



# **UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO**

## **FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**

**Trabajo de titulación en la modalidad de proyecto de investigación previo a la obtención del Título de Ingenieros de Empresas**

**TEMA: “El financiamiento como eje de desarrollo para las Pymes en el sector textil de la Provincia de Tungurahua”**

**AUTORES:**

**Myriam Jeannette De La Cruz Aguagallo**

**Santiago Enrique Guayasamín Arroba**

**TUTOR: Dr. MBA. Walter Ramiro Jiménez Silva**

**AMBATO – ECUADOR**  
**Octubre 2017**




## APROBACIÓN DEL TUTOR

**Dr. Walter Ramiro Jiménez Silva**

### **CERTIFICA**

En mi calidad de Tutor del trabajo de titulación “**El financiamiento como eje de desarrollo para las Pymes en el sector textil de la provincia de Tungurahua**” presentado por la señorita **Myriam Jeannette De La Cruz Aguagallo** y el señor **Santiago Enrique Guayasamín Arroba** para optar por el título de Ingenieros de Empresas. **CERTIFICO**, que dicho proyecto ha sido prolijamente revisado y considero que responde a las normas establecidas en el Reglamento de Títulos y Grados de la Facultad suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

Ambato, 11 de septiembre del 2017



**Dr. Walter Ramiro Jiménez Silva**  
**C.C. 050179735-1**  
**DOCENTE - TUTOR**

## DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Nosotros, **Myriam Jeannette De La Cruz Aguagallo** y **Santiago Enrique Guayasamín Arroba**, declaramos que los contenidos y los resultados obtenidos en el presente proyecto, como requerimiento previo para la obtención del Título de Ingenieros de Empresas, son absolutamente originales, auténticos y personales a excepción de las citas bibliográficas.



**Myriam Jeannette De La Cruz Aguagallo**

**C.I. 1804978128**



**Santiago Enrique Guayasamín Arroba**

**C.I. 1804601936**

## APROBACIÓN DE LOS MIEMBROS DE TRIBUNAL DE GRADO

Los suscritos profesores calificadores, aprueban el presente trabajo de titulación, el mismo que ha sido elaborado de conformidad con las disposiciones emitidas por la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Técnica de Ambato.

f)  \_\_\_\_\_

**Dra. MG. Jenny Margoth Gamboa Salinas**

**CI.: 1802289320**

f)  \_\_\_\_\_

**Ing. MG. Gabriel Arturo Pazmiño Solís**

**CI.: 0602041600**

Ambato, 05 de octubre del 2017

## **DERECHOS DE AUTOR**

Autorizamos a la Universidad Técnica de Ambato, para que haga de este trabajo de titulación o parte de él, un documento disponible para su lectura, consulta y procesos de investigación, según las normas de la Institución.

Cedemos los derechos en línea patrimoniales de mi proyecto, con fines de difusión pública además aprobamos la reproducción de este proyecto, dentro de las regulaciones de la universidad, siempre y cuando esta reproducción no suponga una ganancia económica y se realice respetando nuestros derechos de autores.



---

**Myriam Jeannette De La Cruz Aguagallo**

**C.I. 1804978128**



---

**Santiago Enrique Guayasamín Arroba**

**C.I. 1804601936**

## **AGRADECIMIENTO**

*A la Facultad de Ciencias Administrativas por la oportunidad de adquirir nuevos conocimientos y donde aprendimos también a buscar el bienestar estudiantil demostrando nuestro cariño y agradecimiento a nuestra querida facultad, además por habernos permitido conocer a personas valiosas quienes nos han ayudado en el transcurso de estos cinco años de carrera universitaria.*

*A las autoridades y administrativos por el apoyo brindado en toda la carrera tanto en el ámbito académico como personal.*

*A los docentes quienes supieron compartir sus conocimientos como aporte para un desarrollo personal y profesional, a quienes fueron de verdad una guía en nuestra instrucción universitaria.*

*A nuestro tutor el doctor Walter Jiménez quien nos apoyó en la elaboración del proyecto y quien con sus conocimientos nos pudo guiar para el desarrollo del mismo.*

*Al doctor Juan Carlos Castro quien nos impulsó desde un inicio en la elaboración de nuestro proyecto de investigación, quien ha demostrado estima hacia nosotros, dándonos el apoyo y el aliento necesario para continuar en este camino y quien ha demostrado un verdadero interés por el bienestar estudiantil.*

*A nuestra familia quienes han sido un pilar fundamental en todo el camino universitario para lograr nuestras metas planteadas.*

*Y a las distintas y distinguidas empresas quienes nos abrieron las puertas para recopilar la información necesaria en la elaboración de nuestro proyecto.*

*Myriam De La Cruz – Santiago Guayasamín*

## **DEDICATORIA**

*Dedicado a Dios por ser mi fuerza espiritual para ser mejor cada día.*

*A mis padres Carlos y María por el apoyo en mi educación durante toda mi vida, a mis hermanos, cuñada y sobrino por apoyarme siempre.*

*En especial a mi hija Domenica por ser mi motor y motivación para lograr todas mis metas, a Santiago por haber sido mi amigo y compañero durante toda mi vida universitaria.*

*Y a toda mi familia por ayudarme en los momentos que más lo he necesitado y darme una palabra de aliento y admiración a todo lo que me he propuesto.*

***Myriam Jeannette De La Cruz Aguagallo***

## **DEDICATORIA**

*A Dios, por haberme otorgado una vida llena de aprendizajes, experiencias, felicidad y darme la fortaleza en los momentos de debilidad.*

*A mi padre Enrique y mi abuelita Carmen quienes han sido el pilar fundamental en mi desarrollo personal y profesional por el apoyo en mi educación durante toda mi vida.*

*A mi hermana, por siempre apoyarme en el transcurso de la Universidad y por sus palabras de aliento y motivación.  
A Myriam por haber sido mi amiga y compañera durante toda mi vida universitaria.*

*A toda mi familia, primos, tíos, sobrinos, por estar siempre pendiente de mi vida en todo momento y por preocuparse en las situaciones más difíciles y a su vez por sus expresiones de motivación a todos los objetivos que me he planteado*

*A mis amig@s, Elida, Tati, Roberto, Fabián, Ortiz, Carlos por su apoyo incondicional.*

**Santiago Enrique Guayasamín Arroba**



## ÍNDICE GENERAL

### Contenido

Portada.....	i
Aprobación del tutor.....	ii
Declaración de autenticidad.....	iii
Aprobación de los miembros de tribunal de grado.....	iv
Derechos de autor.....	v
Agradecimiento.....	vi
Dedicatoria.....	vii
Dedicatoria.....	viii
Índice general.....	ix
Índice de figuras.....	xii
Índice de tablas.....	xiii
Resumen ejecutivo.....	xv
Abstract.....	xvi
1. DEFINICIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	1
1.1 Aplicación del Sistema Financiero en las Pymes.....	1
1.2 Estructura del Sistema Financiero actual del Ecuador y el acceso al crédito. ...	3
1.3 El Sector Textil en el Ecuador.....	5
1.4 Aporte del Sector textil en Tungurahua.....	8
1.5 Árbol de problemas.....	10
1.5.1. Análisis.....	11
1.6. Árbol de Objetivos.....	13
1.7. Árbol de Posibles Soluciones.....	14
1.7.1. Análisis de las alternativas de solución.....	15
1.8. Matriz de Involucrados.....	17
2. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	18
2.1 Objetivo General.....	18
2.2 Objetivos Específicos.....	18
3. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA (ESTADO DEL ARTE).....	19
3.1 Financiamiento.....	19
3.2 Estructura de financiamiento.....	19

3.3	Financiamiento Interno o Autofinanciación .....	19
3.4	Financiamiento Externo .....	20
3.5	Sistema Financiero .....	21
3.6	Institución Financiera .....	22
3.7	Instituciones Bancarias .....	22
3.8	Cooperativas de ahorro y crédito .....	23
3.9	Pyme .....	23
3.10	Tasa de interés .....	24
3.11	Capital Financiero .....	25
3.12	Inflación .....	25
3.13	Inversión .....	26
3.14	Ingresos .....	27
3.15	Gasto o Egreso .....	27
3.16	Costo .....	28
3.17	Rentabilidad o Ganancias .....	29
3.18	Déficit o pérdida .....	29
3.19	Garantías .....	29
3.20	Riesgo .....	30
3.21	Barreras al Comercio .....	30
3.22	Barreras Fiscales .....	30
3.23	Impuesto.....	31
3.24	Exportación .....	31
3.25	Importación .....	31
3.26	Balanza Comercial .....	32
3.27	Endeudamiento o deuda.....	32
3.28	Demanda .....	32
3.29	Oferta .....	32
3.30	Activo.....	32
3.31	Pasivo.....	33
3.32	Patrimonio.....	33
3.33.	Amortización.....	33
3.34.	Depreciación.....	34
4.	METODOLOGÍA .....	35
4.1	Enfoque.....	35

4.1.1	Enfoque mixto .....	35
4.2	Tipos de investigación .....	35
4.2.1	Descriptiva.....	35
4.2.2	Correlacional .....	36
4.3	Modalidad básica de la investigación .....	36
4.3.1	De campo.....	36
4.3.2	Documental-Bibliográfica .....	36
4.4.	Población .....	37
4.5.	Muestra .....	37
4.5.1.	Formula muestra finita .....	37
4.5.2.	Desarrollo .....	38
4.6.	Recolección de información .....	38
4.7.	Técnica de recolección.....	38
4.8.	Instrumento de recolección .....	39
4.8.1.	Cuestionario.....	39
4.8.2.	Validación con expertos .....	39
4.8.3.	Validación del instrumento de recolección con el Alpha de Cronbach....	42
4.8.4.	Procesamiento de la información .....	44
5.	RESULTADOS .....	45
5.1.	Análisis e interpretación de los datos .....	45
5.2.	Verificación de Hipótesis.....	61
5.2.1.	Recolección de datos estadísticos.....	63
5.2.2.	Calculo del Chi Cuadrado .....	65
6.	CONCLUSIONES .....	67
7.	RECOMENDACIONES .....	68
	PROPUESTA DE MEJORA .....	69
	Plan Estratégico de Financiamiento .....	74
	Bibliografía.....	89
	ANEXOS .....	95

## ÍNDICE DE FIGURAS

### Contenido

Figura 1. Distribución sectorial de las Pymes .....	4
Figura 2. Materias Primas en la Producción textil en el Ecuador .....	7
Figura 3. Países de origen de las materias prima utilizadas.....	8
Figura 4. Árbol de problemas .....	10
Figura 5. Árbol de objetivos .....	13
Figura 6. Árbol de posibles soluciones.....	14
Figura 7. Estructura del Sistema Financiero Ecuatoriano .....	22
Figura 8. Importancia del financiamiento en las Pymes.....	45
Figura 9. Tipos de Financiamiento para las Pymes .....	46
Figura 10. Acceso al crédito .....	47
Figura 11. Oportunidades de desarrollo para las Pymes .....	48
Figura 12. Requisitos para solicitar un crédito .....	49
Figura 13. Requerimientos para un crédito .....	50
Figura 14. Dificultades en el pago de un crédito .....	51
Figura 15. Dificultades en el pago de un crédito.....	52
Figura 16. Dificultades en el pago de un crédito .....	53
Figura 17. Servicios Financieros .....	54
Figura 18. Diferentes instituciones financieras para acceder a un crédito .....	55
Figura 19. Importancia de otorgar créditos a los microempresarios y emprendedores por parte del Gobierno .....	56
Figura 20. Programas de financiamiento por parte del Gobierno.....	57
Figura 21. Asesoría Financiera para las Pymes .....	58
Figura 22. Capital que requiere una pyme para su desarrollo y permanencia en el mercado .....	59
Figura 23. Asesoría por parte de las Instituciones Financieras hacia las Pymes.....	60
Figura 24. Tabla de distribución Chi Cuadrado .....	63
Figura 25. Representación gráfica de la hipótesis .....	66

## ÍNDICE DE TABLAS

### Contenido

Tabla 1 Porcentaje de Pymes textiles en Ecuador .....	6
Tabla 2 Estructura Sectorial de la PEA en Tungurahua .....	8
Tabla 3 Grupos de interés .....	17
Tabla 4 Clasificación de las Pymes .....	24
Tabla 5 Población a estudiar .....	37
Tabla 6 Plan de recolección de información .....	38
Tabla 7 Experto 1 .....	40
Tabla 8 Experto 2 .....	40
Tabla 9 Experto 3 .....	41
Tabla 10 Criterio general de evaluación de Alfa de Cronbach.....	42
Tabla 11 Alfa de Cronbach.....	42
Tabla 12 Estadísticos total-elemento .....	43
Tabla 13 Importancia del Financiamiento en las Pymes .....	45
Tabla 14 Tipos de Financiamiento para las Pymes .....	46
Tabla 15 Acceso al crédito .....	47
Tabla 16 Oportunidades de desarrollo para las Pymes.....	48
Tabla 17 Requisitos para solicitar un crédito .....	49
Tabla 18 Requerimientos para un crédito.....	50
Tabla 19 Dificultades en el pago de un crédito .....	51
Tabla 20 Beneficios de obtener un crédito .....	52
Tabla 21 Dificultades en el pago de un crédito .....	53
Tabla 22 Servicios Financieros .....	54
Tabla 23 Diferentes instituciones financieras para acceder a un crédito.....	55
Tabla 24 Importancia de otorgar créditos a los microempresarios y emprendedores por parte del Gobierno .....	56
Tabla 25 Programas de financiamiento por parte del Gobierno .....	57
Tabla 26 Asesoría Financiera para las Pymes .....	58
Tabla 27 Capital que requiere una pyme para su desarrollo y permanencia en el mercado .....	59
Tabla 28 Asesoría por parte de las Instituciones Financieras hacia las Pymes .....	60
Tabla 29 Frecuencias Observadas Pregunta 6 .....	63
Tabla 30 Frecuencias Observadas Pregunta 8 .....	64

Tabla 31 Combinación Frecuencias Observadas Pregunta 6 y 8.....	64
Tabla 32 Frecuencias esperadas. Preguntas 6 y 8.....	64
Tabla 33 Cálculo del Chi-Cuadrado .....	65
Tabla 34 Plan Estratégico de Financiamiento .....	74

## **RESUMEN EJECUTIVO**

El financiamiento en las pymes ha sido un tema relevante en su desarrollo, ya que se considera que el capital de trabajo va de la mano con el éxito, la mayor parte de pymes quienes empiezan a tener mayores ingresos necesitan de recursos financieros para aumentar su inventario y que le ayude a seguir operando hasta que aumente su flujo de efectivo para que cubra todas sus necesidades y seguir avanzando.

Por lo tanto, el estudio que se realiza es sobre la importancia o no de que un micro empresario adquiera un financiamiento con la finalidad de que logre un crecimiento empresarial, y donde se determina los factores internos o externos de las pymes para que su acceso al financiamiento sea accesible o limitado.

Los resultados obtenidos en el presente estudio determinan que el financiamiento es importante antes y durante la creación de las pymes, indistintamente de cualquier tipo de financiación al cual se acceda. También se identifica que la mayor parte de las pymes en el sector textil prefieren acudir a instituciones privadas donde se les otorgue un crédito que les permita su desarrollo financiero y su posicionamiento en el mercado y siendo aún más competentes, y seguir siendo generadores de fuentes de empleo para la provincia.

La propuesta planteada propone un Plan Estratégico de Financiamiento para las pequeñas y medianas empresas ya que es importante para la apertura de una idea de negocio, en donde debe existir un buen manejo del recurso económico adquirido y su inversión bien distribuida, finalmente escogiendo los servicios financieros que el empresario necesite de diversas fuentes, sea un banco, cooperativa de ahorro y crédito, mutualistas, etc. Esto conlleva a tener una excelente fuente de capital financiero.

**PALABRAS CLAVES:** INVESTIGACIÓN, PYMES, FINANCIAMIENTO, SECTOR TEXTIL

## **ABSTRACT**

Financing in SMEs has been a relevant issue in their development, since it is considered that working capital goes hand in hand with success, most SMEs who begin to have higher incomes need the financial resources to increase their inventory and to help you continue to operate until you increase your cash flow to cover all your needs and keep moving forward.

Therefore, the study that is carried out is about the importance or not of a micro-entrepreneur acquiring financing in order to achieve business growth, and where the internal or external factors of SMEs are determined so that their access to the financing is accessible or limited.

The results obtained in the present study determine that financing is important before and during the creation of SMEs, regardless of any type of financing that is accessed. It is also identified that the majority of SMEs in the textile sector prefer to go to private institutions where they are granted a credit that allows them their financial development and market positioning and being even more competent, and continue to generate sources of employment for the province.

The proposed proposal proposes a Strategic Financing Plan for small and medium enterprises, since it is important for the opening of a business idea, where there must be a good management of the economic resource acquired and its investment well distributed, finally choosing financial services that the entrepreneur needs from various sources, be it a bank, savings and credit cooperative, mutualists, etc. This entails having an excellent source of financial capital.

**KEY WORDS:** RESEARCH, SMES, FINANCING, TEXTILE SECTOR



## **1. DEFINICIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN**

La referencia más remota del financiamiento, es la compra de cartera que se llevaba a cabo en Babilonia, aproximadamente 600 años A.C.; así mismo existe antecedentes de que en Roma, 240 años A.C. se efectuaba un tipo de actividad similar al financiamiento como lo conocemos en la actualidad. El registro de financiamiento añade como tal a Inglaterra, que en el siglo XVII vendían diversas mercancías en el mercado interno, financiando las transacciones. La primera operación de financiamiento en América, se hizo en la ciudad de Chicago Illinois, en 1905, cuando los empresarios americanos se relacionaron a los factores para financiar sus cuentas. Ya en el siglo XX, tiene su aparición en los años 30 en el mercado financiero como consecuencia necesaria por la depresión financiera. (Herrera, 2015)

A nivel mundial en las últimas décadas, las pequeñas y medianas empresas (Pymes) han tenido una función relevante en el desarrollo de las naciones, a pesar de los apresurados avances tecnológicos, la globalización y las desventajas que enfrentan con respecto a las grandes compañías. Su influencia se debe a la importancia que tienen en la economía de los países y por el alto grado de absorción de la mano de obra. (Gómez, 2010)

Cabe recalcar que dentro de la economía Latinoamericana el sector de las pequeñas y medianas empresas (Pymes) representa el 99% y generan empleos para aproximadamente el 70% del total de la fuerza laboral aportando al crecimiento económico de la región. (Ministerio de Comercio Exterior, 2015) Pero así mismo, después de casi una década de permanente expansión, el crecimiento del PIB en Latinoamérica ha empezado a declinar. La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), rebajó su estimación de crecimiento para la región en un 2,2% en el 2015, es decir; que la contribución al PIB y la productividad se ven limitados. Uno de los factores influyentes para esta desaceleración se debe al financiamiento, específicamente al crédito, que en la actualidad en Latinoamérica y el mundo el acceso a la financiación aun es limitado. (CEPAL, 2015)

### **1.1 Aplicación del Sistema Financiero en las Pymes**

Carbo (2009) afirma el sistema financiero constituye un pilar fundamental en el crecimiento económico de cualquier país, la evidencia de la última crisis financiera, que impactó los mercados financieros a nivel mundial, pone de manifiesto una vez más la

importancia de la actividad financiera-bancaria y la influencia en el entorno. Un punto importante que también hay que destacar es que el papel asignado al crédito en el crecimiento económico por Schumpeter, que, en cierta forma, proyectó el banco de desarrollo moderno; mencionó que nadie más que el empresario, necesita del crédito, para utilizarlo en el desarrollo industrial y sostiene que el desarrollo en principio, es imposible sin crédito.

Establece que el empresario por principio y como norma necesita crédito, en el sentido de una transferencia temporal en su beneficio de poder adquisitivo, si es que ha de producir, para poder llevar a cabo sus nuevas combinaciones; en una palabra, si es que ha de convertirse en empresario. Y este poder de compra no le llega en forma automática, como al productor en la corriente circular, por la venta de lo producido en períodos precedentes. Si no posee ese poder de compra y si lo poseyera sería simplemente como consecuencia del desenvolvimiento anterior debe obtenerlo en préstamo. Si no lo obtiene es indudable que no puede transformarse en empresario. (Schumpeter, 1976:110-11)

Se refiere al rol del capital en el desarrollo económico que analiza el papel del crédito, el capital y el dinero, como fuentes de poder de compra, y una forma de financiación de la innovación.

Existen investigaciones sobre los diferentes factores que definen el crédito en las Pymes y las limitantes que ellas tienen para acceder al financiamiento bancario, están primordialmente los vinculados a la Estructura Financiera de la Pyme, la cual se basa en las teorías financieras de: la Teoría de la Jerarquía (Pecking Order Theory) o Jerarquía de Preferencia, fundamentada por Donaldson (1961) y propuesta por Myers y Mjulf (1984), enunciada por (Aybar, 2001); la cual fundamenta que las empresas poseen una estructura en las preferencias de financiamiento, que para la realización de sus proyectos e inversiones, en primer lugar eligen tomar los recursos propios conseguidos en los excedentes financieros y/o utilidades retenidas y en las aportaciones de los propietarios; cuando estos recursos no son suficientes, recurren al endeudamiento, solicitando los préstamos a las entidades financieras o a particulares con la emisión de obligaciones y como último lugar está el aumento de capital a través de venta de acciones (Aybar, 2001)

En el Ecuador el Sistema Financiero nació entre los años 1831 y 1839. Con el pasar de los años ha sido factible constituir un sistema financiero sólido y solvente. En 1899, se

promulga la Ley General de Bancos, en 1927 es fundado el Banco Central del Ecuador y en 1928 la Superintendencia de Bancos. El sistema financiero de Ecuador está conformado por todas las instituciones bancarias, financieras y demás empresas sean estas de tipo público o privado que han sido autorizadas por la Superintendencia de Bancos y Seguros. En el 2014 el sistema financiero ecuatoriano estaba formado por 79 entidades financieras. (Banco Central del Ecuador, 2014). Los primeros bancos en otorgar créditos para las pequeñas y medianas empresas fueron el Banco Nacional de Fomento, Banco de Loja y la Previsora.

## **1.2 Estructura del Sistema Financiero actual del Ecuador y el acceso al crédito.**

El sistema financiero ecuatoriano está compuesto por instituciones financieras privadas (bancos, sociedades financieras, cooperativas y mutualistas); instituciones financieras públicas; instituciones de servicios financieros; compañías de seguros y compañías auxiliares del sistema financiero, entidades que se encuentran bajo el control de la Superintendencia de Bancos y Seguros, constituyéndose los bancos en el mayor y más importante participante del mercado, con más del 90% de las operaciones del sistema. (Superintendencia de Bancos, 2017)

Para ser específicos, Ecuador tiene aproximadamente 25 bancos, 10 sociedades financieras, 5 mutualistas (Superintendencia de Bancos, 2017) y 887 cooperativas de ahorro y crédito (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2017). El sector financiero ecuatoriano ha sido muy dinámico y potencial en al apoyo a las Pymes tanto por el sector público como el sector privado. Es evidente que la financiación de las Pymes está concentrada en la Corporación Financiera Nacional (CFN) y otros bancos públicos y privados. Por eso, cada día aumenta el número de empresas públicas y privadas que apoyan a las Pymes por medio de créditos, capitales, fondos de garantía, de riesgo, entre otros. Hasta el momento, las Pymes representan una gran oportunidad de negocio, tanto para los empresarios como para el avance de la economía del país.

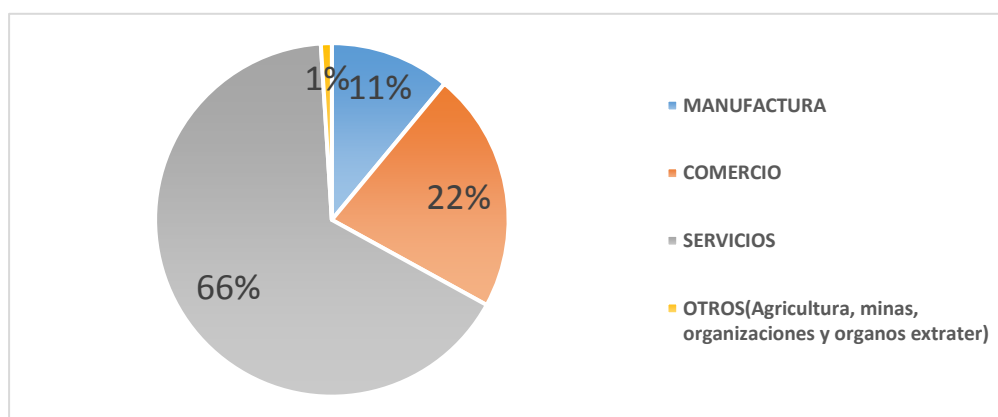
El apoyo del sistema financiero a las Pymes ha aumentado en los últimos años. El incremento se debe a las aportaciones en el 2013 del 68% de aumento a la tasa de empleo y a las aportaciones del PIB no petrolero (25%) (Asociación de Bancos Privados del Ecuador, 2014). Todos los bancos actualmente apoyan al desarrollo de las Pymes mediante créditos. Específicamente, en el caso del Banco ProCredit, fueron prestados un total de \$260 millones a Pymes en el Ecuador.

En el país existen diferentes programas que impulsan el acceso a financiamiento para las Pymes. Dentro de los programas estatales se encuentran: Emprende Ecuador, Innova Ecuador y CreEcuador del Ministerio Coordinador de Producción, Empleo y Competitividad; FONDEPYME del Ministerio de Industrias de Productividad, y las acciones realizadas por el Ministerio de Inclusión Económica y Social a través del Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria, el Banco Nacional de Fomento y la Corporación Financiera Nacional. También existen programas privados como el programa Siembra Futuro de la Cervecería Nacional con el apoyo de Technoserve, Banco de Guayaquil y Cámara de Industrias de Pichincha (Centro de Investigación y Desarrollo - CIDE, 2010).

En resumen, el financiamiento de las Pymes implica medidas complejas. Ecuador, ha expuesto una evolución a las tendencias de distintas formas de financiamiento. A pesar de esto aún queda un largo camino por recorrer en esta área, debido a que continúan persistiendo las barreras tradicionales para el financiamiento en las Pymes.

En el Ecuador las Pymes son consideradas como el conjunto de pequeñas y medianas empresas según el número de trabajadores, el capital social y el nivel de producción que esta tenga. Las Pymes han sido una contribución relevante en la economía del país debido a que el 65% de empleo son generados por las pymes las que han aportado al PIB con un porcentaje del 15% en el 2016 además de que 1500 exportan en la actualidad de 838000 Pymes contabilizadas hasta el 2015. (INEC, Instrumentos Financieros de Pago y Fuentes de Financiamiento, 2017)

En este país las diferentes actividades que desempeñan las Pymes son de comercio, industria, servicios y otros.



**Figura 1.** Distribución sectorial de las Pymes

**Fuente:** Censo Nacional Económico – CENEC- 2010 – INEC

**Adaptado por:** Myriam De La Cruz, Santiago Guayasamín

El Instituto Nacional de Estadística y Censos proporciona el número de pequeñas y medianas empresas a nivel nacional según el sector productivo que evidentemente las Pymes que predominan son de servicios, sin embargo, cada sector productivo tiene su importancia en la generación de empleo en el país.

### **1.3 El Sector Textil en el Ecuador**

Dentro de los sectores productivos, el sector manufacturero con tan solo el 11% en el número de Pymes ha aportado con 700 millones de dólares siendo un aporte económico considerable en el desarrollo de la economía país, sin embargo, la Asociación de Industriales textiles del Ecuador (AITE) manifiesta que la caída en el consumo los ha afectado por lo que mayor parte de Pymes planean estrategias para recuperar las ventas. (Asociación de Industrias Textiles del Ecuador - AITE, 2016).

El sector textil ecuatoriano inicia en la época de la colonia, el esquilado (cortar el pelaje de un animal) y lavado de lana originó las primeras exploraciones en el campo del tejido, las industrias pioneras en textiles se dedicaron al procesamiento de lana, mientras que el algodón se introdujo desde las primeras décadas de los años 1900 y posteriormente se consolidó en los años 50.

Las principales fibras utilizadas en el Ecuador para la fabricación de textiles son las siguientes:

- Fibras naturales: lana y algodón.
- Fibras artificiales: viscosa.
- Fibras sintéticas: acrílico, nylon y poliéster.

Según el Servicio de Rentas Internas las provincias con mayor número de Pymes es Guayas y Pichincha, sin embargo, las provincias con mayor número de Pymes textiles son la provincia de Pichincha y Tungurahua.

