

DOI: <https://doi.org/10.23857/fipcaec.v7i2.557>

Perspectivas de la Administración Financiera y su Competitividad en las Pymes Ecuatorianas

Perspectives of Financial Administration and its Competitiveness in Ecuadorian Pymes

Perspectivas da administração financeira e sua competitividade nas PMEs equatorianas

Gina Patricia Cuadrado-Sánchez ^I

gcuadrado@ucacue.edu.ec

<https://orcid.org/0000-0002-4259-4906>

Jorge Vinicio Cárdenas-Muñoz ^{II}

jvcardenasm@ucacue.edu.ec

<https://orcid.org/0000-0001-8663-4677>

Johanna Rosali Reyes-Reinoso ^{III}

jreyesr@ucacue.edu.ec

<https://orcid.org/0000-0001-8238-4367>

Miguel Ángel Ganchozo-López ^{IV}

maganchozo1@utpl.edu.ec

<https://orcid.org/0000-0001-6112-5454>

Correspondencia: gcuadrado@ucacue.edu.ec

* **Recepción:** 25/02/2022 * **Aceptación:** 18/03/2022 * **Publicación:** 07/04/2022

1. Magíster en Desarrollo de Finanzas aplicadas a la Microempresa, Contadora Pública Auditora, Docente de la Universidad Católica de Cuenca, Cuenca, Ecuador.
2. Magíster en Auditoría Integral, Economista, Docente de la Universidad Católica de Cuenca- Extensión Cañar, Cuenca, Ecuador.
3. Magíster en Auditoría Integral, Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, Docente de la Universidad Católica de Cuenca, Cuenca, Ecuador.
4. Magíster en Auditoría Integral, Ingeniero en Auditoría y Contaduría Pública Autorizada, Docente de la Universidad Técnica Particular de Loja, Loja, Ecuador.



Resumen

La finalidad de este artículo es detectar las perspectivas de la administración financiera y la interacción con la postura competitiva que necesitan las Pymes para su desarrollo y supervivencia. Se efectuó una revisión de la literatura de autores clásicos y modernos, ubicados de forma mundial y nacional, que han realizado sus contribuciones referentes al tema en años actuales. La metodología es de carácter exploratorio, detallado, correlacional. Se analizaron los testimonios de seis pymes de la ciudad de Cuenca del sector industrial utilizando un cuestionario con escala tipo Likert que se usó a los empresarios y/o directivos causantes de las mismas. Además, para la sistematización se utilizó la correlación de Pearson alcanzando un coeficiente de 0,822 y un p (0,045)

Palabras clave: Competitividad; estrategias financieras; factores; perspectivas; pymes.

Abstract

The purpose of this article is to detect the perspectives of financial administration and the interaction with the competitive posture that Pymes need for their development and survival. A review of the literature of classical and modern authors, located worldwide and nationally, who have made their contributions on the subject in current years, was carried out. The methodology is exploratory, detailed, correlational. The testimonies of six SMEs from the Cuenca city in the industrial sector were analyzed using a questionnaire with a Likert-type scale that was used for the businessmen and/or managers responsible for them. In addition, for the systematization, the Pearson correlation was used, reaching a coefficient of 0,822 and a p (0,045).

Keywords: Competitiveness; financial strategies; factors; perspectives; Pymes.

Resumo

O objetivo deste artigo é detectar as perspectivas da administração financeira e a interação com a postura competitiva que as PMEs necessitam para seu desenvolvimento e sobrevivência. Foi realizada uma revisão da literatura de autores clássicos e modernos, localizados em todo o mundo e nacionalmente, que deram suas contribuições sobre o tema nos anos atuais. A metodologia é exploratória, detalhada, correlacional. Os depoimentos de seis PMEs da cidade de Cuenca do setor

industrial foram analisados por meio de um questionário com escala do tipo Likert que foi aplicado aos empresários e/ou gerentes responsáveis por elas. Além disso, para a sistematização, foi utilizada a correlação de Pearson, atingindo um coeficiente de 0,822 e um p (0,045).

Palavras-chave: Competitividade; estratégias financeiras; fatores; perspectivas; PME.

Introducción

Las Pymes, han tomado cada vez más trascendencia en su contribución a la economía de Ecuador, al colaborar con las enormes organizaciones en el volumen de producción y al crear nuevos empleos productivos en el territorio. Las Pymes, así como las microempresas, favorecen al crecimiento económico y social de los territorios donde se desarrollan.

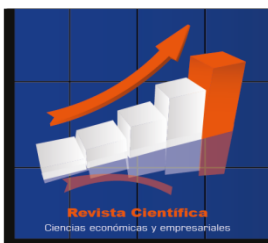
En Ecuador la microempresa aporta con el 44 % en generación de trabajo y la Pyme con un 24 %. En Colombia la contribución del 51,1 % de microempresa y 17,4 % de las Pymes y, en México del 38,9 % y 35,1 % respectivamente.

