

# Las mipymes y su gestión en las finanzas empresariales



Javier Burgos, Mara Cabanilla, María Augusta Játiva, César Llaguno



ISBN: 978-9942-614-11-7



Libro resultado de investigaciones evaluado por pares académicos

**Mara Cabanilla Guerra, PhD.**

Rectora

**Econ. Galo Cabanilla Guerra, PhD.**

Canciller

**Econ. Mercedes Conforme Salazar, PhD.**

Vicerrectora académica

**Ing. Diego Aguirre, MSc.**

Decano de Grado

**Econ. Karina Alvarado Quito, MSc.**

Decano de Posgrado e Investigación

**Dr. Xavier Landívar**

Decano Ciencias de la Salud

**Arq. José Bohórquez, PhD.**

Secretario General

**Luis Carlos Mussó**

Editor

**Ricardo Espinosa**

Diseño

Libro revisado por pares

© Editorial UTEG

Primera edición, diciembre de 2022

© Del autor

ISBN 978-9942-614-11-7

Ecuador



# Las mipymes y su gestión en las finanzas empresariales

Mara Cabanilla, Olga Bravo, María Augusta Játiva, Javier Burgos, César Llaguno

# Las mipymes y su gestión en las finanzas empresariales

# Contenido

**8** Impacto financiero de la pandemia Covid-19 en las mipymes del sector comercial textil de Guayaquil

---

**22** Las fuentes de financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las agencias de publicidad

---

**33** Modelo de control presupuestario para una empresa del sector funerario del cantón Machala

---

**46** Análisis del acceso al financiamiento del sector microempresarial y pyme de la ciudad de Guayaquil, período 2016 – 2019

---

# Las mipymes y su gestión en las finanzas empresariales

Mara Cabanilla, Olga Bravo, María Augusta Játiva, Javier Burgos, César Llaguno

## Presentación

Las Mipymes en el Ecuador representan aproximadamente el 80% del tejido empresarial. De ahí la importancia de estas empresas en la economía ecuatoriana y su aporte al producto interno bruto (PIB).

Estos tipos de empresas poseen una característica particular, su periodo de vida es a corto plazo. De esta manera un gran número de las micro y pequeñas empresas cierran sus negocios antes de cumplir el año de haber sido constituidas.

Siendo varios los factores que provocan esta etapa en el ciclo de vida de las empresas. Como, por ejemplo: bajo nivel de educación financiera, falta en la elaboración de una planificación y un presupuesto financiero, deficiencia de apoyo del Estado y limitación de préstamos por parte de las instituciones financieras, altas expectativas de ser rentables a corto plazo, falta de experiencia en el sector, ausencia de estrategias publicitarias, logísticas, etc.

No obstante, hay un segundo grupo de empresas que superan la etapa introductoria y pasan a una segunda instancia “el crecimiento”. Siendo, la visión de sus directivos un elemento fundamental a la hora de planificar, administrar, dirigir y controlar la gestión de las empresas, sumado a una adecuada toma de decisiones lo que permite su permanencia en el mercado.

Este libro permite abordar en cada uno de sus capítulos la gestión y experiencia de las empresas en las finanzas empresariales.

# Impacto financiero de la pandemia Covid-19 en las mipymes del sector comercial textil de Guayaquil

## Financial impact of the Covid-19 pandemic on MSMEs in the commercial textile sector of Guayaquil

**Mara Cabanilla Guerra<sup>1</sup>**

*mcabanilla@uteg.edu.ec*

**Mercedes Huacón Banchónombre<sup>2</sup>**

*mercedeshuaconb@outlook.com*

**Olga Bravo Acosta<sup>3</sup>**

*obravo@uteg.edu.ec*

### Resumen

Las mipymes representan un importante sector productivo de la economía de una nación, gracias a la dinámica y participación que incentiva el desarrollo, generando fuentes de trabajo, diversificación de los mercados, competitividad entre negocios e impulso a la innovación y tecnología. El escenario de la pandemia covid-19 produjo un incremento o variedad de las necesidades del consumidor que exigen ser competitivos en el mercado, por lo cual el sector comercial textil se ha visto afectado. Esta investigación se centra en analizar el efecto de la pandemia en la situación financiera del sector en Guayaquil durante los periodos fiscales 2019 y 2020, para lo cual se utilizó una metodología de enfoque cuantitativo y alcance correlacional, a partir de una muestra de 30 empresas que cumplieron los criterios de selección. Los resultados indican que las empresas se mantuvieron en su estatus financiero en el año 2019, y otras se vieron en la necesidad de refinanciar sus deudas del corto a largo plazo ya que presentaron problemas estructurales en la liquidez, como consecuencia de los bajos ingresos obtenidos en

---

<sup>1</sup> Doctora en Gestión Económica Global. Doctora en Ciencias de Gestión, Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil, Ecuador

<sup>2</sup> Magíster en Finanzas Mención Tributación, Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil, Ecuador

<sup>3</sup> Doctora en Planificación y Gestión del Desarrollo Regional, Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil, Ecuador

2020. Se concluye que las estrategias financieras planteadas, deben estar orientadas a mejorar los procesos financieros dentro de las empresas del sector textil.

**Palabras clave:** estrategias, índices financieros, Covid-19, rentabilidad, liquidez.

## Abstract

MSMEs represent an important productive sector of a nation's economy, thanks to the dynamics and participation that encourages development, generating jobs, market diversification, competitiveness between businesses and boosting innovation and technology. The scenario of the covid-19 pandemic produced an increase or variety of consumer needs that demand to be competitive in the market, for which the textile commercial sector has been affected. This research focuses on analyzing the effect of the pandemic on the financial situation of the sector in Guayaquil during the fiscal periods 2019 and 2020, for which a quantitative approach and correlational scope methodology was used, based on a sample of 30 companies that they met the selection criteria. The results indicate that the companies remained in their financial status in the year 2019, and others were in need of refinancing their debts from short to long term since they presented structural problems in liquidity, as a consequence of the low income obtained in 2020. It is concluded that the financial strategies proposed should be aimed at improving financial processes within companies in the textile sector.

**Keywords:** strategies, financial indices, Covid-19, profitability, liquidity.

## Introducción

En la actualidad, la humanidad viene atravesando una emergencia sanitaria global que afecta, aparte de la salud, a otras áreas fundamentales para el desarrollo de las sociedades, tales como factores psicológicos, económicos, políticos, financieros, tecnológicos, entre otros. La pandemia Covid-19 ha generado incidencias negativas dentro del funcionamiento de las empresas, debido a las condiciones de confinamiento y distanciamiento social establecidos en todos los países. Con base en estos escenarios, las planificaciones financieras de las pymes deben ser revisadas, actualizadas y ajustadas ante las nuevas necesidades, dado que las acciones y estrategias respectivas respondían a otro tipo de circunstancias, donde el consumo, inversión y el financiamiento respondían a otro tipo de mercado (Sandoval Malquín & Sandoval Pozo, 2022).

En el caso de las mipymes, la implementación de nuevas estrategias resulta esencial para preservar su participación en la economía de las naciones, que genera fuentes de trabajo, diversificación de los mercados, competitividad entre negocios, y desarrollo de innovación y tecnología (Sandoval Malquín & Sandoval Pozo, 2022). Las exigencias de ser competitivos en el mercado, demandan el uso de recursos e iniciativas que tengan como finalidad crear escenarios de cambio a nivel productivo y comercialización de bienes y servicios. Dadas las circunstancias actuales, éstos se vuelven más escasos ante el incremento o variedad de las necesidades del consumidor (Hossain et al., 2022).

En el sector textil existen pequeñas y medianas empresas que se han visto afectadas por la emergencia sanitaria, teniendo afectaciones serias, entre las cuales se encuentran: disminución de las ventas, reducción de utilidades, baja rentabilidad, capitalización de inversiones con índices negativos, lo cual ha provocado incumplimientos y reestructuraciones de deudas en el corto y largo plazo (González, 2020; Balarezo et al., 2022). Esta situación ha determinado debilidades dentro del sector incluyendo desequilibrio de liquidez, alto riesgo en cumplimiento de obligaciones corrientes y no corrientes, como consecuencia del lento flujo de efectivo, bajo rendimiento sobre la inversión realizada, entre otros.

Esta situación ha provocado un entorno financiero de alto riesgo para las mipymes sector textil, por ejemplo, están los cambios en los planes financieros, dado que no estuvieron presupuestados en el inicio del año fiscal, por lo que su reestructuración, debe considerar la implementación de nuevas estrategias financieras. Estas herramientas constituyen la base fundamental para una planificación exitosa en las organizaciones que, al estar ordenadas, conciliadas de forma específica, se orientan a alcanzar la eficiencia, valor y el cumplimiento de los objetivos propuestos por las empresas (Ricardo et al. 2018).

El propósito de la presente investigación, se centra en analizar el efecto que trajo la pandemia del Covid-19 en la situación financiera de las mipymes de este importante sector en Guayaquil durante el periodo 2019 y 2020, que permitan vislumbrar el tipo de estrategias financieras que deben adoptar para enfrentar futuros riesgos.

## Mipymes

De acuerdo con el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI, 2018) las mipymes se definen como:

*Toda persona natural o jurídica que, como una unidad productiva, ejerce una actividad de producción, comercio y/o servicios, y que cumple con el número de trabajadores y valor bruto de las ventas anuales, señalados para cada categoría, de conformidad con los rangos que se establecerán en el reglamento de este Código (p. 23).*

Las categorías son las siguientes:

- *Microempresas: entre 1 a 9 trabajadores o ingresos menores a \$100,000.00.*
- *Pequeña empresa: entre 10 a 49 trabajadores o ingresos entre \$100,001.00 y \$1,000,000.00.*
- *Mediana empresa: entre 50 a 199 trabajadores o ingresos entre \$1,000,001.00 y \$5,000,000.00.*

Para esta segmentación siempre predomina los ingresos sobre el número de trabajadores (Presidencia de la República, 2018). De acuerdo con Ruiz (2016) en el Ecuador, la Constitución del 2008 dio reconocimiento al sistema económico social y solidario el cual incluye las formas de organización pública, privada y mixta, además al sector popular y solidario. Este sector está dividido en los sectores cooperativo, asociativo, comunitario y las unidades económicas populares. De tal forma, el Estado ecuatoriano desde el año 2012 emprendió un proceso de registro nacional estándar con el fin de cuantificar y formalizar las iniciativas económicas de los sectores cooperativos, asociativos y comunitarios.

Con base en Luque y Ruales (2017), a raíz de la publicación de la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria (LOEPS) en el año 2011, con la creación de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS) en 2012, las organizaciones del sector financiero y no financiero se vieron en la obligación de adecuar los estatutos sociales ante dicho organismo para poder acceder a todos los incentivos que la ley ofrece. En 2013 se expide el instructivo para reservar denominación a cada una de las unidades de los sectores asociativos y cooperativistas, a partir de procesos de acompañamiento para legalizar microempresas en servicios complementarios, textiles, producción, entre otros.

De acuerdo con Ruiz (2016), las unidades de producción de la Economía Solidaria (ES), tuvieron una evolución importante a raíz de la creación de la respectiva ley, llegando a conformar asociaciones (81.51%), cooperativas (17.41%), federaciones (0.027%) organizaciones comunitarias (0.52%), red (0.0056%), red de integración 0.24% y, finalmente, unión (0.29%) para un total de 18,045 registros (SEPS, 2021).

Las microempresas (asociaciones) de acuerdo a su actividad económica se dividen en: consumo con 131 unidades, producción con 8,562 y servicios con 6,015 unidades registradas en la SEPS. De todas las unidades registradas, la de mayor representatividad es la de producción con el 58.21%, seguida por la de servicios con el 40.90% y finalmente las de consumo con el 0.89%. En función de su actividad económica la mayor cantidad de microempresas registradas se encuentran en la categoría de producción, siendo la agropecuaria en primer lugar con 4,066 unidades registradas, seguido por el sector textil con 1,931 unidades, y el sector agrícola en el tercer lugar con 984 unidades registradas.

Para el año 2019 a nivel nacional se registran 80,787 empresas en el sector societario, de las cuales 61,63% corresponden a microempresas, el 25,51% corresponden a pequeñas empresas, 8,72% a medianas, 3,50% al segmento corporativo y la diferencia no se encuentran tipificados. A su vez cuenta con una segmentación por sectores los cuales son: agricultura, manufactura, construcción, comercio e inmobiliaria, el sector textil tiene presencia en los sectores manufactureros y de comercio.

En lo relacionado al sector comercio, se registraron 96 mipymes en la ciudad de Guayaquil, las cuales están ubicadas en las siguientes ramas del comercio: intermediarios del comercio de textiles; prendas de vestir; peletería; calzado y artículos de cuero; ventas al por mayor de mercaderías; ventas al por menor de telas, lanas y otros hilados para tejer, entre otros (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2020).

## Ratios Financieros

Los indicadores financieros son el resultado entre dos dimensiones que miden fenómenos económicos atados a una relación particular, las cuales pueden ser por la actividad, rentabilidad, solvencia, etc. La información que proporcionan los ratios, se puede analizar mediante análisis temporal y análisis sectorial (Gallizo, 2017). El análisis temporal toma en consideración datos de periodos pasados, para la elaboración de previsiones futuras, lo cual facilita la posición y la tendencia de los mismos. Por su parte, el análisis sectorial: permite la comparación con demás ratios de una empresa o conjunto de empresas, tomando en cuenta que el indica-

dor proporciona información en sí mismo.

- **Ratios De Solvencia o Endeudamiento**

Gallizo (2017) señala que la solvencia es la capacidad de las empresas para cubrir sus obligaciones financieras, tanto en deudas como en gastos financieros a su vencimiento.

Como se muestra en la tabla 1, dentro del endeudamiento existen dos niveles en las cuentas del pasivo, los cuales son: corto plazo (obligaciones que fenecen en menos de un año) y largo plazo (deudas que sobrepasan el año, y se encuentran en función de la capacidad de la empresa para generar mayores ingresos y cubrir los servicios de las mismas).

**Tabla 1: Índice de Solvencia o Endeudamiento**

Índice	Fórmula	Interpretación
Endeudamiento a corto plazo	$\text{Pasivos Corrientes} / \text{Activos Totales}$	Mide la proporción de los activos totales financiado con deuda corriente.
Endeudamiento a Largo Plazo	$\text{Pasivos a Largo Plazo} / \text{Activos Totales}$	Mide la proporción de los activos totales con deuda no corriente.
Financiamiento con Patrimonio	$\text{Patrimonio} / \text{Activo Total}$	Representa el porcentaje de los activos totales que no está financiado con terceros.

*Fuente: Instituto Nacional de Contadores de Colombia (2012).*

## Ratio de liquidez

Mide la capacidad de una empresa para enfrentar sus obligaciones de corto plazo en función de su activo corriente, de acuerdo a los índices mostrados en la tabla 2.

**Tabla 2: Índices de liquidez**

Índice	Fórmula	Interpretación
Razón de liquidez	$\text{Activo Corriente} / \text{Pasivo Corriente}$	Capacidad de la empresa en cumplir con sus obligaciones en el corto plazo a través de sus activos corrientes.
Prueba Ácida	$\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios} / \text{Pasivo Corriente}$	Capacidad de la empresa en cumplir con sus obligaciones en el corto plazo a través de sus activos corrientes, sin considerar el inventario.

*Fuente: Instituto Nacional de Contadores de Colombia (2012).*

## Ratios de rentabilidad

Según Céspedes y Rivera (2019), los indicadores de rentabilidad son aquellos que permiten evaluar la capacidad que tienen las compañías para generar utilidades, cuyo desenvolvimiento se muestra en los resultados económicos de la misma. Estas ratios miden la capacidad de la empresa para producir ganancias, por eso son de mayor importancia para los usuarios de la información financiera, son las ratios que determinan el éxito o el fracaso. En la tabla 3 se muestran los respectivos índices.

*Tabla 3: Índices de Rentabilidad*

Índice	Fórmula	Interpretación
Margen Comercial	Utilidad/Ventas Netas	Capacidad de la empresa para cubrir los gastos operacionales y no operacionales.
Rentabilidad sobre activos	Utilidad/Activos Totales	Mide la rentabilidad de los activos de la empresa.
Rentabilidad sobre el patrimonio	Utilidad/Patrimonio	Refleja el rendimiento tanto de los aportes como del superávit acumulado.

*Fuente: Instituto Nacional de Contadores de Colombia (2012).*

## Metodología

La investigación siguió un diseño no experimental, con enfoque cuantitativo y alcance correlacional (Hernández et al., 2016). La unidad de análisis estuvo representada por las mipymes del sector comercial textil ubicadas en la ciudad de Guayaquil, las cuales se centran en cinco actividades de acuerdo a la tabla emitida por la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros con ingresos registrados mayores a 0, que cuenten con información de los siguientes indicadores financieros: liquidez corriente, prueba ácida, endeudamiento patrimonial, endeudamiento a corto y largo plazo, rentabilidad neta de ventas, rentabilidad operacional del patrimonio y ROE durante el periodo de análisis (2019 y 2020). Bajo estos criterios la población total fue de 96 empresas, de las cuales 35 pertenecían al segmento de micro, 43 al de pequeña y 18 al de mediana empresa con corte al 2020. Utilizando la fórmula de población finita, nivel de confianza de 88%, margen de error del 12% y la proporción de 50%, se obtuvo una muestra de 30 empresas. En la tabla 4 se presentan las empresas seleccionadas mediante un muestreo aleatorio simple.

**Tabla 4. Listado de Empresas Seleccionadas**

#	Empresas seleccionadas
1	Davidtex S.A.
2	Jeans & Jeans S.A. Jeanscorp
3	Telachitex S.A.
4	Procorporation S.A.
5	Trokeimport S.A.
6	Almacen Burda Alburda Sa
7	Nanny Tex S.A. Nannytex
8	Mabaltek S.A.
9	Importadora De Telas Rosita S.A. Rosartisa
10	Importacion Y Distribucion Leridanchir S.A.
11	Paudwed S.A.
12	Wilttex S.A.
13	Comercial General Cogen C.Ltda.
14	Comercial Marianella S.A. Comnellasa
15	Inversiones Magala S.A.
16	Secbios S.A.
17	Producsol S.A.
18	Globaltex S.A.
19	Ecuabigservi S.A.
20	Producloc S.A.
21	Comercial Kurpesa C.A.
22	Corporación Ac Fabrics Acfabrics S.A.
23	Comercial Fbm C.A.
24	Imporestilo S.A.
25	Bontex S.A.
26	Importadora Byblos C Ltda
27	Texmoda S.A.
28	Casa De Los Vestidos S.A. C.D.V.
29	Texfashion S.A.
30	El Batatazo S.A., Batatoza

*Fuente: Adaptado de Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2020).*

Se utilizó el método estadístico multivariante de Análisis Factorial para medir la correlación existente entre el grupo de variables definidas, permitiendo establecer el grado de asociación entre las ratios financieros de las empresas textiles seleccionadas, para analizar el impacto económico - financiero que han tenido las mismas durante la época previa y de pandemia.