**Tabla 1**  
*Porcentaje de Pymes textiles en Ecuador*

PROVINCIA	PORCENTAJE
Pichincha	50%
Tungurahua	19%
Azuay	17%
Guayas	10%
Otras provincias	4%

**Fuente:** Raúl Ruiz (2012)

**Elaborado por:** Myriam De La Cruz, Santiago Guayasamín

Según datos del Banco Central del Ecuador el sector manufacturero para el tercer trimestre de 2016 la contribución al valor agregado bruto al PIB del país fue de 0,04% mientras que de la fabricación de productos textiles, prendas de vestir, fabricación de cuero y artículos de cuero en el 2013 fue de USD 452.322 que representa el 7,52% haciendo alusión al PIB manufacturero y el 0,91% con relación al PIB total en el año 2013, sin embargo el sector textil en el Ecuador aún tiene mucho por desarrollarse. (Banco Central del Ecuador, Informe Sector Monetario y Financiero, 2017)

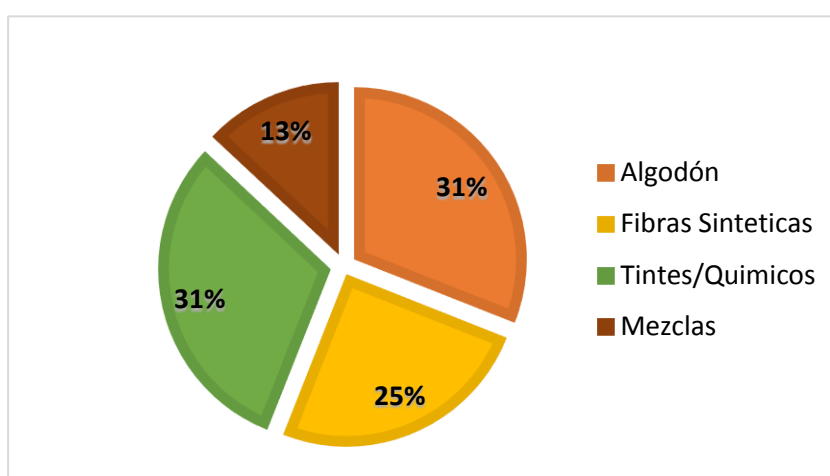
Además, según la encuesta del Instituto Ecuatoriano de Estadística y Censo (INEC) de septiembre 2016, se contaban con 165000 trabajadores directos en el área textil y de confección, lo que es una contribución en la creación de fuentes de trabajo en el Ecuador. (Revista Líderes, 2017)

Para continuar en buscar un desarrollo en las Pymes textiles se ha puesto énfasis en las exportaciones de telas, hilos y prendas ya que puede ser vital. Según la Asociación de Industrial Textiles del Ecuador, con datos de los primeros seis meses en el año 2016 el principal comprador de productos textiles del Ecuador es la Comunidad Andina de Naciones (CAN), seguido de países de Asia y la Unión Europea, además de ciertas naciones de América Latina. (Revista Líderes, 2017)

Al igual que Perú se puede exportar aún más a países europeos, ya que se conoce que en Europa les agrada mucho las fibras naturales y siendo las fibras de la lana de oveja alpaca unos tesoros en el Ecuador se debe mejorar la explotación de las mismas. (Ribadeneira, 2017) . Carlos Rivadeneira de Textiservi explica que con las mezclas de textiles naturales y sintéticos adecuados se puede ingresar en el mercado europeo.

Las exportaciones realizadas en el Ecuador en el sector manufacturero textil, sumados las prendas de vestir de fibras textileras, en el año 2016 fue de \$156.275, mientras que el año 2017 de los meses de enero y febrero han sido de \$17.086, lo que se puede buscar un crecimiento si se busca el desarrollo de las Pymes desde la perspectiva del empresario.

La producción del sector textil en el Ecuador se da con materias primas como algodón, fibras sintéticas, tintes químicos y otros.



**Figura 2.** Materias Primas en la Producción textil en el Ecuador

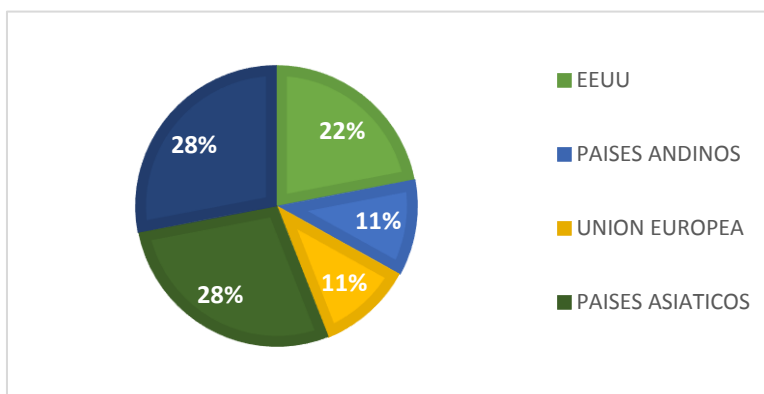
**Fuente:** Cámara de Industrias de Tungurahua (2012)

**Elaborado por:** Myriam De La Cruz, Santiago Guayasamín

Aumentar la productividad de las Pymes e incrementar las líneas de producción implica realizar una inversión que a corto o largo plazo puede generar grandes réditos económicos, inversiones que se pueden hacer ya sea en materias primas o en maquinaria que es el caso de varias textileras del Ecuador.

Según el Ministerio de Comercio Exterior, considera, para el beneficio de la industria textil una serie de desgravaciones de productos desde cero de manera inmediata hasta 10 años, dependiendo el producto.

La mayor parte de Pymes textileras importa maquinaria, baños de tinturación, vaporizadores, hiladoras, además de utilizar materias primas en un 80% de proveedores extranjeros como telas, fibras acrílicas y otros de diferentes países como EEUU, España, Italia, etc.



**Figura 3.** Países de origen de las materias prima utilizadas

**Fuente:** Cámara de Industrias de Tungurahua (2012)

**Adaptado por:** Myriam De La Cruz, Santiago Guayasamín

#### 1.4 Aporte del Sector textil en Tungurahua.

La Provincia de Tungurahua se encuentra dentro de la Zonas de Planificación 3, es caracterizada principalmente por su actividad manufacturera. Ha aportado a la Población Económicamente Activa (PEA) con el 37% de la Zona 3 y el 4% de la fuerza laboral del país (Instituto Nacional de Estadística y Censos - INEC, Infoeconomía, 2012), y económicamente es la de mayor aporte a la Región 3 con el 35% del Producto Nacional Bruto, y el 3% a nivel nacional.

Los diferentes sectores productivos de la provincia de Tungurahua aportan significativamente al desarrollo y crecimiento de la economía de la misma.

**Tabla 2**

*Estructura Sectorial de la PEA en Tungurahua*

SECTOR	% DE LA PEA
AGRICULTURA	34%
MANUFACTURA	18%
COMERCIO	18%
SERVICIOS	13%
TRANSPORTE	5%
CONSTRUCCIÓN	5%
SERVICIOS FINANCIEROS	2%
OTROS	5%
TOTAL	<b>100%</b>

**Fuente:** Agenda de Tungurahua 2012

**Elaborado por:** Myriam De La Cruz, Santiago Guayasamín

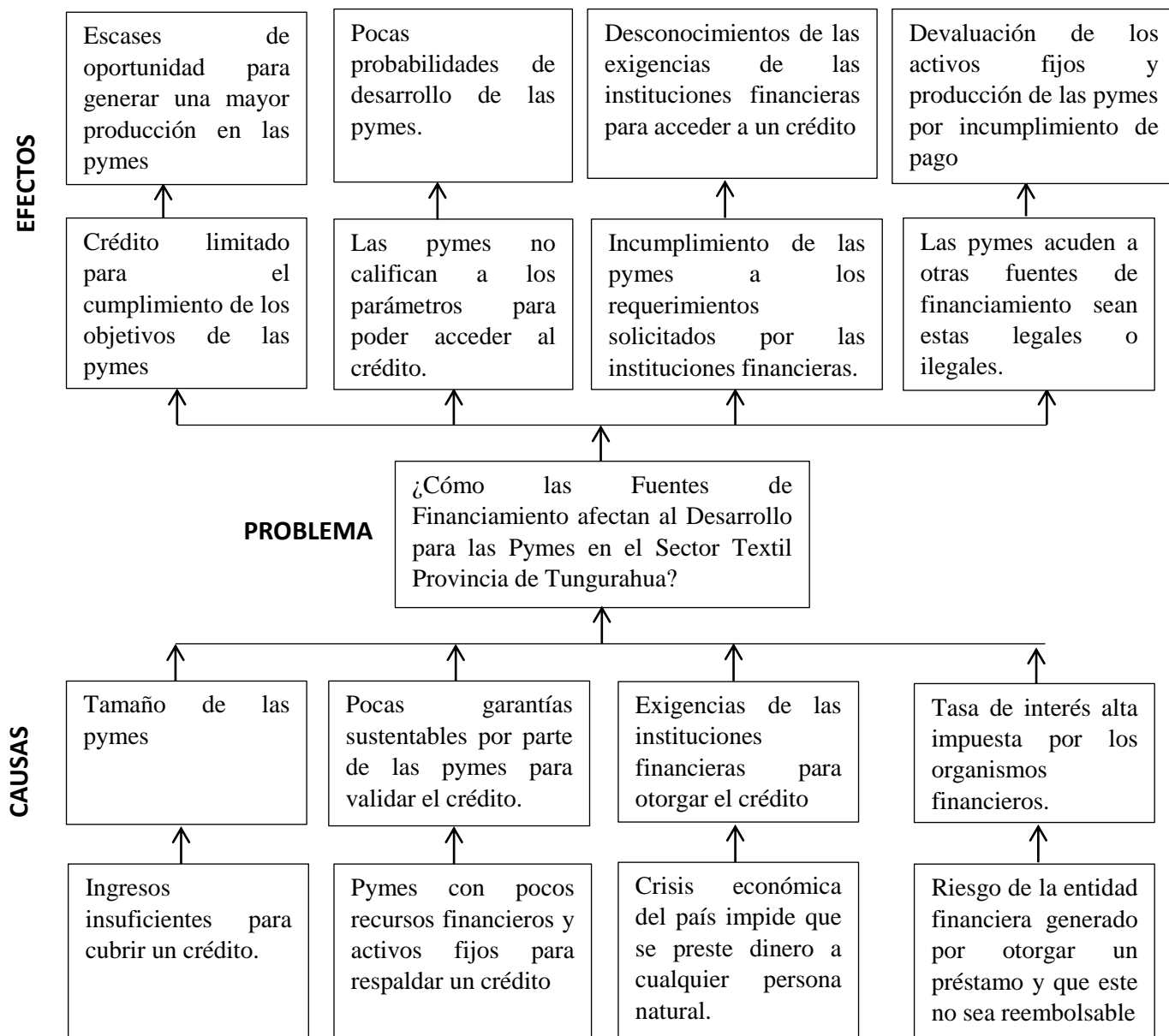


La Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones manifiesta que la provincia de Tungurahua cuenta con más 397 talleres de textiles y tejidos autóctonos, representando el 5.15% de la producción nacional localizados principalmente en Ambato, Mocha, Pelileo, Pillaro. (ProEcuador, Instrumentos Financieros de Pago y Fuentes de Financiamiento, 2014)

Por lo general la mayor parte de Pymes son familiares, por lo que de la misma manera para sobrevivir en el mercado requieren de un crédito económico. Además, una de las consecuencias de la situación actual del país es que varios de estos negocios han tendido que acudir a la informalidad para poder subsistir. Toda esta realidad ha obligado a las Pymes a desvincular a los empleados de sus puestos de trabajo para evitar mayores pérdidas en las empresas.

Las empresas del sector textil apuntan al financiamiento de la banca privada a pesar de que hay ciertas dificultades para acceder a los créditos de las públicas según la AITE.

## 1.5 Árbol de problemas



**Figura 4.** Árbol de problemas

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** Myriam De La Cruz, Santiago Guayasamín

### **1.5.1. Análisis**

Las Pymes son consideradas como un apoyo económico para el país, además de ser fuentes generadoras de empleo, por lo que el desarrollo y crecimiento en estas es importante sin embargo la interrogante nace cuando por la necesidad del pequeño empresario por crecer busca acceder a las diferentes fuentes de financiamiento y el saber si estas le permitirán un desarrollo en su pequeña o mediana empresa.

Conocer el tamaño exacto de las empresas y definirlo como pequeña o mediana empresa es importante ya que se la definirá por los ingresos económicos que estas perciban o el número de empleados que disponga, en busca de su desarrollo el intentar acceder a un crédito económico y al errar en esto las pequeñas o medianas empresas pueden truncarse en el cumplimiento de sus objetivos e imposibilitar la oportunidad de generar una mayor productividad en las Pymes textilera.

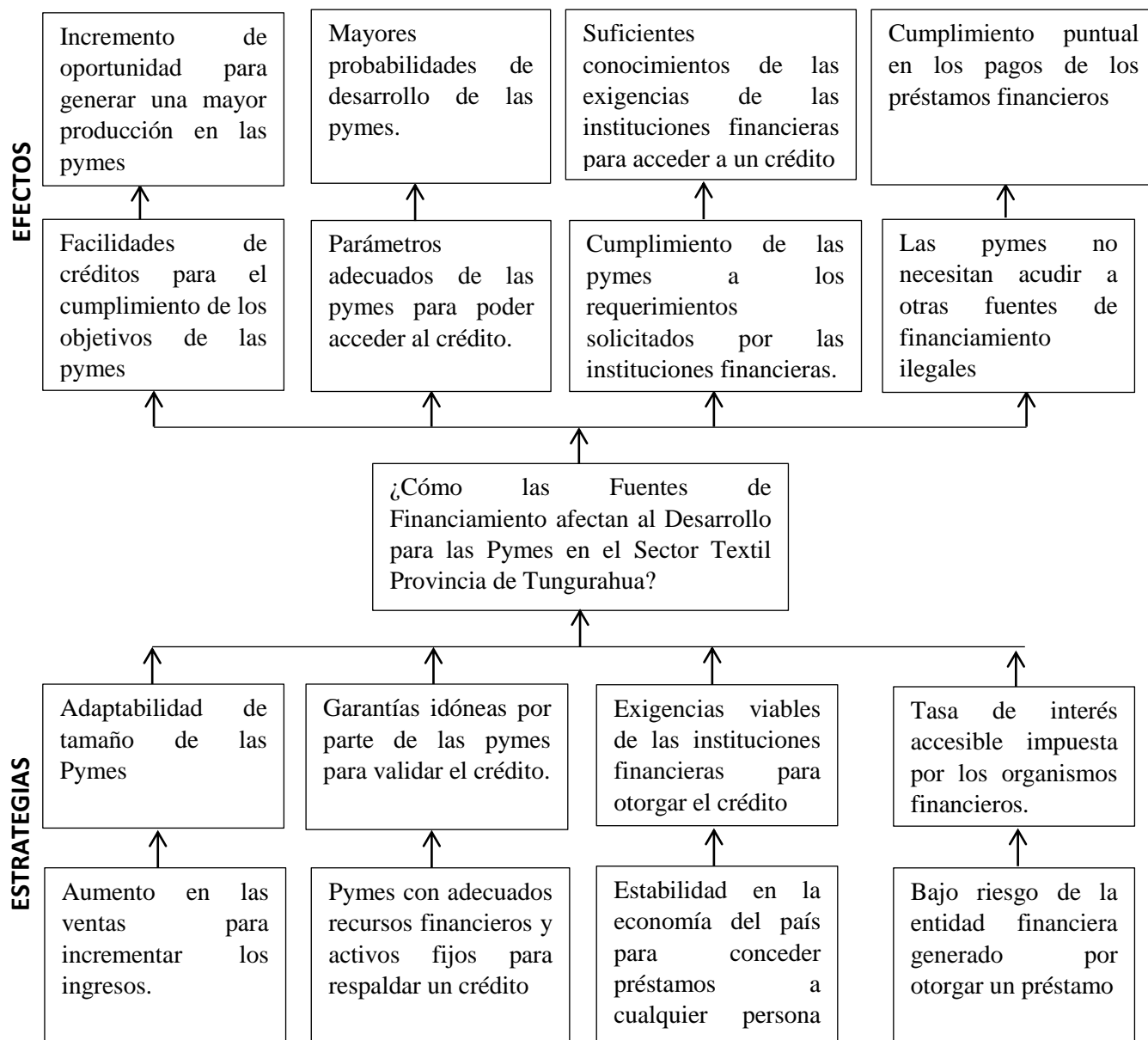
Al contar una Pyme con pocos recursos financieros y pocos activos fijos esto no le permite que exista una garantía suficiente ante las instituciones financieras para el acceso a un préstamo, por lo que, esta causa genera que las Pymes no califiquen a los parámetros para el acceso a un préstamo bancario la mayor parte de Pymes buscan acceder a este con la finalidad de adquirir nueva maquinaria, activos fijos, materia prima o implementar nuevas líneas de producción sin embargo las probabilidades a su desarrollo disminuyen al ser rechazados en una institución financiera.

Otra causa son las demasiadas exigencias por parte de las instituciones financieras para otorgar los créditos económicos, que debido a la crisis económica que se presenta en la actualidad ha obligado que se modifique las políticas de concesión de créditos, que ante la falta de liquidez deciden no prestar a cualquier persona natural por lo que sin duda al incumplir con algunas exigencias no dudan en no aprobar un crédito, además de que las Pymes desconocen las exigencias que deberían tener antes de solicitar un crédito.

Cuando se desea adquirir un préstamo en una entidad financiera el principal factor para desistir a este es las diferentes tasas de interés que las entidades establecen, esto se debe a que al otorgar un préstamo las entidades financieras

asumen un riesgo. A pesar de que en la actualidad existen varios programas para ayudar al pequeño empresario y que varias instituciones cuentan con ellos las Pymes se sienten inseguras al adquirirlo debido a las tasas de interés y la inseguridad de adquirir el monto en el plazo establecido por lo que a esta causa el peor efecto es que las Pymes acuden a otras fuentes de financiamiento posiblemente ilegales que les otorguen un mayor monto crediticio sin muchas exigencias sin embargo la mayor parte de Pymes se han visto obligadas a devaluar sus activos fijos por incumplimiento de pago ya que en los préstamos ilegales no siempre se establecen con claridad los parámetros adecuados a los que se regirá el pago del crédito.

## 1.6. Árbol de Objetivos

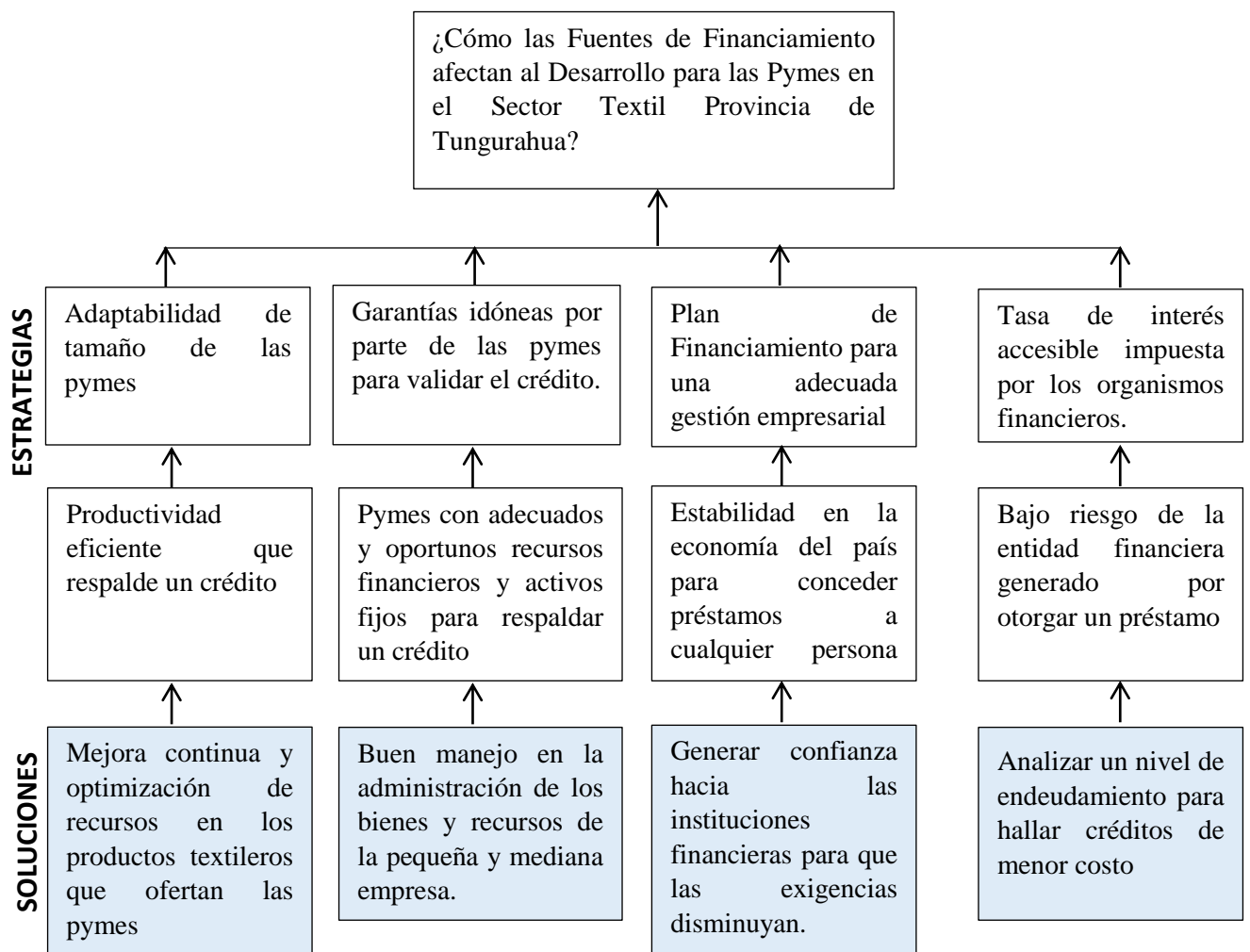


**Figura 5.** Árbol de objetivos

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** Myriam De La Cruz, Santiago Guayasamín

## 1.7. Árbol de Posibles Soluciones



**Figura 6.** Árbol de posibles soluciones

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** Myriam De La Cruz, Santiago Guayasamín

### **1.7.1. Análisis de las alternativas de solución**

Para el análisis de las posibles soluciones para el problema se analizarán las estrategias que permiten llegar a las soluciones planteadas.

- Aumentar las ventas para incrementar los ingresos permitirán que la pequeña o mediana empresa mejore su economía a escala.
- Adaptar a las Pymes a los cambios de la economía, ya que debido a los cambios políticos y económicos puede afectar e alguna manera en la continuación de la pequeña y mediana empresa, lo importante es que la Pyme se mantenga en el mercado.
- El buen manejo de los recursos financieros y activos fijos en las Pymes facilitara que se respalde un crédito ante la petición de los solicitantes.
- Tener las garantías idóneas por parte de las Pymes para validar el crédito, le permitirá el acceso al financiamiento para la inversión en su desarrollo.
- Mantener la estabilidad en la economía del país para conceder préstamos a cualquier persona natural es un factor difícil de conseguir sin embargo en las diferentes instituciones financieras existen programas para los pequeños y medianos productores que permitirán su acceso al financiamiento.
- Plantear exigencias viables para otorgar un crédito a los empresarios le facilitara al solicitante cumplir con las mismas, con la finalidad de llevar a cabo su inversión en los recursos requeridos por la Pyme.
- Disminuir el riesgo que adquiere la institución financiera por otorgar un préstamo se lo puede conseguir cuando la confiabilidad del cliente se demuestre en la cancelación de las cuotas. La tasa de interés impuesta por las financieras depende de la cantidad del monto del cliente y de la forma de pago que la Pyme defina conjuntamente con la institución.

La finalidad de plantear soluciones es que existan cambios positivos al problema planteado para beneficio del pequeño y mediano empresario.

- La mejora continua de los productos y la optimización de los recursos es la mejor manera de aumentar la productividad en la empresa ya que de esta manera los ingresos también aumentan, la mejora continua se la considera como que nada puede darse como terminado o mejorado en

definitiva, es decir que el producto que oferte la Pyme debe seguir en constante innovación.

- El Buen manejo en la administración de los bienes y recursos de la pequeña y mediana empresa es de vital importancia para la continuación de la Pyme en el mercado, ya que si desde hace años los conocimientos empíricos del empresario han funcionado en la actualidad es también importante poner en práctica los procesos administrativos que permitan cumplir con los objetivos de la empresa.
- La confiabilidad del cliente con la institución financiera es importante al momento de otorgar un crédito por lo que puede ser un factor relevante en la disminución de las exigencias, ya que al ser un prestatario frecuente lo convierte en un socio confiable y con un historial crediticio limpio; pero a su vez la empresa también debe tener un plan de contingencia el cual puede ser un Plan de Financiamiento, mismo que ayuda a fortalecer la petición de crédito a través de una administración eficiente.
- Una vez analizado el nivel de endeudamiento de la empresa prestataria ayuda a que en los préstamos solicitados no interfieran en la última decisión de la institución para otorgarlos, debido que si existe un equilibrio patrimonial adecuado entre la financiación propia y ajena habrá más garantía para el pago de los préstamos.



## 1.8. Matriz de Involucrados

Permite identificar y establecer los grupos de interés con el propósito de considerar sus intereses, así como su potencial y limitaciones, (Keith, 2011).

**Tabla 3**

*Grupos de interés*

N°	GRUPOS	INTERESES	PROBLEMAS	ESTRATEGIAS	RECURSOS
1	Pymes del sector textil provincia de Tungurahua	Mantenerse en el mercado y buscar un desarrollo empresarial	Limitado financiamiento para aumentar su productividad y recursos que requiere la pyme.	Realizar un análisis de los tipos de financiamiento a los que puede las pymes pueden acudir	Cámara de Comercio
2	Gremios Textileros	Buscar el beneficio común de todas las pymes asociadas	No contar con un organismo financiero que brinde la asesoría necesaria y facilite el acceso al crédito.	Asesorar a los micro empresarios acerca de los tipos de financiamiento a los que pueden acudir	Cámara de Industrias
3	Cámara de Comercio	Aporte investigativo	Escasos estudios de investigación en las pymes y su financiamiento	Investigar los factores de financiamiento como aporte a un desarrollo en las Pyme	Constitución de la República del Ecuador
4	Universidad Técnica de Ambato	Contribuir en el ámbito de la investigación y en los conocimientos de los estudiantes	Pocos recursos para realizar una investigación.	Impulsar la investigación en docente y estudiantes.	Ley Orgánica de la Educación Superior

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** Myriam De La Cruz, Santiago Guayasamín

## **2. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN**

### **2.1 Objetivo General**

Indagar como el financiamiento es considerado eje de desarrollo para las Pymes en el sector textil de la Provincia de Tungurahua.

### **2.2 Objetivos Específicos**

- Evaluar las fuentes de financiamiento a las que pueden acceder las Pymes y los requisitos que una institución financiera solicita
- Desarrollar una investigación enfocada en la adquisición del financiamiento y su impacto en el desarrollo de las Pymes.
- Fundamentar la factibilidad de acceso al financiamiento en las Pymes en busca de su desarrollo.

### **3. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA (ESTADO DEL ARTE)**

#### **3.1 Financiamiento**

Es el conjunto de recursos monetarios financieros que se destinarán para llevar a cabo una determinada actividad económica o proyecto de inversión. Por lo general, estos recursos económicos son las sumas de dinero tomadas a préstamo que sirve para aumentar los recursos propios de las empresas (Besley, 2011), de igual manera, las gestiones del gobierno mediante el financiamiento a un organismo financiero internacional permiten cubrir un déficit presupuestario. (Arriagada, 2012)

Así, entendemos por financiación, es la obtención de recursos financieros que sirve para poder llevar a cabo su actividad de producción o servicio, es decir, que con los mismos podrá financiar las inversiones necesarias para la ejecución de las actividades diarias que realiza y de igual manera hacer frente al pago de los gastos corrientes originados por las mismas.

#### **3.2 Estructura de financiamiento**

Para expertos como (Veleceta, 2013) plantea que la estructura de financiamiento es la forma como están distribuidas las diferentes fuentes de financiamiento, y que esto conlleve a lograr sus metas de crecimiento y desarrollo empresarial.

En otras palabras, podemos definir que la estructura financiera de la empresa es la combinación de los recursos económicos que son utilizados en un tiempo determinado.

#### **3.3 Financiamiento Interno o Autofinanciación**

Para Vásquez (2010) la autofinanciación está integrada por aquellos recursos financieros que la empresa genera por sí misma (venta y cobro de productos o servicios que ofrece), por otro lado, (Peñalver, 2014) menciona que la financiación interna consiste en la creación de nuevos medios económicos por la propia organización (ejemplo: venta de una maquina ya no funcional).

Asimismo, la autofinanciación está formada por diferentes tipos de recursos como utilidades, amortizaciones, reservas, cuentas por cobrar y sólo cuando estos beneficios son elevados, las empresas pueden repartir unos réditos aceptables y retener en la empresa en forma de reservas.

### 3.4 Financiamiento Externo

Crestelo (2012) expresa que el financiamiento externo es el importe de los empréstitos que se obtienen en efectivo o en especie de acreedores bancarios ya sean instituciones financieras nacionales o internacionales. Al evaluar las fuentes potenciales de financiamiento se considera las operaciones del proveedor en su país, su efectividad, su propia experiencia y conexión con estas instituciones. Es primordial hacer una investigación y búsqueda profunda para conocer a las instituciones con las que quizá tratará.

La financiación interna resulta generalmente insuficiente para satisfacer las necesidades financieras de la empresa y ésta tiene que acudir a la llamada financiación externa, es necesario recurrir a terceros, ya sea emitiendo acciones que consiste en la ampliación del capital o contraer obligaciones que es el acceso a un préstamo bancario ya sea este a corto, mediano o largo plazo (Peñalver, 2014).

Entre las principales y más conocidas fuentes externas tenemos:

- **Crédito:** Transferencia limitada y temporal de una cantidad de dinero que una persona o entidad hace a otra, con la promesa de que el capital con los intereses respectivos los cancele de acuerdo a las condiciones previamente pactadas.  
Los créditos también se conceden durante un plazo, pero a diferencia de los préstamos, cuando éste se termina se puede renovar. Los créditos sirven más para cubrir desfases entre cobros y pagos y para afrontar períodos pasajeros de falta de liquidez.
- **Crédito Bancario:** Crédito a corto plazo que un banco otorga a sus clientes mediante recursos conseguidos de terceros. Es un contrato en el que la entidad financiera pone dinero a disposición del beneficiario hasta un límite señalado por un plazo determinado, percibiendo periódicamente los intereses de la cantidad dispuesta y las comisiones fijadas.
- **Crédito Comercial:** Créditos no bancarios a corto plazo otorgados por las empresas a sus clientes (vendedores o proveedores) por las transacciones mercantiles efectuadas.
- **Crédito Extra bancario:** Créditos con intereses muy altos que se ofrecen fuera del sistema bancario.