En América Latina la generación de trabajo de las Pymes está alrededor del 88 % (Carrillo, 2017). En lo cual corresponde al ranking de competitividad universal, Ecuador siguen su caída en posiciones en el informe anual presentado por el Foro Económico Mundial (FEM), en el año 2017 se situó en el puesto 97 de 137 territorios, con un Índice de Competitividad Universal (ICG) de 3,91.

En el año 2016, Ecuador alcanzó el puesto 91 entre 138 territorios. En el año 2015 Ecuador se encontró en el sitio 76 entre 140 países (Wong, 2018). Actualmente Ecuador está forzosamente rezagado en el sector financiera, en tecnología y administración comercial. En dichos pilares Ecuador permanece más alejado del promedio regional. Los demás pilares que disminuyen el grado de competitividad de la nación permanecen, la eficacia de instituciones y la mala gestión del mercado gremial (Cámara de Negocio de Guayaquil, 2017).

Por lo cual la crisis en Ecuador, continúa afectando la competitividad del país (Wong, 2018). Por aquello, es importante destacar las debilidades analizadas por Carrillo (2017), que muestran las Pymes ecuatorianas:

- Baja innovación de productos y procesos
- Baja orientación al comprador



- Baja orientación al ingenio humano
- Bajo desarrollo tecnológico
- Falta de capital
- Falta de control de procesos
- Falta de administración financiera
- Falta de sistemas de mejoramiento
- Liderazgo sin orientación a la innovación
- Reducido uso de las Tecnologías de Información y Comunicación (TIC)
- Organización informal, carente o reducida
- Procesos informales.

El valor de ejercer estrategias financieras en las tareas diarias de la compañía y la dificultad gradual en la toma de elecciones financieras, el ámbito de su administración empresarial, requieren de un óptimo management y un estudio de las colaboraciones existentes entre la planeación financiera y la organización estratégica. En impacto las estrategias financieras y la competitividad de las Pymes, es un asunto que todavía no ha sido analizado de forma exhaustiva entre los estudiosos.

El objetivo importante de este artículo detectar las perspectivas de la administración financiera, a través del análisis de las estrategias financieras y su efecto en la postura competitiva en que se desenvuelven las Pymes.

Desarrollo

La estrategia, en la actualidad, representa la palabra más usada en el entorno de las empresas, así como está presente, de manera exuberante, en la literatura especializada, tanto en artículos de periódicos, capítulos de libros, libros e inclusive en textos periodísticos (Nicolau, 2001) de esta forma, las definiciones de estrategia son bastante variadas como los estudiosos encontrados. Sun Tzu, ensayado por el investigador Fernández, J. (2005), interrelaciona los términos "batallón", "lote", "opponente" y "comandante" implementando al mundo empresarial como: organización, ambiente, competencia y jefe. Explica que "El triunfo de una compañía, así como el triunfo militar, es dependiente de cuatro condiciones, según Sun Tzu: objetivo común, actitud al ambiente, liderazgo capaz y flujo de información eficiente."

La primera visión corresponde a los definidos por (Ansoff, 1965; Quinn, 1991; Fernández, 2004; Córdova y Parra, 2009; Robines y Coulter, 2010). Agrupan sus definiciones en la interrelación de la compañía con el ambiente que los circunda, y además se refieren a que las estrategias tienen que estar dirigidas a gestionar acciones y la oportuna toma de elecciones que mitiguen su entorno cambiante y desequilibrado en que se desenvuelven. Su segunda visión se referencia al logro de fines empresariales, que se incorporan a la tarea y la perspectiva.

Autores relevantes como (Chandler, 2003; Münch y García, 2004; Francés, 2006; Serna, 2008; Koontz, Weihrich y Cannice, 2012). Ellos realizan alusión al que los logros de los fines permiten un seguimiento de la cultura empresarial que sea comunicado a cada una de las superficies que conforman la organización.

La tercera visión enfoca a la estrategia, como los beneficios competitivos que puede lograr una empresa con un funcionamiento correcto de su periodo operativo (Porter, 1987, 2013; Mintzberg, 1995; Arroyo y Cerumen, 2003). Dichos investigadores consideran que la adopción de un plan competitiva influye en el triunfo o fracaso de las empresas promoviendo competencia entre organizaciones del sector.

En nuestra indagación es fundamental enunciar a Stevens, Loudon, Wrenn y Warren (2001), Hill y Jones (2011), por dividir las estrategias por niveles: el corporativo, la unidad estratégica de comercio (UEN) y el nivel servible.

