismo que le permita obtener estimaciones de lo que se puede obtener en el futuro, habiendo realizado una inversión en el presente, y que, además, le facilite comunicar de forma clara y técnica su situación real.

La evaluación financiera de un proyecto de inversión, grande o pequeño requiere medirse en términos de rentabilidad y viabilidad, es decir, conocer con la mayor certeza posible al inversor para establecer si su inversión tendrá réditos en el corto, mediano o largo plazo y de esta manera se impide que la empresa cese sus operaciones por pérdidas o mala administración de fondos.

Así pues, es preciso que las pymes del sector comercial determinen si están produciendo de manera óptima o si están generando utilidades; o, si necesitan hacer un financiamiento para aumentar su productividad y establecer el monto que desean invertir, así como dónde pueden obtener dicho financiamiento y cuál es el plazo de pago que más les conviene.

Para la CEPAL (2019), la composición de las empresas y su actividad delata la importancia del comercio en las economías de la región.

Sector	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	2	4	5	4	3
Explotación de minas y canteras	0	0	1	1	0
Industria manufacturera	9	14	19	22	10
Suministro de electricidad, gas y agua	0	0	1	2	0
Construcción	3	7	9	7	3
Comercio al por mayor y menor	42	31	23	21	41
Hoteles y restaurantes	8	8	4	2	8
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	5	7	8	8	5
Intermediación financiera	1	2	3	6	1
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	12	13	13	12	12
Enseñanza	2	4	6	6	2
Servicios sociales y de salud	4	4	4	4	4
Otras actividades comunitarias, sociales y personales	11	4	4	4	10
Total	100	100	100	100	100

Figura 2. Sectores económicos de mayor relevancia entre las pymes de latinoamérica.
Fuente: (BCE, 2017)

Como se puede observar en la figura anterior, el sector con mayor relevancia en América Latina dentro de pymes, se le atribuye al sector comercio quien concentra la mayor cantidad de microempresarios, las bajas barreras a la entrada favorecen en este caso a la difusión de nuevas microempresas, pero solo la mitad de ellas logran convertirse en una pyme grande, es decir, responden más a habilidades de sobrevivencia económica y autoempleo, que a un indudable progreso empresarial.

Por ello, resulta necesario que se elabore un análisis de la evaluación financiera que les permita a las pymes, conocer los indicadores y factores que inciden en la aplicación de estrategias financieras a implementar en el sector comercial para mejorar la eficiencia y calidad del servicio a ofrecer, así como aumentar su rentabilidad y beneficios (Martínez, 2009).

Esto se puede obtener mediante la obtención de información contable verídica, la misma que cumpla con la normativa legal para poder estructurar los estados financieros

proyectados y los índices financieros de un proyecto de inversión que las pymes del sector comercial deseen emprender.

Objetivos

Objetivo general

Analizar la importancia de las pymes en la economía ecuatoriana a través del estudio comercial de la empresa Ferrequimsa.

A su vez, para el efectivo cumplimiento del objetivo primordial se complementa la investigación con los siguientes objetivos específicos:

- Estudiar la evolución del crecimiento de las pymes del sector comercial ecuatoriano durante los últimos 5 años.
- Identificar los factores internos y externos que inciden en la aplicación de estrategias financieras implementadas por las pymes comerciales.
- Analizar la información reportada por la empresa Ferrequimsa del período 2014 – 2018 a través de un análisis de los indicadores financieros y su evolución.

Además, para establecer la población de este estudio se tomará en consideración el número de pymes del sector comercio del año 2017 a nivel nacional publicados en el portal de directorio de empresas por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos estimándose lo siguiente:

Tabla 1
Población Pymes del sector Comercio a nivel nacional

Tamaño	Número de empresas
Pequeña	23.217
Mediana “A”	3.312
Mediana “B”	2.306
Total	28.835

Fuente: (INEC, 2018)

Como se puede observar en la tabla anterior, en Ecuador las pymes del sector comercio se concentra en las pequeñas empresas, esto se puede dar debido a una baja barrera

de ingreso, lo que favorece a la proliferación de nuevas empresas, no obstante, como se verá más adelante, les resulta difícil llevar un verdadero proceso de desarrollo empresarial.

Según menciona Selltiz et al (2010). citado por Hernández, Fernández, & Baptista (2010) que “la población también denominado universo es aquel conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas especificaciones”; mientras que Hernández, Fernández, & Baptista (2010) plantean que la muestra “es en ese nicho un subgrupo representativo de la población”, por lo tanto, para un análisis a profundidad se seleccionará las provincias con mayor actividad económica: Pichincha y Guayas.

Tabla 2
Población Pymes del sector Comercio por provincia

Tamaño	Guayas	Pichincha
Pequeña	5.687	6.034
Mediana “A”	872	925
Mediana “B”	651	675
Total	7.210	7.634

Fuente: (INEC, 2018)

Como se puede observar en la tabla anterior, entre las provincias seleccionadas con mayor actividad económica, Pichincha cuenta con un 5.9% más de pymes de sector económico que la provincia del Guayas.

De igual manera se repasará dos zonas de planificación, zona 8 (Guayaquil, Samborondón y Durán) y zona 9 (Quito), que se encuentran dentro de las ciudades mencionadas.

Tabla 3
Población Pymes del sector Comercio por zona

Tamaño	Zona 8	Zona 9
Pequeña	4.889	5.484
Mediana “A”	755	854
Mediana “B”	580	624
Total	6.224	6.962

Fuente: (INEC, 2018)

Como se puede observar en la tabla anterior, la participación de las pymes del sector comercio distribuido por zona, se concentra en la zona 8 y 9, pese a que la zona 9 sólo cuenta con una ciudad, esta tiene un 11,9% más de participación que la zona 8 que está integrada por 3 ciudades.

Metodología

En el siguiente apartado se pretende definir cada uno de los componentes de la metodología aplicada en el presente proceso investigativo, tales como: (a) diseño de investigación, (b) tipo de investigación, (c) enfoque de la investigación, y (d) fuentes de información necesaria, de tal manera que permita la recopilación de información y datos relacionados con el tema de investigación y así cumplir con los objetivos ya descritos.

Por consiguiente, la investigación se enmarca bajo un diseño no experimental, el cual se atribuye a un análisis de los fenómenos, elementos o situaciones existentes en su estado natural mediante la observación sin la necesidad de recurrir a una manipulación de variables para generar otra situación. Sin embargo, la intención del presente estudio es conocer la evolución, crecimiento y participación de las pymes, se define que el diseño será no experimental longitudinal de tendencia, que, según Hernández, Fernández, & Baptista (2014) “es aquel que analiza cambios al paso del tiempo en categorías, conceptos, variables o sus relaciones de alguna población en general” (pág. 160).

Además, cabe mencionar que el tipo de investigación empleado será exploratorio y descriptivo con un enfoque cualitativo. Hernández, et al. (2014) se refiere a la investigación exploratoria como aquella búsqueda de información a profundidad con respecto a problemas o temas relevantes para intentar responder cualquier tipo de duda, en sí, dicha investigación analiza variables o elementos desconocidos mediante una indagación profunda para obtener nuevas sugerencias, afirmaciones o bases que simplemente servirán como guía para próximas investigaciones. Mientras que con una investigación descriptiva se pretende

describir las características, comportamientos y propiedades específicas que se derivan del objeto estudio.

Por lo tanto, se atribuye un enfoque cualitativo porque se busca examinar la apreciación de las partes involucradas ante un imprevisto o evento suscitado en su alrededor, es decir, se basa de la opinión e interpretación (Hernández, et al., 2014). Dado el caso, la investigación tomará como referencia el periodo 2014-2018, para analizar cuál ha sido la evaluación financiera implementada para las pymes del sector comercial en el Ecuador.

Con respecto a la recopilación de datos se utilizará fuentes secundarias, las cuales corresponden a aquella información existente y descrita en libros, revistas, tesis, artículos académicos o sitios web referentes al tema de estudio o relacionados. En sí, la información investigada y descrita en el desarrollo de la presente investigación será información detallada y publicada por instituciones de gran confiabilidad que describen la participación de las pymes del sector comercio a nivel nacional, con el fin de conocer y comparar opiniones sobre su nivel de ingresos y su participación en el sistema financiero.

Como referencia se considerará los datos estadísticos y numéricos publicados por el INEC, la Cámara de Industrias de Guayaquil, boletines económicos del Banco Central del Ecuador, artículos de periódicos y revistas, y de los estudios realizados por la Superintendencia de Compañías, Seguros y Valores denominado: “Estudios Sectoriales: MIPYMES y Grandes Empresas”.

Marco Teórico

Las Pymes cumplen un papel importante tanto en los países industrializados, como en los que se encuentran en vías de desarrollo. Contribuyen al progreso económico porque son generadoras de empleo y promotoras de avances en el entorno local, tienen el potencial de convertirse en un importante complemento del trabajo de la gran empresa (Yance, Solís, Burgos, & Hermida, 2017).

La gran mayoría de los empleos que son generados en el Ecuador son gracias a las pymes, su rápido desarrollo y crecimiento pronto se hace notar debido a la necesidad de contratar personal; es decir, generan riquezas y son capaces de mantenerse en pie en un mercado que se encuentra hoy en día lleno de otras pymes en una competencia constante para prevalecer relevantes.

Las pymes representan cifras importantes del Producto Interno Bruto (PIB) con una tasa de más del 25% y abarcando al 70% de la población económicamente activa del país (Rafael Amores, 2017), son importantes tanto para el crecimiento económico del país como para mantener a la economía en movimiento.

Cabe destacar que el nacimiento de pymes se da esencialmente por la escasez de empleo y la necesidad de conservar una estabilidad económica independiente, por ende, la contribución de las pymes resulta ser de gran importancia para el desarrollo social y económico de un lugar, región o país, ya que su presencia crea cambios productivos y sociales, y eleva el nivel de productividad y rentabilidad.

Según Kosacoff y López (2000) citado por Yance, Solís, Burgos, & Hermida (2017) menciona que definir el segmento de las pymes resulta muy fluctuante debido a la continua constitución de nuevos emprendimientos o entidades y a la pronta desaparición de estas ocasionando una gran variabilidad en la economía de un país.

Para definir la clasificación de las entidades en pymes generalmente se requiere guiarse por el nivel de ingresos, número de empleados o con un análisis en conjunto de ambos aspectos, sin embargo, no existe un criterio o concepto puntual que describa a las pymes, lo cual dificulta el desarrollo de estudios comparativos debido a que se genera información financiera escasa y de baja calidad por parte de las pymes latinoamericanas (Goldstein & Kulfas, 2011).

Por otra parte, la Fundación EU-LAC y CEPAL (2015) manifiestan que el concepto y definición de pymes varía de país en país, pero básicamente se las reconoce como empresas independientes que emiten una cierta cantidad de facturas y contratan un número reservado de personas considerándose a nivel general que una entidad con 250 trabajadores es mediana mientras que una empresa con menos de 50 trabajadores es pequeña.

Por ende, al presenciarse problemas con relación a la falta de información de las pymes en los diversos países y continentes, es difícil mantener un análisis uniforme y bien definido, no obstante, su participación y crecimiento económico es relevante por ser los mayores generadores de plazas de trabajo y en especial en el sector privado. En América Latina como en Europa las pymes aportan más del 90% en la productividad de un país y de igual manera absorben más del 40% del total de empleo ocasionando una gran dependencia de los países por el arduo desempeño que en la actualidad y a nivel mundial han alcanzado este tipo de empresas (Fundación EU-LAC; CEPAL, 2015).

