

Alternativa de financiamiento para pequeñas y medianas empresas familiares del sector comercial de Machala

María Soledad Córdova Wilches / Christian Morán Montalvo
Geovagi Flores Yagual / Nathaly Bohórquez Cruz

RESUMEN

Las pequeñas y medianas empresas, Pymes, son parte esencial de la economía del país, sin embargo tienen que enfrentar una serie de obstáculos para subsistir, especialmente las Pymes familiares. Uno de estos obstáculos es la dificultad financiera, que puede traer como consecuencia el cierre del negocio. El objetivo del presente trabajo es dar a conocer las ventajas de una alternativa de financiamiento, que se encuentra vigente en el mercado ecuatoriano y puede ser usada por las pymes comerciales en todo el territorio, haciendo hincapié en las del cantón Machala. Para cumplir con este objetivo se realizó una investigación bibliográfica para recopilar información relevante sobre el mercado de las Pymes comerciales, sus estructuras de financiamiento, y posibles estrategias financieras. Y para corroborar estos resultados se realizó una investigación utilizando la técnica de encuestas, a las Pymes familiares del sector comercial de Machala elegidas de manera aleatoria de la lista de empresas comerciales registradas en la Superintendencia de Compañías en el año 2013. Un obstáculo que reveló esta investigación es que la mayoría de las Pymes encuestadas no poseen un área que se dedique a la gestión financiera de la empresa, y la principal necesidad que presentan es financiar su capital de trabajo para lo cual optan por los préstamos bancarios teniendo como obstáculo las altas tasas de intereses, e ignorando que existen otras fuentes de financiamiento como por ejemplo el Registro Especial para Valores No Inscritos en la bolsa de valores: REVNI.

PALABRAS CLAVE

Pymes, empresa familiar, financiamiento, préstamo bancario, REVNI.

ABSTRACT

Small and medium enterprises, SMEs, are an essential part of the economy, but face a number of obstacles, especially when they are family enterprises. The financial difficulties that SMEs present could end up in the business closure. To meet the objective of this study a literature review was performed to gather relevant information about the market for commercial SMEs, their financing structures, and possible financial strategies. Also, a conclusive research was conducted, using the survey technique to family SMEs in the trade sector of Machala, which was chosen randomly from the list of commercial companies registered in the Superintendencia de Compañías in 2013. One of obstacles of this investigation it was found that most of the SMEs surveyed do not possess an area that is dedicated to the financial management of the company, and their principal need is to finance working capital for which they opt for bank loans having as an obstacle the high interest rates, and ignoring other sources of funding such as the special registration for securities not registered in the stock market: REVNI.

KEYWORDS

SME, family business, financing, bank loan, REVNI.

Introducción

Las pequeñas y medianas empresas, Pymes, son parte esencial de la economía de los países, pero es muy común que las Pymes en Latinoamérica se enfrenten a ciertos obstáculos para su desarrollo, principalmente obstáculos financieros (Caballero & Freijeiro, 2005). Las entidades financieras tienen dificultad en medir los riesgos para este tipo de empresas porque en su mayoría no disponen de la información necesaria. Esto constituye un impedimento para que Pymes familiares puedan subsistir, y a esta situación se le suma también los conflictos familiares que suelen ocurrir en este tipo de empresas (Jaramillo, 2006).

La importancia de esta investigación radica en que las Pymes son parte fundamental en la economía del Ecuador, así como en la de los demás países de Latinoamérica y sin embargo desconocen de alternativas de financiamiento menos costosas de las que están utilizando al momento (Díaz de Castro & López, 2007). Otro problema evidenciado en las Pymes familiares es el no lograr trascender más allá de la segunda generación debido a muchos factores, entre ellos, los problemas financieros (Berk, 2008).

Para que una empresa pueda crecer y tener sostenibilidad en el tiempo, es necesario establecer una adecuada gestión financiera. "... el control de gestión debe ser la herramienta para una toma de decisiones en función de la consecución de los objetivos y sobre la base de los recursos disponibles..." (Boronat Ombuena, 2012).

Además, es primordial identificar los modelos óptimos de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas, ya que estas cuentan con ciertas dificultades y limitaciones que se explicará a lo largo de esta investigación.

Este trabajo está direccionado a proponer una alternativa de financiamiento que sirva como guía para facilitar la subsistencia de las Pymes familiares de Machala. Con una eficiente gestión financiera, estas pueden maximizar su valor, perdurar en el tiempo, y ser más competitivas, beneficiando además a la economía del país.

El espacio en el que se desarrollará esta investigación será Machala y el objetivo de esta investigación es presentar una alternativa de financiamiento para las Pymes familiares de Machala; para lo cual se debe diagnosticar el mercado y analizar sus estructuras de financiamiento.

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

En Latinoamérica las Pymes constituyen alrededor del 85% de las empresas y tienen un alto impacto al generar empleo (Raufflet, 2012), por esta razón es muy importante su análisis. Entre las virtudes más importantes de las Pymes están la flexibilidad; el carácter pionero, son proveedoras de bienes y servicios a las grandes empresas; son innovadoras y creativas, equilibran a la sociedad, son importantes empleadores, son el sostén de la demanda, dinamizan la economía y aportan a la productividad global (Cleri, 2007).

Por otro lado, el Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (2009) define además que, entre las debilidades de las Pymes, se deben considerar: volatilidad, sensibilidad a los entornos negativos, desinformación, retraso tecnológico, baja productividad, carencia de estrategia y de gestión adecuada, problemas de formación, falta de comunicación, aislamiento, organización jerárquica y autoritaria, falta de gobierno corporativo, falta de financiamiento, y crecimiento no planificado.

El autor también afirma que "Las empresas familiares tienden a ser más rígidas,

conservadoras y cerradas que otras Pymes” (Cleri, 2007, pág. 21). Este tipo de empresas sienten temor de compartir su información a personas ajenas a la empresa. La gerencia de las Pymes recae en una sola persona o en un grupo reducido, los cuales no siempre están suficientemente capacitados en las operaciones de las diferentes áreas de la empresa y la manera en que se maneja cada una (Maqueda, 1992).

La función del empresario siempre es fundamental, sin importar el tamaño de la empresa. Sin embargo, en las Pymes el empresario tiene un crecimiento aislado, y al tratar de formarse, es común que sienta que la situación de su empresa es compleja y que las decisiones que toma no está funcionando (Quirós, 2012).