- **Crédito Hipotecario:** esta modalidad de crédito consiste en que una institución financiera concede a una persona llamado prestatario cierta cantidad de dinero correspondiente a un porcentaje del valor total del aval o garantía o prendas reales entregadas. Generalmente se legaliza por medio de una escritura pública.
- **Crédito Personal:** Crédito en que las entidades financieras adjudican a los individuos (beneficiario y garante) en donde la solvencia y cualidades personales constituyen suficiente garantía para realizar el crédito. Cabe mencionar que no se exige garantía real para respaldar este tipo de crédito.
- **Préstamo:** obtención de fondos de inversionistas de riesgo, generalmente los préstamos son personales y se conceden a particulares para un uso privado, por lo tanto, generalmente se requieren garantías personales. Toman alto riesgo de perder su dinero a cambio de una recompensa alta. Los préstamos suelen concederse para financiar la adquisición de un bien o servicio en concreto: un coche, unos estudios, una reforma de una casa, etc.
- **Microcrédito:** Préstamo de corta cuantía a bajo interés que se concede a un ciudadano/a para financiar actividades en pequeña escala de producción, comercialización o servicios. Dicho crédito será devuelto con el beneficio de los ingresos que genere dicha actividad.
- **Concesiones:** se refiere a regalos financieros gubernamentales (no deben ser pagados de vuelta)
- **Subsidios:** enfocado en reducir el costo de producción para proveer de beneficios para la sociedad.
- **Micro financiamiento:** provee pequeñas sumas de capital a pequeños emprendedores.

### 3.5 Sistema Financiero

El sistema financiero está conformado por un conjunto de instituciones sean éstas públicas o privadas que proporcionan los medios de financiación de que dispone la economía para el desarrollo de sus actividades (Tamames, 2014). Diaz (2014) describe el sistema financiero en función de las herramientas con las que opera, como pueden ser emisiones y fondos, es decir los activos financieros, los cuales pueden ser derechos para determinadas personas y obligaciones para otras, llegando así a la definición del

profesor (Rojo, 2013) que expresa que los activos financieros incorporan créditos y son, por tanto, activo de sus titulares y un pasivo de quienes los generan.



**Figura 7.** Estructura del Sistema Financiero Ecuatoriano  
**Fuente:** Banco Produbanco. Tus Finanzas, 2015  
**Adaptado por:** Myriam De La Cruz, Santiago Guayasamín

### **3.6 Institución Financiera**

Las instituciones financieras son organizaciones tanto públicas como privadas que prestan servicios financieros a sus clientes, es decir una compañía que ofrece a sus clientes (estado, empresas, familias) servicios relacionados con el dinero que posee o necesita. Por lo tanto, las instituciones financieras son importantes intermediarios que ayudan a mejorar las finanzas de los diferentes agentes económicos. (Peñalver, 2014)

### **3.7 Instituciones Bancarias**

Los bancos son las instituciones financieras más conocidas, pueden ser públicas o privadas, por lo general están cotizando en bolsa, su actividad fundamental es otorgar créditos, también la recepción de depósitos, entre otros muchos más servicios financieros. (Roura, 2012). Por otra parte, Gobat (2012) define a un banco como una

institución que pone en relación a ahorristas y prestatarios y contribuye al buen funcionamiento de la economía de un país.

### **3.8 Cooperativas de ahorro y crédito**

La cooperativa es una sociedad de capital variable, con estructura y gestión democrática, constituida por personas físicas o jurídicas, que tiene por objeto prestar servicios y satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas y sociales y así fomentar entre sus asociados el hábito del ahorro y el uso directo del crédito personal y solidario (Roura, 2012).

En el Ecuador las cooperativas son una fuente muy importante para el desarrollo de la economía del país sobre todo para las Pymes, que mediante la financiación ayuda al progreso y desarrollo de las mismas.

### **3.9 Pyme**

Las Pymes son el conjunto de pequeñas y medianas empresas que, de acuerdo a su volumen de ventas, capital social, cantidad de trabajadores, su nivel de producción o activos presentan características propias de este tipo de entidades económicas (SRI, 2014). Las Pymes en nuestro país se encuentran en particular en la producción de bienes y servicios, siendo la base del desarrollo social del país tanto produciendo, demandando y comprando productos o añadiendo valor agregado, por lo que se constituyen en un actor fundamental en la generación de riqueza y empleo.

La Pyme es una iniciativa que busca satisfacer una necesidad a través de la entrega de productos y servicios con el objetivo de dinamizar la economía de un sector específico. (eBan Ecuador, Glosario de Términos Financieros, 2016)

Las Pymes son la columna vertebral de las economías nacionales, aportan producción y empleo, aseguran una demanda sostenida, complementa el progreso y dan a la sociedad un saludable equilibrio económico. Las empresas pequeñas tienen como principal virtud justamente su tamaño que les permite desarrollar aquellas actividades que no pueden ser realizadas por las grandes empresas; también les da dinamismo, agilidad y flexibilidad que son esenciales para superar las contingencias de un mercado competitivo y de constantes transformaciones. (Cleri, 2009)

En síntesis, las Pymes son empresas que tienen una gran influencia en un país, tanto en la generación de empleo como en el desarrollo y crecimiento económico. Así mismo,

hay que aclarar un detalle respecto a la composición de una Pyme, la cual se demuestra en la siguiente tabla:

**Tabla 4**  
*Clasificación de las Pymes*

<b>TAMAÑO EMPRESA</b>	<b>SECTOR</b>	<b>RANGO DE NÚMERO DE TRABAJADORES</b>	<b>RANGO DE MONTO DE VENTAS ANUALES (miles)</b>
<b>Microempresa</b>	Todos	Hasta 10	Hasta \$4
<b>Pequeña empresa</b>	Comercio.	Desde 11 hasta 30	Desde \$4,01 hasta \$100
	Industrias y servicios	Desde 11 hasta 50	Desde \$4,01 hasta \$100
<b>Mediana empresa</b>	Comercio.	Desde 31 hasta 100	Desde \$100,01 hasta \$250
	Servicio.	Desde 51 hasta 100	Desde \$100,01 hasta \$250
	Industrias.	Desde 51 hasta 250	Desde \$100,01 hasta \$250
<b>Grande Empresa</b>	Comercio.	101 y mas	
	Servicio.	101 y mas	\$ 251 y mas
	Industrias.	251 y mas	

**Fuente:** Banca de Desarrollo

**Elaborado por:** Myriam De La Cruz, Santiago Guayasamín

### 3.10 Tasa de interés

La tasa de interés precio que se paga por el uso del dinero en el mercado financiero durante un determinado período. Es el porcentaje de rendimiento o costo, respecto al capital comprometido por motivo de deuda. (Superintendencia de Bancos, Glosario de Términos Financieros, 2012)

- **Tasa de interés activa:** Es el porcentaje que las instituciones bancarias, de acuerdo con las condiciones de mercado y las disposiciones del Banco Central, cobran por los diferentes tipos de servicios de crédito (comercial, consumo,



vivienda y microcrédito). Son activas porque son recursos a favor de la banca. (Superintendencia de Bancos, Glosario de Términos Financieros, 2012)

- **Tasa de interés pasiva:** Es el porcentaje que paga una institución bancaria por los préstamos que obtienen en el mercado, que puede ser representado por depósitos a la vista, depósitos a plazo, bonos, créditos de otras entidades de crédito u otros productos de similares características. (Superintendencia de Bancos, Glosario de Términos Financieros, 2012)
- **Tasa activa de interés nominal:** Es la tasa básica que se declara en la operación; es decir, tipo de interés que se causa sobre el valor nominal de una transacción financiera. Se entenderá por valor nominal el valor (monto en dólares) que aparece impreso o escrito en los títulos de crédito. (Superintendencia de Bancos, Glosario de Términos Financieros, 2012)
- **Tasa activa nominal promedio ponderada:** Tasa que tiene como objetivo dar una idea de la escala de tasas aplicadas por la institución financiera. (Superintendencia de Bancos, Glosario de Términos Financieros, 2012)

### **3.11 Capital Financiero**

Es una cantidad de dinero que el ciudadano/a paga a la institución financiera por acuerdo de una obligación adquirida (eBan Ecuador, Glosario de Términos Financieros, 2016). Cháves (2010) Indica que el capital financiero está formado por cifras efectivamente invertidas por los propietarios, entendiendo por tales los aportes realmente efectuados. Helouani (2010) define “el capital está dado por los aportes efectivamente invertidos por los propietarios, así como las ganancias capitalizadas, en la medida que provengan de incrementos patrimoniales genuinos. “Se usa la expresión capital financiero debido a su arraigo, pero nos parece mejor capital dinerario, que hace referencia a su medición en dinero” (Newton, 2010)

### **3.12 Inflación**

Se le define como el incremento continuo y constante en el nivel general de los precios de los bienes y servicios de una economía (Indacochea, 2013), de igual manera Blak (2012) manifiesta, que la inflación es un aumento en la cantidad de dinero necesaria para obtener la misma cantidad del servicio o producto antes de la presencia del precio inflado.

### 3.13 Inversión

Se entiende por inversión al acto de poner dinero en un negocio o proyecto para obtener excedentes (eBan Ecuador, Glosario de Términos Financieros, 2016). Las inversiones son aportaciones de capital ya sea en una o varias actividades, con el propósito de obtener un rédito económico. La inversión la puede realizar cualquier persona que cuente con dinero, si se cumplen con los elementos de la inversión como son la rentabilidad, tiempo y riesgo dará como resultado el aumento de los beneficios y excedentes (ganancias) mayores a largo plazo. (Mankiw, 2012)

- **Inversión Empresarial:** En el ámbito empresarial, la inversión es la acción a través de la cual se utilizan ciertos bienes con la finalidad de obtener rentas o ingresos a lo largo del tiempo. Dicho de otra manera, consiste en el desembolso de recursos financieros que van a ser utilizados en una empresa, sea esta de producción o servicios, también comprende la adquisición de materia prima, equipos, maquinaria, etc. (Mankiw, 2012)
- **Inversión a corto plazo:** La inversión a corto plazo se da en un periodo generalmente hasta de un año, son consideradas como las más efectivas para conseguir dinero (caja, bancos, clientes, cuentas por cobrar), es decir que difícilmente perderemos la inversión. De la misma manera la principal desventaja es que se obtienen réditos muy bajos y en el transcurso del tiempo la inflación puede ocasionar un problema, es decir que si este factor se sitúa por encima de las ganancias que se están obteniendo de la inversión estaremos perdiendo poder adquisitivo (Mankiw, 2012)
- **Inversión a medio plazo:** En este tipo de inversiones los beneficios no son consignados de forma inmediata pero tampoco deben esperar años para ver los efectos de la inversión. Además, estas inversiones permiten obtener resultados en un futuro, pero mucho más cercanos, por ejemplo, la compra de un mueble o inmueble, compra y venta de divisas. (Vásquez, 2010)
- **Inversión a largo plazo:** Estas inversiones son las que más tiempo requieren porque generalmente están proyectadas para darle una rentabilidad y buenos beneficios a futuro al capital invertido. Por ejemplo, acciones, inversiones en bonos, etc. (Indacochea, 2013)

### 3.14 Ingresos

Para Vidales (2013) los ingresos constituyen la principal fuente positiva que obtienen las sociedades, gobiernos o individuos por el uso de riqueza, recurso humano, o cualquier otro motivo que aumente su patrimonio. Los ingresos se generan por las operaciones de la venta de bienes y servicios procedentes de las diferentes operaciones de las empresas. Por otra parte Plaza (2010) define a los ingresos como un crecimiento de los recursos económicos, es decir, el aumento del patrimonio empresarial y este incremento no se debe a nuevas aportaciones de los socios.

### 3.15 Gasto o Egreso

Desembolsos económicos o monetarios que respaldan la adquisición de bienes y servicios utilizados en la función de una actividad productiva en cierto periodo de tiempo. Gasto de dinero que tiene como contrapartida una contraprestación en bienes o servicios. (Rivas, 2011)

- **Gastos operativos:** Comprenden los gastos necesarios para el funcionamiento de la empresa, y no referidos al giro del negocio. Están compuesto por los gastos administrativos más las depreciaciones y amortizaciones.
- **Gastos administrativos:** son aquellos gastos identificados sobre las actividades administrativas globales de una empresa (ejemplo: sueldos del personal administrativo).
- **Gastos financieros:** Gastos que se generan debido a los intereses de las responsabilidades financieras.
- **Gastos de capital:** Son aquellos gastos que se dan en bienes y su vida útil es mayor a un año. Hace mención a los gastos realizados en adquisición, instalación y acondicionamiento de bienes duraderos y transferidos a otras entidades con la finalidad de destinarlos a bienes de capital.
- **Gastos acumulados:** Gastos reconocidos en una fecha anterior al desembolso de efectivo correspondiente.
- **Gastos de organización:** Gastos originados en la creación de una nueva empresa o proyecto de inversión.

- **Gastos de desarrollo:** Gastos producidos al crear nuevos productos o procesos comerciales.

### 3.16 Costo

Toda erogación o desembolso de dinero que se efectúa para producir o adquirir un producto o la prestación de un servicio que tengan relación con la actividad y el cumplimiento de un objetivo determinado (Rivas, 2011).

- **Costo de Capital:** Tasa de rendimiento que una empresa debe obtener sobre sus inversiones para que su valor de mercado permanezca inalterable.
- **Costo de los Factores de Producción:** procedimiento que permite conocer y valorar los procesos productivos.
- **Costo de Mantenimiento:** Costos variables por unidad que conlleva a mantener la mercadería en inventario durante un período determinado.
- **Costo de Oportunidad:** Beneficio que se deja de obtener por destinar dinero, tiempo y/o recursos en un nuevo proyecto alternativo
- **Costo de Producción:** Todos aquellos materiales que se estiman como pago a los factores productivos, en el precepto de que dichos costos correspondan al período de fabricación.
- **Costo de Venta:** se considera a la suma de todos los costos necesarios para preparar y conseguir bienes para la venta, adicional, intervienen los gastos que el mercaderista realiza hasta vender los artículos.
- **Costo Directo:** es un costo relacionado con el proceso productivo que toda empresa realiza ya sea de un bien o la prestación de un servicio que se cargan directamente a una etapa o fase concreta de la actividad realizada.
- **Costo Marginal:** Costo adicional en que incurre una empresa para generar una unidad más de producción.
- **Costo Total (CT):** Es la suma de todos los costos de producción empleados en la fabricación de un producto.
- **Costo Unitario:** Es el producto de dividir el total de los costos por el número de unidades producidas.
- **Costos Estimados:** Costos anticipados de fabricación o de adquisición que se calculan previamente con la intención de pronosticar el costo real.

- **Costos Fijos (CF):** Costos a corto plazo, contraído por una empresa que permanecen parcialmente constantes, indiferentemente del volumen de producción que la empresa registre (ejemplo: arriendo del local comercial).
- **Costos Variables (CV):** son aquellos costos que tienden a aumentar o disminuir con la capacidad de producción dentro de ciertos límites de volumen y tiempo. Están relacionados directamente con el volumen de producción.

### 3.17 Rentabilidad o Ganancias

Según Rivas, (2011) expresa que las ganancias son los beneficios o utilidades de aspecto económico que se obtienen por la realización de un trabajo o actividad. Por otra parte, Helouani (2010) define que es el ingreso que se obtiene en una inversión expresada como un porcentaje de la cantidad invertida, dicha inversión comprende la suma de los intereses o dividendos obtenidos, más la revalorización o depreciación experimentada por el precio en el mercado.

- **Ganancia Bruta:** lucro adquirido por la elaboración de un producto cuando el precio de venta es superior al costo de compra, antes de deducir los gastos o cargos.
- **Ganancia neta:** es aquella que se obtiene después de calcular o deducir todos los gastos.

### 3.18 Déficit o pérdida

Saldo negativo perteneciente a un determinado período contable en una empresa, se produce cuando los gastos son superiores a los ingresos. Circunstancia en la que los flujos de gasto superan a los de ingreso y el resultado, en consecuencia, es negativo (Rivas, 2011).

- **Déficit fiscal:** Saldo negativo de la diferencia entre los ingresos y los gastos del gobierno.
- **Déficit comercial:** Saldo negativo de la balanza comercial, ocurre cuando el valor de las exportaciones de bienes es menor que el de sus importaciones.

### 3.19 Garantías

Es una responsabilidad adquirida por el garante en un documento escrito por una persona, en el cual se garantiza el pago de una obligación ajena en caso de incumplimiento o quiebra del deudor principal (Rivas, 2011).

- **Garantía Bancaria:** Compromiso que adquiere una institución financiera de responder ante terceros de una obligación contraída por uno de sus clientes, al construirse como aval en la cancelación de la deuda negociada.
- **Garantía Prendaria:** Cuando es prendaria es la garantía real constituida sobre un bien inmueble para asegurar el cumplimiento de una obligación por parte del deudor.

### 3.20 Riesgo

Es la probabilidad de ocurrencia de un evento adverso. También es entendido como el grado de incertidumbre que acompaña a una operación financiera o comercial. En términos generales se puede esperar que, a mayor riesgo, mayor retorno esperado. Existen varias clases de riesgos: de mercado, solvencia, jurídico, de liquidez, de tasa de cambio, de tasa de interés, entre otros. (Banco Central Reserva del Perú, Glosario de Términos Económicos, 2011)

- **Riesgo de crédito:** Riesgo de que el deudor o la contra-parte de un contrato financiero no cumplan con las condiciones del contrato.
- **Riesgo de liquidez:** Es la potencial incapacidad de cumplir a tiempo las obligaciones, dado el nivel de activos líquidos de los que se dispone
- **Riesgo operacional:** Es la probabilidad de sufrir pérdidas debido a la inadecuación o a fallos de los procesos, el personal y los sistemas internos o bien a causa de acontecimientos externos.

### 3.21 Barreras al Comercio

Medidas proteccionistas que emplean los gobiernos para limitar que algunos bienes y servicios sean intercambiados entre diferentes países. Por ejemplo, los costes de transporte, aranceles, cuotas de importación, entre otros. (eBan Ecuador, Glosario de Términos Financieros, 2016)

### 3.22 Barreras Fiscales

Barreras al comercio derivadas de los impuestos, como el Impuesto sobre el valor agregado o los derechos aduaneros.

### 3.23 Impuesto

Gravamen, tributo o imposición de carácter fiscal obligatorio que el Estado impone a los contribuyentes, sean estas personas naturales o jurídicas, con el propósito de obtener ingresos para financiar el gasto público.

Impuesto que grava las rentas de las personas físicas y jurídicas, denominados contribuyentes.

- **Impuesto a la renta:** Tributo directo de carácter personal expuesto en forma de porcentaje que recae de manera obligatoria sobre el total de ingresos anual que percibe el contribuyente, tanto personas jurídicas como personas naturales.
- **Impuesto al Valor Agregado (I.V.A.):** Impuesto de carácter real y objetivo al consumo de bienes y servicios exigido por el Estado al cliente o consumidor final sobre cada venta que experimenta el producto a medida que aumenta el valor de los mismos, grava el valor añadido a los productos en cada etapa del proceso de producción, distribución o comercialización. (Rivas, 2011) Tributo impuesto sobre un producto en cada fase de la elaboración o distribución, en proporción al incremento calculado sobre su último valor de venta (eBan Ecuador, Glosario de Términos Financieros, 2016).

### 3.24 Exportación

Registro de la venta de bienes y servicios de un país al extranjero, generalmente se denomina así a todos los ingresos que obtiene un país por concepto de venta de bienes y servicios, sean estos tangibles o intangibles. En resumen, se puede definir a la exportación como la salida de mercancías, capitales y servicios con destino al mercado exterior. (Instituto Nacional de Comercio Exterior y Aduanas - INCEA, Glosario de Términos Aduaneros, 2015)

### 3.25 Importación

Registro de la compra de bienes o servicios procedentes de empresas extranjeras, realizada por una organización residente. Importar posibilita adquirir productos que en el país no se producen, estos pueden ser más módicos o de mejor calidad. (Instituto Nacional de Comercio Exterior y Aduanas - INCEA, Glosario de Términos Aduaneros, 2015)

### **3.26 Balanza Comercial**

Estado de la actividad de transacciones internacionales de bienes de un país. Su saldo es la diferencia entre los ingresos por exportaciones y los gastos por importaciones durante un período de tiempo (un año).

### **3.27 Endeudamiento o deuda**

Deber o compromiso que una persona, empresa o país ha contraído como consecuencia de un acuerdo o convenio por el que debe pagar, devolver, satisfacer o reintegrar a otra cierta cantidad de dinero, bienes y otros servicios en un plazo determinado con los respectivos intereses pactados. Es asumir una obligación financiera que deberá ser cancelada en un tiempo acordado. (eBan Ecuador, Glosario de Términos Financieros, 2016)

- **Sobre endeudamiento:** Es cuando la deuda o las deudas superan los ingresos de una empresa o un ciudadano; como consecuencia este no podrá pagar en los tiempos acordados (eBan Ecuador, Glosario de Términos Financieros, 2016).

### **3.28 Demanda**

Rivas (2011) define a la demanda como la cantidad de bienes o servicios que se solicitan o se desean en diferentes precios en un mercado, y puede ser adquirido por un consumidor o por un conjunto de consumidores.

### **3.29 Oferta**

Cantidad de bienes, productos o servicios disponibles en el mercado, los mismos que se ofrecen bajo ciertas condiciones y en un momento determinado. El precio es una condición fundamental que define el nivel de oferta de un bien o servicio en un mercado (Rivas, 2011).

### **3.30 Activo**

Conjunto de bienes (muebles e inmuebles) y derechos (tangibles e intangibles) que pertenecen a una persona natural o jurídica y que tengan un valor que pueda ser expresado monetariamente, a más de los derechos de cobros (lo que de adeudan a la persona o empresa) (Rivas, 2011).



- **Activo corriente, activo circulante:** Efectivo, depósitos bancarios y otros activos que pueden convertirse en efectivo rápidamente (en un plazo de un año), como por ejemplo, letras, cuentas a cobrar, acciones, valores negociables.
- **Activo disponible:** Parte del activo de una empresa que puede convertirse de manera inmediata en dinero en efectivo. Por ejemplo, cheques o saldos de cuentas bancarias o efectos por cobrar a corto plazo.
- **Activo Fijo:** Parte del activo total de una entidad o empresa constituido por la totalidad de los bienes muebles o inmuebles necesarios para el funcionamiento de la empresa por lo que están sujetos a la depreciación; por ejemplo, edificios, maquinarias, vehículos, etc.

### 3.31 Pasivo

Todas las obligaciones que tiene una entidad, tanto a corto, mediano y largo plazo, de acreedores, de ofertantes y clientes En un balance, el pasivo está ubicado al lado derecho o en el haber del balance general, la prioridad implícita o legal de los acreedores a hacer efectiva su acreencia. Obligaciones que tiene una empresa ante terceros (Rivas, 2011).

- **Pasivo Corriente:** constituye las deudas que la empresa debe cancelar en un plazo no mayor de un año.
- **Pasivo Diferido:** Son pagos que la organización ha recibido por anticipado.

### 3.32 Patrimonio

Es todo aquello que posee una organización, sea material o intangible, divisible o indivisible. El patrimonio constituye todo aquello que posee una organización, sea material o intangible, divisible o indivisible, por tanto, tiene prominente contenido económico y financiero para la gestión. Expresado de manera contable; es igual a la diferencia entre los activos y los pasivos totales de la empresa. (Cleri, 2009)

### 3.33. Amortización

Hace alusión a la devolución del capital por parte del prestatario por motivo de un préstamo, mediante el pago periódico de las cuotas o mediante pagos extraordinarios (amortización anticipada).

### **3.34. Depreciación**

Reducción del valor de un bien. En el caso de elementos físicos como maquinaria o bienes, como automóviles, suele deberse al paso del tiempo y a los efectos del uso.

## **4. METODOLOGÍA**

La metodología “especifica cada uno de los procesos y técnicas que se va a utilizar durante el desarrollo del tema en estudio, para lo cual el investigador debe encontrar el paradigma investigativo que se adapte al tema en estudio” (Sutton, 2014).

Para la presente investigación se consideró los métodos y técnicas de investigación aplicados para el levantamiento de información, así también el instrumento empleado para la recolección de datos relevantes, como el cuestionario que permita alcanzar los objetivos de la investigación.

### **4.1 Enfoque**

#### **4.1.1 Enfoque mixto**

El enfoque mixto es un proceso que recolecta, analiza y vincula datos cuantitativos y cualitativos en un mismo estudio, en una serie de investigaciones para avalar a un planteamiento del problema. Se usan métodos de los enfoques cuantitativo y cualitativo para la conversión de datos cualitativos en cuantitativos y viceversa. (Mertens, 2011)

Para el presente estudio se aplicó un enfoque mixto; cualitativo y cuantitativo, el primero porque detalla el financiamiento y sus diferentes tipos como determinante para el desarrollo de las Pymes, en este caso, en el sector textil de la provincia de Tungurahua, estas reseñas permitirán evidenciar el problema y su posible solución; es cuantitativo, porque la investigación se basa en estadísticos que parten del estudio de campo y que formarán una base en números o cifras, esto permite argumentar la problemática y generar análisis respectivos de las variables de estudio para lograr una solución práctica.

### **4.2 Tipos de investigación**

#### **4.2.1 Descriptiva**

Este tipo de investigación busca desarrollar una representación sistemática del fenómeno estudiado a partir de sus características. Mide variables o criterios con la finalidad de especificar las cualidades importantes de personas, grupos o comunidades bajo análisis. El énfasis está en el estudio independiente de cada característica, es posible que de alguna manera se integren la medición de dos o más características con el propósito de determinar cómo es o cómo se manifiesta el fenómeno de estudio. (Girales, 2012)

En esta investigación se busca determinar las propiedades importantes del objeto de estudio, en este caso, las Pymes del sector textil de la provincia de Tungurahua, que serán sometidos a un análisis acerca del financiamiento y su desarrollo, y de esta manera seleccionar una serie de aspectos que permitan medir y comprobar las variables.

#### **4.2.2 Correlacional**

La investigación correlacional tiene como propósito “descubrir el conjunto de relaciones que se manifiestan entre las variables que intervienen en un determinado fenómeno, es decir, el grado de correlación o variación conjunta de dos o más series de datos” (Sadornil, 2013).

El objetivo de este tipo de investigación es identificar el grado de relación existente entre las variables, (financiamiento y desarrollo) para lo cual, primero se miden las variables y luego, mediante pruebas de hipótesis correlacionales y la aplicación de técnicas estadísticas, se estima la correlación.

### **4.3 Modalidad básica de la investigación**

#### **4.3.1 De campo**

“Consiste en la recolección de todos directamente de los sujetos investigados, o de la realidad donde ocurren los hechos, sin manipular las variables, es decir, el investigador obtiene la información, pero no altera las condiciones existentes” (Paella & Martins, 2010).

Esta modalidad investigativa se empleó con la finalidad de sustentar la problemática de investigación, se realizó la recolección de información (encuesta) necesaria y pertinente de las variables financiamiento y desarrollo de las Pymes en el lugar de los hechos, esto permitió conocer y diagnosticar la realidad en la que se encuentran inmersas las Pymes del sector textil de la provincia de Tungurahua.

#### **4.3.2 Documental-Bibliográfica**

La investigación documental es un proceso basado en la búsqueda, recuperación, análisis, crítica e interpretación de datos secundarios, es decir, los obtenidos y registrados por otros investigadores en fuentes documentales: impresas, audiovisuales o electrónicas. como en toda investigación, el propósito de este diseño es el aporte de nuevos conocimientos (Arias, 2012).

Este tipo de investigación posibilitó recopilar información relevante en libros, artículos y revistas científicas, documentos electrónicos y textos, permitiendo comparar los resultados obtenidos en la investigación de campo y su vez sustentar y categorizar la información y su contenido.

#### 4.4. Población

Es el conjunto de todos los individuos que cumplen con algunas propiedades y de quienes se desea estudiar ciertos datos. Una población abarca todo el conjunto de elementos de los cuales se puede obtener información, entendiendo que todos ellos pueden ser identificados. (Sádado, 2009)

**Tabla 5**

*Población a estudiar*

<b>Sección</b>	<b>Empresas</b>
Hiladura, Tejedura y acabados de productos textiles	122
Fabricación de productos textiles	329
<b>TOTAL</b>	<b>451</b>

**Fuente:** INEC, Directorio de Empresas Manufactureras, 2014

**Elaborado por:** Myriam De La Cruz, Santiago Guayasamín

La población a estudiar para la presente investigación corresponde a 451 pequeñas y medianas empresas (Pymes) del sector textil de la provincia de Tungurahua.

#### 4.5. Muestra

Es un subconjunto de los elementos de una población. Los índices numéricos que describen a las muestras se denominan estadísticos, normalmente resulta imposible trabajar con todos los sujetos de una población, por lo que es necesario trabajar con una muestra perteneciente a la misma. (Pérez & Quintanal, 2012)

##### 4.5.1. Formula muestra finita

$$n = \frac{PQN}{(N-1)\frac{E^2}{K^2} + PQ}$$

**Dónde:**

n= Tamaño de la muestra

P= Probabilidad de ocurrencia

Q= Probabilidad de no ocurrencia

E= Error de muestreo  
 K= Coeficiente de correlación del error  
 N= Población

#### 4.5.2. Desarrollo

$$n = \frac{(0.5)(0.5)(451)}{(451-1)\frac{0.05^2}{2^2} + (0.5)(0.5)}$$

n= 212

La muestra obtenida es de 212 pequeñas y medianas empresas textiles que representa la muestra del total de Pymes textileras que se encuentran legalmente constituidas en la provincia de Tungurahua.