Tabla 4
Porcentaje de participación y empleo de las pymes

PAÍS	PYMES	
	Empresas (%)	Empleo (%)
Argentina	28,4	39,6
Brasil	9,3	28,3
Chile	20,3	30,9
Colombia	3,5	30,3
Ecuador	4,4	29,8
El Salvador	8,4	27,7
México	4,3	23,6
Perú	4,9	19,2
Uruguay	16,1	43,1

Fuente: Fundación EU-LAC; CEPAL (2015).

Como se puede observar en la tabla anterior, las pymes en América Latina son de suma importancia para el crecimiento económico, no obstante, existe una mayor participación por parte de Argentina, Chile y Uruguay que representan el 64,8% de empresas pymes que generan un 37,9% de empleo en la región.

De acuerdo a Yance, Solís, Burgos, & Hermida (2017), las pymes conservan ventajas competitivas tales como reacción rápida a cambios del mercado, integración a las distintas cadenas productivas, en cualquiera de sus roles, tanto para proveer de productos intermedios, finales, como los servicios de subcontratación; de igual manera las pymes disponen de desventajas por su nivel alto de vulnerabilidad ante una situación de recesión y desaceleración de la economía lo que provoca una inserción externa baja por no contar con efectivas estrategias de diferenciación ya sea en el precio, producto o servicio.

En el caso específico del Ecuador, las pymes son caracterizadas por su bajo nivel de aplicación en tecnología, productividad, acceso limitado a recursos financieros, capital mínimo y una reducida estructura organizacional, pero a su vez fomentan de grandes beneficios a la economía nacional por percibir costos bajos de inversión (Yance, Solís, Burgos, & Hermida, 2017).

La finalidad de toda actividad comercial es la de obtener una utilidad o ganancia. Para las PYMES, su objetivo es de producir bienes y servicios para satisfacer las necesidades de los consumidores; sean estos: comercio, industrias manufactureras, transporte, pesca, agricultura, entre otros (Rafael Amores, 2017).

En los últimos años las pymes han ganado terreno en el entorno comercial por contar con una amplia variedad de productos para poder satisfacer las necesidades que presente el público; lo que puede poner en peligro a uno de estos proyectos son los bruscos cambios en la economía o la falta de rentabilidad provocada por la competencia.

La teoría de nichos estratégicos de Porter (1979) y Caves y Porter (1977), indica que cuando se mira con más cuidado hacia el interior se revela que empresas de distinto tamaño producen bienes diferenciados vertical u horizontalmente y los venden a segmentos de mercado distintos. Así, coexisten Pymes y empresas más grandes produciendo bienes

similares, existiendo nichos de mercado que estén dispuestos a compensar monetariamente esas variedades, citado por: (Yance, Solís, Burgos, & Hermida, 2017).

Estos negocios están ayudando a que la economía se diversifique y se aventure hacia nuevos terrenos; cada día hay más de estos de estas pequeñas o medianas empresas que compiten en el terreno de las exportaciones, en donde antes solo se encontraban grandes compañías, dándoles la oportunidad a cientos de emprendedores de crecer a un ritmo que antes hubiese sido imposible.

De acuerdo al COPCI (2010), se agrupa a las pequeñas y medianas empresas al grupo de microempresas para determinar una definición conjunta de dicha clasificación denominada como MIPYMES, por lo tanto, la micro, pequeña y mediana empresa será considerada como toda persona natural o jurídica que realice actividades de producción, comercio y/o servicios bajo cumplimiento del número aprobado de trabajadores y nivel de ingresos anuales aceptados.

Con base a información de la CAN (2009), el INEC describe que se denominará pequeña empresa aquella que conserve un volumen de ventas entre \$100.001 a \$1'000.000 y una capacidad de 10 a 49 trabajadores. Mientras que la mediana empresa se la divide en dos grupos, el grupo A se constituye con un nivel de ingresos entre \$1'000.001 a \$2'000.000 y una capacidad de 50 a 99 empleados, y el grupo B se establece con una capacidad ocupada de 100 a 199 trabajadores y volumen en ventas de \$2'000.001 a \$5'000.000.

Con la definición se puede observar, además, que la constitución o puesta en marcha regular de una pyme se origina de manera instantánea en los emprendedores o grupos familiares que buscan ser independientes con la posibilidad de brindar nuevas plazas de trabajo. Según el Banco Mundial (2016), son ellos que, con sus ideas, ganas de progresar y mejorar su estabilidad económica, en un inicio se lanzan al mercado sin previas investigaciones o evaluaciones que sustenten el beneficio económico del proyecto y se

arriesgan. Sin embargo, antes de poner en marcha un negocio o proyecto es necesario un estudio o evaluación financiera que permita conocer su viabilidad técnica y su rentabilidad económica.

Es conocido que las pymes cuentan con ciertas dificultades para establecer una relación con el sistema financiero donde se menciona la indisponibilidad de créditos porque no cuenta con eficientes y atractivos proyectos de inversión, lo cual conlleva a una inversión y capitalización familiar, modelos insuficientes de cobranza, inadecuado control e incorrecta evaluación financiera de sus actividades, desconocimiento de herramientas financieras, poca rentabilidad, baja liquidez, margen mínimo de ganancias y una capacidad mínima operativa (Estupiñan, 2015).

En efecto, una compañía debe contar con una adecuada administración financiera mediante la implementación de efectivas herramientas que incidan en el cumplimiento de objetivos sean estos a corto, mediano o largo plazo. Dentro de las herramientas más conocidas se detalla el análisis financiero, costo de capital promedio ponderado, análisis de riesgos y la evaluación financiera del desempeño de la organización, las mismas que definen la situación económico-financiera de una organización (Morales, Morales, & Alcocer, 2014).

Según Núñez (2016) describe a la administración financiera como aquel proceso que busca la maximización de patrimonio mediante la adquisición o disponibilidad de recursos financieros como aportaciones de capital o créditos que con un manejo adecuado del capital de trabajo e inversiones optar por una efectiva toma de decisiones. Consecuentemente, la administración financiera deberá estar sustentada por tres etapas o elementos que evalúan la situación financiera pasada, actual y futura. Entre ellas el análisis financiero, cuya evaluación reposa en la situación financiera del periodo anterior para conocer las condiciones actuales de la compañía y optar decisiones eficientes; la planeación financiera

valora las actividades financieras que prevalecen en la empresa y por último, el control financiero, el cual consiste en un estudio y apreciación en conjunto de las etapas anteriores con la finalidad de efectuar correcciones y nuevas propuestas que permitan cubrir con las expectativas de la empresa.

Hace mucho tiempo la academia se preocupa del tema, porque ha existido la problemática de establecer una óptima estructura financiera para la empresa, ocasionando una variedad de teorías con grandes exponentes, como Modigliani y Miller (1958), quienes se enfocaban a decisiones de financiación de mercados perfectos mediante la evaluación de la deuda con respecto al costo de capital y la generación de valor en la empresa, obviamente esta aportación no tuvo una gran relevancia porque el mercado es inestable, al observar este problema Modigliani y Miller (1963) con un nuevo enfoque basado en los mercados imperfectos y la estructura de capital establecen la teoría del Trade off o equilibrio estático. Posteriormente, comenzaron varios autores a desarrollar nuevas teorías que de igual manera figuraban de una u otra deficiencia, por ejemplo, no contaban al impuesto como un beneficio tributario (Logreira & Paredes, 2017).

Sin embargo, una de las teorías que se apega a las actuales decisiones financieras es la Teoría de *Pecking Order* o también denominada *teoría de jerarquía financiera*, la cual ganó más popularidad con la aportación de Myers & Majluf (1984), explicando que las organizaciones adquieren financiamiento para sus inversiones por la autofinanciación, financiación externa o terceros mediante la solicitud de préstamos en entidades bancarias a través de la emisión de acciones. Partiendo de la fundamentación reconocida por la teoría anterior se sustenta y apoya que las organizaciones disponen de información distinta con respecto a la inversión y sus activos disponibles, costos y riesgos a los que deben incurrir al financiarse, dicha teoría se denominó teoría de información asimétrica como base lógica al proceso de adquirir financiamiento (Logreira & Paredes, 2017).

De acuerdo con Casanovas & Bertrán (2013), también denominada la teoría del resultado neto, representa la relación existente entre la estructura financiera y el valor de la empresa, de tal manera que se encuentra influenciado por los beneficios netos y nivel de endeudamiento que posee la empresa. Destacándose, que la estructura financiera es aquella proporción que reflejan las fuentes de financiamiento dentro de los activos de la empresa.

En consecuencia, uno de los principales recursos que se debe analizar al evaluar un crédito, involucra los estados financieros porque reflejan la situación financiera que la empresa mantiene con el paso del tiempo cuando realiza operaciones comerciales, es decir son la representación cuantificable de un período determinado y permiten conocer las fuentes de financiamiento que ha recurrido la empresa. En general, los estados financieros describen las decisiones financieras adquiridas y ejecutadas sean estas, de financiación, inversión o riesgo (Morales, Morales, & Alcocer, 2014).

Según Morales, et al., (2014) , el análisis financiero es aquella evaluación de los estados financieros que facilita conocer los indicadores más representativos dentro de la actividad de una empresa. Por ende, determinan tres áreas de enfoque:

- Rentabilidad, como evaluación de beneficios que se obtiene con la financiación.
- Riesgo, que se relaciona con la capacidad de cubrir sus deudas, lo cual implica conocer la liquidez y utilidades de la organización, ventas, costos y gastos.
- Utilización de fondos (flujo de efectivo), como análisis y evaluación de la empresa en general para conocer las entradas y salidas de dinero, es decir conocer qué proyectos nuevos se han implementado o están por implementar y qué costos generan.

Dentro de los posibles métodos internos que se dispone en el análisis financiero se encuentran el vertical, que analiza un solo período y consta de un análisis en porcentajes integrales, razones simples y estándar; y el horizontal, donde se efectúa un análisis financiero con varios períodos mediante aumentos y disminuciones, tendencias y control presupuestario. Por otra parte, los métodos externos conllevan un análisis de los factores o

elementos del lugar donde la compañía efectúa y ejecuta sus actividades, en esta sección se destaca el análisis factorial que incurre en un análisis detallado de la incidencia de los factores absorbidos en los resultados de la empresa.

- Método de reducción de los Estados Financieros a porcentos

Es uno de los métodos que más se emplean en análisis, debido a la simplicidad en su aplicación y éste consiste en reducir a porcentos las cantidades contenidas en los estados financieros. El proceso por seguir para la reducción de los estados financieros a porcentos consiste en dividir cada una de las partes del todo entre el mismo todo, y el cociente se multiplicará por cien (Núñez, 2016).

- Método de aumentos y disminuciones

A este método también se le conoce como el Método de Variaciones y permite determinar diversas variaciones en los distintos conceptos reflejados en los Estados Financieros.

- Método de razones

Se entiende la relación que guarda una cantidad con otra, es decir se efectúa una comparación de dos cantidades para indicar cuantas veces una de ellas contiene a la otra. Dicho método se divide en razones simples, aportando con una cartera de razones de acuerdo con distintos factores, en este caso se establecen razones (Núñez, 2016):

- Por la naturaleza de las cifras:
 - a) Razones Estáticas. Cuando el numerador y el denominador proceden del Balance.
 - b) Razones Dinámicas. Serán cuando el numerador y el denominador provienen del estado de resultado integral.