## Resultados y discusión

De acuerdo con el Análisis Factorial realizado a través de los componentes principales se obtuvo que los resultados validaron la aplicación del método, puesto que el determinante fue menor a 1, destacándose algunas correlaciones significativas en cada uno de los años. Entre ellas

están: la ratio Liquidez Corriente con la Prueba Ácida cuyos valores se correlacionan positiva; el ROE con el Endeudamiento Patrimonial, con valores de coeficiente de correlación negativos; la Liquidez Corriente con el Endeudamiento a Largo Plazo, correlacionados positivamente, entre otros. presenta el análisis y discusión de los resultados obtenidos tras la interpretación de los datos arrojados por el instrumento.

Para validar la significancia del método de Análisis Factorial, se aplicaron dos pruebas: KMO y esfericidad de Barlett (Reguera, 2017). Los resultados muestran que el índice KMO es superior a 0.5 en cada uno de los años que, conjuntamente con un valor  $p=0.000$  inferior a 0.05, determina que las variables son dependientes, rechazando la hipótesis nula de independencia. Estos indicadores abren paso para aplicar el modelo factorial en cada uno de los años para realizar las respectivas comparaciones.

El número de factores es de tres para cada uno de los años, teniendo en cuenta que el valor propio es superior a 1. En el año 2019 los tres componentes explican el 81.66% de la varianza total, mientras que en el 2020 el 81.41%.

- **Análisis Factorial año 2019**

En la tabla 5 se muestran los resultados de los factores retenidos como parte de la matriz de componentes rotados.

*Tabla 5. Matriz de Componentes Rotados año 2019*

	Componente		
	1	2	3
Liquidez corriente			0,814
Prueba ácida			0,849
Endeudamiento patrimonial		0,974	
Endeudamiento a corto plazo	0,939		
Endeudamiento a largo plazo	-0,939		
Rentabilidad neta de ventas			0,462
Rentabilidad operacional del patrimonio		0,968	
ROE		0,976	
ROA			0,562

*Fuente: Datos de la investigación*

**Factor 1: Empresas con endeudamiento a corto y largo plazo. Comprende las razones:**

Endeudamiento a Corto Plazo y Endeudamiento a Largo Plazo. Este factor implica que la mayoría de empresas del sector textil tuvo mayor incurrencia al endeudamiento en el corto plazo para cubrir necesidades operacionales urgentes, con el propósito de poder mantenerse en

el mercado. Al haber un coeficiente negativo en el endeudamiento a largo plazo, indica que algunas empresas del sector textil evitaban endeudarse a plazos mayores a un año, quienes consideraban que, dentro de sus proyecciones financieras, estuvo planificado el salir del endeudamiento lo más pronto posible.

Fueron 19 empresas que incurrieron en financiamiento en el corto plazo, mientras que 11 se endeudaron en plazos mayores a un año. Destacan en el corto plazo: Inversiones Magala S.A., Trokeimport S.A. y Jeans & Jeans Jeancorp, como las empresas que mayor financiamiento tuvieron en plazos inferiores a los 12 meses. En lo que respecta al endeudamiento a largo plazo, las empresas El Batatazo S.A., Comercial Kurpesa C.A. y Corporación AC Fabrics tuvieron un mayor nivel de financiamiento en el largo plazo para seguir operando en el mercado.

**Factor 2: Empresas con endeudamiento sustentado en el Patrimonio. Dentro de este factor están las razones:**

Endeudamiento patrimonial, rentabilidad operacional del Patrimonio y el ROE. Este factor muestra que las empresas del sector textil, para adquirir financiamiento externo ponían como garantía su patrimonio. Los coeficientes factoriales al ser cercanos a uno, indican que, a mayor patrimonio, mayor capacidad de endeudamiento accedían las empresas en aquel año.

Fueron cinco empresas que pudieron obtener niveles altos de endeudamiento sobre su patrimonio en base al financiamiento externo que, además, tuvieron un alto nivel de rentabilidad. Entre ellas destacan: Importadora de Telas Rosita S.A., Telachitex S.A., Comercial FBM C.A., Nanny Tex S.A. y Texmoda S.A. Mientras que, en las 25 restantes los niveles de endeudamiento sobre el patrimonio fueron bajos, entre ellas están: Comercial General Cogen C. LTDA., Secbios S.A., y Corporación AC Fabrics.

**Factor 3: Empresas con buenos niveles de liquidez y rentabilidad. Las razones financieras que forman parte de este grupo son:**

Liquidez Corriente, Prueba Ácida, Rentabilidad Neta de Ventas y ROA. Este factor indica que las empresas que tuvieron una rentabilidad significativa en las ventas y en los activos, pudieron contar con la liquidez necesaria con o sin la presencia de los inventarios, para desempeñarse en el mercado de forma eficiente y con los recursos necesarios.

Entre las empresas que gozaron de buena liquidez debido al rendimiento en las ventas destacan: Comercial General Cogen C. LTDA., Corporación AC Fabrics, Inversiones Magala y Comercial Kurpesa C.A. Mientras que en las 20 restantes, los niveles de liquidez y rentabilidad sobre las ventas y activos fueron bajas. Entre ellas están: Mabaltek S.A., Texfashion S.A. y Secbios S.A.

- **Análisis Factorial año 2020**

En la tabla 6 se muestran los resultados de los factores retenidos como parte de la matriz de componentes rotados.

Tabla 6. Matriz de Componentes Rotados año 2020

Índices	Componente		
	1	2	3
Liquidez corriente		0,903	
Prueba ácida		0,841	
Endeudamiento patrimonial	-0,902		
Endeudamiento a corto plazo		-0,803	
Endeudamiento a largo plazo		0,803	
Rentabilidad neta de ventas			0,855
Rentabilidad operacional del patrimonio	0,952		
ROE	0,959		
ROA			0,819

Fuente: datos de la investigación

### Factor 1: Empresas con excelente rentabilidad patrimonial y bajo nivel de endeudamiento.

Comprende los índices de endeudamiento patrimonial, rentabilidad operacional del Patrimonio y el ROE. Según estas ratios, el factor indica que las empresas que tuvieron bajo nivel de endeudamiento con relación al patrimonio, gozaron de alta rentabilidad en dicho periodo anual, caso contrario, refleja una situación crítica en función del patrimonio de cada organización.

De acuerdo con los resultados, 26 de las 30 empresas gozan de buenos niveles de rentabilidad, en comparación con los niveles de endeudamiento sobre el patrimonio. Empresas tales como Casa de los Vestidos C.D.V., Bontex S.A. y Wilttex S.A. tienen los mejores indicadores de rentabilidad patrimonial, cuyo endeudamiento es bajo, mientras que empresas tales como Texmoda S.A., Comercial FBM C.A., El Batatazo S.A. y Tex Fashion S.A., incrementaron sus niveles de endeudamiento sobre el patrimonio, por ende, la rentabilidad en dichas empresas fue muy baja.

### Factor 2: Empresas con buena liquidez para enfrentar compromisos a largo plazo.

Comprende los índices de liquidez, prueba ácida, endeudamiento a corto y largo plazo. Es el factor de mayor cantidad de componentes, el cual indica que las empresas con buen desempeño gozan de liquidez en sus activos corrientes, inclusive sin tomar en cuenta el stock de inventarios para desempeñarse en el mercado. Esto les permitió tener la capacidad suficiente para conseguir financiamiento a largo plazo, evitando de alguna manera el corto plazo para adquirir deuda, como medida de protección y cobertura dentro del escenario de la pandemia.

Del total de empresas seleccionadas, 12 cuentan con buena liquidez que les permitió obtener financiamiento a largo plazo, con el fin de seguir operando en el mercado. Entre ellas destacan: Casa de los Vestidos S.A., Imporestilo S.A., Comercial Kurpesa C.A. y Corporación AC Fabrics. Mientras que, las empresas de bajo desempeño en esta categoría son: Telachitex S.A., Mabaltek S.A. y Paudwed S.A. Se caracterizan por no tener buena liquidez, y recurrieron al financiamiento externo en el corto plazo, con el propósito de mantenerse en el mercado y seguir funcionando.

**Factor 3: Empresas con alta rentabilidad en ventas y activos.**

Los índices que comprende este factor son el ROA y la Rentabilidad Neta en Ventas. Al tener signo positivo, manifiesta que las empresas tuvieron una buena rentabilidad tanto en ventas como en los activos. Esto implica que, si se invirtió en activos o en los ya existentes, se pudo obtener excedentes sobre los mismos. Caso contrario, el desempeño estuvo a la baja en ambos componentes.

De las 30 empresas seleccionadas 18 pudieron tener una rentabilidad aceptable en las ventas y en los activos. Destacan empresas tales como: Secbios S.A., Inversiones Magala y Comercial General Cogen CIA. LTDA., las cuales tuvieron un buen desempeño rentable sobre las ventas y los activos totales. Mientras que, empresas tales como El Batatazo S.A., Wilttex S.A. y Bontex S.A., no tuvieron un buen rendimiento en ambos componentes financieros.

**Comparación años 2019 y 2020**

De acuerdo con los resultados ha existido un comportamiento moderado en cuanto a los índices financieros de las empresas textiles seleccionadas. Algunas empresas han gozado de buena liquidez, durante ambos periodos, tomando en cuenta que gran parte de ellas obtuvieron compromisos en el largo plazo, con el fin de cumplirlos a medida que sus ingresos aumenten.

En el año 2019 destaca la cantidad de empresas que obtuvieron buenos resultados en cuanto a la rentabilidad en ventas, patrimonio y los activos. El número de empresas con buen comportamiento en estas ratios fue de 10, mientras que en el 2020 se incrementó a 26. Se detectó que las empresas ante las circunstancias vividas por el Covid-19, prefirieron evitar en su gran mayoría adquirir compromisos financieros en el corto plazo, teniendo las expectativas de recuperarse en el mediano y largo plazo con los ingresos que se generen en el futuro, y de esta manera, cancelar los pagos generados por las obligaciones contraídas.

Otros resultados a resaltar son los niveles de liquidez que las empresas gozaron durante los periodos revisados. En el 2019, el número de empresas con buenos niveles de liquidez fue de 10, mientras que en el 2020 ascendieron a 12. Vale recalcar que, la misma cantidad de empresas en ambos años sostuvieron buenos rendimientos en la prueba ácida, la cual implica responder a los compromisos de corto plazo sin involucrar los inventarios.

En lo que respecta al endeudamiento, se evidenció un cambio en la dinámica de financiamiento externo por parte de las empresas. En el año 2019, las empresas prefirieron adquirir deudas en el corto plazo, con un total de 19 de ellas, mientras que apenas 11 de ellas lo hicieron en el largo plazo. En contraste con el 2020, 12 empresas adquirieron financiamiento en el largo plazo, mientras que 18 de ellas lo hicieron en el corto plazo.

Este escenario se debe al análisis de las condiciones económicas y crediticias de cada una de las empresas, considerando el hecho de que, en el 2020 algunas de ellas podrían responder de mejor forma, dado que los rendimientos financieros respaldaban la gestión administrativa y de ventas, permitiéndoles responder oportunamente ante los compromisos adquiridos de endeudamiento y gozando de perfiles atractivos al sistema financiero para ser sujetos de crédito.

## Clústeres año 2019

Como parte del análisis, se clasificaron las empresas con base en el criterio de clústeres jerárquicos, tomando como referencia la ubicación respectiva en los factores establecidos en cada periodo anual, con la calificación positiva y negativa del rendimiento en cada uno de ellos. Como se muestra en la figura 1, este análisis permitió agrupar a las empresas de acuerdo a sus características similares en tres clústeres.

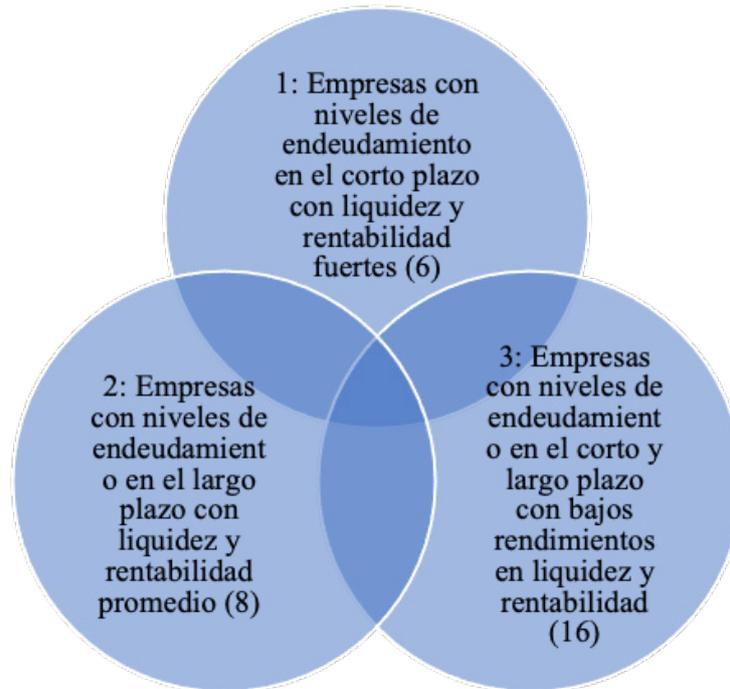


Figura 1. Clústeres año 2019

## Clústeres año 2020

Como se muestra en la figura 2, a diferencia del año 2019, se formaron dos clústeres.

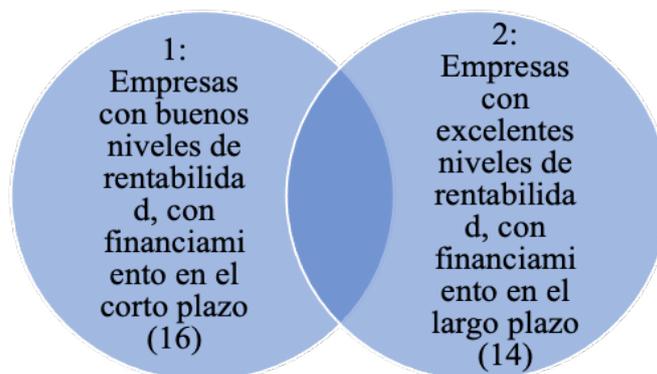


Figura 2. Clústeres año 2019

## Conclusiones

Se identificaron los factores que afectaron a las mipymes del sector textil de la ciudad de Guayaquil, entre los cuales están: cierres de negocios, reducción en las ventas, falta de financiamiento que, pese a aplicarse medidas para contrarrestar dichos efectos, la mitigación de los mismos fue mínima. Se determinó que las empresas mantuvieron su estatus financiero en el año 2019, y otras se vieron en la necesidad de refinanciar sus deudas del corto a largo plazo ya que presentaron problemas estructurales en la liquidez, como consecuencia de los bajos ingresos obtenidos en el año 2020.

Vale recalcar que, un grupo considerable de empresas logró tener buenos niveles de rentabilidad, gracias a la captación de recursos de financiamiento en el corto plazo, mientras que otras se vieron en la necesidad de refinanciamiento de las obligaciones adquiridas aumentando los plazos para su cumplimiento respectivo.

Tomando en cuenta los escenarios de comportamiento de las empresas seleccionadas, se definieron cuatro grupos de estrategias, las cuales son: gestión en las mejoras de liquidez, financiamiento a través de líneas de crédito de la Banca Pública y Privada, Titularización de Activos y Estrategias Operativas. Todas ellas están orientadas a mejorar la planificación financiera con el propósito de estar preparadas ante escenarios iguales o de mayor magnitud vividos durante la pandemia del Covid-19.

## Referencias bibliográficas

Balarezo, M., Cumbal, H., Vaca, G., & Villamarín, M. (2022). Incidencias de las restricciones por pandemia en las pequeñas empresas de la ciudad de Quito, periodo 2019 -2020. *INNOVA Research Journal*, 7(2), 146-162. <https://doi.org/10.33890/innova.v7.n2.2022.2058>

Céspedes, S., & Rivera, L. (2019). *Los Ratios Financieros*. [Tesis de grado] Universidad Peruana La Unión.

Corporación Financiera Nacional (CFN) (2021). Ficha Sectorial Prendas de Vestir. <https://www.cfn.fin.ec/wp-content/uploads/downloads/biblioteca/2021/fichas-sectoriales-4-trimestre/Ficha-Sectorial-Prendas-de-Vestir.pdf>

Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI) (2018). Arts. 4- 5. Del Objetivo y Ámbito de Aplicación. <https://www.correosdeecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2018/11/COPCI.pdf>

Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI) (2018). Título I Del Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. <https://www.correosdeecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2018/11/COPCI.pdf>

Gallizo, J. (23 de noviembre de 2017). Ratios de solvencia y rentabilidad en empresas familiares y PYMES. *Cuadernos Prácticos de Empresa Familiar*, 5, 95-121. [https://repositori.udl.cat/bitstream/handle/10459.1/62546/cpef\\_a2017v5n1.pdf%20%283.871Mb%29.pdf?sequence=1&isAllowed=y#page=98](https://repositori.udl.cat/bitstream/handle/10459.1/62546/cpef_a2017v5n1.pdf%20%283.871Mb%29.pdf?sequence=1&isAllowed=y#page=98)

González, T. (2020). La industria textil ecuatoriana cae en 2020 y ve en la bioseguridad una

oportunidad de crecimiento. Fashion Network. <https://pe.fashionnetwork.com/news/La-industria-textil-ecuatoriana-cae-en-2020-y-ve-en-la-bioseguridad-una-oportunidad-de-crecimiento,1270348.html#:~:text=Tama%C3%B1o%20del%20texto-,La%20industria%20textil%20ecuatoriana%20cae%20en%202020%20y%20ve,biosegur>

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2016). Metodología de la Investigación. Mc Graw Hill.

Hossain, M., Akhter, F., & Sultana, M. (2022). SMEs in Covid-19 Crisis and Combating strategies: A Systematic Literature Review (SLR) and Case from Emergind Economy. Operations Research Perspectives, 9, 1-13. <https://doi.org/10.1016/j.orp.2022.100222>

Instituto Nacional de Contadores de Colombia (2012). Principales indicadores económicos y de Gestión. Instituto Nacional de Contadores de Colombia: <https://incp.org.co/Site/2012/agenda/7-if.pdf>

Luque, A., Ordóñez, J., & Ruales, V. (2017). La responsabilidad social en las asociaciones de la Economía Popular y Solidaria. [Tesis de grado], Universidad Tecnológica Indoamérica.