En la actualidad, existen negocios familiares de todo tamaño, y en su mayoría los conflictos internos son altos. Se ha comprobado que sólo el 30% de las empresas familiares pasan de la primera generación, y el 10% llegan a la tercera generación. Los conflictos en los negocios familiares nacen de la mezcla de las interrelaciones del campo laboral con las que se producen en la familia, y cuando los miembros buscan satisfacer intereses personales (Cleri, 2007).

Para el caso Ecuador, la clasificación de las empresas en el país de acuerdo a su tamaño, considerando el número de empleados y cantidad de ingresos, está detallada en la siguiente tabla:

Tabla #1
Clasificación de las empresas en el Ecuador de acuerdo a su tamaño

Microempresas	De 1 a 9	Hasta \$100.000
Pequeñas empresas	De 10 a 49	Desde \$100.001 hasta \$1.000.000
Medianas empresas	De 50 a 199	Desde \$1.000.001 hasta \$5.000.000
Grandes empresas	De 200 en adelante	Desde \$5.000.000 en adelante

Fuente: Adaptado de Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), basada en datos del Censo Nacional Económico 2010

El dilema en los negocios familiares está en encontrar un equilibrio entre los requerimientos de crecimiento del capital de la empresa, y las necesidades de liquidez para los familiares involucrados en el negocio (Block, Hirt, & Danielsen, 1987). La Unidad de Análisis Económico e Investigación de la Revista Ekos Negocios (2012) menciona que si no se suplen las necesidades de financiamiento que se hacen presentes para el crecimiento sostenible de la empresa, esta difícilmente podrá surgir. Los encargados de manejar las finanzas de la empresa deberían estar más capacitados sobre dificultades del mercado y de la familia, las cuales llegan a ser críticas para que una empresa perdure por varias generaciones (Poutziouris, 2001).

Es común que la familia se convierta en una barrera para el desarrollo de la empresa, y los planes financieros y administrativos se vean influenciados por motivos sociales y familiares. Tan solo una minoría de empresas familiares desarrolla un modelo de negocio con estrategias definidas (Gonzalo & Freijero, 2006). Los factores más importantes para el desarrollo de un negocio familiar y su sustentabilidad, son la demanda del mercado por sus bienes o servicios, la innovación, la existencia de un plan de sucesión, y la gestión financiera; todo ello se define en la Guía Práctica de Gobierno Corporativo (IFC: International Finance Corporation).

Mollar (2007) afirma: “De hecho, una de las causas más importantes de la mortalidad empresarial es precisamente la ausencia de una adecuada gestión financiera en la pequeña empresa” (pág. 17).

Con el fin de mantener buenas relaciones en el área laboral, comercial y financiera, se debe establecer una buena gestión financiera que aumente la eficiencia en el uso de

recursos y además tenga como propósito obtener un buen manejo de flujos monetarios; esto permitirá cumplir con las deudas de la empresa al sincronizar los ingresos y la disponibilidad de efectivo (Ortiz Gómez, 2005).

Machala: población, establecimientos y actividad económica

Machala tiene una población de 245.972 habitantes (Instituto de Estadísticas y Censos INEC, 2010). Los establecimientos económicos de Machala, el número de personas empleadas, y el total de ingreso por ventas, se encuentran en la siguiente figura:

Figura #1
Establecimientos económicos, personas empleadas y total de ingresos por ventas en la ciudad de Machala.

Establecimientos económicos	Personas empleadas	Ingresos por ventas
11.215	41.633	2.988 millones de dólares

Fuente: Adaptado de INEC. Censo de Población y Vivienda, 2010.

Entre las principales actividades económicas practicadas en el cantón se encuentran como actividades productivas la fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel y la fabricación de productos metálicos para uso estructural; como actividades de comercio la venta al por menor de alimentos, bebidas y tabaco, y la venta al por menor de prendas de vestir, calzado y artículos de cuero; y como servicios las actividades de restaurantes y servicios móviles de comida (Instituto de Estadísticas y Censos INEC, 2010).

Clasificación Industrial Internacional Uniforme de Actividades Económicas (CIIU Revisión 4.0).

La CIIU, es utilizada para clasificar de manera uniforme las actividades o las unidades económicas de producción, dentro de un sector de la economía, según la actividad económica principal que desempeñe. El

propósito principal de esta clasificación es brindar un conjunto de categorías de actividades que sirva para reunir y presentar las estadísticas de las mismas (Instituto de Estadísticas y Censos INEC, 2012).

Por actividad económica se entiende a cualquier proceso por medio del cual se obtiene bienes y servicios que cubran las necesidades. Las actividades económicas se clasifican en base a sus características: tipo de bienes o servicios producidos, y tipo de insumos utilizados o consumidos (Cámara de la Pequeña Industria del Guayas, 2012).

En base a la Clasificación Internacional Industrial Uniforme CIIU (ver Anexo 1), en la siguiente tabla se detalla el número de compañías de la ciudad de Machala de cada sector económico de la clasificación del CIIU. De estos resultados se obtiene que las compañías dedicadas al comercio en la ciudad de Machala representa un 26,3% del total de compañías. Seguida del sector de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca con un porcentaje similar 26,09% (Superintendencia de Compañías, 2014).

Tabla #2
Nº de compañías en los diferentes sectores económicos en Machala

Sector Económico	Nº de Compañías	%
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	365	26,09%
Explotación de minas y canteras	81	5,79%
Industrias manufactureras	55	3,93%
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	8	0,57%
Distribución de agua, alcantarillado, gestión de desechos y actividades de saneamiento	3	0,21%
Construcción	117	8,36%
Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas	368	26,30%
Transporte y almacenamiento	120	8,58%
Actividades de alojamiento y de servicio de comidas	22	1,57%
Información y comunicación	35	2,50%
Actividades financieras y de seguros	4	0,29%
Actividades inmobiliarias	49	3,50%
Actividades profesionales, científicas y técnicas	58	4,15%
Actividades de servicio administrativos y de apoyo	66	4,72%
Enseñanza	24	1,72%
Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social	16	1,14%
Artes, entretenimiento y recreación	3	0,21%
Otras actividades de servicios	5	0,36%
Total	1399	100,00%

Fuente: Adaptado de Superintendencia de Compañías, 2014.

Registro especial de valores no inscritos (REVNI) como alternativa de financiamiento.