- c) Razones Estático-Dinámicas. Serán cuando el numerador proviene del Balance y el denominador proviene del estado de resultado integral.
- d) Razones Dinámicas-Estáticas. Cuando el numerador procede del estado de resultado integral y el denominador proviene del Balance.
- o Por su significado o lectura:
 - e) Razones Financieras. Son aquellas que nos permiten analizar los Estados Financieros y los resultados se miden en dólares.
 - f) Razones de Rotación. Nos permiten evaluar los movimientos habidos en los distintos conceptos que integran los Estados Financieros.
 - g) Razones Cronológicas.
- o Por su aplicación u objetivo:
 - h) Razones de Rentabilidad. Éstas permiten analizar la cantidad de dividendos obtenidos por la empresa.
 - i) Razones de Liquidez. Éstas miden la capacidad de cubrir un pago o deuda con sus proveedores y acreedores.
 - j) Razones de Actividad. Mide la eficiencia de las cuentas por cobrar y pagar.
 - k) Razones de Solvencia y Endeudamiento. Mide la porción de Activos Financieros por deudas de terceros y de igual manera medirán la manera de cómo cubrirá intereses y pagos de inmediato.
 - l) Razones de Productividad. Miden la eficiencia del proceso productivo, de la contribución marginal, así como de los costos y la capacidad de las instalaciones de la planta productiva.
 - m) Razones de Mercadotecnia. Miden la eficiencia del departamento de mercadotecnia y el de publicidad de la empresa.

La evaluación financiera también implica la revisión, análisis y control de actuales y futuras inversiones o proyectos. Por lo tanto, Vélez (1998) citado por Meza (2013) describe que una inversión es aquel recurso presente que a largo plazo permitirá percibir beneficios

no significa simplemente un desembolso de dinero sino una retribución futura de intereses y utilidades. Por ende, para una eficiente toma de decisiones se establece ciertos parámetros que el inversionista debe considerar:

- Una tasa de interés que le sirva como referencia para poder decidir si invierte o no. Esta tasa de interés se conoce como tasa de oportunidad del inversionista, o sea, aquella tasa máxima que podría obtener dentro de las diversas posibilidades que se le presentan para invertir su dinero, y que refleja su costo de oportunidad.
- Técnicas o métodos de análisis que le permitan comprobar que con la inversión que hace en el presente y los beneficios futuros, se va a ganar la tasa de interés que él ha fijado como mínima para hacer su inversión y le quede algo adicional para que aumente su riqueza.

Dentro de los métodos que permiten una valuación de inversiones o proyectos se encuentra el valor actual neto (VAN), el cual consiste en una cantidad monetaria que resulta de comparar el valor actual de los ingresos con el valor presente de los egresos. En sí, el valor actual neto es la diferencia de los ingresos y los egresos de la misma fecha (Meza, 2013).

Además, para que un proyecto sea considerado viable mediante el método del valor presente neto se plantea como criterio: si el valor actual neto es mayor a cero el proyecto es viable y se acepta, si el valor actual neto es igual a cero su viabilidad será indistinta ya que depende del inversionista o empresa si acepta o no el proyecto mientras que si el valor actual neto es menor a cero la decisión definitiva será rechazar el proyecto.

Por lo tanto, Meza (2013) concluye que el VAN:

- Es un método de fácil aplicación.
- La inversión y los beneficios futuros (flujos netos de efectivo), se transforman en dólares actuales, y así se puede ver si los ingresos son mayores que los egresos.
- Considera el valor del dinero en el tiempo.

- Se necesita conocer la tasa de descuento para poder evaluar los proyectos. Este es el factor determinante en la aplicación del método. Cualquier error en su determinación repercute en la decisión de aceptar o rechazar un proyecto.

La tasa interna de retorno conocida como TIR, es aquella tasa de interés máxima que un inversionista está dispuesto a solicitar en un préstamo para la financiación total de la inversión y que mediante los beneficios adquiridos ir cubriendo la totalidad del préstamo e intereses sin recurrir a pérdidas. La TIR es la tasa de interés que rinden los dineros que aún permanecen invertidos en un proyecto y no sobre la inversión inicial (Meza, 2013).

Por otra parte, se considera que la TIR representa el rendimiento o costo sobre la inversión inicial. La TIR es la tasa de interés pagada sobre los saldos de dinero tomado en préstamo o la tasa de rendimiento ganada sobre el saldo no recuperado de la inversión (Meza, 2013).

Criterios para aceptar o rechazar un proyecto usando la TIR

- Cuando se utiliza el método de la TIR para evaluar proyectos de inversión, los criterios de aceptación o rechazo de un proyecto, son los siguientes:
- Cuando la TIR es mayor que la tasa de oportunidad, el proyecto se debe aceptar. El inversionista obtiene un rendimiento mayor del exigido; el inversionista gana más de lo que quería ganar.
- Cuando la TIR es igual a la tasa de oportunidad, es indiferente emprender o no el proyecto de inversión.
- Cuando la TIR es menor que la tasa de oportunidad, el proyecto se debe rechazar. El inversionista gana menos de lo que quería ganar (Meza, 2013).

DESARROLLO

La evaluación financiera de las pymes proviene de una serie de técnicas y herramientas. Por lo tanto, para un mayor control estadístico de la participación de las pymes dentro del país, la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros se acoge a la

normativa de clasificación de empresas por tamaño emitida por la CAN en su resolución 1260, donde detalla los requisitos o parámetros relacionados al volumen de ventas, volumen de sus activos o número de empleados, los mismos que deberá cumplir una entidad para ser considerada una pyme (Cámara de Comercio de Quito, 2017).

Tabla 5
Clasificación de empresas por tamaño

Tamaño	N.- de empleados	Monto de Activos	Ventas Brutas Anuales
Microempresa	1 – 9	Hasta \$100.000	≤ \$100.000
Pequeña	10 – 49	\$100.001 - \$750.000	\$100.001 – \$1'000.000
Mediana	50 – 199	\$750.001 - \$3.999.999	\$1'000.001 - \$5'000.000
Grande	≥ 200	≥ \$4.000.000	> \$5'000.000

Fuente: Cámara de Comercio de Quito (2017).

Como se puede observar en la tabla anterior, se detalla los parámetros que se toman en cuenta para ser considerado una pyme y evitar la exclusión o inclusión de empresas que no quieran cumplir en materia de impuesto.

Ante los parámetros descritos, se procede a analizar las pymes del sector comercio que bajo disposición de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros las denomina sección G de acuerdo con la Clasificación Internacional Industrial Unificada (CIU).

Ingreso

La actividad económica que conservan las pymes en el Ecuador puede ser visualizada a través de las herramientas tecnológicas facilitadas por el INEC, donde se recopila información proporcionada por dos entidades públicas, el Servicio de Rentas Internas e Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social. De tal manera, que permita al interesado conocer las últimas estadísticas con relación a las unidades económicas según su tipo de actividad, nivel de empleo generado y nivel de ventas.

Sin embargo, el INEC (2018) para presentar información estadística detallada se basa en dos parámetros (volumen de ventas anuales y número de empleados) que clasifican las empresas por tamaño y, a su vez, presenta un cambio en la mediana empresa desglosándose en tipo A y B, como se refleja a continuación:

Tabla 6
Clasificación de empresas por tamaño según INEC

Tamaño	No. de empleados	Ventas Brutas Anuales
Microempresa	1 – 9	≤ \$100.000
Pequeña	10 – 49	\$100.001 – \$1'000.000
Mediana A	50 – 99	\$1'000.001 - \$2'000.000
Mediana B	100 – 199	\$2'000.001 - \$5'000.000
Grande	≥ 200	> \$5'000.001

Fuente: INEC (2018)

Como se puede observar en la tabla anterior, con base a la información detallada en el directorio de empresas del INEC se identificó el nivel de ingresos por ventas que las pymes mantienen a nivel nacional, provincial y por zonas de planificación, ésta última clasificación contiene las ciudades más representativas en relación con su alta contribución con la economía ecuatoriana.

Por lo tanto, las pymes del sector comercio en el Ecuador durante el periodo 2013-2017 presentan las siguientes ventas anuales:

Tabla 7
Ventas totales de las pymes a nivel nacional – sector Comercio

Tamaño	2013	2014	2015	2016	2017
Pequeña	\$7.528.444.310	\$7.897.168.020	\$7.769.371.935	\$7.132.903.927	\$7.064.436.362
Mediana B	\$7.104.008.849	\$7.484.924.533	\$7.149.085.713	\$6.471.037.774	\$6.078.266.700
Mediana A	\$4.429.863.119	\$4.687.169.608	\$4.604.358.853	\$4.127.116.847	\$4.422.884.630
Total	\$19.062.316.278	\$20.069.262.161	\$19.522.816.501	\$17.731.058.548	\$17.565.587.692

Fuente: INEC (2018)

Como se puede observar en tabla anterior, se visualiza las ventas anuales de todas, destacándose en primer lugar las pequeñas empresas con un alto nivel de ingresos más de USD 7.5 mil millones de dólares a pesar de que los dos últimos años de análisis reflejaron una reducción mínima de sus ingresos. Seguido de las empresas medianas con un número de empleados entre 100-199 que durante los tres primeros años de estudio tuvo ingresos mayores de USD 7 mil millones de dólares mientras que en los años 2016 y 2017 aportaron con ingresos de USD 6 a USD 6.4 mil millones de dólares. Por otra parte, las empresas

medianas de tipo A tuvieron menos aportación con un aproximado de USD 4 a USD 4.6 mil millones.

Tabla 8

Ventas totales de las pymes en la provincia del Guayas – sector Comercio

Tamaño	2013	2014	2015	2016	2017
Mediana B	\$1.943.813.732	\$2.067.587.386	\$2.049.681.855	\$1.836.232.860	\$1.964.587.627
Pequeña	\$1.811.548.753	\$1.897.270.748	\$1.911.324.102	\$1.779.244.880	\$1.744.683.330
Mediana A	\$1.210.884.564	\$1.279.078.827	\$1.257.114.497	\$1.140.637.585	\$1.160.277.291
Total	\$4.966.247.049	\$5.243.936.961	\$5.218.120.454	\$4.756.115.325	\$4.869.548.248

Fuente: INEC (2018)

Como se puede observar en la tabla anterior, se visualiza las ventas anuales de las pymes sector comercio de la provincia del Guayas, destacando en primer lugar a las empresas medianas tipo B con un ingreso de 1,9 mil millones de dólares, pese a que en el 2016 redujo en un 6% en referencia al año 2013, las ventas para el 2017 comenzaron a recuperarse.

Tabla 9

Ventas totales de las pymes en la provincia de Pichincha – sector Comercio

Tamaño	2013	2014	2015	2016	2017
Mediana B	\$2.313.713.783	\$2.316.517.356	\$2.161.825.563	\$1.952.681.399	\$2.054.774.215
Pequeña	\$2.165.096.577	\$2.229.452.149	\$2.195.190.522	\$1.989.883.318	\$1.945.999.025
Mediana A	\$1.319.627.445	\$1.412.070.982	\$1.330.748.464	\$1.205.105.458	\$1.257.818.896
Total	\$5.798.437.805	\$5.958.040.487	\$5.687.764.549	\$5.147.670.175	\$5.258.592.136

Fuente: INEC (2018)

Como se puede observar en la tabla anterior, ahora se visualiza las ventas anuales de las pymes sector comercio de la provincia de Pichincha, de igual forma las empresas medianas de tipo B, son las generadoras de más ingresos por ventas pese a que en el 2013 fue de 2.3 mil millones de dólares, en el 2017 solo recaudaron 2.0 mil millones de dólares, es decir, el ingreso total por ventas se redujo en un 11%.

No obstante, este tipo de empresa para el mismo año generó un 8,9% de participación por ingresos de ventas de todas las empresas que conforman el sector servicio de la provincia del Pichincha.