Presidencia de la República. (2018). Reglamento de Inversiones del Código Orgánico de la Producción. Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. <https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2019/05/Literal-3.-Reglamento-del-Codigo-Orgaanico-de-la-Produccion-Comercio-e-Inversiones-COPCI.pdf>

Reguera, J. (2017). Análisis Multivariante del Sector Asegurador Español. Universidad de León.

Ricardo, J., Villalva, M., Padilla, Z., & Hurtado, L. (2018). Filosofía de la comunicación, complemento necesario en el aprendizaje de las Ciencias Sociales. Magazine de las Ciencias: Revista de Investigación e Innovación, 3(2), 39-52. <https://revistas.utb.edu.ec/index.php/magazine/article/view/490>

Ruiz, M. (2016). Economía solidaria en el Ecuador: institucionalización y tipos de organizaciones. Ciencias Sociais Unisinos, 52(3), 282-298. <https://www.redalyc.org/pdf/938/93849899002.pdf>

Sandoval Malquín, D., & Sandoval Pozo, D. (2022). Estrategias Financieras en tiempos de crisis para las Pymes de la Ciudad de Tulcán. Universidad y Sociedad, 14(S2), 268-272. <https://doi.org/https://rus.ucf.edu.cu/index.php/rus/article/view/2781>

Superintendencia de la Economía Popular y Solidaria (SEPS) (2021). Consulta de Organizaciones. Superintendencia de la Economía Popular y Solidaria. <https://servicios.seps.gob.ec/gosnf-internet/paginas/consultarOrganizaciones.jsf>

Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (2020). Información Estadística. Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros: <https://portal.supercias.gob.ec/wps/portal/Inicio/Institucion/Historia>

# Las fuentes de financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las agencias de publicidad

Sources of Financing and their influence on the profitability of advertising agencies.

**María Augusta Játiva Pesántez<sup>4</sup>**

*mjativa@uteg.edu.ec*

<https://orcid.org/0000-0001-6290-8901>

**Beverly Andrea Mora Granda<sup>5</sup>**

*vebeand@hotmail.com*

## Resumen

La relación es directa entre las fuentes de financiamiento y la rentabilidad de las agencias de publicidad del sector Pymes de la ciudad de Guayaquil, periodo 2015-2020, se describe a través de un estudio de enfoque de tipo correlacional que analiza la relación entre la rentabilidad y las formas de financiamiento aplicadas, mientras que el diseño es no experimental transversal debido a que no se manipulan las variables de estudio, esto mediante la recopilación de información financiera de las Pymes del sector de la publicidad en Guayaquil de las cuales se escogieron las cinco Pymes más representativas del sector. Se aplicó un cuestionario de entrevista al jefe Financiero de la empresa DGMC Ecuador S.A. para obtener la percepción del tema de estudio. Para medir el nivel de desempeño de las fuentes de financiamiento se consideró las cuentas del pasivo, así como la utilidad del ejercicio reportada ante la Superintendencia de Compañías. Como principales conclusiones se obtuvo que al emplear fuentes de financiamiento externas como préstamos se disminuye la rentabilidad debido a los gastos en los que se incurre por la adquisición de estos créditos, dando un análisis de correlación negativo, en cambio cuando se trata de aportaciones de socios la rentabilidad incrementa.

---

<sup>4</sup> *Magister en Administración de Negocios, UIDE, Ecuador. Doctoranda en Administración UNR, Argentina*

<sup>5</sup> *Magister en finanzas mención Tributación, UTEG, Ecuador.*

**Palabras clave:** Fuentes de financiamiento, Pymes, rentabilidad, publicidad.

## Abstract

The relationship is direct between the sources of financing and the profitability of advertising agencies in the SME sector of the city of Guayaquil, period 2015-2020, it is described through a correlational approach study that analyzes the relationship between profitability and the forms of financing applied, while the design is non-experimental cross-sectional because the study variables are not manipulated, this by collecting financial information from SMEs in the advertising sector in Guayaquil from which the five were chosen. Most representative SMEs in the sector. An interview questionnaire was applied to the Chief Financial Officer of the company DGMC Ecuador S.A. to obtain the perception of the subject of study. To measure the level of performance of the financing sources, the liability accounts were considered, as well as the profit for the year reported to the Superintendencia of Companies. As main conclusions, it was obtained that when using external financing sources such as loans, profitability is reduced due to the expenses incurred for the acquisition of these credits, giving a negative correlation analysis, on the other hand, when it comes to contributions from partners. profitability increases.

**Keywords:** Sources of financing, Pymes, profitability, advertising.

## Introducción

La publicidad constituye hoy el instrumento predilecto de la competencia mercantil. Los competidores se valen de la prensa, la radio, la televisión, circulares, avisos en la vía pública y de mil modos y maneras que sean aptos para atraer la atención sobre los productos que fabrica el industrial o vende el comerciante. Podríamos decir que la mayoría de los procedimientos que han puesto en práctica los comerciantes para conseguir clientes los han realizado a través de la publicidad.

El mercado de la publicidad es dinámico, en función del tiempo, espacio, cambios tecnológicos, de las preferencias del público y del medio en el cual se trasmite el mensaje como la televisión, radio, medios impresos (diarios, revistas) y a través del mundo digital. En el Ecuador de acuerdo a las cifras presentadas por el Servicio de Rentas Internas al 2013 se registraron un total de 3.036 agencias de publicidad.

La globalización de la economía y la constante evolución del entorno obligan a las empresas a una actualización les exige hacer inversiones fuertes para adaptarse a los constantes cambios y dinámica del mundo empresarial, en especial para las micros, pequeñas y medianas empresas PYMES que tienen mayores dificultades para sobrevivir en el mercado. La necesidad de mantenerse económicamente activo, tener un medio generador de riqueza, ha hecho de las fuentes de financiamiento un factor trascendental en el sector empresarial.

Como lo menciona Araque (2017), las Pymes representan un "sector clave dentro del desa-

rollo productivo del país, pues aporta directamente a la generación de fuentes de trabajo permanentes y al aseguramiento de la oferta de los productos básicos” (pág. 64). Las Pymes tanto en Latinoamérica como en Ecuador son consideradas agentes económicos de vital importancia, por lo cual es necesario analizar los factores de sustentabilidad y desarrollo financiero empresarial (Neira, 2017).

Estas empresas buscan estimular el crecimiento económico sostenible y reducir la pobreza de los países en desarrollo, así como también en la creación de empleo y contribución al PIB. La contribución de las Pymes a la economía de un país varía sustancialmente según sus características, así como, la decisión del financiamiento y sus alternativas puede realizarse desde diversas perspectivas en función de los factores que influyen entre la que se puede mencionar, la facilidad de acceso.

Lo mencionado en párrafos anteriores, ratifica la importancia de realizar un análisis de la estructura de las fuentes de financiamiento para cualquier empresa, independientemente del sector al que pertenezca. La presente investigación se enfoca en el análisis de la estructura de las fuentes y formas de financiamiento enfocado en las agencias de publicidad del sector PYMES de Guayaquil, con la finalidad de determinar la estructura de las mismas y su impacto en la rentabilidad de estas organizaciones. La información se obtendrá del desarrollo de una entrevista a un Jefe Financiero de una empresa del sector objeto de estudio, adicional se efectuará un análisis de los estados financieros de 5 empresas de publicidad existentes en la ciudad de Guayaquil que se obtendrán en la página web de la Superintendencia de Compañías, se evaluará la procedencia de sus fuentes de financiamiento y la rentabilidad en el periodo de estudio.

## Marco Teórico

En el Ecuador no existe una cifra oficial del número de agencias de publicidad, los representantes de agencias que operan, se calcula que localmente se encuentran activas cerca de 100 agencias entre pequeñas, medianas y grandes, acogiendo a firmas internacionales como JWT, McCann-Erickson, BBDO, Publicis Group, entre otras. Muchos empresarios o emprendedores desconocen el negocio de la publicidad, es un negocio que no se explota al 100% en nuestro país, pues este mercado depende mucho de la inversión que realicen los empresarios en el Ecuador para hacer publicidad a sus bienes o servicios, las investigaciones de tesis que han realizado en nuestro país la mayoría tienen un enfoque más administrativo y de marketing, en cambio esta investigación sin dejar la parte administrativa tiene un enfoque más financiero. Para el presente estudio se realizó un análisis de diferentes investigaciones publicadas, entre artículos y tesis, relacionadas al tema de investigación.

Pérez, et al (2017), investigan sobre cuáles son las principales características del financiamiento en las microempresas del municipio de Puebla en México, ya que parte de las limitantes que tienen es el acceso a recursos financieros para poder funcionar cómo quisieran; asimismo, se analiza las características de los microempresarios, de manera tal que logran realizar un análisis de la situación real de las microempresas en dicho lugar.

Según la tesis de Prado (2018), la principal dificultad que presentan la mayoría de las Pymes

del sector textil en Gamarra es el acceso a financiamiento desde el comienzo del emprendimiento, así como necesidades de capital de trabajo, compra de activo fijo o expansión de sus actividades. Según la investigación realizada, es crucial que las personas que dirigen las Pymes se capaciten constantemente a fin de que puedan aplicar en sus negocios nuevas técnicas y usen herramientas que los ayuden a fomentar el crecimiento de sus empresas.

La tesis de Velecela (2017), tiene como principal objetivo brindar una visión amplia sobre las Pymes de Ecuador y los problemas que enfrentan con respecto a su crecimiento en el mercado local al solicitar acceso a financiamiento. Dentro de las conclusiones, se considera que en Ecuador no existe una clara oferta sobre las fuentes de financiamiento para las Pymes, existe mucha informalidad en dichas empresas, así como falta de trabajadores calificados.

Dentro del mercado de la publicidad en el Ecuador, participan las agencias de publicidad en conjunto con los proveedores, los medios de comunicación, centrales de medios y los clientes. Las agencias de publicidad son entes dedicados a la prestación de servicios involucrados con la creación, ejecución y ofrecimiento de campañas publicitarias. Los servicios ofertados van a partir de la táctica de comunicación, a la planeación y compra de medios.

De igual manera ofertan servicios de producción gráfica y audiovisual, o sea, la ejecución de partes publicitarias para todos los medios. Otros servicios son: orientación y/o ejecución en averiguación de mercado, promoción, interacciones públicas e institucionales, marketing directo y de interacción. Las agencias de publicidad crean el producto a demanda de cada comprador, para lo que tienen que examinar el producto, el mercado y todo lo referente con el público al que se dirige para, en funcionalidad de lo cual se requiere, generar un mensaje publicitario exclusivo y una estrategia específica para difundirlo. Otro servicio especializado a ser considerado es el nombrado Creative Shop, que tiene relación con servicios de producción y creatividad; y, bróker o mayorista de medios una vez que se oferta la compra y comercialización de espacios publicitarios, así sea por cuenta propia o por cuenta y orden de terceros (Superintendencia de Control del Poder de Mercado, 2017).

Las agencias de publicidad que hay en el mercado se catalogan en 3 tipos:

- **Por el Tamaño:**

La Agencia se relaciona al número de personas que trabajan o la variedad de sus departamentos así se tiene:

- *Grandes con alrededor de 150 personas*
- *Medianas con alrededor de 80 personas*
- *Pequeñas con menos de 30 personas*

- **Por el origen de los capitales:**

- *Nacionales*
- *Internacional*

- *Mixtas*
- **Por la orientación al marketing o creatividad**
  - *Marketing, se refiere a que sus actividades están más orientadas al marketing que a la creatividad ejemplo McCann-Erickson.*
  - *Creatividad, se enfoca más a la publicidad creativa*
- **Por las áreas de experiencia e integración de servicios:**
  - *Agencias: En esta clasificación están las empresas que disponen de una oferta integral y aquellas adscritas a la Asociación Ecuatoriana de Agencias de Publicidad (AEAP). Al 2013 se cuenta con 36 agencias asociadas y alrededor de 120 no asociadas. La publicidad que ofertan es la de tipo Above The Line (ATL) y la utilización de medios tradicionales, adicionalmente han integrado los departamentos de Below The Line (BTL) e internet.*
  - *Centrales de Medios: Son empresas que tienen alto poder en los medios de mayor penetración. Son empresas muy especializadas y con mucha experiencia internacional.*
  - *Agencias BTL: Una agencia de BTL no depende de los medios masivos, opera como consultora, tiene más opciones para adoptar canales de comunicación y estos los puede determinar en función del presupuesto disponible del cliente, entre otras actividades que ofrece están marketing directo, relaciones públicas producción de eventos y activaciones.*
  - *Estudios de Diseño: Son Agencias enfocadas en el diseño gráfico*
  - *Internet Empresas que ofrecen en sus planes de medios a los medios digitales a través del marketing online*
  - *Productoras: Las productoras trabajan con las agencias de acuerdo a sus requerimientos en televisión, radio, también interactúan directamente con el cliente, como agencias y centrales de riesgo.*
  - *Medios Tradicionales: Los medios tradicionales en el Ecuador son la televisión, radio, periódicos y revistas.*
  - *Medios Alternativos: En medios alternativos se cuenta con el cine, aeropuertos y estadios.*

Para las agencias de publicidad los espacios publicitarios juegan un papel fundamental en la difusión de la campaña, es decir, a través de qué medios de comunicación, el público va a poder recibir el mensaje del anunciante. Por lo que el gestionar la compra de estos espacios entre los diferentes medios de comunicación es vital para las agencias. Las agencias de publicidad cuentan con un departamento cuyo objetivo es elaborar el plan de medios y gestionar la compra de espacios a través de los medios de comunicación como televisión, radio, prensa debido a que los anunciantes solicitan cada vez más este tipo de trabajo porque de él depende en buena parte, la eficacia de la campaña y en él se invierte la 27 mayor parte de su presupuesto

publicitario también cuenta con el departamento creativo, producción e investigación (Superintendencia de Control del Poder de Mercado, 2017).

El mercado publicitario está compuesto por alrededor de 111 agencias de publicidad; de las cuales 36 agencias forman parte de la Asociación Ecuatoriana de Agencias de Publicidad. Dentro de la industria a las agencias de publicidad se las cataloga en relación al volumen de facturación relacionada a la inversión que realizan en los diferentes medios de comunicación. Como se observa en la Tabla 1, 46 empresas superan el millón de dólares estadounidenses en monto de inversión, 6 entre los 500.00 a 999.999, 17 de 100.000 a 499.999 y 42 de 1 a 99.999.

## Metodología

La presente investigación tiene alcance correlacional, que se caracteriza por identificar y evaluar las variables de estudio, así como la relación entre sí, tomando en cuenta que este tipo de investigación se encarga de describir, analizar y relacionar variables (Fernández, Baptista, & Hernández, 2018). El estudio es del tipo cualitativo y cuantitativo, por lo cual se efectuará revisión bibliográfica de las principales teorías, apoyado de la aplicación de una entrevista al jefe Financiero de una agencia de publicidad, así mismo se desarrollará un análisis de los estados financieros de las cinco empresas más representativas del grupo de agencias de publicidad de Pymes de Guayaquil.

## Métodos de Investigación

Una vez el investigador plantee su problema, hipótesis y defina el alcance de su investigación se debe dar forma al plan para desarrollar la investigación y dar respuesta a las interrogantes planteadas y cumplir los objetivos fijados. Fernández, et al. (2018) mencionan que el diseño de la investigación es un “plan o estrategia que se desarrolla para obtener la información que se requiere en una investigación y responder al planteamiento” (Fernández, et al. 2018).

El propósito del diseño de investigación se resume en tres puntos:

- *Responder preguntas de investigación*
- *Cumplir objetivos del estudio*
- *Someter hipótesis a prueba*

Considerando estas definiciones y los tipos de diseño de investigación existente, para este estudio se eligió el diseño no experimental transversal. Es no experimental porque solo se realizará la observación del objeto de estudio sin manipular ninguna de sus variables con la finalidad de observar el fenómeno en su contexto natural y realizar un posterior análisis, mientras que es considerada transversal porque se realizará en un periodo de tiempo determinado (Fernández, et al. 2018).

Aplicada al estudio que se desarrolla el objetivo es analizar la influencia de la gestión de las fuentes de financiamiento en la rentabilidad de las agencias de publicidad del sector Pymes de la ciudad de Guayaquil, periodo 2015-2020.

Para realizar este análisis se recopilará información financiera y teórica para comprender el objeto de estudio. Luego se aplicarán técnicas de recopilación de información con el objeto de obtener información precisa del sector, posterior se realizará un análisis de la información.

El estudio se enfoca en las agencias de publicidad pertenecientes al sector Pymes de la ciudad de Guayaquil en el periodo comprendido entre los años 2015-2020, por tal motivo para su desarrollo se empleará información financiera de las 5 Pymes de la ciudad de Guayaquil catalogadas como agencias de publicidad más representativas, de acuerdo a la utilidad generada durante el año 2020 según base de datos de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2021). Esto con la finalidad de evaluar el origen de las fuentes de financiamiento en estas organizaciones y su rentabilidad.

Adicional se realizará una entrevista a un jefe Financiero de una agencia de publicidad, que se elegirá aplicando el muestreo estadístico por conveniencia considerando como factores de elección la facilidad de acceso, la disponibilidad de las personas de formar parte de la muestra, en un intervalo de tiempo dado o cualquier otra especificación práctica de un elemento particular (Fernández, et al. 2018). En esta entrevista se efectuarán preguntas sobre las fuentes de financiamiento que utilizan, sus características y la situación financiera empresarial, cabe indicar que la misma se desarrollara de forma personal.

## Resultados y discusión

La publicidad constituye hoy el instrumento predilecto de la competencia mercantil. Los competidores se valen de la prensa, la radio, la televisión, circulares, avisos en la vía pública y de mil modos y maneras que sean aptos para atraer la atención sobre los productos que fabrica el industrial o vende el comerciante.

El mercado de la publicidad es dinámico, en función del tiempo, espacio, cambios tecnológicos, de las preferencias del público y del medio en el cual se trasmite el mensaje como la televisión, radio, medios impresos (diarios, revistas) y a través del mundo digital. El mercado publicitario posee la misma estructura de las partes de un sistema de comunicación, desde el emisor, el mensaje, el receptor, que se puede traducir en el anunciante, el anuncio y el público. La planificación y ejecución de la campaña las realizan las agencias de publicidad, que cuentan con profesionales especializados en la comunicación publicitaria.

La creatividad es el punto principal del negocio, la cual debe adaptarse al perfil del público. El canal es el medio a través del cual se transmite el mensaje que puede ser auditivo, audiovisual, interactivo, soportes gráficos, espacios televisivos. El público objetivo es el receptor, y para captar su atención las empresas deben realizar investigaciones y análisis para conocer sus necesidades, gustos, hábitos, poder adquisitivo, cuanta más información se posea, mayor efectividad se obtendrá en la campaña emitida. El mensaje publicitario requiere de la creatividad de los profesionales, y este se denomina de diferentes formas en función del canal de comunicación en el cual se transmita. En este sentido se habla de cuñas publicitarias cuando el medio es la radio, de spot cuando es la televisión, de banner cuando es el Internet (Saldaña, 2020).