#### 4.6. Recolección de información

**Tabla 6**  
*Plan de recolección de información*

Preguntas básicas	Explicación
¿Para qué?	Para alcanzar los objetivos planteados en la investigación
¿De qué personas u objetos?	Pymes en el sector textil de la provincia de Tungurahua
¿Sobre qué aspectos?	El financiamiento y desarrollo de las Pymes
¿Quién? ¿Quiénes?	Los investigadores: Myriam De La Cruz – Santiago Guayasamín
¿Cuándo?	Abril- Septiembre de 2017
¿Dónde?	Pymes en el sector textil de la provincia de Tungurahua
¿Cuántas veces?	Una sola vez
¿Qué técnicas de recolección?	Encuesta
¿Con qué instrumento?	Cuestionario

Elaborado por: Myriam De La Cruz, Santiago Guayasamín

#### 4.7. Técnica de recolección

##### Encuesta

La encuesta es “un instrumento de investigación que permite recoger información acerca del objeto de estudio a partir de la formulación de preguntas a través de una entrevista personal, permitiendo así, la relación de características de una población y por ende la generalización de conclusiones”. (Latorre, 2012)

Para esta investigación se ha visto importante utilizar esta técnica de recolección de información, porque permite evaluar de manera más objetiva datos acerca del objeto de estudio, respecto a: El Financiamiento como eje de desarrollo para las Pymes en el Sector Textil de la Provincia de Tungurahua.

#### **4.8. Instrumento de recolección**

##### **4.8.1. Cuestionario**

El cuestionario es un conjunto de preguntas diseñadas que permite conseguir los datos necesarios para alcanzar los objetivos planteados del proyecto de investigación. El cuestionario permite estandarizar e integrar el proceso de recopilación de datos (Paella & Martins, 2010).

Se aplica el instrumento de un cuestionario que proviene de la encuesta. De esta forma, los propietarios o los representantes de las pequeñas y medianas empresas sector textil de la provincia de Tungurahua, pueden responder de manera rápida y espontánea

La encuesta está estructurada con preguntas nominales y ordinales, donde se busca medir la importancia del financiamiento para un desarrollo en las pequeñas y medianas empresas. El cuestionario también está conformado por preguntas con escalas de Likert, con el objetivo de que el estudio realizado sea significativo.

##### **4.8.2. Validación con expertos**

La validación de contenido mediante juicio de expertos consiste en tomar la opinión de personas con trayectoria en el tema, para validar nuestra propuesta permitiendo al investigador reunir criterios de validez y fiabilidad (Latorre, 2012).

Se validó el contenido del instrumento de recolección por medio del juicio de expertos de la Universidad Técnica de Ambato, de la Facultad de Ciencias Administrativas, donde evaluaron de manera independiente la coherencia, factibilidad, pertinencia, relevancia y claridad con las que fueron formuladas las preguntas. A continuación, se expone el instrumento de validación por cada uno de los expertos:

**Tabla 7**  
*Experto 1*

CRITERIOS	EXCELENTE	BUENO	REGULAR	DEFICIENTE
Presentación del instrumento		X		
Claridad en la redacción de los ítems		X		
Pertinencia de la variable con los indicadores		X		
Relevancia del contenido		X		
Factibilidad de la aplicación		X		

Observaciones:

Validado por:	Soledad Sevilla Galarza
Profesión:	Ing. Empresas
Lugar de trabajo:	UTA/FCADM
Cargo que desempeña:	Docente
Tiempo de experiencia desempeñado:	5 años
Lugar y fecha de validación:	Ambato, 12 junio de 2017
Firma:	

**Fuente:** Facultad de Ciencias Administrativas FCADM

**Elaborado por:** Myriam De La Cruz, Santiago Guayasamín

**Tabla 8**  
*Experto 2*

CRITERIOS	EXCELENTE	BUENO	REGULAR	DEFICIENTE
Presentación del instrumento		X		
Claridad en la redacción de los ítems			X	
Pertinencia de la variable con los indicadores		X		
Relevancia del contenido		X		
Factibilidad de la aplicación		X		

Observaciones: Mejorar la redacción de las preguntas



Validado por:	Marcelo Gallardo
Profesión:	Ing. Empresas
Lugar de trabajo:	UTA/FCADM
Cargo que desempeña:	Docente
Tiempo de experiencia desempeñado:	2 años
Lugar y fecha de validación:	Ambato, 12 junio de 2017
Firma:	

**Fuente:** Facultad de Ciencias Administrativas FCADM

**Elaborado por:** Myriam De La Cruz, Santiago Guayasamín

### Tabla 9

#### *Experto 3*

CRITERIOS	EXCELENTE	BUENO	REGULAR	DEFICIENTE
Presentación del instrumento		X		
Claridad en la redacción de los ítems	X			
Pertinencia de la variable con los indicadores	X			
Relevancia del contenido	X			
Factibilidad de la aplicación		X		

Observaciones:
----------------

Validado por:	Fernando Jiménez
Profesión:	Ing. Industrial
Lugar de trabajo:	UTA/FCADM
Cargo que desempeña:	Docente
Tiempo de experiencia desempeñado:	3.5 años
Lugar y fecha de validación:	Ambato, 12 junio de 2017
Firma:	

**Fuente:** Facultad de Ciencias Administrativas FCADM

**Elaborado por:** Myriam De La Cruz, Santiago Guayasamín

### 4.8.3. Validación del instrumento de recolección con el Alfa de Cronbach

Para la validación del instrumento de recolección de información se emplea el estadístico Alfa de Cronbach, índice que nos indica la consistencia interna y validez del instrumento de recolección. (Morales, 2012)

Para evaluar el coeficiente de Alfa de Cronbach se proponen las siguientes recomendaciones:

**Tabla 10**

*Criterio general de evaluación de Alfa de Cronbach*

<b>Ítem</b>	<b>Criterio</b>
Coeficiente alfa > .9	es excelente
Coeficiente alfa > .8	es bueno
Coeficiente alfa > .7	es aceptable
Coeficiente alfa > .6	es cuestionable
Coeficiente alfa > .5	es pobre
Coeficiente alfa < .5	es inaceptable

**Fuente:** George y Malery. Análisis de Fiabilidad Alfa de Cronbach (2003).

**Adaptado por:** Myriam De La Cruz, Santiago Guayasamín

**Tabla 11**

*Alfa de Cronbach*

<b>Estadísticos de fiabilidad</b>	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,723	16

**Fuente:** Programa Estadístico SPSS. Encuesta Piloto (2017)

**Adaptado por:** Myriam De La Cruz, Santiago Guayasamín

El instrumento de recolección también es validado por el programa estadístico informático SPSS a través el índice del Alfa de Cronbach donde da como resultado el 0,723 es decir que, el instrumento tiene una estructura en su contenido y se encuentra en el rango “aceptable”, y a su vez es válido para el levantamiento de información relacionado al tema: “El Financiamiento como eje de desarrollo para las Pymes en el Sector Textil de la Provincia de Tungurahua”.

**Tabla 12***Estadísticos total-elemento*

<b>Estadísticos total-elemento</b>				
<b>ENCUESTA</b>	<b>Media de la escala si se elimina el elemento</b>	<b>Varianza de la escala si se elimina el elemento</b>	<b>Correlación elemento-total corregida</b>	<b>Alfa de Cronbach si se elimina el elemento</b>
¿Considera importante el financiamiento para el desarrollo de su empresa?	31,20	23,956	,000	,727
¿Cuál de los siguientes tipos de financiamiento utilizaría usted?	29,10	12,989	,849	,609
¿Alguna vez se le ha negado el acceso al crédito?	30,50	20,722	,682	,685
¿Cree haber perdido oportunidades de obtener mayores utilidades por el hecho de no tener financiamiento?	30,90	24,322	-,126	,742
¿Considera que los requisitos que las instituciones financieras solicitan para otorgar un crédito son muy exigentes?	30,70	21,789	,384	,706
¿De los siguientes requerimientos que impiden obtener un crédito, califique del 1 al 5? Siendo 5 el más relevante y 1 el menos importante	30,30	19,122	,531	,682
¿En algún momento ha tenido dificultades para cumplir con el pago de algún crédito?	30,50	21,833	,418	,704
¿De acuerdo a las necesidades de su empresa, califique la alternativa en que utilizaría el crédito como prioridad en caso de obtenerlo? Siendo 5 el más importante y 1 el menos importante.	30,90	24,100	-,080	,739
¿Qué opciones de financiamiento le parece más conveniente para su empresa en caso de adquirir un préstamo bancario?	30,30	22,456	,137	,729

¿Cuáles servicios ocupa de su banco o cooperativa de ahorro y crédito?	30,00	18,000	,797	,649
¿En qué institución financiera cree usted hay más facilidad de acceder a un crédito?	29,70	20,011	,424	,697
¿Considera importante que por parte del gobierno se otorgue créditos a los microempresarios y emprendedores?	31,00	22,667	,277	,715
Indique si alguna vez accedió a un programa de financiamiento que ofrece el gobierno	27,80	20,844	,312	,712
¿Alguna vez usted ha recibido una asesoría financiera para el manejo de los recursos de su empresa?	30,20	23,956	,000	,727
¿Cuánto dinero cree necesitar para asegurar el crecimiento y competitividad de su empresa?	29,00	21,778	,211	,723
¿Estaría de acuerdo que la Institución Financiera que le otorga los créditos le brinde además una asesoría post crédito para el manejo de los recursos económicos obtenidos?	30,90	24,544	-,172	,745

**Fuente:** Programa Estadístico SPSS. Encuesta Piloto (2017)

**Adaptado por:** Myriam De La Cruz, Santiago Guayasamín

#### 4.8.4. Procesamiento de la información

Una vez obtenida y recopilada la información nos dirigimos de inmediato a su procesamiento, esto comprende en el ordenamiento y presentación de la manera más lógica y clara los resultados que han sido recabados mediante la aplicación de las técnicas e instrumentos de recolección de información establecidos, de tal manera que las variables expresen el peso específico de su magnitud, y que permitan dar un criterio más amplio al investigador.

## 5. RESULTADOS

### 5.1. Análisis e interpretación de los datos

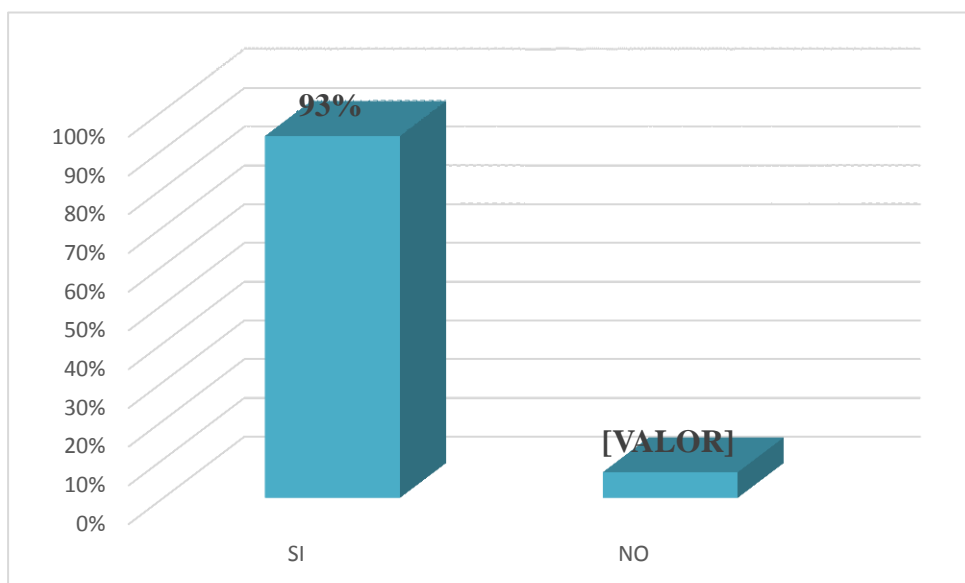
#### 1. ¿Considera importante el financiamiento para el desarrollo de su empresa?

**Tabla 13**

*Importancia del Financiamiento en las Pymes*

Opción	Frecuencia	Porcentaje
SI	198	93%
NO	14	7%
TOTAL	212	100%

Elaborado por: Myriam De La Cruz, Santiago Guayasamín



**Figura 8.** Importancia del financiamiento en las Pymes

Elaborado por: Myriam De La Cruz, Santiago Guayasamín

#### Análisis e Interpretación

Del total de encuestados, el 93% mencionan que es importante tener financiamiento para el desarrollo de sus empresas, mientras que un 7% manifiesta que no lo es.

El financiamiento es un factor clave en todo tipo de empresa, y las Pymes no son la excepción, el tener financiación permite el crecimiento de la pyme, pero a su vez ciertos propietarios de las pymes manifiesta que no es importante acceder a un financiamiento sea este de cualquier tipo, debido a que estas personas cuentan con sus propios ahorros y tienen inyecciones de dinero por parte de familiares.

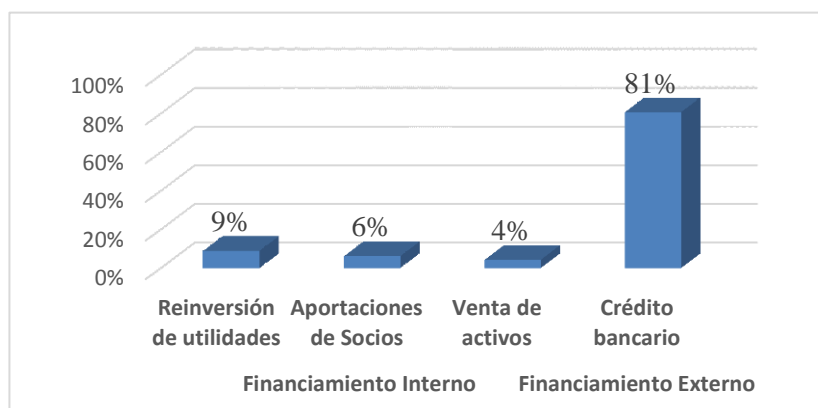
## 2. ¿Cuál de los siguientes tipos de financiamiento utilizaría usted?

**Tabla 14**

*Tipos de Financiamiento para las Pymes*

	Opción	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento Interno	Reinversión de utilidades	19	9%
	Aportaciones de Socios	13	6%
	Venta de activos	9	4%
Financiamiento Externo	Crédito bancario	171	81%
	<b>TOTAL</b>	212	100%

**Elaborado por:** Myriam De La Cruz, Santiago Guayasamín



**Figura 9.** Tipos de Financiamiento para las Pymes

**Elaborado por:** Myriam De La Cruz, Santiago Guayasamín

### Análisis e Interpretación

De las 212 Pymes encuestadas, el 9% que representa a 19 Pymes menciona que utiliza la reinversión de utilidades para financiarse, un 6% que son 13 Pymes acude a la aportación de socios, un 4% que simboliza a 9 pequeñas y medianas empresas realizan la venta de sus activos con el fin de obtener un extra para su negocio, mientras que el 81% que representa en su mayoría a 171 Pymes, da a entender que el crédito bancario es su fuente principal para el financiamiento.

Una minoría de los encuestados opta por el financiamiento interno, mismo consiste en realizar aportes económicos a su negocio ya sea por parte de los propietarios, terceros o a su vez de la venta de los activos, la gran mayoría de encuestados acude al financiamiento externo, es decir que las pequeñas y medianas empresas prefieren acudir a una institución financiera para solicitar un crédito.

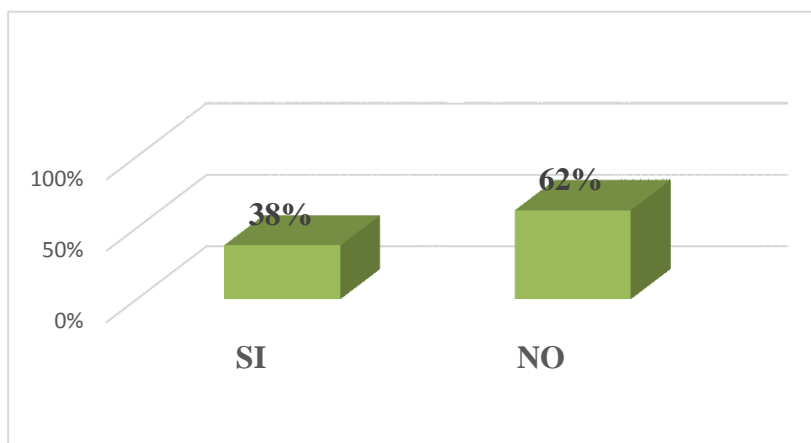
### 3. ¿Alguna vez se le ha negado el crédito?

**Tabla 15**

*Acceso al crédito*

Opción	Frecuencia	Porcentaje
SI	80	38%
NO	132	62%
<b>TOTAL</b>	<b>212</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** Myriam De La Cruz, Santiago Guayasamín



**Figura 10.** Acceso al crédito

**Elaborado por:** Myriam De La Cruz, Santiago Guayasamín

### **Análisis e Interpretación**

Según los encuestados, 132 Pymes que representa al 62%, mencionan que no se le ha negado el crédito y 80 Pymes que implica el 38% manifiesta que si le han rechazado un crédito.

El crédito es un tipo de financiamiento externo al que acuden todo tipo de personas y por supuesto las Pymes; y es evidente que la opinión mayoritaria menciona que no se le ha negado un crédito sea en cualquier institución financiera, y por el otro lado, los propietarios de las Pymes expresan que se le negó el crédito debido a que no cumplen los requisitos que solicita la institución.

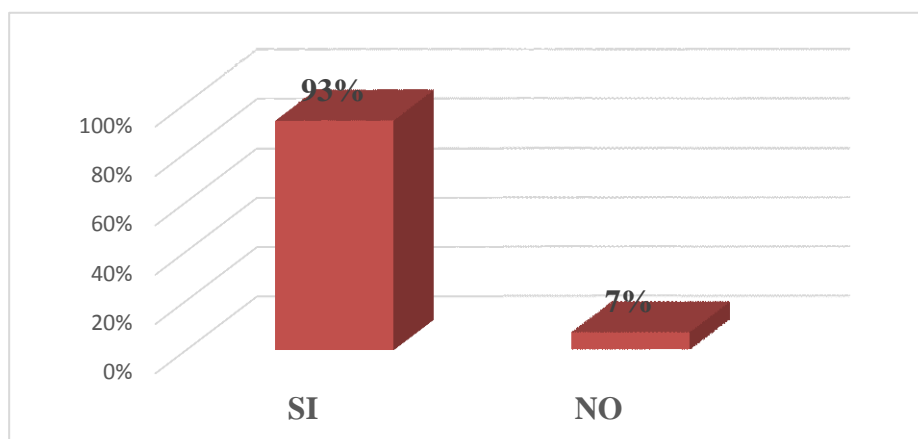
#### 4. ¿Cree haber perdido oportunidades de obtener mayores utilidades por el hecho de no obtener financiamiento?

**Tabla 16**

*Oportunidades de desarrollo para las Pymes*

Opción	Frecuencia	Porcentaje
SI	197	93%
NO	15	7%
<b>TOTAL</b>	<b>212</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Myriam De La Cruz, Santiago Guayasamín



**Figura 11.** Oportunidades de desarrollo para las Pymes

Elaborado por: Myriam De La Cruz, Santiago Guayasamín

#### **Análisis e Interpretación**

Del total de encuestados, el 93% que son 197 Pymes declara que, si ha perdido oportunidades empresariales por no haber podido conseguir un crédito, mientras que el 7% que simboliza a 15 pequeñas y medianas empresas dicen no haber dichas oportunidades.

Las Pymes tienen gran influencia sobre la economía del país, y es por esta razón que están a la vanguardia, pero así mismo requieren del recurso financiero para seguir innovando y generando empleo, pero algunas se inhiben de todo esto por no tener un crédito que pueda ayudar al desarrollo de la empresa lo que provoca una disminución en su producción o tengan que despedir a personal y entre otros factores que afectan a las Pymes.



5. ¿Considera que los requisitos que las instituciones financieras solicitan para otorgar un crédito son muy exigentes?

Tabla 17

Requisitos para solicitar un crédito

Opción	Frecuencia	Porcentaje
SI	80	38%
NO	132	62%
<b>TOTAL</b>	<b>212</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Myriam De La Cruz, Santiago Guayasamín

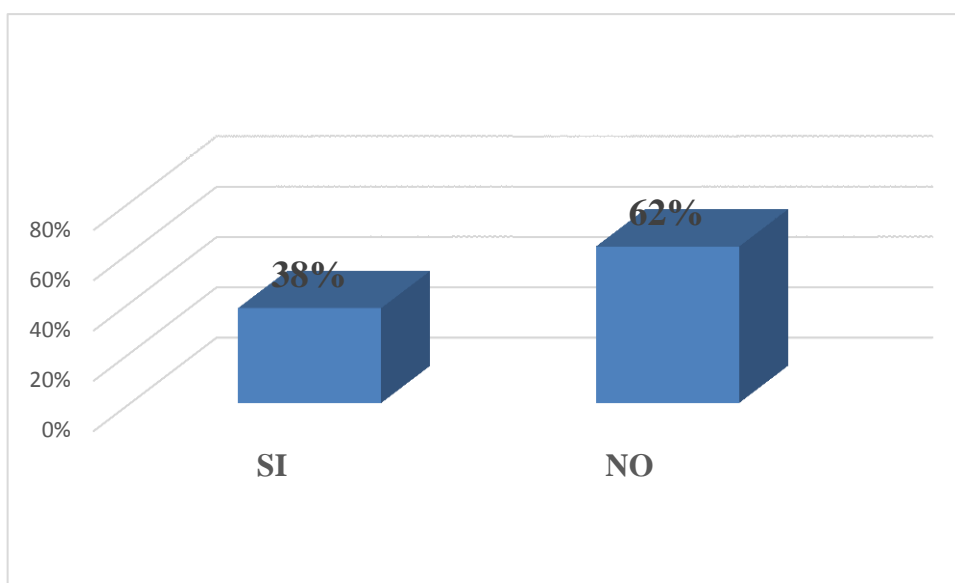


Figura 12. Requisitos para solicitar un crédito

Elaborado por: Myriam De La Cruz, Santiago Guayasamín

### Análisis e Interpretación

Del total de Pymes encuestadas, un 62% que representa a 132 pequeñas y medianas empresas considera que los requisitos que solicita una institución financiera para otorgar un crédito no son exigentes, y el 38% siendo 80 Pymes piensan que los requisitos financieros para el crédito si son rigurosos.

Las Pymes que no han tenido dificultades para acceder al crédito, en su mayoría son empresas que ya tienen algunos años en el mercado y le es más factible acudir a un préstamo, en cambio las Pymes y emprendedores que recién se inician tienen muchos inconvenientes, y al no tener las garantías necesarias son descartados de un crédito.

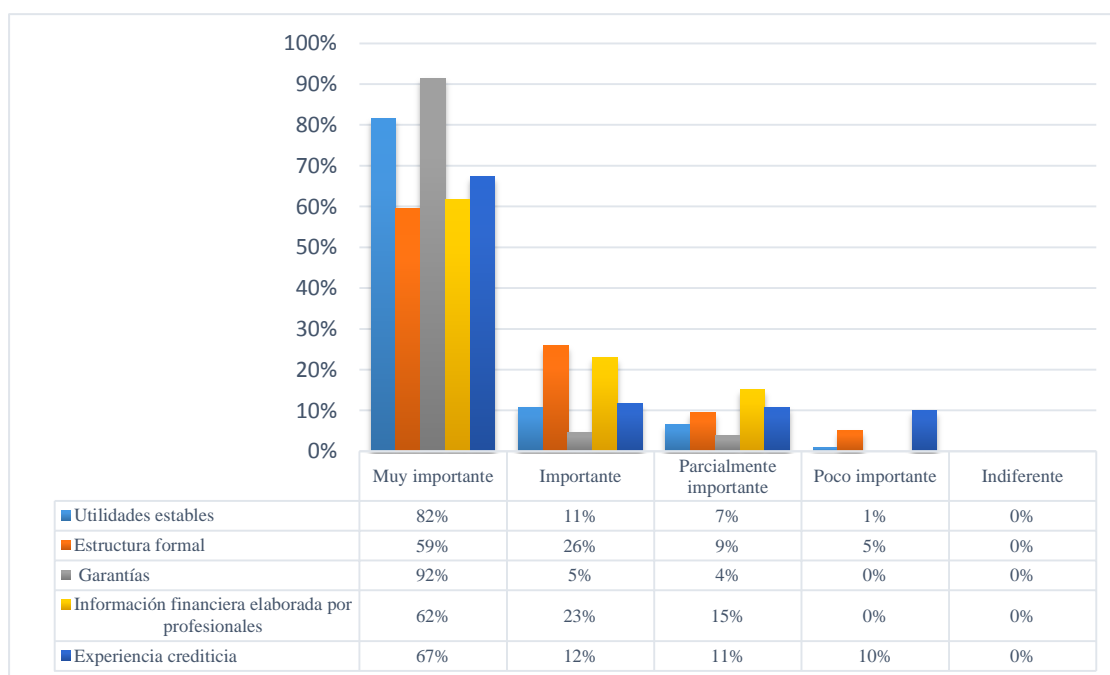
**6. ¿De los siguientes requerimientos que impiden obtener un crédito, califique del 1 al 5? Siendo 5 el más relevante y 1 el menos importante**

**Tabla 18**

*Requerimientos para un crédito*

PREGUNTA	ALTERNATIVAS									
	Muy importante		Importante		Parcialmente importante		Poco importante		Indiferente	
6. ¿De los siguientes requerimientos que impiden obtener un crédito, califique del 1 al 5? Siendo 5 el más relevante y 1 el menos importante	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
Utilidades estables	173	82%	23	11%	14	7%	2	1%	0	0%
Estructura formal	126	59%	55	26%	20	9%	11	5%	0	0%
Garantías	194	92%	10	5%	8	4%	0	0%	0	0%
Información financiera elaborada por profesionales	131	62%	49	23%	32	15%	0	0%	0	0%
Experiencia crediticia	143	67%	25	12%	23	11%	21	10%	0	0%

Elaborado por: Myriam De La Cruz, Santiago Guayasamín



**Figura 13.** Requerimientos para un crédito

Elaborado por: Myriam De La Cruz, Santiago Guayasamín

**Análisis e Interpretación**

Del total encuestado sobre los requerimientos para obtener un crédito, el 92% de las Pymes consideran que las garantías son un factor muy importante al momento de solicitar un préstamo, y con el 82% las pequeñas y medianas empresas creen que las

utilidades estables también intervienen como un componente para gestionar la financiación.

Es claro que las Pymes tienen varias objeciones al instante de querer conseguir un crédito, pero entre ellas sobresalen las garantías y las utilidades estables, consideradas como primordiales requisitos necesarios para acceder a la financiación. Sin embargo, no hay que descartar el resto de opciones como la estructura formal, que implica tener ordenada y jerarquizada la empresa, la información financiera elaborada por profesionales que significa acudir a experto en el tema financiero y la experiencia crediticia que en muchos de los casos interfiere en la financiación.

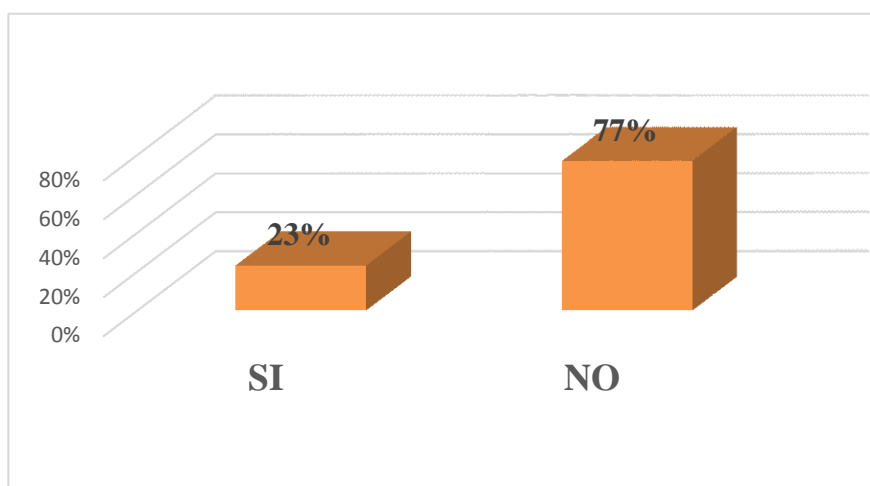
### 7. ¿En algún momento ha tenido dificultades para cumplir con el pago de algún crédito?

**Tabla 19**

*Dificultades en el pago de un crédito*

Opción	Frecuencia	Porcentaje
SI	49	23%
NO	163	77%
<b>TOTAL</b>	<b>212</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Myriam De La Cruz, Santiago Guayasamín



**Figura 14.** Dificultades en el pago de un crédito

Elaborado por: Myriam De La Cruz, Santiago Guayasamín

### Análisis e Interpretación

Del total de encuestados, 163 Pymes que expresa el 77% menciona que no ha tenido problemas para pagar un crédito, en cambio 49 Pymes que representa el 23% si tuvo dificultades para cubrir un préstamo.

Ciertas Pymes presentan inconvenientes para cancelar un crédito debido a que existe meses en los que su productividad y las ventas son bajas, es decir, no generan los suficientes ingresos para solventar la deuda y tienden a la mora en la institución financiera que hayan adquirido el crédito.