Tabla 10
Ventas totales de las pymes, Zona 8 – sector Comercio

Tamaño	2013	2014	2015	2016	2017
Mediana B	\$1.764.696.628	\$1.847.247.918	\$1.804.972.713	\$1.635.859.937	\$1.758.353.635
Pequeña	\$1.600.982.922	\$1.665.911.423	\$1.670.200.321	\$1.557.701.428	\$1.511.651.461
Mediana A	\$1.057.555.672	\$1.135.842.538	\$1.108.170.061	\$985.764.952	\$1.013.804.196
Total	\$4.423.235.222	\$4.649.001.879	\$4.583.343.095	\$4.179.326.317	\$4.283.809.292

Fuente: INEC (2018)

Como se puede observar en la figura anterior, las ventas totales de las pymes del sector comercio de la zona 8 (Guayaquil, Samborondón y Durán), las empresas medianas de tipo B, tienen una mayor participación y desde el 2013 se registró un total de 1.7 mil millones de dólares por ventas, sin embargo, para el 2017 las ventas totales fueron de 1.7 mil millones de dólares, reduciendo en un 0.4% de participación es decir que por cada 10 empresas 4 han disminuido sus ventas. No obstante, desde el 2013-2017 estas ventas totales han representado el 9.2% de participación de todas las empresas que integran la zonal 8 en relación con el sector servicio.

Tabla 11
Ventas totales de las pymes, Zona 9 – sector Comercio

Tamaño	2013	2014	2015	2016	2017
Mediana B	\$2.192.775.241	\$2.205.194.187	\$2.052.601.973	\$1.834.476.922	\$1.915.093.407
Pequeña	\$1.980.931.303	\$2.026.437.723	\$2.010.772.197	\$1.820.445.660	\$1.782.838.864
Mediana A	\$1.221.754.902	\$1.316.986.563	\$1.223.046.198	\$1.110.236.429	\$1.156.092.677
Total	\$5.395.461.446	\$5.548.618.473	\$5.286.420.368	\$4.765.159.011	\$4.854.024.948

Fuente: INEC (2018)

Como se puede observar en la figura anterior, se analizará las ventas totales de las pymes del sector comercio de la zona 9 (Quito), de igual forma las empresas medianas tipo B son las protagonistas de generar mayor ingreso al sector del comercio, pese a que en el 2013 estos ingresos eran mayores en referencia al año 2017, es decir paso de 2.9 a 1.9 mil millones de dólares que porcentualmente esto significa una reducción de 7.3% de ingresos por ventas totales. En relación con todas las empresas que comprenden la zona 9, este tipo de empresa en promedio representan desde el 2013-2017, un 9.9% de las ventas totales.

Luego de haber analizado, los ingresos que generan y las diferentes causas por las cuales se evalúa una pequeña y mediana empresa “Pymes del sector comercial” del Ecuador, se presenta a continuación, los estados financieros de una empresa perteneciente al sector evaluado con valores que van del año 2014 al 2018.

Ferreterías y Químicos S.A. Ferrequimsa

Ferrequimsa es una empresa que comenzó en 1994 a dedicarse a la importación y comercialización de artículos de ferretería, accesorios para mobiliario, para la construcción, entre otros.

Desde el punto de vista financiero se puede decir que Ferrequimsa es una mediana empresa, con un capital suscrito de \$400.000 y permitido de \$800.000.

Tabla 12
Estado de situación financiera de Ferrequimsa.

FERRETERÍAS Y QUÍMICOS S.A. FERREQUIMSA					
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA					
ACTIVOS	2014	2015	2016	2017	2018
Activo Corriente					
Efectivos y bancos	45,697.66	164,933.72	200,129.26	40,936.62	105,617.86
Cuentas por cobrar comerciales y otras cuentas por cobrar	610,289.62	532,957.92	424,760.21	383,216.25	545,686.49
(-) Provisiones de Cuentas Incobrables	-10,825.72	-37,074.33	-33,150.64	-25,263.07	-25,263.07
Crédito Tributario SRI	50,865.93	13,024.78	62,201.72	499.34	4,025.61

Mercaderías en tránsito	382,872.48	222,118.01	117,632.77	163,022.59	115,243.10
Inventarios	772,619.31	1,053,221.59	1,051,742.00	963,035.63	883,330.17
Otros activos corrientes	9,773.69	4,176.39	9,931.11	55,282.19	15,010.46
Total de activos corrientes	1,861,292.97	1,953,358.08	1,833,246.43	1,580,729.55	1,643,650.62
Activos no corrientes:					
Propiedades, planta y equipos	383,287.90	321,992.68	328,386.40	428,477.81	416,677.89
Otros activos	5,266.10	3,397.79	2,745.97	4,865.68	5,358.01
Total de activos no corrientes	388,554.00	325,390.47	331,132.37	433,343.49	422,035.90
TOTAL DE ACTIVOS	2,249,846.97	2,278,748.55	2,164,378.80	2,014,073.04	2,065,686.52
PASIVOS Y PATRIMONIO					
Pasivos Corrientes:					
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	220,685.28	106,252.18	33,236.23	70,101.66	87,586.55
Obligaciones bancarias	66,284.94	46,979.05	4,313.66	14,062.99	81,353.28
Pasivos por impuestos corrientes	52,524.03	33,398.96	23,783.43	2,270.68	0.00
Obligaciones acumuladas	38,558.18	41,792.23	30,416.55	26,193.78	26,593.87
Total de pasivos corrientes	378,052.43	228,422.42	91,749.87	112,629.11	195,533.70
Pasivos no corrientes:					
Pasivo por impuesto a la renta diferido	27,687.00	21,800.55	24,904.55	15,360.55	17,543.55
Jubilación patronal y desahucio	41,180.00	55,175.00	64,901.00	68,205.81	73,533.81
Otras cuentas por pagar	0.00	15,607.78	0.00	0.00	0.00
Total de pasivos no corrientes	68,867.00	92,583.33	89,805.55	83,566.36	91,077.36
Total de pasivo	446,919.43	321,005.75	181,555.42	196,195.47	286,611.06
Patrimonio:					
Capital Social	400,000.00	400,000.00	400,000.00	400,000.00	400,000.00
Aporte de socios para futura capitalización	169,320.70	169,320.70	169,320.70	0.00	0.00
Reserva legal	50,000.00	66,392.39	81,873.92	82,711.51	83,523.31
Reserva facultativa	22,092.00	22,092.24	22,092.24	22,092.24	22,092.24
Otras Reservas	84,493.44	84,493.44	84,493.44	84,493.44	84,493.44
Utilidades retenidas	821,338.00	968,869.46	1,124,907.87	1,128,703.05	1,078,925.22
Superávit por revaluaciones propiedad, planta y equipo	91,759.55	91,759.31	91,759.31	91,759.31	100,061.31
Utilidad del ejercicio	163,923.85	154,815.26	8,375.90	8,118.02	9,979.94
Total de patrimonio	1,802,927.54	1,957,742.80	1,982,823.38	1,817,877.57	1,779,075.46
TOTAL DE PASIVO Y PATRIMONIO	2,249,846.97	2,278,748.55	2,164,378.80	2,014,073.04	2,065,686.52

Tabla 13

Estado de situación financiera (en porcentaje) de la empresa Ferrequimsa

FERRETERÍAS Y QUÍMICOS S.A. FERREQUIMSA					
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA (EN PORCENTAJE)					
	2014	2015	2016	2017	2018
ACTIVOS					
Activo Corriente					
Efectivos y bancos	2.03%	7.24%	9.25%	2.03%	5.11%
Cuentas por cobrar comerciales y otras cuentas por cobrar	27.13%	23.39%	19.63%	19.03%	26.42%
(-) Provisiones de Cuentas Incobrables	-0.48%	-1.63%	-1.53%	-1.25%	-1.22%

Crédito Tributario SRI	2.26%	0.57%	2.87%	0.02%	0.19%
Mercaderías en tránsito	17.02%	9.75%	5.43%	8.09%	5.58%
Inventarios	34.34%	46.22%	48.59%	47.82%	42.76%
Otros activos corrientes	0.43%	0.18%	0.46%	2.74%	0.73%
Total de activos corrientes	82.73%	85.72%	84.70%	78.48%	79.57%
Activos no corrientes:	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Propiedades, planta y equipos	17.04%	14.13%	15.17%	21.27%	20.17%
Otros activos	0.23%	0.15%	0.13%	0.24%	0.26%
Total de activos no corrientes	17.27%	14.28%	15.30%	21.52%	20.43%
TOTAL DE ACTIVOS	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
PASIVOS Y PATRIMONIO					
Pasivos Corrientes:					
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	49.38%	33.10%	18.31%	35.73%	30.56%
Obligaciones bancarias	14.83%	14.63%	2.38%	7.17%	28.38%
Pasivos por impuestos corrientes	11.75%	10.40%	13.10%	1.16%	0.00%
Obligaciones acumuladas	8.63%	13.02%	16.75%	13.35%	9.28%
Total de pasivos corrientes	84.59%	71.16%	50.54%	57.41%	68.22%
Pasivos no corrientes:	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Pasivo por impuesto a la renta diferido	6.20%	6.79%	13.72%	7.83%	6.12%
Jubilación patronal y desahucio	9.21%	17.19%	35.75%	34.76%	25.66%
Otras cuentas por pagar	0.00%	4.86%	0.00%	0.00%	0.00%
Total de pasivos no corrientes	15.41%	28.84%	49.46%	42.59%	31.78%
TOTAL DE PASIVOS	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
Patrimonio:					
Capital Social	22.19%	20.43%	20.17%	22.00%	22.48%
Aporte de socios para futura capitalización	9.39%	8.65%	8.54%	0.00%	0.00%
Reserva legal	2.77%	3.39%	4.13%	4.55%	4.69%
Reserva facultativa	1.23%	1.13%	1.11%	1.22%	1.24%
Otras Reservas	4.69%	4.32%	4.26%	4.65%	4.75%
Utilidades retenidas	45.56%	49.49%	56.73%	62.09%	60.65%
Superávit por revaluaciones propiedad, planta y equipo	5.09%	4.69%	4.63%	5.05%	5.62%
Utilidad del ejercicio	9.09%	7.91%	0.42%	0.45%	0.56%
TOTAL DE PATRIMONIO	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

Tabla 14
Análisis horizontal (variación porcentual) del Estado de Situación Financiera de Ferrequimsa

FERRETERÍAS Y QUÍMICOS S.A. FERREQUIMSA				
ANÁLISIS HORIZONTAL (VARIACIÓN PORCENTUAL)				
	2014-2015	2015-2016	2016-2017	2017-2018
ACTIVOS				
Activo Corriente				
Efectivos y bancos	260.92%	21.34%	-79.54%	158.00%