**Tabla 1. Número de empresas por Código CIIU4 Clase M7310 Publicidad en Guayaquil**

Año	Pequeña empresa	Microempresa	Mediana empresa "B"	Mediana empresa "A"	Grande empresa
2015	13	23	23	660	239
2016	10	17	17	668	225
2017	12	22	11	678	218
2018	12	21	20	671	219
2019	12	17	17	709	191
2020	12	13	14	709	163
Total	71	113	102	4,095	1,255

Fuente: (INEC, 2020)

De estas empresas, durante el 2020, 13 conformaban el grupo de las Microempresas, 12 eran Pequeñas empresas, 709 eran Medianas empresas tipo "A", 14 eran Medianas empresas tipo "B", y 163 eran grandes empresas. Según el portal de la Asociación Ecuatoriana de Agencias de Publicidad del Ecuador (AEAP) solo 48 agencias de publicidad están asociadas al grupo gremial. Estos datos muestran que no es requisito estar afiliado como empresa que ejerce un fin publicitario a la AEAP, para poder ejercer una función publicitaria.

**Tabla 2. Ventas por Código CIIU4 Clase M7310 Publicidad en Guayaquil**

Año	Pequeña empresa	Microempresa	Mediana empresa "B"	Mediana empresa "A"	Grande empresa
2015	75,781	8,209	73,238	34,217	171,426
2016	68,110	8,747	54,482	24,402	140,955
2017	67,785	9,331	34,054	30,096	143,544
2018	68,948	8,372	63,096	28,723	141,240
2019	59,791	7,533	56,536	23,412	140,040
2020	50,633	6,693	49,975	18,100	138,839
Total	391,048	48,885	331,381	158,950	876,044

Fuente: (INEC, 2020)

La publicidad es un medio de comunicación de instituciones estatales y privadas que se ha convertido en una herramienta para alcanzar objetivos que las lleven al éxito. La empresa publicitaria en los últimos años ha ganado mercado debido a los resultados e influencia en la decisión de consumidores. Sin embargo, en los últimos años tanto las ventas como las empresas dedicadas actividades publicitarias han disminuido sus cifras, como se evidencia en las tablas 3 y 4.

## Conclusiones

El sector de las pymes dedicadas actividades de publicidad en los últimos años están viviendo múltiples variaciones en cuanto a su volumen de ingresos, así como a la totalidad de las empresas que lo conforman, año tras año este sector va disminuyendo.

Con base a la entrevista realizada existen muchas barreras que les permitan a las Pymes acceder a préstamos bancarios u otras fuentes de financiamiento sin muchas trabas, debido a que les exigen múltiples requisitos en comparación con las grandes empresas.

Finalmente se determina como resultado de la investigación que las pymes han respondido favorablemente al financiamiento recibido por las diferentes fuentes empleadas, ya sea por una aportación de los socios o por la participación de entidades financieras, pero pese a este progreso aún persiste una carencia de cultura crediticia, una falta de gestión empresarial, escasos recursos económicos y una falta de asesoramiento en temas comerciales; estos son aspectos que limitan a muchos emprendedores de poder invertir en nuevas tecnologías que les pueda generar una reducción en costos y un mejor margen de ingresos.

Existe una relación negativa entre la rentabilidad de las empresas evaluadas frente a sus fuentes de financiamiento que en su mayoría corresponden a préstamos con entidades financieras, esto debido a los costos y gastos que se incurren en la obtención de dichos créditos y que repercuten de forma negativa en la rentabilidad y utilidad de las empresas.

## Referencias bibliográficas

Almahadin, H., & Oroud, Y. (2019). Capital Structure-Firm Value Nexus: The Moderating Role of Profitability. *Revista Finanzas y Política Económica*, XI(2), 375-386. doi:<http://dx.doi.org/10.14718/revfinanzpolitecon.2019.11.2.9>

Anton, S., & Afloarei, A. (2021). The Impact of Working Capital Management on Firm Profitability: Empirical Evidence from the Polish Listed Firms. *Journal of Risk and Financial Management*, XIX(9). Obtenido de <https://www.mdpi.com/1911-8074/14/1/9/pdf>

Araque, W. (2017). Caracterización de la Pyme ecuatoriana. *Gestion*, 64-67.

Bastidas, J. R., & Correa, C. A. (2021). Instrumentos financieros usados en el financiamiento de las PYMES. *FIPCAEC*, VI(25), 40-51. doi:2588-090X

Botoc, C., & Anton, S. (2017). Is profitability driven by working capital management? Evidence for high-growth firms from emerging Europe. *Journal of Business Economics and Management*, XVIII(6), 1135-1155. doi:10.3846/16111699.2017.1402362

Calzada, M. (2017). Empirical analysis of capital structures in Mexico and its relation with major investing decisions. *InnOvaciones de Negocios*, 145-164.

Capa, L., Capa, X., & Ollague, J. (Febrero de 2018). Estructura de capital en las pequeñas y medianas empresas bananeras de la provincia de El Oro. *Universidad y Sociedad*, X(2), 294-303. Obtenido de <http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v10n2/2218-3620-rus-10-02-304.pdf>

Chaves, F., Rueda, S., Sousa, A., Calil, J., Stradiotto, E., & Nepomuceno, L. (2016). Estructura del capital: relevamiento de literatura y desarrollo reciente en el área. *Invenio*, XIX(37), 31-46.

Constitución de la República del Ecuador. (2008). Constitución de la República del Ecuador. Asamblea Constituyente Del Ecuador, Tribunal Constitucional del Ecuador, Quito.

Córdoba, M. (2017). Gestión financiera: Incluye referencias a NIC (1, 2, 7, 16, 17, 33, 36 Y 40) y NIIF 1 (Primera ed.). Bogotá: Ecoe Ediciones. Obtenido de file:///C:/Users/Usuario/Downloads/

Gesti%C3%B3n%20financiera%20-%20Marcial%20C%C3%B3rdoba%20Padilla-FREELIBROS.ORG%20(1).pdf

Décaro, L. (2017). Análisis y Planeación Financiera. CENTRO UNIVERSITARIO ZUMPANGO, 1-48.

Delgado , D. (2018). Las Pymes en el Ecuador y sus fuentes de financiamiento.

Drimer, R. (2018). Teoría del financiamiento: evaluación y aportes. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires.

Fernández, C., Baptista, M., & Hernández, R. (2018). Metodología de la investigación. México, México: McGRAW-HILL.

Fernández, M. (2017). Relación entre la estructura financiera de una empresa y la influencia en su valoración. Revisión bibliográfica y análisis empírico.

González, M., & Piedra, M. (2020). Estructura de capital, un estudio sobre la producción científica y su contextualización. Pensamiento Empresariales.

INEC. (2020). Directorio de empresas. Obtenido de Instituto Nacional de Estadísticas y Censos: <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/estadisticas-de-las-empresas/>

Ley de Propiedad Intelectual. (2006). Ley de Propiedad Intelectual. Registro Oficial.

Ley orgánica de defensa del consumidor. (2007). Registro Oficial .

Lozano, M. (2019). Definition of Financing. Obtenido de Definition of Financing: <https://conco-piodefinition.de/financiamiento/>

Modigliani, F., & Miller, M. (1958). The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment. The American Economic Review, XLVIII(3), 261-297. Obtenido de <http://www.jstor.org/stable/1809766>

Myers, S. (Julio de 1984). Capital Structure Puzzle. National Bureau of Economic Research, 575-592. Obtenido de [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=227147](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=227147)

Neira, S. (2017). Inclusion financiera de las pymes en el Ecuador. Serie financiamiento para el desarrollo.

Pérez, A., Torralba, A., Cruz de los Ángeles, J., & Martínez, I. (2017). Las fuentes de financiamiento en las Microempresas de Puebla. Tec Empresarial. Obtenido de <http://www.scielo.sa.cr/pdf/tec/v10n1/1659-3359-tec-10-01->

Prado, A. (2018). El financiamiento como estrategia de optimización de gestión en las Mypes Textil - Confecciones Gamarra. Universidad de San Martín de Porres.

Raffino, M. E. (30 de Junio de 2020). Rentabilidad. Obtenido de Concepto.de: <https://concepto.de/rentabilidad/>

Saldaña, Y. (2020). Fuentes de financiamiento alternativas para las pequeñas y medianas empresas. fipcaec.

Sánchez, S., & García, J. (2018). Estructuraciones de capital de las empresas iberoamericanas y sus extensiones. Podium, XXXIV, 71-84. doi:doi:10.31095/podium.2018.34.5

SRI. (2021). Servicio de Rentas Internas. Obtenido de Política Tributaria: <https://www.sri.gob.ec/que-es-el-sri>

Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (2021). Ranking Empresarial. Obtenido de Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros: <https://appscvs.supercias.gob.ec/rankingCias/#pt>

Superintendencia de Control del Poder de Mercado. (2017). Estudio de Mercado de Publicidad en el Sector Privado. Estudio de Mercado, Superintendencia de Control del Poder de Mercado, Dirección Nacional de Estudios de Mercado, Quito. Recuperado el 19 de Octubre de 2021, de <https://www.scpm.gob.ec/sitio/wp-content/uploads/2019/02/Publicidad-en-el-Sector-Privado-Versin-Pblica.pdf>

Torres, A., Guerrero, F., & Paradas, M. (2017). Financiamiento utilizado por las pequeñas y medianas empresas ferreteras. Centro de investigación de ciencias administrativas y gerenciales, XIV(2).

Valarezo, J., Ramón, D., Gonzalez, & Maldonado, E. (2017). Indicadores financieros de gestión: análisis e interpretación desde una visión retrospectiva y prospectiva. INNOVA Research Journal, II(8), 22-41. Obtenido de <http://201.159.222.115/index.php/innova/article/view/328>

Veleceta, N. (2017). Análisis de las fuentes de financiamiento para las Pymes. Universidad de Cuenca.

Zamora Torres, A. (2018). Rentabilidad y Ventaja Comparativa: Un Análisis de los Sistemas de Producción de Guayaba en el Estado de Michoacán. México: Instituto de Investigaciones Económicas y Empresariales.

# Modelo de control presupuestario para una empresa del sector funerario del cantón Machala

## Budget control model for a company in the funeral sector of the Machala canton

**Javier Burgos Yambay<sup>6</sup>**

*jburgos@uteg.edu.ec*

**Verónica Gavilanes Bermeo<sup>7</sup>**

*verito-004@hotmail.es*

### Resumen

La investigación tuvo como objetivo proponer un modelo de control presupuestario de una empresa perteneciente al sector funerario del cantón de Machala con la finalidad de mejorar la rentabilidad económica. El estudio se fundamenta en una revisión documental y de tipo descriptivo. Los resultados evidencian que la empresa no cuenta con un presupuesto y que el nivel de conocimiento del personal con respecto a temas tributarios, contables y financieros son insuficientes, también se detectó que a través del análisis horizontal realizado al Estado de Situación Financiera y de Resultados de los años 2017-2020, existió un excedente de gastos. Por lo tanto, se propone un modelo de control presupuestario con la aplicación de metodologías ágiles y así dar cumplimiento a las políticas internas de presupuesto en la empresa del sector funerario del cantón de Machala.

**Palabras clave:** Presupuestos, política empresarial, planificación tributaria, modelos presupuestarios, metodologías ágiles.

### Abstract

The objective of the investigation was to propose a model of budgetary control of a company belonging to the funeral sector of the canton of Machala in order to improve economic profitability. The study is based on a documentary and descriptive review. The results show that the company does not have a budget and that the level of knowledge of the staff regarding tax, accounting and financial issues is insufficient, it was also detected that through the horizontal analysis carried out on the Statement of Financial Position and Results of in the years 2017-2020, there was a surplus of expenses. Therefore, a budget control model is proposed with the

<sup>6</sup> Magíster en Administración de Empresas, Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil, Ecuador

<sup>7</sup> Magíster en Finanzas Mención Tributación, Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil, Ecuador

application of agile methodologies and thus comply with the internal budget policies in the company of the funeral sector of the canton of Machala.

**Keywords:** Budgets, business policy, tax planning, budget models, agile methodologies.

## Introducción

El presupuesto es una herramienta muy útil en la estructura financiera en las entidades pertenecientes tanto al sector público como privado. Forma parte en la elaboración de la planificación financiera en la organización (Santiago, 2018) y contribuye a la toma de decisiones planificadas (Guamán y Neira, 2012).

Un segundo elemento es contar con una planificación financiera, lo que le permite a la compañía gestionar adecuadamente las entradas y salidas de efectivo, con la finalidad de cumplir con las metas a corto, mediano y largo plazo.

Como tercer elemento clave es la educación financiera (Aguilar et al. 2019) y su interacción con los dos elementos anteriores, permite que las empresas reaccionen ante amenazas u oportunidades del entorno.

Siendo así, el rol del presupuesto es ofrecer a la organización una perspectiva financiera actualizada, que fomente un adecuado y oportuno accionar en un periodo de tiempo.

El propósito de la presente investigación, se centra en proponer un modelo de control presupuestario a una empresa del sector funerario del cantón de Machala con la finalidad de mejorar su rentabilidad económica.

## Identificación del proceso del ciclo presupuestario

La elaboración de un buen presupuesto ayuda a que los empresarios se informen de los objetivos de la organización, de la utilización de los recursos, proporciona información acerca de aumentos de salarios del personal, entre otros. Este proceso presupuestario deberá estar estandarizado o reglamentado, mediante manuales que completen un sistema software integrado. La rapidez y la claridad de la información son decisivos en la elaboración de un presupuesto, así como la calidad de la información que debe ser probada, analizada e implementada con el objeto de que el dueño de la empresa conozca la situación económica y la rentabilidad financiera que tiene la organización.

El autor (Muñiz, 2009) señala que el proceso presupuestario requiere de una serie de políticas internas a fin de que la gestión en el manejo del presupuesto sea buena y que este instrumento sea una guía de inspección y seguimiento para el cumplimiento de los objetivos en la planificación financiera.

Las etapas del ciclo presupuestario para elaborar un presupuesto público de acuerdo con lo estipulado por el MEF (Ministerio de Economía y Finanzas, 2020) son:

- a) Planificación - Las metas son planteadas de manera corta o a largo plazo.

- b) Planteamiento - Información proporcionada por cada departamento
- c) Conformidad - La aprobación del presupuesto diseñado.
- d) Culminación - Se ejecuta el presupuesto a fin de cumplir con los objetivos presupuestados.
- e) Vigilancia - Control en las cuentas a fin de que no exista variaciones.
- f) Informes - Se notifican novedades relevantes y detectadas.

En otras palabras, estas etapas del ciclo presupuestario ayudan a controlar y utilizar de manera eficiente los recursos con el fin de cumplir las metas planteadas y ejecutar proyectos y programas dirigidos a la comunidad.

## **Determinación de los componentes principales del presupuesto**

El presupuesto es un procedimiento que la administración elabora con el fin de cumplir sus objetivos. De acuerdo con la autora (Santiago, 2018) menciona que las características del componente deben ser: conciliar, organizar, ejecutar procedimiento y administrar recursos.

Deben ser asignado a una persona que cumpla con el perfil del cargo con respecto a la elaboración del presupuesto.

## **Ventajas y restricciones del presupuesto**

Todo presupuesto está compuesto por ventajas y limitaciones, los cuales son detallados y planificados mediante programas de actividades con la finalidad de cumplir las metas establecidas en un periodo determinado, esto permitirá controlar con eficiencia los recursos de la compañía. Los presupuestos se revisarán de manera periódica con todos los ingresos y gastos, mediante informes financieros de la situación económica de la organización.

Entre las principales limitaciones de los presupuestos (Guevara, et al., 2009) mencionan las siguientes:

- a) Basarse a través de estimaciones contables.
- b) Adaptarse a los cambios que surjan.
- c) Requerir del talento humano especializado para su ejecución.

## **Características de un sistema presupuestario.**

El presupuesto debe desempeñar ciertas características esenciales de acuerdo con la autora (Santiago, 2018) tales como:

Debe ser utilizado como herramienta de cálculo de variables e importes estimados.

Optimizar los recursos para su producción y ejecución.

Debe ser una herramienta apta de exploración y cambios continuos.

Debe ser apoyada mediante argumentos monetarios y no monetarios a fin de que haya fiabilidad de sus datos.

Deben estar involucrados y comprometidos todos los departamentos para la implementación y ejecución del presupuesto.

Todos estos puntos mencionados son las cualidades que el presupuesto debe contener con el fin de que se ejecute a cabalidad las metas presupuestadas.

## Clasificación de los presupuestos

Los presupuestos son elaborados por empresas privadas y públicas a fin de planificar los ingresos, costos y gastos del año subsiguiente con el propósito de alcanzar objetivos para la toma de decisiones. De acuerdo con la autora (Santiago, 2018) nos indica que el presupuesto se clasifica de la siguiente manera:

### 1. Presupuesto por su elasticidad

- Flexibles o variable. - Se elaboran para diferentes acciones para afrontar cualquier situación que surja. Se exponen los ingresos, costos y consumos ajustados al volumen de las operaciones manufactureras o comerciales, contando con un estudio en el campo de los gastos indirectos de fabricación, administrativos y ventas.
- Fijos o rígidos. - Los presupuestos son elaborados por un solo nivel de actividad y lo utiliza el sector público.

### 2. Por el período de tiempo

- A corto plazo. - Los ciclos de operaciones son efectuados en un año.
- A largo plazo. - Son proyectos planificados por el Estado, tales como la creación de empleos, consolidación del mercado de capitales y la apertura con mercados internacionales.

### 3. En función de la técnica de elaboración

- Presupuestos incrementales (funcionales, o departamentales). - Estudia las diferencias o aumentos en el presupuesto en términos de unidades monetarias o porcentuales.
- Presupuestos base cero. - Es un presupuesto que no toma en consideración valores presupuestados en años anteriores. Este tipo de presupuesto está diseñado para modificar los métodos en su totalidad.

- Por actividades / programas. - Estudia la posibilidad de un proyecto nuevo de manera autónoma, es decir, examinar uno a uno todos los costos, inversiones, insuficiencias y suposiciones de forma independiente. Este tipo de presupuesto es propio de actividades como exploración, mejora, entre otros. Esta herramienta no suele ser rentables en controles presupuestarios.

## Metodología

La propuesta de investigación fue documental, con un diseño no experimental y de tipo descriptivo. Se abordaron conceptos como los ingresos y costos-gastos y el análisis de estos rubros que tiene la empresa del sector funerario. Se aplicó un enfoque cuantitativo y se procedió con un análisis longitudinal basado en recolectar datos del periodo 2017-2020 (Hernández et al., 2014).