El registro especial de valores no inscritos, conocido como REVNI, es un “mecanismo legal y controlado, con menor grado de requisitos periódico y ocasional, que no descuida el insumo principal del mercado de valores que es la información” (Villagómez, 2014).

El REVNI “es un mecanismo autorregulado, en el que no se requiere la inscripción en el Registro de Mercado de Valores de la Superintendencia de Compañías” (Villagómez, 2014). Por medio de este mecanismo, las empresas pueden anotar valores de renta fija o de renta variable en un registro especial. El financiamiento es uno de los principales problemas que enfrentan las Pymes, y mediante el REVNI se puede conseguir liquidez y recursos de acuerdo a su propio flujo (Estrada, García, & Sánchez, 2009). Se debe considerar que, la emisión de valores por medio del REVNI es una opción rentable para las Pymes, ya que la tasa de interés es menor que la tasa activa referencial que establecen los bancos para préstamos a las Pymes (Villagómez, 2014).

Para la emisión de REVNI en los casos de anotaciones de valores a solicitud del emisor, la compañía debe implantar medidas para proteger su patrimonio; las cuales deben adoptarse por medio de una resolución de la junta general de accionistas o socios, que resolverá lo siguiente: (Bolsa de Valores de Quito, 2014).

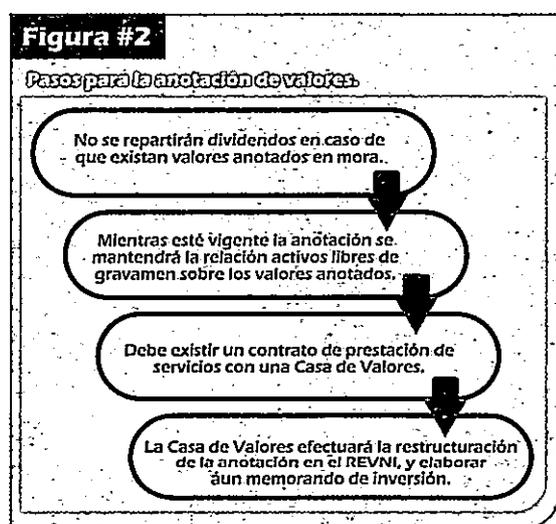
Programa “Mi Pyme Bursátil”.

Existe un programa creado por la Bolsa de Valores de Quito (BVQ) que junto al mecanismo REVNI tiene la finalidad de acoplar la experiencia que posee en formación financiera y bursátil; y así adaptarla a la realidad de los emprendimientos, micro, pequeñas y medianas empresas (Bolsa de Valores de Quito, 2014).

El objetivo de esto es brindar preparación y asesoría a las micro, pequeñas y medianas empresas, así como también a los inversionistas, para que puedan ingresar al mercado de valores, a un costo competitivo y con alternativas de financiamiento transparentes (Villagómez, 2014).

Villagómez, principal de la BVQ, indica que en el año 2010 cuando se inició el programa, se registraron transacciones por \$20,02 millones, y para el año 2012 hubo un crecimiento promedio del 45% (Diario Hoy, 2014).

En la figura 3 se encuentra detallada la cantidad de emisiones en REVNI desde el año 2010 y cuántas han sido las Pymes que han emitido por este medio REVNI. En el año 2014 al mes de febrero existían 28 emisiones en REVNI (Diario Hoy, 2014).

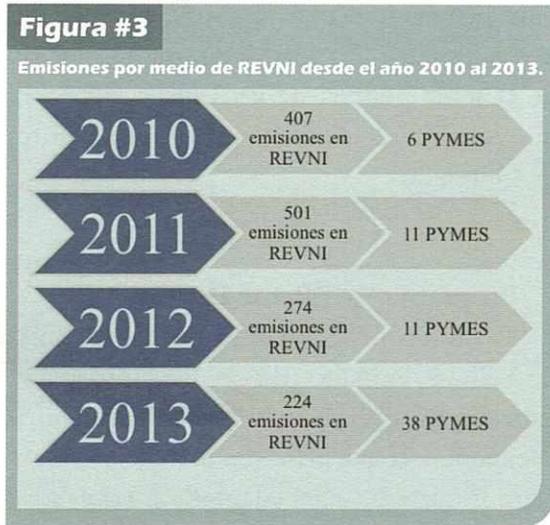


Fuente: Adaptado de Bolsa de Valores de Quito, 2014.

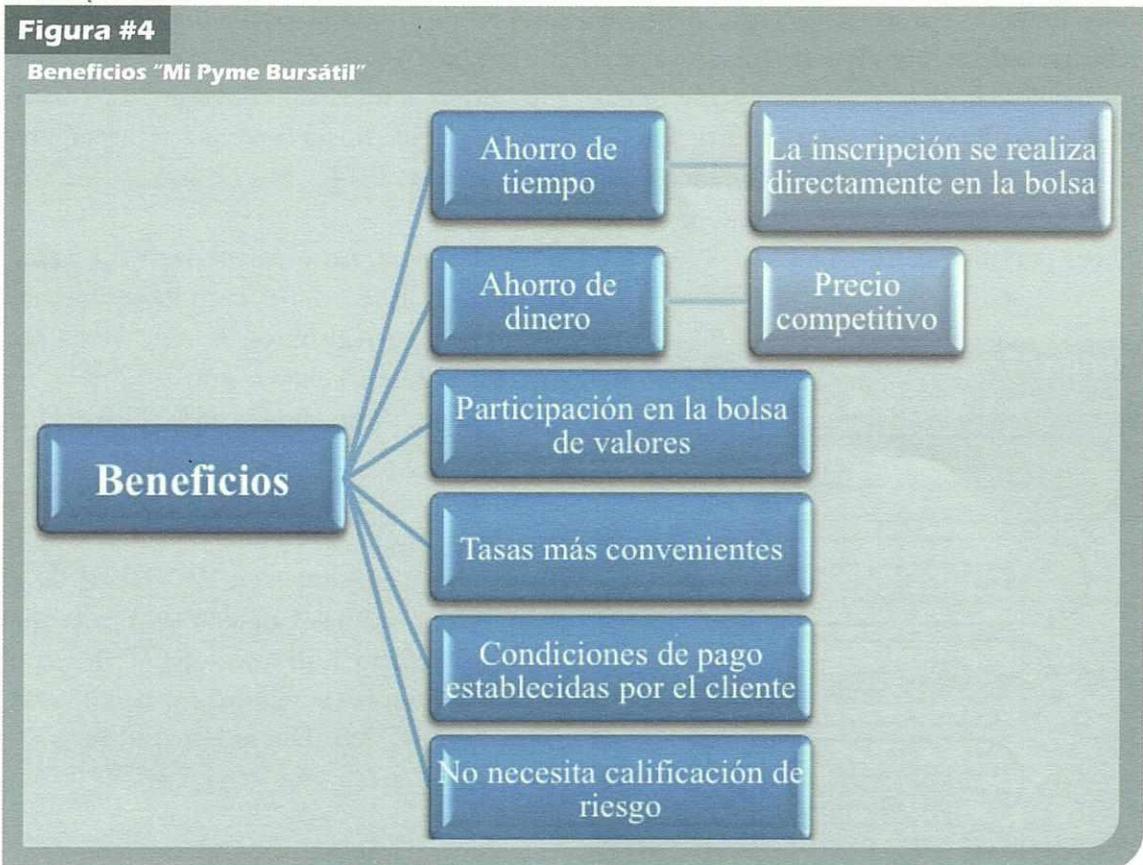
Como se puede observar, en el año 2012 hubo una disminución en la cantidad de negociaciones por medio de REVNI, ya que, en general, en ese año las negociaciones en bolsa cayeron un 26% comparadas con el año 2011; y esto se debió al desconocimiento por parte del público de los beneficios del mercado bursátil; es por eso que no logra aún despuntar en el país (Viveros & Zumba, 2013).