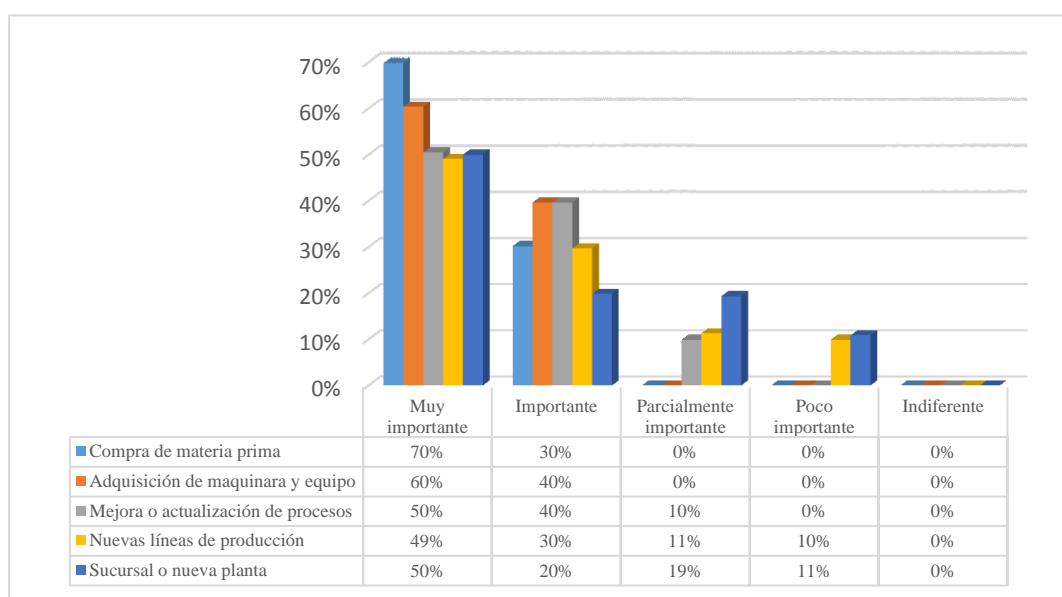
**8. ¿De acuerdo a las necesidades de su empresa, califique la alternativa en que utilizaría el crédito como prioridad en caso de obtenerlo? Siendo 5 el más importante y 1 el menos importante.**

**Tabla 20**

*Beneficios de obtener un crédito*

PREGUNTA	ALTERNATIVAS									
	Muy importante		Importante		Parcialmente importante		Poco importante		Indiferente	
8. ¿De acuerdo a las necesidades de su empresa, califique la alternativa en que utilizaría el crédito como prioridad en caso de obtenerlo? Siendo 5 el más importante y 1 el menos importante.	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
<b>Compra de materia prima</b>	148	70%	64	30%	0	0%	0	0%	0	0%
<b>Adquisición de maquinaria y equipo</b>	128	60%	84	40%	0	0%	0	0%	0	0%
<b>Mejora o actualización de procesos</b>	107	50%	84	40%	21	10%	0	0%	0	0%
<b>Nuevas líneas de producción</b>	104	49%	63	30%	24	11%	21	10%	0	0%
<b>Sucursal o nueva planta</b>	106	50%	42	20%	41	19%	23	11%	0	0%

Elaborado por: Myriam De La Cruz, Santiago Guayasamín



**Figura 15.** Dificultades en el pago de un crédito

Elaborado por: Myriam De La Cruz, Santiago Guayasamín

## Análisis e Interpretación

Del total de encuestados se evidencia que el 70% de Pymes tiene en cuenta que es muy importante la compra de materia prima, a su vez la adquisición de maquinaria y equipo se considera importante en una empresa con el 60%, las demás opciones también tienen su relevancia, pero en un menor grado.

Todas las Pymes tienen deseos de crecer y fortalecerse en el mercado ocupacional a cuál se dirigen, así mismo aspiran a incrementar su productividad lo cual lo pueden conseguir con la compra de materia prima y posteriormente el aumento de sus ventas. Los empresarios también están muy interesados en poder adquirir nueva maquinaria y equipo, es por ello que se encuentran a la tendencia tecnológica. Obviamente las Pymes quieren ser las mejores en su ámbito, y es por eso que no dejan de lado la mejora y actualización de sus procesos o en otros casos anhelan a ampliar su infraestructura ya sea abriendo una nueva planta o sucursal.

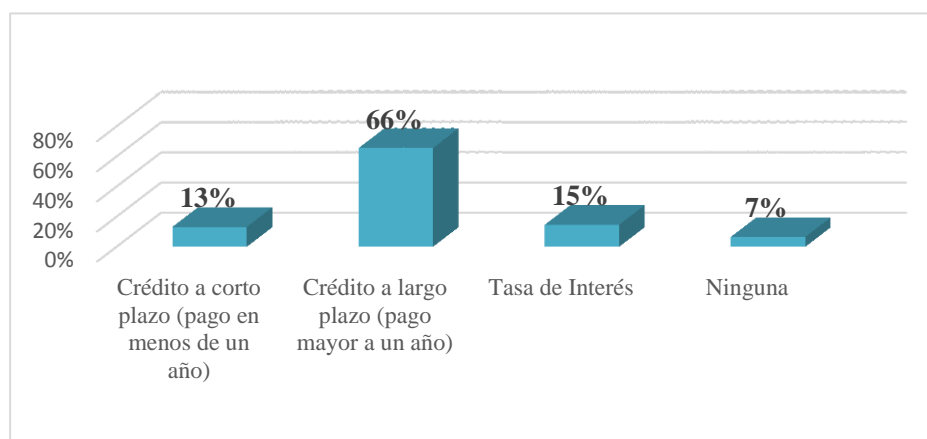
### 9. ¿Qué opciones de financiamiento le parece más conveniente para su empresa en caso de adquirir un préstamo bancario?

**Tabla 21**

*Dificultades en el pago de un crédito*

Opción	Frecuencia	Porcentaje
Crédito a corto plazo (pago en menos de un año)	28	13%
Crédito a largo plazo (pago mayor a un año)	139	66%
Tasa de Interés	31	15%
Ninguna	14	7%
<b>TOTAL</b>	<b>212</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Myriam De La Cruz, Santiago Guayasamín



**Figura 16.** Dificultades en el pago de un crédito

Elaborado por: Myriam De La Cruz, Santiago Guayasamín

## Análisis e Interpretación

Del total encuestado, un 66% que son 139 pequeñas y medianas empresas creen que el crédito a largo plazo es la mejor opción de financiamiento, un 15% que representa a 31 Pymes consideran que la tasa de interés influye en la opción de financiación, un 13% que expresa a 28 empresas optan por el crédito a corto plazo y con una minoría el 7% que son 14 Pymes manifiesta que no tiene ninguna preferencia.

El crédito a largo plazo que es mayor a un año es el más utilizado por los propietarios de las pequeñas y medianas empresas, algunas Pymes tienen varios créditos y es por eso que prefieren esta opción porque les brinda facilidad de pago.

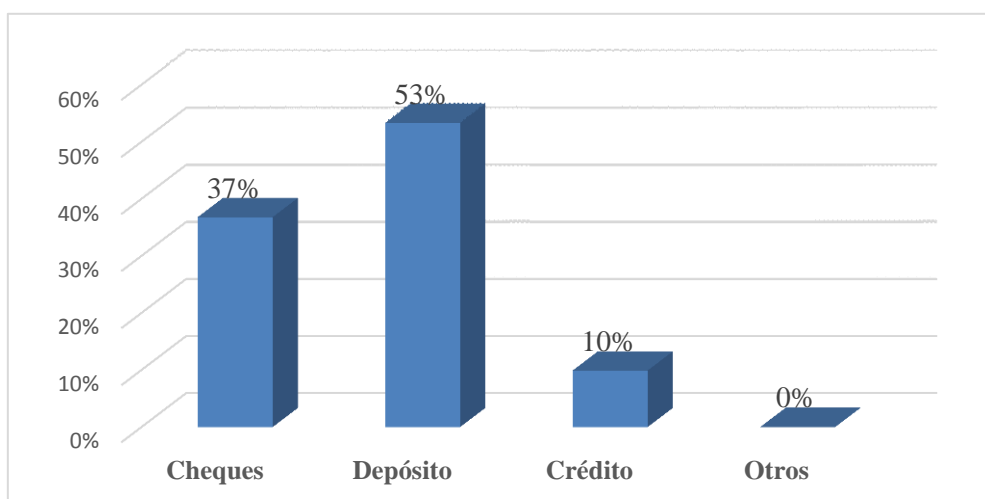
### 10. ¿Cuáles servicios ocupa de su banco o cooperativa de ahorro y crédito?

**Tabla 22**

*Servicios Financieros*

Opción	Frecuencia	Porcentaje
Cheques	78	37%
Depósito	113	53%
Crédito	21	10%
Otros		0%
<b>TOTAL</b>	<b>212</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Myriam De La Cruz, Santiago Guayasamín



**Figura 17.** Servicios Financieros

Elaborado por: Myriam De La Cruz, Santiago Guayasamín

## Análisis e Interpretación

Del total encuestado, el 53% que representa a 113 Pymes expresa que la transacción que más realizan en su institución financiera son los depósitos, un 37% que son 78 Pymes manifiesta que a una acude entidad financiera opta por conseguir una chequera, el 10% siendo 21 pequeñas y medianas empresas menciona que se dirige a un banco o cooperativa por adquirir un crédito.

Los bancos y las cooperativas poseen diversos servicios financieros, en este caso la mayor parte de Pymes realiza la transacción de depósito, según las opiniones de los encuestados, esto lo realizan constantemente ya que en algunas ocasiones manejan altas cantidades de dinero y evitan correr el riesgo de que haya algún asalto a su empresa, como segundo indicador tenemos que los propietarios o representantes de las Pymes requieren de una chequera de su institución financiera.

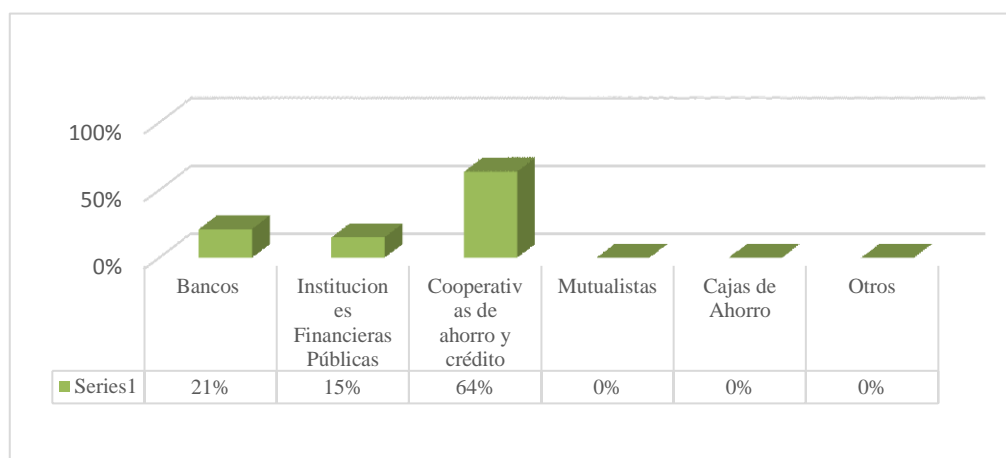
### 11. ¿En qué institución financiera cree usted hay más facilidad de acceder a un crédito?

**Tabla 23**

*Diferentes instituciones financieras para acceder a un crédito*

Opción	Frecuencia	Porcentaje
Bancos	45	21%
Instituciones Financieras Públicas	32	15%
Cooperativas de ahorro y crédito	135	64%
Mutualistas	0	0%
Cajas de Ahorro	0	0%
Otros	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>212</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Myriam De La Cruz, Santiago Guayasamín



**Figura 18.** Diferentes instituciones financieras para acceder a un crédito

Elaborado por: Myriam De La Cruz, Santiago Guayasamín

## Análisis e Interpretación

Según las Pymes encuestadas, un 64% que representa a 135 pequeñas y medianas empresas opta por realizar un crédito en cooperativas de ahorro y crédito, el 21% que son 45 Pymes acuden a un banco para solicitar un préstamo, el 15% que simboliza a 32 empresas eligen a las instituciones financieras públicas para acceder a un financiamiento, mientras que las opciones mutualistas, cajas de ahorro y otros no han sido considerados para acceder al crédito.

Está claro que la mayoría de Pymes se inclinan por las cooperativas de ahorro y crédito para poder adquirir un préstamo, por lo que se puede decir que las pequeñas y medianas empresas tienen mayor facilidad y factibilidad en las mismas, los bancos privados con el 21% también tienen una gran relevancia y referencia para otorgar créditos.

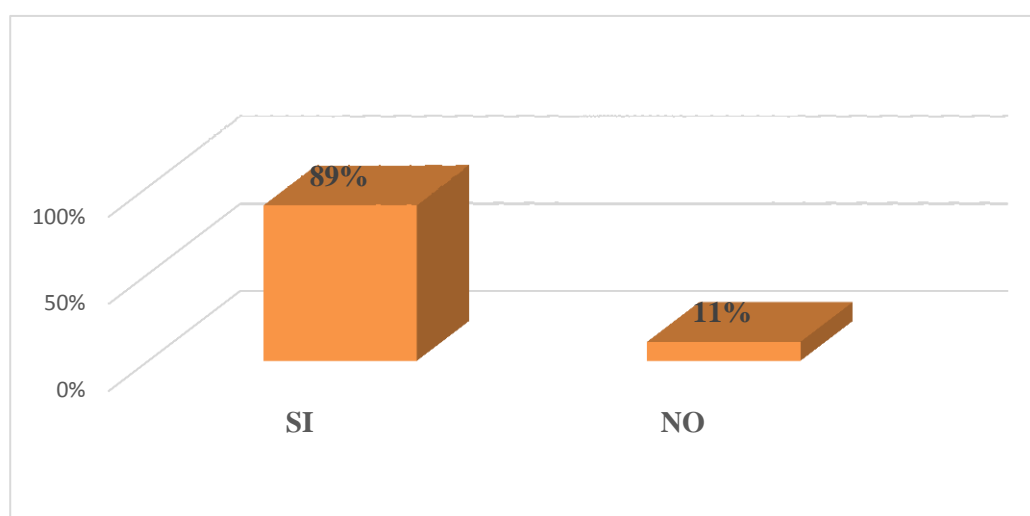
### 12. ¿Considera importante que por parte del gobierno se otorgue créditos a los microempresarios y emprendedores?

**Tabla 24**

*Importancia de otorgar créditos a los microempresarios y emprendedores por parte del Gobierno*

Opción	Frecuencia	Porcentaje
SI	189	89%
NO	23	11%
<b>TOTAL</b>	<b>212</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Myriam De La Cruz, Santiago Guayasamín



**Figura 19.** Importancia de otorgar créditos a los microempresarios y emprendedores por parte del Gobierno

Elaborado por: Myriam De La Cruz, Santiago Guayasamín



### Análisis e Interpretación

Del total de encuestados, el 89% que representa a 189 Pymes considera importante que las instituciones financieras publicas otorguen créditos, un 11% que son 23 pequeñas y medianas empresas estima que no es importante créditos por parte del gobierno.

Hay una minoría que dice no importarle que el gobierno otorgue créditos, esto se debe precisamente a que los microempresarios han sufrido varios percances y a su criterio ha sido por la actual gobernación y sienten desconfianza de el mismo.

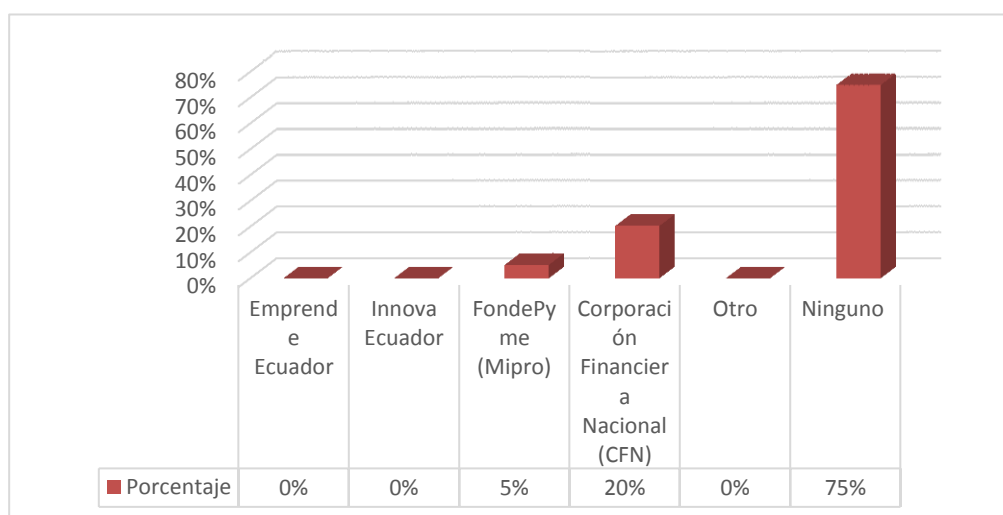
### 13. ¿Indique si alguna vez accedió a un programa de financiamiento que ofrece el gobierno? Cuál:

**Tabla 25**

*Programas de financiamiento por parte del Gobierno*

Opción	Frecuencia	Porcentaje
Emprende Ecuador	0	0%
Innova Ecuador	0	0%
FondePyme (Mipro)	11	5%
Corporación Financiera Nacional (CFN)	43	20%
Otro		0%
Ninguno	158	75%
<b>TOTAL</b>	<b>212</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Myriam De La Cruz, Santiago Guayasamín



**Figura 20.** Programas de financiamiento por parte del Gobierno

Elaborado por: Myriam De La Cruz, Santiago Guayasamín

### Análisis e Interpretación

De las pequeñas y medianas empresas encuestadas, el 75% que expresa a 158 Pymes dice no haber accedido a un programa de financiamiento que ofrece el gobierno, el 20% que representa a 43 empresas en algún momento accedió al plan de financiamiento de la Corporación Financiera Nacional, el 5% que son 11 Pymes accedieron a FondePyme, el cual es un programa fiñanero por parte del Mipro, el resto de opciones no tiene mención alguna.

Los diferentes programas de financiamiento que ofrece el gobierno actualmente no son muy conocidos por los empresarios, a su criterio, dicen que son muy pocos los que se benefician de dichos programas, por lo cual recomiendan hacer mayor publicidad para saber de ellos.

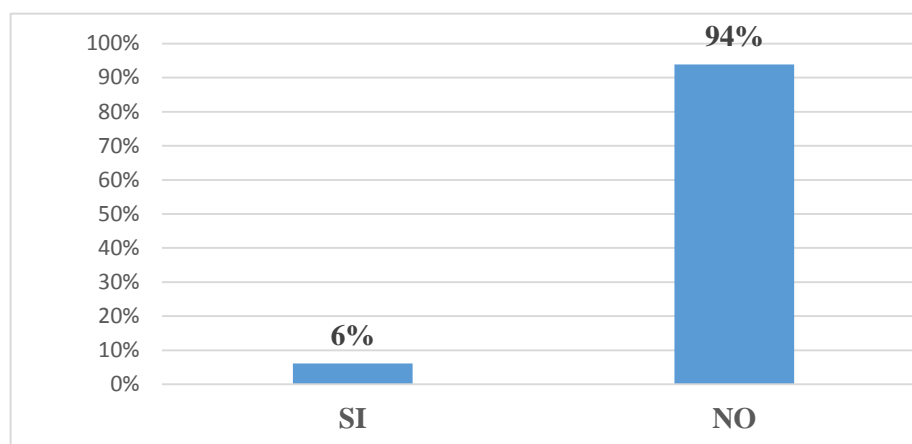
#### 14. ¿Alguna vez usted ha recibido una asesoría financiera para el manejo de los recursos de su empresa?

**Tabla 26**

*Asesoría Financiera para las Pymes*

Opción	Frecuencia	Porcentaje
SI	13	6%
NO	199	94%
<b>TOTAL</b>	<b>212</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Myriam De La Cruz, Santiago Guayasamín



**Figura 21.** Asesoría Financiera para las Pymes

Elaborado por: Myriam De La Cruz, Santiago Guayasamín

### Análisis e Interpretación

Del total de encuestados, el 94% que representa a 199 Pymes manifiestan que no han recibido asesoría financiera para manejar los recursos de la empresa, y el 6% que son 13 Pymes mencionan que si han recibido asesoría financiera.

Es evidente que la mayor parte de Pymes no recibe asesoría financiera, el principal motivo es porque las pequeñas y medianas empresas se crean con un conocimiento empírico, y a su vez las Pymes que si tienen asesoría es porque están mejor constituidas y poseen una mejor estructura organizacional.

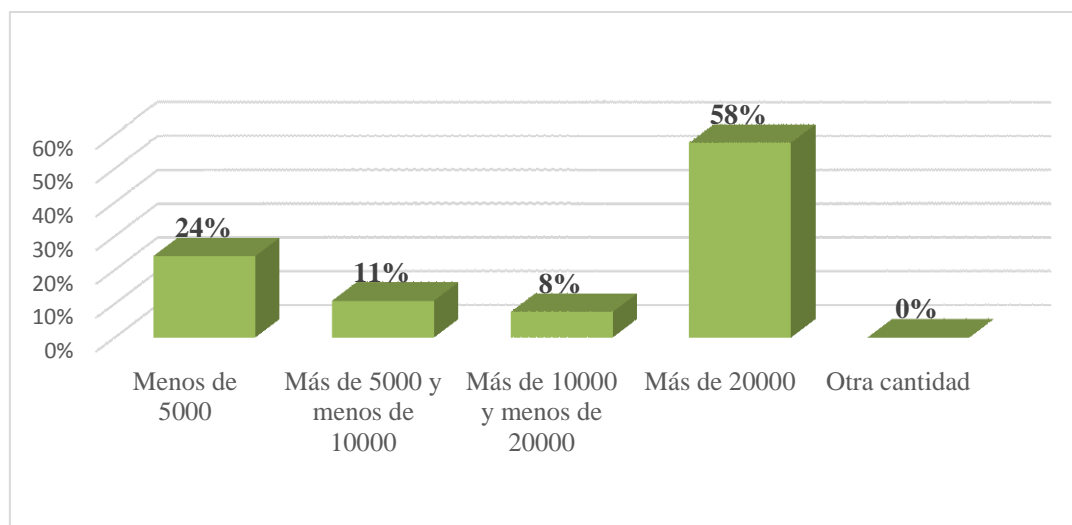
**15. ¿Cuánto dinero cree necesitar para asegurar el crecimiento y competitividad de su empresa?**

**Tabla 27**

*Capital que requiere una pyme para su desarrollo y permanencia en el mercado*

Opción	Frecuencia	Porcentaje
Menos de 5000	51	24%
Más de 5000 y menos de 10000	23	11%
Más de 10000 y menos de 20000	16	8%
Más de 20000	122	58%
Otra cantidad	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>212</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Myriam De La Cruz, Santiago Guayasamín



**Figura 22.** Capital que requiere una pyme para su desarrollo y permanencia en el mercado

Elaborado por: Myriam De La Cruz, Santiago Guayasamín

**Análisis e Interpretación**

De las empresas encuestadas, el 58% que son 122 Pymes considera que necesita más de \$20000 dólares para poder tener estabilidad en su negocio, un 24% que son 51 empresas necesitan menos de USD 5000 para asegurar su crecimiento, un 11% que representa a 23 Pymes menciona que requiere entre más de 5000 y menos de 1000 USD para el

desarrollo de su negocio, y con un 8% que son 16 Pymes se encuentra en el rango de más de 10000 y menos de 20000.

Las empresas consideran que requieren más de USD 20000 para poder tener estabilidad en el mercado, y así asegurar el desarrollo del negocio. Con la actual situación del país, es difícil mantener a las empresas en el tiempo, es por ello que necesitan una cantidad elevada la cual permita consolidar la organización, así mismo la opción menos de USD5000 permite a las pequeñas y medianas empresas que recién se inician poder solventar los gastos que se les presenta.

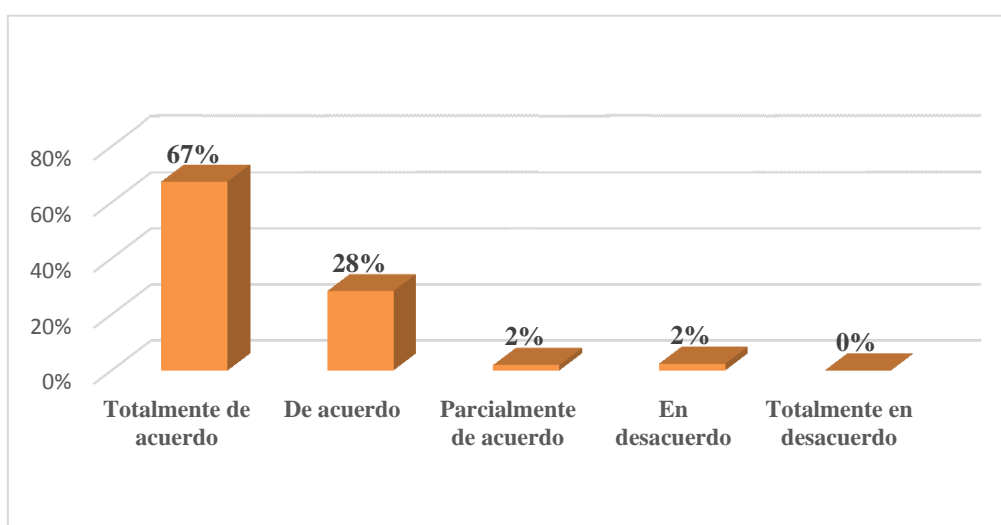
**16. ¿Estaría de acuerdo que la Institución Financiera que le otorga los créditos le brinde además una asesoría post crédito para el manejo de los recursos económicos obtenidos?**

**Tabla 28**

*Asesoría por parte de las Instituciones Financieras hacia las Pymes*

Opción	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	143	67%
De acuerdo	60	28%
Parcialmente de acuerdo	4	2%
En desacuerdo	5	2%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>212</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** Myriam De La Cruz, Santiago Guayasamín



**Figura 23.** Asesoría por parte de las Instituciones Financieras hacia las Pymes

**Elaborado por:** Myriam De La Cruz, Santiago Guayasamín

## **Análisis e Interpretación**

Del total de encuestados, el 67% que representa a 143 Pymes está totalmente de acuerdo en que la institución financiera brinde asesoría a su negocio, un 28% que son 60 pequeñas y medianas empresas está de acuerdo, un 2% que son 4 empresas están parcialmente de acuerdo.

En cuanto a recibir asesoría por parte de las instituciones financieras hacia las Pymes, su mayoría se encuentra totalmente de acuerdo, las empresas tendrían una mayor facilidad de distribución y manejo y de recursos lo cual permite consolidar la competitividad de la organización y obviamente su desarrollo.

### **5.2. Verificación de Hipótesis**

La verificación de hipótesis es un método que se basa en la evidencia muestral y la teoría de probabilidad; y sirve para determinar si la hipótesis planteada es razonable. Para la comprobación de la misma se utiliza el estadígrafo del chi cuadrado que se representa como  $X^2$ , un método muy utilizado para correlacionar las variables y verificar si tiene incidencia sobre otra; además que se aplican para muestras significativas, generalmente mayor a 30 casos.

#### **Formulación de la hipótesis**

##### **a. Modelo Lógico**

#### **Hipótesis nula**

**Ho:** El financiamiento **NO** es un eje de desarrollo para las Pymes en el Sector Textil de la Provincia de Tungurahua.

#### **Hipótesis alterna**

**H1:** El financiamiento **SI** es un eje de desarrollo para las Pymes en el Sector Textil de la Provincia de Tungurahua.

