



**UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO**  
**FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES, EDUCACIÓN COMERCIAL Y DERECHO**

**TRABAJO DE TITULACIÓN DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL  
TÍTULO DE INGENIERA EN CONTADURÍA PÚBLICA Y AUDITORIA-CPA**

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN**

**TEMA:**

**ESTRATEGIAS DE FINANCIAMIENTO Y SU INCIDENCIA EN EL CAPITAL DE  
TRABAJO DE LAS PYMES COMERCIALES DEL CANTÓN MILAGRO 2019-2020.**

**Autores:**

Srta. Escalante Farias Ivonne Elizabeth

Srta. López Dávila Karina Elizabeth

**Tutor:**

Phd. Econ. Rosa Aurora Espinoza Toalombo

**Milagro, Octubre 2019**

**ECUADOR**

## DERECHOS DE AUTOR

Ingeniero.

Fabricio Guevara Viejó, PhD.

**RECTOR**

**Universidad Estatal de Milagro**

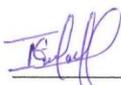
Presente.

Yo, Escalante Farías Ivonne Elizabeth en calidad de autor y titular de los derechos morales y patrimoniales de la alternativa de Titulación – Proyecto de Investigación modalidad presencial, mediante el presente documento, libre y voluntariamente procedo a hacer entrega de la Cesión de Derecho del Autor del Proyecto de Investigación realizado como requisito previo para la obtención de mi Título de Grado, como aporte a la Línea de Investigación **Economía, Administración para el desarrollo y gestión de la información Contable/ Turismo Sostenible** de conformidad con el Art. 114 del Código Orgánico de la Economía Social de los Conocimientos, Creatividad e Innovación, concedo a favor de la Universidad Estatal de Milagro una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra, con fines estrictamente académicos. Conservo a mi favor todos los derechos de autor sobre la obra, establecidos en la normativa citada.

Así mismo, autorizo a la Universidad Estatal de Milagro para que realice la digitalización y publicación de este Proyecto de Investigación en el repositorio virtual, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

El autor declara que la obra objeto de la presente autorización es original en su forma de expresión y no infringe el derecho de autor de terceros, asumiendo la responsabilidad por cualquier reclamación que pudiera presentarse por esta causa y liberando a la Universidad de toda responsabilidad.

Milagro, 25 de octubre de 2019



Escalante Farías Ivonne Elizabeth

Autor 1

C.I: 0931595029

## DERECHOS DE AUTOR

Ingeniero.

Fabricio Guevara Viejó, PhD.

**RECTOR**

**Universidad Estatal de Milagro**

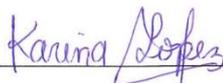
Presente.

Yo, López Dávila Karina Elizabeth en calidad de autor y titular de los derechos morales y patrimoniales de la alternativa de Titulación – Proyecto de Investigación modalidad presencial, mediante el presente documento, libre y voluntariamente procedo a hacer entrega de la Cesión de Derecho del Autor del Proyecto de Investigación realizado como requisito previo para la obtención de mi Título de Grado, como aporte a la Línea de Investigación **Economía, Administración para el desarrollo y gestión de la información Contable/ Turismo Sostenible** de conformidad con el Art. 114 del Código Orgánico de la Economía Social de los Conocimientos, Creatividad e Innovación, concedo a favor de la Universidad Estatal de Milagro una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra, con fines estrictamente académicos. Conservo a mi favor todos los derechos de autor sobre la obra, establecidos en la normativa citada.

Así mismo, autorizo a la Universidad Estatal de Milagro para que realice la digitalización y publicación de este Proyecto de Investigación en el repositorio virtual, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

El autor declara que la obra objeto de la presente autorización es original en su forma de expresión y no infringe el derecho de autor de terceros, asumiendo la responsabilidad por cualquier reclamación que pudiera presentarse por esta causa y liberando a la Universidad de toda responsabilidad.

Milagro, 25 de octubre de 2019



López Dávila Karina Elizabeth

Autor 2

C.I: 0940323066

## APROBACIÓN DEL TUTOR DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

Yo, Phd, Econ. Rosa Aurora Espinoza Toalombo en mi calidad de tutor del Proyecto de Investigación, elaborado por las estudiantes Escalante Farias Ivonne Elizabeth y López Dávila Karina Elizabeth cuyo tema de trabajo de Titulación es **Estrategias de Financiamiento y su Incidencia en el Capital de Trabajo de las Pymes Comerciales el Cantón Milagro 2019-2020**, que aporta a la Línea de Investigación **Economía, Administración para el desarrollo y gestión de la información Contable/ Turismo Sostenible** previo a la obtención del Grado INGENIERA EN CONTADURIA PUBLICA Y AUDITORIA-CPA ; trabajo de titulación que consiste en una propuesta innovadora que contiene, como mínimo, una investigación exploratoria y diagnóstica, base conceptual, conclusiones y fuentes de consulta, considero que el mismo reúne los requisitos y méritos necesarios para ser sometido a la evaluación por parte del tribunal calificador que se designe, por lo que lo APRUEBO, a fin de que el trabajo sea habilitado para continuar con el proceso de titulación de la alternativa de Proyecto de Investigación de la Universidad Estatal de Milagro.

Milagro, 25 de octubre de 2019



Phd, Econ. Rosa Aurora Espinoza Toalombo

Tutor

C.I: 0910453406

## APROBACIÓN DEL TRIBUNAL CALIFICADOR

El tribunal calificador constituido por:

Phd. Espinoza Toalombo Rosa Aurora

MAE. Viteri Miranda Victor Manuel

Phd. Fajardo Vaca Ligia Meibol, Msc

Luego de realizar la revisión del Proyecto de Investigación, previo a la obtención del título (o grado académico) de INGENIERA EN CONTADURIA PUBLICA Y AUDITORIA-CPA Presentado por la estudiante Escalante Farias Ivonne Elizabeth

Con el tema de trabajo de Titulación: **Estrategias de Financiamiento y su Incidencia en el Capital de Trabajo de las Pymes Comerciales el Cantón Milagro 2019-2020.**

Otorga al presente Proyecto de Investigación, las siguientes calificaciones:

Estructura [ 60 ]

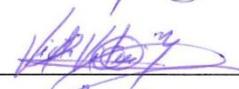
Defensa oral [ 40 ]

Total [ 100 ]

Emite el siguiente veredicto: (aprobado/reprobado) APROBADO

Fecha: 25 de octubre de 2019

Para constancia de lo actuado firman:

	Nombres y Apellidos	Firma
Presidente	Phd. Espinoza Toalombo Rosa Aurora	
Secretario (a)	MAE. Viteri Miranda Victor Manuel	
Integrante	Phd. Fajardo Vaca Ligia Meibol, Msc	

## APROBACIÓN DEL TRIBUNAL CALIFICADOR

El tribunal calificador constituido por:

Phd. Espinoza Toalombo Rosa Aurora

MAE. Viteri Miranda Victor Manuel

Phd. Fajardo Vaca Ligia Meibol, Msc

Luego de realizar la revisión del Proyecto de Investigación, previo a la obtención del título (o grado académico) de INGENIERA EN CONTADURIA PUBLICA Y AUDITORIA-CPA Presentado por la estudiante López Dávila Karina Elizabeth

Con el tema de trabajo de Titulación: **Estrategias de Financiamiento y su Incidencia en el Capital de Trabajo de las Pymes Comerciales el Cantón Milagro 2019-2020.**

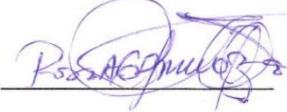
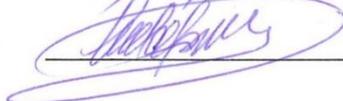
Otorga al presente Proyecto de Investigación, las siguientes calificaciones:

Estructura	[ 60 ]
Defensa oral	[ 38,66 ]
Total	[ 98,66 ]

Emite el siguiente veredicto: (aprobado/reprobado) APROBADO

Fecha: 25 de octubre de 2019

Para constancia de lo actuado firman:

	Nombres y Apellidos	Firma
Presidente	Phd. Espinoza Toalombo Rosa Aurora	
Secretario (a)	MAE. Viteri Miranda Victor Manuel	
Integrante	Phd. Fajardo Vaca Ligia Meibol, Msc	

## **DEDICATORIA**

A Dios por ser el pilar fundamental de mi vida, él es mi luz, mi fuerza y esperanza puedo decir con certeza que gracias a su favor e infinito amor he podido alcanzar cada meta propuesta.

A mi padre Juan Francisco Escalante Cooke que a pesar de no estar en este mundo, fue aquella persona que fundó mis bases como ser humano junto a mi madre Jessica Elizabeth Farías Calle me enseñaron a que nada es fácil en esta vida pero que mientras lo que se pretende se realice con amor, esfuerzo y dedicación es posible obtener excelentes resultados, a lo largo de este camino fue gracias a ellos que a través de su apoyo incondicional , consejos , ejemplo de vida y de trabajo me motivaron a formarme como profesional.

De una manera muy especial a Samuel Alexander Jara Barco esposo de mi mami quien estuvo siempre pendiente apoyándome en toda mi carrera y haciendo el rol de padre.

**Ivonne Escalante F.**

## DEDICATORIA

Mi tesis la dedico primeramente a Dios y cuatro pilares fundamentales en mi vida la primera persona a mi madre la Sra. Fidelia Guadamud Ochoa por estar conmigo hasta los últimos días

de su vida porque desde el cielo siempre me cuida y me guía, a mis Padres el Sr. Rubén

López Rosado es uno de mis pilares más fuertes e importante, por su amor, trabajo y sacrificio en todos estos años, a mi madre la Sra. Charo Dávila Guadamud por darme la vida y es un privilegio ser unas de sus hijas son los mejores padres. En cuarto lugar a mi tía Bella

Dávila Guadamud por ser un apoyo incondicional es una de las personas muy especial para mí por brindarme consejos y recursos para seguir adelante en mi carrera.

A mis hermanos y hermanas que influyen en mi vida de manera positiva, aportando buenas cosas y diversas emociones.

A mis Abuelos Paternos por ser ese apoyo incondicional que desde su distancia me mandan sus mejores deseos en el transcurso de mi carrera, a mis tíos y tías, primos y primas paternos por estar siempre dándome apoyo moral, y que han hecho que el trabajo se realice con éxito.

A las personas que me eh topado a lo largo de mi carrera ocupan un lugar muy importante en mi corazón.

**Karina López D.**

## **AGRADECIMIENTO**

A mi madre quien nunca dejó de motivarme, siendo mí guía en todo momento, cada logro obtenido se lo debo a ella.

A Samuel Jara por brindarme su ayuda incondicional en todo este tiempo, gracias a sus consejos y paciencia para conmigo.

A mis abuelos que siempre han apoyado mis proyectos y planes de vida, nunca dudaron de mi capacidad y me otorgaron su apoyo total.

A mi hermano que de una u otra forma me ha motivado avanzar en mi vida profesional.

A mi novio quien siempre estuvo motivándome y preocupándose por mi bienestar.

A mis amigos Karina, Alexis, Joyce y Blanca con quienes compartí muchos momentos amenos de alegrías también tristezas pero siempre motivándonos los unos a los otros, puedo decir que este camino me ayudó a formar grandes amistades.

Finalmente pero no menos importante a mis queridos docentes que marcaron con sus enseñanzas el futuro de todos nosotros, les debo gran parte de mis conocimientos, gracias por prepararnos no solo como profesionales sino también como mejores personas.

**Ivonne Escalante F.**

## **AGRADECIMIENTO**

Si hubiera una lista de motivos para dar gracias por todo este tiempo de vida estudiantil, necesitaría muchas páginas, Quiero resumirlo así:

Gracias familia por todo su amor y apoyo incondicional.

Gracias a todos los que sin ser familia o amigos han sido una bendición en mi camino  
A mis amigos Ivonne Escalante por ser mi compañera de tesis, Alexis, Marcela, Selena María que agradezco que sean mis compañeros de clases, y por haber logrado nuestro gran objetivo con mucha perseverancia.

A mi tutora Econ. Rosa Espinoza Toalombo por su dedicación y comprensión en el transcurso de esta investigación.

A mis Docentes que han formado pilares fundamentales para formar profesionales aptos.  
Gracias a todas las personas particulares cercanas que me apoyaron al seguimiento de mi carrera.

**Karina López D.**

## ÍNDICE GENERAL

DERECHOS DE AUTOR .....	II
DERECHOS DE AUTOR .....	III
APROBACIÓN DEL TUTOR DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN .....	IV
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL CALIFICADOR.....	V
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL CALIFICADOR.....	VI
DEDICATORIA .....	VII
DEDICATORIA .....	VIII
AGRADECIMIENTO .....	IX
AGRADECIMIENTO .....	X
ÍNDICE GENERAL .....	XI
ÍNDICE DE FIGURAS.....	XII
ÍNDICE DE TABLAS .....	XIII
INTRODUCCIÓN .....	3
MARCO TEÓRICO.....	8
METODOLOGIA .....	29
RESULTADOS OBTENIDOS .....	35
ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS DE LA ENTREVISTA .....	67
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	81
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	83
ANEXOS .....	86
OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES.....	86

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1 Estructura del Capital</b> .....	10
<b>Figura 2. Fuentes de obtención del financiamiento.</b> .....	12
<b>Figura 3.Limitaciones de las Pymes al acceder a Financiamiento</b> .....	13
<b>Figura 4. Causas que conllevan al financiamiento.</b> .....	14
<i>Figura 5. Tendencia de Ingresos anuales de Pymes en el Ecuador.</i> .....	21
<b>Figura 6. Distribución de Ingresos por venta por región 2013-2017</b> .....	23
<b>Figura 7. Ingresos por provincia durante el período 2013-2017 (Millones de USD).</b> .....	24
<b>Figura 8. Tipos de crédito en la Banca Ecuatoriana.</b> .....	25
<b>Figura 9 Rentabilidad del Negocio</b> .....	35
<b>Figura 10 Conocimiento de estrategias de financiamiento</b> .....	36
<i>Figura 11.Crecimiento de Empresa</i> .....	37
<i>Figura 12.Administración flujo efectivo</i> .....	38
<i>Figura 13.Problemas Económicos</i> .....	39
<b>Figura14.Volumen de Ventas</b> .....	40
<b>Figura 15.Proyecciones de Ventas Anuales</b> .....	41
<b>Figura 16.Problemas Proveedores</b> .....	42
<i>Figura 17. Línea de Productos con Mayor Margen de Ganancia</i> .....	43
<b>Figura 18 Dificultad en Adquisiciones de Créditos</b> .....	44
<b>Figura 19.Políticas de Créditos</b> .....	45
<b>Figura 20. Interés por plazo de cancelación</b> .....	47
<b>Figura 21.Reinversión de Utilidades</b> .....	48
<b>Figura 22. Indicadores de Panorama Empresarial</b> .....	50
<b>Figura 23.Tasa de Rendimiento</b> .....	51
<b>Figura 24. Créditos en Varias Instituciones Financieras</b> .....	52
<b>Figura 25. Rotación de Inventario</b> .....	53
<b>Figura 26. Movimiento de Ventas</b> .....	54
<b>Figura 27.Cancelación de Cuentas por cobrar</b> .....	55
<b>Figura 28.Cuentas Incobrables</b> .....	56
<b>Figura 29Análisis de FODA de las PYMES comerciales del Cantón Milagro</b> .....	72
<b>Figura 30 Propuesta Pymes del Cantón Milagro</b> .....	76

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1. Clasificación de las empresas según su tamaño.</b> .....	11
<b>Tabla 2. Tipos de financiamiento</b> .....	14
<b>Tabla 3. Clases de niveles de planeación empresarial.</b> .....	16
<b>Tabla 4. Tipos de créditos productivos de la Banca Nacional</b> .....	26
<b>Tabla 5. Tipos de créditos comerciales prioritarios.</b> .....	27
<b>Tabla 6 .Tipos de créditos comercial prioritario.</b> .....	28
<b>Tabla 7. Fórmula para muestra finita.</b> .....	34
<b>Tabla 8: Rentabilidad del Negocio</b> .....	35
<b>Tabla 9: Conocimiento de Estrategia de Financiamiento</b> .....	36
<i>Tabla 10: Crecimiento de Empresa.</i> .....	37
<i>Tabla 11: Administración Flujo Efectivo</i> .....	38
<i>Tabla 12: Problemas Económicos</i> .....	39
<b>Tabla 13. Volumen de Venta</b> .....	40
<b>Tabla 14: Proyecciones de Ventas Anuales</b> .....	41
<b>Tabla 15: Problemas Proveedores</b> .....	41
<b>Tabla 16: Línea de Productos con Mayor Margen de Ganancia</b> .....	43
<b>Tabla 17: Dificultad en Adquisición de Créditos</b> .....	44
<b>Tabla 18: Políticas de Crédito</b> .....	45
<b>Tabla 19: Interés por plazo de cancelación</b> .....	46
<b>Tabla 20: Reinversión de Utilidades</b> .....	47
<b>Tabla 21: Indicadores de Panorama Empresarial</b> .....	49
<b>Tabla 22: Tasa de rendimiento</b> .....	50
<b>Tabla 23: Créditos en Varias Instituciones Financieras</b> .....	51
<b>Tabla 24: Rotación de Inventario</b> .....	52
<b>Tabla 25: Movimiento de Ventas</b> .....	54
<b>Tabla 26: Cancelación de Cuentas por Cobrar</b> .....	54
<b>Tabla 27: Cuentas Incobrables</b> .....	55
<b>Tabla 28 Resultados test de chi cuadrado</b> .....	58
<b>Tabla 29 Resultado test de chi cuadrado</b> .....	59
<b>Tabla 30 Resultado test de chi cuadrado</b> .....	60
<b>Tabla 31 Resultado test de chi cuadrado</b> .....	62
<b>Tabla 32 Resultado test de chi cuadrado</b> .....	63
<b>Tabla 33 Estrategias de Financiamiento</b> .....	73
<b>Tabla 34 Operacionalización de las Variables</b> .....	86

## **Estrategias de Financiamiento y su Incidencia en el Capital de Trabajo de las PYMES Comerciales el Cantón Milagro 2019-2020**

### **RESUMEN**

Las PYMES comerciales cumplen un papel fundamental dentro del país, gracias a su desarrollo estas pequeñas y medianas empresas son las potenciales generadoras de mayor fuente de empleo y dinamismo económico, el problema incide debido a la inexistencia de estrategias de financiamiento internas y externas que permitan a las PYMES comerciales enfrentarse a un mundo competitivo donde prevalecen los más fuertes y solo aquellas pymes conocedoras del manejo apropiado de los elementos que conforman el capital de trabajo logran mantenerse rentables, estos elementos son: activos circulantes (efectivo, inversiones, inventario, cuentas por cobrar) y pasivos circulantes (proveedores, deudas a corto plazo, obligaciones diversas), la correcta administración de los componentes mencionados del capital de trabajo funcionan de manera estratégica en cuanto al financiamiento interno tomando en cuenta que los factores negativos más frecuentes presentados en las PYMES son la administración ineficiente de los recursos disponibles y el inadecuado manejo de las obligaciones con proveedores. En base a las necesidades presentadas en la investigación, se desarrolla como objetivo proponer estrategias de financiamiento para fortalecer el capital de trabajo de las PYMES comerciales del Cantón Milagro, se requirió realizar una metodología de carácter mixto, tipo de campo y descriptivo usando los instrumentos de investigación como encuesta y entrevista, de esta manera se procedió a desarrollar una propuesta de estrategias de financiamiento donde se planteó estrategias internas inmersas a la administración estratégica de los componentes del capital de trabajo, que permiten obtener mayor rentabilidad dentro del manejo de sus operaciones, de la misma manera se planteó también estrategias externas de financiamiento que existen en el mercado con el propósito de dar iniciativa a las PYMES de elegir los diversos medios estratégicos que ayudan al mantenimiento, ampliación e introducción de nuevas inversiones.

**PALABRAS CLAVE:** PYMES, Estrategia, Capital de trabajo, financiamiento, rentabilidad,

**Financing Strategies and their Impact on the Working Capital of Commercial SMEs El  
Cantón Milagro 2019-2020**

**ABSTRACT**

Commercial SMEs play a fundamental role within the country, thanks to their development these small and medium enterprises are the potential generators of greater employment and economic dynamism, the problem is due to the lack of internal and external financing strategies that allow Commercial SMEs face a competitive world where the strongest prevail and only those SMEs who know the appropriate management of the elements that make up working capital manage to remain profitable, these elements are: current assets (cash, investments, inventory, accounts receivable ) and current liabilities (suppliers, short-term debts, miscellaneous obligations), the correct administration of the mentioned components of working capital work strategically in terms of internal financing taking into account that the most frequent negative factors presented in SMEs are he administered it Inefficient resources available and inadequate management of obligations with suppliers. Based on the needs presented in the research, it is developed as an objective to propose financing strategies to strengthen the working capital of the commercial SMEs of the Canton Milagro, it was required to carry out a methodology of mixed nature, type of field and descriptive using the instruments of research as a survey and interview, in this way we proceeded to develop a proposal of financing strategies where internal strategies were immersed in the strategic administration of the components of working capital that allow obtaining greater profitability within the management of its operations, of the Likewise, external financing strategies that exist in the market were also proposed in order to give initiative to SMEs to choose the various strategic means that help with the maintenance, expansion and introduction of new investments.

**KEYWORDS:** SMEs, Strategy, Working capital, financing, profitability.

## INTRODUCCIÓN

En las décadas pasadas eran las grandes empresas quienes permitían el desarrollo económico de los países, pero actualmente unos de los principales responsables de contribuir en las economías, son las pequeñas y medianas empresas conocidas también como (PYMES), es decir las que admiten dinamizar la economía a nivel mundial (Audretsch & Keilbach, 2004). Debido a que este tipo de empresas por sus características tienen la capacidad de generar empleos, además contribuir en el comercio exterior, participar en el desarrollo del capital humano, e intervenir de manera importante en el Producto Interno Bruto (PIB) de cada país donde se establecen (Cazorla, 2008).

Por lo tanto las PYMES al ser creadas como emprendimientos necesitan recursos para sobrevivir en el mercado y sobre todo lograr un crecimiento, más aún en sus primeros años, los cuales se constituirán como base hacia el futuro, necesitando de financiamiento el cual será utilizado de acuerdo a las necesidades de cada PYMES.

Por otro lado los gobiernos en América latina buscan desarrollar y aplicar políticas que ayuden al crecimiento de este tipo de empresas, además de crear estrategias permitiendo que los mercados internos se liberen y sean cada vez más competitivos logrando que cada vez se creen más negocios (Aulakh, Rotate, & Teegen, 2000).

Además, para que las PYMES utilicen los recursos de manera eficiente y eficazmente, generando un crecimiento constante, es necesario aplicar estrategias, implementándolas en el financiamiento al cual recurren, por ser un factor determinante tanto para las pequeñas como las medianas empresas, obtengan rentabilidad en sus negocios y alcancen a ser exitosas.

Sin embargo acceder a un financiamiento dirigidas a las PYMES enmarca limitaciones como el temor de los propietarios al adquirir un préstamo, ya sea de manera

formal o informal o por la falta de capital humano en la empresa que evita realizar gestiones exitosas (Vera, Melgarejo, & Mora, 2014). Esto conlleva a las PYMES, a buscar apalancarse como plantea Myers y Majluf (1984) en su teoría del Pecking Order, ejerciendo una jerarquía al optar por financiamiento como es, en primer lugar de manera interna, como segundo endeudarse y como última opción aumentar el capital (Laitón & López, 2018).

En el Ecuador las PYMES buscan ofrecer sus productos hasta lograr una consolidación tanto nacional como internacionalmente, convirtiéndose de igual manera como en otros países en una fuente generadora de recursos económicos beneficiando al Estado, y cada vez se crean nuevas ideas de negocio.

El motivo de este trabajo se basa en las PYMES del Ecuador, tomando de referencia especialmente a las del Cantón Milagro, donde encontramos que por sus características se crean a modo de emprendimientos, hasta establecerse ya sea pequeñas o medianas empresas, generando un aporte a esa economía, empleos, productos y servicios necesarios para la población.

No obstante, las PYMES no logran el desarrollo empresarial que necesitan por el desconocimiento al momento de aplicar estrategias en el financiamiento al cual accedan, de igual manera en la adecuada utilización de la rentabilidad que generan, ocasionando la toma de malas decisiones resultando no satisfactorias con los objetivos planteados.

Mediante este trabajo planteamos como uno de los objetivos proponer estrategias de financiamiento financiero para generar y obtener mayor margen de rentabilidad en las PYMES del Cantón Milagro.

## **Planteamiento del Problema**

Las PYMES no solo en el Ecuador sino en todos los países tienen problemas para mantenerse a través del tiempo desarrollando sus actividades comerciales, tanto así que en su mayoría duran menos de 5 años en el mercado.