A grado corporativo, la formulación de la estrategia contiene la definición, evaluación y selección de zonas de comercio en las que la compañía pretende competir. Las estrategias se centran en este nivel para el incremento y permanencia de la organización. En el grado de UEN, las organizaciones permanecen enfocadas en el uso eficaz de sus recursos, ya que estas, se centran en cómo la organización competir en los mercados fines.

Dentro del grado operativo se enlaza la implementación de las habilidades en la aplicación de estrategias empresariales, para obtener una virtud competitiva (Harrisson y John, 2011; Stevens et al., 2001; Toledo, L., Campomar y Toledo, Gramo., 2006). Las estrategias funcionales son el soporte de las estrategias en general de la organización, entre estas las primordiales son: producción, marketing, ingenio humano, comerciales, tecnologías de información y comunicación (TIC), averiguación, desarrollo y novedad (I+D+i), y obviamente las financieras, entre otras.



Estrategias Financieras

Las estrategias financieras “son elecciones financieras en planificación y control de elevado grado; de suma trascendencia para la vida de la organización y determinantes para la consecución de recursos y fines a extenso plazo.” (Perdomo, 2002, p. 35) “Las estrategias financieras son la planeación de necesidades y usos de fondos de una organización, para proveerse de recursos y poder ejercer los mismos en objetivos rentables dentro del comercio.” (Rincón, Cherema y Burgos, 2005, p.32).

Según el creador Anzola (2002), las estrategias a continuar para la Pymes son: buscar una libertad, que representa ser autónomo en cuanto a recursos financieros hace referencia; ser apto para generar los suficientes ingresos, también invertir en la compra activos fijos y resolver costos, entre otros, y tener la función de pago a terceros a corto plazo, por medio del funcionamiento adecuado de sus habilidades, para obtener una liquidez que les ayude a resguardarlos pasivos solicitados por las mismas personas o bien por los proveedores, y se forme suficiente rendimiento para validar su incremento.

Las estrategias financieras de las organizaciones deberán estar en correspondencia con la táctica maestra que se haya decidido desde el proceso de organización estratégica de la organización. Consecuentemente, cada táctica tendrá que llevar el sello distintivo que le posibilite ayudar el cumplimiento de la táctica general y con ello la tarea y las metas estratégicas.

Ahora bien, cualquier persona que sea la táctica general de la compañía, a partir de la perspectiva servible, la táctica financiera tendrá que comprender un grupo de zonas clave que resultan del estudio estratégico que se haya llevado a cabo.

Como puntos claves en la funcionalidad financiera, principalmente se señalan los próximos:

- Estudio de la productividad de las inversiones y del grado de beneficios.
- Análisis del circulante: liquidez y solvencia.
- Fondo de rotación, estudio del equilibrio económico-financiero.
- Composición financiera y grado general de adeudo, con estudio de las diferentes fuentes de financiación incluyendo autofinanciación y política de retención y/o reparto de utilidades.
- Costos financieros.
- Análisis del peligro de los créditos concedidos a consumidores.

Dichos puntos claves responden a las estrategias y/o políticas que a partir de la perspectiva financiero deberán administrar el funcionamiento de la organización, las que tengan la posibilidad de agruparse, dependiendo del impacto que se persiga con estas, a extenso plazo y a corto plazo.

Las estrategias financieras para el extenso plazo implican los puntos siguientes:

- Sobre la inversión.
- Sobre la composición financiera.
- Sobre la retención y/o reparto de utilidades.

En lo que las estrategias financieras para el corto plazo tienen que tener en cuenta los puntos siguientes:

- Sobre el capital de trabajo.
- Sobre el financiamiento corriente.
- Sobre la administración del efectivo.

Después se exponen los fundamentos de todas estas estrategias financieras para el extenso y el corto plazo respectivamente.

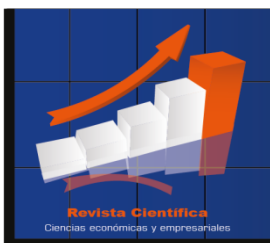
Fundamentos de las estrategias financieras para el extenso plazo

a) Sobre la inversión.

Como ya se ha postulado, hay 4 tipos de tácticas: las ofensivas, las defensivas, de reorientación y de supervivencia, por lo cual, para conceptualizar la táctica que tendrá que continuar la organización sobre la inversión, resulta imprescindible volver a analizar qué expone la táctica general del caso en cuestión. De esta modalidad va a poder distinguirse alguna de las alternativas siguientes:

- Crecimiento.
- Desinversión.