##### **b. Modelo matemático**

$$H_0 = O = E \quad O - E = 0$$

$$H_1 = O \neq E \quad O - E \neq 0$$

**c. Modelo estadístico**

$$X^2 = \sum_{i=1}^k \frac{(O - E)^2}{E}$$

**Simbología.**

$X^2$  = Valor a calcularse de chi cuadrado

O = Frecuencia Observada

E = Frecuencia Esperada

**d. Selección del nivel de significación**

Nivel de confianza, para este alcance se trabajó a un nivel de confianza de 95% por lo tanto el nivel de significancia de 0,05

**e. Prueba de chi cuadrado**

Su fórmula es:

$$x^2 = \sum \frac{(fe - fo)^2}{fe}$$

**En donde:**

$x^2$  = Chi Cuadrado

$\Sigma$  = Sumatoria

$fe$  = Frecuencias Esperadas

$fo$  = Frecuencias Observadas

nivel de significancia de 0,05

**f. Especificaciones de las Regiones de Aceptación y Rechazo**

Para decidir primero determinamos los grados de libertad (g) con el cuadro formado por 2 filas y 5 columnas

$$gl = (f-1) (c-1)$$

$$gl = (2-1) (5-1)$$

$$gl = (1) (4)$$

$$gl = 4$$

Por lo tanto, con un grado de libertad y un nivel de significancia de 0,05 y en la tabla estadística se obtiene el chi cuadrado teórico  $\chi^2 t$  corresponde a la cifra de 9,48

v/p	0,001	0,0025	0,005	0,01	0,025	0,05	0,1	0,15	0,2	0,25	0,3	0,35	0,4	0,45	0,5
1	10,8274	9,1404	7,8794	6,6349	5,0239	3,8415	2,7055	2,0722	1,6424	1,3233	1,0742	0,8735	0,7083	0,5707	0,4549
2	13,8150	11,9827	10,5965	9,2104	7,3778	5,9915	4,6052	3,7942	3,2189	2,7726	2,4079	2,0996	1,8326	1,5970	1,3863
3	16,2660	14,3202	12,8381	11,3449	9,3484	7,8147	6,2514	5,3170	4,6416	4,0883	3,6649	3,2831	2,9462	2,6430	2,3660
4	18,4662	16,4238	14,8602	13,2767	11,1433	9,4877	7,7794	6,7449	5,9886	5,3853	4,8784	4,4377	4,0446	3,6871	3,3567
5	20,5147	18,3854	16,7496	15,0863	12,8325	11,0705	9,2363	8,1152	7,2893	6,6257	6,0644	5,5731	5,1319	4,7278	4,3515
6	22,4575	20,2491	18,5475	16,8119	14,4494	12,5916	10,6446	9,4461	8,5581	7,8408	7,2311	6,6948	6,2108	5,7652	5,3481
7	24,3213	22,0402	20,2777	18,4753	16,0128	14,0671	12,0170	10,7479	9,8032	9,0371	8,3834	7,8061	7,2832	6,8000	6,3488
8	26,1239	23,7742	21,9549	20,0902	17,5345	15,5073	13,3616	12,0271	11,0301	10,2189	9,5245	8,9094	8,3505	7,8325	7,3441
9	27,8767	25,4625	23,5893	21,6660	19,0228	16,9190	14,6837	13,2880	12,2421	11,3887	10,6564	10,0060	9,4136	8,8632	8,3428
10	29,5879	27,1119	25,1881	23,2093	20,4832	18,3070	15,9872	14,5339	13,4420	12,5489	11,7807	11,0971	10,4732	9,8922	9,3418
11	31,2635	28,7291	26,7569	24,7250	21,9200	19,6752	17,2750	15,7671	14,6314	13,7007	12,8987	12,1836	11,5298	10,9199	10,3410
12	32,9092	30,3182	28,2997	26,2170	23,3367	21,0261	18,5493	16,9893	15,8120	14,8454	14,0111	13,2661	12,5838	11,9463	11,3403
13	34,5274	31,8830	29,8193	27,6882	24,7356	22,3620	19,8119	18,2020	16,9848	15,9839	15,1187	14,3451	13,6356	12,9717	12,3398
14	36,1239	33,4262	31,3194	29,1412	26,1189	23,6848	21,0641	19,4062	18,1508	17,1169	16,2221	15,4209	14,6853	13,9961	13,3393
15	37,6978	34,9494	32,8015	30,5780	27,4884	24,9958	22,3071	20,6030	19,3107	18,2451	17,3217	16,4940	15,7332	15,0197	14,3389
16	39,2518	36,4555	34,2671	31,9999	28,8453	26,2962	23,5418	21,7931	20,4651	19,3689	18,4179	17,5646	16,7795	16,0425	15,3385
17	40,7911	37,9462	35,7184	33,4087	30,1910	27,5871	24,7690	22,9770	21,6146	20,4887	19,5110	18,6330	17,8244	17,0646	16,3382

**Figura 24.** Tabla de distribución Chi Cuadrado  
Fuente: Estadística Básica Aplicada (2012)

## 5.2.1. Recolección de datos estadísticos

### 5.2.1.1. Frecuencias observadas

**Tabla 29**  
*Frecuencias Observadas Pregunta 6*

PREGUNTA	ALTERNATIVAS									
	Muy importante		Importante		Parcialmente importante		Poco importante		Indiferente	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
6. ¿De los siguientes requerimientos que impiden obtener un crédito, califique del 1 al 5? Siendo 5 el más relevante y 1 el menos importante										
Utilidades estables	173	82%	23	11%	14	7%	2	1%	0	0%
Estructura formal	126	59%	55	26%	20	9%	11	5%	0	0%
Garantías	194	92%	10	5%	8	4%	0	0%	0	0%
Información financiera elaborada por profesionales	131	62%	49	23%	32	15%	0	0%	0	0%
Experiencia crediticia	143	67%	25	12%	23	11%	21	10%	0	0%

Elaborado por: Myriam De La Cruz, Santiago Guayasamín

**Tabla 30***Frecuencias Observadas Pregunta 8*

PREGUNTA	ALTERNATIVAS									
	Muy importante		Importante		Parcialmente importante		Poco importante		Indiferente	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
8. ¿De acuerdo a las necesidades de su empresa, califique la alternativa en que utilizaría el crédito como prioridad en caso de obtenerlo? Siendo 5 el más importante y 1 el menos importante.										
<b>Compra de materia prima</b>	148	70%	64	30%	0	0%	0	0%	0	0%
<b>Adquisición de maquinaria y equipo</b>	128	60%	84	40%	0	0%	0	0%	0	0%
<b>Mejora o actualización de procesos</b>	107	50%	84	40%	21	10%	0	0%	0	0%
<b>Nuevas líneas de producción</b>	104	49%	63	30%	24	11%	21	10%	0	0%
<b>Sucursal o nueva planta</b>	106	50%	42	20%	41	19%	23	11%	0	0%

Elaborado por: Myriam De La Cruz, Santiago Guayasamín

**Tabla 31***Combinación Frecuencias Observadas Pregunta 6 y 8*

PREGUNTAS	Muy importante	Importante	Parcialmente importante	Poco importante	Indiferente	TOTAL
6.2 De los siguientes requerimientos que impiden obtener un crédito, califique a las garantías	194	10	8	0	0	<b>212</b>
8.1 ¿De acuerdo a las necesidades de su empresa, califique a la alternativa “compra de materia prima” si utilizaría el crédito como prioridad en caso de obtenerlo?	148	64	0	0	0	<b>212</b>
<b>TOTAL</b>	<b>342</b>	<b>74</b>	<b>8</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>424</b>

Elaborado por: Myriam De La Cruz, Santiago Guayasamín

**5.2.1.2. Frecuencias esperadas****Tabla 32***Frecuencias esperadas. Preguntas 6 y 8*

PREGUNTAS	Muy importante	Importante	Parcialmente importante	Poco importante	Indiferente	TOTAL
<b>6.2 De los siguientes requerimientos que impiden obtener un crédito, califique a las garantías</b>	171	37	4	0	0	<b>212</b>
<b>8.1 ¿De acuerdo a las necesidades de su</b>	171	37	4	0	0	<b>212</b>



empresa, califique a la alternativa “compra de materia prima” si utilizaría el crédito como prioridad en caso de obtenerlo?						
TOTAL	342	74	8	0	0	424

Elaborado por: Myriam De La Cruz, Santiago Guayasamín

## 5.2.2. Calculo del Chi Cuadrado

**Tabla 33**

*Cálculo del Chi-Cuadrado*

OBSERVADA	ESPERADA	(O-E)	$(O - E)^2$	$(O - E)^2/E$
194	171	23	529,00	3,09
148	171	-23	529,00	3,09
10	37	-27	729,00	19,70
64	37	27	729,00	19,70
8	4	4	16,00	4,00
0	4	-4	16,00	4,00
0	0	0	0,00	0,00
0	0	0	0,00	0,00
0	0	0	0,00	0,00
0	0	0	0,00	0,00
CHI CUADRADO CALCULADO				<b>53,59</b>

Elaborado por: Myriam De La Cruz, Santiago Guayasamín

Se rechaza **H1** si el valor calculado de Chi-Cuadrado es menor o igual que el de la tabla con sus respectivos grados de libertad

**Chi - cuadrado calculado : 53,59**

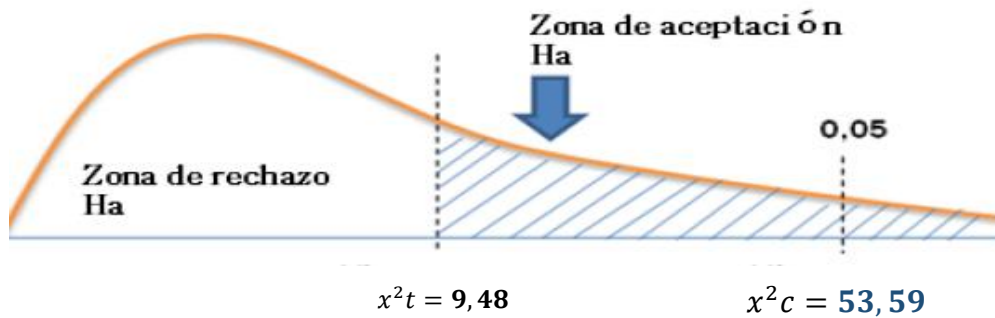
**Valor obtenido tabla de distribución Chi-Cuadrado: 9,48**

Como observamos **no se rechaza H1, se la acepta**, quedando de la siguiente manera:

**Hipótesis afirmativa = Alternativa H1**

**H1:** El financiamiento **SI** es un eje de desarrollo para las Pymes en el Sector Textil de la Provincia de Tungurahua.

### 5.2.2.1. Representación gráfica



**Figura 25.** Representación gráfica de la hipótesis  
Elaborado por: Myriam De La Cruz, Santiago Guayasamín

#### g. Regla de decisión

##### 5.2.2.2. Condición:

SI  $X^2c \geq a X^2t$  se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna

Cumple con la condición debido a que  $53,59 \geq 9,48$

##### 5.2.2.3. Conclusión de la verificación de la hipótesis

Como  $x^2t = 9,48$  es menor a  $x^2c = 53,59$  se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa, es decir que, la **H1**= El financiamiento **SI** es un eje de desarrollo para las Pymes en el Sector Textil de la Provincia de Tungurahua.

## 6. CONCLUSIONES

Después de haber analizado datos de fuentes primarias y secundarias, en este capítulo se presentan las conclusiones y recomendaciones de la investigación procedentes de un estudio de las etapas que conforman este proyecto. Las conclusiones son desarrolladas en base a los objetivos planteados en el segundo capítulo.

- Se considera al financiamiento un eje de desarrollo para las Pymes en el sector textil de la provincia de Tungurahua debido a la facilidad que le permite al empresario invertir en materia prima, maquinaria y equipo o lo que creyera necesario con la finalidad de aumentar su capital de trabajo, además de permitir un crecimiento financiero interno en las pymes también les da la oportunidad de seguir siendo un aporte esencial en el crecimiento económico del país y ser generadores de empleo.
- El acceso al financiamiento por parte de los micro empresarios no siempre es a instituciones financieras, si no que en su mayoría cuentan con capital propio para una inyección a su emprendimiento, sin embargo las fuentes a las cuales pueden acudir son innumerables ya que la mayor parte de instituciones financieras públicas o privadas brindan un aporte especial a las pymes que buscan un crecimiento disminuyendo el exceso de requisitos para que estos puedan acceder como una garantía considerable o que las pymes cuenten con utilidades altas.
- Las pymes adquieren un financiamiento solo si lo creen necesario como una buena inversión, es decir que verdaderamente les permita obtener un desarrollo empresarial, ya que la mayor parte de ellas buscan dejar de ser una pequeña o mediana empresa a ser una empresa grande con un posicionamiento importante en el mercado textilero, es por ello que al tomar la decisión de adquirir un crédito financiero la mayoría lo hace por la apertura que este les brinda para su alto crecimiento y desarrollo.
- Al cuestionamiento de si es o no factible el acceso a un crédito se ha llegado a la conclusión de que la mayoría de las pymes que han acudido al mismo no han

sido negados por lo que la factibilidad de acceder a un crédito no es un limitante para su desarrollo, además de que las pymes pueden encontrar en el país diferentes instituciones financieras que brindan oportunidades de que los micro empresarios adquieran un crédito como bancos, cooperativas de ahorro y crédito, etc., siempre y cuando el manejo de este recurso garantice utilidades.

## **7. RECOMENDACIONES**

- Analizar las necesidades financieras de las pequeñas y medianas empresas anteponiendo sus objetivos de negocio, es decir conocer para que se necesita el financiamiento, un monto exacto, el periodo de tiempo por el que requiere el financiamiento y el estado actual en que se encuentra la pyme.
- Realizar una investigación sobre qué institución financiera sería la mejor opción que les brinde el mejor servicio financiero que necesitan, tomar en cuenta aspectos como la cartera de clientes, rapidez en el proceso de aprobación del crédito y fondeo, y su flexibilidad, ya que las pymes necesitan también tener una garantía al solicitar su crédito.
- Realizar una estrategia financiera que modifique su presupuesto y pueda incluir los pagos mensuales, bimestrales o semestrales en retorno al crédito que requiera adquirir las pymes con la finalidad que no altere su proyección económica.
- Aprovechar de manera ventajosa cualquier programa de financiamiento que se permita como pyme invertir en el capital de trabajo, además de saber tomar las mejores decisiones financieras con base a las herramientas como estado de flujo de efectivo, presupuestos, cartera de clientes, cartera de proveedores, con la finalidad de mantener siempre al día la situación real de mi empresa.

## **PROPUESTA DE MEJORA**

### **Tema**

Desarrollo de un Plan Estratégico de Financiamiento para las Pymes en el sector textil de la Provincia de Tungurahua.

### **Antecedentes**

Hasta hace poco, la falta de datos comparables dificultó los intentos por estudiar los determinantes de las restricciones financieras de las Pymes en un análisis de corte transversal para una muestra grande a nivel local, como lo es en la provincia de Tungurahua. El financiamiento es el conjunto de recursos monetarios financieros que se destinarán para llevar a cabo una determinada actividad económica o proyecto de inversión. Por lo general, estos recursos económicos son las sumas de dinero tomadas a préstamo que sirve para aumentar los recursos propios de las empresas (Besley, 2011), de igual manera, las gestiones del gobierno mediante el financiamiento a un organismo financiero internacional permiten cubrir un déficit presupuestario. (Arriagada, 2012)

En su mayor parte, los estudios acerca de las Pymes analizan el impacto de las variables explicativas sobre las restricciones crediticias, como la competencia entre los bancos, la disponibilidad del registro de la información crediticia entre otros factores que afectan directamente a las pequeñas y medianas empresas.

Un estudio realizado para implementar un plan financiero para proyectar el crecimiento y financiamiento en las Pymes en el municipio de San Salvador concluyeron que las pequeñas y medianas empresas no aplican herramientas de planeación financiera que permitan aprovechar los recursos obtenidos con diversas alternativas de acción, que les permita llegar a los objetivos planteados.

Las pymes en su mayoría al obtener recursos financieros los invierten en un capital de trabajo y una pequeña parte en la inversión de activos, sin embargo, no toman en cuenta la importancia en la administración del flujo de caja. Además, se recalca la necesidad de una estructura organizacional con funciones correctamente definidas en la planeación, gestión y control de recursos. (Castillo & García Quintanilla, 2014)

En el mismo estudio realizado se sugiere a las pymes elaborar una estructura organizativa con funciones y atribuciones claras y concretas para cada departamento operativo incluyendo el funcionamiento de una unidad financiera que proporcione

información útil y oportuna para la implementación de un plan financiero enfocado en la proyección del crecimiento y la gestión adecuada de los recursos financieros, con la finalidad de que los recursos obtenidos por las pymes no sea una mala inversión.

El departamento de finanzas es de mucha importancia y necesidad dentro de la estructura organizacional de las empresas, ya que para el uso de herramientas financieras se debe analizar e interpretar la información financiera contable con el fin de identificar la situación actual, el rumbo que lleva la organización respecto a las metas y objetivos planteados, lo cual sirve de base a la administración para la toma de decisiones. (Castro A. M., 2014). Se identificó que del 100% de empresas encuestadas únicamente 33% utilizan los presupuestos como herramientas de análisis financiero, los cuales son evaluadas en periodos trimestrales y el resto no aplica ningún tipo de control financiero que permita evaluar los niveles de crecimiento, esto responde a la falta de un departamento de finanzas dentro de la estructura organizativa, lo que limita y dificulta a la administración en el establecimiento de objetivos y metas, que contribuyan a mejorar la situación económica y financiera de la compañía. (Castillo & García Quintanilla, 2014)

### **Justificación**

Innumerables casos de varias empresas que han sufrido alguna vez un desface económico o en otros hasta llegar a la quiebra del negocio ha sido por una mala administración financiera, la financiación inadecuada e inoportuna es otra causa por la cual fracasan los negocios. Teniendo en cuenta que administrar una empresa implica una responsabilidad muy grande y así mismo un gran riesgo, puede resultar dificultoso para un empresario invertir una cantidad de dinero determinada en una nueva idea de negocios. Algunas personas que están deseosas por empezar un nuevo negocio no están preparadas para hablar de dinero, tampoco saben si quieren desarrollar un plan tanto económico como administrativo, solicitar préstamos, pensar en una inversión o gastar dinero, es decir, en el capital de negocio. Es por ello que la importancia de establecer una guía de financiación permite tener una información clara y concisa, además que faculta tomar decisiones inteligentes.

La presente propuesta está centrada en el desarrollo de un Plan Estratégico de Financiamiento para las Pymes en el sector textil de la Provincia de Tungurahua, para lo cual se ha visto la necesidad de apoyar con un nuevo modelo de financiación que se

adapte a las pequeñas y medianas empresas, es decir, se quiere estandarizar este modelo con el objetivo de obtener mejores resultados en la planificación tanto financiera como administrativa y posteriormente en el desarrollo de la empresa.

## **Objetivo de la propuesta**

### **General**

Proponer un plan estratégico de financiamiento para las Pymes del sector textil de la provincia de Tungurahua.

### **Específicos**

- Diseñar metas financieras o puntos de referencia de financiamiento.
- Determinar los diferentes tipos de financiamiento disponibles para las Pymes.
- Disponer de una base de datos con alternativas para atender las necesidades inesperadas de financiamiento.

### **Fundamentación Teórica**

Un plan estratégico financiero establece la manera de cómo se lograrán las metas; además, presenta la base de toda la actividad económica de la empresa. Asimismo, pretende la previsión de las necesidades futuras de modo que puedan ser satisfechas de acuerdo a un objeto determinado, que se establece en las acciones de la empresa. (Castro A. M., 2014)

Según Moreno (2014), “la planeación estratégica financiera es una técnica que reúne un conjunto de métodos, instrumentos y objetivos con el fin de establecer en una empresa pronósticos y metas económicas y financieras para alcanzar, tomando en cuenta los medios que se tienen y los que se requieren para lograrlo”.

El plan estratégico financiero interfiere en la toma de decisiones para que una organización pueda alcanzar sus objetivos estratégicos mediante un accionar armónico de todos sus integrantes y funciones. Toda empresa diseña planes estratégicos para el logro de sus objetivos y metas planteadas sea a corto o largo plazo.

La planeación estratégica financiera es una técnica que reúne un conjunto de métodos, instrumentos y objetivos con el fin de establecer los pronósticos y la metas económicas

y financieras de una empresa, tomando en cuenta los medios que se tienen y los que se requieren para lograrlo. (Castro A. L., 2008)

De la misma manera se puede decir que un plan estratégico de financiamiento es un procedimiento que consta de tres fases para decidir las acciones que se tomarán en un futuro con la finalidad de lograr los objetivos establecidos, la primera fase es planear lo que se va a hacer, segundo llevar a cabo lo planeado y por último verificar el modo en lo que se hace a corto o largo plazo.

El plan de financiamiento a largo plazo se debe realizar en función del entorno, de los objetivos globales de la empresa y de las características de la misma, asimismo, la elaboración de la estrategia debe ser realizada en función de la evaluación de las diferentes alternativas que se consideren. (Salas, 2012)

La importancia de que exista una unidad de planeación financiera en una organización es determinante en la gestión de los recursos económicos de la organización, ya que a través de ella se logra fundamentar estrategias para lograr objetivos planteados. Sin una planeación estratégica financiera no existiría organización ni control sobre la empresa y tampoco permite que sea una empresa competitiva ya que no solo se trata de tomar decisiones si no realizar análisis sobre la liquidez, solvencia y rentabilidad con la finalidad de disminuir la probabilidad de pérdida y aumentar las ganancias y utilidades de la empresa.

## **Esquema PEF**

### **1. Introducción**

- 1.1 Creación de un nuevo negocio que reemplaza un sueldo
- 1.2 Informe de crédito personal
- 1.3 Separa fondos personales del negocio
- 1.4 Opciones para tener un propio sueldo y gastos

### **2. Perfil financiero**

### **3. Servicios Financieros**

- 3.1 Cuentas
- 3.2 Tarjetas de crédito
- 3.3 Crédito
- 3.4 Canales de atención
- 3.5 Servicios



#### **4. Opciones de financiamiento**

##### 4.1 Capital propio o autofinanciamiento

4.1.1 Ventajas

4.1.2 Desventajas

4.1.3 Fuentes para las pequeñas y medianas empresas

##### **4.2 Financiamiento externo o Endeudamiento**

4.2.1 Ventajas

4.2.2 Desventajas

4.2.3 Fuentes para las pequeñas y medianas empresas

#### **5. Fuentes de Financiamiento**

##### **5.1 Internas**

5.1.1 Ahorros personales

5.1.2 Familiares, amigos u otros colegas

5.1.3 Inversionistas ángeles

##### **5.2 Externas**

5.2.1 Bancos privados, públicos y cooperativas

5.2.2 Inversionistas de capital de riesgo

5.2.3 Clientes potenciales

5.2.4 Proveedores potenciales

#### **6. Como solicitar fondos**

6.1 Información de la Pyme

6.2 Recursos potenciales de financiamiento

6.3 Desarrollo de un plan de financiamiento externo

6.4 Este preparado en caso de rechazo

#### **7. Base de datos con alternativas de bancos para el financiamiento**

7.1 Banco Guayaquil

7.2 Banco del Pacifico

7.3 Banco Promerica

7.4 Banco Pichincha

7.5 eBanEcuador

7.6 Corporación Financiera Nacional

7.7 BancoDesarrollo

7.8 Cooperativa De Ahorro y Crédito Mushuc Runa

7.9 Cooperativa De Ahorro Y Crédito Oscus

**Tabla 34**  
*Plan Estratégico de Financiamiento*  
*Operacionalización*

<b>PLAN ESTRATÉGICO DE FINANCIAMIENTO PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES)</b>		
<b>1. INTRODUCCIÓN</b>		
<b>FACTOR</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>EJEMPLO/CONSEJO/OBSERVACIÓN</b>
<b>1.1 La creación de un nuevo negocio</b>	Al comenzar un nuevo negocio es difícil que se pueda adquirir un sueldo fijo como dueños, sin embargo, es importante que no se mezcle los gastos personales con los ingresos del negocio.	Ningún tipo de negocio puede generar grandes utilidades al principio, por lo que la paciencia en el emprendedor debe ser primordial ya que un negocio exitoso presentara ganancias considerables a partir de los tres años de vida empresarial.
<b>1.2 Créditos Personales</b>	Para obtener un crédito comercial no hay mejor referencia que un informe de un crédito personal ya que se refleja el manejo de las finanzas personales, es decir una buena administración.	<b>Observación:</b> Es importante que un nuevo empresario esté preparado al momento de solicitar un financiamiento, en caso de que un informe sea negativo usted puede responder con argumentos correctos las razones.
<b>1.3 Los fondos personales deben ser diferentes de los fondos del negocio.</b>	Para los pequeños empresarios resulta un problema serio al mezclar los fondos personales de los fondos del negocio, aunque parezca lo contrario.	<b>Consejo:</b> Es necesario que exista una cuenta bancaria exclusiva para el manejo del negocio y así evitar confusiones.
	<b>GASTOS</b>	<b>ESTRATEGIAS INTELIGENTES</b>
	Servicios básicos	Si lo emplea para su negocio, conserve los recibos y entréguelos al contador o la persona encargada.
	Oficina en el hogar	Es preferible que tenga un espacio separado y establezca al negocio como “alquiler”.
	Muebles de oficina	Contabilícelo como gasto de capital y amortícelo.
	Pago de sueldos	Siempre ocupe los fondos del negocio para cubrir este gasto.
<b>1.4 Sueldo fijo para el pequeño empresario</b>	Para una mejor satisfacción de ser un pequeño empresario, es conveniente que se establezca un sueldo fijo proveniente del nuevo negocio	<b>Ejemplos:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Oficina de trabajo</li> <li>➤ Recorrido del vehículo</li> <li>➤ Servicios básicos</li> </ul> <p>Para establecer un sueldo propio</p>

		es considerables que se tenga una asesoría financiera externa quienes le guíen en la mejor manera de destinar un sueldo, además de direccionar montos para pagos de impuestos y proveedores. También es importante que al principio del negocio no se tome montos altos para que exista una mejor utilidad a futuro.
--	--	--

## 2. PERFIL FINANCIERO

Se debe examinar los antecedentes financieros y empezar a tener un perfil financiero actual.

¿Los flujos de efectivos estimados son exactos?

¿Existe una buena administración para manejar flujo de efectivo a fin de reducir sus necesidades financieras?

¿Existen inconvenientes en su estado financiero personal?

¿Necesita de una financiación a corto o largo plazo?

¿Usted ha planificado el uso correcto de su financiamiento? Sea específico

**¿Cómo es su mercado laboral, bueno, malo o regular?**

**Ejemplo:** si la industria local está pasando por un ciclo de reducción de personal, usted podría contratar a trabajadores de experiencia a precios muy competitivos.

**¿Cuál es la situación de su empresa?**

**Observación:** estar actualizado, es decir, si habido nuevos avances en equipos, demanda del mercado u otros factores, ¿cómo podrían afectar su necesidad de financiamiento?

### ¿Cómo es su equipo de trabajo? ¿De que manera interviene en su financiamiento?

Después de haber analizado con exactitud las necesidades financieras, los recursos materiales, humanos que se necesita para el negocio, debe ser conservador al fijar sus metas financieras con la finalidad de proyectar un éxito empresarial sin un endeudamiento en exceso.

**Estrategias:** Examine su solicitud del crédito; obtenga los respaldos de impuestos y registro comercial; presente sus peticiones inmediatamente. Llegue a un acuerdo en las fechas de inicio y fin del crédito, además de las fechas de pagos.

## 3. SERVICIOS FINANCIEROS

El pequeño empresario es libre de escoger los servicios financieros que necesite de diversas fuentes, sea un banco, cooperativa de ahorro y crédito, mutualistas, etc.

**Servicios Financieros:** los bancos brindan un gran número de formas de asistirlo en su negocio. A continuación, se ejemplifica la gama de servicios que ofrecen las instituciones financieras, en este caso del **Banco Guayaquil:**

3.1 CUENTAS	3.2 TARJETAS DE CRÉDITO	3.3 CRÉDITOS	3.4 CANALES DE ATENCIÓN	3.5 SERVICIOS
➤ Cuentas Ahorros	➤ Visa	➤ Auto fácil	➤ Cajeros	➤ Pagos
➤ Cuenta corriente		➤ Casa fácil		➤ Recaudaciones

➤ MasterCard Debit	➤ MasterCard	➤ Crédito	automáticos	➤ Remesas
	➤ American Express	educativo	➤ Banca virtual	➤ Divisas
	➤ My Box	➤ Crédito nomina	➤ Banca telefónica	➤ Pólizas de
	➤ Plan Privilegios	➤ Multicrédito	➤ Oficinas	acumulación
	➤ Membership Rewards		➤ Banca virtual móvil	

**4. OPCIONES DE FINANCIAMIENTO**

Existen varios tipos de financiamiento de los que es primordial que los nuevos pequeños empresarios conozcan de estos para que puedan acceder a los mismos con la finalidad de desarrollar un capital sólido para iniciar un negocio.

<p><b>4.1 CAPITAL PROPIO O AUTOFINANCIAMIENTO</b></p> <p>Son las aportaciones hechas a la empresa por los inversionistas desde su creacion más los beneficios obtenidos que no han sido distribuidos en su totalidad.</p> <p><b>Ejemplos:</b></p> <p>Reinversión de utilidades, aporte de capital de terceros (familiares, amigos, etc),</p> <p><b>4.1.1 Ventajas:</b> Al tener un capital propio sea de las fuentes de financiamiento interno o de inversionistas les facilita a que los fondos estén disponibles en el momento que así lo decidan para cualquier necesidad. Si el negocio fracasa os inversionistas perderán su capital, por el contrario si es un éxito el valor de la inversión será cancelado además de aumentar su valor y las utilidades.</p> <p><b>4.1.2 Desventajas:</b> Debido a que existe inversionistas y un autofinanciamiento externo, se pierde un porcentaje de la participación del capital y responsabilidades de gestión.</p>	<p><b>4.2 FINANCIAMIENTO EXTERNO O ENDEUDAMIENTO</b></p> <p>Recursos solicitados de instituciones financieras.</p> <p><b>Ejemplos:</b></p> <p>Préstamos con garantía o sin garantía, líneas de crédito, hipotecas comerciales, etc.</p> <p><b>4.2.1 Ventajas:</b> El financiamiento externo puede ser más flexible que el financiamiento interno debido a que este se lo utiliza en caso de ser solo necesario, además de que no intervienen otras firmas para la toma de decisiones.</p> <p><b>4.2.2 Desventajas:</b> Los costos del financiamiento pueden subir, en este caso se habla de la tasa de interés impuesta por la institución financiera a corto o largo plazo.</p>
---	--

<p><b>4.1.3 Fuentes para las pequeñas y medianas empresas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Ahorros personales</li> <li>➤ Familiares o amigos</li> <li>➤ Inversionistas “ángeles”</li> <li>➤ Clientes potenciales</li> <li>➤ Proveedores potenciales</li> <li>➤ Bancos que están asociados, proveen fondos o pueden referirle o recomendarle a: Organizaciones de Desarrollo Económico u otros recursos comunitarios que financian y promueven los pequeños negocios</li> </ul> <p><b>Para negocios que se inician</b></p> <p>Para inversionistas de capital de riesgo hasta después de 3 a 5 años de operación exitosa.</p>	<p><b>4.2.3 Fuentes para las pequeñas y medianas empresas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Programas de desarrollo comercial</li> <li>➤ Colegas de la industria</li> <li>➤ Línea de crédito de proveedores</li> <li>➤ Bancos que están asociados, proveen fondos o pueden referirle o recomendarle a Organizaciones de microfinanzas y micro prestamistas</li> <li>➤ Explore en su banco las diferentes opciones financieras.</li> </ul> <p><b>Para negocios que se inician</b></p> <p>Antecedentes de créditos personales.</p>
---	---

**Una mirada de cerca de las fuentes de capital:** Las opciones de financiamiento para los pequeños empresarios son limitados, sin embargo, es aconsejable asesorarse por profesionales con experiencia quienes sepan guiar las decisiones financieras que beneficien a la pequeña empresa, además de decidir el tipo de financiamiento que más le convenga elegir.