Se procedió a realizar un análisis a la empresa del sector funerario localizada en el cantón de Machala quien se denominará empresa "ABC S.A.", por la confidencialidad de información que se presentará.

## Resultados y discusión

La empresa "ABC S.A." perteneciente al sector funerario es una de las compañías diseñadas principalmente para los habitantes del cantón de Machala, esta sociedad anónima fue fundada desde el año 2016, cuya finalidad es brindar productos y/o servicios funerarios de calidad a la ciudadanía ante cualquier eventualidad que surja en el tiempo. La matriz se encuentra localizada en Machala y las sucursales quedan en los sectores de Pasaje y Santa Rosa de la provincia de El Oro, de los cuales las oficinas administrativas residen en la matriz y las otras sedes pertenecen a cementerios que cuenta la asociación.

Además, la empresa no cuenta con una planeación presupuestaria que ayude a detectar los excedentes que pueden darse; lo que puede reflejar una posible desorganización en los procesos.

Para realizar este análisis, se presenta los estados financieros de la empresa, de los cuales se considera el estado de situación financiera y el estado de resultado integral de los años 2017 – 2020, en el que se podrá identificar las variaciones significativas que han surgido en estos periodos.

## Análisis de la situación financiera

Es importante que la empresa "ABC S.A." realice mensualmente el conjunto de estados financieros para conocer la rentabilidad económica y la liquidez que tiene la compañía. Entre los estados financieros a presentar tenemos: el estado de situación financiera, el estado de resultado integral. Por lo que se realizó un análisis horizontal o dinámico de estos principales estados financieros que, aportará a detectar los superávit y déficit que ha mantenido la empresa.

## Análisis del Estado de Situación Financiera

### Activos

La cuenta activo se refiere a los bienes y otros recursos inspeccionados por la compañía, para obtener ganancias o rendimientos financieros en el futuro. La figura 1 presenta a la cuenta activo descrita con flechas de color rojo que significa -aumento- y de color verde que significa -disminución-

Como resultado se obtuvieron variaciones del periodo 2017-2020 y se mencionan ciertas cuentas relevantes y de mayor valor significativo, tales como:

- La cuenta efectivo tuvo un aumento de \$ 218.481 entre los años 2019 – 2020, lo que significa una mayor entrada de valor monetario debido al volumen de ventas que tuvo en el periodo 2020.
- La cuenta propiedades, planta y equipo se han mantenido sin variación en los valores monetarios, puesto a que no se ha realizado ninguna compra de algún bien.
- En la cuenta activos diferidos cuya subcuenta es diferencia temporaria ha aumentado a \$11.785, esto quiere decir que este valor monetario puede ser deducible y ocasiona un mayor o un menor pago de impuestos en el futuro.

Figura 1. Análisis del Estado de Situación Financiera - Activos

Activos	Variación 2017-2018	Variación 2018-2019	Variación 2019-2020
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>			
Efectivo y equivalentes al efectivo	↓ 250.932	↑ 517.875	↓ 218.481
<b>CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR COMERCIALES CORRIENTES</b>			
Relacionadas	↑ 45.945		
No Relacionadas	↑ 14.890	↓ 696.139	↑ 58.404
(-) Deterioro acumulado del valor de cuentas y documentos por cobrar comerciales por incobrabilidad (provisiones para créditos incobrables)	↑ 5.529	-	-
<b>OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES A ACCIONISTAS, SOCIOS, PARTICIPES, BENEFICIARIOS U OTROS TITULARES DE DERECHOS REPRESENTATIVOS DE CAPITAL</b>			
<b>OTRAS RELACIONADAS</b>			
Locales	↓ 57.711	↑ 20.859	↓ 105.559
<b>OTRAS NO RELACIONADAS</b>			
Locales	↑ 23.092	↓ 6.643	↓ 49.083
(-) Deterioro acumulado del valor de otras cuentas y documentos por cobrar por incobrabilidad (provisiones para créditos incobrables)	↓ 5.529		
<b>ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES</b>			
Crédito tributario a favor del sujeto pasivo (IVA)		↓ 107	↓ 121
Crédito tributario a favor del sujeto pasivo (Impuesto a la Renta)	↓ 369	↑ 69.890	↑ 37.475
<b>INVENTARIO</b>			
<b>MERCADEERÍAS EN TRÁNSITO</b>			
Inventario de prod. term. y mercad. en almacén (excluyendo obras/mahebles terminados para la venta)	↓ 39.950	↓ 8.582	↑ 5.190
Inventario de suministros, herramientas, repuestos y materiales (no para la construcción)	↓ 2.055	↑ 5.319	↓ 316
Inventario de materia prima, suministros y materiales para la construcción	↑ 1.193	↓ 3.426	↑ 87
Inventario de obras/mahebles terminados para la venta	↓ 38.635	↓ 23.248	↓ 12.738
<b>ACTIVOS BIOLÓGICOS</b>			
<b>GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO (PREPAGADOS)</b>			
Primas de seguro pagadas por anticipado	↑ 125	↓ 1.092	↑ 1.543
<b>OTROS ACTIVOS CORRIENTES</b>			
		↓ 40.062	↓ 233.967
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>			
Terrenos	↑ 332.460	-	-
Edificios y otros inmuebles (excepto terrenos)	↓ 332.460	-	-
Maquinaria, Equipo, Instalaciones y Adecuaciones	↑ 40.149	↓ 9.461	↓ 34.949
Muebles y Enseres	↑ 10.207	↓ 6.552	↓ 5.024
Equipos de Computación	↑ 41.021	↓ 2.890	↓ 2.174
Vehículos	↑ 738	↓ 54.920	↓ 562
(-) Depreciación Acumulada de Propiedades, Planta y Equipo	↓ 49.460	↓ 30.715	↓ 13.577
<b>ACTIVOS INTANGIBLES</b>			
Adecuaciones y mejoras en bienes arrendados mediante arrendamiento operativo	↑ 5.246	↑ 21.473	-
(-) Amortización acumulada de activos intangibles	↓ 4.649	↓ 19.041	↓ 1.061
<b>PROPIEDADES DE INVERSIÓN</b>			
Terrenos	↓ 7.448	-	-
<b>INVERSIONES NO CORRIENTES</b>			
En asociadas	↓ 21.930	-	-
<b>CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR COMERCIALES NO CORRIENTES RELACIONADAS</b>			
No relacionadas	↓ 3.651	-	-
<b>CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR NO CORRIENTES A ACCIONISTAS, SOCIOS, PARTICIPES, BENEFICIARIOS U OTROS TITULARES DE DERECHOS REPRESENTATIVOS DE CAPITAL</b>			
Otras relacionadas			↓ 812.523
Otras no relacionadas	↓ 14.366.063	↓ 676.308	↓ 403.235
<b>ACTIVOS POR IMPUESTOS DIFERIDOS</b>			
Por diferencias temporarias	↓ 260	↑ 7.066	↓ 11.785
<b>OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES</b>			
	↑ 97	-	-

## Pasivos y patrimonios

La parte de los pasivos de la empresa "ABC S.A." se refiere a las deudas que la compañía ha contraído a largo y a corto plazo, mientras que el patrimonio trata del capital que pertenece al dueño o accionista. En la figura 2 se refleja el estado de situación financiera sección del pasivo y patrimonio representada con flechas de color rojo (aumento) y verde (disminución); de acuerdo con las variaciones realizadas del periodo 2017-2020, se detallan ciertas cuentas relevantes y de mayor valor significativo, tales como:

- *Cuentas por pagar – relacionada se refleja una disminución de USD. 3.158 esto quiere decir que la organización tiene menores valores a cancelar entre compañías relacionadas. En la cuenta de otros pasivos corrientes indica un aumento de USD. 241.060, lo cual es originado por deudas con duración menor de un año.*

- *En la cuenta pasivo no corriente cuya subcuenta es anticipo de clientes, se marca un aumento de USD. 1.384.202,00 lo que significa que se están pagando de manera adelantada el producto o servicio adquirido por la empresa.*

- *En la cuenta de jubilación patronal refleja un incremento de USD. 26.905,00, es decir que el personal se ha retirado de la empresa una vez que ha cumplido con el tiempo de servicio entre los periodos 2019-2020.*

- *En el patrimonio, la cuenta de capital social se ha mantenido en USD. 1.204.416,00 dólares. Como resultado final, en el periodo 2017 - 2020 han generado utilidad del ejercicio, por lo que los trabajadores se han beneficiado con el 15% de la participación.*

Figura 2. Análisis del Estado de Situación Financiera – Pasivos y Patrimonio

Pasivos y Patrimonio	Variación 2017-2018	Variación 2018-2019	Variación 2019-2020
<b>PASIVO CORRIENTE</b>			
<b>CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR COMERCIALES CORRIENTES RELACIONADAS</b>			
No relacionadas	↓ 781	↓ 5.754	↑- 3.158
<b>OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTES</b>			
<b>A ACCIONISTAS, SOCIOS, PARTÍCIPES, BENEFICIARIOS U OTROS TITULARES DE DERECHOS REPRESENTATIVOS DE CAPITAL</b>			
Otras relacionadas	↑- 746.510	↑- 809.129	↑- 66.163
Otras no relacionadas	↑- 75.786	↑- 216.216	↓ 6.717
<b>PASIVOS CORRIENTES POR BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS</b>			
Participación trabajadores por pagar del ejercicio	↑- 17.500	↑ -	↓ 28.416
Obligaciones con el IESS	↓ 4.865	↓ 3.853	↓ 922
Otros Pasivos Corrientes Por Beneficios a Empleados	↓ 2.344	↑ 989	↑- 9.056
<b>PROVISIONES CORRIENTES</b>			
Otras	↑- 47.215	↑- 57.048	↑- 86.300
<b>PASIVOS POR INGRESOS DIFERIDOS</b>			
Anticipos de clientes		↓ 219.342	↓ 43.974
<b>OTROS PASIVOS CORRIENTES</b>			
Otros		↓ 41.705	↓ 241.060
<b>PASIVOS NO CORRIENTES</b>			
<b>OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR NO CORRIENTES</b>			
Otras Relacionadas	↑- 65.831	↑- 217.802	↑- 15.159
<b>PASIVOS NO CORRIENTES POR BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS</b>			
Jubilación Patronal	↑- 99.820	↓ 18.351	↓ 26.905
Desahucio	↑- 5.046	↓ 2.009	↓ 7.982
<b>PASIVOS POR INGRESOS DIFERIDOS</b>			
Anticipos de clientes	↓ 15.902.394	↓ 2.342.836	↓ 1.384.202
<b>PATRIMONIO</b>			
Capital suscrito y/o asignado	↓ -	↑ -	↑ -
Reserva legal	↓ -	↑ -	↑ -
Reserva de capital	↓ 912.126	↑ -	↑ -
Reserva Facultativa	↑- 912.126	↑ -	↑ -
Reserva por valuación	↓ -	↑ -	↑ -
Utilidades Acumuladas de ejercicios anteriores	↑- 217.639	↑ -	↑ -
(-) Pérdidas acumuladas de ejercicios anteriores	↓ 251.329	↑- 189.469	↑- 327.972
Resultados acumulados por adopción por primera vez de las NIIF	↓ -	↑ -	↑ -
Utilidad del ejercicio	↑- 34.170	↑ -	↓ 127.419
Pérdida del ejercicio	↑- 185.592	↑- 142.379	↓ 327.972
Ganancias y pérdidas actuariales acumuladas	↑- 3.807	↓ 2.630	↑ -
Otros	↓ -	↑ -	↑ -

## Análisis del Estado de Resultado Integral

### Ingresos

La cuenta de ingresos de la empresa "ABC S.A.", trata acerca de las ventas que se realiza a fin de obtener un incremento en los recursos económicos. La figura 3 se refleja el estado de resultado integral sección de los ingresos representada con flechas de color rojo (aumento) y verde (disminución); de acuerdo con las variaciones realizadas del periodo 2017-2020, se mencionan ciertas cuentas relevantes y de mayor valor significativo, tales como:

- En las ventas locales de bienes, la variación entre el 2019 – 2020, se presenta un incremento a USD. 325.586 lo que significa que en el periodo 2020 la empresa obtuvo mayor volumen de ventas, debido a la crisis sanitaria ocasionada por el COVID-19 en el cual se produjo el deceso

de muchos ciudadanos.

- Con respecto a las ventas por prestación de servicios, la variación entre el 2019-2020 fue un aumento a USD. 344.092,00, es decir, que en el año 2020 este rubro también aumentó por la crisis sanitaria.

- En los intereses devengados con terceros no relacionados han tenido un alza de USD. 30.058,00 entre los periodos 2019 – 2020, es decir, que la empresa obtuvo rendimientos de inversión con instituciones financieras por un préstamo temporal.

- Finalmente, la cuenta ingresos por concepto de utilidad en venta de propiedades, planta y equipo, puesto a que hubo una variación monetaria de USD. 77,00 entre los periodos 2019-2020, lo que resulta una mínima ganancia para la empresa y generándose dos años consecutivos a la baja.

Figura 3. Análisis del Estado de Resultados - Ingresos

Ingresos	Variación 2017-2018	Variación 2018-2019	Variación 2019-2020
<b><u>VENTAS LOCALES DE BIENES</u></b>			
Ventas Gravadas con tarifa diferente de 0% de IVA	↑ - 4.570	↑ - 652	↓ 2.774
Ventas Gravadas con tarifa 0% de iva o exentas de IVA	↑ - 22.000	↑ -12.632	↓ 322.812
<b><u>PRESTACIONES LOCALES DE SERVICIOS</u></b>			
Servicios Gravadas con tarifa diferente de 0% de IVA		↓ 9.756	↓ 2.452
Servicios Gravadas con tarifa 0% de iva o exentas de IVA	↓ 38.175	↑ -13.388	↓ 341.640
<b><u>TOTAL DE INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS</u></b>			
<b><u>OTROS INGRESOS</u></b>			
Utilidad en venta de propiedades, planta y equipo	↑ - 7.563	↓ 179	↓ 77
<b><u>GANANCIAS NETAS POR REVERSIONES DE PROVISIONES</u></b>			
<b><u>GANANCIAS NETAS POR REVERSIONES DE PASIVOS POR</u></b>			
Jubilación patronal y desahucio	↓ 109.713	↑ -92.241	↓ 3.351
<b><u>GANANCIAS NETAS POR REVERSIONES DE PROVISIONES</u></b>			
Otros	↑ - 5.506	↑ - 3.033	↓ 2.153
<b><u>INGRESOS FINANCIEROS Y OTROS NO OPERACIONALES</u></b>			
<b><u>INTERESES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS</u></b>			
No Relacionadas	↓ 19.264	↓ 11.769	↓ 30.058
<b><u>INTERESES DEVENGADOS CON TERCEROS</u></b>			
No Relacionadas		↓ 1.041	

## Costos y Gastos

Los costos y gastos se refieren a la compra de insumos, productos o prestación de servicios, en que se incurre para la fabricación de nuevos productos. En la figura 4 se refleja el estado de resultado integral, descrito con flechas de color rojo (excedente) y verde (ahorro). De acuerdo con las variaciones realizadas del periodo 2017-2020, se percata ciertas cuentas relevantes y de mayor valor significativo, tales como:

- La cuenta sueldos a empleados entre los periodos 2019- 2020 hubo un excedente de USD. 108.534,00, versus los gastos de salarios que representa un ahorro de USD. 55.508,00 lo que significa que se generó un mayor volumen de contratación de personal en el área comercial

en comparación con el administrativo.

- Con respecto a los costos por consumo de combustible hubo un excedente de USD. 2.731,00 entre los periodos 2019 – 2020, es decir, se presentó una mayor compra de combustible por los servicios de cremación que realiza la organización.

- En la cuenta de gastos por concepto de suministros y materiales, se observa un excedente de \$ 3.304 entre los periodos 2019 – 2020, lo cual significa que se incrementó el volumen de compras de repuestos para las adecuaciones del cementerio y oficinas de la compañía.

- Finalmente, los gastos no deducibles se pueden observar que existe un excedente de \$1.006,00 entre los periodos 2019 – 2020, es decir, no hay mayor control con las adquisiciones de compras relacionadas a la empresa.