Cuentas por cobrar comerciales y otras cuentas por cobrar	-12.67%	-20.30%	-9.78%	42.40%
(-) Provisiones de Cuentas Incobrables	242.47%	-10.58%	-23.79%	0.00%
Crédito Tributario SRI	-74.39%	377.56%	-99.20%	706.19%
Mercaderías en tránsito	-41.99%	-47.04%	38.59%	-29.31%
Inventarios	36.32%	-0.14%	-8.43%	-8.28%
Otros activos corrientes	-57.27%	137.79%	456.66%	-72.85%
Total de activos corrientes	4.95%	-6.15%	-13.77%	3.98%
Activos no corrientes:				
Propiedades, planta y equipos	-15.99%	1.99%	30.48%	-2.75%
Otros activos	-35.48%	-19.18%	77.19%	10.12%
Total de activos no corrientes	-16.26%	1.76%	30.87%	-2.61%
TOTAL DE ACTIVOS	1.28%	-5.02%	-6.94%	2.56%
PASIVOS Y PATRIMONIO				
Pasivos Corrientes:				
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	-51.85%	-68.72%	110.92%	24.94%
Obligaciones bancarias	-29.13%	-90.82%	226.01%	478.49%
Pasivos por impuestos corrientes	-36.41%	-28.79%	-90.45%	-100.00%
Obligaciones acumuladas	8.39%	-27.22%	-13.88%	1.53%
Total de pasivos corrientes	-39.58%	-59.83%	22.76%	73.61%
Pasivos no corrientes:				
Pasivo por impuesto a la renta diferido	-21.26%	14.24%	-38.32%	14.21%
Jubilación patronal y desahucio	33.98%	17.63%	5.09%	7.81%
Otras cuentas por pagar	0.00%	-100.00%	0.00%	0.00%
Total de pasivos no corrientes	34.44%	-3.00%	-6.95%	8.99%
TOTAL DE PASIVO	-28.17%	-43.44%	8.06%	46.08%
Patrimonio:				
Capital Social	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Aporte de socios para futura capitalización	0.00%	0.00%	-100.00%	0.00%
Reserva legal	32.78%	23.32%	1.02%	0.98%
Reserva facultativa	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Otras Reservas	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Utilidades retenidas	17.96%	16.11%	0.34%	-4.41%
Superávit por revaluaciones de propiedad, planta y equipo	0.00%	0.00%	0.00%	9.05%
Utilidad del ejercicio	-5.56%	-94.59%	-3.08%	22.94%
TOTAL DE PATRIMONIO	8.59%	1.28%	-8.32%	-2.13%
TOTAL DE PASIVO Y PATRIMONIO	1.28%	-5.02%	-6.94%	2.56%

Tabla 15
Estado de resultado integral de la empresa Ferrequimsa

FERRETERÍAS Y QUÍMICOS S.A. FERREQUIMSA					
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL					
	2014	2015	2016	2017	2018
Ingresos:					
Venta de bienes	2,198,746.81	2,165,734.04	1,681,012.28	1,471,385.20	1,464,985.81
Total de Ingresos	2,198,746.81	2,165,734.04	1,681,012.28	1,471,385.20	1,464,985.81
Costo de ventas	1,276,262.59	1,229,557.59	935,712.23	853,993.29	791,101.32

Utilidad bruta en ventas	922,484.22	936,176.45	745,300.05	617,391.91	673,884.49
Gastos de administración y ventas	667,839.66	688,310.02	707,465.54	583,215.06	644,809.92
Participación de trabajadores	38,196.68	37,179.96	5,675.18	5,126.53	4,631.11
Utilidad gravable	216,447.88	210,686.47	32,159.33	29,050.32	24,443.46
(-) Gasto por impuesto a la renta:	52,524.03	55,871.21	23,783.43	20,932.30	14,463.52
Utilidad neta del ejercicio	163,923.85	154,815.26	8,375.90	8,118.02	9,979.94

Tabla 16

Estado de resultado integral (en porcentaje) de la empresa Ferrequimsa

FERRETERÍAS Y QUÍMICOS S.A. FERREQUIMSA					
ESTADO DE RESULTADO (EN PORCENTAJE)					
	2014	2015	2016	2017	2018
Ingresos:					
Venta de bienes	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
Total de Ingresos	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
Costo de ventas	58.05%	56.77%	55.66%	58.04%	54.00%
Utilidad bruta en ventas	41.95%	43.23%	44.34%	41.96%	46.00%
Gastos de administración y ventas	30.37%	31.78%	42.09%	39.64%	44.01%
Participación de trabajadores	1.74%	1.72%	0.34%	0.35%	0.32%
Utilidad gravable	9.84%	9.73%	1.91%	1.97%	1.67%
(-) Gasto por impuesto a la renta:	2.39%	2.58%	1.41%	1.42%	0.99%
Utilidad neta del ejercicio	7.46%	7.15%	0.50%	0.55%	0.68%

Tabla 17

Estado de resultado integral (variación porcentual) de la empresa Ferrequimsa

FERRETERÍAS Y QUÍMICOS S.A. FERREQUIMSA				
ANÁLISIS HORIZONTAL (VARIACIÓN PORCENTUAL)				
PERÍODOS	2014-2015	2015-2016	2016-2017	2017-2018
Ingresos:				
Venta de bienes	-1.50%	-22.38%	-12.47%	-0.43%
Total de Ingresos	-1.50%	-22.38%	-12.47%	-0.43%
Costo de ventas	-3.66%	-23.90%	-8.73%	-7.36%
Utilidad bruta en ventas	1.48%	-20.39%	-17.16%	9.15%
Gastos de administración y ventas	3.07%	2.78%	-17.56%	10.56%
Participación de trabajadores	-2.66%	-84.74%	-9.67%	-9.66%
Utilidad gravable	-2.66%	-84.74%	-9.67%	-15.86%
(-) Gasto por impuesto a la renta:	6.37%	-57.43%	-11.99%	-30.90%
Utilidad neta del ejercicio	-5.56%	-94.59%	-3.08%	22.94%

Análisis de resultado integral y situación financiera de Ferrequimsa.

El resultado integral de una empresa es la representación de los ingresos y gastos, dando a entender el índice de su éxito, esto dadas sus ganancias por arriba de sus gastos. La situación financiera, por otro lado, es un diagnóstico que se basa en varias variables, las cuales permiten analizar el desempeño con el fin de tomar decisiones acertadas.

En cuanto a las utilidades, en el año 2014 la empresa tuvo ingresos por \$2.198.746,81 con una utilidad neta de \$163.923,85; en el año 2015 tuvo ingresos por \$2.165.734,04 con una utilidad neta de \$154.815,26; en el año 2016 tuvo ingresos por \$1.681.012,28 con utilidades netas por \$8.375,90, a partir de este año la empresa comienza a tener un descenso dramático en sus utilidades.

Para el año 2017 la empresa tuvo ingresos por \$1.471.385,20 y una utilidad neta por \$8.118,02; sin embargo, para el año 2018 Ferrequimsa tuvo ingresos por \$1.464.985,81 y utilidades netas por \$9.979,94, lo cual es un cambio significativo en comparación a años anteriores, dándole un poco respiro a su situación.

En cuanto a los pasivos, en el año 2014 estos se llegaban a \$446.919,43; en el año 2015 fueron de \$321.005,75; en el 2016 de \$181.555,42; para el 2017 de \$196.195,47 y finalmente en el 2018 \$286.611,06. Los pasivos para el 2018 reflejan la necesidad de la empresa por aumentar un poco sus actividades.

Uno de los datos más relevantes del ejercicio corresponde a los gastos de administración y ventas, el cual desde el año 2014 se estableció en los \$667.839,66; en el 2015 fue de \$688.310,02; aumentado considerablemente en el 2016 cuando fue de \$707.465,54; disminuyendo para el 2017 cuando fue de \$583.215,06 y finalmente en el 2018 fue de \$644.809,92.

En el año 2014 los costos de ventas estuvieron en \$1.276.262,59 valor que fue disminuyendo hasta el 2018 en donde se estableció en \$791.101,32, cifras que se reflejan en las utilidades, lo que sugiere que la empresa optó por disminuir los costos para poder tener mejores ingresos.

Los gastos administrativos y de ventas de Ferrequimsa son elevados, teniendo su único valor bajo en el 2017, en comparación en el año 2016 fue el valor más alto, es situación se ve claramente reflejada en las utilidades anuales de la empresa. Cabe resaltar que los

cambios en los valores del año 2016 se derivan del contexto de un desastre natural que golpeo al país en abril de ese año, dejando rezagada a la economía.

Las utilidades retenidas de la empresa corresponden a aquellos activos que no se reparten entre los socios y permanecen guardadas en la misma. Para el año 2014 Ferrequimsa contaba con utilidades retenidas por \$821.338,00; para el 2015 fueron de \$968.869,46; en el 2016 fueron de \$1.124.907,87; en el 2017 fueron de 1.128.703,05 y finalmente en el 2018 bajaron para ser de \$1.078.925,22.

Análisis según el PIB

Tabla 18
PIB enfoque del gasto en miles de dólares del año 2007.

Variable	2014	2015	2016	2017 (p*)	2018 (p*)
Gasto de Consumo Final de los Hogares	42,402,284	42,432,382	41,456,566	42,996,353	43,878,388
+ Gasto de Consumo Final del Gobierno General	10,252,323	10,471,797	10,453,897	10,790,007	11,167,188
+ Gasto de Consumo Final de las ISFLSH **	686,557	616,864	555,000	581,202	608,654
+ Formación Bruta de Capital Fijo	18,626,338	17,465,280	15,917,104	16,762,299	17,093,007
+ Variación de Existencias	471,189	123,063	568,186	387,979	348,240
+ Exportaciones	19,342,036	19,218,768	19,491,882	19,631,647	19,858,209
- Importaciones	21,675,365	19,907,351	17,992,197	20,193,796	21,083,169
= PRODUCTO INTERNO BRUTO	70,105,362	70,174,677	69,314,066	70,955,691	71,870,517

Nota: * p: provisional, ** ISFLSH: Instituciones Sin Fines de Lucro que sirven a los hogares

Fuente: (BCE, 2017)

Crecimiento del PIB.

Crecimiento del PIB				
Años	2014-2015	2015-2016	2016-2017	2017-2018
% crecimiento	0.10%	-1.23%	2.37%	1.29%

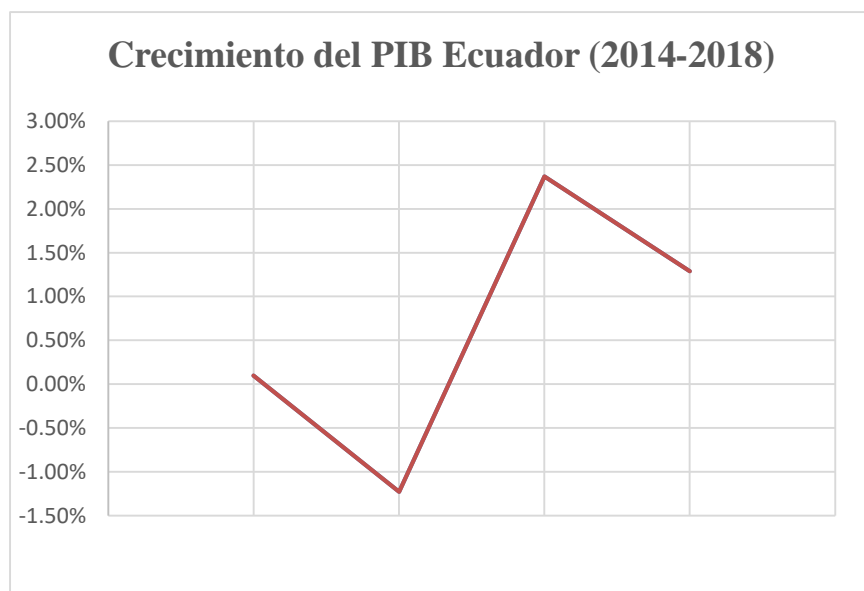


Figura 3. Representación gráfica del crecimiento del PIB de Ecuador.