Esto se debe a diferentes aspectos tanto internos como externos de las empresas, en sus primeros años de vida, conllevando al fracaso de los negocios, dando como resultado, que las personas dependientes del negocio se queden sin un sustento económico, donde muchas veces invierten recursos en busca de obtener un margen de rentabilidad.

Y no solo dejan de generar empleos, también aumenta la tasa de personas desempleadas que deberán encontrar alternativas de cómo obtener ingresos para los gastos básicos de sus familias y puedan subsistir.

Además, esto le causa a las PYMES la disminución de aportación de tributos al estado, disminuyendo el PIB, privando capitales a los sectores más necesitados a los que el gobierno destina recursos para mejorar la calidad de vida de los habitantes en la sociedad.

Así mismo los dueños de los negocios que fracasan pierden su capital invertido, muchas veces quedando endeudados con las instituciones financieras, teniendo la obligación de pagar a futuro dicho valor, y en el peor de los casos ciertas PYMES se arriesgan al acceso de financiamiento informal siendo más delicado por las posibles amenazas de los prestamistas de este tipo de servicios.

Sin embargo, el problema suele ser la falta de estrategias en el financiamiento afectando la rentabilidad proyectada, causando la obtención de las ganancias necesarias para sostener el negocio. Sobre todo, por la falta de preparación de los administradores los cuales no se capacitan ni conocen la estructura del negocio que tienen a cargo, siendo ellos los responsables de la toma de decisiones.

También otro punto a resaltar en las PYMES es la falta de capacidad financiera, debido a sus características de no generar grandes ganancias para realizar la conocida I+D+i (Investigación, Desarrollo e Investigación) que permite aportar al momento de aplicar nuevas estrategias, permitiendo el mejoramiento de las empresas, siendo hoy en día necesario al querer ser más competitivos, y ofrecer nuevos productos satisfaciendo las nuevas necesidades presentadas.

### **Formulación del problema**

¿De qué manera las estrategias de financiamiento inciden en el capital de trabajo de las PYMES comerciales del Cantón Milagro, Ecuador, 2019-2020?

### **Objetivos de la Investigación**

#### **Objetivo general**

Proponer estrategias de financiamiento para fortalecer el capital de trabajo en las PYMES comerciales del Cantón Milagro, 2019-2020.

#### **Objetivos específicos**

- Determinar las bases financieras para el desarrollo efectivo de estrategias de financiamientos para el fortalecimiento en el capital de trabajo en PYMES comerciales del cantón Milagro.
- Formular medidas que permitan un futuro monitoreo de las estrategias de financiamiento a través de la exposición de indicadores.

### **Justificación**

Hoy en día si se desea ser competitivos, las empresas deberán de diferenciarse del resto, incurriendo a la inversión ya sea en la infraestructura o aumentar procesos, permitiéndoles ofrecer nuevos productos o servicios, para las Pymes de igual manera, aunque deben acudir al financiamiento financiero debido a que ciertas veces los dueños no cuentan con recursos suficientes para autofinanciarse.

Por ende, se hace necesaria la utilización de estrategias de financiamiento dentro de las Pymes, aprovechando al máximo este recurso, concediendo un crecimiento de sus actividades mejorando el rendimiento financiero del negocio.

Además, al comenzar su desarrollo las PYMES estarán en la capacidad de generar nuevos empleos, mejorando la economía de las familias del cantón Milagro, y satisfacer las necesidades de los clientes de manera eficaz y eficiente.

De tal manera al obtener rentabilidad de este tipo de empresas y elevar sus ganancias, van a aportar en tributos mayor cantidad al Estado, que serán destinados para obras Publicas mejorando la sociedad no solo del Cantón Milagro sino del País.

## **CAPÍTULO 1**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **1.1 La teoría sobre Estrategia de financiamiento**

Según la teoría de (Boscán & Sandrea, 2009) una estrategia de financiamiento se enfoca en el origen de los recursos sean internos o externos, también en el tiempo, instrumentos, costos y garantías estas variables dan indicio a la constitución de una mezcla de financiamiento. Pero sobre todo estos autores especulan que la mejor estrategia de financiamiento radica desde el interior de la empresa a través de la administración adecuada de sus propios recursos.

La teoría de los autores Boscan & Sandrea explica que al tener una estrategia de financiamiento se la puede realizar tanto interna como externa pero es necesario que se analicen las fuentes y variables; de manera interna se da un financiamiento propio de las utilidades que se generan como resultado del manejo adecuado de las operaciones del negocio o reinversión de capital a través de los socios ; de manera externa se busca obtener préstamos, vincularse con otras compañías, o emitir acciones en la bolsa de valores.

#### **1.2 Teoría del capital de trabajo**

De acuerdo a lo mencionado según (Gitman & Zutter, 2012) plantean que “el capital de trabajo neto se define como la diferencia entre los activos corrientes de la empresa y sus pasivos corrientes”(pag.544) . En cuanto la importancia del capital del trabajo se podría decir que es fundamental dentro del crecimiento de la empresa porque a falta de dicho capital no existiría la entidad, por lo que es necesario una adecuada administración de activos corrientes y pasivos corrientes para generar mayor rentabilidad en el negocio.

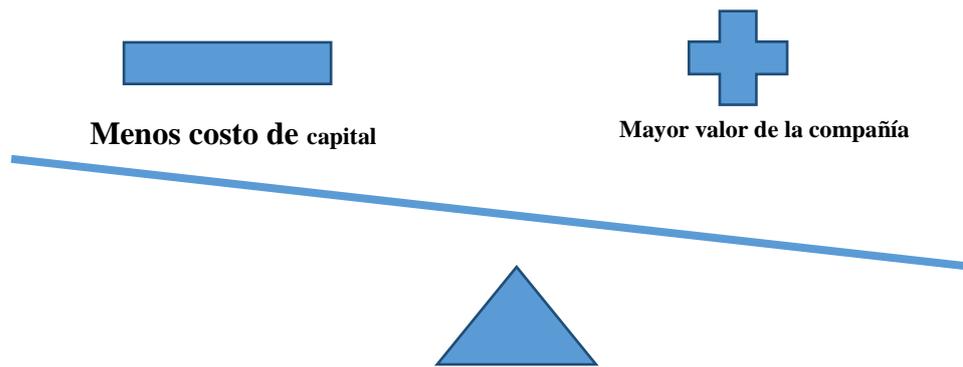
Dentro de la teoría del capital del trabajo según (Jimenez, Rojas, & Ospina, 2013) indica “la importancia del capital de trabajo radica en reconocer el tiempo que pasa el dinero en cuentas por cobrar e inventario, hasta su recuperación. Los autores plantean sobre que las

cuentas por cobrar generarían cuentas incobrables por ese motivo se debe plantear un ciclo de caja donde indiquen en cuantos días se podría pagar la mercadería que se entregaría a créditos a clientes potenciales.

### **1.3 Teoría del financiamiento.**

La teoría tradicional del financiamiento se enfoca en la estructura de capital, estableciendo que el capital va en aumento hasta cierto punto. Por otra parte, el nivel de endeudamiento tiende a permanecer constante con un uso moderado y finalmente el valor de la empresa disminuye, logrando una estructura óptima de capital (Allen, Myers, & Brealey, 2010).

La teoría tradicional explica cuál es la estructura óptima del financiamiento, logrando un equilibrio donde al ingresar un valor prestado, el capital va en aumento, permaneciendo la deuda en una forma constante en el periodo establecido el cual al final de pagarse la deuda disminuirá el valor de la empresa. Por otro lado, el financiamiento es un componente que permite el desarrollo de los negocios impulsándolas mediante créditos para mantenerse su producción y actividades en marcha, dando como resultado que se extienda su rentabilidad. No obstante, las mayorías de las PYMES no cuentan con grandes cantidades de capitales, por lo que en ocasiones estas tienden a desaparecer por la falta de accesibilidad de los recursos financieros (Vera, Melgarejo, & Mora, 2014). Además de ser uno de los factores que interviene en la rentabilidad ya sea de manera positiva o negativa, esta representa salida o entrada de recursos económicos. De manera que, para comprender al financiamiento se debe conocer su funcionamiento en la estructura del capital como se muestra a continuación:



*Figura 1 Estructura del Capital*  
**Fuente:** Blasco, Guaita, & Postiguillo, 2016.

En conclusión, la estructura de capital es importante para las PYMES al momento de analizar su situación financiera, tomando como base que, a menos costo de capital, mayor será el valor de la compañía. Factor que incide al momento de requerir financiamiento debido a que las Instituciones Financieras mantienen políticas de créditos que en ocasiones no pueden ser cubiertas por las PYMES.

## **Marco Conceptual**

### **1.3 La empresa.**

El origen de las empresas está relacionado con la división del trabajo, la cual aparece como resultado del mercado. Lugar donde se realizan transacciones comerciales entre empresas y con clientes, donde una parte ofrece bienes o servicio y la otra parte posee la necesidad de adquirirlo. De modo que diversos autores, han aportado con distintas definiciones como en el caso de Gema (2012) el cual señaló que: “Empresa es el un conjunto de actividades llevadas a cabo por empresarios para la producción e intercambio de bienes y servicios, con el objeto de obtener un beneficio económico por la satisfacción del cliente” (p. 8). Asimismo, Romero & Silva (2018) señalaron que: “La empresa es un sistema en el que se coordinan factores de producción, financiación y marketing para alcanzar sus metas” (p. 23). Por lo tanto, una empresa, es aquella que ejecuta una actividad comercial, en la que ofrece un bien o servicio a cambio a una retribución económica de estas. Además, como característica

principal de esta es que invierte recursos propios y proveniente del financiamiento para el desarrollo y mantener el negocio en marcha.

#### **1.4 Clasificación de compañías según su tamaño.**

Considerando que las compañías son aquellas Personas Jurídicas que inician sus actividades a través de la constitución de un capital social y de trabajo, mediante la cual, ejecutan sus actividades económicas con mira a la obtención de un margen de rentabilidad que permite su desarrollo. Además, estas se clasifican de acuerdo a componentes particulares. Una de las formas más comunes de categorización de empresas es por su dimensión lo siguiente

*Tabla 1. Clasificación de las empresas según su tamaño.*

<b>Clasificación</b>	<b>Características</b>
Pequeña empresa	Pequeña empresa: Entre 10 a 49 trabajadores o Ingresos entre \$100.001,00 y \$1'000.000,00
Mediana empresa	Mediana empresa: Entre 50 a 199 trabajadores o Ingresos entre \$1'000.001,00 y \$5'000.000,00
Gran empresa	Empresa grande: Más de 200 trabajadores o Ingresos superiores a los \$5'000.001,00

**Fuente:** Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones 2017

Como se observa cada clasificación de empresa posee características que permiten su diferenciación, por ende, para realización de un análisis dependerá de criterios particulares y del entorno en donde se desenvuelva. De manera que, la presente investigación se enfocará en PYMES constituida legalmente bajo el Control de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

#### **1.5 Las PYMES.**

Las PYMES son aquellas pequeñas y medianas compañías constituidas legalmente en el país ante un notario público y bajo la inscripción del Registro Mercantil Ecuatoriano. De acuerdo a la legislación actual, las pequeñas empresas son aquellas entidades que se conforman con un capital propio procedente de sus accionistas o socios con la finalidad de

generar una rentabilidad por la entrega de un bien o servicio, además, sus ventas no excedan una determinada cantidad y que poseen un cierto límite de empleados. Por otra parte, las medianas empresas son aquellas que laboran entre 50 a 199 trabajadores y generan ingresos de hasta USD\$5, 000,000.00 de dólares, además, en esta se permite la creación de sindicatos, otra característica destacable es que sus áreas poseen mayor estructura en base a responsabilidades y funciones. (Chung , 2017, pág. 48). Por esta razón podemos mencionar que las PYMES son entidades diferentes de las Grandes empresas, las cuales buscan crecer y cubrir mayor segmento del mercado, con el objetivo de aumentar su rentabilidad y para lograrlo es necesario realizar una inversión mediante el financiamiento.

### 1.6 Fuente de obtención del financiamiento.

Existen diversos tipos de financiamiento a los que acceden las empresas según su necesidad y dimensión, por lo que inicialmente estas se financian con recursos provenientes de los mismos dueños, luego con préstamos a terceras personas (amigos o familiares) y al momento de tener mayor capacidad acuden a instituciones financieras y/o con la emisión de documentos negociables.

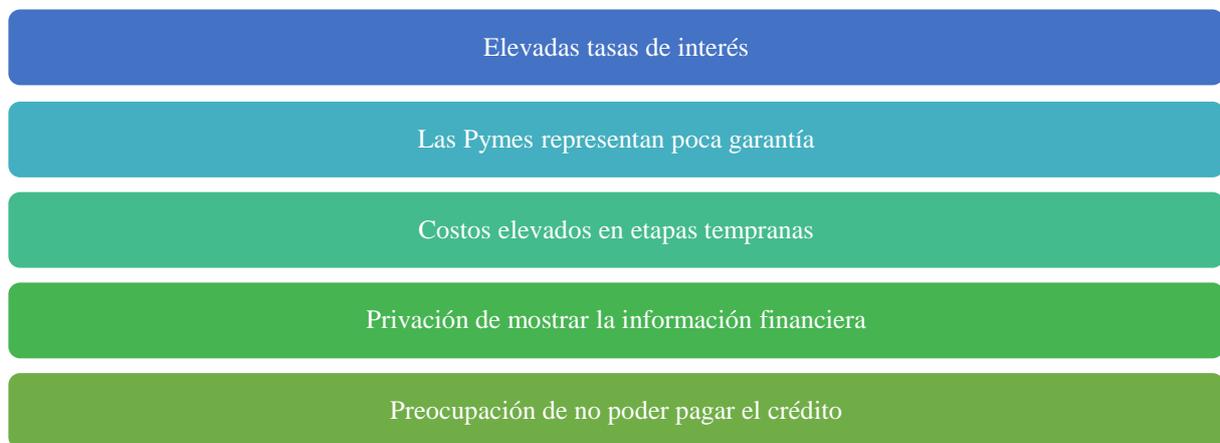
Los ahorros personales	Los amigos y parientes	Instituciones financieras	Documentos negociables
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Es un método de capitalización interna, que las compañías utilizan al inicio de sus actividades para financiarse y satisfacer sus necesidades económicas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Es denominado como crédito informal, a los que suelen acudir los negocios para obtener dinero. Es común y provienen de familiares y/o amigos sin la generación de intereses.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dentro de este grupo se consideran a las Instituciones financieras, como Bancos y Cooperativas de ahorro y créditos, cuales proporcionan los préstamos siempre y cuando se justifique la solicitud.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hay empresas que obtan por obtener recursos de terceros mediante la emisión de documentos negociables.</li> </ul>

**Figura 2. Fuentes de obtención del financiamiento.**

**Fuente:** Madura, 2014

### 1.7 Limitaciones de las PYMES al acceder a Financiamiento.

Las PYMES para su desarrollo necesitan acceder a créditos en Instituciones Financieras, no obstante, en ocasiones se presentan diversas limitaciones, que en su mayoría depende de su estructura y la carencia de garantías para acceder al endeudamiento, lo que ocasiona que estas entidades tomen decisión para mantener una apropiada administración hasta alcanzar los requisitos necesarios para acceder a tales financiamientos. Conseguido el financiamiento deben de tomar decisiones sobre el tipo y el periodo de tiempo de estas conforme a su capacidad de pago.



*Figura 3. Limitaciones de las PYMES al acceder a Financiamiento*

**Fuente:** Chamorro 2010

En conclusión, el financiamiento es el endeudamiento que permite a las empresas ejecutar proyectos para la obtención de mayores recursos y obligarse a devolver el valor prestado más un adicional denominado interés, la cual está protegida por distintos requisitos que en ocasiones imposibilita su alcance. Además, este recurso se lo emplea como capital destinado a cubrir distintas necesidades, tales como:



*Figura 4. Causas que conllevan al financiamiento.  
Fuente: Chung , 2017*

## 1.8 Tipos de financiamiento.

Existen diversos tipos de financiamiento a las cuales pueden acceder todo tipo de compañía, entre la que más destacan están los de largo plazo, corto plazo, créditos comerciales, créditos bancarios y los pagaré a la orden, la cuales dependen de las decisiones de sus administradores, véase en la **Tabla 2**.

*Tabla 2. Tipos de financiamiento*

Tipo de Financiamiento	Descripción
Largo plazo	Son financiamientos superiores a 365 días, que puede estar respaldada por garantías prendarias, hipotecarias u otras.
Corto plazo	Es un préstamo que se le entrega a un negocio en un determinado periodo de tiempo que no superen los 365 días.
Créditos comerciales.	Son crédito que proviene principalmente de los proveedores, los cuales ofrecen a sus clientes mercaderías o servicios en un determinado periodo de tiempo que no superen los 90 días.
Crédito Bancario.	Es el recurso monetario que las empresas obtienen de las instituciones bancarias como préstamos en la que interviene un contrato donde el acreedor usa el dinero, con la obligación de devolver el capital más un adicional llamado interés.
Pagaré.	Este es un documento donde una persona que lo emite se compromete a pagar un determinado valor al poseedor del mismo (beneficiario), como característica consta de una fecha de vencimiento para hacer exigible la deuda, siendo una forma de financiamiento.

**Fuente:** Jacques, Cisneros y Mejía, 2014.

### **1.9 La planificación estratégica.**

La planificación ejecutada a nivel organizacional recibe el nombre de planeación estratégica, con el propósito de enfrentar las incertidumbres del entorno en el que se desenvuelve el giro del negocio. De modo que, requieren de un horizonte temporal y proyectado a mediano y largo plazo, en la que se integre recursos, capacidad y potencialidad para la toma de decisiones basadas en juicios y datos (Wheelen & Hunger, 2014).

### **1.10 Características de la planificación estratégica.**

La planificación estratégica posee diversas características entre las más representativa se destacan: a) la proyección a largo plazo en termino de efecto y consecuencia; 2) direccionada a las relaciones entre la empresa, su entorno y las incertidumbres del negocio; y 3) Involucra la empresa como un todo abarcando recursos y potencialidad (Wheelen & Hunger, 2014).

Por tanto, la planificación estratégica es aquella que permite la toma de decisiones preocupándose por anticipar decisiones que oriente a las organizaciones a lograr los objetivos propuestos, considerando que su propósito es especificar cómo se alcanzará dichos objetivos mediante acciones. En otras palabras, involucra a todos los niveles organizacionales, recursos y competencia para mantener un efecto sinérgico de interacción para el cumplimiento de metas. A continuación, se señala los tipos de planificación empresarial.

**Tabla 3. Clases de niveles de planeación empresarial.**

Nivel de empresas		Tipos de Planeación		
Institucional		Estratégica		
Tácticos	Mercadología	Financiera	De producción	De recursos humano
Operacionales	Estrategias de ventas	Estrategias de utilidades	Estrategias de producción	Estrategias de carrera
	Estrategias de promoción	Estrategias de inversión	Estrategias de mantenimiento	Estrategias de salario y remuneración
	Estrategias de Publicidad	Plan de flujo de caja	Plan de nuevos equipos	Plan de entrenamiento
	Estrategias de investigación e mercado	Plan presupuestal de gastos	Plan de suministros	Plan de reclutamiento y selección
	Estrategias de relaciones públicas	Estrategias de ingresos	Estrategias de racionalización	Plan de beneficios y servicios sociales

**Fuente:** (Wheelen & Hunger, 2014)

### **1.11 Mecanismos de análisis sobre la situación económico financiera.**

Los indicadores o razones económico-financieros, permite estimar a través de los estados financieros, las cuales revelan la liquidez, deuda, gestión y renta de la organización. De modo que, diversos índices ofrecen diversas perspectivas de desempeño, la cual puede emplearse para analizar la evolución del desempeño de la empresa para la toma de decisiones o establecimiento de estrategias financieras. En otras palabras, permite la revisión histórica y comparativa de un periodo con otros anteriores o a modo de proyección.

### **1.12 Principal índice económico y financiero**

Dentro de las diferentes categorías que intervienen en la investigación se toman como referencias las siguientes según **(Jiménez 2018)**

**Indicadores de liquidez:** Miden la capacidad que tienen las empresas para cancelar sus obligaciones a corto plazo, establecen la facilidad o dificultad que presenta la compañía al realizar sus pagos. (Jiménez, 2018)

$$\text{Razón Circulante} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}} * 100$$

La razón de **capital de trabajo** se estima mediante la sustracción del pasivo circulante del activo circulante, la cual señala la parte del activo circulante que no está comprometida con el pasivo circulante. (Jiménez, 2018)

$$\text{Capital de trabajo} = \text{Activo circulante} - \text{Pasivo circulante}$$

### **Indicadores de Rentabilidad:**

Sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa controlando los costos y gasto, de esta manera convertir las ventas en utilidades. (Jiménez, 2018)

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

### **Apalancamiento Financiero**

Estos indicadores comparan el financiamiento originario de terceros con los recursos los accionistas, socios o dueños de la empresa. (Jiménez, 2018)

$$\text{Apalancamiento} = \frac{\text{Activo total}}{\text{Patrimonio}}$$

#### **1.13 Administración del efectivo.**

La administración de la liquidez o efectivo, es decir, la distribución de los recursos y el patrimonio a un plazo corto, se distribuyen en dos clases: a) En la acción de todos los recursos dentro de la empresa tanto como las cuentas por cobrar, mercaderías y los pagos que

se realizan a largo y corto plazo, b) y el equilibrio del balance de las deudas a un corto plazo en distribución de las deudas en un periodo largo. (Robbins & Coulter, 2014)

#### **1.14 Crecimiento y nivel de los elementos del capital circulante.**

La determinación de una meta para los componentes del capital circulante la cual se conforma por los balances por cobrar, la habilidad de los competidores y los clientes de una organización, permite establecer una ventaja dentro de un plazo más corto. Sin embargo, a menor tiempo se arriesga la pérdida de clientes importantes. El equilibrio de una política disminuiría los riesgos de incobrabilidad. Para los inventarios la idea es la misma, por lo que se debe tomar en cuenta factores físicos y técnicos para un mejor aprovisionamiento, producción, entre otras. En relación a las deudas por pagar o cuentas por pagar, las buenas habilidades del sector señalan la importancia con los vendedores, que entran en juego con las relaciones de los clientes, es decir, que al extender las cuentas a largo plazo lo mayor posible sin perder la credibilidad frente a los proveedores (Pra & De la Fuente, 2016).

#### **1.15 Naturaleza permanente del financiamiento del capital circulante.**

En la finanza la regla más conocida es la financiación del activo a largo plazo la cual parte de la regla que los capitales generan a largo plazo por tanto, los importes utilizados para su financiación deberían ser retribuidos en un tiempo semejante. Su efecto de inversión es a corto plazo. Además, se debe tomar en consideración que la adquisición de un activo no solo debe financiarse, por la permanencia que presenta en el activo circulante y por la coherente de que solo se deberá capitalizar a breve vencimiento la parte que representan estas fluctuaciones (Pra & De la Fuente, 2016).

##### **1.15.1 Accesibilidad a fuentes de financiamiento.**

La administración financiera de las PYMES no solo depende de sus recursos propios sino de la innovación, desarrollo y crecimiento de las pequeñas y medianas empresas en el mercado. La práctica señala que la falta de financiamiento impide el crecimiento de este tipo

de compañías. De las principales categorías de deudas se señala: a) las deudas que proviene de los prestamistas; y b) los capitales netos que proceden de los accionistas (Munch , 2018).

### **1.15.2 Fuentes de financiamiento mediante deuda.**

De las fuentes de financiamiento que frecuenta las PYMES son: a) las provenientes de proveedores quienes contribuyen una porción considerable del capital circulante debido al acceso a crédito; b) el financiamiento financiero o de asociaciones de crédito, en la cual son las de a corto y largo plazo, la misma que requiere que las compañías mantengan un nivel de endeudamiento apropiado; c) el financiamiento basado en los activos, la cual se basa en la garantía procedente de las balances por cobrar, mercadería ; d) Los arrendamientos, es un tipo de inversión que se basa en los activos; e) El factoraje que procede de la venta de las cuentas por cobrar; y f) el financiamiento subordinado, los cuales se generan por préstamos de garantías menores mediante la emisión de títulos. Todos estos tipos de financiamiento están enmarcados bajo condiciones de regalías, préstamo participativo, condiciones de pago, entre otra (Munch , 2018).

### **1.15.3 Fuentes de capitales netos.**

Al invertir contribuyen a los comerciantes incrementar sus finanzas y ayudar a las organizaciones con el crecimiento de la misma, de modo que el acceso a capitales netos es esencial para evitar un endeudamiento más y llegar a la inhabilidad financieras que afecte el cumplimiento de obligaciones. Es decir, estos capitales netos provienen, de los flujos de efectivo de las operaciones, los cuales se emplean para adquirir activos, pagar los préstamos y los dividendos. Sin embargo, en caso que se presente un fuerte crecimiento aumenta la probabilidad de solicitar capitales netos a diferentes fuentes internas. (Munch , 2018). Por tanto, estos capitales vienen de fuentes cercanas como los parientes, amigos o sociedades de capital riesgoso.