Dado que el financiamiento es el problema más común para el desarrollo de las Pymes, la BVQ examinó nuevas maneras para que estas puedan aprovechar las ventajas que ofrece el mercado bursátil. Así nace la iniciativa de crear el programa “Mi Pyme Bursátil” (Bolsa de Valores de Quito, 2014).

Villagómez (2014) detalla los siguientes beneficios:



Fuente: Adaptado de Pymes: la Bolsa de Valores también es una opción, 2014



Fuente: Adaptado de Bolsa de Valores Quito, 2014.

Villagómez (2014) establece que son cinco los pasos requeridos para aprovechar el programa “Mi Pyme Bursátil”, los cuales se detallan a continuación.

1. Buscar una Casa de Valores para que brinde asesoramiento auspiciado la anotación y estructure un producto de renta fija o variable. Esta anotación se encuentra respaldada con garantía general, el 80% de los activos libres de gravamen.

2. Entregar la información económica, financiera, legal y corporativa a la Casa de Valores, la cual se encarga de ordenar dicha información e iniciar la estructuración legal y financiera, para proceder a solicitar la anotación. La documentación a presentar es sencilla, no se requiere una calificación de riesgo por el costo que implica; sin embargo se requiere demostrar que la empresa cumple con sus obligaciones. A la empresa también se le exige presentar estados financieros auditados, si fuera aplicable, o estados financieros del último año suscrito por el representante legal y contador.

3. Pedir la anotación de valores en el REVNI.

4. Divulgar el “extracto de solicitud aprobatoria” en un medio de amplia circulación.

5. Por último, negociar los valores anotados.

Villagómez (2014) informa además que las anotaciones poseen vigencia de 180 días, y la posibilidad de extenderse 180 días adicionales.

Préstamos bancarios vs. REVNI.

Si una empresa desea financiarse con \$30.000 para expandir su negocio, y opta por un préstamo bancario a 3 años plazo con pagos mensuales, tomando como referencia la tasa efectiva máxima comercial Pymes; publicada por el Banco Central del Ecuador en el 2013, 11,83% anual, significaría tener un documento por pagar lo cual afecta directamente a los pasivos de la empresa, incrementándolos.

Chávez & Hansen-Holm desglosan los requisitos que pide una entidad bancaria para un préstamo a una Pyme, entre ellos se encuentran los siguientes (NIIF para Pymes: Teoría y práctica., 2012):

- Copia del RUC.
- Copia de Cédula de identidad y certificado de votación de los representantes legales, y nombramiento actualizado de los mismos.
- Escrituras de constitución de la empresa, y de aumento de capital y reformas de estatutos (si la hubiese).
- Última nómina de accionistas presentada a la Superintendencia de Compañías
- Balance interno de la empresa de los 2 últimos años y balances presentados a la Superintendencia de Compañías de los 2 últimos años.
- Planillas de aportaciones al IESS.
- Declaración del impuesto a la renta.
- Certificado actualizado de cumplimiento de obligaciones.

Si la empresa decide financiarse por medio del mecanismo REVNI, el balance general no se ve afectado; sin embargo la empresa debe considerar los gastos de la estructuración financiera, la comisión de la bolsa, cuyo costo es muy bajo comparado con las tasas comerciales para la Pymes en los bancos, la asesoría legal, la impresión de pagarés, y la publicación para oferta pública. La *Universia Business Review* detalla el desarrollo y bosquejo financiero de las PYMES, similares a la que se manejan en nuestro país (2011, págs. 70-81).

Al financiarse por medio de este mecanismo, lo más importante es que la empresa no tendría un préstamo por pagar que afecte a sus pasivos, y el REVNI le brindaría la oportunidad a las empresas de participar en el mercado de valores y eso a su vez es un aval para las mismas.

En la tabla 3 se encuentran los costos de financiarse por medio de REVNI y los costos bancarios de los últimos siete años. Para los costos bancarios anuales se sacó un promedio de las tasas en cada año, tomando como referencia la tasa efectiva máxima comercial para Pymes publicada por el Banco Central del Ecuador en los años correspondientes.