Fuente: (BCE, 2017)

Crecimiento Ventas				
Años	2014-2015	2015-2016	2016-2017	2017-2018
% crecimiento	-1.50%	-22.38%	-12.47%	-0.43%

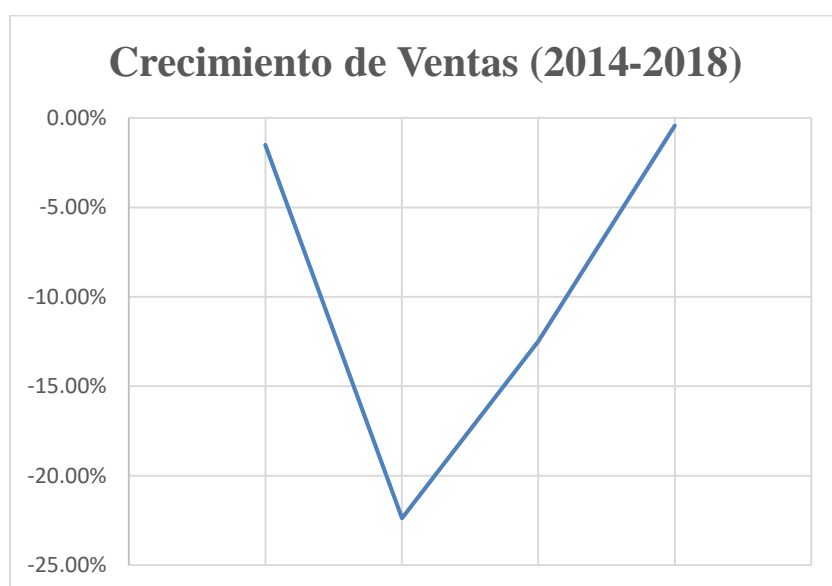


Figura 4. Representación gráfica del crecimiento de ventas en Ecuador.

Fuente: (BCE, 2017)

Análisis según ventas, utilidad bruta, administración y otros.

Se pueden analizar diferentes indicadores de esta empresa con el fin de interpretar sus actividades económicas durante un período que abarca desde el año 2014 hasta el 2018, es decir cuatro años. Para eso se deben estudiar las ventas, la utilidad bruta, administración y ventas, utilidad neta y utilidad neta en porcentaje de ventas.

En cuanto a las ventas, se puede observar un descenso a partir del año 2015, partiendo en alrededor de los 2 millones de dólares hasta menos de 1 millón y medio para el año 2018. La utilidad bruta también vio un descenso a partir del año 2015, llegando a bordear los 600.00\$ dólares hasta el 2017 y comenzando a crecer en el 2018.

Los gastos de administración y ventas se mantuvieron estables entre los años 2014 y 2015; sin embargo, ven una caída a partir del año 2016, continuando en el 2017 y estabilizándose para el 2018. La utilidad neta ve un descenso a partir del año 2015, el cual se mantuvo decreciendo desde 2016 (año del terremoto de Manabí) y manteniéndose desde el 2017 hasta el 2018.

La utilidad neta en ventas tiene sus porcentajes más altos en los años 2014 y 2015 con 7,46% y 7,15% respectivamente; en los años posteriores, en el 2016 tendría un porcentaje de 0,50%, en el 2017 de 0,55% y en el 2018 de 0,68%. Estos datos indican que en términos generales Ferrequimsa ha logrado mantenerse en el mercado a pesar de ver su rentabilidad amenazada por diversos factores.

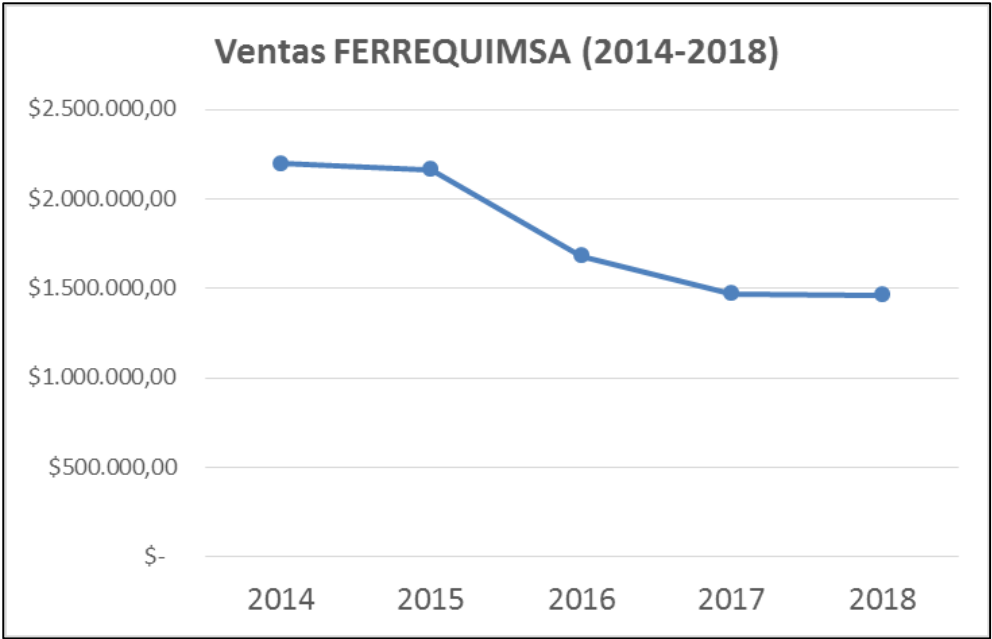


Figura 5. Representación gráfica de las ventas de Ferrequimsa del 2014 al 2018.

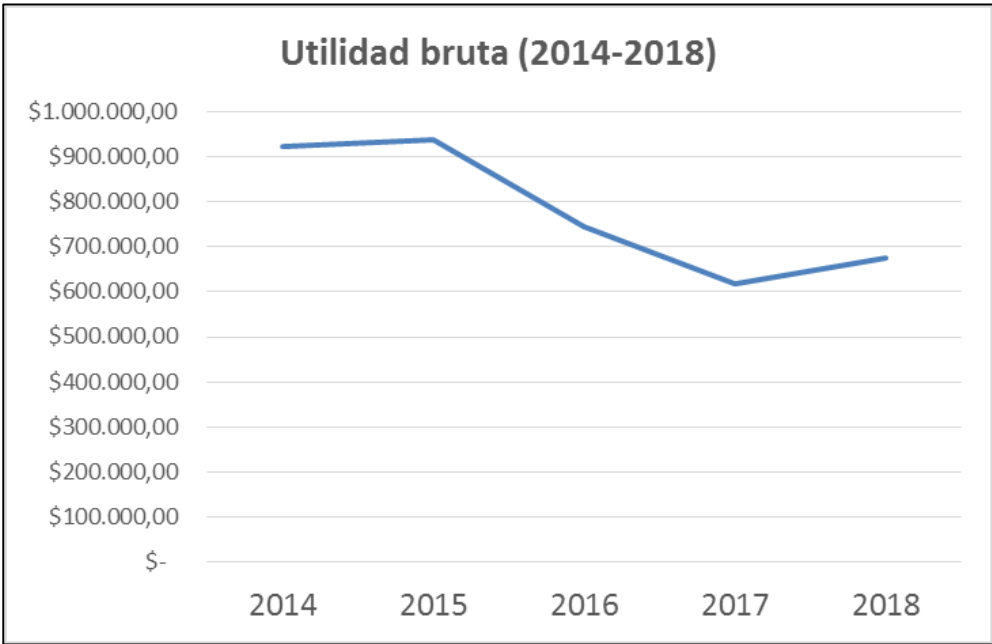


Figura 6. Representación gráfica de la Utilidad bruta de Ferrequimsa del 2014 al 2018.

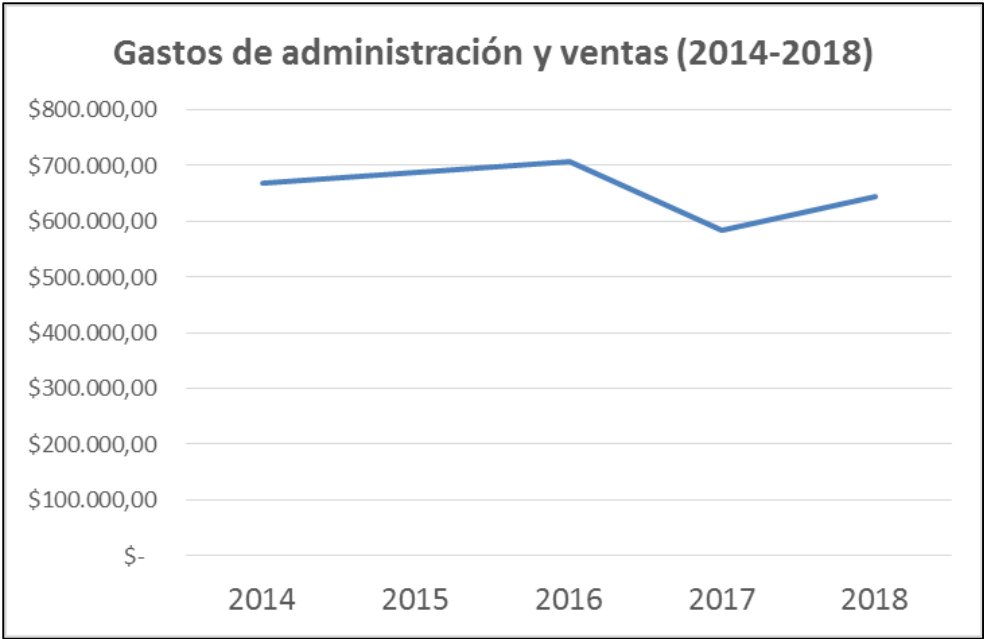


Figura 7. Representación gráfica de Gastos administrativos y ventas de Ferrequimsa del 2014 al 2018.

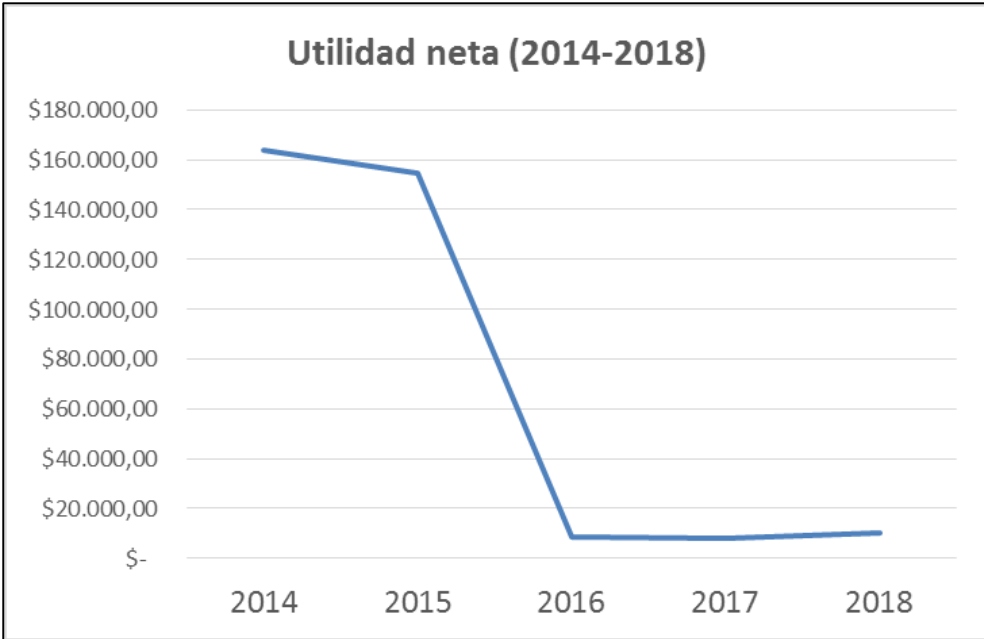


Figura 8. Representación gráfica de la Utilidad neta de Ferrequimsa del 2014 al 2018.