### **1.16 Selección de diversas fuentes de financiamiento entre la misma categoría.**

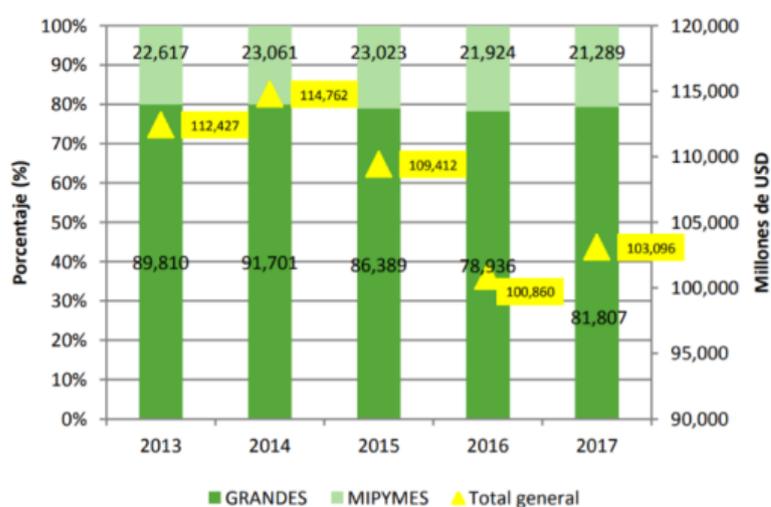
En la práctica los administradores de las PYMES deberán educarse a mejorar bajo tensión sus capitales, cabe indicar, que al negociar las excelentes condiciones posibles, considerando que la relación de impulso al efectuar este tipo de negocios no siempre tiene un aspecto positivo en los negocios. Las pequeñas compañías son aquellas que se ven afectada principalmente, a la falta de otorgamiento de préstamos por las instituciones financieras por su alto índice de requisitos de debe cumplir una pequeña y mediana empresa. Debido a que las empresas en etapa de lanzamiento presentan un nivel de riesgo más elevado, asimismo, poseen menos garantías en comparación con las medianas y grandes compañías. (Munch , 2018). Por tanto, se recomienda no basarse en la base del costo, sino en otros elementos como la eficacia en relación de sus socios y que los objetivos de la empresa estén encaminados junto con la empresa.

### **Marco Contextual**

#### **1.17 Las PYMES en Ecuador.**

Las empresas (PYMES) representan un grupo económico transcendental para la riqueza del país, por su participación y contribución en la creación, producción, distribución de bienes y servicios, y fomentación de empleo. De modo que, los estudios realizados durante el 2017 por la Corporación Andina de Fomento sobre las PYMES en Latinoamérica determinaron que estas representan el 90% de las actividades económicas en cada país, además, es el 60% de fuente generadora de empleo y conforman la cuarta parte del Producto Interno Bruto de cada país en la región. De modo similar, en el informe anual emitido por Global Entrepreneurship Monitor durante el mismo periodo señaló que el Ecuador logró un 29.6% en la relación de Actividad Emprendedora Temprana (TEA) lo que la ubica como el país con mayor índice de emprendimiento en Latinoamérica, no obstante, está ha venido declinando desde su mayor alza en el 2013, por lo que el mantenerse en un mercado altamente competitivo resulta un gran desafío (Camino, Bermúdez, Alvarado , & Vite, 2018).

En cuanto al análisis efectuado por la tendencia de ventas de la PYMES en el Ecuador durante los últimos años se denotó que durante el 2013 este tipo de compañías aportaron USD\$ 22,617 millones de dólares lo que representa el 20% de las ventas registradas a nivel nacional, en el 2014 mantuvieron el mismo porcentaje alcanzando ventas anuales de 23,061 millones de dólares, en el 2015 presentó una variación incrementando su participación un punto porcentual alcanzando el 21% al generar USD\$ 23,023 millones de dólares. No obstante, en el periodo 2016 estas presentaron un decrecimiento del cinco por ciento considerando que fue el año con la mayor reducción de ingresos generado en cuanto a su representación en el Producto Interno Bruto. Sin embargo, durante el 2017 las Pymes alcanzaron un 21% de participación (Camino, Bermúdez, Alvarado , & Vite, 2018).



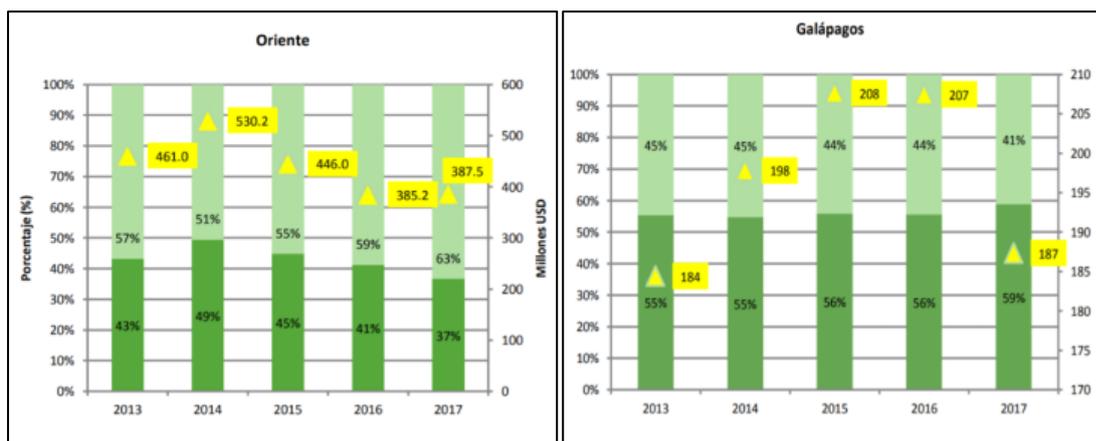
**Figura 5. Tendencia de Ingresos anuales de Pymes en el Ecuador.**  
**Fuente:** Camino, Bermúdez, Alvarado , & Vite, 2018.

En relación a la participación de las PYMES en el Ecuador por región se denotó que los ingresos por ventas generados durante el 2013 en la región Sierra alcanzaron un 18% por USD\$ 11,164 millones de dólares, mientras que en la región costa alcanzó el 22% por USD\$ 10,946 millones, en el Oriente registro un 57% por USD\$ 262 millones y en Galápagos un 45% por USD\$ 83 millones de dólares (Camino, Bermúdez, Alvarado , & Vite, 2018).

En el periodo 2014 las PYMES en la región Sierra generaron USD\$ 11,163 millones de dólares representando un 18% del total de ingresos, en la región Costa se alcanzó un 22% por USD\$ 11,444 millones, la región Oriente e Insular lograron una participación del 51% y 45% por USD\$ 270.4 millones y USD\$ 89 millones respectivamente (Camino, Bermúdez, Alvarado , & Vite, 2018).

En los periodos 2015 y 2016 las PYMES alcanzaron una participación en ingresos del 20% y 21% por USD\$ 11,733 millones y 11,070 millones en la región Sierra, mientras que en la región Costa lograron un 22% y 23% por USD\$ 11,020 millones y USD\$ 10,937 millones, en la región Oriente registraron un 55% y 59% por USD\$ 245.3 millones y USD\$227.3 millones y en la región Insular un 44% por UD\$ 91.5 millones y USD\$91.1 millones de USD) respectivamente. En el periodo 2017 las PYMES en la región Sierra alcanzaron los USD\$10,811 millones representando el 20% de participación, en la región Costa lograron USD\$10,178 millones un 21% del total, en las regiones Oriente e Insular se generaron USD\$ 244 y 77 millones de USD constituyendo un 63% y 43% respectivamente (Camino, Bermúdez, Alvarado , & Vite, 2018).





**Figura 6. Distribución de Ingresos por venta por región 2013-2017**

**Fuente:** Camino, Bermúdez, Alvarado , & Vite, 2018.

Las divisiones más específicas en relación a la generación de entradas por comercializaciones de las PYMES durante el 2013 fueron Pichincha por USD\$ 8,753 millones, Guayas USD\$ 8,777 millones, Azuay por USD\$ 1,127 millones y Manabí por USD\$ 779 millones, representando un 17%, 20%, 23% y 20% respectivamente a nivel provincial (Camino, Bermúdez, Alvarado , & Vite, 2018).

Durante el periodo 2014 la provincia de Pichincha generó USD\$ 8,968 millones de dólares representado el 20% de participación, seguido de Guayas por USD\$ 8,968 millones con una contribución del 20%. En Azuay alcanzaron ingresos de USD\$ 1,171 millones figurado el 23% de las aportaciones y en Manabí por USD\$ 855 millones alcanzando una participación del 22% (Camino, Bermúdez, Alvarado , & Vite, 2018).

En los periodos 2015 y 2016, las cuatro divisiones señaladas continuaron ubicándose como los principales generadores de ingresos a nivel país. Pichincha alcanzó ventas por USD\$ 8,791 y 8,259 millones de dólares lo que representó el 18% y 19%. En la provincia del Guayas, las MIPYMES alcanzaron importes por USD\$ 8,889 (21%) y USD\$ 8,453 (21%) millones de dólares. La provincia de Azuay registró USD\$ 1,229 (26%) y USD\$ 1,121 (28%) millones de dólares respectivamente (Camino, Bermúdez, Alvarado , & Vite, 2018).

En el periodo 2017 la provincia de Pichincha reportó USD\$ 7,909 millones de dólares representando un 17% de ingresos provenientes de las PYMES. En Guayas se reportó USD\$8,046 millones un 20% del total. En tercer lugar, se ubicó Azuay con USD\$1,081 millones un 26% del total reportados y en Manabí con USD\$852 millones representó un 22% del total. Tal como se muestra en la figura (Camino, Bermúdez, Alvarado , & Vite, 2018).

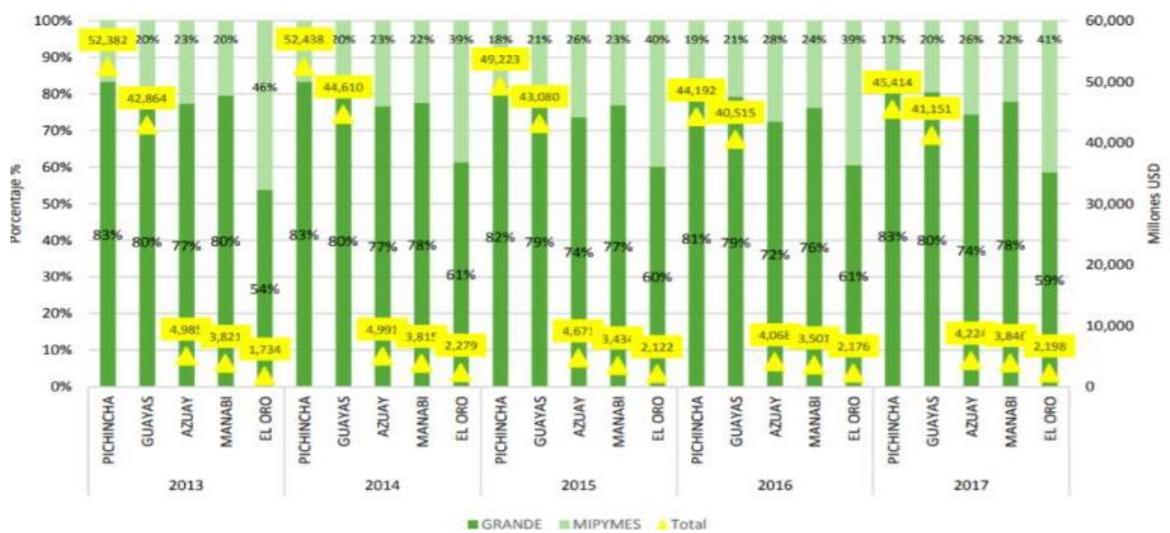
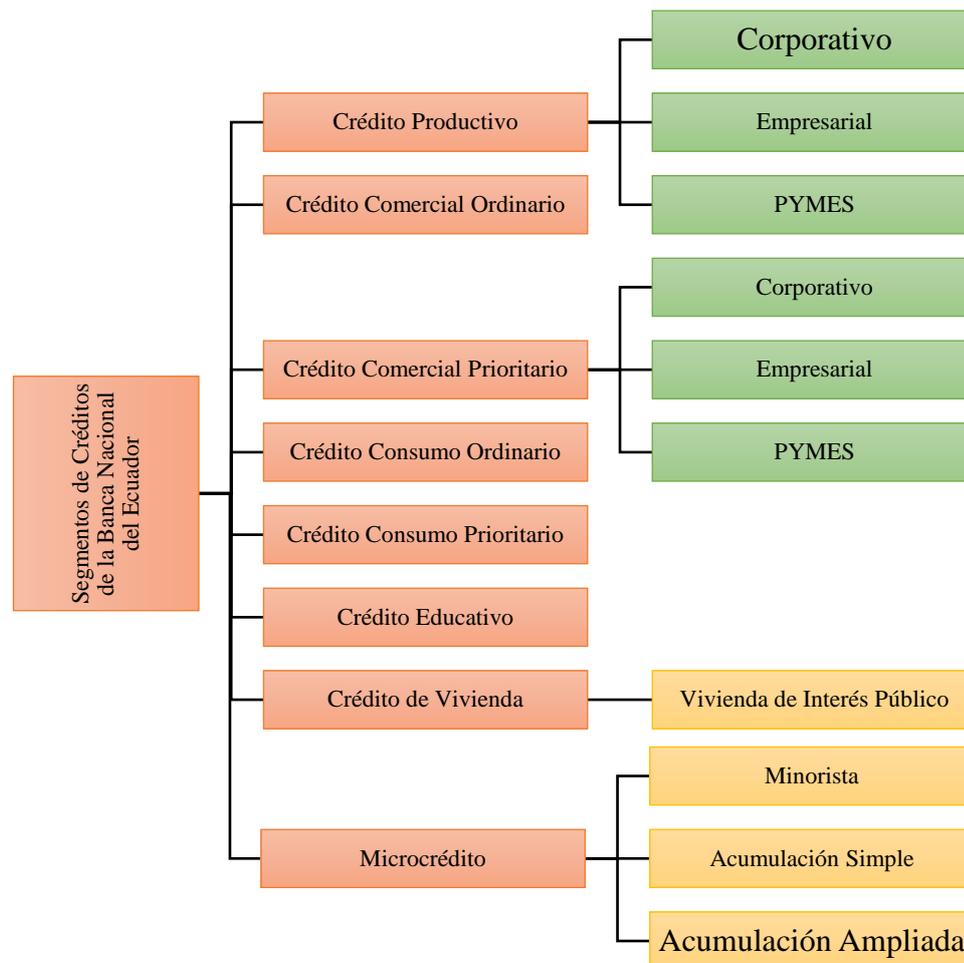


Figura 7. Ingresos por provincia durante el período 2013-2017 (Millones de USD).

Fuente: Camino, Bermúdez, Alvarado , & Vite, 2018.

## Marco Legal

El sistema financiero ecuatoriano desde marzo del 2015 ha establecido distintos segmentos de créditos, como los tipos productivos, comercial, de consumo, educativo, de vivienda, inmobiliario, microcréditos y crédito de inversión pública, las cuales son de aplicación obligatoria exclusivamente para las operaciones de créditos para los negocios que están bajo el control de la Superintendencia de Bancos y de Economía Popular y Solidaria de conformidad con la Resolución No. 043-2015-F de la Junta de Políticas y Regulación Monetaria y Financiera. (Junta de Regulación Monetaria Financiera, 2015). A continuación, se detallan cada tipo de crédito.



*Figura 8. Tipos de crédito en la Banca Ecuatoriana.*

**Fuente:** Junta de Políticas y Regulación Monetaria y Financiera 2015

### 1.18 Créditos productivos.

Los créditos productivos son lo que se les otorgan a personas naturales o personas jurídicas obligadas a llevar contabilidad por periodos superiores a doce meses con el propósito de contribuir al financiamiento de proyectos productivos. Entre los tipos de línea de crédito están los productivos corporativo, empresarial y PYMES. (Junta de Regulación Monetaria Financiera, 2015).

**Tabla 4. Tipos de créditos productivos de la Banca Nacional**

<b>Tipos de crédito productivos</b>	<b>Beneficiario</b>	<b>Requisito principal</b>
<b>Corporativo</b>	Personas Jurídicas	Ventas anuales superiores a USD\$5,000,000.00 Millones de dólares.
<b>Empresarial</b>	Personas Jurídicas	Ventas anuales superiores a USD\$1,000,000.00 hasta USD\$5,000,000.00 Millones de dólares.
<b>PYMES</b>	Personas naturales obligadas a llevar contabilidad y Personas Jurídicas	Ventas anuales superiores a USD\$100,000.00 hasta USD \$1, 000,000.00 Millones de dólares.

**Fuente:** Junta Financiera 2015

### **1.19 Crédito comercial ordinario.**

El crédito comercial son los préstamos otorgados a personas naturales y legales que registren operaciones periódicos con un monto superior a USD\$ 100,000.00 orientadas a la compra o mercantilización de automóviles. (Junta de Regulación Monetaria Financiera, 2015).

### **1.20 Crédito comercial prioritario.**

Los créditos comerciales tipos prioritarios son aquellos otorgados a personas naturales y jurídicas que generen dentro de sus operaciones anuales ventas que superen los USD\$100,000.00 orientados a compra de capitales y productos para acciones lucrativas y productivas. En este tipo de operaciones incluyen los tipos prioritario corporativo, prioritario empresarial y prioritario PYMES (Junta de Regulación Monetaria Financiera, 2015) .

**Tabla 5. Tipos de créditos comerciales prioritarios**

<b>Tipos de crédito comercial prioritario</b>	<b>Beneficiario</b>	<b>Requisito principal</b>
Corporativo	Personas naturales obligadas a llevar contabilidad y Personas Jurídicas	Operaciones de ventas anuales superiores a USD\$5,000,000.00 Millones de dólares.
Empresarial	Personas naturales obligadas a llevar contabilidad y Personas Jurídicas	Operaciones de ventas anuales superiores a USD\$1,000,000.00 hasta USD\$5,000,000.00 Millones de dólares.
PYMES	Personas naturales y Jurídicas obligados a llevar contabilidad.	Ventas anuales superiores a USD\$100,000.00 hasta USD\$1,000,000.00 Millones de dólares.

Fuente: Junta Financiera 2015

### **1.21 Los créditos de consumo común.**

Los créditos de gasto común son aquellos otorgados a personas naturales y jurídicas mediante una garantía tipo prendaria o fiduciaria, excluyendo joyas. En este tipo de crédito se incluye un adelanto de efectivo o consumo con tarjeta de crédito corporativa y de personas naturales, para cubrir saldos superiores a USD\$5,000.00 dólares americanos. Se excluye para gastos médicos y educativos (Junta de Regulación Monetaria Financiera, 2015).

### **1.22 Los créditos de consumo prioritario.**

Los créditos de consumo ordinario son aquellos otorgados a personas naturales para la adquisición de bienes, servicios o gastos relacionados a una actividad productiva, comercial y otras compras y aquellas que no se incluyan en el segmento de consumo ordinario. (Junta de Regulación Monetaria Financiera, 2015).

### **1.25 Crédito inmobiliario.**

Este tipo de crédito es otorgado mediante garantía de un bien inmueble a personas naturales para la compra de otros bienes inmuebles orientada a la construcción de vivienda

propia que no incluya los de tipos públicos o la edificación, reparación, rediseño y progreso de propiedades propios (Junta de Regulación Monetaria Financiera, 2015).

### 1.26 Microcrédito.

Este tipo de créditos son otorgado a personas naturales o jurídicas que generen ingresos anuales que superen los USD\$300,000.00 dólares americanos o mediante grupos de prestatarios con garantías solidarias que se oriente a las acciones de elaboración y/o mercantilización en pequeña sucesión. A continuación, se presenta las siguientes categorías de microcréditos (Junta de Regulación Monetaria Financiera, 2015).

*Tabla 6 .Tipos de créditos comercial prioritario.*

<b>Tipos de microcrédito</b>	<b>Beneficiario</b>	<b>Monto otorgado</b>
Minorista	Personas naturales y Personas Jurídicas	Montos menores o iguales a USD\$1,000.00
Acumulación simple	Personas naturales y Personas Jurídicas	Montos superiores a USD\$1,000.00 hasta USD\$10,000.00.
Acumulación ampliada	Personas naturales y Personas Jurídicas	Montos superiores a USD\$10,000.00, incluyendo el monto de las operaciones solicitadas.

**Fuente:** Junta de Políticas y Regulación Monetaria y Financiera 2015

En conclusión, los distintos tipos de créditos otorgado por la Banca Nacional, tanto privada como pública, se basa en parámetros que deben de acatar las personas naturales obligadas y no obligadas a llevar contabilidad y las personas jurídicas y públicas constituidas legalmente en el Ecuador. Aspecto legal que será tomado en consideración para propósito de la presente investigación.

## CAPÍTULO 2

### METODOLOGIA

La presente metodología muestra la forma en la cual se realizó el estudio del trabajo de investigación encaminado a brindar acciones de mejora dentro del marco de financiamiento de las PYMES comerciales, dado a las características del estudio realizado **“Estrategias de financiamiento y su incidencia en el capital de trabajo de las Pymes comerciales del Cantón Milagro”**, el trabajo de tesis se desarrolló en base a la recolección de información mediante instrumentos de investigación los cuales fueron dirigidos a los gestores de los negocios de las pymes de tipo comercial, el estudio se dio en tres etapas definidas, levantamiento de información, análisis, procesamiento de datos; estas permitieron formular las estrategias de financiamiento como propuesta para el fortalecimiento del capital de trabajo, competitividad e innovación de las PYMES.

La etapa de levantamiento de información se realizó mediante los instrumentos de encuestas y entrevistas, la encuesta fue realizada a los gestores de los negocios y la entrevista al Gerente del Banco Guayaquil, quienes conocen la realidad económica que poseen sus negocios, la dificultad que se torna obtener y manejar un financiamiento.

El análisis y procesamiento de datos se realizó mediante el instrumento informático SPS utilizando la herramienta de medición escala de Likert ayudando a graduar las respuestas de los encuestados con precisión ya que es una herramienta de fácil comprensión y captación hacia los encuestados, a través de este procesamiento de información se dio indicios a la elaboración de los gráficos estadísticos con sus respectivos análisis aportando la mayor cantidad de información sobre la realidad existente en los negocios del cantón Milagro, en base a esta información se podrá observar la propuesta en el capítulo 3 del presente proyecto con la finalidad que aporte a mejorar los indicadores económicos y productivos.

## **2.1 Tipo de Investigación**

En referencia al contexto del problema y el objetivo de la investigación el tipo de investigación que se aplicó al presente estudio es de tipo:

### **2.1.1 Mixta.-**

Según (Hernandez, Fernandez, & Baptista, 2014) “ El tipo de investigación de carácter mixto se forma través de dos realidades la de carácter cuantitativa que corresponde al acercamiento objetivo y cualitativa a la realidad subjetiva , partiendo ambas en un mismo punto investigativo para estudiar fenómenos, sucesos, y ambientes se verá evidente abarcar a una investigación mixta denominada realidad intersubjetiva”.

De acuerdo a las características presentadas, el estudio se enfoca en una investigación mixta, sustentada como tercer enfoque entre dos realidades que de manera conjunta lo conforman; siendo de carácter cuantitativo y cualitativo en el cual se desarrollaron los respectivos instrumentos concernientes como lo son la entrevista y la encuesta dando lugar a obtener los resultados para abarcar con la propuesta requirente hacia estrategias de financiamiento.

### **2.1.2 De campo**

“La investigación de campo es una inquisición de los hechos que suceden de forma directa en el lugar y tiempo efectuados los acontecimientos o fenómenos que son el objeto de lo que se pretende estudiar, se enfoca en recolectar los datos concisamente primarios sin expectativa a poder alterar alguna variable se puede decir que es de carácter no experimental y que aporta a solucionar los problemas planteados”. (Arias, 2012)

Se ha tomado en cuenta este tipo de investigación dado a que el proceso de la metodología del proyecto se realizó directamente en los negocios comerciales del cantón Milagro a través de la observación directa y análisis de diferentes casos que aportaron al levantamiento de información y medios que se utilizó para evaluar las variables junto a sus resultados.