Tabla #3
Tabla #3: Costos REVNI vs Costos bancario

AÑO (X)	COSTO REVNI (Y)	AÑO (X)	COSTO BANCARIO* (Y)
2007	0,09%	2007	19,52%
2008	0,09%	2008	13,83%
2009	0,09%	2009	11,83%
2010	0,09%	2010	11,83%
2011	0,09%	2011	11,83%
2012	0,09%	2012	11,83%
2013	0,09%	2013	11,83%

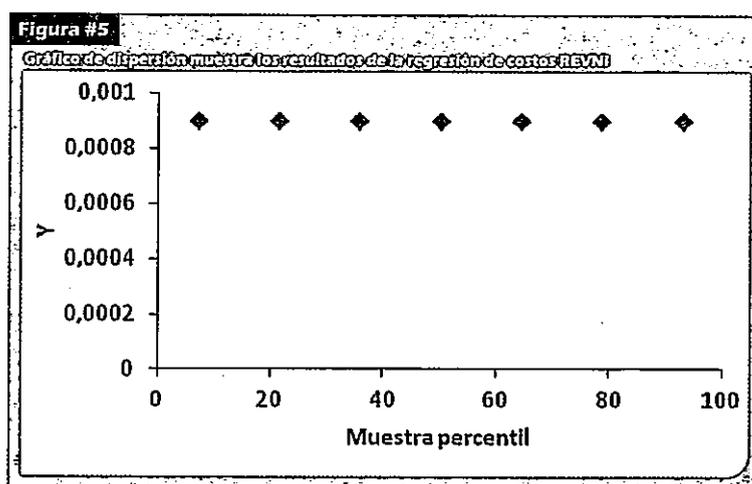
Fuente: Adaptado de BVG, 2013 y BCE, 2013.

Resultados regresión costos de REVNI

Al realizar una regresión lineal de los costos de financiamiento por medio del REVNI, se obtuvieron los resultados que se muestran en la tabla anterior. Al analizar los valores obtenidos se tiene que el coeficiente de correlación múltiple es 1, es decir establece en un 100% el grado de asociación lineal entre los costos REVNI y los años. El coeficiente de determinación R2 y R2 ajustado es de 1 también; estos nos indican que el 100% de la varianza de los costos REVNI está explicado por los años (Orellana, 2008).

En el gráfico 5 obtenido de la regresión se puede observar que los costos de una operación por el mecanismo REVNI tienen tendencia a ser constantes con los años.

Al realizar una regresión lineal de los costos bancarios, se obtuvieron los resultados que se muestran en la tabla anterior. Al analizar los valores obtenidos de las estadísticas se demuestra que el coeficiente de correlación



ción múltiple es de 72,5%, este establece el grado de asociación lineal entre los costos bancarios y los años. El coeficiente de determinación R2 nos indica que el 52,63% de la varianza de los costos bancarios está explicado por los años. Asimismo, R2 ajustado nos indica que el 43,16% de la varianza de los costos bancarios está explicado por los años; es un porcentaje más pequeño debido a que para el cálculo de este valor se toma en cuenta el tamaño de la muestra (Orellana, 2008).

En cuanto al error típico, mientras menor sea este, mejor es el ajuste. En este caso se obtuvo un valor de 2,17%, el cual representa una medida de la parte de variabilidad de los costos bancarios, que no es explicada por la regresión (Orellana, 2008).

En el análisis de varianza obtenido, se muestra que el estadístico de Fisher, F , es de 5,55 y con un valor crítico de 0,064. Al ser mayor el valor de F , esto demuestra que los resultados obtenidos son estadísticamente significativos, es decir, existe una relación significativa entre los costos bancarios y los años (Orellana, 2008). En el gráfico 2 se observa que los costos bancarios tienen una tendencia al alza.

Al tomar la alternativa de financiamiento por medio del mecanismo REVNI, la Pyme tiene como ventajas la obtención rápida de recursos, un mayor poder de financiamiento, posicionamiento en el mercado y una reducción de gastos financieros. Y por participar en el mercado bursátil el inversionista tiene como ventajas una mayor rentabilidad, y mayor seguridad (Vicuña Ordóñez, 2013).

Además, al optar por un financiamiento a través de REVNI, la empresa obtiene una mayor credibilidad al presentar su información financiera, la cual es analizada por terceros y para seguridad de los inversionistas (Vicuña Ordóñez, 2013).

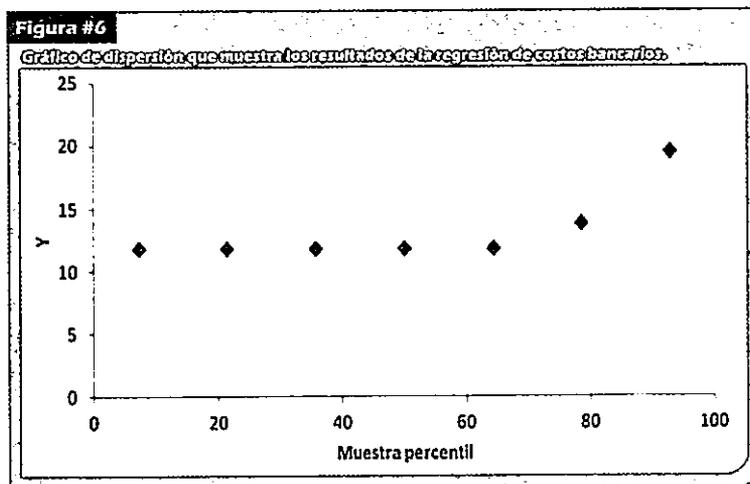
METODOLOGÍA

Para alcanzar el objetivo de este trabajo, se realizará una investigación bibliográfica para recopilar información relevante sobre el mercado de las Pymes comerciales, y sus estructuras de financiamiento; para lo cual se utilizarán libros, artículos, revistas, y sitios web.

Para afirmar los resultados obtenidos en las fuentes secundarias se realizó una investigación por medio del método cuantitativo, utilizando la técnica de encuestas. Adicionalmente se realizó encuestas a Pymes familiares del sector comercial de la ciudad de Machala elegidas de manera aleatoria de la lista de empresas comerciales de esta ciudad, registradas en la Superintendencia de Compañías a diciembre del 2013. Esta será el marco muestral. A través de esto, se buscó obtener información sobre la situación actual del mercado, y sobre sus estructuras de financiamiento, para determinar cuáles son sus principales fuentes de financiamiento; y si disponen o no de una planificación apropiada que incluya una gestión financiera.

La población elegida para esta investigación comprende: Las pequeñas y medianas empresas familiares de Machala. La muestra a utilizarse se seleccionará aleatoriamente de una lista de empresas del sector comercial de la ciudad de Machala, registradas en la Superintendencia de Compañías.

De acuerdo a la información de la Superintendencia de Compañías a diciembre del 2013, en la categoría de compañías dedicadas al comercio al por mayor, comercio al por menor, y reparación de vehículos, existen 368 compañías en Machala. Para fines de esta investigación se excluye la subcategoría de reparación de vehículos y automotores, debido a que el tema comprende netamente



RESULTADOS

debido a que el tema comprende netamente

te a las empresas comerciales, quedando un total de 330 empresas, de las cuales en el subsector comercio al por mayor existen 242 empresas registradas, y 88 empresas registradas que pertenecen al subsector comercio al por menor.