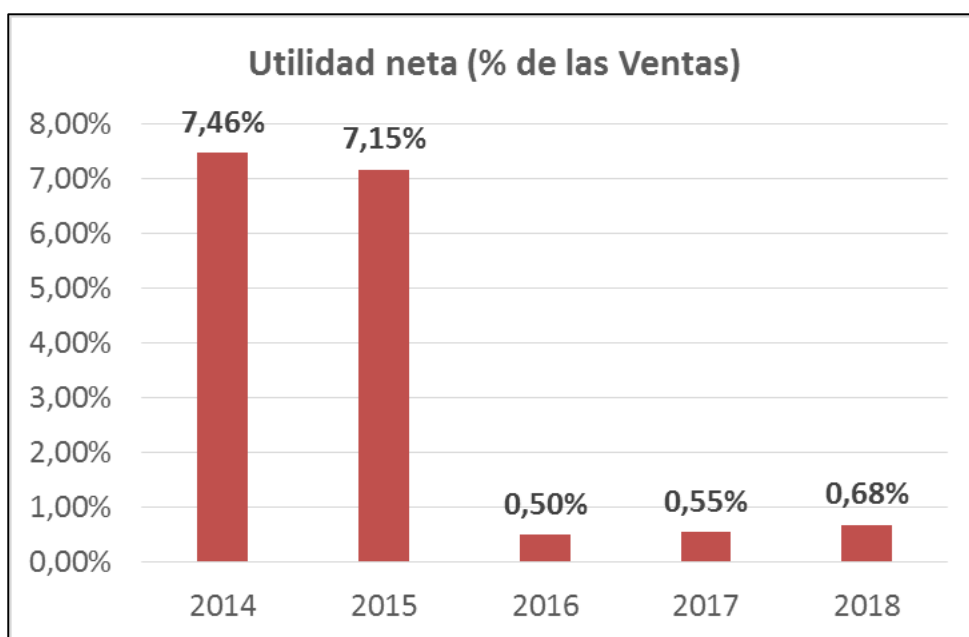


Figura 9. Representación gráfica de la Utilidad neta porcentual de ventas de Ferrequimsa del 2014 al 2018.

Análisis de indicadores financieros de Ferrequimsa.

Tabla 19

Indicadores financieros de Ferrequimsa

FERRETERÍAS Y QUÍMICOS S.A. FERREQUIMSA					
INDICADORES FINANCIEROS					
	2014	2015	2016	2017	2018
INDICADORES DE LIQUIDEZ					
Prueba Circulante	4.92	8.55	19.98	14.03	8.41
Prueba Ácida	2.88	3.94	8.52	5.48	3.89
Capital Neto de Trabajo	1,483,240.54	1,724,935.66	1,741,496.56	1,468,100.44	1,448,116.92
INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO					
Índice de endeudamiento del Activo Total	19.86%	14.09%	8.39%	9.74%	13.87%
INDICADORES DE RENTABILIDAD					
Rentabilidad Bruta sobre Ventas	41.95%	43.23%	44.34%	41.96%	46.00%
Rentabilidad Neta sobre Ventas	7.46%	7.15%	0.50%	0.55%	0.68%
Retorno sobre el Activo (ROA)	7.29%	6.79%	0.39%	0.40%	0.48%
Retorno sobre el Patrimonio (ROE)	9.09%	7.91%	0.42%	0.45%	0.56%
INDICADORES DE ACTIVIDAD					
Rotación de Inventarios (días)	221.0	312.7	410.3	411.6	407.6
Rotación del Activo total	0.98	0.95	0.78	0.73	0.71

Indicadores de liquidez

En la prueba ácida, la cual sirve para marcar indicadores de la capacidad para cancelar sus deudas, la empresa reportó en el 2014 un porcentaje del 2,88%; en el 2015 el 3,94%; en el 2016 el 8,52%; en 2017 el 5,48% y finalmente en el 2018 el 3,98%.

El capital neto de trabajo, el cual indica los recursos con los que cuenta la empresa para seguir trabajando una vez canceladas sus deudas, en el 2014 fueron de \$1.483.240,54; para el 2015 fueron de \$1.724.935,66; para el 2016 fueron de \$1.741.496,56; en el 2016 fue de \$1.468.100,44; finalmente en el 2018 fue de \$1.448.116,92.

Se puede decir que la empresa tiene suficiente liquidez para hacerle frente las deudas que se presenten en el futuro; además, en una situación hipotética en la que Ferrequimsa tenga que frenar sus actividades por causas ajenas a problemas económicos, esta podría mantenerse inactiva sin repercusiones por un cierto período de tiempo.

Indicadores de endeudamiento

El índice de endeudamiento activo total, el cual indica que tan comprometido está el patrimonio de la empresa con respecto a sus acreedores, marca para el 2014 un 19,86%; para el 2015 un 14,09%; para el 2016 marcó un 8,39%; en el 2017 fue de 9,74%; finalmente en el 2018 marco un porcentaje del 13,87%.

Esto indica que la empresa no se encuentra ni demasiado ni muy poco endeudada, es decir, se mantiene en un margen normal y aceptable de endeudamiento; que tenga deudas es una señal de deseos de emprendimiento y desarrollo; sin embargo, dados los índices de liquidez también podría suponer una falta de iniciativa por la toma de riesgos y el crecimiento.

Indicadores de rentabilidad

La rentabilidad bruta sobre ventas, la cual indica la diferencia entre los ingresos y los gastos que conllevan las actividades de la empresa, en el 2017 reflejaron un 41,95%; en el 2015 un 43,23%; para el 2016 fue de 44,34%; en el 2017 de 41,96%; finalmente en el 2018 fue de 46,00%.

En cuanto a la rentabilidad neta sobre ventas, la cual corresponde a un índice total de cada dólar invertido, en el 2014 arrojó un porcentaje de 7,46%; en el 2015 un 7,15%; en el 2016 fue de 0,50%; en el 2017 fue de 0,55%; finalmente en el 2018 fue del 0,68%.

Estos indicadores, en especial, sugerirían que la empresa no está siendo totalmente rentable; puede que, como lo indica la situación financiera, haya podido mantener sus ingresos de buena forma durante 4 años; sin embargo, debido a los gastos, la empresa simplemente se mantiene para pagar sus deudas casi sin recibir nada a cambio por las inversiones realizadas.

Indicadores de actividad

El análisis ROE tiene valores positivos para el año 2014 con 9,09%; sin embargo, este valor ha ido en descenso, en el año 2015 fue de 7,91%; en el 2016 de 0,42%; en el 2017 de 0,45% finalmente en 2018 fue de 0,56%. Esto sugiere un panorama negativo para la empresa al prácticamente no estar sacándole provecho a las inversiones realizadas.

El análisis ROA tiene valores de 7,29% en el 2014; de 6,79% en el 2015; de 0,39% en el 2016; de 0,40% en el 2017 y finalmente en el 2018 de 0,48%. Esto sugiere un índice demasiado bajo de rentabilidad con relación a la inversión y actividades de la empresa.

La rotación por días de inventario se establece en el año 2014 en 221,0; en el 2015 de 312,7; para el 2016 de 410,3; en el 2017 de 411,6 y finalmente en el 2018 de 407,6. Esto indica que los valores del inventario son altos debido a que estos no se venden, lo que significa que las ventas no son suficientes.

La rotación del activo total, el cual es un indicador que sirve para medir la eficiencia con la que la empresa utiliza sus activos para generar ingresos, en el 2014 marcó un 0,98%; en el 2015 fue de 0,95%; en el 2016 de 0,78%; en el 2017 de 0,73%; finalmente en el 2018 fue de 0,71%, esto podría indicar que la empresa no está siendo eficiente en la buena utilización.

CONCLUSIONES

Con la investigación de la herramienta y observando los resultados obtenidos, ponderados con la información bibliográfica, se puede verificar que el uso de una estrategia de control y seguimiento que, a su vez, proyecta las expectativas de un negocio, sobre todo cuando se trata de alternativas para el financiamiento de las pymes, conllevan a un menor coste (evitar rupturas o quiebras), mayor claridad y mejor comunicación entre la empresa y el mercado financiero. Siendo, además, un factor determinante en la toma de decisiones, pues, actualmente los precios accesibles es lo que buscan todas las organizaciones para lograr ser eficientes en el manejo de sus recursos financieros; “accesible” significa tanto buen acceso como facilidad de ser alcanzado. La primera responsabilidad del director financiero de la empresa es vender el resultado esperado; la calidad del producto y lo que comunica determina el éxito de esa misión.

A lo largo del estudio se determinó el grado de desconfianza que existe al momento de optar por un financiamiento en las instituciones bancarias, debido a que solo las empresas que emiten obligaciones y titularizaciones saben comunicar la pertinencia de la información y, ello sirve para que se encuentren clasificadas como grandes empresas.

Otra de las razones, por las cuales las instituciones financieras se les dificulta otorgar financiamiento a las pymes es por la falta de capacitación al personal, es decir, al no dominar en su totalidad las partidas que afectan a las actividades que ejecutan a diario para el incremento de sus ventas y optimización de recursos.

Adicionalmente, se observó que las empresas cargan la información financiera respectiva en el portal web, no obstante, la mayoría de ellas presentan información que no es comprensible ante el lector, lo cual en la primera impresión es difícil ratificar que la información presentada corresponda a la empresa, por otra parte, imposibilita al usuario extraer alguna información o dato que le proporcione facilidad en la toma de decisiones.

El análisis de la empresa Ferrequimsa sugiere que la situación financiera de la empresa ha ido en descenso desde el año 2016, los costos de ventas han ido modificándose hasta llegar a valores bajos en el año 2018, lo que sugiere que la empresa ha optado por conseguir mercadería a bajos costos para venderlas a precios elevados y con esto tener ganancias. La empresa ha mantenido sus valores de utilidades netas, que ha variado según el año; sin embargo, esto no se compensa pues la empresa tiene demasiados gastos en el área de recursos humanos y administración, que dan cifras negativas durante 5 años.

La empresa se ha mantenido con valores de endeudamiento regulares, lo cual es positivo; sin embargo, también puede sugerir poca incitativa para hacer que la empresa crezca o acelere sus actividades. Las estrategias de compra y venta son acertadas, el modelo de realizar compras baratas a los proveedores y sacar esos productos al mercado con precios elevados puede resultar bastante bien si se ejecuta correctamente.

En general la empresa es demasiado líquida, tiene demasiado tiempo para sacar la mercadería, tiene un buen nivel de endeudamiento, en temas de retorno sobre los activos y patrimonio está mal al igual que todos los niveles de rentabilidad solo está bien en rentabilidad bruta, es una empresa que gasta demasiado y vive para pagar sus gastos, no han llevado una estrategia adecuada en manejo de recursos. Es una empresa con una evolución negativa, que solo existe para pagar sus deudas y de algún modo ser capaz de solventar los gastos de recursos humanos.