### **2.1.3 Tipo descriptiva.-**

Según (Tamayo & Tamayo , 2004) “la investigación descriptiva se enfoca en analizar, registrar e interpretar la caracterización de un suceso, hecho o fenómeno que sea de tipo actual con el fin de describir con exactitud la base de los sucesos junto a su proceso y comportamiento actual como logro fundamental de presentar realidades correctas. ”

Se tomó el diseño de tipo descriptivo dado que la investigación estudió las variables de la estrategia de financiamiento, rentabilidad de los negocios con el propósito de narrar los hechos y datos relevantes de la actualidad que los negocios afrontan en los mercados existentes tomando en cuenta el origen, su proceso y por ultimo como influyo su comportamiento en los diversos escenarios.

## **2.2 Método**

### **2.2.1 Métodos Teóricos**

Análisis –Síntesis

A través de estos métodos se logró dar indicios al procesamiento de información valida y lógica con resultados factibles descifrando de manera legible la investigación abstracta, profunda y compleja. Según (Arandiga, 2005) “los procesos cognitivos de este método teórico del análisis y síntesis asisten a detectar errores de manera sincronizada, tales errores pueden ser de lectura, de omisión, inversiones, sustitución surgiendo una interactividad sintético- analítico”.

Mediante este método se pudo descifrar la situación económica en los estados financieros de las empresas a las cuales se le realizó la encuesta en lo cual se pudo analizar su estado económico, su situación productiva en base a la rentabilidad de los mismos.

## **2.2.2 Método Empíricos**

### **2.2.2.1 Encuesta. -**

(Lafuente Ibañez & Ainhoa Marin, 2008) “Argumentan que para lograr los objetivos de un estudio es necesario la recopilación de fuentes primarias y la utilización de técnicas que lleven a convalidar aquellos datos primarios por lo cual destacan que la encuesta es una de las técnicas mayormente utilizadas y recomendadas la cual se constituye a través de una serie de preguntas formuladas a un grupo de personas, instituciones o empresas de la que se espera obtener información para un estudio requerido.”

La encuesta realizada fue dirigida a los locales comerciales del cantón Milagro, la cual se la realizó con la finalidad de obtener resultados sobre el nivel de rentabilidad, liquidez, crediticio, nivel de cuentas por cobrar y rotación de inventario. El formulario de preguntas se elaboró en base a fuentes de financiamiento, no financiamiento e inversión de utilidades, en la encuesta se usó la herramienta de escala de Likert lo cual nos facilitó la evaluación de las variables con mayor precisión.

### **2.2.2.2Entrevista. -**

Según (Diaz Bravo, Torruco Garcia, Martinez Hernandez , & Varela Ruiz, 2013) “La entrevista es una técnica de tipo cualitativa que aporta al desarrollo de la investigación, se la describe como una conversa de carácter formal destinado a obtener resultados para el proceso de un estudio. A través de la comunicación interpersonal que es realizada por dos entes o individuos el primero se define investigador el cual es el sujeto que canaliza las preguntas más fundamentales para tener la información validada-precisa y el segundo que es definido sujeto de estudio al cual se le realiza las preguntas o interrogantes a fin de obtener las respuestas planteadas sobre el problema de estudio”.

La entrevista que se realizó en este estudio fue realizada al Ms. Gonzalo Serrano Mantilla Gerente del Banco de Guayaquil con la expectación de obtener la realidad de las Pymes

comerciales del Cantón Milagro, la factibilidad y requisitos para la obtención de financiamiento.

### 2.2.2.3 Población. -

La población se realizó a través de la selección de las PYMES de tipo comercial constando con 250 pymes comerciales dentro del Cantón Milagro dato que fue proporcionado por el Jefe Departamento de Planificación Dirección Zonal 8 a través de la contestación de oficio realizado al (Servicio de Rentas Internas, 2019) trámite ingresado por la Secretaría del Centro de Gestión Milagro del Servicio de Rentas Internas.

### 2.2.2.4 Muestra

La muestra que se utilizó en la presente investigación es de población finita teniendo como resultado de este cálculo una muestra de 81 PYMES comerciales, la posibilidad que ocurra algún evento fue 0,5%; posibilidad de que no ocurra algún evento 0,5% en igual similitud; un margen de error 9% y nivel de confianza 95%.

$$n = \frac{Npq}{\frac{(N-1)E^2}{Z^2} + pq}$$

$$n = \frac{250(0,5)(0,5)}{\frac{(250-1)0,09^2}{1,96^2} + (0,5)(0,5)}$$

$$n = \frac{250(0,25)}{\frac{(249)0,09^2}{3,8416} + 0,25}$$

$$n = \frac{250(0,25)}{\frac{2,0169}{3,8416} + 0,25}$$

$$n = \frac{250(0,25)}{0,77501562}$$

$$n = 81$$

**Tabla 7. Fórmula para muestra finita**

n	Tamaño de la muestra	81
N	Tamaño de la población	250
p	Posibilidad de que ocurra algún evento	0,5
q	Posibilidad de que no ocurra algún evento	0,5
E	Error se considera el 9%	0,09
Z	Nivel de confianza, de que el 95%	1,96

**Fuente:** Pymes comerciales del Cantón Milagro

Elaboración propia

## **2.3 Hipótesis**

Las estrategias de financiamiento fortalecen el capital de trabajo en las PYMES comerciales del Cantón Milagro.

### **2.3.1 Variable Independiente**

Estrategias de Financiamiento

### **2.3.2 Variable de Dependiente**

Capital de trabajo.

## CAPÍTULO 3

### RESULTADOS OBTENIDOS

A través de la recolección de datos se obtuvo los siguientes resultados para realizar una mejor interpretación sobre las necesidades que tiene las PYMES al implementar estrategias financieras dentro de sus establecimientos:

#### 1.- ¿Considera usted que su negocio obtiene una rentabilidad satisfactoria?

Tabla 8: Rentabilidad del Negocio

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy de acuerdo	35	43,2	43,2	43,2
De acuerdo	15	18,5	18,5	61,7
Indeciso	17	21,0	21,0	82,7
En desacuerdo	11	13,6	13,6	96,3
Muy en desacuerdo	3	3,7	3,7	100,0
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

Fuente: Pymes Comerciales del Cantón Milagro  
Elaboración propia

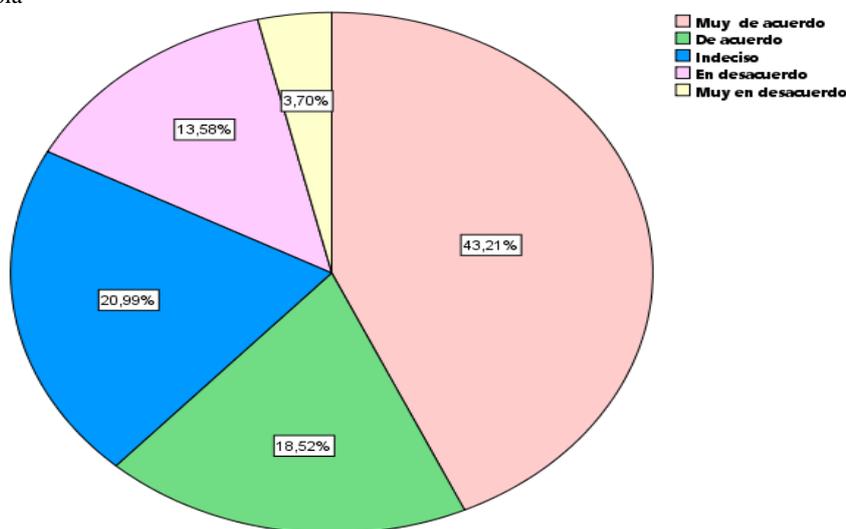


Figura 9 Rentabilidad del Negocio

Fuente: Pymes Comerciales del Cantón Milagro  
Elaboración propia

Entre la población encuestada en el Cantón Milagro podemos observar que el 43,21% de las personas encuestadas están muy de acuerdo y el 18,52 % de acuerdo en que su negocio

obtiene una rentabilidad satisfactoria, el porcentaje restante representa el 38,27 % entre indeciso, en desacuerdo y muy en desacuerdo. Esto indica que si se implementa una estrategia de financiamiento, estos negocios podrán aún más fortalecer su capital de trabajo, en otras palabras se refleja que va ser posible el cumplimiento de su objetivo.

**2.- ¿Conoce sobre alguna estrategia de financiamiento que permita fortalecer la rentabilidad en su negocio?**

Tabla 9: Conocimiento de Estrategia de Financiamiento

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy de acuerdo	25	30,9	30,9
	De acuerdo	5	6,2	37,0
	Indeciso	5	6,2	43,2
	En desacuerdo	15	18,5	61,7
	Muy en desacuerdo	31	38,3	100,0
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

Fuente: Pymes Comerciales del Cantón Milagro

Elaboración propia

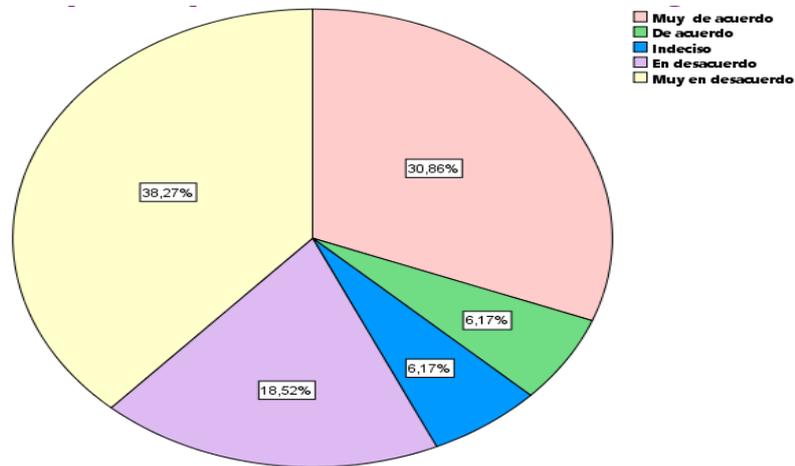


Figura 10 Conocimiento de estrategias de financiamiento

Fuente: Pymes Comerciales del Cantón Milagro

Elaboración propia

Dentro de la gráfica presentada en la investigación de campo indica que población de estudio desconoce en un 38,3 % la existencia de alguna estrategia de financiamiento que permita o ayude a fortalecer la rentabilidad de sus negocios, motivo suficiente para

proponer dicha estrategia que con su aporte ayudará a fortalecer su capital de trabajo y a su vez llegar al cumplimiento de su objetivo, con 18,5% considera en desacuerdo sobre el conocimiento de estrategias de financiamiento, con el 30,9% indica que están muy en de acuerdo que poseen conocimiento de estrategia de financiamiento.

### 3.- ¿Considera usted que para el crecimiento de su empresa es necesario un financiamiento?

Tabla 10: Crecimiento de Empresa.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy de acuerdo	55	67,9	67,9	67,9
De acuerdo	20	24,7	24,7	92,6
Indeciso	1	1,2	1,2	93,8
En desacuerdo	3	3,7	3,7	97,5
Muy en desacuerdo	2	2,5	2,5	100,0
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

Fuente: Pymes Comerciales del Cantón Milagro  
Elaboración propia

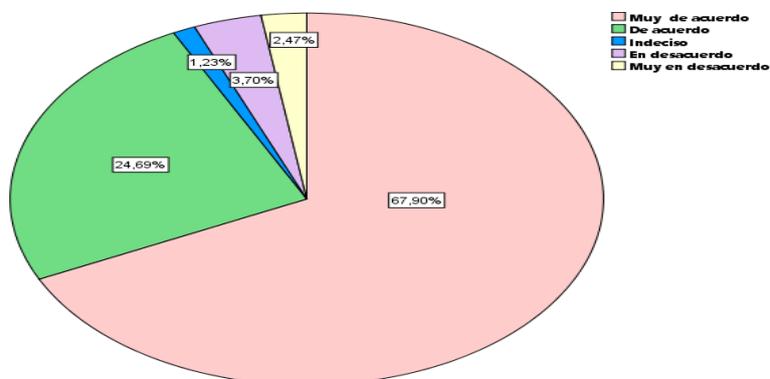


Figura 11. Crecimiento de Empresa  
Fuente: Pymes Comerciales del Cantón Milagro  
Elaboración propia

En la presente encuesta que fue realizada a un total de 81 pymes comerciales dando como resultados el 67,89 % representa la mayoría de la población, indican que consideran que para el crecimiento de su empresa les parece necesario un financiamiento, que les servirá para solventar su negocio y así tener variedad de mercadería que ayude a satisfacer las

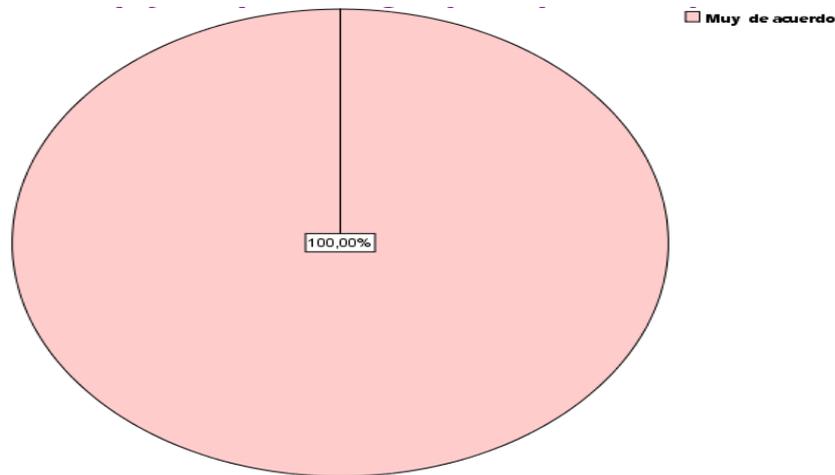
necesidades y expectativas del cliente, con un 24,7% en de acuerdo que necesitan acudir a instituciones financieras para el crecimiento de su empresa.

**4.- ¿Cree usted que es indispensable que se lleve una administración de flujo de efectivo dirigido por un personal capacitado?**

*Tabla 11: Administración Flujo Efectivo*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy de acuerdo	81	100,0	100,0	100,0

**Fuente:** Pymes Comerciales del Cantón Milagro  
Elaboración propia



**Figura 12. Administración flujo efectivo**  
**Fuente:** Pymes Comerciales del Cantón Milagro  
Elaboración propia

En el presente grafico se puede apreciar que las personas encuestadas en el Cantón Milagro que arrojan como resultado un 100 % que opinan que es indispensable llevar una buena administración del flujo de efectivo por personas que poseen los conocimientos necesarios, así de esa manera los resultados sean fiables al momento de la toma de decisiones que puedan reflejar a corto plazo las ganancias para poder incrementar más inventario con el fin de darle al cliente mayor variedad de productos.

## 5.- ¿Considera Ud. que la empresa atraviesa problemas económicos?

Tabla 12: Problemas Económicos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy de acuerdo	60	74,1	74,1
	De acuerdo	10	12,3	86,4
	Muy en desacuerdo	11	13,6	100,0
	<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Pymes Comerciales del Cantón Milagro  
Elaboración propia

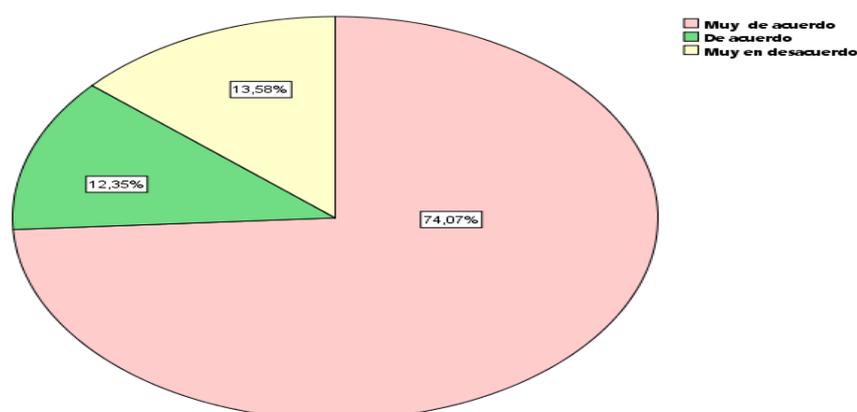


Figura 13. Problemas Económicos  
Fuente: Pymes Comerciales del Cantón Milagro  
Elaboración propia

Por los resultados que muestra el presente gráfico podemos apreciar que la población encuestada arroja como resultado un 74,07% está muy de acuerdo que la empresa atraviesa problemas económicos, 12,3% indica que la empresa pasa por problemas económicos, motivo que da lugar para recomendar la implementación de una estrategia de financiamiento que ayude a fortalecer el capital de trabajo, esta pregunta también aporta para llegar a cumplir el objetivo planteado con un 13,60% establece que está muy en desacuerdo e indica que no todas las empresas pasan por baja liquidez.

## 6.- ¿La empresa ha obtenido los últimos años grandes volúmenes de venta?

Tabla 13. Volumen de Venta

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy de acuerdo	45	55,6	55,6	55,6
De acuerdo	5	6,2	6,2	6,17
Válido En desacuerdo	6	7,4	7,4	69,1
Muy en desacuerdo	25	30,9	30,9	100,0
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

Fuente: Pymes Comerciales del Cantón Milagro  
Elaboración propia

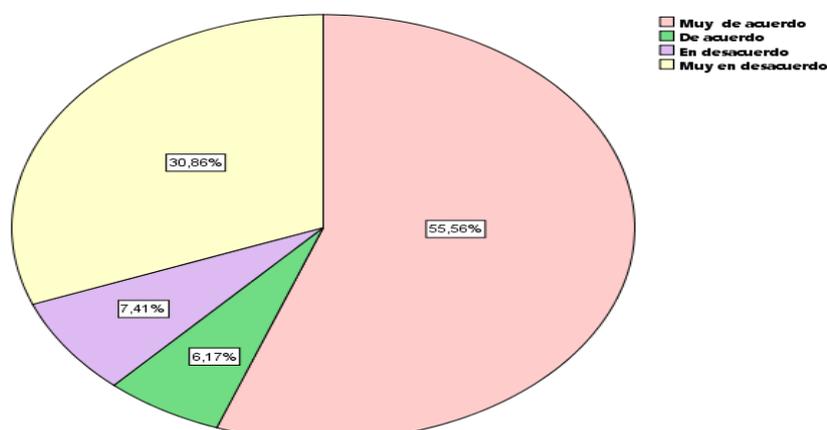


Figura14. Volumen de Ventas

Fuente: Pymes Comerciales del Cantón Milagro  
Elaboración propia

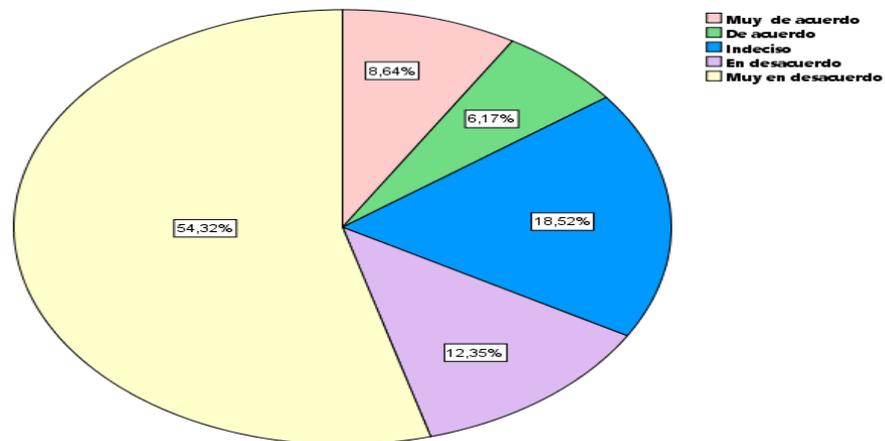
En la siguiente representación gráfica mediante datos obtenidos en la encuesta realizada a un total de 81 locales comerciales podemos indicar que el 55,56 % representando la mayor parte de la población de estudio, han obtenido volúmenes altos de ventas, eso indica que es un porcentaje bajo como el 6.17% y 7,41% a los que les es necesario proponerles estrategias de financiamiento para que mantengan su capital de trabajo fortalecido y no tener que pasar por deficiencias que afecte a la satisfacción o requerimientos de los clientes.

## 7.- ¿Considera usted que realizar proyecciones de ventas anuales es indispensable en su empresa?

**Tabla 14: Proyecciones de Ventas Anuales**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy de acuerdo	7	8,6	8,6	8,6
De acuerdo	5	6,2	6,2	14,8
Indeciso	15	18,5	18,5	33,3
En desacuerdo	10	12,3	12,3	45,7
Muy en desacuerdo	44	54,3	54,3	100,0
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

Fuente: Pymes Comerciales del Cantón Milagro  
Elaboración propia



**Figura 15. Proyecciones de Ventas Anuales**  
Fuente: Pymes Comerciales del Cantón Milagro  
Elaboración propia

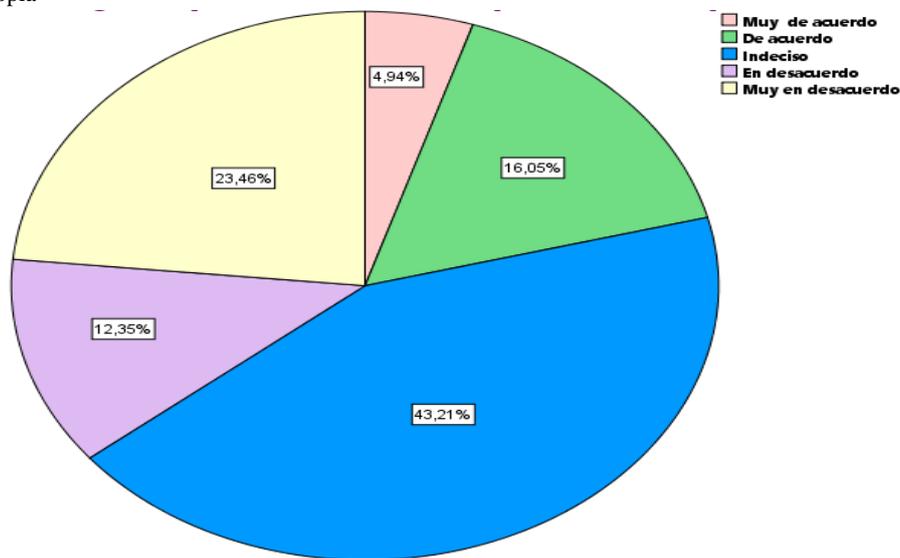
En la encuesta realizada dieron como resultados Es muy claro que la falta de información y educación técnica a los señores de la población de estudio, da como resultado que ellos opinen que no es indispensable realizar proyecciones anuales de ventas, ya que este tipo de estrategias ayudaría a que realicen financiamiento por rubros mínimos o en últimos de los casos si la estrategia aplicada les da resultados positivos no les sería necesario llegar a esta toma de decisión.

### 8.- ¿La empresa ha atravesado problemas con proveedores?

**Tabla 15: Problemas Proveedores**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy de acuerdo	4	4,9	4,9
	De acuerdo	13	16,0	21,0
	Indeciso	35	43,2	64,2
	En desacuerdo	10	12,3	76,5
	Muy en desacuerdo	19	23,5	100,0
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

Fuente: Pymes Comerciales del Cantón Milagro  
Elaboración propia



**Figura 16. Problemas Proveedores**  
Fuente: Pymes Comerciales del Cantón Milagro  
Elaboración propia

Podemos observar que a pesar del desconocimiento de lo útil que sería la implementación de estrategias de financiamiento o proyecciones de ventas anuales, se cuenta con el 43,21 % del total de la población de estudio, que no están involucradas en problemas con los proveedores, con un 23,46% están muy en desacuerdo sobre los posibles problemas que la empresa atraviesa con sus proveedores, 16,05% está en de acuerdo que están consciente en los problemas que atraviesa la empresa.