<b>5. FUENTES DE FINANCIAMIENTO</b>		
<b>5.1 FUENTES INTERNAS</b>	<b>VENTAJAS</b>	<b>DESVENTAJAS</b>
<b>5.1.1 Ahorros personales</b>	Fondos propios del micro empresario, que pueden ser utilizados para el negocio.	Realizar una planificación para lograr el éxito en un nuevo negocio es normal, sin embargo, el pequeño empresario debe estar preparado también para el fracaso ya que la mayor parte de negocios tienden a fracasar, y para ello es importante que no se ponga en riesgo los bienes y dinero propios ajenos al negocio.
<b>5.1.2 Familiares, amigos u otros colegas del mercado</b>	Los familiares, amigos u otros colegas del mercado pueden ser un apoyo para los recursos financieros que se requiera, además de ser una salida para obtener una tasa de interés menos a la de una institución financiera.	Quienes opten por recurrir a familiares, amigos o colegas del mercado para un financiamiento es imprescindible que se realice un contrato de las condiciones de las que se lleva a cabo la prestación, y las políticas de cancelación.

<b>5.1.3 Inversionistas “ángeles”</b>	Son personas que generalmente suelen invertir en nuevos negocios de amigos, en donde vean un alto potencial de crecimiento, además de tener habilidades para gerenciar lo cual pueden ser útiles para el nuevo emprendimiento.	Este tipo de inversionistas son muy exigentes al analizar en donde invertir, ya que buscan que la estrategia de éxito que la empresa posea sea real y posible de alcanzar.
<b>5.2 FUENTES EXTERNAS</b>	<b>VENTAJAS</b>	<b>DESVENTAJAS</b>
<b>5.2.1 Bancos privados y públicos, cooperativas de ahorro y crédito, mutualistas, etc.</b>	Son instituciones financieras importantes donde las pequeñas y medianas empresas nuevas o existentes pueden recurrir para acceder a un crédito que les permita satisfacer sus necesidades empresariales.	La participación frecuente para obtener un capital puede ayudar para tener más opciones de financiamiento.
<b>5.2.3 Clientes Potenciales</b>	Existen diferentes tipos de clientes potenciales, clientes frecuentes, posible consumidor, posible cliente influyente que de una u otra manera ayuda con los ingresos monetarios del negocio, además con quienes se puede llegar a acuerdos de ofertas para incrementar las ventas.	Todo tipo de acuerdo que se llegue a tener con cualquier cliente, es importante que quede por escrito y las firmas de quienes intervienen.
<b>5.2.4 Proveedores potenciales</b>	Los proveedores al igual que los clientes son una parte esencial de la empresa, con quienes se puede llegar a un acuerdo de los días a crédito para obtener los productos que se requiera para empezar en el negocio.	Es importante realizar todo tipo de trámites para obtener los acuerdos de créditos de las ventas de los proveedores, y es imprescindible que quede un contrato y evitar cualquier tipo de anomalías.
<b>Si se llegare a contratar una asesoría externa es importante que se confíe plenamente en esta, además de estar siempre al tanto y de acuerdo en las decisiones a tomarse.</b>		
<b>6. SEPA COMO SOLICITAR FONDOS</b>		
<b>6.1 Información de la Pyme para las Instituciones Financieras.</b>		
<p>El pequeño empresario deberá tener una información completa de su plan de negocios, que deberá ser presentado antes de requerir el financiamiento para su respaldo y que el financiamiento requerido sea otorgado con facilidad.</p> <p>Preguntas tales como:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ ¿A que se dedica su negocio?</li> <li>➤ ¿Posee un plan de financiamiento?</li> <li>➤ ¿Quiénes son sus referencias personales, profesionales y comerciales en caso de tener?</li> <li>➤ ¿Cuál es su monto de financiamiento a necesitar?</li> <li>➤ ¿Cuánto es el monte de endeudamiento que usted puede manejar en su empresa?</li> <li>➤ ¿Está usted preparado para afrontar y enfrentar las emergencias financieras en caso de que el flujo de efectivo es menor de lo que planeó o haya una menor demanda de su producto o servicio?</li> </ul>		

Si su respuesta es “sí” a cualquiera de estas preguntas, deberá hacer una breve revisión de su progreso en el

**Financiamiento de su empresa**, debe darle las seguridades a la entidad financiera que usted:

- Posee informes de crédito personal positivos.
- Tiene presente las diferencias, ventajas y desventajas del financiamiento interno y externo.
- Ha planificado sus proyecciones financieras.

### **6.2 Examine los recursos potenciales de financiamiento que posee**

Deberá tener una lista de sus recursos financieros tanto interno como externos.

### **6.3 Desarrolle un plan de financiamiento externo**

- Detalle las opciones de financiamiento
- Cumpa con las solicitudes requeridas para el financiamiento.
- Delegue a su asesor financiero examine su plan y solicitudes de financiamiento.
- Presente todo los materiales y respaldos de información para que el financiamiento solicitado sea seguro.

### **6.4 Este preparado en caso de un rechazo**

Muchas veces por ser un nuevo emprendimiento muchas de las entidades rechazan a estos, sin embargo, se debe entender que las empresas hoy en día líderes también fueron rechazadas y sintieron el fracaso sin embargo esta es la primera fase hacia el éxito.

Razones por las que las instituciones financieras rechazan una solicitud de crédito

- La solicitud presentada no es completamente exacta.
- El plan de financiamiento es incompleto o débil.
- La actividad o descripción del negocio no es convincente ni parece probable que lleve al éxito.
- El plan financiero muestra que el ritmo del consumo o uso del capital es demasiado alto, no existe potencial suficiente de crecimiento.
- El recurso administrativo o de gerencia parece ser débil o sin experiencia
- El plan de negocios apunta a riesgos serios o críticos que no han sido considerados.

**Fuente:** City Bank. Financiación para su negocio, 2012

**Adaptado por:** Myriam De La Cruz, Santiago Guayasamín

## **7. BASE DE DATOS**

Para crear la base de datos de las instituciones financieras a las cuales pueden acudir los microempresarios para acceder a un financiamiento se realizó una investigación de campo, es decir, con los asesores de crédito de las distintas entidades financieras.



### **7.1 BANCO GUAYAQUIL**

#### **Financiamiento**

- **Crédito para Capital de Trabajo:** Diseñado para cubrir las necesidades de capital de trabajo y financiamiento a corto

y mediano plazo para dar continuidad al negocio en los momentos más importantes.

- **Crédito para Activos Fijos:** Créditos destinados a financiar inversión en activos fijos productivos, ampliaciones y adecuaciones, adquisición de maquinaria, equipos o en general activos fijos para las empresas.

#### **Requisitos para crédito productivo**

- Funcionamiento del negocio por 3 años.
- Capacidad de pago. Análisis de endeudamiento.
- Garantía: Hipotecaria, Prendaria.
- Ventas: Facturación mínima de USD 100 000 por año.
- Tributación: Impuesto a la renta (3 últimos años), Declaración IVA, Impuesto a la renta.
- Documentos: Copia C.I y papeleta de votación del representante legal, Copia R.U.C., 3 últimas planillas de servicios básicos, Impuesto Predial, Permisos de funcionamiento otorgados por entidades municipales y de control.

#### **Términos y condiciones**

- Montos: No hay montos mínimos. Depende del nivel de endeudamiento de la empresa.
- Plazos: Depende del convenio con la entidad financiera. Plazo máximo 60 meses activos fijos, y máximo 24 meses capital de trabajo.
- Forma de pago: dependiendo del tipo de negocio, generalmente mensual o trimestral.
- Garantías: Quirografaria, Prendaria, Hipoteca abierta.
- Tiempos de tramitación: Luego de recibida toda la documentación 2 semanas, una vez aprobada la solicitud de crédito, se acredita el dinero en 48 horas laborables.
- Tasas de Interés: 11,23% anual.



## **7.2 BANCO DEL PACIFICO**

### **Requisitos**

#### **Documentacion legal**

- Escrituras de constitución de la compañía y reformas estatutos.
- Estatutos actualizados.
- Registro único de contribuyentes actualizados.
- Autorización de directorio o junta por endeudamiento de acuerdo a lo que amerite.
- Copia de nombramientos vigentes de representantes legales, Copia a color de cédula de identidad y certificado de votación de los representantes legales Certificado de cumplimiento de obligaciones de la compañía, IESS y SRI.
- Nómina de accionistas

#### **Documentación financiera**

- Reporte de Información Básica.
- Solicitud de crédito con datos completos debidamente suscrita por representante legal.
- Solicitud del crédito del codeudor (mayor accionista) con datos debidamente respaldados, por ejemplo, predios, matrículas de vehículos, etc.
- Estados financieros de los 2 últimos años y corte a dos meses atrás del presente ejercicio económico (directo y presentado a la Superintendencia de Compañías). En caso de que los activos de la empresa superen el USD 1'000.000 se requerirán estados financieros auditados.



### **Como independiente (Negocios y Empresas)**

- Copia de RUC.
- Estabilidad mínima: 2 Años.
- Copia de declaración de impuestos de los últimos años.
- Copia de IVA de los 6 últimos meses.
- Flujo de caja proyectado a 2 años.
- Situación Financiera del Negocio (en caso de sociedad de hecho).
- Si es una persona obligada a llevar contabilidad, deberá presentar información financiera de los últimos dos años y uno con corte al año vigente.

### **Referencias Comerciales/Bancarias**

- Referencias comerciales (adjuntar copia de los últimos 3 meses de estados de cuenta de las tarjetas de crédito, deudor y cónyuge).
- Referencias bancarias (adjuntar copia de los últimos 3 meses de estados de cuenta de sus cuentas corrientes o ahorros. En caso de negocios se solicitará 6 meses.

### **Bienes**

- Copia de matrícula de vehículo del deudor y cónyuge.
- Copia de pago de impuestos prediales de terrenos o viviendas del deudor y cónyuge.

### **Términos y condiciones de Crédito**

#### **PRÉSTAMO PYME PACIFICO**

- Plazo: Mínimo 6 meses, máximo 6 años.
- Periodo de Gracia: Negociable.
- Monto mínimo: USD 3.001.
- Monto máximo: USD 1.000.000.
- Forma de pago: mensual.
- Interés: de acuerdo al plazo (6 a 9 meses: tasa fija: 9,7612%), (10-18 meses: 10%), (19-24 meses: 10,50% reajutable), (más de 24 meses: 11,2332%).
- Tipo de Garantía: (Hasta USD 20.000: Garantías personales), (Mayor a USD 20.000: patrimonio o activos de la empresa o del codeudor).
- Tiempo de Trámite hasta aprobación y desembolso: máximo 3 meses.
- Seguros: a bienes hipotecarios y prendarios.

#### **PYME CAPITAL DE TRABAJO**

- Plazo: Mínimo 6 meses, máximo 2 años.
- Periodo de Gracia: Negociable.
- Monto mínimo: USD 3.001.
- Monto máximo: USD 1'000.000.
- Forma de pago: mensual.
- Interés: de acuerdo al plazo (6 a 9 meses: tasa fija: 9,7612%), (10-18 meses: 10%), (19-24 meses: 10,50% reajutable).
- Tipo de Garantía: (Hasta USD 20.000: Garantías personales), (Mayora USD 20.000: patrimonio o activos

de la empresa o del codeudor).

- Tiempo de Trámite hasta aprobación y desembolso: máximo 3 meses.
- Seguros: a bienes hipotecarios y prendarios.



### 7.3 BANCO PROMERICA

#### Requisitos

- Apertura de una cuenta USD 100.
- Documentos de identificación básicos.
- Llenar la solicitud de préstamo.
- Experiencia en el negocio.
- Capital y recursos del propietario en el negocio.
- Un sano historial de crédito.
- Capacidad histórica o proyectada de pago.

#### Términos y condiciones del crédito

- Plazos y periodos de gracia: No existen periodos de gracia.
- Destino crédito: activos fijos y capital de trabajo.
- Tasa interés PYMES Promedio: 11.21%.
- Tasa interés Empresarial Promedio: 10.21%.
- Tasa de interés Microcrédito: 22.50%.
- Forma de pago: mensual, trimestral, semestral.
- Tipos de Garantías: quirografarias, prendarias, hipotecarias (Hipotecarias más hipoteca contra incendios, prendarios autos menores a 3 años de antigüedad).
- Tiempo de trámite hasta aprobación y desembolso: 2 meses.
- Seguros a Contratar: Seguro contra incendios, vehicular, seguro de desgravamen.
- Monto mínimo: USD 3.000 (PYME), Monto máximo: USD 200.000 (PYME).
- Plazo: Activo fijo: 60 meses, Capital de trabajo: 12 meses.



**BANCO PICHINCHA**

En confianza.

### 7.4 BANCO PICHINCHA

#### **Crédito para la compra de Activos Fijos:**

Podrá financiar, la compra de todo el equipo necesario para el crecimiento de su negocio como la adquisición de maquinaria, vehículo de trabajo y construcción o compra de su local comercial. Usted decide el plazo con un máximo de 36 meses, y para su mayor comodidad, sus pagos se debitan automáticamente de su cuenta cada mes.

**Monto:** \$500 a \$20.000

**Plazo:** 3 a 36 meses

**Forma de Pago:** Debito a la cuenta

**Periodicidad de pago:** Mensual

### **Crédito para Capital de Trabajo:**

Con este crédito financie, la compra de sus inventarios, materias primas, insumos, pagos a proveedores y lo que usted necesite para impulsar su negocio. Usted elije el plazo de su crédito hasta por 24 meses y para su mayor comodidad sus pagos se debitan automáticamente desde su cuenta cada mes.

**Monto:** \$300 a \$20.000

**Plazo:** 2 a 24 meses

**Forma de Pago:** Debito a la cuenta

**Periodicidad de pago:** Mensual

### **Requisitos generales**

- Solicitud de crédito por solicitante(s), y garante(s): Completamente llena, legible, sin borrones, tachones o enmendaduras con corrector
- Copias nítidas de cédula de identidad de todos los participantes: En caso de existir capitulación matrimonial, disolución y/o liquidación de la sociedad conyugal, favor adjuntar una copia certificada del acta (partida) de matrimonio marginada ante el Registro Civil.
- Respaldo de ingresos y estabilidad laboral: Según corresponda: rol de pagos del último mes, certificado laboral, mecanizado, etc.
- Declaraciones anuales del Impuesto a la Renta: De los tres (3) últimos años, si usted no declara no debe presentar estos documentos.
- Contratos o Certificados (en el caso que aplique):
  - Transportistas urbanos / interprovinciales: (propietario del vehículo) presentar el Certificado de afiliación a la Cooperativa o Compañía de Transporte.
  - Transportistas de carga: (propietario del vehículo) presentar el Certificado de las empresas a las que presta el servicio de transporte de carga.
  - Contratistas: adjuntar copia de contrato(s) del último año, que justifique(n) sus ingresos.
- Respaldos patrimoniales (Si tuviere): Copia de matrícula de vehículos, copia del impuesto predial, acciones, inversiones, entre otros. A nombre del deudor o su cónyuge. En caso de que la matrícula se encuentre no negociable o con gravamen presentar tabla de amortización de vehículo o certificado de cancelación.
- Respaldo otros ingresos (Si tuviere):
  - Ingresos por Rentas, adjuntar copia de contratos de arrendamiento debidamente registrados en el inquilinato o notariados y copia del pago de impuesto predial de los bienes arrendados.
  - Giros recibidos del exterior (remesas), adjuntar copia de los giros recibidos en los 6 últimos meses.
  - Pagos jubilación: Si el pago es en Banco Pichincha copia de los 3 últimos estados de cuenta o de movimientos de cuenta de ahorros en el que conste la acreditación. Si la acreditación es en

otros bancos se debe enviar rol de pagos de jubilación.



## **7.5 eBanEcuador (Ex Banco del Fomento)**

### **Proceso para obtener financiamiento**

- Presentar la solicitud con los requisitos de crédito.
- El asesor ingresa la solicitud de crédito.
- Una vez ingresado se genera una visita de campo al lugar de inversión (Información de orden técnica y financiera).
- Oficial hace un informe de la visita para el Comité de Crédito.
- Comité de Crédito decide la aprobación o no del Crédito.

### **Requisitos crédito productivo**

- Copia B/N de cédula de identidad y papeleta de votación, garante y sus respectivos cónyuges.
- Comprobante de un servicio básico del cliente y garante.
- Copia de RUC o RISE del solicitante.
- Plan de Inversión (formato BNF) para préstamos desde USD 20.000 hasta USD 100.000.
- Proyecto de factibilidad de la actividad productiva desarrollar para préstamos superiores a USD 100.000.
- Copia de estados financieros actualizados.
- Copia de la declaración de impuesto a la Renta de los 3 últimos ejercicios económicos.

### **Términos y Condiciones del crédito**

- Existe interés por mora cuando hay retraso en los pagos.
- Monto máximo: USD 300.000.
- Monto Mínimo: USD 500.
- Período de gracia: hasta 3 años.
- Destino del crédito: Capital de trabajo y Activos fijos, así como lotes de terrenos en el sector urbano, locales comerciales, maquinaria nueva y usada.
- Tasa de Interés: 10%.
- Forma de pago: Pago mensual, bimestral, trimestral, semestral, anual.
- Tiempo de trámite: 3 meses.
- Garantías: Garantías firmas Hasta USD 15.000 garantes personales,
- Garantías reales, Quirografaria, prendaría o hipotecaria.
- Seguro: desgravamen.



## **7.6 CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL (CFN)**

### **Proceso de financiamiento**

- Realizar proyecto
- a 4 días de evaluación.
- Pasa al área de crédito.
- Esperar al desembolso del dinero cuyo tiempo estimado 6 meses en el proceso.

### **Requisitos Crédito Micro Empresarios**

- Llenar solicitud de crédito
- Copia de RUC.
- Copia de cédula de representante legal.
- Certificado de Superintendencia Compañías de accionistas.
- Referencias bancarias y comerciales.
- Hoja de vida.
- Copia de planilla servicio básicos.
- Certificación de posesión de bienes.
- Propuesta de garantía.
- Plan de negocios.

### **Términos y condiciones del crédito**

- Desde USD 50.000 hasta USD 200.000 (PYME).
- Plazos: 3 años capital de trabajo y 10 años para activos fijos.
- Período de gracia: si.
- Tasas de interés: del 8.05% al 11.65% - monto, plazo y forma de pago.
- Forma de pago: mensual, trimestral, semestral.
- Tipos de Garantías: que cubra el 125% del valor solicitado / hipotecaria, prendada o combinada.
- Tiempo de trámite: 6 meses.
- Seguros a Contratar: Independiente solicitante.
- Proyectos nuevos: si.



## **7.7 BANCODESARROLLO**

### **Requisitos Generales**

- Apertura de la cuenta.
- Garante.

- Análisis de la compañía para ver a que crédito aplica.

#### **Requisitos Personas Naturales**

- Original y Copia cedula de cliente.
- Original y Copia certificado votación
- Copia planilla de servicio básico agua, luz o teléfono
- Copia de RUC o RISE (para independientes)
- Copia Pasaporte y/o Visa de Refugiado extranjeros)
- Certificado de empadronamiento (extranjeros)

#### **Requisitos Personas Jurídicas**

- Copia de RUC
- Copia de escritura de constitución o última reforma / copia de estatuto vigente o última reforma según corresponda.
- Copia Decreto Ejecutivo, resolución legalmente expedida por gobierno autónomos descentralizados o escritura pública para empresas constituidas entre Función Ejecutiva y Gobiernos autónomos.
- Copia de Acuerdo Ministerial que concede personería jurídica a la institución.
- Estatuto vigente de Organizaciones Religiosas publicado en Registro Oficial
- Copia de identificación del representante legal.
- Copia de identificación del apoderado o miembros de asociación (todos). Si aplica
- Copia certificado votación representante legal, administradores y firmas autorizadas.
- Copia certificada del nombramiento del representante legal.
- Copia actualizada de nómina de la directiva, consejo de administración, socios o accionistas.
- Certificado de cumplimiento de obligaciones y existencia legal otorgado por organismo de control competente, de ser aplicable.
- Copia o impresión de página de internet de la planilla de servicio básico: agua, luz o teléfono
- Copia de la última declaración del impuesto a la renta.
- Certificado de Registro de Organizaciones Políticas y copia de resolución (en la cual se concede personería jurídica) emitido por el Consejo Nacional Electoral
- Copia de balances firmados mínimo un año atrás.

#### **Tipos de Crédito**

- CREDIDESARROLLO: agricultura.
- CREDIMICROEMPRESARIAL: PYMES.
- CREDITIERRA: compra de hectáreas.
- CREDICOMERCIAL: empresas ya establecidas.

#### **CRÉDITO**

- Monto: Mínimo: USD 2.000 – USD 3.000 con garantía quirografaria y Máximo: USD 20.000 con garantía hipotecaria.
- Periodo de gracia: 1 mes después del desembolso.
- tasa de interés: 22% (micro), 11,2% (comercial).
- Forma de pago: Depende del tipo de negocio (bimestral).

- Garantías: Quirografaria.
- Tiempo de trámite: 8-10 Días.
- Seguros: Liberty Company (seguro de desgravamen).
- Destino de crédito: Activos fijos, Capital de trabajo.
- Plazo: para activos fijos máximo 2 años, y para capital de trabajo: máximo 5 años.
- Tiempo desembolsar: 15 días micro, 45 días Comercial.



## **7.8 COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO MUSHUC RUNA**

### **TIPOS DE CREDITOS**

Los tipos de creditos existentes son:

#### **Productivo**

Son creditos corporativos destinados a las empresas y medianas empresas obligadas a llevar contabilidad.

#### **Vivienda**

Para compra o construccion de vivienda, tambien para remodelacion de construccion ya existente.

#### **Consumo**

Destinadas a satisfacer las necesidades inmediatas de los socios, como: salud, compra de electrodomesticos u otras necesidades.

#### **Para Vehiculos**

Para la adquisicion de vehiculos

#### **Estudiantil**

Para solventar gastos de educacion.

#### **De viaje**

Financiamiento para viajes turisticos

### **MICROCREDITO**

#### **Productivo**

Financia proyectos de inversion para micro y medianas empresas, principalmente en actividades de agricultura, ganaderia, manufacturas, crianza de animales menores, artesanias, etc.

#### **Comercio especial**

Para incremento de capital de trabajo

#### **Emergentes**

Por calamidad domestica o necesidad urgente

#### **Solidario**

Créditos asociativos, para grupos organizados y con proyectos productivos Financiamiento para viajes con contratos de trabajo.

### **Requisitos Generales**

- Libreta de Ahorros.
- Copia de la cedula de Identidad del socio y conyuge.
- Una foto tamaño carnet, actualizada.
- Planilla del ultimo pago de luz, agua o telefono del socio o garantes.
- Copia de escritura del socio o garante.
- Credito superior a USD 2.000.00. dos garantes.
- Copia de las cedula de los garantes y conyuges.
- Los garantes necesariamente deben acercarse a firmar.



## **7.9 COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO OSCUS**

### **Requisitos**

- Solicitud de crédito
- Fotocopia a color de la cédula y papeleta de votación actualizados del Socio/Cliente, cónyuge, garante, fiador solidario o apoderado si aplica.
- Carta de pago de un servicio básico del domicilio del Socio/Cliente dentro de los últimos tres meses.
- RUC (Obligado a llevar contabilidad).
- Justificativos de ingresos extraordinarios del Socio/Cliente y cónyuge si aplica de al menos 6 meses continuos.

### **Términos y condiciones**

Aplica con relación de base o sin relación de base, Plazo hasta 36 meses. Monto hasta \$10.000 USD

Con el apoyo de las instituciones financieras, las cuales son reguladas por la Superintendencia de Bancos, se puede financiar proyectos productivos de las Pymes del Sector Textil de la provincia de Tungurahua. Cada entidad propone diferentes condiciones y exige requisitos similares, de tal manera que el cliente o micro empresario puede escoger la entidad financiera que se adapte a las necesidades y el entorno de su empresa, puede tener preferencias por una menor tasa de interés, obtener un mayor plazo por el monto solicitado, monto máximo o mínimo, la rapidez con la que quisiera obtener el financiamiento, tener un periodo de gracia, tipo de garantías a entregar, etc. Esto puede variar dependiendo de la entidad financiera, sean públicas o privadas, sean Bancos o Cooperativas, etc.

**Elaborado por:** Myriam De La Cruz, Santiago Guayasamín



## Bibliografía

- Secretary-General of the OECD. (10 de February de 2015). *New Approaches to SME*.  
Obtenido de <https://www.oecd.org/cfe/smes/New-Approaches-SME-full-report.pdf>
- Access to Finance of small and medium enterprises in Colombia:. (January de 2012).  
*DIALNET*.
- Arias, F. (2012). *Introducción a la Investigacion Científica. Tipos y diseño de la Investigación*. Caracas: Episteme.
- Arriagada, I. (2012). *Familias y políticas públicas en América Latina. Una historia de descuentos*. Santiago de Chile.
- Asociación de Industrias Textiles del Ecuador - AITE. (30 de Marzo de 2016). *Boletín mensual*. Obtenido de La Industria textil y Confección. El reto de subsistir:  
<http://www.aite.com.ec/boletines/2016/industria-textil.pdf>
- Aston Business Scholl. (2010). Constraints on the growth small firms. Department of trade and industry. London, Inglaterra: HMSO.
- Aybar, I. (2001). El Acogimiento Familiar. Aspectos Económicos y Sociales. México.
- Banco Central del Ecuador, Informe Sector Monetario y Financiero. (Junio de 2017).  
<https://contenido.bce.fin.ec/docs.php?path=/documentos/Estadisticas/SectorReal/Previsiones/IndCoyuntura/CifrasEconomicas/cie201706.pdf>.
- Banco Central Reserva del Perú, Glosario de Términos Económicos. (2011).  
<http://www.bcrp.gob.pe/publicaciones/glosario.html>.
- Barlevy, G. (2012). Pay for Percentile. American Economic Review.
- Bénabou, R. (2009). Incentives and Prosocial Behavior. American Economic Review.
- Besley, B. (2011). *The Political Economy of Government Responsiveness. Theory and Evidence*. India.
- Blak, L. (2012). *La Contabilidad en las Pymes*. México: Mc Graw Hill.
- Business Finance for SMES. (26 de Decembe de 2016). *ACCA THINK AHEAD*.  
Obtenido de <http://www.accaglobal.com/pk/en/student/exam-support->

resources/fundamentals-exams-study-resources/f9/technical-articles/sme-finance.html

Carbó, A. (2009). *Gerenciamiento del cambio, Entrenamiento y Desarrollo*. Córdoba.

Castillo, J. A., & García Quintanilla, J. (Abril de 2014). Universidad de El Salvador. *Plan estratégico de financiamiento para el desarrollo de proyectos y programas sociales de la ONG Asociación Red de contraloría ciudadana, del municipio de San Salvador*. Obtenido de <http://ri.ues.edu.sv/6643/1/F61-TRABAJO%20DE%20GRADUACION.pdf>

Castro, A. L. (2008). *Planecion Financiera Estrategica*. India: McGraw-Hill Interamericana.

Castro, A. M. (2014). *Planeacion Financiera*. Mexico Primera Edicion: Primera Edicion Ebook.

Centro de Investigación y Desarrollo - CIDE. (2010). *Ingenieria Comercial & Marketing*. Quito.

CEPAL. (2015). *La experiencia en el Financiamiento de la Pequeña y Mediana Empresa en Costa Rica*. Snatiago de Chile.

Cháves, R. (2010). *El Mercado de Valores como Alternativa de Financiamiento para la Pequeña y Mediana Empresa*. Quito.

City Bank. (2012). *Financiación para su negocio*. Obtenido de [http://www.citigroup.com/citi/citizen/community/data/guide9\\_esp.pdf](http://www.citigroup.com/citi/citizen/community/data/guide9_esp.pdf)

Cleri, C. (2009). *Economía Mundial. Equilibrio y razonamiento en el mercado de Créditos*. México: Mc Graw Hill.

Crestelo, L. (2012). *Financiación de las Pymes*. Valencia: Estudio Empírico.

Deloitte. (2013). *A guide to IFRS reporting*. Londres: Reed Elsevier.

Díaz, G. (2014). Las MIPYMES y la Administración de Riesgos. En *Las MIPYMES en Latinoamérica*. Colombia.

Dirección de Presupuestos (DIPRES), Gobierno de Chile. (2015). *Indicadores de Desempeño*. Obtenido de <http://www.dipres.gob.cl/595/w3-propertyvalue-15200.html>

- eBan Ecuador, Glosario de Términos Financieros. (2016). <https://www.banecuador.fin.ec/glosario-de-conceptos-basicos/s>.
- Figlio, D. (2011). School Accountability. *Handbook of the Economics of Education*.
- FLACSO, MIPRO. (2012). Factores determinantes de acceso y racionamiento del crédito en las MIPYMES ecuatorianas. Quito.
- Foucault, M. (2014). *Seguridad Territorio Población*. Madrid: Akal.
- Galán, M. (27 de Abril de 2008). *El Cuestionario En La Investigacion*. Madrid.
- García, R. (2010). La Gestión para Resultados en el Desarrollo. *Avances y Desafíos en América Latina y el Caribe*. Washington D.C., Banco Interamericano de Desarrollo.
- Girales, T. (2012). Metodología de la Investigación. *InvestIpos*. México: Mc Graw Hill.
- Gobat, J. (Marzo de 2012). *Finanzas y Desarrollo*. Obtenido de ¿Qué es un banco?: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2012/03/pdf/basics.pdf>
- Gómez, B. (2010). *Perfil de las Microfinanzas en Latinoamérica, visión y características*. Boston: Accion Internacional.
- Helouani, C. (2010). *Contabilidad y Desarrollo económico*. Bogotá.
- Herrera, C. (Marzo de 2015). *Fuentes de Financiamiento*. Obtenido de <https://fuentesdefinanciamientounivia.wordpress.com/2015/04/30/historia-del-factoraje/>
- Indacochea, A. (2013). *De las Ventajas Comparativas a las Ventajas Competitivas*. Perú.
- INEC, Instrumentos Financieros de Pago y Fuentes de Financiamiento. (2017). <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/modulo-4-2-fuentes-de-financiamiento-2014/>.
- Instituto Nacional de Comercio Exterior y Aduanas - INCEA, Glosario de Términos Aduaneros. (2015). [http://www.cainco.org.bo/boletines\\_electronicos/boletines-informativos/BOLETIN\\_58/Glosario%20de%20terminos%20Aduaneros.pdf](http://www.cainco.org.bo/boletines_electronicos/boletines-informativos/BOLETIN_58/Glosario%20de%20terminos%20Aduaneros.pdf).  
Obtenido de

de

<http://www.comercioyaduanas.com.mx/comoimportar/comopuedoimportar/120-que-es-importar>

Instituto Nacional de Estadística y Censos - INEC, Infoeconomía. (Noviembre de 2012). <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Infoeconomia/info8.pdf>.