BIBLIOGRAFÍA

- Fundación EU-LAC; CEPAL. (2015). *CEPAL*. Obtenido de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/38233/espaciosdedialogo_es.pdf
- Alcaide, J. C., Bernués, S., Diaz Aroca, E., Espinosa, R., Muñiz, R., & Smith, C. (2013). *Marketing y Pymes: Las Principales Claves de Marketing en la Pequeña y Mediana Empresa*. Marketing para pymes ebook.
- Banco Mundial. (20 de Junio de 2016). *Los emprendedores y las pequeñas empresas impulsan el crecimiento económico y crean empleos*. Obtenido de <https://www.bancomundial.org/es/news/feature/2016/06/20/entrepreneurs-and-small-businesses-spur-economic-growth-and-create-jobs>
- Barajas, S., Hunt, P., & Ribas, G. (2013). *Las finanzas como instrumento de gestión de las pymes: Un manual divulgativo para los propietarios, gerentes y gestores de pymes*. Barcelona, Catalunya, España: Libros de Cabecera.
- BCE. (2017). *Reporte Trimestral de Oferta y Demanda de Crédito: Primer trimestre de 2017*. Obtenido de <https://contenido.bce.fin.ec/home1/economia/tasas/ET-ODC-IT-2017.pdf>
- Cámara de Comercio de Quito. (Junio de 2017). *Clasificación de las PYMES, pequeña y mediana empresa*. Obtenido de ccq.ec: http://www.ccq.ec/wp-content/uploads/2017/06/Consulta_Societaria_Junio_2017.pdf
- Carranco, R. (2017). *LA APORTACIÓN DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES) EN LA ECONOMÍA ECUATORIANA*. Obtenido de <https://www.uv.mx/iiesca/files/2018/03/14CA201702.pdf>
- Casanovas, M., & Bertrán, J. (2013). *La financiación de la empresa: Cómo optimizar las decisiones de financiación para crear valor*. Barcelona: Profit Editorial.
- CFN. (16 de 05 de 2019). *CFN BAJA LA TASA PARA PYMES Y PRESENTA LÍNEAS DE FINANCIAMIENTO*. Obtenido de <https://www.cfn.fin.ec:https://www.cfn.fin.ec/cfn-baja-la-tasa-pymes-presenta-lineas-financiamiento/>

- Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad. (2009). *Fundación IASC: Material de formación sobre la NIIF para las PYMES*. Londres, Reino Unido: IASC Foundation Education.
- Corral, V. G., & Serón, C. G. (2002). *Marketing para PYMES: Plan de Marketing*. (D. L. Nieto, Ed.) España: Ministerio de Educación, Cultura y Deporte de España.
- Delgado, D., & Chávez, G. (Abril de 2018). Las Pymes en el Ecuador y sus fuentes de financiamiento. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*. Obtenido de <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/04/pymes-ecuador-financiamiento.html>
- Estupiñan, K. (Junio de 2015). *UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL*. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/9174/1/LAS%20PYMES%20Y%20LOS%20SECTORES%20DE%20LA%20ECONOM%3%8DA%20NACIONAL.pdf>
- Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales Ecuador. (2013). *Estudios industriales de la micro, pequeña y mediana empresa*. (P. Torres, Ed.) Quito, Pichincha, Ecuador: Ministerio de Industrias y Productividad; FLACSO Ecuador.
- Ferraro, C., & Rojo, S. (2018). *Las MIPYMES en América Latina y el Caribe: Una agenda integrada para promover la productividad y la formalización*. Santiago de Chile, Chile: Organización Internacional del Trabajo.
- Ferraro, C., & Stumpo, G. (2010). *Políticas de apoyo a las pymes en América Latina*. Santiago de Chile, Chile: CEPAL.
- Fillion, L. J., Martínez, L. F., & Mejía-Morelos, J. H. (2011). *Administración de PYMES* (Primera edición ed.). (G. D. Chávez, Ed.) Naucalpan de Juárez, Estado de México, México: Pearson Educación.
- Goldstein, E., & Kulfas, M. (2011). *CEPAL*. Obtenido de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/35359/S1100762_es.pdf?sequence=1
- Hernandez Regalado, R. (2007). *Las MYPIMES en Latinoamérica*. Organización Latinoamericana de Administración.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. d. (2010). *Metodología de la investigación* (Quinta ed.). Distrito Federal, México: McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. d. (2014). *Metodología de la Investigación* (Sexta ed.). Distrito Federal, México: McGRAW-HILL / Interamericana Editores, S.A. DE C.V.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (1991). *Metodología de la Investigación*. Naucalpan de Juárez, Estado de México, México: McGRAW - HILL/ Interamericana de México S.A. de C.V.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: McGRAW-HILL.
- INEC. (2017). <https://www.ecuadorencifras.gob.ec>. Obtenido de Encuesta estructural empresarial: <https://www.revistaespacios.com/a17v38n53/a17v38n53p15.pdf>
- INEC. (Octubre de 2018). *INEC*. Obtenido de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Economicas/DirectorioEmpresas/Directorio_Empresas_2017/Documentos_DIEE_2017/Documentos_DIEE_2017/Principales_Resultados_DIEE_2017.pdf
- Larreamendy Joerns, A., Medina Gutiérrez, F. A., Rojas Parra, L. I., Yarpaz, F., Franco Domínguez, C. M., Parrado, L. S., & Lis, J. P. (2015). *Administración y Desarrollo*. Bogotá, Colombia: Escuela Superior de Administración Pública.
- León, P. d. (2012). *Administración de pequeñas empresas* (Primera edición ed.). Estado de México, México: Red Tercer Milenio.
- Logreira, C., & Paredes, A. (2017). Estructura financiera de las Pymes: lineamientos para la proyección de una política pública. *Espacios*, 38(57), 2-17.
- Maldonado, F. (Noviembre de 2017). Pymes en el Ecuador: No paran de evolucionar. *Ekos*, 100-112. Obtenido de http://www.ekosnegocios.com/negocios/REV_paginaEdicion.aspx?edicion=286&idr=1
- Manay Manay, G. M. (2012). *Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) y su Participación en el Desarrollo Social y Crecimiento Económico de América Latina*. Centro de Estudios Latinoamericanos .

- Martínez, M. (Enero-Abril de 2009). Evaluación Financiera y Operacional: aplicada en Pymes hoteleras. *Escuela de Administración de Negocios*(65), 31-48. Obtenido de <http://www.redalyc.org/pdf/206/20612980003.pdf>
- Meza, J. (2013). *Evaluación financiera de proyectos* . Ecoe Ediciones.
- Morales, A., Morales, J., & Alcocer, F. (2014). *Administración financiera*. Grupo Editorial Patria. Obtenido de <https://bibliotecas.ups.edu.ec:2708/lib/bibliotecaupssp/reader.action?docID=4536074&query=administraci%C3%B3n+financiera>
- Myers, S., & Majluf, N. (1984). *The Pennsylvania State University*. Obtenido de <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.334.7154&rep=rep1&type=pdf>
- Neira, S. (Noviembre de 2017). *Instrumentos para la inclusión financiera: el caso del Ecuador*. Obtenido de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/42510/1/S1700633_es.pdf
- Niño Rojas, V. M. (2011). *Metodología de la investigación: Diseño y ejecución* (Primera ed.). Bogotá, Colombia: Ediciones de la U.
- Núñez, L. (2016). *Finanzas 1: contabilidad, planeación y administración financiera*. Instituto Mexicano de Contadores Públicos.
- OCD/CEPAL/CAF. (2016). *Perspectivas económicas de América Latina 2017: Juventud, competencias y emprendimiento*. Paris: OECD Publishing. Obtenido de https://www.oecd.org/dev/americas/E-book_LEO2017_SP.pdf
- OCDE/ CEPAL. (2012). *Perspectivas económicas de América Latina 2013: Políticas de PYMES para el cambio estructural*. OCDE. Obtenido de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/1463/1/S2012083_es.pdf
- Pilco Mosquera, W. E., & Ruiz Mancero, L. E. (2015). *La investigación de mercados como una disciplina estratégica* (Vol. I). Riobamba, Chimborazo, Ecuador: Escuela Superior Politecnica de Chimborazo.
- Pinot de Villechenon, F., Vinsennau, L., Riccio, E. L., Soledad Etchebarne, I. T., Beckdorf, F., Ferro Cortés, L. M., . . . Vilchez Espejo, A. A. (2018). *Las Pymes*

latinoamericanas, y los dispositivos de capacitación y formación para su internacionalización. Hamburgo, Alemania: Fundación EU-LAC.

Rafael Amores, V. S. (28 de 07 de 2017). *Las PYMES ecuatorianas: su impacto en el empleo como contribucion pib pymes aL Pib total.* Obtenido de <https://www.revistaespacios.com>:
<https://www.revistaespacios.com/a17v38n53/a17v38n53p15.pdf>

Redacción Ekos. (2016). Ranking Pymes. *Revista Ekos Negocios.*

SENAE. (2010). *Aduana del Ecuador.* Obtenido de https://www.aduana.gob.ec/wp-content/uploads/2018/08/REGLAMENTO_LIBRO_V_COPCI_REFORMA_27-03-2017.pdf

Terlizzi, M. (2016). La gestión para pymes en un mundo cambiante. *Ekos*, 30 - 31.

Trujillo Niño, E. A., & Arenas Rojas, L. M. (2016). *Las dificultades de las Pymes en América Latina y Colombia para lograr ser competitivas y sostenibles.* (V. M. Rodríguez, Ed.) Bogotá, Colombia: Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano.

Vecino, C., Rojas, S., & Muñoz, Y. (2015). Prácticas de evaluación financiera de inversiones en Colombia . *Estudios Gerenciales Volume 31, Issue 134, January–March*, 41-49.

Vives, A., Corral, A., & isusi, I. (2018). *Responsabilidad Social de la Empresa en las PyMes de Latinoamérica.* Washington D. C, Estados Unidos: Banco Interamericano de Desarrollo.

Yance, C., Solís, L., Burgos, I., & Hermida, L. (2017). LA IMPORTANCIA DE LAS PYMES EN EL ECUADOR. *Observatorio de la Economía Latinoamericana.* Obtenido de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/pymes-ecuador.html>

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN.

Yo, **Roberth Fabián Camacho Lalama**, con C.C: # 0919047134 autor del trabajo de titulación: **“Análisis de la importancia de las Pymes en la economía desde la perspectiva financiera”** previo a la obtención del grado de **MAGÍSTER EN FINANZAS Y ECONOMÍA EMPRESARIAL** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de graduación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de graduación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, octubre de 2020



Nombre: Roberth Fabián Camacho Lalama

C.C: 0919047134

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE GRADUACIÓN

TÍTULO Y SUBTÍTULO:	"Análisis de la importancia de las Pymes en la economía desde la perspectiva financiera"		
AUTOR(ES) (apellidos/nombres):	Camacho Lalama Roberth Fabián		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES) (apellidos/nombres):	Castillo Nazareno Uriel; Alcívar Avilés María Josefina; Chávez García Jack		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
UNIDAD/FACULTAD:	Sistema de Posgrado		
MAESTRÍA/ESPECIALIDAD:	Maestría en Finanzas y Economía Empresarial		
GRADO OBTENIDO:	Magister en Finanzas y Economía Empresarial		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	12 de octubre año 2020	No. DE PÁGINAS:	50
ÁREAS TEMÁTICAS:	Contabilidad, Finanzas		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Pymes, financiero, indicadores, emprendimiento, importancia, mercado.		
RESUMEN/ABSTRACT (150-250 palabras):	<p>Las pymes son el motor productivo y económico del Ecuador. Debido a que las grandes empresas en ocasiones sufren de falta de innovación o equiparan gran parte del panorama, los pequeños emprendimientos se han vuelto en la forma más efectiva de mantener en movimiento al país e introducir nuevos mercados; sin embargo, es necesario analizar cuál es realmente su importancia, enfocándose principalmente en el sector financiero.</p> <p>Usando de ejemplo a la empresa Ferreterías y Químicos S.A. Ferrequimsa con datos de su situación financiera desde el año 2014 al 2018 se pudo analizar cuál es realmente la rentabilidad de una mediana o pequeña empresa y cual es en realidad el reto que asume una en un mercado sujeto a las irregularidades como lo es el de Ecuador; además, de aclarar cuáles serían las posibles soluciones a los fallos que generan déficit en las empresas.</p>		
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: 0995122141	E-mail: roberth.camacho@hotmail.com	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN:	Nombre: Econ. Ma. Teresa Alcívar		
	Teléfono: +593-4-3804600 ext. 5065		
	E-mail: teresa.alcivar@cu.ucsg.edu.ec		

SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA

Nº. DE REGISTRO (en base a datos):	
Nº. DE CLASIFICACIÓN:	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):	