## 9.- ¿Conoce usted que línea de productos genera mayor margen de ganancia en su empresa?

Tabla 16: Línea de Productos con Mayor Margen de Ganancia

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy de acuerdo	20	24,7	24,7	24,7
De acuerdo	5	6,2	6,2	30,9
Indeciso	17	21,0	21,0	51,9
En desacuerdo	12	14,8	14,8	66,7
Muy en desacuerdo	27	33,3	33,3	100,0
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

Fuente: Pymes Comerciales del Cantón Milagro  
Elaboración propia

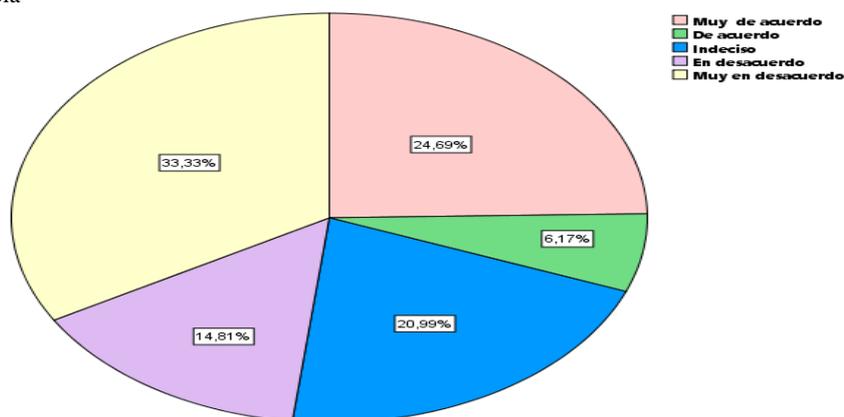


Figura 17. Línea de Productos con Mayor Margen de Ganancia

Fuente: Pymes Comerciales del Cantón Milagro  
Elaboración propia

A través de esta figura se puede indicar que con 33,33% desconocen sobre otras fuentes de financiamiento con un 24,69% en muy de acuerdo que un mayor porcentaje posee conocimiento sobre como adquirir financiamiento, 20,99% indeciso que no desea endeudarse, 14,81% en desacuerdo un porcentaje indica que desconocen cual es la línea de producto que genera mayor ingreso, en conclusión solo hay que proponer estrategias de financiamiento a la población de estudio, porque el desconocer que línea de productos es

la que genera mayor margen de ganancia afectaría a la empresa, debido a que si fuese lo contrario eso implica que sabemos cuáles son, las necesidades y requerimientos de los clientes, esto ayuda a que no se descuide ese stop de y así poder satisfacer a los clientes y a su vez logramos su fiabilidad.

### 10.- ¿Considera usted que adquirir créditos en las diversas instituciones financieras se torna dificultoso?

Tabla 17: Dificultad en Adquisición de Créditos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy de acuerdo	25	30,9	30,9	30,9
De acuerdo	5	6,2	6,2	37,0
En desacuerdo	8	9,9	9,9	46,9
Muy en desacuerdo	43	53,1	53,1	100,0
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

Fuente: Pymes Comerciales del Cantón Milagro  
Elaboración propia

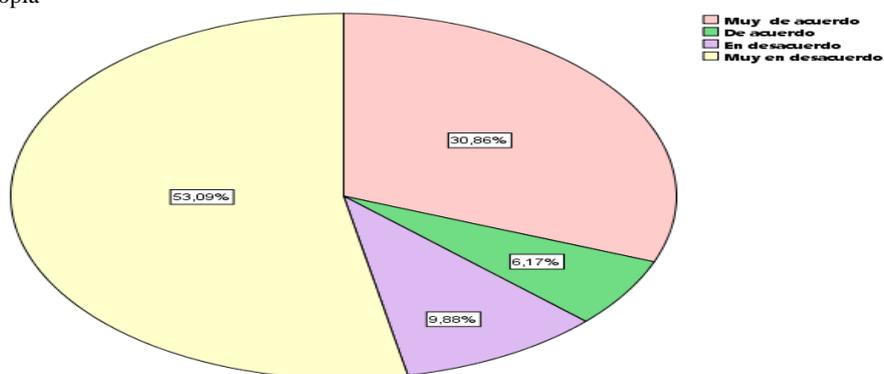


Figura 18 Dificultad en Adquisiciones de Créditos

Fuente: Pymes Comerciales del Cantón Milagro  
Elaboración propia

La encuesta realizada arroja como resultado en la presente pregunta que un 53,1% no se le hace dificultoso al solicitar créditos en las diferentes instituciones, con un 46,9% están en desacuerdo e indicaron que solo es cuestión de cumplir con los requisitos del banco no les

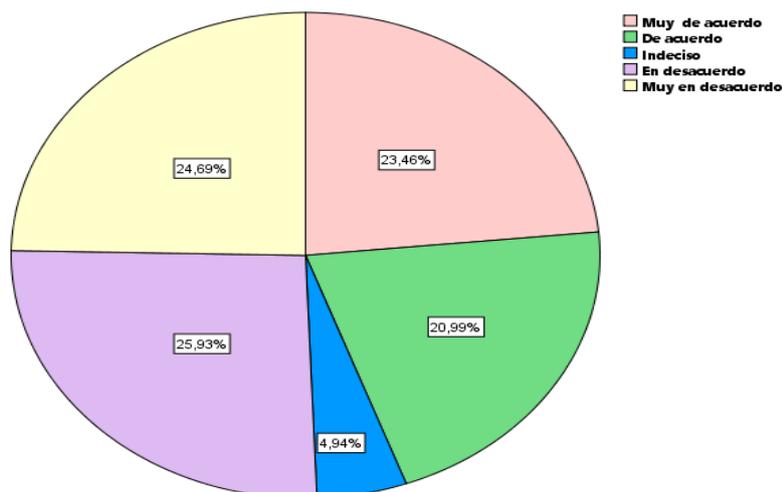
parece o se les hace dificultoso adquirir créditos en diferentes instituciones financieras para solventar los gastos de su respectiva empresa, 37% están en de acuerdo que no ah todos le aprueban los créditos por lo que se le hace dificultoso, 30,9% muy de acuerdo estas personas contestaron que al no obtener el crédito bancario no tiene una rotación de inventario por lo tanto tiene una baja rentabilidad y bajaría su rendimiento.

**11.- ¿Considera usted que la determinación de políticas de crédito es indispensable en su empresa?**

*Tabla 18: Políticas de Crédito*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy de acuerdo	19	23,5	23,5	23,5
De acuerdo	17	21,0	21,0	44,4
Indeciso	4	4,9	4,9	49,4
En desacuerdo	21	25,9	25,9	75,3
Muy en desacuerdo	20	24,7	24,7	100,0
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

Fuente: Pymes Comerciales del Cantón Milagro  
Elaboración propia



**Figura 19. Políticas de Créditos**  
Fuente: Pymes Comerciales del Cantón Milagro  
Elaboración propia

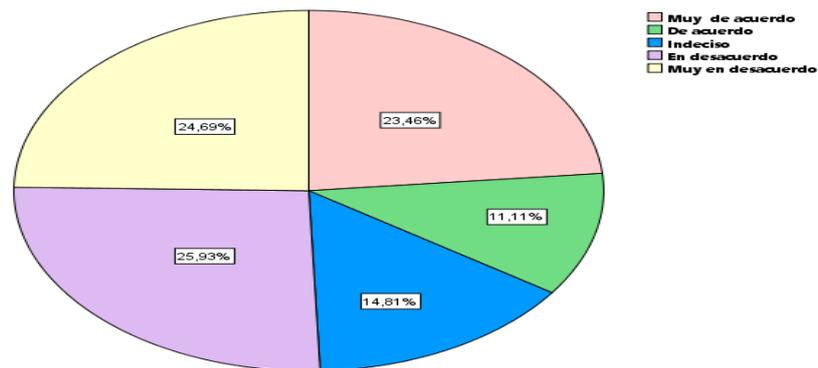
De acuerdo a los resultados obtenidos se destaca que el 23,5% de las empresas encuestadas están muy de acuerdo a que se determinen políticas de crédito dentro de su organización, continuando un 21% que está de acuerdo , el 4,9% indeciso reflejando que dentro del manejo administrativo de sus organización no se maneja ninguna política sino que se brinda créditos de manera empírica , el 25,9% está en desacuerdo en el uso de políticas destacando que ellos prefieren confiar en sus clientes y ya están acostumbrados a la cobranza lanzando fechas que ellos crean convenientes acorde al monto de la venta, continuando se tiene el 24,7% que está en total desacuerdo y prefieren no establecer políticas de crédito por temor a perder sus clientes si existe una presión como política de por medio , otros no tenían conocimiento de cómo manejar su ciclo de efectivo.

## 12.- ¿Considera usted que es importante establecer dentro de sus políticas crediticias el cobro de intereses dependiendo el plazo de cancelación?

*Tabla 19: Interés por plazo de cancelación*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy de acuerdo	19	23,5	23,5	23,5
De acuerdo	9	11,1	11,1	34,6
Indeciso	12	14,8	14,8	49,4
En desacuerdo	21	25,9	25,9	75,3
Muy en desacuerdo	20	24,7	24,7	100,0
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

Fuente: Pymes Comerciales del Cantón Milagro  
Elaboración propia



**Figura 20. Interés por plazo de cancelación**  
Fuente: Pymes Comerciales del Cantón Milagro  
Elaboración propia

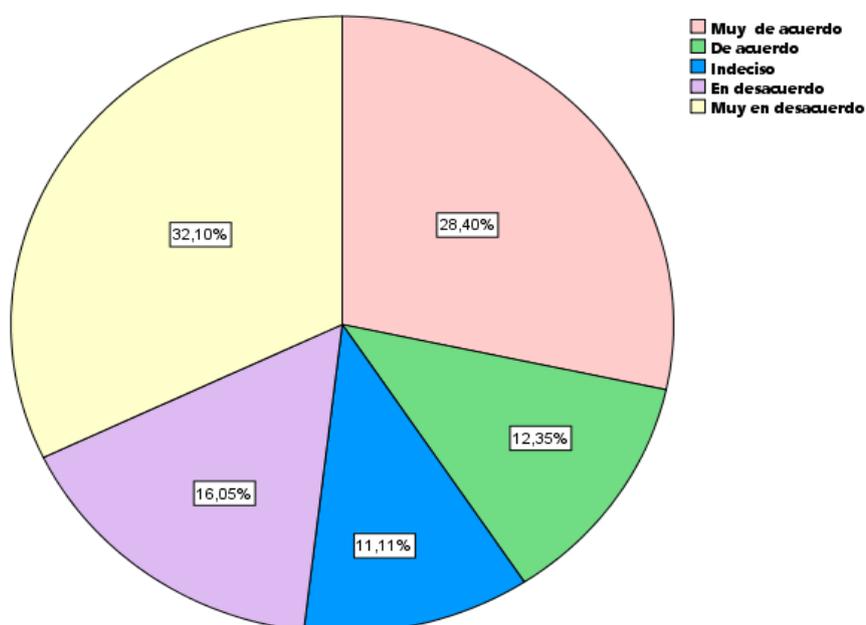
A través de los resultados obtenidos se puede visualizar que un 23,5% considera que es importante establecer dentro de sus políticas crediticias el cobro de intereses y en su mayoría lo realizan destacan que es muy favorable en su ciclo de rotación de inventario y cuentas por cobrar ya que a menor tiempo de pago menos es el interés que cancelan sus clientes y tanto el cliente como el gestor empresario están satisfechos, por otro lado el 11,1% está de acuerdo siguiendo la misma postura destacan también que el cobro de intereses a la mayor parte de sus clientes le es irrelevante ya que lo importante para el cliente es poseer el bien de manera inmediata, luego los pagos de estos intereses benefician al comerciante poseyendo ya el ritmo de esta gestión, el 14,8% está indeciso y prefieren no manejar políticas crediticias de cobro de intereses, el 25,9% se pudo apreciar que son pequeñas empresas y no manejan créditos, y el 24,7% de igual forma está en muy desacuerdo considerando que son empresas pequeñas que manejan solo cobros en efectivos.

### **13.- ¿Considera usted que el dinero que obtiene de las utilidades se debe reinvertir en su empresa?**

*Tabla 20: Reinversión de Utilidades*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy de acuerdo	23	28,4	28,4	28,4
De acuerdo	10	12,3	12,3	40,7
Indeciso	9	11,1	11,1	51,9
En desacuerdo	13	16,0	16,0	67,9
Muy en desacuerdo	26	32,1	32,1	100,0
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

Fuente: Pymes Comerciales del Cantón Milagro  
Elaboración propia



**Figura 21. Reinversión de Utilidades**

Fuente: Pymes Comerciales del Cantón Milagro  
Elaboración propia

En la presente figura se puede apreciar que un 28,4% está muy de acuerdo llevando un manejo reinversión en la utilidades que obtiene, siguiendo un 12,3 % de empresas que consideran en igual similitud que lo más favorable es reinvertir sus ganancias y no optar por otro tipo de medios, el 11,1 % está en un nivel medio en el cual usan tanto la reinversión y optan por otros medios para financiarse, el 16% está en desacuerdo y destacan que es

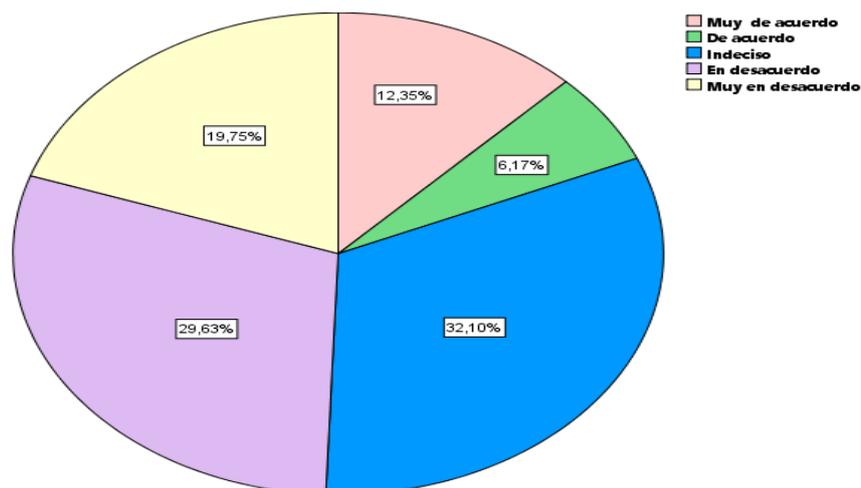
necesario realizar préstamos y manejan cuentas por pagar a sus proveedores , el 32,1 % está en muy desacuerdo concuerdan que las ganancias del negocio no son suficiente y que se ha hecho necesario en los últimos años realizar prestamos tras préstamos para poder estar vigentes y el dinero que se obtiene de sus utilidades es utilizado para cancelar estos en su mayor parte .

#### 14.- ¿Considera usted que es de suma importancia observar los indicadores de panorama empresarial?

*Tabla 21: Indicadores de Panorama Empresarial*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy de acuerdo	10	12,3	12,3	12,3
De acuerdo	5	6,2	6,2	18,5
Indeciso	26	32,1	32,1	50,6
En desacuerdo	24	29,6	29,6	80,2
Muy en desacuerdo	16	19,8	19,8	100,0
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

Fuente: Pymes Comerciales del Cantón Milagro  
Elaboración propia



**Figura 22. Indicadores de Panorama Empresarial**

Fuente: Pymes Comerciales del Cantón Milagro

Elaboración propia

A través de esta figura se puede observar que el 12,3% está muy de acuerdo teniendo una frecuencia de 10 contribuyentes es decir es minoría, el 6,2% siguiendo la frecuencia con 5 contribuyentes, el 32,1 % se muestra indeciso destacando que desconocen de este tipo de publicaciones, el 29,6% está en total desacuerdo no consideran relevante este tipo de indicadores de panorama empresarial y por último en total desacuerdo se obtuvo un 19,8%.

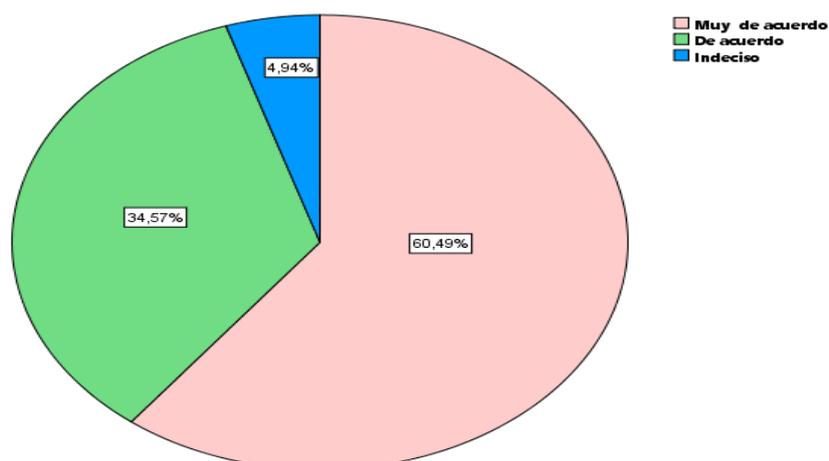
**15.- ¿Considera usted que su empresa puede generar una tasa de rendimiento más alta que la tasa de interés de sus préstamos?**

**Tabla 22: Tasa de rendimiento**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy de acuerdo	49	60,5	60,5
	De acuerdo	28	34,6	95,1
	Indeciso	4	4,9	100,0
	<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Pymes Comerciales del Cantón Milagro

Elaboración propia



**Figura 23. Tasa de Rendimiento**

**Fuente:** Pymes Comerciales del Cantón Milagro

Elaboración propia

De acuerdo a los datos presentados en la figura se determina que el 60,5% está muy de acuerdo en poder incrementar su rendimiento mas no generar intereses en moras de pago que se establecen en los créditos, el 34,6 % también está de acuerdo y se siente en la capacidad de poder generar un rendimiento creciente para suplir sus préstamos por ultimo como valor minoritario en un 4,9% con una frecuencia de 4 empresas se consideran indecisos a que sus negocios generen una tasa mayor a la tasa de préstamos.

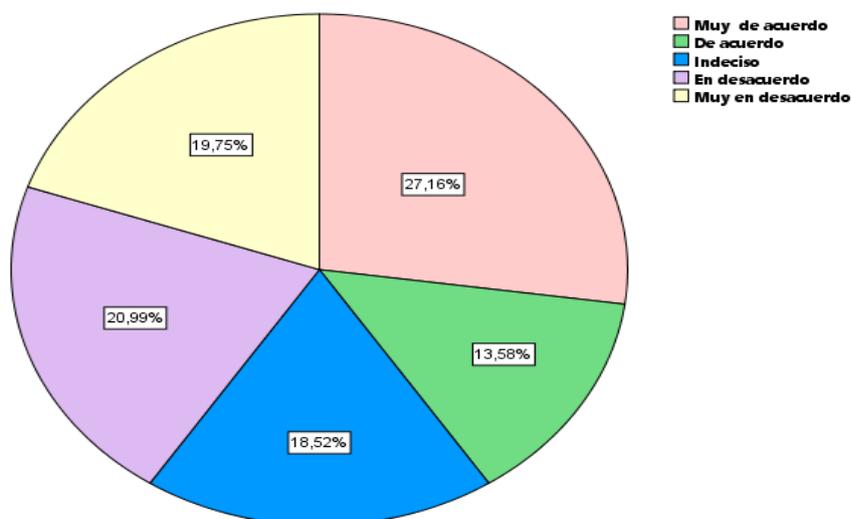
**16.- ¿Considera usted que obtener créditos en varias instituciones financieras puede ser peligrosa para su compañía y sus inversores?**

**Tabla 23: Créditos en Varias Instituciones Financieras**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy de acuerdo	22	27,2	27,2	27,2
De acuerdo	11	13,6	13,6	40,7
Indeciso	15	18,5	18,5	59,3
En desacuerdo	17	21,0	21,0	80,2
Muy en desacuerdo	16	19,8	19,8	100,0
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

Fuente: Pymes Comerciales del Cantón Milagro

Elaboración propia



**Figura 24. Créditos en Varias Instituciones Financieras**

**Fuente:** Pymes Comerciales del Cantón Milagro

Elaboración propia

De acuerdo a los datos presentados en la figura se determina que el 27,2 % está de muy de acuerdo en que obtener demasiados créditos en algunas instituciones financieras se puede tornar peligroso, continuando un 13,6 % de acuerdo en esta misma opinión , mientras el 18,5% está indeciso si es peligroso o no , opinando que prefieren mantenerse al margen de obtener acceso a varios créditos, el 21% está en desacuerdo considerando que no es malo obtener créditos mientras no se realicen en exceso y para concluir un 19,8% está muy en desacuerdo y destaca que obtener crédito en varias instituciones financieras es demasiado peligroso y que prefieren reinvertir su utilidad a encontrarse luego en situaciones críticas o muchas veces destruir su historial crediticio.

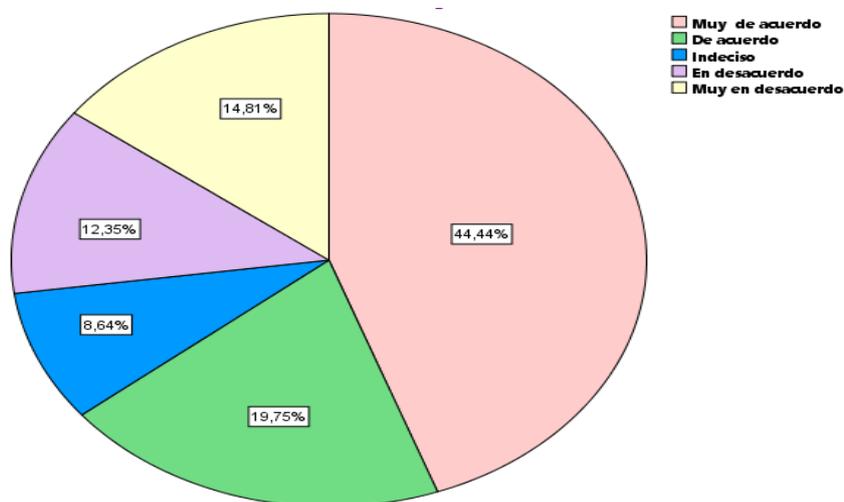
**17.- ¿Considera usted que sus inventarios han incrementado su rotación como respuesta a las ventas?**

**Tabla 24: Rotación de Inventario**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy de acuerdo	36	44,4	44,4	44,4

De acuerdo	16	19,8	19,8	64,2
Indeciso	7	8,6	8,6	72,8
En desacuerdo	10	12,3	12,3	85,2
Muy en desacuerdo	12	14,8	14,8	100,0
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

Fuente: Pymes Comerciales del Cantón Milagro  
Elaboración propia



**Figura 25. Rotación de Inventario**  
Fuente: Pymes Comerciales del Cantón Milagro  
Elaboración propia

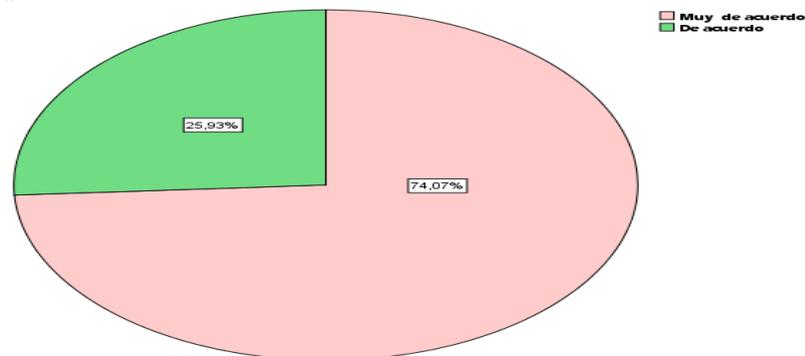
De acuerdo a los datos de la figura se puede observar que dentro de la muestra el 44,4% de las empresas en su mayoría consideran que sus inventarios si han aumentado acorde a la rotación de sus ventas, continuando un 19,8% , mientras se puede detectar que el 8,6% e indeciso corroborando que no llevan un control adecuado de sus inventarios , el 12,3% está en desacuerdo por los cual se analiza que las ventas no han sido nada favorables por lo tanto su inventario no ha tenido mucho movimiento, y concluyendo un 14,8% está muy en desacuerdo teniendo como análisis que se encuentran con inventario aun de varios meses por lo que se detecta manejo inadecuado o falta de estrategias para su inventario rote.

**18.- ¿Considera usted que el movimiento de sus ventas generan una mayor rotación de inventario?**

*Tabla 25: Movimiento de Ventas*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy de acuerdo	60	74,1	74,1	74,1
	De acuerdo	21	25,9	25,9	100,0
	<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

Fuente: Pymes Comerciales del Cantón Milagro  
Elaboración propia



**Figura 26. Movimiento de Ventas**  
Fuente: Pymes Comerciales del Cantón Milagro  
Elaboración propia

A través de los resultados se aprecia el 74,1% se encuentra en total acuerdo que el movimiento de sus ventas generan mayor rotación de inventarios dentro de su organización y el 25,95 continuando de acuerdo destaca que es necesario que se realicen ventas para poder rotar sus productos.