International Accounting Standards Board . (2013). Fundación IFRS. *Material de formación sobre NIIF para las Pymes*.

Intracen. (2011). *Glosario de Términos Financieros y de Negocios*.

KPMG. (2012). Las NIIF comentadas. *Guía práctica de KPMG para comprender las Normas Internacionales de Información Financiera*. Madrid: Thomson Reuters Aranzadi.

Latorre, M. J. (2012). *La investigación sobre creencias docentes a través del método de encuesta*. España.

Lira, P. (2017). *Apuntes de finanzas operativas. Lo básico para saber operar una empresa financiera*. Bogotá: Ediciones de la U.

Mankiw, G. (2012). *Macroeconomía. La importancia de la Inversión*. Colombia.

Mertens. (2011). *Investigacion Aplicada a Casos*.

Ministerio de Comercio Exterior. (2015). *Las Pymes en Latinoamérica* .

Morales, X. (2012). *La estructura y naturaleza del capital social en las aglomeraciones territoriales de empresas*. Barcelona: Fundación BBVA.

Newton, F. (2010). Contabilidad Básica. Principios y fundamentos. En F. Newton. México.

Paella, S., & Martins, F. (2010). *Metodologías de la Investigación*. Caracas.

Peñalver, S. (2014). *Vía al Financiamiento*. Barcelona.

Pérez, R., & Quintanal, J. (2012). *Métodos y diseños de Investigación en educación*. Madrid.

Pierre, D. (2016). *Logística internacional: La administración de las operaciones de comercio internacional*. México.

- Plaza, V. (2010). *El Desarrollo Económico del Ecuador*. México.
- ProEcuador, Instrumentos Financieros de Pago y Fuentes de Financiamiento. (2014). <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/modulo-4-2-fuentes-de-financiamiento-2014/>.
- PwC. (2015). *Manual of Accounting IFRS*. Bloombury Professionals.
- Revista Líderes. (Marzo de 2017). Obtenido de Revista Líderes, Sector textil es el segundo de Ecuador que genera más empleo: <http://www.revistalideres.ec/lideres/sector-textil-ecuador-genera.html>
- Ribadeneira, C. (2017). *Textiles En El Sector Consideran Que Los Mercados De La Región Son Claves Para Colocar Telas, Hilos Y Prendas De Vestir Y De Hogar. Algunas Empresas Consideran Que La Unión Europea Es Atractiva*. Obtenido de TextiServi: [http://edicionimpresa.elcomercio.com/es/xml\\_noticia/5099033](http://edicionimpresa.elcomercio.com/es/xml_noticia/5099033)
- Rivas, J. (2011). *Financial Network \$ Business Consultant*.
- Rodriguez, L. (2010). *Fuentes de Informacion en Investigacion Socioeducativa*. Barcelona.
- Rojo, D. (2013). *Convergencia con las Normas Internacionales de Informacion Finaciera NIF*. Colombia.
- Roura, C. (2012). *BancaFacil. Palabras y Expresiones Financieras y Bancarias*. Chile.
- Sádado, J. (2009). *Fundamentos de estadística y análisis de datos*. España: ServeiPublications.
- Sadornil, D. (2013). *Diccionario. Glosario de metodologia de la investigacion social*. Madrid.
- Salas, J. M. (2012). *Planificacion financiera*. Barcelona: Ediciones Gestion 2000, S.A.
- Superintendencia de Bancos, Glosario de Términos Financieros. (2012). [http://www.sbs.gob.ec:7778/practg/sbs\\_index?vp\\_art\\_id=70&vp\\_tip=2](http://www.sbs.gob.ec:7778/practg/sbs_index?vp_art_id=70&vp_tip=2).
- Sutton, L. (2014). *La Facultad de Medicina de la UNAM en transición hacia el paradigma las competencias: un modelo de evolución curricular cualitativa*. México: Dias de Santos.

Tamames, R. (2014). *Sistema Financiero e Intermediarios Bancarios*. España.

Vásquez, R. (2010). *Gestión Financiera. Análisis Financiero*. Lima.

Veleceta, N. (2013). *Análisis De Las Fuentes De Financiamiento Para Las Pymes*.  
Cuenca, Ecuador.

Vidales, L. (2013). *Las fuentes de financiación de las organizaciones no lucrativas de acción social*. Barcelona.

# ANEXOS

**TEMA:** EL FINANCIAMIENTO COMO EJE DE DESARROLLO PARA LAS PYMES EN EL SECTOR TEXTIL DE LA PROVINCIA DE TUNGURAHUA.

**Objetivo:** Indagar como el financiamiento es considerado eje de desarrollo para las pymes en el sector textil de la Provincia de Tungurahua.

**BUENOS DÍAS/TARDES.** Por favor contestar las siguientes preguntas, cuyo objetivo es desarrollar una investigación sobre su opinión relativa al financiamiento como eje de desarrollo para las Pymes en el sector Textil de la Provincia de Tungurahua. Este estudio se realiza como Proyecto de Titulación. Respecto a la información que usted nos facilite le garantizamos una total confidencialidad y anonimato, al ser datos tratados de un modo global y no individualmente. Por último, este estudio no tiene fines lucrativos sino meramente de investigación educativa.

**A. DATOS GENERALES**

Nombre de la empresa: \_\_\_\_\_

Constitución de la empresa:

- Persona Natural ( )
- Sociedad anónima S. A. ( )
- Compañía limitada Cía. Ltda. ( )
- Otros: \_\_\_\_\_

Actividad: \_\_\_\_\_

Número de empleados: \_\_\_\_\_

Años de trayectoria en el mercado: \_\_\_\_\_

Ciudad/Cantón: \_\_\_\_\_

Nombre del entrevistado (a): \_\_\_\_\_

Cargo del entrevistado (a): \_\_\_\_\_

Edad: \_\_\_\_\_

**B. FINANCIAMIENTO**

1. **¿Considera importante el financiamiento para el desarrollo de su empresa?**

SI ( ) No ( )

¿Por qué?: \_\_\_\_\_

2. **¿Cuál de los siguientes tipos de financiamiento utilizaría usted?**

• **Financiamiento Interno**

- \_\_\_ Reversión de utilidades
- \_\_\_ Aportaciones de Socios
- \_\_\_ Venta de activos

• **Financiamiento Externo**

- \_\_\_ Crédito bancario

**C. ACCESO AL CRÉDITO**

3. **¿Alguna vez se le ha negado el crédito?**

SI ( ) NO ( )

¿Por qué?: \_\_\_\_\_

4. **¿Cree haber perdido oportunidades de obtener mayores utilidades por el hecho de no obtener financiamiento?**

SI ( ) NO ( )

¿Por qué?: \_\_\_\_\_

5. **¿Considera que los requisitos que las instituciones financieras solicitan para otorgar un crédito son muy exigentes?**

SI ( ) NO ( )

¿Por qué?: \_\_\_\_\_

6. **¿De los siguientes requerimientos que impiden obtener un crédito, califique del 1 al 5? Siendo 5 el más relevante y 1 el menos importante**

- \_\_\_ Utilidades estables
- \_\_\_ Estructura formal
- \_\_\_ Garantías
- \_\_\_ Información financiera elaborada por profesionales
- \_\_\_ Experiencia crediticia

7. **¿En algún momento ha tenido dificultades para cumplir con el pago de algún crédito?**

SI ( ) NO ( )

¿Por qué?: \_\_\_\_\_

**D. BENEFICIOS DEL CRÉDITO**

8. **¿De acuerdo a las necesidades de su empresa, califique la alternativa en que utilizaría el crédito como prioridad en caso de obtenerlo? Siendo 5 el más importante y 1 el menos importante.**

- \_\_\_ Compra de materia prima
- \_\_\_ Adquisición de maquinaria y equipo
- \_\_\_ Mejora o actualización de procesos
- \_\_\_ Nuevas líneas de producción
- \_\_\_ Sucursal o nueva planta

9. **¿Qué opciones de financiamiento le parece más conveniente para su empresa en caso de adquirir un préstamo bancario?**

- \_\_\_ Crédito a corto plazo (pago en menos de un año)
- \_\_\_ Crédito a largo plazo (pago mayor a un año)
- \_\_\_ Tasa de Interés
- \_\_\_ Ninguna

10. **¿Cuáles servicios ocupa de su banco o cooperativa de ahorro y crédito?**

- \_\_\_ Cheques
- \_\_\_ Depósito
- \_\_\_ Crédito

Otros: \_\_\_\_\_

**E. RELACIONES CON LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS**

11. **¿En qué institución financiera cree usted hay más facilidad de acceder a un crédito?**

- \_\_\_ Bancos
- \_\_\_ Instituciones Financieras Públicas
- \_\_\_ Cooperativas de ahorro y crédito
- \_\_\_ Mutualistas
- \_\_\_ Cajas de Ahorro

Otros: \_\_\_\_\_

**D. RELACIÓN PYME – GOBIERNO**

12. **¿Considera importante que por parte del gobierno se otorgue créditos a los microempresarios y emprendedores?**

SI ( ) NO ( )

¿Por qué?: \_\_\_\_\_

13. **¿Indique si alguna vez accedió a un programa de financiamiento que ofrece el gobierno?**

**Cuál:**

- \_\_\_ Emprende Ecuador
- \_\_\_ Innova Ecuador
- \_\_\_ FondePyme (Mipro)
- \_\_\_ Corporación Financiera Nacional (CFN)
- \_\_\_ Otro: \_\_\_\_\_
- \_\_\_ Ninguno

**PROPUESTA**

14. **¿Alguna vez usted ha recibido una asesoría financiera para el manejo de los recursos de su empresa?**

SI ( ) NO ( )

¿Por qué?: \_\_\_\_\_

15. **¿Cuánto dinero cree necesitar para asegurar el crecimiento y competitividad de su empresa?**

- \_\_\_ Menos de 5000
- \_\_\_ Más de 5000 y menos de 10000
- \_\_\_ Más de 10000 y menos de 20000
- \_\_\_ Más de 20000

Otra cantidad: \_\_\_\_\_

¿Por qué?: \_\_\_\_\_

16. **¿Estaría de acuerdo que la Institución Financiera que le otorga los créditos le brinde además una asesoría post crédito para el manejo de los recursos económicos obtenidos?**

- \_\_\_ Totalmente de acuerdo
- \_\_\_ De acuerdo
- \_\_\_ Parcialmente de acuerdo
- \_\_\_ En desacuerdo
- \_\_\_ Totalmente en desacuerdo

¿Por qué? \_\_\_\_\_



Ambato. 09 de Junio de 2017

**Estimados Docentes**

**Facultad de Ciencias Administrativas**

**Universidad Técnica de Ambato**

**Asunto: validación de instrumentos de Proyecto de Investigación**

**Presente**

Me dirijo a usted con la finalidad de solicitar su valiosa colaboración en la validación del instrumento que se utilizara para recabar la información requerida en la investigación titulada: **EL FINANCIAMIENTO COMO EJE DE DESARROLLO PARA LAS PYMES EN EL SECTOR TEXTIL DE LA PROVINCIA DE TUNGURAHUA**, por su excelencia profesional y méritos académicos nos hemos permitido seleccionarlo para la validación de dicho instrumento, sus observaciones y recomendaciones contribuirán para mejorar la versión final de nuestro trabajo.

Agradecemos de antemano su valioso aporte

Atentamente

  
Myriam De La Cruz

  
Santiago Guayasamin



**ENCUESTA**

**TEMA:** EL FINANCIAMIENTO COMO EJE DE DESARROLLO PARA LAS PYMES EN EL SECTOR TEXTIL DE LA PROVINCIA DE TUNGURAHUA.

**Objetivo:** Indagar como el financiamiento es considerado eje de desarrollo para las pymes en el sector textil de la Provincia de Tungurahua.

BUENOS DÍAS/TARDES. Por favor contestar las siguientes preguntas, cuyo objetivo es desarrollar una investigación sobre su opinión relativa al financiamiento como eje de desarrollo para las Pymes en el sector Textil de la Provincia de Tungurahua. Este estudio ~~se realiza como Proyecto de Titulación~~ Respecto a la información que usted nos facilite le garantizamos una total confidencialidad y anonimato, al ser datos tratados de un modo global y no individualmente. Por último, este estudio no tiene fines lucrativos sino meramente de investigación educativa. *mejor*

**A. DATOS GENERALES**

Nombre de la empresa: \_\_\_\_\_  
 Constitución de la empresa:  
     Empresario Individual ( )  
     Sociedad anónima S. A. ( )  
     Compañía limitada Cía. Ltda. ( ) *Otros: \_\_\_\_\_*  
 Actividad: \_\_\_\_\_  
 Número de empleados: \_\_\_\_\_  
 Años de trayectoria en el mercado: \_\_\_\_\_  
 Ciudad/Cantón: \_\_\_\_\_  
 Nombre del entrevistado (a): \_\_\_\_\_  
 Cargo del entrevistado (a): \_\_\_\_\_  
 Edad: \_\_\_\_\_

**B. FINANCIAMIENTO**

1. **¿Considera importante el financiamiento para el desarrollo de su empresa?**  
 Si ( )                                      No ( )  
 ¿Por qué?: \_\_\_\_\_
2. **¿Cuál de los siguientes tipos de financiamiento utilizaría usted?**
  - **Financiamiento Interno**
    - \_\_\_ Reversión de utilidades
    - \_\_\_ Aportaciones de Socios
    - \_\_\_ Venta de activos
  - **Financiamiento Externo**
    - \_\_\_ Crédito bancario

**C. ACCESO AL CRÉDITO**

3. **¿Alguna vez se le ha negado el acceso al crédito?**  
 SI ( )                                      NO ( )  
 ¿Por qué?: \_\_\_\_\_
4. **¿Cree haber perdido oportunidades de obtener mayores utilidades por el hecho de no obtener financiamiento?**  
 SI ( )                                      NO ( )  
 ¿Por qué?: \_\_\_\_\_

5. Considera que los requisitos que las instituciones financieras solicitan para otorgar un crédito son muy exigentes?

SI ( ) NO ( )

¿Por qué?: \_\_\_\_\_

6. ¿Cuáles de los siguientes requerimientos considera usted el más relevante que le impide acceder a un crédito?

- \_\_\_ Utilidades estables
- \_\_\_ Estructura formal
- \_\_\_ Garantías
- \_\_\_ Información financiera elaborada por profesionales
- \_\_\_ Experiencia crediticia
- \_\_\_ Otros. Especifique: \_\_\_\_\_

7. ¿En algún momento ha tenido dificultades para cumplir con el pago de algún crédito?

SI ( ) NO ( )

¿Por qué?: \_\_\_\_\_

#### BENEFICIOS DEL CRÉDITO

8. ¿De acuerdo a las necesidades de su empresa, califique la alternativa en que utilizaría el crédito como prioridad en caso de obtenerlo? Siendo 5 el más importante y 1 el menos importante.

- \_\_\_ Compra de materia prima
- \_\_\_ Adquisición de maquinaria y equipo
- \_\_\_ Mejora o actualización de procesos
- \_\_\_ Nuevas líneas de producción
- \_\_\_ Sucursal o nueva planta

9. ¿Qué opciones de financiamiento le parece más conveniente para su empresa en caso de adquirir un préstamo bancario?

- \_\_\_ Crédito a corto plazo (pago en menos de un año)
- \_\_\_ Crédito a largo plazo (pago mayor a un año)
- \_\_\_ Ambas opciones
- \_\_\_ Ninguna

10. ¿Cuántos servicios ocupa de su banco o cooperativa de ahorro y crédito principal?

- \_\_\_ Cheques
- \_\_\_ Depósito
- \_\_\_ Crédito

Otros: \_\_\_\_\_

#### D. RELACIÓN CON LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS

11. ¿En qué institución financiera cree usted hay más facilidad de acceder a un crédito?

- \_\_\_ Bancos
- \_\_\_ Instituciones Financieras Públicas
- \_\_\_ Cooperativas de ahorro y crédito
- \_\_\_ Mutualistas

Otros \_\_\_\_\_

**E. RELACIÓN PYME - GOBIERNO**

12. **¿Considera importante que por parte del gobierno se otorgue créditos a los microempresarios y emprendedores?**

SI ( ) NO ( )

¿Por qué?: \_\_\_\_\_

13. **¿Indique si alguna vez accedió a un programa de financiamiento que ofrece el gobierno? Cuál:**

\_\_\_ Emprende Ecuador

\_\_\_ Innova Ecuador

\_\_\_ FondePyme (Mipro)

\_\_\_ Corporación Financiera Nacional (CFN)

Otro. \_\_\_\_\_

\_\_\_ Ninguno

**PROPUESTA**

14. **¿Alguna vez usted ha recibido una asesoría financiera para el manejo de los recursos de su empresa?**

SI ( ) NO ( )

¿Por qué?: \_\_\_\_\_

15. **¿Cuánto dinero cree necesitar para asegurar el crecimiento y competitividad de su empresa?**

\_\_\_ Menos de 5000

\_\_\_ Más de 5000 y menos de 10000

\_\_\_ Más de 10000 y menos de 20000

\_\_\_ Más de 20000

Otra cantidad: \_\_\_\_\_

¿Por qué?: \_\_\_\_\_

16. **¿Estaría de acuerdo que la Institución Financiera que le otorga los créditos le brinde además una asesoría post crédito para el manejo de los recursos económicos obtenidos?**

\_\_\_ Totalmente de acuerdo

\_\_\_ De acuerdo

\_\_\_ Parcialmente de acuerdo

\_\_\_ En desacuerdo

*— Totalmente en desacuerdo*

¿Por qué?: \_\_\_\_\_

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**

## INSTRUMENTO PARA LA VALIDACION DEL CUESTIONARIO


Cuestionario dirigido a docentes y expertos en Proyectos de Investigación

### Apreciación Cualitativa

CRITERIOS	Excelente	Bueno	Regular	Malo	Deficiente
Presentación del Instrumento		✓			
Claridad en la redacción de los ítems		✓			
Pertinencia de las variables con los indicadores		✓			
Relevancia del contenido		✓			
Factibilidad de aplicación		✓			

<b>Observaciones:</b>
-----------------------

Validado por:	Sekdad Sevilla-Galarza
Profesión:	Ing. Empresas
Lugar de trabajo:	UTA / FCADM
Cargo que desempeña:	Docente
Tiempo de experiencia desempeñado:	5 años
Lugar y fecha de validación:	Ambato, Junio 12 del 2017

<b>Firma:</b>	
---------------	---

Ambato. 09 de Junio de 2017

**Estimados Docentes**

**Facultad de Ciencias Administrativas**

**Universidad Técnica de Ambato**

**Asunto: validación de instrumentos de Proyecto de Investigación**

**Presente**

Me dirijo a usted con la finalidad de solicitar su valiosa colaboración en la validación del instrumento que se utilizara para recabar la información requerida en la investigación titulada: **EL FINANCIAMIENTO COMO EJE DE DESARROLLO PARA LAS PYMES EN EL SECTOR TEXTIL DE LA PROVINCIA DE TUNGURAHUA**, por su excelencia profesional y méritos académicos nos hemos permitido seleccionarlo para la validación de dicho instrumento, sus observaciones y recomendaciones contribuirán para mejorar la versión final de nuestro trabajo.

Agradecemos de antemano su valioso aporte

Atentamente

  
Myriam De La Cruz

  
Santiago Guayasamin



5. Considera que los requisitos que las instituciones financieras solicitan para otorgar un crédito son muy exigentes?

SI ( ) NO ( )

¿Por qué? \_\_\_\_\_

6. ¿Cuáles de los siguientes requerimientos considera usted el más relevante que le impide acceder a un crédito?

- Dificultades estables *¿Cual es el rango de 1-5?*
- Estructura formal *¿Ha que se tiene? no se entiende*
- Garantías
- Información financiera elaborada por profesionales
- Experiencia crediticia
- Otros. Especifique: \_\_\_\_\_

7. ¿En algún momento ha tenido dificultades para cumplir con el pago de algún crédito?

SI ( ) NO ( )

¿Por qué? \_\_\_\_\_

#### BENEFICIOS DEL CRÉDITO

8. ¿De acuerdo a las necesidades de su empresa, califique la alternativa en que utilizaría el crédito como prioridad en caso de obtenerlo? Siendo 5 el más importante y 1 el menos importante.

- Compra de materia prima
- Adquisición de maquinaria y equipo
- Mejora o actualización de procesos *¿no de hermano? Certificaciones?*
- Nuevas líneas de producción
- Sucursal o nueva planta

9. ¿Qué opciones de financiamiento le parece más conveniente para su empresa en caso de adquirir un préstamo bancario?

- Crédito a corto plazo (pago en menos de un año) *?? las opciones deberían ser*
- Crédito a largo plazo (pago mayor a un año) *¿usa largo plazo corto plazo*
- Ambas opciones
- Ninguna

10. ¿Cuántos servicios ocupa de su banco o cooperativa de ahorro y crédito principal?

- Cheques *¿o cuales?*
- Depósito
- Crédito
- Otros: \_\_\_\_\_

#### D. RELACIÓN CON LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS

11. ¿En qué institución financiera cree usted hay más facilidad de acceder a un crédito?

- Bancos
- Instituciones Financieras Públicas
- Cooperativas de ahorro y crédito
- Mutualistas
- Cajas de Ahorro?*
- Otros: \_\_\_\_\_



**E. RELACIÓN PYME - GOBIERNO**

12. **¿Considera importante que por parte del gobierno se otorgue créditos a los microempresarios y emprendedores?**

SI ( ) NO ( )

¿Por qué?: \_\_\_\_\_

13. **¿Indique si alguna vez accedió a un programa de financiamiento que ofrece el gobierno? Cuál:**

\_\_\_ *Emprende Ecuador*

\_\_\_ *Innova Ecuador*

\_\_\_ *FondePyme (Mipro)*

\_\_\_ *Corporación Financiera Nacional (CFN)*

\_\_\_ *Otro: \_\_\_\_\_*

\_\_\_ *Ninguno*

**PROPUESTA**

14. **¿Alguna vez usted ha recibido una asesoría financiera para el manejo de los recursos de su empresa?**

SI ( ) NO ( )

¿Por qué?: \_\_\_\_\_

15. **¿Cuánto dinero cree necesitar para asegurar el crecimiento y competitividad de su empresa?**

\_\_\_ *Menos de 5000*

\_\_\_ *Más de 5000 y menos de 10000*

\_\_\_ *Más de 10000 y menos de 20000*

\_\_\_ *Más de 20000*

\_\_\_ *Otra cantidad: \_\_\_\_\_*

¿Por qué?: \_\_\_\_\_

16. **¿Estaría de acuerdo que la Institución Financiera que le otorga los créditos le brinde además una asesoría post crédito para el manejo de los recursos económicos obtenidos?**

\_\_\_ *Totalmente de acuerdo*

\_\_\_ *De acuerdo*

\_\_\_ *Parcialmente de acuerdo*

\_\_\_ *En desacuerdo*

¿Por qué? \_\_\_\_\_

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**

## INSTRUMENTO PARA LA VALIDACION DEL CUESTIONARIO

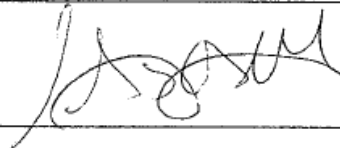
Cuestionario dirigido a docentes y expertos en Proyectos de Investigación

CRITERIOS	Apreciación Cualitativa				
	Excelente	Bueno	Regular	Malo	Deficiente
Presentación del Instrumento		/			
Claridad en la redacción de los ítems		/	/		
Pertinencia de las variables con los indicadores		/	/		
Relevancia del contenido		/	/		
Factibilidad de aplicación		/			

Observaciones:

Validado por:	Marcelo Gallardo
Profesión:	Docente
Lugar de trabajo:	UTA
Cargo que desempeña:	Docente
Tiempo de experiencia desempeñado:	2 años
Lugar y fecha de validación:	12/06/2017

Firma:



Ambato. 09 de Junio de 2017

**Estimados Docentes**

**Facultad de Ciencias Administrativas**

**Universidad Técnica de Ambato**

**Asunto: validación de instrumentos de Proyecto de Investigación**

**Presente**

Me dirijo a usted con la finalidad de solicitar su valiosa colaboración en la validación del instrumento que se utilizara para recabar la información requerida en la investigación titulada: **EL FINANCIAMIENTO COMO EJE DE DESARROLLO PARA LAS PYMES EN EL SECTOR TEXTIL DE LA PROVINCIA DE TUNGURAHUA**, por su excelencia profesional y méritos académicos nos hemos permitido seleccionarlo para la validación de dicho instrumento, sus observaciones y recomendaciones contribuirán para mejorar la versión final de nuestro trabajo.

Agradecemos de antemano su valioso aporte

Atentamente

  
Myriam De La Cruz

  
Santiago Guayasamin



5. Considera que los requisitos que las instituciones financieras solicitan para otorgar un crédito son muy exigentes?

SI ( ) NO ( )

¿Por qué?: \_\_\_\_\_

6. ¿Cuáles de los siguientes requerimientos considera usted el más relevante que le impide acceder a un crédito?

- \_\_\_ Utilidades estables
- \_\_\_ Estructura formal
- \_\_\_ Garantías
- \_\_\_ Información financiera elaborada por profesionales
- \_\_\_ Experiencia crediticia
- \_\_\_ Otros. Especifique: \_\_\_\_\_

7. ¿En algún momento ha tenido dificultades para cumplir con el pago de algún crédito?

SI ( ) NO ( )

¿Por qué?: \_\_\_\_\_

#### BENEFICIOS DEL CRÉDITO

8. ¿De acuerdo a las necesidades de su empresa, califique la alternativa en que utilizarán el crédito con prioridad en caso de obtenerlo? Siendo 5 el más importante y 1 el menos importante.

- \_\_\_ Compra de materia prima
- \_\_\_ Adquisición de maquinaria y equipo
- \_\_\_ Mejora o actualización de procesos
- \_\_\_ Nuevas líneas de producción
- \_\_\_ Sucursal o nueva planta

9. ¿Qué opciones de financiamiento le parece más conveniente para su empresa en caso de adquirir un préstamo bancario?

- \_\_\_ Crédito a corto plazo (pago en menos de un año)
- \_\_\_ Crédito a largo plazo (pago mayor a un año)
- \_\_\_ Ambas opciones
- \_\_\_ Ninguna

10. ¿Cuántos servicios ocupa de su banco o cooperativa de ahorro y crédito principal?

- \_\_\_ Cheques
- \_\_\_ Depósito
- \_\_\_ Crédito
- \_\_\_ Otros: \_\_\_\_\_

#### D. RELACIÓN CON LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS

11. ¿En qué institución financiera cree usted hay más facilidad de acceder a un crédito?

- \_\_\_ Bancos
- \_\_\_ Instituciones Financieras Públicas
- \_\_\_ Cooperativas de ahorro y crédito
- \_\_\_ Mutualistas
- \_\_\_ Otros \_\_\_\_\_

**E. RELACIÓN PYME - GOBIERNO**

12. **¿Considera importante que por parte del gobierno se otorgue créditos a los microempresarios y emprendedores?**

SI ( ) NO ( )

¿Por qué?: \_\_\_\_\_

13. **¿Indique si alguna vez accedió a un programa de financiamiento que ofrece el gobierno? Cuál:**

\_\_\_\_ *Emprende Ecuador*

\_\_\_\_ *Innova Ecuador*

\_\_\_\_ *FondoPyme (Mipro)*

\_\_\_\_ *Corporación Financiera Nacional (CFN)*

Otro \_\_\_\_\_

\_\_\_\_ *Ninguno*

**PROPUESTA**

14. **¿Alguna vez usted ha recibido una asesoría financiera para el manejo de los recursos de su empresa?**

SI ( ) NO ( )

¿Por qué?: \_\_\_\_\_

15. **¿Cuánto dinero cree necesitar para asegurar el crecimiento y competitividad de su empresa?**

\_\_\_\_ *Menos de 5000*

\_\_\_\_ *Más de 5000 y menos de 10000*

\_\_\_\_ *Más de 10000 y menos de 20000*

\_\_\_\_ *Más de 20000*

Otra cantidad: \_\_\_\_\_

¿Por qué?: \_\_\_\_\_

16. **¿Estaría de acuerdo que la Institución Financiera que le otorga los créditos le brinde además una asesoría post crédito para el manejo de los recursos económicos obtenidos?**

\_\_\_\_ *Totalmente de acuerdo*

\_\_\_\_ *De acuerdo*

\_\_\_\_ *Parcialmente de acuerdo*

\_\_\_\_ *En desacuerdo*

¿Por qué? \_\_\_\_\_

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**

## INSTRUMENTO PARA LA VALIDACION DEL CUESTIONARIO

Cuestionario dirigido a docentes y expertos en Proyectos de Investigación

### Apreciación Cualitativa

CRITERIOS	Excelente	Bueno	Regular	Malo	Deficiente
Presentación del Instrumento		/			
Claridad en la redacción de los ítems					
Pertinencia de las variables con los indicadores	/				
Relevancia del contenido	/				
Factibilidad de aplicación		/			

<b>Observaciones:</b>
-----------------------

Validado por:	Fernando Jiménez
Profesión:	Docente FADM / Ingeniero Industrial MBA
Lugar de trabajo:	FADM - UTA
Cargo que desempeña:	Docente
Tiempo de experiencia desempeñado:	3.5 años
Lugar y fecha de validación:	Ambato 12 de Junio de 2017

**Firma:**