Figura 4. Análisis del Estado de Resultados – Costos y Gastos

Costos y Gastos	Variación 2017-2018	Variación 2018-2019	Variación 2019-2020
<b>COSTO DE VENTAS</b>			
Inventario inicial de bienes no producidos por el sujeto pasivo	↓ 437	↓ 2.055	↓ 43.213
Compras netas locales de bienes no producidos por el sujeto pasivo	↓ 230.252	↑ -44.429	↓ 262.423
(-) Inventario final de bienes no producidos por el sujeto pasivo	↑ - 2.055	↑ -43.213	↓ 4.873
Inventario inicial de materia prima	↓ 484	↓ 1.193	↑ - 3.426
Compras netas locales de materia prima	↓ 7.697	↑ -19.455	
(-) Inventario final de materia prima	↑ - 1.193	↓ 3.426	
Inventario inicial productos terminados	↑ -143.771	↓ 78.585	↑ - 16.702
(-) Inventario final de productos terminados	↑ - 78.585	↓ 16.702	↑ - 12.738
<b>COSTOS POR BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS Y</b>			
Sueldos, salarios y demás remuneraciones que constituyen materia gravada del IESS	↓ 335.061	↑ - 8.779	↓ 108.534
Beneficios sociales, indemnizaciones y otras remuneraciones que no constituyen materia gravada del IESS	↓ 57.741	↓ 31.562	↓ 18.800
Aporte a la seguridad social (incluye fondo de reserva)	↓ 63.423	↓ 1.133	↓ 26.271
<b>OTROS COSTOS</b>			
Consumo de combustibles y lubricantes	↓ 2.233	↓ 135	↓ 2.731
Suministros, herramientas, materiales y repuestos	↑ - 6.762	↑ - 587	↑ - 4.912
Mantenimiento y reparaciones	↓ 23.974	↑ 868	↑ - 456
Seguros y reaseguros (primas y cesiones)	↑ - 257	↓ 400	↑ 987
<b>OPERACIONES DE REGALÍAS, SERVICIOS TÉCNICOS,</b>			
Servicios públicos	↑ - 1.053	↑ - 788	↓ 1.010
Otros	↑ - 36.004	↑ - 5.412	↓ 13.218
<b>GASTOS</b>			
Sueldos, salarios y demás remuneraciones que constituyen materia gravada del IESS	↑ -162.186	↓ 16.057	↑ - 55.588
Beneficios sociales, indemnizaciones y otras remuneraciones que no constituyen materia gravada del IESS	↑ - 43.556	↑ - 6.378	↑ - 6.222
Aporte a la seguridad social (incluye fondo de reserva)	↑ - 30.450	↓ 803	↑ - 10.142
Honorarios profesionales y dietas		↓ 541	↓ 4.813
Jubilación patronal	↑ - 46.398	↓ 39.422	↓ 15.248
Desahucio	↑ - 10.417		
Otros	↑ - 2.423	↓ 3.930	↓ 4.890
<b>GASTOS POR DEPRECIACIONES</b>			
No acelerada	↑ - 2.982	↓ 714	↓ 5.361
<b>GASTOS POR AMORTIZACIONES</b>			
Otras amortizaciones	↑ - 585	↑ - 2.388	↑ - 1.371
<b>OTROS GASTOS</b>			
Promoción y publicidad	↓ 14.675	↑ -10.419	↑ - 9.863
Transporte	↑ - 84	↑ - 250	↑ - 7.535
Consumo de combustibles y lubricantes	↓ 5.060	↓ 1.030	↑ - 4.617
Gastos de viaje	↓ 643	↑ - 3.534	↑ - 6.241
Gastos de gestión		↓ 88	
Arrendamientos operativos	↓ 40.571	↑ - 3.905	↑ - 24.724
Suministros, herramientas, materiales y repuestos	↓ 15.698	↑ - 4.846	↓ 3.304
Mantenimiento y reparaciones	↓ 2.460	↓ 1.707	↑ - 27.856
Seguros y reaseguros (primas y cesiones)	↑ - 337	↑ - 826	↓ 790
Impuestos, contribuciones y otros	↓ 10.476	↓ 34.607	↓ 1.550
<b>OPERACIONES DE REGALÍAS, SERVICIOS TÉCNICOS,</b>			
No Relacionadas	↓ 12.456	↓ 22.634	↑ - 19.186
Servicios públicos	↓ 6.325	↓ 1.970	↑ - 7.802
Otros	↓ 131.139	↑ - 4.619	↑ - 48.700
<b>GASTOS FINANCIEROS Y OTROS NO OPERACIONALES</b>			
Relacionadas	↓ 5.252	↑ - 5.252	
No Relacionadas	↓ 6.150	↑ 7.120	↑ - 7.293
<b>INTERESES PAGADOS A TERCEROS</b>			
Relacionadas	↑ - 36.991	↓ 12.590	↑ - 57.934
No Relacionadas			↓ 19.609
<b>PÉRDIDAS POR MEDICIÓN DE INVERSIONES EN</b>			
Otros	↑ - 492	↓ 203	↓ 3.946
<b>TOTAL GASTOS</b>	↑ - 85.997		
<b>TOTAL DE COSTOS Y GASTOS</b>	↓ 365.624		
<b>PERDIDA DEL EJERCICIO</b>	↑ - 121.442		
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	↑ -116.670		
(-) Participación a trabajadores	↑ - 17.500		
(-) Otras rentas exentas e ingresos no objeto de Impuesto a la Renta	↑ - 5.380		
(+) Gastos no deducibles locales	↑ - 29.753	↑ - 1.421	↓ 1.006
<b>PÉRDIDA SUJETA A AMORTIZACIÓN EN PERIODOS</b>	↑ - 118.419		
<b>UTILIDAD GRAVABLE</b>	↑ - 137.325		

## Propuesta de un modelo de control presupuestario de una empresa del sector funerario del cantón Machala

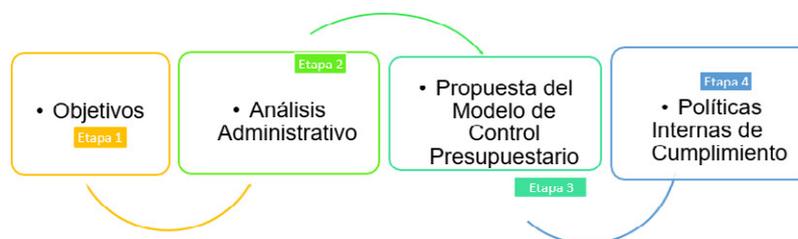
Con los resultados obtenidos mediante la revisión y análisis de los estados financieros otorgados por la organización, así como, la entrevista y diagnóstico de la situación actual del departamento financiero de la Compañía, se ha podido evidenciar varios excedentes de costos y gastos entre los periodos 2019 – 2020, los cuales pueden ser reducidos realizando un mayor control. Por lo que se propone la elaboración de un modelo de control presupuestario para la empresa del sector funerario del cantón Machala, aplicada a una nueva herramienta digital que le permita emplear metodologías ágiles a un nivel Management 3.0 para la respectiva mejora en los procesos en el área.

En relación con la sostenibilidad financiera en un ambiente tan competitivo, es obligatorio que tenga un organigrama idóneo, elaboración de manuales de procesos adecuados y la creación de nuevas políticas internas para el cumplimiento del presupuesto que impulsen a la mejora en la liquidez y rentabilidad de la organización.

Un modelo de control presupuestario es una herramienta financiera que lo pueden manejar cualquier empresa de diferente sector, dado a que estará orientado a detectar errores contables y financieros que se originen a través de las variaciones que serán justificadas mediante informes mensualmente por cada jefe de los departamentos.

A continuación, se elabora un modelo de control presupuestario dinámico para la empresa funeraria del cantón de Machala, basado en fases para la implementación.

*Figura 5. Fases para la implementación del modelo de control presupuestario*



### Etapa 1: Objetivos

- Establecer políticas internas para el cumplimiento del presupuesto.
- Diseñar un formato de informes que será proporcionado a cada jefe del departamento, mismos que serán presentados de manera mensual a la Gerencia Financiera.
- Diseñar un formato de modelo de control presupuestario que será entregado a la Gerencia Financiera.

## Etapa 2: Análisis Administrativo

En esta etapa se expondrá el organigrama de la empresa matriz y sus sucursales a fin de conocer la estructura organizacional de la compañía del sector funerario a estudiar.

## Etapa 3: Propuesta del Modelo de Control Presupuestario

El modelo de control presupuestario a proponer en la empresa del sector funerario es la de base cero, puesto a que la compañía no ha contado con ningún presupuesto por lo que no se tomarán los valores monetarios de años anteriores. Este tipo de presupuesto permite modificar los procesos, las interacciones y los supuestos en su totalidad. A continuación, se detallará los pasos para la elaboración de dicho presupuesto:

- Paso 1: Inicio del presupuesto
- Paso 2: Preparación del presupuesto
- Paso 3: Exposición del presupuesto
- Paso 4: Conformidad del presupuesto
- Paso 5: Alcance del presupuesto
- Paso 6: Vigilancia del presupuesto
- Paso 7: Emisión de informe final

## Etapa 4: Políticas Internas de Cumplimiento

Las políticas para el cumplimiento del presupuesto son:

- Las facturas reportadas al departamento contable deberán contar con la cuenta presupuestada y la firma del jefe del área.
- Cada gasto generado por los departamentos deberá ser sustentados por documentos tributarios.
- En caso de existir alguna variación, deberá comunicar y pedir autorización al presidente de la empresa.
- Los jefes de cada departamento deberán realizar un informe mensual, el cual deberá ser presentado cada 15 del mes subsiguiente al gerente financiero.
- Cualquier reclasificación de alguna cuenta contable, deberá ser reportada a contabilidad los primeros cinco días hábiles del mes subsiguiente.
- En caso de existir gastos no deducibles, se deberá realizar una planificación tributaria anual, a fin de que exista un control en dicha cuenta.
- El gerente financiero deberá presentar al presidente un informe trimestral final de todos los departamentos, a fin de que muestren el cumplimiento del presupuesto.

## Conclusiones

En la empresa "ABC S.A." se identificó los efectos positivos y negativos de contar y no contar con un modelo de control presupuestario, dando como resultado las debilidades del departamento financiero, los cuales se generaron por la falta de plan presupuestario, de manual de procesos, la escasez de innovaciones y bajo criterio contable por parte de los colaboradores.

En este estudio se diagnosticó la situación financiera actual de la empresa "ABC S.A." en donde se encontraron varias variaciones que fueron previamente analizadas.

Finalmente, en este trabajo se propuso un modelo de control presupuestario de la empresa "ABC S.A." del sector funerario ubicado en el cantón de Machala con el propósito de optimizar el entorno económico y financiero, a fin de cumplir y demostrar mejoras que ayuden a la rentabilidad de la compañía.

## Referencias Bibliográficas

Aguilar, M.B., Carvajal, R.V. y Serrano, M.M. (2019). Programas de educación financiera implementados en América Latina. *Revista de Investigación, Formación y Desarrollo: Generando Productividad Institucional*, 7(2), 72-88.

Guamán, M., y Neira, I. (2012). Diseño de un sistema de control aplicado al área Financiera-Contable de la empresa Camposantos del Ecuador S.A., para la mejora administrativa y financiera, a través de indicadores de medición. [Tesis de grado, Escuela Superior Politécnica del Litoral]. <https://www.dspace.espol.edu.ec/handle/123456789/21249>

Guevara, et al. (2009). El presupuesto maestro como una herramienta para la toma de decisiones financieras en la mediana empresa del municipio de San Salvador. [Tesis de grado, Universidad de El Salvador]: <https://ri.ues.edu.sv/id/eprint/11617/1/G%20939p.pdf>

Hernández, R., Fernández, C., y Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. México: MCGRAW-HILL EDUCATION.

Ministerio de Economía y Finanzas del Ecuador. (2020). Manual de Procedimientos del sistemas de presupuestos [https://www.finanzas.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/09/A2\\_MANUAL\\_PROCED\\_SISTEMA\\_PRESUPUESTO.pdf](https://www.finanzas.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/09/A2_MANUAL_PROCED_SISTEMA_PRESUPUESTO.pdf)

Muñiz, L. (2009). *Control Presupuestario*. Profit Editorial.

Santiago, N. (2018). *Formulación de Presupuesto*. Editorial PÍO II

# Análisis del acceso al financiamiento del sector microempresarial y pyme de la ciudad de Guayaquil, período 2016 – 2019

## Analysis of access to financing of the microenterprise and SME sector of the city of Guayaquil, period 2016 - 2019

**César Gabriel Llaguno Vera** <sup>8</sup>

*cesarllaguno@gmail.com*

**Lisette Stefania Tumbaco Gallegos** <sup>9</sup>

*lissettetumbacogallegos@gmail.com*

### Resumen

El documento tiene como objetivo analizar el acceso al financiamiento del sector microempresarial y pymes en la ciudad de Guayaquil del período 2016-2019 para mitigar la pobreza y el desempleo; la problemática radica en las limitantes que se generan en las instituciones financieras por la solicitud de créditos que realizan las microempresas y pymes. La metodología tuvo un enfoque cualitativo y cuantitativo bajo una investigación descriptiva correlacional con alcance de tipo exploratorio; la población fue de 1,057 personas de Guayaquil afiliadas a la Cámara de la Pequeña Industria del Guayas; la muestra fue de 282 personas bajo población finita; la técnica de recolección consistió en una encuesta de 10 preguntas en la escala de Likert analizado bajo el programa estadístico SPSS; los resultados obtenidos mostraron que en Guayas el 59% nunca fueron beneficiarios de un microcrédito, desde el año 2016 al 2019 el financiamiento empresarial se redujo del 68.7% al 41.8% y en las Pymes del 76,4% al 56,3% debido a exigencia de requisitos y garantías, siendo Guayaquil y Quito las ciudades con más montos en microcréditos, demostrándose una relación positiva entre indicadores de tasa de desempleo, pobreza y acceso al financiamiento a las Pymes.

---

<sup>8</sup> *Magíster en Finanzas con mención en Tributación, Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil, Ecuador*

<sup>9</sup> *Magíster en Dirección y Gestión de Empresas de Servicios, Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil, Ecuador*

**Palabras clave:** Microcrédito, PYMES, Microempresarial, Financiamiento, Pobreza, Desempleo.

## Abstract

The objective of the document is to analyze the access to financing of the microenterprise sector and SMEs in the city of Guayaquil for the period 2016-2019 to mitigate poverty and unemployment; The problem lies in the limitations that are generated in financial institutions by the request for credit made by microenterprises and SMEs. The methodology had a qualitative and quantitative approach under a descriptive correlational investigation with an exploratory scope; the population was 1,057 people from Guayaquil affiliated with the Chamber of Small Industry of Guayas; the sample was 282 people under a finite population; the collection technique consisted of a survey of 10 questions on the Likert scale analyzed under the statistical program SPSS; The results obtained showed that in Guayas 59% were never beneficiaries of a microcredit, from 2016 to 2019 business financing fell from 68.7% to 41.8% and in SMEs from 76.4% to 56.3% due to requirement of requirements and guarantees, being Guayaquil and Quito the cities with the highest amounts in microcredits, demonstrating a positive relationship between indicators of unemployment rate, poverty and access to financing for SMEs.

**Keywords:** Microcredit, SMEs, Microenterprise, Financing, Poverty, Unemployment.

## Introducción

La importancia del microcrédito como una herramienta de fácil acceso al financiamiento, especialmente del sector microempresarial y pyme, aportan en la construcción de un escenario que promueve la reducción de la pobreza, lo cual difícilmente puede pasarse por alto ya que el acceso a servicios financieros sostenibles aumenta los ingresos y los activos de los sectores más pobres y emergentes de la sociedad. Es por ello, que contar con acceso al crédito puede describirse como el derecho de la sociedad económicamente activa a utilizar u obtener dichos servicios financieros para establecer o expandir microempresas y/o pequeñas y medianas empresas, en beneficio del desarrollo social, que debe ser promovido por el Estado y a través de ello por las instituciones financieras públicas y privadas (Neira Burneo, 2017).

El acceso al crédito desempeña un papel destacado en la reducción de la pobreza y generación de empleo, especialmente entre la población rural pobre de grandes sectores de la sociedad, donde la ciudad de Guayaquil destaca por su densidad poblacional de 2,723,665, habitantes, de los cuales según la Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU) con informe del 16 de enero de 2020, presenta que la pobreza por ingresos creció del 23,2% en 2018 a 25,0% en 2020, y el subempleo y desempleo pasaron del 14,7% y 7,1% en 2018 al 22,3% y 16,7% respectivamente en 2019 (INEC 2019, 2020) Asimismo, los datos del crecimiento y desarrollo promovido por los sectores microempresarial y pyme, presentaron un considerable descenso (microempresarial de 68,7% en 2016 a 41,8% en 2019 y pyme de 74,4% en 2016 a 56,3% en 2019), lo que manifiesta una situación alarmante para la economía y el desarrollo productivo en el Ecuador (Banco Central del Ecuador, 2019).

El acceso al microcrédito puede asegurar capital de trabajo para las microempresas y sector pyme, que generarán más ingresos, crearán empleo y eventualmente reducirán la pobreza. Por el contrario, la inaccesibilidad de los sectores emergentes de la sociedad al microcrédito como resultado de condiciones estrictas desde el lado de la oferta y la inelegibilidad del solicitante pueden empobrecer aún más a la sociedad, especialmente en los sectores de la economía que pudieran generar plazas de trabajo y reducción de pobreza extrema en el país. En consecuencia, el impacto del microcrédito en la mitigación de pobreza se presenta como resultado de los requisitos exigidos por las instituciones financieras antes de la aprobación del crédito, que incluyen garantías individuales, capacidad de reembolso, depósito de garantía y garante.

El microcrédito es una estrategia clave para alcanzar los Objetivos de Desarrollo Sostenible (2021) y la consecución de las políticas públicas para el fomento productivo que establece en Plan Nacional de Desarrollo (2017) en el objetivo 5; eliminando la pobreza extrema y el hambre; y en la construcción de sistemas financieros globales que satisfagan las necesidades de las personas más pobres. Por tanto, el impacto del microcrédito en la mitigación de la pobreza y el empleo constituye un escenario del cual el sistema financiero nacional y el desarrollo socioeconómico del Estado, no pueden dejar de abordar, debido a la importancia que representa para el crecimiento económico y productivo del Ecuador.

El microcrédito es único entre las intervenciones de desarrollo, debido a que puede brindar beneficios sociales de manera permanente y a gran escala. Por lo tanto, la importancia de las microempresas y pequeñas y medianas empresas (PYME) para la economía no puede exagerarse, ya que contribuyen a la generación de empleo, crecimiento de la economía, empoderamiento de las mujeres, mitigación de la pobreza, etc. (Irrarázabal, Mornadé, Puga, & López, 2009). Es así, como el sector microempresarial y pyme nacional representa un aporte del 26% al PIB nacional, desde la economía social y productiva del país, fomentando con ello, el desarrollo social y crecimiento económico (INEC 2019, 2020).

Siendo así, el problema se fundamenta en el acceso al financiamiento que tienen los microempresarios y pequeños y medianos empresarios al momento de solicitar un microcrédito para continuar fortaleciendo o emprendiendo en actividades productivas para el beneficio socioeconómico local y nacional, especialmente en la ciudad de Guayaquil, siendo un importante centro de desarrollo económico y emprendimiento productivo (García-Revilla, 2016). Por tal razón, el problema del acceso al financiamiento como herramienta para la mitigación de la pobreza y la generación de empleo, radica en las restricciones y limitaciones a la utilización de la capacidad económica total por parte de este sector productivo, que se pueden enumerar en:

- *Acceso limitado al financiamiento*
- *Altos costos de fondos y equipos*
- *Deficiencias de infraestructura*
- *Políticas gubernamentales impredecibles e inconsistentes*
- *Múltiples impuestos y gravámenes sobre fabricación de insumos y bienes*
- *Ineficiencias de la administración de aduanas y puertos*
- *Marco legal inadecuado*

Por tanto, estos elementos caracterizan los obstáculos que impiden al sector microempresarial y pyme cumplir con los requisitos para el acceso al microcrédito, determinando un escenario deficiente en la capacidad operativa y administrativa para hacer efectivo el acceso al financiamiento como instrumento de desarrollo productivo y cambio en la matriz de oferta y demanda en el Ecuador (Medina, 2017). a través de ello, se espera promover la generación de empleo y mitigación de pobreza, debido a la importancia que tiene el sector microempresarial y pyme en el desarrollo económico, social, sectorial y territorial para el país.

Además, el impacto que se genera del acceso al financiamiento con un microcrédito adecuado es fundamental dentro de las políticas públicas para el crecimiento del PIB y la economía local y solidaria, que es un elemento de crecimiento socioeconómico en sectores emergentes, principalmente de una ciudad que crece económicamente a través de la informalidad como vía de desarrollo generalizada por un 66% de la sociedad que se encuentra desarrollando actividades microempresariales y pyme.

*Tabla 1. Crecimiento del sector microempresarial y pyme, periodo 2016 – 2019*

<b>Sector de la economía</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
<b>Microempresarial</b>	68,7%	64,9%	42,1%	41,8%
<b>Pequeños y medianos empresarios (pyme)</b>	76,4%	72,1%	64,7%	56,3%

*Fuente: Banco Central del Ecuador (2019)*

*Elaborado por: autora*

Cabe notar que estos elementos en el periodo 2016 – 2019, se han intensificado, especialmente en el acceso limitado al financiamiento y políticas gubernamentales impredecibles e inconsistentes que han llevado a este sector de la economía a minimizar su capacidad crediticia y con ello se ha desacelerado la economía local en la productividad y generación de empleo, especialmente desde los sectores más vulnerables de la sociedad.