La fórmula empleada para el tamaño de la muestra fue la siguiente:

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

	P	0,5
Tamaño de la muestra		46
Nivel de confianza		95%
Nivel de significancia		5%
	Z	1,96
Tamaño de la Población		330
Error Muestral		13,40%

Como resultado se realizaron 50 encuestas a las diferentes empresas del sector comercial de la ciudad de Machala, de las cuales 46 resultaron ser Pymes. Al haber encuestado a 46 Pymes, tamaño de la muestra, y siendo 330 empresas la población total, se obtuvo un error muestral del 13,40%, el cual se obtuvo al despejar "e" en la fórmula anterior.

Las preguntas realizadas en las encuestas a las Pymes familiares del sector comercial de Machala, y los resultados obtenidos se encuentran detallados a continuación.

1. ¿Su empresa se dedica al comercio al por menor o al por mayor?

El 91% de las empresas entrevistadas afirmó que se dedica a comercializar al por menor, el 9% restante se dedica a comercializar al por mayor.

Tabla #4
Empresas dedicadas al comercio al por mayor y por menor en Machala. En número de casos y porcentajes

Respuesta	Frecuencia	%
Al por mayor	4	9%
Al por menor	42	91%
Total	46	100%

Fuente: Encuesta a Pymes del sector comercial de Machala.

2. ¿Cuánto tiempo lleva desarrollando su actividad?

El 52% de las empresas entrevistadas afirmó que posee entre 11 y 20 años desarrollando su actividad, el 39% posee más de 20 años desarrollando la actividad y el 9% restante ha desarrollado su actividad entre 5 a 10 años.

Tabla #5
Tiempo que lleva desarrollando su actividad las empresas entrevistadas en Machala. En número de casos y porcentajes

Respuesta	Frecuencia	%
Menores de 5 años	0	0%
Entre 5 y 10 años	4	9%
Entre 11 y 20 años	24	52%
Más de 20 años	18	39%
Total	46	100%

Fuente: Encuesta a Pymes del sector comercial de Machala.

3. ¿Es su empresa familiar?

El 98% de las empresas entrevistadas afirmó ser familiares, el 2% restante negó esta característica.

Tabla #6
Empresas familiares y no familiares en Machala. En número de casos y porcentajes

Respuesta	Frecuencia	%
Si	45	99%
No	1	2%
Total	46	100%

Fuente: Encuesta a Pymes del sector comercial de la ciudad de Machala.

4. Si su respuesta a la pregunta anterior fue negativa, pase a la siguiente pregunta. Si su respuesta fue afirmativa, por favor indique ¿Qué generación de su familia se encuentra involucrada en el negocio?

De las empresas que afirmaron la respuesta anterior, el 98% se encuentran involucradas a la segunda generación al negocio, el 2% restante se encuentra en la tercera generación.

Tabla #7
Número de generación involucrada en los negocios de Machala.
En número de casos y porcentajes

Respuesta	Frecuencia	%
Primera	0	0
Segunda	44	98%
Tercera	1	2%
Total	45	100%

Fuente: Encuesta a Pymes del sector comercial de la ciudad de Machala.

5. ¿Cuál es el número de empleados que laboran para su empresa?

El 83% de las empresas entrevistadas poseen entre 10 a 49 empleados, el 15% posee entre 1 a 9 empleados y el 2% adicional posee entre 50 a 199 empleados.

Tabla #8
Número de empleados que laboran en las empresas de Machala.
En número de casos y porcentajes

Respuesta	Frecuencia	%
Entre 1 a 9	7	15%
Entre 10 a 49	38	83%
Entre 50 a 199	1	2%
Más de 200	0	0%
Total	46	100%

Fuente: Encuesta a Pymes del sector comercial de Machala.

6. ¿Cuál es el valor bruto de ventas anual de su empresa?

El 80% de las empresas entrevistadas afirmó facturar entre \$100 mil a \$1 millón, el 15% afirmó tener ventas entre \$1 millón y \$5 millones, 2% inferior a \$100 mil y el 2% restante no contestó esta pregunta.

Tabla #9
Formas de financiamiento de las empresas de Machala
En número de casos y porcentajes

Respuesta	Frecuencia	%
Préstamos bancarios	33	72%
Utilidades Retenidas	3	7%
Financiación garant. cuentas por cobrar	5	11%
Financiación garantizada con inventario	0	0%
Crédito comercial	3	7%
Acciones	0	0%
Otro	1	2%
No contesta	1	2%
Total	46	100%

Fuente: Encuesta a Pymes del sector comercial de Machala.

7. ¿Qué formas de financiamiento utiliza normalmente?

El 72% de las empresas entrevistadas utiliza préstamos bancarios para financiarse, el 11% posee una financiación garantizada a través de cuentas por cobrar, el 7% se financia a través de utilidades retenidas, 7% con crédito comercial, el 2% a través de otro mecanismo y 2% restante no contestó.

Tabla #10
Formas de financiamiento de las empresas de Machala
En número de casos y porcentajes

Respuesta	Frecuencia	%
Préstamos bancarios	33	72%
Utilidades Retenidas	3	7%
Financiación garant. cuentas por cobrar	5	11%
Financiación garantizada con inventario	0	0%
Crédito comercial	3	7%
Acciones	0	0%
Otro	1	2%
No contesta	1	2%
Total	46	100%

Fuente: Encuesta a Pymes del sector comercial de Machala.

8. ¿Qué finalidad tiene habitualmente el financiamiento?

El 70% de las empresas entrevistadas indicaron que el financiamiento se lo realiza para capital de trabajo, el 13% para pago de sueldos, 11% para compra de inventario, 2% para otra finalidades y el 4% no contestó esta pregunta.

Tabla # 11
Finalidad del financiamiento de las empresas de Machala. En número de casos y porcentajes.

Respuesta	Frecuencia	%
Capital de trabajo	32	70%
Pago de sueldos	6	13%
Compra de inventario	5	11%
Otro	1	2%
No contesta	2	4%
Total	46	100%

Fuente: Encuesta a Pymes del sector comercial de Machala.