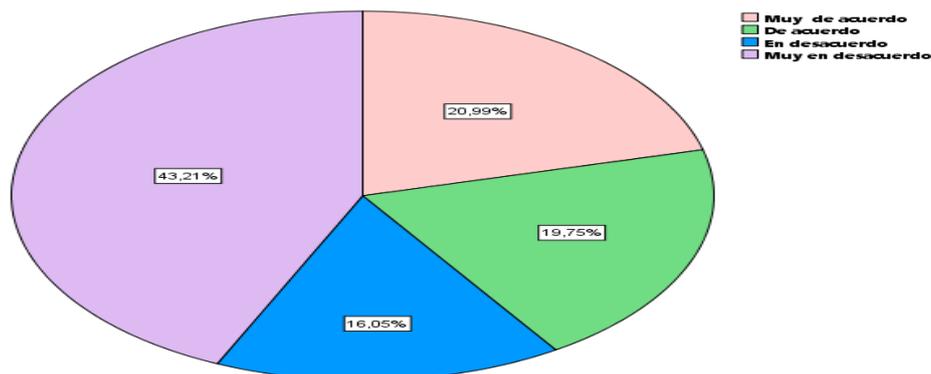
**19.- ¿Considera usted que sus cuentas por cobrar terminan siendo cancelada en el plazo fijado?**

*Tabla 26: Cancelación de Cuentas por Cobrar*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy de acuerdo	17	21,0	21,0	21,0

De acuerdo	16	19,8	19,8	40,7
En desacuerdo	13	16,0	16,0	56,8
Muy en desacuerdo	35	43,2	43,2	100,0
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

Fuente: Pymes Comerciales del Cantón Milagro  
Elaboración propia



**Figura 27. Cancelación de Cuentas por cobrar**  
Fuente: Pymes Comerciales del Cantón Milagro  
Elaboración propia

De acuerdo a los datos de la figura se puede observar que el 21% de las empresas poseen cuentas por cobrar que si han sido canceladas en un plazo acordado, un 19,8% está de acuerdo dejando como análisis que suelen presentarse clientes que no cumplen el plazo, mientras el 16% está en desacuerdo considerando que sus clientes no cumplen en su totalidad las promesas de pago que se hacen muchas veces de manera verbal y el 43,2 % en su mayoría seleccionada como ítem muy en desacuerdo determina que poseen una cartera de clientes extensa que incumplen el plazo determinado ya que se confían por ser conocidos y suelen abusar del nivel crediticio y de confianza que el gestor les ha proporcionado.

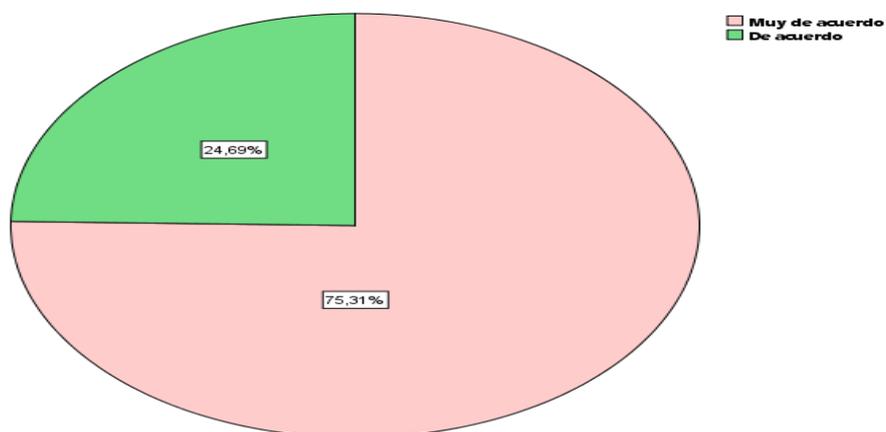
## 20.- ¿Considera usted que sus cuentas por cobrar generan cuentas incobrables?

*Tabla 27: Cuentas Incobrables*

Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
------------	------------	-------------------	----------------------

	Muy de acuerdo	61	75,3	75,3	75,3
Válido	En desacuerdo	20	24,7	24,7	100,0
	<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

Fuente: Pymes Comerciales del Cantón Milagro  
Elaboración propia



**Figura 28. Cuentas Incobrables**

Fuente: Pymes Comerciales del Cantón Milagro  
Elaboración propia

De acuerdo a los datos de la figura se puede observar que un 75,3% de las empresas siendo mayoría posee cuentas incobrables con lo que nos indica que al dar créditos a clientes y no liquidan la mercadería eso genera con el corto plazo un bajo incremento en caja y el 24,7% estando en desacuerdo no cuenta con este tipo de inconvenientes.

## Prueba de Hipótesis General

**H1 “Hipótesis Alternativa”:** Las estrategias de financiamiento fortalecen el capital de trabajo es dependiente para contribuir con el crecimiento de las PYMES comerciales en el Cantón Milagro.

**H0 “Hipótesis Nula”:** Las estrategias de financiamiento no fortalecen el capital de trabajo en las PYMES comerciales, es independiente para contribuir con el crecimiento de las PYMES comerciales en el Cantón Milagro.

### Comprobación de la Hipótesis General

Para la prueba del Chi al Cuadrado se tomaron seis datos para su respectivo análisis en las cuales las siguientes son:

#### 1.- ¿Considera usted que su negocio obtiene una rentabilidad satisfactoria?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy de acuerdo	35	43,2	43,2
	De acuerdo	15	18,5	61,7
	Indeciso	17	21,0	82,7
	En desacuerdo	11	13,6	96,3
	Muy en desacuerdo	3	3,7	100,0
	<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

#### 6.- ¿La empresa ha obtenido los últimos años grandes volúmenes de venta?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy de acuerdo	45	55,6	55,6
	De acuerdo	5	6,2	6,17
	En desacuerdo	6	7,4	69,1
	Muy en desacuerdo	25	30,9	100,0
	<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

**Tabla 28 Resultados test de chi cuadrado**

	<b>Valor</b>	<b>df</b>	<b>Significación asintótica (bilateral)</b>
Chi-cuadrado de Pearson	118,009	12	,000
Razón de verosimilitud	129,592	12	,000
N de casos válidos	81		

a. 14 casillas (70,0%) han esperado un recuento menor que 5  
El recuento mínimo esperado es ,19

Fuente: Elaboración propia

### **Análisis de la verificación de la Hipótesis General**

Según el CHI-CUADRADO DE PEARSON es de 118,009 con 12 grados de libertad y su significación asintótica 0,0000089, por lo tanto, el valor de la asintótica es menor a 5 “Alfa” ( $0,00 < 0,5$ ), la Hipótesis Nula “H0” se rechaza y se acepta la Hipótesis Alternativa “H1”, por consiguiente, existe una dependencia entre variables. Las estrategias de financiamiento fortalecen el capital de trabajo es dependiente para contribuir con el crecimiento de las PYMES comerciales en el Cantón Milagro.

### **2.- ¿Conoce sobre alguna estrategia de financiamiento que permita fortalecer la rentabilidad en su negocio?**

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válido	Muy de acuerdo	25	30,9	30,9
	De acuerdo	5	6,2	37,0
	Indeciso	5	6,2	43,2
	En desacuerdo	15	18,5	61,7
	Muy en desacuerdo	31	38,3	100,0
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

## 5.- ¿Considera Ud. que la empresa atraviesa problemas económicos?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy de acuerdo	60	74,1	74,1
	De acuerdo	10	12,3	86,4
	Muy en desacuerdo	11	13,6	100,0
	Total	<b>81</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Tabla 29 Resultado test de chi cuadrado

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	45,726	8	,000
Razón de verosimilitud	53,724	8	,000
N de casos válidos	81		

a. 12 casillas (80,0%) han esperado un recuento menor que 5  
El recuento mínimo esperado es ,62

Fuente: Elaboración propia

### Análisis de la verificación de la Hipótesis General

Según el CHI-CUADRADO DE PEARSON es de 45,726 con 8 grados de libertad y su significación asintótica 0,0000024726, por lo tanto, el valor de la asintótica es menor a 5 “Alfa” ( $0,00 < 0,5$ ), la Hipótesis Nula “H0” se rechaza y se acepta la Hipótesis Alternativa “H1”, por consiguiente, existe una dependencia entre variables. Las estrategias de financiamiento fortalecen el capital de trabajo es dependiente para contribuir con el crecimiento de las PYMES comerciales en el Cantón Milagro.

**9.- ¿Conoce usted que línea de productos genera mayor margen de ganancia en su empresa?**

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válido	Muy de acuerdo	20	24,7	24,7	24,7
	De acuerdo	5	6,2	6,2	30,9
	Indeciso	17	21,0	21,0	51,9
	En desacuerdo	12	14,8	14,8	66,7
	Muy en desacuerdo	27	33,3	33,3	100,0
	<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

**8.- ¿La empresa ha atravesado problemas con proveedores?**

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válido	Muy de acuerdo	4	4,9	4,9	4,9
	De acuerdo	13	16,0	16,0	21,0
	Indeciso	35	43,2	43,2	64,2
	En desacuerdo	10	12,3	12,3	76,5
	Muy en desacuerdo	19	23,5	23,5	100,0
	<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

*Tabla 30 Resultado test de chi cuadrado*

	<b>Valor</b>	<b>df</b>	<b>Significación asintótica (bilateral)</b>
Chi-cuadrado de Pearson	137,991	16	,000
Razón de verosimilitud	148,219	16	,000
N de casos válidos	81		

a.20 casillas (80,0%) han esperado un recuento menor que 5  
El recuento mínimo esperado es ,25

Fuente: Elaboración propia

## Análisis de la verificación de la Hipótesis General

Según el CHI-CUADRADO DE PEARSON es de 137,991 con 16 grados de libertad y su significación asintótica 0,000002129, por lo tanto, el valor de la asintótica es menor a 5 “Alfa” ( $0,00 < 0,5$ ), la Hipótesis Nula “H0” se rechaza y se acepta la Hipótesis Alternativa “H1”, por consiguiente, existe una dependencia entre variables. Las estrategias de financiamiento fortalecen el capital de trabajo es dependiente para contribuir con el crecimiento de las PYMES comerciales en el Cantón Milagro.

### 12.- ¿Considera usted que es importante establecer dentro de sus políticas crediticias el cobro de intereses dependiendo el plazo de cancelación?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy de acuerdo	19	23,5	23,5
	De acuerdo	9	11,1	34,6
	Indeciso	12	14,8	49,4
	En desacuerdo	21	25,9	75,3
	Muy en desacuerdo	20	24,7	100,0
	<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

### 19.- ¿Considera usted que sus cuentas por cobrar terminan siendo cancelada en el plazo fijado?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy de acuerdo	17	21,0	21,0
	De acuerdo	16	19,8	40,7
	En desacuerdo	13	16,0	56,8
	Muy en desacuerdo	35	43,2	100,0
	<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

**Tabla 31 Resultado test de chi cuadrado**

	<b>Valor</b>	<b>df</b>	<b>Significación asintótica (bilateral)</b>
Chi-cuadrado de Pearson	155,854	12	,000
Razón de verosimilitud	157,071	12	,000
N de casos válidos	81		

a.16 casillas (80,0%) han esperado un recuento menor que 5  
El recuento mínimo esperado es 1,44

Fuente: Elaboración propia

### **Análisis de la verificación de la Hipótesis General**

Según el CHI-CUADRADO DE PEARSON es de 155,854 con 12 grados de libertad y su significación asintótica 0,000546, por lo tanto, el valor de la asintótica es menor a 5 “Alfa” ( $0,00 < 0,5$ ), la Hipótesis Nula “H0” se rechaza y se acepta la Hipótesis Alternativa “H1”, por consiguiente, existe una dependencia entre variables. Las estrategias de financiamiento fortalecen el capital de trabajo es dependiente para contribuir con el crecimiento de las PYMES comerciales en el Cantón Milagro.

### **12.- ¿Considera usted que es importante establecer dentro de sus políticas crediticias el cobro de intereses dependiendo el plazo de cancelación?**

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Válido	Muy de acuerdo	19	23,5	23,5
	De acuerdo	9	11,1	34,6
	Indeciso	12	14,8	49,4
	En desacuerdo	21	25,9	75,3
	Muy en desacuerdo	20	24,7	100,0
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

## 20.- ¿Considera usted que sus cuentas por cobrar generan cuentas incobrables?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy de acuerdo	61	75,3	75,3	75,3
	En desacuerdo	20	24,7	24,7	100,0
	<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

**Tabla 32 Resultado test de chi cuadrado**

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	81,000	4	,000
Razón de verosimilitud	90,545	4	,000
N de casos válidos	81		

a.4 casillas (40,0%) han esperado un recuento menor que 5  
El recuento mínimo esperado es 2,22

Fuente: Elaboración propia

### **Análisis de la verificación de la Hipótesis General**

Según el CHI-CUADRADO DE PEARSON es de 81,000 con 4 grados de libertad y su significación asintótica 0,000045, por lo tanto, el valor de la asintótica es menor a 5 “Alfa” ( $0,00 < 0,5$ ), la Hipótesis Nula “H0” se rechaza y se acepta la Hipótesis Alternativa “H1”, por consiguiente, existe una dependencia entre variables. Las estrategias de financiamiento fortalecen el capital de trabajo es dependiente para contribuir con el crecimiento de las PYMES comerciales en el Cantón Milagro.

# Entrevista



**Universidad Estatal de Milagro**

**Facultad de Ciencias Administrativas Y Comerciales**

**Proyecto de Tesis**

**Objetivo:** La Entrevista tiene por objetivo recabar información para dar paso a un proyecto de titulación denominado: "Estrategias de Financiamiento y su incidencia en el Capital de trabajo de las Pymes comerciales del Cantón Milagro 2019-2020."

<b>Nombre del Entrevistado:</b>	MAE. Gonzalo Serrano
---------------------------------	----------------------

<b>Cargo que desempeña:</b>	Gerente Banco Guayaquil
-----------------------------	-------------------------

**1.- ¿Qué opinión tiene usted sobre el capital de trabajo en las PYMES Comerciales del cantón Milagro?**

Por normativa en noviembre del 2011 hubo un decreto que se considera que las pymes aquellas que tenían ventas menores a 100.000, ahora para ser una pymes tienen que tener ventas superiores a \$100.001; entonces apartamos de una empresa sea micro o una corporación lleve su registros, lo que se habla de la informalidad que tienen a no presentar sus declaraciones al SRI, son los balance los estados resultados de ingresos y gastos; cual es la práctica común que algunas negocios no presentan estados financieros,

Capital de trabajo es activo corriente más pasivo corriente y eso establece el giro del negocio, activo corriente esta todos aquellos por liquidez son más fáciles de convertirlos a efectivo, pasivo corriente están todos que su exigibilidad tienen que ser pagados en menos de un año, el giro del negocio debe pagar deudas a corto plazo y si no tienen ese movimiento no tiene capacidad de pago. La

importancia es que si no se puede establecer un capital de trabajo coherente no se podrá establecer una capacidad de pago para la empresa.

**2.- ¿Considera que la PYMES Comerciales del cantón Milagro posee políticas adecuadas en cuanto a la administración del capital de trabajo?**

No, yo diría que poseen practicas empíricas que le han dado su éxitos, por que hablar de políticas y procedimientos es bajo una estructura que no la manejan.

**3.- ¿Usted cree que las Pymes Comerciales del cantón Milagro, necesita capital externo para ser competitiva en el mercado?**

Yo considero que necesitan una mejor administración más que un capital externo.

**4.- ¿Cómo describiría La liquidez de las PYMES Comerciales del cantón Milagro frente al cumplimiento de sus obligaciones?**

Las Pymes si tiene en la capacidad de pago porque el mercado si es rentable.

**5.- ¿Considera usted que las PYMES Comerciales del cantón Milagro, poseen las condiciones para responder a un endeudamiento financiero?**

Considero que si todas cumplieran con los requisitos podría acceder a créditos para responder a un endeudamiento, pero en su mayoría no cumplen con el registro adecuado de volúmenes de ventas que la categorizan como pymes.

**6.- ¿En su opinión que tan importante es contar con estrategias financieras para las PYMES Comercial del cantón Milagro?**

Son básicas porque reducen los costos, por el motivo que tener acceso al crédito es obtener dinero y el dinero que se obtiene le da la opción a decidir que proveedor le compro y tener la ventaja financiera de forzar a mejores ofertas de parte de un proveedor con el efectivo existirá una

competencia fuerte de una oferta y demanda pura en la cual el que posee la liquidez tiene la delantera.

**7.- ¿Cuál es el ciclo de recuperación de una inversión para una PYMES Comercial del cantón Milagro?**

Considero entre 7 a 10 años, pero es mi apreciación muy personal, no podría dar una cifra exacta porque los márgenes de utilidad que reflejan son muy informales, una data de una recuperación neta es un poco complicada sacar el resultado exacto.

**8.- ¿Cuál es la importancia que desempeña el capital de trabajo en la gestión financiera de las PYMES Comerciales del Cantón Milagro?**

Por lo general el capital de trabajo está conformada por caja, inversiones, cuentas por cobrar documentos por cobrar; inventario estas son las cuentas las grandes cuentas del activo corriente; en el pasivo corriente estarán proveedores; obligaciones de corto plazo; documentos por pagar; la importancia básica en el activo estarán todas las cuentas que demuestran en el giro del negocio, es decir si el inventario no rota es que no vende; si las cuentas por cobrar no rotan es que no cobran; si las inversiones no tienen sus movimientos denotan que no son liquida y si no tiene saldo en caja no tiene como pagar su obligaciones diarias; para mi concepto el capital de trabajo es básico para la empresa.

**9.- ¿Qué opinión posee usted sobre las relaciones que tienen las PYMES Comerciales del cantón Milagro con los proveedores?**

Milagro puede ser un cantón pequeño, pero posee un amplio comercio donde existen variedades de tiendas, locales comerciales, supermercados mayorista y menorista de consumo masivo como Cohervi, Devies, Corporación el Rosado, Dismero, Burbano entre otras, por lo tanto, considero que

tienen buenas relaciones con sus proveedores siempre y cuando cumplan con los pagos que pactan entre ambas partes.

**10.- ¿Considera usted que el capital de trabajo que posee las PYMES Comerciales tienen la capacidad para responder a un endeudamiento?**

Endeudamiento acorde a la capacidad de pago; y la capacidad se establece al correcto manejo del balance; las empresas deben cumplir los requisitos para que las instituciones financieras puedan otorgar créditos y si las empresas no cumplen estos requisitos mínimos es porque no están normadas y calificadas.

**11.- ¿Qué estrategias usted propondría para obtener financiamiento e incrementar el capital de trabajo para las PYMES?**

De manera externa hacia las pymes propondría de realizar ejercicios prácticos para que puedan observar los beneficios del porque no evadir que es mejor para su patrimonio ¿qué le da un orden? Y de manera interna tendría que apertura charlas por parte del comercio para que puedan entender que no está mal tener que tributar, que está mal no registrar adecuadamente sus ingresos.

## **ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS DE LA ENTREVISTA**

En una búsqueda de campo abierto a través de la entrevista realizada a Docentes expertos en el tema y en relación de las encuestas ejecutadas a las PYMES comerciales del Cantón Milagro permitieron tener una comparación de los diferentes criterios que tienen los negocios pequeños y medianos ante una solicitud de créditos en comparación las siguientes interrogantes: ¿Qué opinión tiene usted sobre el capital de trabajo en las PYMES Comerciales del cantón Milagro?, ¿Considera usted que su negocio obtiene una rentabilidad satisfactoria?, ¿Conoce sobre alguna estrategia de financiamiento que permita fortalecer la

rentabilidad en su negocio? En los encuestados de los comerciales del Cantón Milagro indicaron que su rentabilidad que en primeros años de surgimiento del negocio ha sido bueno pero al pasar del tiempo hay nuevas competencias en el mercado, por lo que no conocen de estrategias para seguir innovando y aumentando su cartera de clientes.

Dentro de los parámetros que utilizan las PYMES en relación a sus políticas, administración la pregunta de la entrevista ¿Considera que la PYMES Comerciales del cantón Milagro posee políticas adecuadas en cuanto a la administración del capital de trabajo? y de la encuesta ¿Cree usted que es indispensable que se lleve una administración de flujo de efectivo dirigido por un personal capacitado?, ¿Considera usted que para el crecimiento de su empresa es necesario un financiamiento? se interpretó de los resultados obtenidos que poseen practicas empíricas que le han dado su éxitos hasta la actualidad algunos negocios argumentan que hablar de políticas y procedimientos es bajo una estructura que no la manejan.

En relación con el capital externo que necesitan las PYMES Comerciales la pregunta de la entrevista: ¿Usted cree que las PYMES Comerciales del cantón Milagro, necesita capital externo para ser competitiva en el mercado? y la encuesta ¿Considera Ud. que la empresa atraviesa problemas económicos?, ¿La empresa ha obtenido los últimos años grandes volúmenes de venta?

Consideran los encuestados que necesitan un mejoramiento administrativo no un capital externo, indican que en algunas empresa pasa por problemas económicos a partir de los últimos 3 años las ventas han bajado y da lugar a recomendar la implementación de una estrategia de financiamiento que ayude a fortalecer el capital de trabajo.

Responder a créditos bancarios la pregunta de la entrevista ¿Cómo describiría La liquidez de las PYMES Comerciales del cantón Milagro frente al cumplimiento de sus obligaciones? la pregunta de la encuesta ¿Considera usted que realizar proyecciones de ventas anuales es

indispensable en su empresa? ¿La empresa ha atravesado problemas con proveedores? Como pymes comerciales aportan a la economía dentro del Cantón Milagro por lo tanto tienen capacidad de pago porque el mercado si es rentable, en la cual realizan sus proyecciones anuales para realizar los pagos a instituciones bancarias y proveedores, en cuanto a la relación de sus pagos no ha tenido problemas.

Poseen condiciones favorables para un endeudamiento pregunta de la entrevista ¿Considera usted que las PYMES Comerciales del cantón Milagro, poseen las condiciones para responder a un endeudamiento financiero? pregunta de la encuesta ¿Conoce usted que línea de productos genera mayor margen de ganancia en su empresa?, ¿Considera usted que adquirir créditos en las diversas instituciones financieras se torna dificultoso? Dentro de los parámetros qué deben cumplir una pymes con la obtención de créditos se le haría fácil por cumplirían con los requisitos para un nuevo endeudamiento financiero, con ellos los bancos revisarían sus estados de resultados donde reflejarían sus ganancias, con lo que podrían responder a los pagos y no se le haría dificultoso.

Contar con estrategias financieras ¿En su opinión que tan importante es contar con estrategias financieras para las PYMES Comercial del cantón Milagro? ¿Considera usted que la determinación de políticas de crédito es indispensable en su empresa? ¿Considera usted que es importante establecer dentro de sus políticas crediticias el cobro de intereses dependiendo el plazo de cancelación? Indicaron los encuestados que no implementan estrategias financieras porque no tienen capacitación sobre futuras estrategias tanto como los plazos de pago como incrementar cartera de clientes aptos para cumplir mes a mes en la cancelación de los créditos.

## LA PROPUESTA

### **Presentación de la propuesta**

Mediante la presente investigación que hemos realizado podemos constatar a través de los instrumentos de investigación ; encuesta y entrevista ; cuál es la necesidad que tienen los locales comerciales (PYME) del Cantón Milagro frente a la obtención de nuevos créditos comerciales y el manejo de un financiamiento en su organización , para aquello se desarrollara estrategias internas y externas que incidan al fortalecimiento del capital de trabajo , cabe recalcar que a través del estudio de campo realizado en 81 Pymes se visualizó la falta de conocimiento y uso de estrategias que existen en el mercado.

### **Justificación de la propuesta**

En los locales comerciales (PYMES) que se encuentran establecidos en el Cantón Milagro dedicados a la compra y venta de productos terminados con la finalidad de ser reconocidos por la ciudadanía del cantón a ser los pioneros de obtención de mayor variedad de mercadería y con su competencia en las diversas gamas que ofrecen al consumidor, para tener mayor circulante de dinero tendrán estas PYMES que implementar estrategias de financiamiento y de la misma manera obtener un mejor control a efectuar sus ingresos con mejoras de procesos financieros y administrativos que incrementen el Estado de Resultados.

Establecer estrategias internas podrían ser de gran beneficios por lo que toda empresa necesita de la presencia de recursos financieros, que conlleven a la emisión de acciones, los préstamos solicitados a entidades bancarias, mejoramiento de infraestructura, para así obtener un crecimiento interno dentro del negocio y captar nuevos clientes; en los externo para un mayor crecimiento antes sus competidores se

enfocan en fusiones o adquisiciones estratégicas, venta de acciones en la bolsa de valores, negociaciones con otras empresas.

### **Fundamentación de la Propuesta**

El alto índice de mal uso de los movimientos que se dan dentro del capital de trabajo el cual está conformado por activos circulantes y pasivos circulantes conlleva que en la presente investigación se realice una propuesta encaminada a segregar las estrategias de mayor incidencia que existen dentro del marco comercial, administrativo que ayuden a analizar a las Pymes las diferentes formas y posibilidades que existen para de esta manera puedan tener la posibilidad de financiarse o como resultados del buen manejo de su capital obtengan mayor rentabilidad en sus negocios y por ende solo manejen una reinversión de sus utilidades.