## Metodología

La investigación propuesta tiene un enfoque cualitativo – cuantitativo, debido a que se cualificará la información a través de datos obtenidos de una encuesta basada en un test de preguntas con escala Likert, que pretende promover un conocimiento estructurado y tabulado del escenario actual de la población identificada en los segmentos microempresarial y de pequeños y medianos empresarios para analizar el acceso al financiamiento.

El autor Sánchez (2019) afirma que “la investigación bajo el enfoque cualitativo se sustenta en evidencias que se orientan más hacia la descripción profunda del fenómeno con la finalidad de comprenderlo y explicarlo” (p. 104). De la misma forma en el enfoque cuantitativo menciona que este estudio trata con fenómenos que se puedan medir como los es el número de hijos, edad, peso, entre otros elementos que permitan obtener datos relevantes para la resolución de una problemática de estudio.

El método de investigación es descriptiva correlacional, debido a que describe un fenómeno social en el escenario actual del acceso al financiamiento para sectores emergentes de la economía, donde se ubica el segmento productivo microempresarial y pyme. Además, es correlacional, debido a que correlaciona el enfoque cualitativo – cuantitativo de investigación para contrastar la información y poder establecer un análisis adecuado de los sectores objeto de estudio (Bastar, 2019).

El alcance es exploratorio puesto que se analiza el acceso al financiamiento del sector microempresarial y pymes como un factor indispensable para la mitigación de la pobreza en la ciudad de Guayaquil; de este modo se pretendió caracterizar y determinar cada uno de los elementos que intervienen de una u otra forma en el problema planteado.

Además, se cuantificará contrastando datos estadísticos del acceso al financiamiento del sector microempresarial y PYME desde los datos institucionales de entidades públicas y privadas del entorno crediticio destinado a este segmento de la población económicamente activa para la promoción de productividad, con el propósito de construir un escenario que presente la situación real de este sector de la economía y sus resultados en el periodo 2016 – 2019.

El presente estudio se realizará sobre la población referida del sector microempresarial y de pequeñas y medianas empresas, lo cual se delimita a un universo poblacional de 1,057 personas en la ciudad de Guayaquil, que están afiliadas a la Cámara de la Pequeña Industria del Guayas (CAPIG, 2019). Por tanto, sobre esta población se llevará a cabo una encuesta (cuestionario) determinado sobre escala Likert para la tabulación y posterior análisis de la información.

La muestra para la encuesta sobre la población determinada se ha calculado en relación con la población, aplicando la fórmula para determinar una muestra de proporciones para poblaciones finitas, la misma que se muestra a continuación:

$$n = \frac{N * Z^2 * p * q}{d^2 * (N - 1) + Z^2 * p * q}$$

A continuación, se detalla cada uno de los elementos que contiene la fórmula, con la finalidad de luego realizar su respectivo cálculo con un margen de error del 5%, donde:

N = Población 1,057

Z = Nivel de confianza 95%

p = Probabilidad de que el evento ocurra 0,5

q = Probabilidad de que el evento no ocurra 0,5

d = Error de estimación 0,5

$$n = \frac{1,057 * (1,96^2) * 0,5 * 0,5}{(0,05)^2 * (1,057 - 1) + (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{1,057 * (3,84) * (0,5) * (0,5)}{(0,0025) * (1,056) + (3,84) * (0,5) * (0,5)}$$

$$n = \frac{1,014,72}{3,6} \quad n = 282 \text{ encuestas}$$

Por lo tanto, la muestra a encuestar está compuesta por 282 socios de la Cámara de la Pequeña Industria de Guayaquil, los cuales son representantes del sector microempresarial y pyme de la ciudad, el cual será analizado para conocer el impacto del microcrédito en la mitigación de pobreza y generación de empleo en este importante sector productivo, analizando el acceso que estos tienen al financiamiento, como herramienta para la dinamización de la economía desde los sectores emergentes de la sociedad local.

La operacionalización de variables se ha determinado sobre las variables dependiente e independiente, establecidas para la investigación.

**Tabla 2. Operacionalización de variables**

Variable	Definición	Dimensiones	Indicadores	
Dependiente	Impacto del microcrédito en mitigación de pobreza y generación de empleo.	El microcrédito constituye una herramienta eficiente para generar productividad a partir de emprendimiento, fomentando desarrollo socioeconómico y motivando la generación de empleo desde la dinamización de la economía sectorial.	Desarrollo social y promoción de emprendimiento productivo.	Índice de empleo, subempleo, incremento de emprendimientos productivos.
Independiente	Acceso al financiamiento del sector microempresarial y pyme.	Representa el elemento de conexión entre la productividad y el emprendimiento, por lo que es necesario para generar eficientemente el crecimiento de una economía social de mercado.	Accesibilidad económica y productiva.	Dinamización de la economía, inversión y desarrollo productivo.

*Elaborado por: autora*

Las fuentes de investigación se han determinado sobre los datos estadísticos referenciales del sistema financiero público y/o privado del Ecuador, en base al acceso al financiamiento para el sector microempresarial y pyme. Por tanto, para realizar una investigación en la población de interés se ha aplicado la técnica de encuesta y el instrumento es el test de preguntas con el que se va a desarrollar el análisis y tabulación de la información.

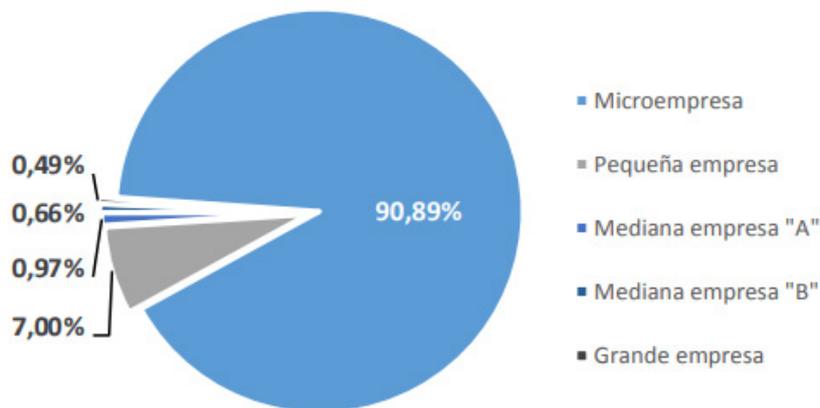
La recolección de datos se hará en la Cámara de la Pequeña Industria del Guayas, desde donde se tomará información de los 282 afiliados a este gremio productivo, con el propósito de conocer el estado actual que tienen frente a las facilidades de financiamiento por parte de entidades crediticias, especialmente enfocados en las cooperativas de ahorro y crédito que se han constituido como los mejores aliados del sector microempresarial y pyme en Ecuador y específicamente en la ciudad de Guayaquil.

## Resultados y discusión

En la actualidad, el sector microempresarial y pymes representan al menos el 99% de las empresas regionales, así lo indica la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2019) puesto que contribuyen al empleo formal en un 61% y a la producción con el 25%, sin embargo, la productividad de estas es considerada baja a comparación con las grandes empresas.

De acuerdo a Rodríguez & Avilés (2020) la falta de financiamiento es uno de los problemas principales que acarrear hoy en día el sector microempresarial y las pymes, puesto que las empresas dedicadas al comercio y la manufactura tienen que mantener un financiamiento constante para el apalancamiento de su crecimiento económico; otra dificultad que evidentemente presentan estos sectores es el temor de los propietarios de las empresas con respecto al enfrentamiento constante ante la competencia, por lo que debido a estos factores, el crecimiento de las pymes puede resultar negativo ante el mercado objetivo.

*Figura 1. Participación de empresas según su tamaño 2019*



*Fuente: Directorio de Empresas y Establecimientos 2019 del INEC (2020)*

Según el Directorio de Empresas y Establecimientos 2019 del INEC (2020) para el periodo del 2019 el segmento de microempresa es el que posee mayor participación con el 90,89%.

En el análisis comparativo de los periodos comprendidos 2016-2019 en el Ecuador para el año 2019 existen 882.766 entidades, las mismas que se representan en un 99.5% como MIPYME; a continuación, se detalla el número de estas por cada año estudiado:

**Tabla 3. Número de empresas según su tamaño durante periodos 2016-2019**

<b>Empresas según su tamaño</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
Microempresa	791.047	828.357	829.711	802.353
Pequeña empresa	64.930	65.071	64.888	61.759
Mediana empresa	12.978	13.834	14.474	14.342
Grande empresa	3.864	4.045	4.283	4.312
<b>Total</b>	<b>872.819</b>	<b>911.307</b>	<b>913.356</b>	<b>882.766</b>

*Fuente: Directorio de Empresas y Establecimientos 2019 del INEC (2020)*

*Elaborado por: autora*

De las cuales, las principales provincias que conforman esta estructuración de empresas son:

Pichincha

Guayas

Manabí

Azuay

El Oro

Los autores Franco et al. (2019) en su artículo "Determinantes del acceso al crédito para la pyme del Ecuador" implementaron un modelo probabilístico estadístico en SSPS 24 en donde la muestra se conformó por 366 empresas y los resultados mostrados indicaron que el tamaño de la empresa influye de manera considerable en la efectivización de un crédito, de la misma forma la capacidad tecnológica es otra de las características tomadas en cuenta por las entidades financieras para que este sector pueda acceder a un financiamiento.

En base a la perspectiva planteada anteriormente, la variable utilizada fue solo una de manera dependiente la cual estuvo denominada como "Acceso al crédito"

Las estimaciones confirman que el tamaño de la empresa, una empresa mediana tiene entre un 28% y 56% más de probabilidad que una empresa pequeña, mediante un mayor número de empleados y ventas genera una mayor margen de probabilidad de acceso al crédito. (□), aunque el tamaño no es garantía de eficiencia, es uno de los requisitos propuestos por el sector bancario para el acceso al financiamiento, una empresa con mayores niveles de organización está en posibilidad de ofrecer garantías por el crédito. En cuanto a, la antigüedad de la empresa un incremento en la edad de la empresa en el mercado es directamente proporcional al incremento de la posibilidad de adquirir un crédito entre un 2% y un 5%. (Franco et al., 2019, p. 301)

Con base a los montos otorgados en el año 2019 se puede observar que Quito es la ciudad que más créditos obtuvieron por parte de las entidades financieras con un total de \$25.228.824; seguido por Guayaquil con \$11.000.000; mediante los diversos tipos de créditos mostrados en la tabla anterior, se denota que Santo Domingo obtuvo un valor de \$3.903.550 en créditos,

mientras que Palenque un total de \$2.800.014,56; del mismo modo Portoviejo tuvo un valor de \$2.412.762,29 en créditos; Cuenca un total de \$1.884.351; Latacunga con \$1.837.510; Machala \$1.500.000; Ibarra \$1.119.390 y Quinindé con un total de \$1.000.000.

De acuerdo a las tasas de interés establecidas por los bancos en los periodos estudiados, se puede observar que en la línea de crédito productivo Pymes, en todos los años oscila entre 11.15% y 11.37% lo que indica que no existe una variación amplia entre los periodos; por su parte en el comercial prioritario Pymes la tasa de interés más alta se suscitó en el año 2019 con 11.01%; para la línea Microcrédito Minorista, las tasas son un poco más elevada que las mencionadas anteriormente, sin embargo, se observa una reducción de estas mediante los años 2016 con 27,26% y en el 2019 con 25,18% para Microcrédito minorista 1 y 23,39% para microcrédito minorista 2; posteriormente, en el Microcrédito de acumulación simple y ampliada se observa una situación similar que la anterior, disminuyendo la tasa de interés con el pasar del tiempo.

En la ciudad de Guayaquil, los habitantes están en un constante pensamiento de crecimiento personal, con la finalidad de mejorar su calidad de vida y a de su familia, por esta razón se ven en la necesidad de mantener un medio económico activo; muchas de ellas mantienen negocios ya constituidos y otras anhelan empezar uno. Por ello, una de las formas más comunes de financiamiento es pedir crédito en alguna institución financiera, y que en muchas ocasiones han recibido respuestas negativas por falta de garantías (Herrera & Paredes, 2019).

Para el año 2019, algunas instituciones financieras realizan créditos con el objetivo de reducir la baja inclusión financiera e impulsar los objetivos de desarrollo sostenible que mantenía el país para ese entonces, en donde el Banco Pichincha se muestra como la empresa financiera que más otorgo créditos en ese periodo (Blanco, Sánchez, & Urquijo, 2021).

*Tabla 4. Microcréditos en Ecuador en 2019*

<b>Entidad</b>	<b>Microcréditos (M USD)</b>	<b>Volumen %</b>
Banco Pichincha	941	44
BanEcuador	620	29.2
Banco Solidario	272	12.8
Juventud Ecuatoriana	141	6.6
Alianza del Valle	135	6.3
Comercio LDTA	10	0.5
<b>Total</b>	<b>2.119</b>	<b>100</b>

*Fuente: Blanco et al. (2021)*

*Elaborado por: autora*

Los bajos niveles que periódicamente presenta el Ecuador en la inclusión financiera para alcanzar los ODS, se debe a la ausencia de una estabilidad macroeconómica u otros aspectos institucionales que estarían incidiendo en la falta de financiamiento de pequeños mercados (Blanco, Sánchez, & Urquijo, 2021). Por otra parte, el autor Asqui (2017) afirma que:

El impacto social que tienen los pequeños comerciantes ( ) se ve reflejado en varios factores, tales como: problemas de financiamiento de negocios ( ), entidades financieras exigen muchos requisitos a los pequeños comerciantes a nivel general, tales como: el número de años dedicados en sus actividades o negocios, tener historiales crediticios con otras instituciones. (p.165)

En base al planteamiento anterior, es importante mencionar que un crédito trae beneficios como es la mejora en la administración de las pequeñas empresas en el sector microempresarial y pymes de la ciudad de Guayaquil, debido que según un informe publicado por Flores (2018) afirma que Quito y Guayaquil representan el 70% de microempresas, y por ende generan más plazas de trabajos para los habitantes; este sector es importante para la disminución en la tasa de desempleo y pobreza en el Ecuador. Algunos de los beneficios que trae el financiamiento a este sector mencionados por el autor fueron:

- Dinamiza la economía entre sectores y a nivel nacional
- Desarrolla el microemprendimiento en muchos sectores
- Disminuye problemas socioeconómicos
- Mejora ámbitos de gobernabilidad
- Genera beneficios colectivos
- Determina políticas de buen vivir (Flores, 2018).

De este modo, se ha podido evidenciar que el financiamiento microempresarial conlleva un impacto positivo en la erradicación de la pobreza y generación de empleo en la ciudad de Guayaquil, puesto que, incrementa la posibilidad de constituir un negocio y a su vez generar plazas de empleo para los ciudadanos.

En base a los resultados obtenidos en la encuesta aplicada en la Cámara de la Pequeña Industria del Guayas a 282 afiliados de este gremio productivo la cual se aplicó con el objetivo de registrar los factores que interceden en el proceso de financiamiento en instituciones financieras; se pudo determinar que, la mayoría de las personas encuestadas han solicitado al menos una vez un microcrédito en alguna institución financiera, y que casi nunca han recibido dicho servicio; de la misma forma, se estableció que la mayor parte de los microcréditos solicitados son para emprender algún tipo de negocio.

Para las personas encuestadas es muy importante la obtención de un microcrédito actualmente, sin embargo, los requisitos exigidos por estas instituciones son en ocasiones complejos lo que no permite el acceso fácil a este servicio; por lo que se conoció que casi nunca el financiamiento se da de manera fácil.

Dentro de este orden de ideas, se pudo conocer que si las empresas financieras otorgaran de una forma más fácil los microcréditos a personas del sector microempresarial y pymes contribuiría de manera significativa y positiva a la erradicación de la pobreza y con ello a la disminución del desempleo.

La matriz de correlación se presenta de forma generalizada en función a los indicadores: tasa de pobreza, tasa de desempleo y el acceso a financiamiento PYMES; para ello, se estableció la siguiente tabla que muestra los porcentajes y números según los años estudiados en la presente investigación:

*Tabla 5. Indicadores de Correlación*

<b>Años</b>	<b>Tasa de Pobreza</b>	<b>Tasa de Desempleo</b>	<b>PYMES Financiamiento (Acceso)</b>
2016	22,90%	5,20%	868.955
2017	23,10%	4,60%	907.262
2018	24,50%	3,70%	909.073
2019	23,90%	3,80%	878.454
Fuente	ENEMDU	INEC	INEC

*Elaborado por: autora*

Se observa que, la tasa de desempleo en el Ecuador ha ido en disminución en al menos un punto porcentual en los últimos años; este indicador mantiene repercusiones en el país en cuanto al desarrollo económico, los datos mostrados en el cuadro de desempleo tienen relación directa con el PIB que ha mostrado el Ecuador durante los últimos años, según los datos expuestos por el banco mundial (2021) el producto interno bruto aumentó en un 2,4% en el periodo 2017 con respecto al 2016, ya para los último dos años estudiados, este baja, pero se sigue manteniendo en un rango en donde se denota un crecimiento de la actividad productiva en las empresas, lo que genera la disminución en la tasa de desempleo.

De la misma forma, en el indicador de la pobreza se puede ver que los porcentajes no varían en forma considerable y que mantiene una categoría de entre el 22% al 24%, lo que da a entender que no se han tomado más medidas que ajusten a la erradicación de la pobreza en cuanto al fortalecimiento de empleos, productividad, entre otros.

Dentro de la matriz general de correlación, se puede observar que, en base a la aplicación del programa estadístico SPSS los resultados arrojados en la comparación cruzada Pearson fueron positivos perfectos, puesto que presentaron valores exactos a 1, es decir que las variables se correlacionan directamente.

En la correlación cruzada del indicador de la tasa de pobreza en el Ecuador con la variable PYME financiamiento, se puede revelar que existe un nivel de significancia de 0,000 lo que indica que los resultados de esta correlación dada entre los dos indicadores mencionados son consistentes, es decir que, si se vuelve a repetir el estudio con una muestra de la misma población, los resultados van a ser los mismos.

De la misma forma, en la correlación de los indicadores tasa de desempleo con relación al financiamiento el nivel de significancia sigue siendo consistente, puesto que también arroja un valor de 0,000 mostrando una relación directa y lineal entre las variables; es importante mencionar que cuando se correlaciona una variable contra ella misma su resultado siempre será 1, lo que no da un resultado útil para el estudio, por ello, se toma en cuenta la correlación cruzada.