9. ¿Qué obstáculos encuentra al momento de buscar financiamiento?

De todas las empresas entrevistas, el 78% afirma que las altas tasas de interés es el principal obstáculo al momento de buscar financiamiento, el 13% la cobertura de garantías, el 4% no contestó, el 2% afirma que tiene otros obstáculos y el 2% no posee obstáculos.

Tabla # 12
Obstáculos que se encuentran al momento de buscar financiamiento por las empresas de Machala. En no. de casos y porcentajes.

Respuesta	Frecuencia	%
Cobertura garantías	6	13%
Tasas intereses altas	36	78%
Otras	1	2%
Ninguna	1	2%
No contesta	2	4%
Total	46	100%

Fuente: Encuesta a Pymes del sector comercial de Machala.

10. ¿Su empresa emite facturas?

Todas las empresas entrevistadas afirmaron que emiten facturas al momento de ejecutar una venta.

Tabla # 13
Emisión de facturas en las empresas de Machala. En número de casos y porcentajes.

Respuesta	Frecuencia	%
Sí	46	100%
No	0	0%
Total	46	100%

Fuente: Encuesta a Pymes del sector comercial de Machala.

11. ¿Conoce usted el concepto de “Gobierno corporativo”?

Tabla # 14
Conocimiento de Gobierno corporativo en las empresas de Machala. En número de casos y porcentajes.

Respuesta	Frecuencia	%
Sí	5	11%
No	41	89%
Total	46	100%

Fuente: Encuesta a Pymes del sector comercial de Machala.

12. Si su respuesta a la pregunta anterior fue negativa, pase a la siguiente pregunta. Si su respuesta fue afirmativa, por favor indique: ¿Practica el gobierno corporativo dentro de su empresa?

Todas las empresas que afirmaron conocer el concepto de Gobierno Corporativo confirmaron no practicarlo.

Práctica de Gobierno Corporativo en las empresas de Machala.

Tabla # 15
Resultados. En número de casos y porcentajes.

Respuesta	Frecuencia	%
Sí	0	0%
No	5	100%
Total	5	100%

Fuente: Encuesta a Pymes del sector comercial de Machala.

13. ¿Conoce usted el mecanismo REVNI?

Todas las empresas confirmaron no conocer del mecanismo de financiamiento REVNI.

Tabla #16
Conocimiento del mecanismo REVNI en las empresas de Machala. En número de casos y porcentajes

Respuesta	Frecuencia	%
Sí	0	0%
No	46	100%
Total	46	100%

Fuente: Encuesta a Pymes del sector comercial de Machala.

Análisis de los resultados

Al analizar los resultados de las encuestas realizadas se obtiene que la mayoría de las Pymes lleva muchos años en el mercado y el 98% de estas son empresas familiares; que tiene a la segunda generación de la familia involucrada en el giro del negocio.

El 72% de las Pymes encuestadas respondió que utiliza como método de financiamiento los préstamos bancarios, y así también el 70% de las Pymes encuestadas contestó que destina el financiamiento como capital de trabajo. Sin embargo, el 78% de las Pymes encuestadas respondió que el principal obstáculo que encuentra al momento de buscar financiamiento es las tasas de intereses altas.

Por otro lado, solamente el 11% de las Pymes encuestadas conoce el concepto de “Gobierno Corporativo”, sin embargo ninguna lo practica dentro de su empresa. El “Gobierno Corporativo” es sumamente importante para la práctica adecuada de la buena administración de la empresa y su trascendencia en el tiempo. Si una empresa desea financiarse por medio del mecanismo

REVNI, es necesario que sea auditada para lo cual debe tener toda su información financiera en orden; es por eso que el papel de la práctica del “Gobierno Corporativo” es de vital importancia.

Por último, todas las Pymes encuestadas desconocen el mecanismo de financiamiento REVNI. Se puede deducir que se debe a la falta de divulgación del mercado bursátil, situación que inclina a las Pymes a optar por préstamos bancarios a pesar de las tasas altas de intereses que poseen.

Conclusiones

- La mayoría de las Pymes encuestadas del sector comercial de Machala son empresas familiares que tienen problemas financieros y tienen la necesidad de capital de trabajo.

- El 72% de las Pymes encuestadas del sector comercial de Machala utiliza los préstamos bancarios como el principal método de financiamiento, y el 78% estableció que el principal obstáculo al momento de buscar financiamiento son las altas tasas de interés.

- Todas las Pymes encuestadas del sector comercial de Machala desconocen el mecanismo REVNI, una causa podría ser la falta de divulgación del mercado de capitales como instrumento financiero. Si bien es cierto, existe en marcha el programa “Mi Pyme bursátil” impulsado por la BVQ, las encuestas indican que las Pymes aún no están al tanto de la existencia de este mecanismo de financiamiento.

- Por medio del REVNI, las Pymes tendrían una alternativa de financiamiento a bajo costo que les permita participar en el mercado de valores con toda la seguridad y garantía como cualquier otra empresa que sea parte del mercado bursátil.

- Al buscar alternativas de financiamiento

en los mercados de capitales será necesario implementar gobiernos corporativos para las Pymes, que no solo potenciará su estructura y gestión financiera, sino también, las operaciones en general.