### **Objetivos de la Investigación**

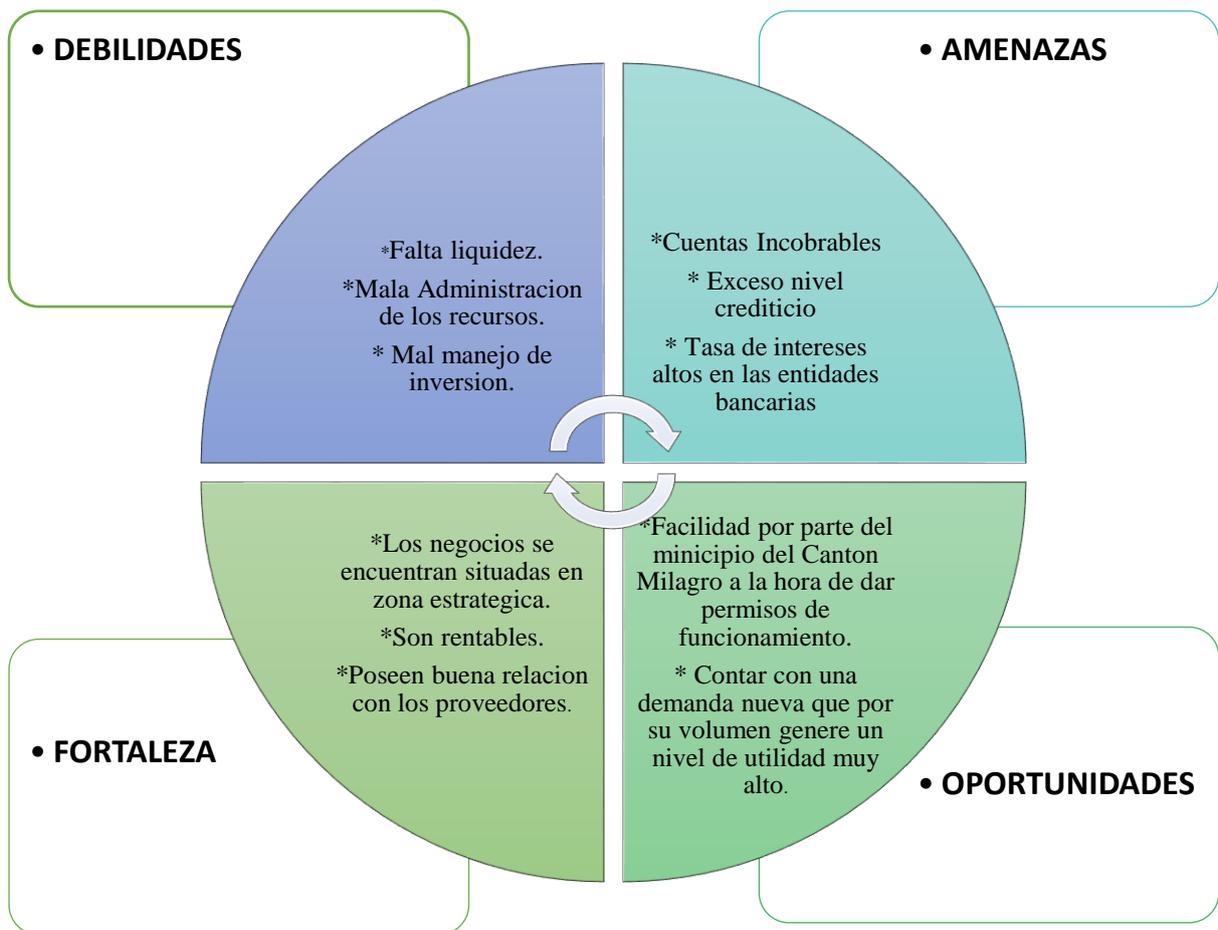
#### **Objetivo general**

Proponer estrategias financieras para el fortalecer del capital de trabajo de las PYMES comerciales del Cantón Milagro, 2019-2020.

#### **Objetivos específicos**

- Identificar los aspectos teóricos sobre las variables de estudio de la investigación.
- Establecer el plan metodológico para la recolección de datos primarios y secundarios sobre la incidencia de las estrategias financieras de las PYMES comerciales del Cantón Milagro.
- Determinar las bases financieras para el desarrollo efectivo de estrategias de financiamientos para el fortalecimiento del capital de trabajo en PYMES comerciales del cantón Milagro.
- Formular medidas que permitan un futuro monitoreo de las estrategias de financiamiento a través de la exposición de indicadores.

## Análisis FODA



*Figura 29 Análisis de FODA de las PYMES comerciales del Cantón Milagro*

Fuente: Pymes del Cantón Milagro

**Tabla 33 Estrategias de Financiamiento**

<b>ELEMENTOS DE CATEGORIA DE VARIABLE</b>	<b>ESTRATEGIAS</b>	<b>ACTIVIDADES</b>	<b>RECURSOS</b>	<b>COSTOS</b>	<b>RESPONSABLES</b>	<b>INDICADORES</b>	<b>RESULTADO S</b>
<b>1.- Análisis de rentabilidad</b>	1.- Gestión adecuada de componentes del capital de trabajo	Aplicar que los activos circulantes se financien con pasivos circulantes y permanentes.	Capacitación	\$ 250	Consultor experto en administración de empresas.	Al menos 50% de financiación por parte de los pasivos circulante	Garantizar el funcionamiento de la empresa con liquidez
	2.- Adaptación de un programa que visualice el nivel crediticio del cliente	Observar la capacidad de pago que poseen los clientes nuevos	Programa Equifax	\$300	Departamento de Créditos y Cobranzas	Al menos 80% en disminución de cuentas incobrables; al menos identificar un 75% de clientes con buros crediticios buenos	Mejoramiento interno sobre la disminución de las cuentas incobrables
	3.- Contratar los servicios de una empresa de cobranzas	Establecer políticas que disminuyan las cuentas incobrables, al menos un 10% al cliente.	Empresa de Agentes de Cobranzas(Si Cobro)	20% al 30% por cartera	Departamento de Créditos y Cobranzas	Recuperar al menos el 60% de carteras vencidas	
	4.- Establecimiento de políticas de compra	Evitar la duplicación de pedidos,	Informe de existencia	\$0	Departamento de Créditos y Cobranzas	Al menos un 20% de disminución de pedidos duplicados, al menos un 30% el mejoramiento de calidad de los nuevos productos, al menos una política de compra	Obtención de mejores condiciones en cuanto a precios, calidad, plazos de entrega de la existencia, formas de pagos
Negociar descuentos y condiciones de pago		Contrato con proveedores	\$0	Departamento de Créditos y Cobranzas			
Realizar Previsiones en la demanda para parametrizar la cantidad que se compra		Informe de existencia	\$0	Departamento de Créditos y Cobranzas			

		Solicitar muestras de los productos antes de hacer la orden de pedidos	Revisión por el personal	\$0	Departamento de Créditos y Cobranzas		
		Evaluar los niveles de calidad de los productos	Revisión de inventario	\$0	Departamento de Créditos y Cobranzas		
	5.-Establecimiento de políticas de Inventario y gestión de financiamiento adecuado	Hacer uso del método PEPS de primero de entrada y primero en salida	programa de Excel	\$0	Departamento de Logística y Control de Inventario	Al menos un 50% en disminución de mercadería en stock, al menos un 25% de control mediante programas o software especializados en inventario, al menos un 25% análisis de mayor apalancado del producto.	Resultados óptimos con el procesos de nivel de rotación de inventario, un fuera de stock, que garantiza un mayor control en la demanda de los diferentes productos.
		Conteo cíclico	software especializado	\$400	Departamento de Logística y Control de Inventario		
		Rotación de precios en los inventarios	análisis de oferta y demanda o fijación productos estancados	\$0	Departamento de Logística y Control de Inventario, en conjunto con el Departamento de Marketing o Ventas		
		Capacitación a los empleados	Capacitación	\$0	Jefe del Departamento de Ventas		
<b>2.- Análisis de Apalancamiento</b>	6.- Establecimiento de políticas de planificación y control de Inversiones	Realizar un presupuesto de inversiones y analizar los posibles riesgos de la inversión	Programa de Inversión	\$0	Gestor de los Negocios	Al menos una política de analice de riesgo en inversiones, al menos un 30% de ganancia por inversiones	Fortalecimiento dentro de la empresa al obtener ganancia por realizar buenas inversiones
			Política de inversión				
				\$0	Departamento Contable		

	7.-Determinacion de fondo de reserva legal	Proporcionar una cantidad igual al 10% del beneficio del ejercicio hasta que el total de la reserva legal alcance como mínimo el 20% del capital social de la empresa.	Informe de Reservas en el Balance General como Patrimonio.			Al menos el 10% de la ganancia neta	Financiar crecimiento, Utilizar el fondo de reserva y no obtener perdidas por sobre endeudamiento.
<b>ESTRATEGIAS EXTERNAS</b>	<b>ESTRATEGIAS</b>	<b>ACTIVIDADES</b>	<b>RECURSOS</b>	<b>COSTOS</b>	<b>RESPONSABLES</b>	<b>INDICADORES</b>	<b>RESULTADOS</b>
<b>1.- Análisis de rentabilidad</b>	8.-Alianza estratégicas	Unirse con otras sociedades con el fin de generar ingresos para ambos	Disponibilidad de acciones	\$0	Gestor de los Negocios	Alcance de nivel de funcionamiento óptimo y de expansión competitivo	Captar al menos una empresa que forme parte del capital relacional
	9.-Factorage Financiero	Creación de fondos necesarios para mantener a flote el negocio hasta que los clientes paguen sus cuentas por cobrar a tiempo	Cartera de clientes con buen nivel crediticio	\$0	Gestor de los Negocios	Contar con dinero de inmediato para aprovechar oportunidades de compra, o cubrir obligaciones de cobro entre su empresa y deudores.	Obtener al menos el 30% de liquidez con el objetivo de captar descuentos por pronto pago de sus proveedores
<b>2.- Análisis de Apalancamiento</b>	10.-Financiamiento por prestamos bancario	Cumplir con los requisitos que establezcan los bancos e instituciones financieras	Informe del Balance General	\$0	Gestor de los Negocios	Capacidad de iniciar operaciones que generen mayor rentabilidad	Obtener al menos una fuente financiera que ayude a generar mayor liquidez para poder pagar las deudas o invertir en recursos que generen mayor rentabilidad

Fuente: Tomado de (Jiménez, 2018)

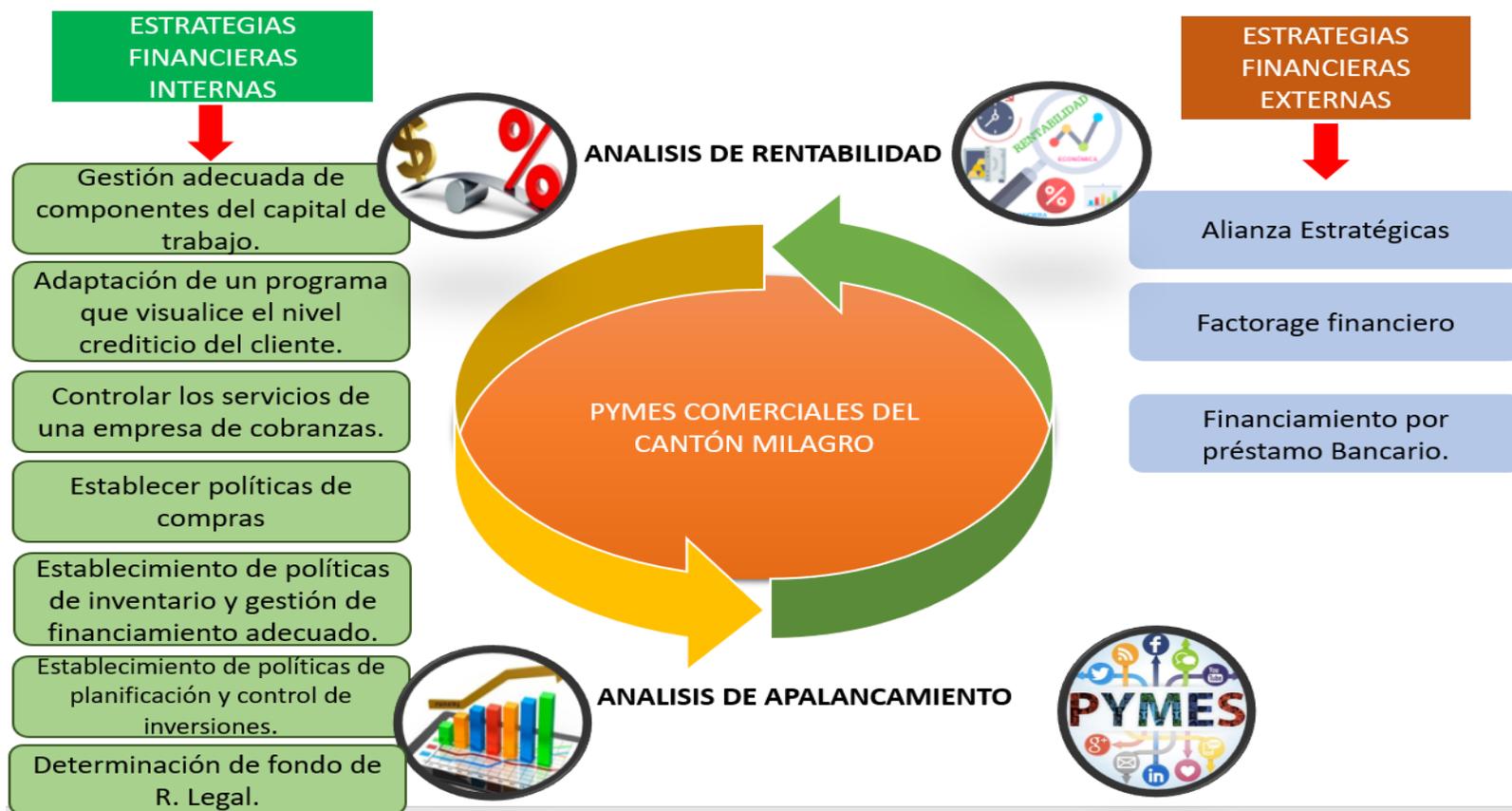


Figura 30 Propuesta Pymes del Cantón Milagro

Fuente: tomado de (Jiménez, 2018)

Elaboración Propia

A través del desarrollo del presente estudio se demostró que la inadecuada administración, conocimiento de las operaciones del manejo de los componentes de capital de trabajo (activos circulantes y pasivos circulantes) inciden al fracaso, pérdida de los recursos de las pymes, sobre endeudamiento y muchas veces hasta el cierre de sus negocios.

Dado a esta problemática y contexto se ejecutó una propuesta de las estrategias de financiamiento para el fortalecimiento del capital de trabajo en donde se cree primordial el estudio de la adecuada administración del capital de trabajo como parte de estrategia interna para fomentar el autofinanciamiento considerando que si se administran bien estos recursos la empresa será rentable y en conjunto se proponen las estrategias externas las cuales forman parte de la metodología de estudio planteada por Febres Jiménez en el estudio de estructura de financiamiento de las PYMES.

Dentro de la propuesta se plantean 7 estrategias internas y 4 externas concernientes a las categorías de análisis de rentabilidad y apalancamiento expuestas en la operacionalización de las variables en lo cual se consideró estas variables como categorías primordiales para llevar a cabo nuestra propuesta de estrategias de financiamiento que fortalecen el capital de trabajo de las PYMES.

A continuación, se detalla el procedimiento de las estrategias propuestas:

### **1.- Gestión adecuada de componentes del capital de trabajo**

Para lograr una adecuada gestión de los componentes del capital de trabajo se propone realizar capacitaciones a las PYMES sobre conceptos primordiales y adecuado movimiento activos corrientes y pasivos corrientes. La gestión de este capital se resume en 4 partes; el adecuado control de inventario para posteriormente realizar las compras necesarias, el contar con un buen sistema o políticas de cobranzas que permitan que a través de estas se logre efectuar las cuentas por pagar a tiempo.

Con esta cadena se logra hacer un giro del negocio adecuado donde sus pasivos se pagan con sus activos sin necesidad de adquirir más obligaciones.

## **2.- Adaptación de un programa que visualice el nivel crediticio del cliente**

Se propone la contratar el programa equifax que es usado por varias empresas y no tiene un costo tan elevado que permita evaluar el nivel crediticio de los clientes ayudando a reducir al menos un 80% de cuentas incobrables.

## **3.- Contratar los servicios de una empresa de cobranzas**

Contratar los servicios de una empresa de cobranza es una estrategia muy rentable ya que permite disminuir costos de transporte y tiempo desperdiciado de la empresa, la garantía que brinda si Cobro empresa de servicio de cobranza es poder recuperar al menos el 60% de aquellas cuentas incobrables llevando su porcentaje por cartera del 20% al 30%

## **4.- Establecimiento de políticas de compra**

A través de estas políticas se pretende gestionar de manera correcta y estratégica las actividades del departamento de compra entre ellas están;

- Evitar la duplicación de pedidos,
- Negociar descuentos y condiciones de pago
- Realizar previsiones en la demanda para parametrizar la cantidad que se compra
- Solicitar muestras de los productos antes de hacer la orden de pedidos
- Evaluar los niveles de calidad de los productos

## **5.-Establecimiento de políticas de Inventario y gestión de financiamiento adecuado**

A través de estas políticas se pretende controlar y gestionar de manera estratégica el inventario realizando;

- Método PEPS de primero de entrada y primero en salida.- este método de manejo de inventario de basa en identificar los productos que llegaron primero a la empresa para que de esta manera sean los primero en salir con la finalidad que no se caduquen, no

se estanquen o no produzcan gastos por mantenimientos, este método puede ser ejecutado y supervisado a través de la realización de kardex físico o en Excel.

- **Conteo cíclico.**- A través del conteo cíclico se puede observar si existe algún producto defectuoso, dañado o extraviado por eso es primordial este recuento frecuente de una parte del inventario total que ayuda a determinar la exactitud y control, se sugiere que se lo realice 2 a 3 veces por semana tomando como muestra una línea determinada en caso que sea empresa de consumo masivo.
- **Rotación de precios en los inventarios.** - Realizar descuentos, promoción acorde al mercado forma parte de la estrategia de rotación de precios, los mismos que ayudan a disminuir el inventario estancado o que está próximo a caducar.

## **6.- Establecimiento de políticas de planificación y control de Inversiones**

Mediante el establecimiento de estas políticas se podrá realizar la respectiva planificación de las inversiones, en los cuales se debe analizar el programa de inversión que se va a realizar en el año, efectuando el estudio de cada variable y midiendo el nivel de riesgo.

Realizar un presupuesto de las inversiones que se pretenden, con la indicación del por qué son necesarias, financiación de inversión, vida útil o plazo de amortización, condiciones, riesgos y cuál es el resultado a obtener de dicha inversión.

## **7.-Determinacion de fondo de reserva legal**

A través del establecimiento de este fondo de reserva legal se pretende constar con efectivo propio que pueda solventar alguna necesidad emergente de la empresa, se la considera una estrategia ya que se la realiza a través de una proporción de utilidades del ejercicio.

## **8.-Alianza estratégicas**

Las alianzas con terceros son una estrategia muy fiable que permiten captar clientes potenciales, construyendo confianza y credibilidad de apoyo pero para que perdure y sea una estrategia duradera se deberá primero identificar sus necesidades estratégicas que pueden ser ;

la ampliación de canales de distribución, obtener mayor reconocimiento a través de campañas de comunicación conjunta, fortalecimiento de su marca que la otra empresa si está posicionada, ahorrar costos en operaciones marketing o comerciales.

Para realizar estas estrategias es recomendable:

- Identificar el prestigio, reconocimiento y cualidades comunes de sus aliados potenciales.
- Evaluar detenidamente cuales son las necesidades de la empresa y las oportunidades que puede presidir de la empresa con la que se va aliar.
- Definir expectativas comunes que puedan pactar negocios con fines mutuos que ayuden al crecimiento de ambas partes.
- Evaluar el logro de los objetivos planteados por ambas partes, cumplimiento de las obligaciones pactadas, y ajustar cambios o realizar nuevas estrategias de mejora.

### **9.-Factorage Financiero**

Esta estrategia tiene como objetivo que las empresas comerciales reciban financiamiento a corto plazo con un pago anticipado, las cuentas por cobrar con el plazo de 60 días que se estipula que algunos negocios dan a sus clientes para el pago se lo realizaría en 30 días, por lo tanto, no hubiera morosidad en pagos.

### **10.-Financiamiento por préstamos bancario**

Realizar un financiamiento en una entidad bancaria deben cumplir con los requisitos exigibles por instituciones bancarias, los parámetros y cláusulas que exigen se torna dificultoso al solicitar un crédito bancario.

## CAPÍTULO 4

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### CONCLUSIONES

- Los comerciantes del Cantón Milagro obtuvieron a través de los resultados de la encuesta el coeficiente de correlación  $R=0,5$ : existe una relación positiva moderada, lo cual indica, que es importante la rentabilidad de una empresa para el crecimiento de la misma, por este motivo se acepta la Hipótesis. las empresas comerciales de nuestro cantón deben hacer más énfasis en seguir implementando nuevas estrategias de financiamiento.
- Las pymes comerciales son el motor económico dentro de nuestra ciudad, se realizó un entrevista al MAE. Gonzalo Serrano con la cual apporto mucho a nuestra investigación sobre la importancias de las pymes en el cantón Milagro, siendo las pioneras en el crecimiento económico de nuestra ciudad, además fomentan empleo, dado a que la competencias en el mercado se vuelve rígido, los comerciantes optan por adquirir nuevos créditos bancarios lo que se le hace dificultoso cumplir con los requisitos, los bancos hoy en día van innovando su estrategias de solicitud de créditos en la cual piden a los negocios estar en reglas con sus estados de resultados.
- Para los comerciantes del cantón Milagro se concluye que el aporte de esta investigación fue de mucha ayuda para el desarrollo dentro y fuera de las PYMES, aportando a que realicen una buena administración en su capital de trabajo, incrementando sus ventas en la rotación de inventario a los clientes le gusta variedad y costo, los empleados es el pilar fundamental dentro de los negocios son las personas encargada de realizar las diferentes actividades, tanto de manejar las nuevas tecnología que vuelven los negocios competitivos a mayor capacidad de cambio tenga una compañía, mayor atracción tendrá el cliente.

## RECOMENDACIONES

- Es importante que las PYMES comerciales implementen los nuevos componentes que integran el nuevo modelo de estrategias de financiamiento, socializar con los comerciantes con la finalidad de que logren su mayor rentabilidad en el mercado, las competencias entre empresas generan mayor atracción al clientes.
- Se recomienda dar charlas a los comerciantes sobre las estrategias externas que existen en el mercado actual, es de gran relevancia porque permiten negociaciones con otras empresas (alianzas estratégicas), usar los cheques provenientes por parte de pago de nuestros clientes con el fin de adquirir dinero pronto para cubrir obligaciones que lo ameritan (factoraje financiero).
- Las oportunidades de estrategias, se recomiendan a las PYMES una actualización de nuevas culturas dentro de la empresa, realizar un FODA de las falencias que dejaron el periodo económico anterior, implementar protocolos de aceptación de nuevos clientes para realizar los pagos a plazos como se estipula antes de hacer una contratación de créditos, asociarse con empresas de su misma actividad mercantil con la finalidad de tener financiamiento.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

(Servicio de Rentas Internas ).

Allen, F., Myers, S., & Brealey, R. (2010). *Principios de las Finanzas Corporativas*. México: McGraw-Hill/Interamericana Editores S.A de C.V.

Arandiga, A. V. (2005). Comprension Lectora y Procesos Psicologicos . *Redalyc* , 46-61.

Arias, F. (2012). Proyecto de la Investigacion. En *Introduccion a la metodologia cientifica* (pág. 144). Caracas- Venezuela: sexta edicion.

Audretsch, D. B., & Keilbach, M. (2004). Does Entrepreneurship Capital Matter? *Entrepreneurship Theory and Practice*, 28(5), 419-430.  
doi:<https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2004.00055.x>

Aulakh, P. S., Rotate, M., & Teegen, H. (2000). Export Strategies and Performance of Firms from Emerging Economies: Evidence from Brazil, Chile, and Mexico. *Academy of Management Journal*, 43(3), 342-361. doi:<https://doi.org/10.5465/1556399>

Blasco, A., Guaita, I., & Postiguillo, D. (2016). Risk Factors for SMEs Involved in Electric Power Generation: Fluctuations in the discount rate (WACC). *International journal of renewable energy research*, 6(2), 680-686.

Boscán, M., & Sandra, M. (2009). Estrategia de Financiamiento para el desarrollo endógeno del sector confección zuliano . *Telos*, vol. 11, pp.402-4017.

Camino, S., Bermúdez, N., Alvarado , D., & Vite, F. (2018). *Panorama de las MIPYMES y Grandes Empresas en el Ecuador, 2013-2017*. Ecuador: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Cazorla, L. (2008). Problemática financiera de la PYME: Análisis teórico de los factores determinante. *Universidad de Almería. Departamento de Dirección y Gestión de empresas - Documentos de Trabajo*.