Dentro de orden de ideas, en la correlación de la tasa de pobreza y tasa de desempleo los

resultados son exactamente los mismo que en las descritas anteriormente, lo que representa una elevada asociación entre ellas, esto implica que las variables se relacionan en sentido directo, es decir, si una presenta valores altos, a la otra también le corresponden los mismos valores. Las correlaciones han demostrado consistencia por lo que muestran una línea recta en el diagrama de dispersión de cada indicador, exponiendo una tendencia positiva.

Por ende, en base al análisis de los resultados en la correlación cruzada Pearson, se pudo conocer que los tres indicadores tienen una relación directa y están asociadas entre sí de manera positiva, es decir que, un mejor acceso al financiamiento para pymes permitiría alcanzar menores tasas de desempleo y de la misma forma ayudaría en la erradicación de la pobreza; por ello, el financiamiento a micro, pequeñas y medianas empresas aportaría a una mejor productividad a nivel nacional y se establecerían más plazas de trabajos para las personas que se encuentran desempleadas.

Resulta claro, que un crecimiento económico constituye al incremento de la producción de bienes y servicios a nivel nacional, lo que hace importante el financiamiento a las PYMES, puesto que, estas empresas constituyen una parte fundamental para la economía del país y generan empleo a muchos habitantes.

En definitiva, las PYMES pueden aportar de manera más significativa en la erradicación de la pobreza y también a la generación de empleo; estas empresas, con un mejor acceso al financiamiento pueden incrementar sus perfiles en cuanto a productividad, trabajo, y entre otros aspectos que permitan aportar a la sociedad y por consiguiente disminuir las tasas de desempleo y pobreza en el país.

## Conclusiones

Con base al objetivo principal del presente estudio, se puede concluir que el acceso al financiamiento no se da de manera fácil para el sector microempresarial y pymes, puesto que, en la encuesta aplicada en la Cámara de la Pequeña Industria del Guayas al menos un 59% de las personas afirmaron que casi nunca son beneficiarios de un microcrédito por parte de las instituciones financieras a causa de motivos como faltas de garantías y requisitos.

En respuesta del primer objetivo específico, se realizó una revisión literaria de los principales argumentos sobre el acceso al financiamiento microempresarial y pyme en donde se pudo conocer que el que su evolución ha ido disminuyendo en los años 2016-2019 pasando de 68,7% a 41,8% para el sector microempresarial y de 76,4% a 56,3% para las pequeñas y medianas empresa (pymes).

De acuerdo al segundo objetivo específico, se conoció que uno de los factores determinantes que complica el acceso al financiamiento son los diferentes requisitos exigidos por las empresas financieras para la obtención de los microcréditos, de la misma forma, se pudo evidenciar que el sector microempresarial y pymes siempre va a caracterizarse como un segmento de riesgo, debido a la falta de garantías, esto y muchos otros elementos representa la no efectivización a este servicio para el sector microempresarial y pyme de la ciudad de Guayaquil.

Del mismo modo, se estableció que las ciudades que obtuvieron los montos de créditos más elevados entre los años 2016-2019 otorgados por las entidades financieras fueron las ciudades de Quito y Guayaquil; posteriormente en las tasas de interés para los mismos periodos en los diversos tipos de créditos se conoció que las tasas más atractivas y convenientes en el sector microempresaria y pyme son las líneas de Productivo PYMES y Comercial Prioritario PYMES, manteniendo tasas bajas con respecto a las demás líneas estudiadas.

Con base al tercer objetivo específico, se pudo concluir que, las consecuencias del microcrédito se ven reflejado en varios factores, uno de ellos es el problema de financiamiento, por lo que al promover un mejor acceso este elemento dinamizaría la economía a nivel nacional. De la misma forma, en los resultados de la encuesta se pudo conocer que un mejor acceso a los microcréditos para el sector microempresarial y pymes de la ciudad de Guayaquil tendría un impacto positivo en cuanto a la erradicación de la pobreza y a la generación de empleo, puesto que, en base a ello, habría más oportunidad de emprender un negocio u otras actividades que reactiven la economía en la sociedad;

Finalmente, en la resolución del cuarto objetivo específico, por medio de la aplicación del programa estadístico SPSS se pudo conocer una relación positiva perfecta lineal entre los indicadores estudiados: tasa de desempleo, tasa de pobreza y PYME financiamiento (acceso), el nivel de significancia para cada una de ellas fue de 0,000 lo que determina una consistencia en la muestra de estudio y muy bajas posibilidades de que los resultados varíen.

## Referencias bibliográficas

Asqui, S. Q. (2017). Evaluación del Impacto Socioeconómico del Crédito Informal en los Pequeños Comerciantes de la Parroquia de Pascuales de la Ciudad de Guayaquil. Obtenido de Repositorio digital ucsg: <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/8903/1/T-UCSG-PRE-ECO-CECO-220.pdf>

Banco Central del Ecuador . (2019). Tasas de Interés. Obtenido de <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/TasasVigentes122019.htm>

Banco Central del Ecuador. (2022). Volumen de Credito. Obtenido de [https://estadisticas.superbancos.gob.ec/portalestadistico/portalestudios/?page\\_id=327](https://estadisticas.superbancos.gob.ec/portalestadistico/portalestudios/?page_id=327)

Banco Mundial . (2021). Banco Mundial . Obtenido de Crecimiento del PIB (% anual) - Ecuador: [https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?end=2019&locations=EC&name\\_desc=false&start=2016](https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?end=2019&locations=EC&name_desc=false&start=2016)

Blanco, A., Sánchez, T., & Urquijo, J. (2021). Impacto de las microfinanzas sobre los ODS en Ecuador. El caso de Banco Solidario. Revista DIECISIETE. Obtenido de [https://oa.upm.es/69377/1/N5\\_art\\_impacto\\_microfinanzas.pdf](https://oa.upm.es/69377/1/N5_art_impacto_microfinanzas.pdf)

CAPIG. (2019). Cámara de la Pequeña Industria de Guayaquil. Obtenido de <https://capig.org.ec/wp-content/uploads/2019/boletin/boletin-capig-2019.pdf>

Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (11 de Mayo de 2019). Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Recuperado el 21 de Febrero de 2022, de Mipymes en América Latina: un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento. Síntesis:

<https://www.cepal.org/es/publicaciones/44603-mipymes-america-latina-un-fragil-desempeno-nuevos-desafios-politicas-fomento>

Flores, J. (10 de julio de 2018). MICROEMPRESA. Obtenido de Derecho Ecuador: <https://derechoecuador.com/microempresa/>

Forero, G., & Martínez, J. A. (2020). MODELO DE REGRESIÓN LINEAL MÚLTIPLE PARA EL PRONÓSTICO DE VENTAS DE BOLSAS ECOLÓGICAS PARA LA EMPRESA BOLECO SA, EN LA CIUDAD DE BOGOTÁ DC. Obtenido de Repositorio UNIVERSIDAD COOPERATIVA DE COLOMBIA: [https://repository.ucc.edu.co/bitstream/20.500.12494/16439/1/2020\\_Modelo\\_Regresi%C3%B3n\\_Multiple.pdf](https://repository.ucc.edu.co/bitstream/20.500.12494/16439/1/2020_Modelo_Regresi%C3%B3n_Multiple.pdf)

Franco, M. d., Félix, G., & Karen, S. (2019). DETERMINANTES DEL ACCESO AL CRÉDITO PARA LA PYME DEL ECUADOR. *Revista pedagógica de la Universidad de Cienfuegos*, 15(67), 295-303. Obtenido de <http://scielo.sld.cu/pdf/rc/v15n67/1990-8644-rc-15-67-295.pdf>

García-Revilla, L. (2016). *Empresa, Gestión y Administración*. IIMA: UMMSM.

Gutiérrez, G. (2019). FACTORES QUE INCIDEN EN EL ACCESO AL FINANCIAMIENTO DE LAS PYMES DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL. Obtenido de Repositorio Digital UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL: <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/12119/1/T-UCSG-POS-MAE-226.pdf>

Herrera, C. S., & Paredes, A. J. (2019). Análisis del impacto socioeconómico de los microcréditos otorgados a los socios de la cooperativa de ahorro y crédito "COOPAD" que habitan en el sur de la ciudad de Guayaquil, periodo 2014 - 2018. Obtenido de Repositorio Digital UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/45787/1/T-HERRERA%20MENYUR%20CLAUDIA%20-%20PAREDES%20MARIDUE%C3%91A%20ANGELO.pdf>

INEC 2019. (2020). Directorio de Empresas y Establecimientos 2019. Obtenido de INEC: [https://www.ecuadorenconfiras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas\\_Economicas/DirectorioEmpresas/Directorio\\_Empresas\\_2019/Boletin\\_Tecnico\\_DIEE\\_2019.pdf](https://www.ecuadorenconfiras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Economicas/DirectorioEmpresas/Directorio_Empresas_2019/Boletin_Tecnico_DIEE_2019.pdf)

Irrrarázabal, i., Mornadé, M., Puga, E., & López, M. (2009). El mercado de microfinanzas en el contexto Latinoamericano. En *Las microfinanzas como instrumento para la superación de la pobreza* (págs. 15-68). Santiago: Pontificia Universidad Católica de Chile.

López, J. F. (02 de Octubre de 2017). Coeficiente de determinación (R cuadrado). Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/r-cuadrado-coeficiente-determinacion.html>

Medina, J. (2017). Modelo Integral de productividad. Aspectos importantes para su implementación., 114-115.

Molina, Ochoa, & Ortega. (2021). Correlación. Modelos de regresión. Evidencias en Pediatría.

Montero, R. (2016). Modelos de regresión lineal múltiple. Obtenido de Departamento de Economía Aplicada Universidad de Granada: [https://www.ugr.es/\\_montero/matematicas/regresion\\_lineal.pdf](https://www.ugr.es/_montero/matematicas/regresion_lineal.pdf)

Neira Burneo, S. (noviembre de 2017). Productos financieros desarrollados por la Corporación Financiera Nacional (CFN B.P.) destinados a las pequeñas y medianas empresas (pymes). Obtenido de [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/42510/1/S1700633\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/42510/1/S1700633_es.pdf)

Observatorio de la PyME . (2021). Observatorio de la PyME. Obtenido de [https://www.uasb.edu.ec/observatorio-pyme/wp-content/uploads/sites/6/2021/04/faq\\_53.pdf](https://www.uasb.edu.ec/observatorio-pyme/wp-content/uploads/sites/6/2021/04/faq_53.pdf)

Peláez , L. E., Ochoa, J. M., Padilla, J. R., Granda, J. C., & Morocho, D. P. (2021). Estudio comparativo del microcrédito en la Comunidad Andina. Una mirada al 2020. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 5(3), 2931. doi:[https://doi.org/10.37811/cl\\_rcm.v5i3.498](https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v5i3.498)

Peláez, I. (2016). Modelos de regresión: lineal simple y regresión logística. *Revista Seden*, 14, 195-214. Obtenido de <https://www.revistaseden.org/files/14-cap%2014.pdf>

PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 2021, 2. (23 de septiembre de 2021). Registro Oficial No. 544. Obtenido de [http://www.eeq.com.ec:8080/documents/10180/36483282/PLAN+NA-CIONAL+DE+DESARROLLO+2021-2025/2c63ede8-4341-4d13-8497-6b7809561baf#:.\\_text=Que%20el%20art%C3%ADculo%20280%20de,recursos%20p%C3%BAblicos%3B%20y%20coordinar%20las](http://www.eeq.com.ec:8080/documents/10180/36483282/PLAN+NA-CIONAL+DE+DESARROLLO+2021-2025/2c63ede8-4341-4d13-8497-6b7809561baf#:._text=Que%20el%20art%C3%ADculo%20280%20de,recursos%20p%C3%BAblicos%3B%20y%20coordinar%20las)

Plan Nacional del Desarrollo. (Noviembre de 2017). Obtenido de <https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2018-10/Plan%20Nacional%20de%20Desarrollo%20Toda%20Una%20Vida%202017%20-%202021.pdf>

Rodríguez, R. L., & Aviles, V. M. (2020). Las PYMES en Ecuador. Un análisis necesario. 593 Digital Publisher, 191-200. doi:[doi.org/10.33386/593dp.2020.5-1.337](https://doi.org/10.33386/593dp.2020.5-1.337)

Sánchez Flores, F. A. (2019). Fundamentos epistémicos de la investigación cualitativa y cuantitativa: Consensos y disensos. 102-122.

Sánchez, F. A. (2019). Fundamentos Epistémicos de la Investigación Cualitativa y Cuantitativa: Consensos y Disensos. *REVISTA DIGITAL DE INVESTIGACIÓN EN DOCENCIA UNIVERSITARIA*, 13(1). doi:<https://orcid.org/0000-0002-0144-9892>

Sánchez, I. (2017). Métodos de Regresión Estadística. Obtenido de *Métodos Estadísticos por Ordenador*: [http://wpd.ugr.es/\\_bioestad/wp-content/uploads/Metodos-de-regresion.pdf](http://wpd.ugr.es/_bioestad/wp-content/uploads/Metodos-de-regresion.pdf)



Guayaquil, 20 de diciembre de 2022

Autores

Javier Burgos, Mara Cabanilla, María Augusta Játiva, César Llaguno

Presente

Asunto: Aprobación y publicación de libro

De mi alta consideración:

Por medio de la presente nos complace comunicar que su libro *Las mipymes y su gestión en las finanzas empresariales* fue revisado por pares académicos antes de su publicación. Este trabajo se realizó bajo el sello editorial UTEG y obtuvo el ISBN 978-9942-614-11-7 registrado en la Cámara Ecuatoriana del Libro en el mes de julio. Atentamente

---

Luis Carlos Mussó

Editor

Diciembre de 2022



## EDITORIAL UTEG

### Revisión de experto

Datos de la obra	
Nombre de la obra	<i>Las mipymes y su gestión en las finanzas empresariales</i>

Datos del revisor	
Nombre	María Magdalena
Apellidos	López Rodríguez del Rey
Grado Académico	Doctora en Educación, Universidad de Cienfuegos
Años de experiencia	35

Contenido del texto			
No.	Descripción	Sí	no
1	¿El texto incluye una tabla de contenido clara y usa debidamente la nomenclatura?	X	
2	La nomenclatura interna del documento ayuda a estructurar el orden y desarrollo del texto?	X	
3	¿Las convenciones ortotipográficas son consistentes (uso negrilla, cursiva, subrayados, paréntesis, corchetes)?	X	
4	¿El uso de símbolos, abreviaturas, siglas y acrónimos es adecuado?	X	
5	¿Hay una selección, inclusión y diseño apropiado de esquemas, gráficos, dibujos e imágenes?	X	
6	El material gráfico (tablas, figuras, fotografías, dibujos, gráficos y esquemas), ¿es pertinente e ilustra de forma clara y sencilla ideas, datos, procesos o relaciones que el texto escrito no podría presentar con igual eficiencia?, ¿está debidamente numerado y titulado el material gráfico?	X	
7	¿El título es claro y se ajusta bien al contenido?	X	
8	¿Hay conceptos que por su relevancia y desarrollo deberían incluirse como palabras clave? (¿cuáles?)	X	
9	¿El texto requiere un glosario de términos técnicos o especializados?	X	
10	¿Presenta de manera clara y precisa el objetivo del texto, el problema que se aborda o el punto de partida del documento, así como la descripción de la estrategia de investigación?	X	
11	¿Hay progresión en las ideas y en la información?	X	
12	¿Se evidencian recursos retóricos como el uso claro de metáforas con funciones expresivas, de explicación y ejemplificación de conceptos, creación y consolidación del vocabulario específico de la disciplina?	X	

[Escriba aquí]

13	¿Los ejemplos expuestos son ilustrativos, claros y suficientes?	X	
14	¿Los resultados se encuentran fundamentados en los datos?	X	

**Aspectos ortográficos y gramaticales**

1	¿Hay una adecuada escritura de palabras?	X	
2	¿Se presentan errores de digitación?	X	
3	¿Los signos de puntuación se utilizan de manera apropiada?	X	

Dictamen		
Descripción	Sí-No	Observaciones
Recomendar a publicación	X	
Publicar con correcciones		
Presentar de nuevo con las correcciones.		
No publicar		



Luis Carlos Mussó  
Editor  
Diciembre de 2022

[Escriba aquí]

## EDITORIAL UTEG

### Revisión de experto

Datos de la obra	
Nombre de la obra	<i>Las mipymes y su gestión en las finanzas empresariales</i>

Datos del revisor	
Nombre	Yissel
Apellidos	Pérez de Villa Amil Sellés
Grado Académico	Doctora, Universidad de Cienfuegos
Años de experiencia	35

Contenido del texto			
No.	Descripción	Sí	no
1	¿El texto incluye una tabla de contenido clara y usa debidamente la nomenclatura?	X	
2	La nomenclatura interna del documento ayuda a estructurar el orden y desarrollo del texto?	X	
3	¿Las convenciones ortotipográficas son consistentes (uso negrilla, cursiva, subrayados, paréntesis, corchetes)?	X	
4	¿El uso de símbolos, abreviaturas, siglas y acrónimos es adecuado?	X	
5	¿Hay una selección, inclusión y diseño apropiado de esquemas, gráficos, dibujos e imágenes?	X	
6	El material gráfico (tablas, figuras, fotografías, dibujos, gráficos y esquemas), ¿es pertinente e ilustra de forma clara y sencilla ideas, datos, procesos o relaciones que el texto escrito no podría presentar con igual eficiencia?, ¿está debidamente numerado y titulado el material gráfico?	X	
7	¿El título es claro y se ajusta bien al contenido?	X	
8	¿Hay conceptos que por su relevancia y desarrollo deberían incluirse como palabras clave? (¿cuáles?)	X	
9	¿El texto requiere un glosario de términos técnicos o especializados?	X	
10	¿Presenta de manera clara y precisa el objetivo del texto, el problema que se aborda o el punto de partida del documento, así como la descripción de la estrategia de investigación?	X	
11	¿Hay progresión en las ideas y en la información?	X	
12	¿Se evidencian recursos retóricos como el uso claro de metáforas con funciones expresivas, de explicación y ejemplificación de conceptos, creación y consolidación del vocabulario específico de la disciplina?	X	

[Escriba aquí]

13	¿Los ejemplos expuestos son ilustrativos, claros y suficientes?	X	
14	¿Los resultados se encuentran fundamentados en los datos?	X	

**Aspectos ortográficos y gramaticales**

1	¿Hay una adecuada escritura de palabras?	X	
2	¿Se presentan errores de digitación?	X	
3	¿Los signos de puntuación se utilizan de manera apropiada?	X	

Dictamen		
Descripción	Sí-No	Observaciones
Recomendar a publicación	Sí	
Publicar con correcciones		
Presentar de nuevo con las correcciones.		
No publicar		



Luis Carlos Mussó  
Editor  
Diciembre de 2022