Bibliografía

- Berk, J. (2008). *Fundamentos de Finanzas Corporativas*. México: Pearson.
- Block, S., Hirt, G., & Danielsen, B. (1987). *Fundamentos de administración financiera*. México: McGraw Hill.
- Bolsa de Valores de Quito. (2014). *Valores en el Registro Especial para Valores No Inscritos: REVNI*. Recuperado el 2014, de http://www.bolsadequito.info/uploads/inicio/manuales-de-inscripcion-de-valores/revni/110517212308-898af7b497b34befa4b7f41eba3052d5_comoemitirrevni.pdf
- Boronat Ombuena, G. (2012). *El Control de gestión, una herramienta para la pyme*. Estrategia Financiera , 53.
- Caballero, G., & Freijeiro, A. B. (2005). *Dirección estratégica de la Pyme: Fundamentos y teoría para el éxito empresarial*. Vigo: Ideas Propias.
- Cámara de la Pequeña Industria del Guayas. (2012). *CAPIG: Censo Nacional Económico 2012*. Recuperado el | de 2014, de <http://www.capig.org.ec/index.php/component/content/article/51-censo-nacional-2012/18-censo-nacional-2012>
- Chávez, L., & Hansen-Holm, M. (2012). *NIIF para Pymes: Teoría y práctica*. Guayaquil: Hansen-Holm & Co.
- Cleri, C. (2007). *El libro de las Pymes*. Granica.
- Diario Hoy. (2014). *Pymes: La Bolsa de Valores también es una opción*.
- Díaz de Castro, L., & López, J. (2007). *Dirección Financiera*. Madrid: Prentice Hall.
- Estrada, R., García, D., & Sánchez, V. (2009). Barreras que dificultan la planificación estratégica en la Pyme: Una evidencia empírica en empresas mexicanas. La nueva gestión organizacional.
- Gonzalo, M., & Freijero, M. B. (2006). *Dirección estratégica de la Pyme: Fundamentos y teoría para el éxito empresarial*.
- IFC: International Finance Corporation. (s.f.). *Guía Práctica de Gobierno Corporativo*. Recuperado el 2014, de http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/665e3a004858342b8e49effc046daa89/Spanish_Practical_Guide_Full.pdf?MOD=AJPERES
- Instituto de Estadísticas y Censos INEC. (2012). *Clasificación Nacional de Actividades Económicas*. Recuperado el 2014, de <http://www.inec.gob.ec/estadisticas/>
- Instituto de Estadísticas y Censos INEC. (2010). *Fascículo Provincia de El Oro*. Recuperado el 2014, de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Manu-lateral/Resultados-provinciales/el_oro.pdf
- Jaramillo, C. (2006). *Las finanzas de los negocios familiares: El tamaño sí importa*. Debates IESA , XI (2), 17-20.
- Maqueda, F. J. (1992). *Dirección estratégica y planificación financiera de la PYME*. Madrid: Díaz de Santos.
- Mollar, E. A. (2007). *ELABC de las finanzas*. 196.
- Orellana, L. (2008). *Análisis de regresión*. Recuperado el 2014, de Regresión Lineal Simple: http://www.dm.uba.ar/materias/estadística_Q/2011/1/clase%20regresion%20simple.pdf

Ortiz Gómez, A. (2005). *Gerencia financiera y diagnóstico estratégico*. Colombia: McGraw Hill.

Poutziouris, P. Z. (2001). *The Views of Family Companies on Venture Capital: Empirical Evidence from the UK Small to Medium-Size Enterprising Economy*. Family Business Review, 14, 277.

Quirós, J. M. (2012). *Etapas de las PYME*. Madrid: Díaz de Santos.

Raufflet, E. (2012). *Responsabilidad Social Empresarial*. México: Pearson.

Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe. (mayo de 2009). *Políticas e instrumentos para enfrentar el impacto de la crisis económica internacional sobre las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) de América Latina y el Caribe*. Recuperado el 2014, de http://www.sela.org/DB/ricsela/EDOCS/SRed/2009/06/T023600003506-0-Crisis_economica_y_PYMES_en_ALC.pdf

Superintendencia de Compañías. (2014). *Sectores económicos de Machala*. Obtenido de <http://www.supercias.gob.ec/>

Unidad de Análisis Económico e Investigación Ekos Negocios. (2012). *PYMES: Contribución clave en la economía*. Ekos negocios.

Universia Business Review. (2011). *The financial structure and performance of owner-managed family firms: Evidence from the UK economy*. *Universia Business Review*, 70-81.

Vicuña Ordóñez, D. D. (Junio de 2013). *Análisis y propuesta para la obtención de recursos económicos en la empresa Quito-MundiTour Cia Ltda mediante la participación en operaciones bursátiles*. Recuperado el 2014, de UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL:

http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/16646/1/53659_1.pdf.

Villagómez, M. (2014). *Mi Pyme Bursátil*. Recuperado el 2014, de Bolsa de Valores de Quito: www.intrabvq.com/mipymebursatil/presentacion1.pdf

Viveros, D. A., & Zumba, L. (22 de abril de 2013). *Las negociaciones en bolsas cayeron un 26% en el 2012*. Recuperado el 2014, de Joyce Ginatta: www.joyceginatta.com/las-negociaciones-en-bolsas-cayeron-un-26-en-el-2012/.

María Soledad Córdova Wilches

Ingeniera en Ciencias Empresariales Concentración en Finanzas de la Universidad Espíritu Santo – Ecuador.

E-mail: solecordovaw@hotmail.com

Christian Morán Montalvo

Ingeniero Comercial Concentración en finanzas, Universidad de Guayaquil, Diplomado Superior en Finanzas y Legislación Bancaria, Universidad San Francisco de Quito, Diplomado Superior en Mercado de Valores, Universidad del Pacífico, Escuela de Negocios, Especialista en Banca y Finanzas, Universidad San Francisco de Quito, Magister en Administración Bancaria y Finanzas, Universidad San Francisco de Quito, Operador de valores, Bolsa de Valores de Guayaquil.

Docente tiempo completo de la Facultad de Economía y Ciencias Empresariales de la Universidad Espíritu Santo - Ecuador

E-mail: cmoranm@uees.edu.ec

Geovagi Flores Yagual

Ingeniero en Ciencias Empresariales Concentración en Finanzas de la Universidad Espíritu Santo - Ecuador.

E-mail: gflores@grupospurrier.com

Nathaly Bohórquez Cruz

Estudiante de la Facultad de Economía y Ciencias Empresariales de la Universidad Espíritu Santo - Ecuador.

E-mail: nathaly-bohorquez@hotmail.com

Anexos

Anexo 1: Clasificación Internacional Industrial Uniforme de Actividades Económicas (CIIU).

A	Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca
B	Explotación de minas y canteras
C	Industria manufacturera
D	Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado
E	Suministro de aguas alcantarillado, gestión de desechos, y actividades de saneamiento
F	Construcción
G	Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos
H	Transporte y almacenamiento
I	Actividades de alojamiento y de servicio de comidas
J	Información y comunicación
K	Actividades financieras y de seguros
L	Actividades inmobiliarias
M	Actividades profesionales, científicas y técnicas
N	Actividades de servicios administrativos y de apoyo
O	Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria
P	Enseñanza
Q	Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social
R	Artes, entretenimiento y recreación
S	Otras actividades de servicios
T	Actividades de los hogares como empleadores; actividades no diferenciadas de los hogares como productores de bienes y servicios para uso propio
U	Actividades de organizaciones y órganos extraterritoriales