Chamorro, M. (2010). *Financiamiento a la Inversión de las Pequeñas y Medianas Empresas,* por, 2010. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Chung , L. M. (2017). Caracterizacion del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú: caso empresa Salón China S.A.C. - Cercado de Lima, 2016. *Repositorio Universidad Católica de los Ángeles Chimbote*, 99. Obtenido de [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/4886/EMPRESAS\\_DE\\_SERVICIO\\_FINANCIAMIENTO\\_CHUNG\\_CHING\\_LUZ\\_MARIA.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/4886/EMPRESAS_DE_SERVICIO_FINANCIAMIENTO_CHUNG_CHING_LUZ_MARIA.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Diaz Bravo, L., Torruco Garcia, U., Martinez Hernandez , M., & Varela Ruiz, M. (2013). La entrevista, recurso flexible y dinámico. *redalyc*, 162-167.

Duchimaza, J., D` Armas , M., & Cardenas, J. (2016). *Principales Barreras que superaron las Pymes del canton Mialgro, Ecuador en su transicion como microempresarios*.

- Costa Rica- San Jose : International Multi-Conference for Engineering, Education, and Technology.
- Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2012). *Principios de administracion Financiera*. Mexico DF: Pearson Educacion .
- Hernández, S. (2011). *Introducción a la Administración. Teoría General Admistrativa: Origen, Evolución y Vanguardia* (Quinta ed.). México: McGraw-Hill Interamericana.
- Hernandez, S., Fernandez, C., & Baptista, P. (2014). *METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION*. Mexico- Santa Fe: MC GRAW HILL.
- Jacques, L., Cisnero, L., & Mejía, J. (2014). *Admistración de PYMES. Emprender, dirigir y desarrollar empresa* (Segunda ed.). México: Pearson Educación.
- Jimenez, J., Rojas, F., & Ospina, H. (2013). La importancia del ciclo de caja y càculo del capital de trabajo en la gerencia PYME. *Dialnet*, 51.
- Junta de Regulación Monetaria Financiera. (21 de Abril de 2015). *Resolución No. 043-2015-F de la Junta de Políticas y Regulación Monetaria y Financiera*. Obtenido de OFICIAL: <https://www.oficial.ec/resolucion-043-2015-f-expidense-normas-que-regulan-segmentacion-cartera-credito-entidades-sistema>
- Lafuente Ibañez, C., & Ainhoa Marin, E. (2008). Metodología de la Investigacion en las Ciencias Sociales. *Redalyc*, 5-18.
- Laitón, S., & López, J. (2018). Estado del arte sobre problemáticas financieras en pymes : estudio para América Latina. *EAN*(85), 163-179.  
doi:<https://doi.org/10.21158/01208160.n85.2018.2056>
- Madura, J. (2014). *Administración Financiera Internacional*. México: Cengage Learning Editores, S.A de C.V.
- Marina, D. M. (2019). Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa comercial " Zaragoza E.I.R.L." - Moyobamba 2016. *Universidad de los Ángeles Chimbote*, 66. Obtenido de [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/8986/FINANCIAMIEN TO\\_COMERCIO\\_MARINA\\_FERNANDEZ\\_DANNAE\\_MARIA.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/8986/FINANCIAMIEN TO_COMERCIO_MARINA_FERNANDEZ_DANNAE_MARIA.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Munch , L. (2018). *Admisnitración. Gestión Organizacional, Enfoques y Proceso Admistrativo*. México: Pearson Educación.
- Pra, I., & De la Fuente, D. (2016). *Dirección financiera de la empresa "Un enfoque internacional"*. España: Mcgraw-Hill Interamericana de España.
- Robbins, S., & Coulter, M. (2014). *Administración*. México: Pearson Educación de México S.A. de C.V.
- Servicio de Rentas Internas, trámite N°109102019004010 (Cantidad de Pymes Comerciales del Canton Milagro 24 de Julio de 2019).

- Solomon, E. (1963). *The Theory of Financial Management*. New York: Columbia University Press.
- Tamayo , M., & Tamayo . (2004). *El proceso de la investigacion cientifica*. Mexico: Limusa Noriega .
- Vera, M., Melgarejo, Z., & Mora, E. (2014). Acceso a la financiación en pymes colombianas: una mirada desde sus indicadores financieros. *Revista innovar*(24), 148-160. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/inno/v24n53/v24n53a12.pdf>
- Wheelen , T., & Hunger, D. (2014). *Admisnitración Estratégica y Política de Negocio* (13va edición ed.). México: Pearson Educación de México, S.A. de C.V.

## ANEXOS

*Tabla 34 Operacionalización de las Variables*

OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES						
VARIABLES	CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORÍAS	INDICADORES	ÍTEMS O PREGUNTAS	UNIDAD DE ANÁLISIS	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS
<b>Variable Independiente (Estrategias de Financiamiento)</b>	Se le define estrategias de financiamiento al plan estratégico, acción o forma de crear un valor a la empresa, las empresas buscan objetivos orientados a la obtención de recursos de efectivo que regularmente están enlazados a captar una estructura de capital meta. Los tipos de estrategias que existen son a corto plazo y estrategias a largo plazo.	<b>Análisis Financiero</b>	*Nivel de rentabilidad	*¿Considera usted que su negocio obtiene una rentabilidad satisfactoria?	Negocios Pymes comerciales del Cantón Milagro	Encuesta
				*¿Conoce sobre alguna estrategia de financiamiento que permita fortalecer la rentabilidad en su negocio?	Negocios Pymes comerciales del Cantón Milagro	Encuesta
				*¿Considera usted que para el crecimiento de su empresa es necesario un financiamiento?	Negocios Pymes comerciales del Cantón Milagro	Encuesta
				*¿Cree usted que es indispensable que se lleve una administración de flujo de efectivo dirigido por un personal capacitado?	Negocios Pymes comerciales del Cantón Milagro	Encuesta

			¿En su opinión que tan importante es contar con estrategias financieras para las Pymes Comerciales del cantón Milagro?	Gerente Banco Pacifico/ Gerente Banco Guayaquil	Entrevista
			¿Considera que la Pymes Comerciales del cantón Milagro posee políticas en cuanto a la administración del capital de trabajo?	Gerente Banco Pacifico/ Gerente Banco Guayaquil	Entrevista
			¿Usted cree que las Pymes Comerciales del cantón Milagro, necesita capital externo para ser competitiva en el mercado?	Gerente Banco Pacifico/ Gerente Banco Guayaquil	Entrevista
		*Nivel de Liquidez	*Considera usted que la empresa atraviesa problemas económicos?	Negocios Pymes comerciales del Cantón Milagro	Encuesta
			* La empresa ha obtenido los últimos años grandes volúmenes de venta?	Negocios Pymes comerciales del Cantón Milagro	Encuesta
			¿Cómo describiría la liquidez de las Pymes Comerciales del cantón Milagro frente al cumplimiento de sus obligaciones?	Gerente Banco Pacifico/ Gerente Banco Guayaquil	Entrevista
		*Nivel de Solvencia	* Considera usted que realizar proyecciones de ventas anuales es indispensable en su empresa?	Negocios Pymes comerciales del Cantón Milagro	Encuesta
			* La empresa ha atravesado problemas con proveedores?	Negocios Pymes comerciales del Cantón Milagro	Encuesta

			¿Considera usted que las Pymes Comerciales del cantón Milagro, poseen las condiciones para responder a un endeudamiento financiero?	Gerente Banco Pacifico/ Gerente Banco Guayaquil	Entrevista
			* Conoce usted que línea de productos genera mayor margen de ganancia en su empresa?	Negocios Pymes comerciales del Cantón Milagro	Encuesta
	<b>Análisis de apalancamiento financiero</b>	Nivel crediticio	¿Considera usted que adquirir créditos en las diversas instituciones financiera se torna dificultoso?	Negocios Pymes comerciales del Cantón Milagro	Encuesta
			¿Considera usted que la determinación de políticas de crédito es indispensable en su empresa?	Negocios Pymes comerciales del Cantón Milagro	Encuesta
			¿Considera usted que es importante establecer dentro de sus políticas crediticias el cobro de intereses dependiendo el plazo de cancelación?	Negocios Pymes comerciales del Cantón Milagro	Encuesta
			*Considera usted que el dinero que obtiene de las utilidades se debe reinvertir en su empresa?	Negocios Pymes comerciales del Cantón Milagro	Encuesta
			¿Cuál es el ciclo de recuperación de una inversión para una Pymes Comercial del cantón Milagro?	Gerente Banco Pacifico/ Gerente Banco Guayaquil	Entrevista

				*Considera usted que es de suma importancia observar los indicadores de panorama empresarial?	Negocios Pymes comerciales del Cantón Milagro	Encuesta
<b>Variable Dependiente (Capital de Trabajo )</b>	El capital de trabajo es definido como el recurso económico que se usa para que las operaciones de una empresa inicien sus funcionamiento y opere a su vez la empresa utilizando los recursos a corto plazo para cubrir las obligaciones de la empresa a tiempo también es denominada fondo de maniobra, capital circulante o corriente entre otros conceptos relevantes el capital de trabajo permite financiar la operación del negocio.	<b>Activo Corriente y Pasivo Corriente</b>	Nivel de cuentas por pagar	¿Considera usted que su empresa puede generar una tasa de rendimiento más alta que la tasa de interés de sus préstamos?	Negocios Pymes comerciales del Cantón Milagro	Encuesta
				¿Considera usted que obtener créditos en varias instituciones financieras puede ser peligrosa para su compañía y sus inversores?	Negocios Pymes comerciales del Cantón Milagro	Encuesta
				¿Cuál es la importancia que desempeña el capital de trabajo en la gestión financiera de las Pymes Comerciales del Cantón Milagro?	Gerente Banco Pacifico/ Gerente Banco Guayaquil	Entrevista
				¿Qué opinión posee usted sobre las relaciones que tienen las Pymes Comerciales del cantón Milagro con los proveedores?	Gerente Banco Pacifico/ Gerente Banco Guayaquil	Entrevista
				¿Considera usted que el capital de trabajo que posee las Pymes Comerciales tienen la capacidad para responder a un endeudamiento?	Gerente Banco Pacifico/ Gerente Banco Guayaquil	Entrevista
				*Nivel de rotación de inventario	Negocios Pymes comerciales del Cantón Milagro	Encuesta
				¿Considera usted que el movimiento de sus ventas generan una	Negocios Pymes comerciales del Cantón Milagro	Encuesta

			mayor rotación de inventario?		
		*Nivel de Cuentas por cobrar	¿Considera usted que sus cuentas por cobrar terminan siendo cancelada en el plazo fijado?	Negocios Pymes comerciales del Cantón Milagro	Encuesta
			¿Considera usted que sus cuentas por cobrar generan cuentas incobrables ?	Negocios Pymes comerciales del Cantón Milagro	Encuesta
			¿Qué estrategias usted propondría para obtener financiamiento e incrementar el capital de trabajo para las Pymes Comercial del cantón Milagro?	Gerente Banco Pacifico/ Gerente Banco Guayaquil	Entrevista

Elaboración propia

## Anexos oficio del Sri

En atención a su oficio, signado con el trámite N°109102019004010, ingresado por la Secretaría del Centro de Gestión Milagro del Servicio de Rentas Internas Zonal 8, el 24 de julio de 2019, en el cual solicita información: "(...) solicito a ustedes me faciliten el levantamiento de información sobre la cantidad de PYMES COMERCIALES que se encuentran en el cantón Milagro"; esta Administración Tributaria tiene a bien informar lo siguiente:

Adjunto encontrará el archivo Excel con el detalle del número de contribuyentes activos que se encuentran registrados en la base de datos de la Administración Tributaria, con establecimientos en el cantón Milagro, clasificados por actividad económica, tipo de contribuyente y tamaño de empresa según el total de Ingresos Anuales obtenidos en el período fiscal 2018.

Adicionalmente, le comunico que la información que se otorga es la que reposa en la base de datos de la Administración Tributaria a la fecha de la contestación del trámite.

Con el correo enviado se da respuesta a su petición. En caso de solicitudes adicionales o ampliaciones, se deben ingresar nuevas peticiones. Agradecemos la atención prestada.

Particular que pongo en su conocimiento para los fines pertinentes.

Ing. Johnny Alcívar Z.

Jefe Departamento de Planificación  
Dirección Zonal 8

[www.sri.gob.ec](http://www.sri.gob.ec)

Guayaquil – Ecuador

---

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS





**GUÍA DE PREGUNTAS PARA ENTREVISTA ESTRUCTURADA**

La presente encuesta tiene por objetivo dar cumplimiento a una investigación cuyo tema es "Estrategias de Financiamiento y su incidencia en el capital de trabajo de las Pymes comerciales del Cantón Milagro 2019-2020.", dando cumplimiento así a un proceso de titulación. La investigación busca responder a la siguiente interrogante: ¿De qué manera las estrategias de financiamiento inciden en el capital de trabajo de las Pymes comerciales del Cantón Milagro, Ecuador, 2019-2020?

**Marque con una (X) el número correspondiente a la escala de acuerdo a su apreciación:**

ESCALA DE LIKERT		
<i>Muy de acuerdo</i>		<b>5</b>
<i>De acuerdo</i>		<b>4</b>
<i>Indeciso</i>		<b>3</b>
<i>En desacuerdo</i>		<b>2</b>
<i>Muy en desacuerdo</i>		<b>1</b>

No.	ÍTEMS	ESCALA				
		1	2	3	4	5
1	¿Considera usted que su negocio obtiene una rentabilidad satisfactoria?					
2	¿Conoce sobre alguna estrategia de financiamiento que permita fortalecer la rentabilidad en su negocio?					
3	¿Considera usted que para el crecimiento de su empresa es necesario un financiamiento?					
4	¿Cree usted que es indispensable que se lleve una administración de flujo de efectivo dirigido por un personal capacitado?					
5	¿Considera Ud. que la empresa atraviesa problemas económicos?					
6	¿La empresa ha obtenido los últimos años grandes volúmenes de venta?					
7	¿Considera usted que realizar proyecciones de ventas anuales es indispensable en su empresa?					

<b>8</b>	¿La empresa ha atravesado problemas con proveedores?					
<b>9</b>	¿Conoce usted que línea de productos genera mayor margen de ganancia en su empresa?					
<b>10</b>	¿Considera usted que adquirir créditos en las diversas instituciones financiero se torna dificultoso?					
<b>11</b>	¿Considera usted que la determinación de políticas de crédito es indispensable en su empresa?					
<b>12</b>	¿Considera usted que es importante establecer dentro de sus políticas crediticias el cobro de intereses dependiendo el plazo de cancelación?					
<b>13</b>	¿Considera usted que el dinero que obtiene de las utilidades se debe reinvertir en su empresa?					
<b>14</b>	¿Considera usted que es de suma importancia observar los indicadores de panorama empresarial?					
<b>15</b>	¿Considera usted que su empresa puede generar una tasa de rendimiento más alta que la tasa de interés de sus préstamos?					
<b>16</b>	¿Considera usted que obtener créditos en varias instituciones financieras puede ser peligrosa para su compañía y sus inversores?					
<b>17</b>	¿Considera usted que sus inventarios han incrementado su rotación como respuesta a las ventas. ?					
<b>18</b>	¿Considera usted que el movimiento de sus ventas generan una mayor rotación de inventario?					
<b>19</b>	¿Considera usted que sus cuentas por cobrar terminan siendo cancelada en el plazo fijado?					
<b>20</b>	¿Considera usted que sus cuentas por cobrar generan cuentas incobrables ?					



## GUÍA DE PREGUNTAS PARA ENTREVISTA ESTRUCTURADA

La Entrevista tiene por objetivo recabar información para dar paso a un proyecto de titulación denominado: "Estrategias de Financiamiento y su incidencia en el Capital de trabajo de las Pymes comerciales del Cantón Milagro 2019-2020."

**Nombre del**

**Entrevistado:** Mgs. Gonzalo Serrano

**Cargo que**

**desempeña:** Gerente Banco Guayaquil

No.	PREGUNTAS
1	¿Qué opinión tiene usted sobre el capital de trabajo en las Pymes Comerciales del cantón Milagro?
2	¿Cuál es la importancia que desempeña el capital de trabajo en la gestión financiera de las Pymes Comerciales del Cantón Milagro?
3	¿En relación a su experiencia, como observa el entorno de las Pymes Comerciales del cantón Milagro?
4	¿Considera usted que el capital de trabajo que posee las Pymes Comerciales tienen la capacidad para responder a un endeudamiento?
5	¿Cuál es su opinión acerca de la insuficiencia de capital de trabajo?
6	¿Usted cree que las Pymes Comerciales del cantón Milagro, necesita capital externo para ser competitiva en el mercado?
7	¿Cómo describiría La liquidez de las Pymes Comerciales del cantón Milagro frente al cumplimiento de sus obligaciones?
8	¿Considera usted que las Pymes Comerciales del cantón Milagro, poseen las condiciones para responder a un endeudamiento financiero?
9	¿Qué opinión posee usted sobre las relaciones que tienen las Pymes Comerciales del cantón Milagro con los proveedores?
10	¿Considera que la Pymes Comerciales del cantón Milagro poseen políticas en cuanto a la administración del capital de trabajo?
11	¿Qué opina sobre el análisis financiero que realizan las Pymes Comerciales para poder contraer nuevas obligaciones?
12	¿Cuál es el ciclo de recuperación de una inversión para una Pymes Comercial del cantón Milagro?
13	¿En su opinión que tan importante es contar con estrategias financieras para las Pymes Comercial del cantón Milagro?
14	¿Qué estrategias usted propondría para obtener financiamiento e incrementar el capital de trabajo para las Pymes Comercial del cantón Milagro?

**ANEXOS DE FOTOS**



## TESIS

### INFORME DE ORIGINALIDAD

<b>5%</b>	<b>4%</b>	<b>0%</b>	<b>4%</b>
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

### FUENTES PRIMARIAS

<b>1</b>	<b>pt.scribd.com</b> Fuente de Internet	<b>&lt;1%</b>
<b>2</b>	<b>www.juntamonetariafinanciera.gob.ec</b> Fuente de Internet	<b>&lt;1%</b>
<b>3</b>	<b>Submitted to Universidad Cesar Vallejo</b> Trabajo del estudiante	<b>&lt;1%</b>
<b>4</b>	<b>dspace.unitru.edu.pe</b> Fuente de Internet	<b>&lt;1%</b>
<b>5</b>	<b>Submitted to Universidad Alas Peruanas</b> Trabajo del estudiante	<b>&lt;1%</b>
<b>6</b>	<b>repositorio.ug.edu.ec</b> Fuente de Internet	<b>&lt;1%</b>
<b>7</b>	<b>dspace.utpl.edu.ec</b> Fuente de Internet	<b>&lt;1%</b>
<b>8</b>	<b>www.usfx.bo</b> Fuente de Internet	<b>&lt;1%</b>
<b>9</b>	<b>repositorio.uss.edu.pe</b> Fuente de Internet	<b>&lt;1%</b>

10	Submitted to Universidad de Ciencias y Humanidades Trabajo del estudiante	<1 %
11	tesis.unjbg.edu.pe:8080 Fuente de Internet	<1 %
12	dspace.uniandes.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
13	www.derechoecuador.com Fuente de Internet	<1 %
14	www.reviso.com Fuente de Internet	<1 %
15	Submitted to Universidad Internacional de la Rioja Trabajo del estudiante	<1 %
16	Submitted to Universidad Ricardo Palma Trabajo del estudiante	<1 %
17	repositorio.upagu.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
18	bienvenidaicefalpublico.blogspot.com Fuente de Internet	<1 %
19	Submitted to Universidad Tecnologica del Peru Trabajo del estudiante	<1 %
20	repositorio.upn.edu.pe Fuente de Internet	<1 %

---

21

Submitted to Institucion Universitaria Politecnico  
Grancolombiano

<1%

Trabajo del estudiante

---

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias

< 25 words

Excluir bibliografía

Activo



Rosa A. ...



**REGISTRO DE ACOMPAÑAMIENTOS**

Inicio: 28-11-2018 Fin 31-10-2019

**FACULTAD CIENCIAS SOCIALES, EDUCACIÓN COMERCIAL Y DERECHO**

**CARRERA:** INGENIERÍA EN CONTADURÍA PÚBLICA Y AUDITORÍA CPA

**Línea de investigación:** ECONOMÍA, ADMINISTRACIÓN PARA EL DESARROLLO Y GESTIÓN DE LA INFORMACIÓN CONTABLE/ TURISMO SOSTENIBLE

**TEMA:** : ESTRATEGIAS DE FINANCIAMIENTO Y SU INCIDENCIA EN EL CAPITAL DE TRABAJO DE LAS PYMES COMERCIALES DEL CANTÓN MILAGRO, PROVINCIA DEL GUAYAS, ECUADOR , AÑO 2019 - 2020

**ACOMPAÑANTE:** ESPINOZA TOALOMBO ROSA AURORA

DATOS DEL ESTUDIANTE			
Nº	APELLIDOS Y NOMBRES	CÉDULA	CARRERA
1	ESCALANTE FARIAS IVONNE ELIZABETH	0931595029	INGENIERÍA EN CONTADURÍA PÚBLICA Y AUDITORÍA CPA
2	LOPEZ DAVILA KARINA ELIZABETH	0940323066	INGENIERÍA EN CONTADURÍA PÚBLICA Y AUDITORÍA CPA

Nº	FECHA	HORA		Nº HORAS	DETALLE
1	27-06-2019	Inicio: 15:30 p.m.	Fin: 17:30 p.m.	2	REVISIÓN DE LA INTRODUCCIÓN, PROBLEMÁTICA Y OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN
2	17-06-2019	Inicio: 15:00 p.m.	Fin: 16:00 p.m.	1	REVISIÓN DEL TEMA DE INVESTIGACIÓN Y SUS VARIABLES DE ESTUDIO
3	03-07-2019	Inicio: 15:30 p.m.	Fin: 16:30 p.m.	1	REVISIÓN DE AVANCES DEL TRABAJO
4	04-07-2019	Inicio: 15:35 p.m.	Fin: 16:35 p.m.	1	REVISIÓN DE MARCO TEÓRICO
5	08-07-2019	Inicio: 11:30 a.m.	Fin: 13:30 p.m.	2	REVISIÓN DE MARCO TEORICO Y METODOLOGIA
6	17-07-2019	Inicio: 16:00 p.m.	Fin: 17:00 p.m.	1	REVISIÓN CAPÍTULO 3
7	18-07-2019	Inicio: 13:07 p.m.	Fin: 15:07 p.m.	2	REVISIÓN DE MARCO TEÓRICO Y METODOLOGÍA, SE ENVÍA A CORREGIR.
8	22-07-2019	Inicio: 14:10 p.m.	Fin: 16:10 p.m.	2	REVISIÓN CAPITULO 2
9	24-07-2019	Inicio: 10:00 a.m.	Fin: 11:00 a.m.	1	REVISIÓN DE MATRIZ OPERACIONALIZACIÓN
10	01-08-2019	Inicio: 16:00 p.m.	Fin: 18:00 p.m.	2	REVISION DE CAPITULO 2
11	06-08-2019	Inicio: 16:00 p.m.	Fin: 18:00 p.m.	2	REVISIÓN CAPÍTULO 3 SE ENVÍA CORREGIR
12	08-08-2019	Inicio: 16:21 p.m.	Fin: 18:21 p.m.	2	REVISIÓN DEL CAPÍTULO 3 Y 4
13	26-08-2019	Inicio: 16:03 p.m.	Fin: 17:03 p.m.	1	REVISIÓN DE CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

ESPINOZA TOALOMBO ROSA AURORA  
PROFESOR(A)

ORTEGA HARO XAVIER FERNANDO  
DIRECTOR(A)

**Dirección:** Cda. Universitaria Km. 1 1/2 vía km. 26  
**Conmutador:** (04) 2715081 - 2715079 Ext. 3107  
**Telefax:** (04) 2715187  
**Milagro • Guayas • Ecuador**

**VISIÓN**  
Ser una universidad de docencia e investigación.

**MISIÓN**  
La UNEMI forma profesionales competentes con actitud proactiva y valores éticos, desarrolla investigación relevante y oferta servicios que demanda el sector externo, contribuyendo al desarrollo de la sociedad.



# UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO



ESCALANTE FARIAS IVONNE ELIZABETH  
ESTUDIANTE

LOPEZ DAVILA KARINA ELIZABETH  
ESTUDIANTE

**Dirección:** Cdla. Universitaria Km. 1 1/2 vía km. 26  
**Conmutador:** (04) 2715081 - 2715079 Ext. 3107  
**Telefax:** (04) 2715187  
**Milagro • Guayas • Ecuador**

#### VISIÓN

Ser una universidad de docencia e investigación.

#### MISIÓN

La UNEMI forma profesionales competentes con actitud proactiva y valores éticos, desarrolla investigación relevante y oferta servicios que demanda el sector externo, contribuyendo al desarrollo de la sociedad.