Principalmente, si la compañía se sugiere un plan ofensivo o de reorientación, inclusive, a veces defensiva, entonces es bastante posible que las elecciones sobre la inversión apunten hacia el incremento. En esta situación, corresponde determinar de qué modo resulta adecuado crecer, estando diferentes maneras en medio de las que se resaltan los denominados aumento interno y externo.



El aumento interno obedece a la necesidad de agrandar el comercio como resultado de que la demanda ya es más grande que la oferta, o por el hecho de haber reconocido la probabilidad de nuevos productos y/o servicios que demanden la ampliación de la inversión de hoy, o simplemente pues los precios recientes están afectando la competitividad del comercio. En dichos casos principalmente las elecciones se debe tomarlas tomando en cuenta alternativas de aumento de los activos existentes, o de reemplazo de dichos por otros más modernos y eficientes.

El aumento externo se realiza siguiendo la táctica de remover participantes (generalmente por medio de fusiones y/o adquisiciones horizontales, es decir, de la misma naturaleza del comercio en cuestión), o como consecuencia de la necesidad de borrar barreras con consumidores y proveedores intentando encontrar un más grande control (en dichos casos por medio de fusiones y/o adquisiciones verticales, es decir, de distinto naturaleza del comercio, sin embargo que asegure la cadena de producción – repartición correspondiente).

Otra forma obedece a la táctica de invertir los excedentes financieros de la manera más rentable viable, por lo cual en dichos casos se opta por la diversificación de la cartera de inversión disminuyendo de esta forma el peligro y en busca de maximizar el rendimiento.

Una vez que la táctica general muestra hacia la supervivencia, a veces tienen la posibilidad de evaluarse estrategias financieras de no aumento e inclusive de desinversión, es decir, resulta primordial en dichos casos medir fuerzas para conocer si resulta viable el cumplimiento de la táctica general, manteniendo el grado de activos de hoy, o si, por otro lado, habrá que evaluar la comercialización de dichos o parte de dichos para poder hacer sobrevivir.

Ahora bien, cualquier persona que sea la situación, incremento o desinversión, la selección de la mejor opción tendrá que continuar el criterio de maximizar el costo de la compañía, mejor dicho, la elección que se adopte tendrá que contribuir al aumento de la riqueza de los dueños de la compañía, o en todo caso, a la menor reducción del costo viable asociado al proceso de desinversión si fuera primordial.

Para eso, la literatura financiera reconoce que para la evaluación de la mejor elección resulta elemental la implementación de una secuencia de aparatos que permiten tomar las superiores elecciones. Dichos aparatos de evaluación financiera de inversiones son: los que poseen presente el costo del dinero en la era, a saber, el costo presente neto (VAN), la tasa interna de productividad

(TIR), el índice de productividad (IR) y el lapso de recuperación descontado (PRD); y los que no piensan el costo del dinero en la era como son, la productividad contable promedio (RCP) y el lapso de recuperación (PR).

Las herramientas más exactas para la evaluación son esos que piensan el costo del dinero en la era, y en dichos resulta aconsejable el trabajo del VAN, puesto que posibilita conocer en cuanto se aumentará el costo de la organización de llevarse a cabo el plan.

b) Sobre la composición financiera

La definición de la composición de financiamiento persistente de la compañía tendrá que definirse en correspondencia con el resultado económico que esta sea capaz de conseguir. En tal sentido, vale resaltar que las estrategias al respecto apuntan de manera directa hacia el más grande o menor peligro financiero de la organización, por lo cual, en la práctica, en muchas situaciones se adoptan estrategias más o menos arriesgadas en dependencia del nivel de aversión al peligro de los inversores y administradores, o sencillamente como resultado de ocupaciones que conllevan al más grande o menor adeudo, es decir, no a priori o hechas, sino resultantes.

Actualmente, las organizaciones buscan economía de recursos aprovechando el financiamiento con deuda al ser más económico y por estar su precio exento del pago del impuesto sobre utilidades. No obstante, en el tamaño en que se incrementa el financiamiento por deudas además aumenta el peligro financiero de la compañía frente a la más grande posibilidad de incumplimiento de parte de esta frente a sus acreedores.

De lo anterior se infiere que no es tan sencilla la adopción de la elección referente a la táctica a continuar con las fuentes de financiamiento permanentes de la organización. Visiblemente, funcionar con financiamiento extraño es más económico, sin embargo, con su aumento se incrementa el peligro y paralelamente incrementan los denominados precios de insolvencia, debido a lo cual el ahorro fiscal logrado por la utilización de deudas podría reducirse por el incremento de los referidos precios de insolvencia.

Ahora bien, para la definición de la composición financiera, los procedimientos que se emplean son: Utilidad anterior a intereses e impuestos – utilidad por acción, Utilidad previo a intereses e impuestos – productividad financiera, y el procedimiento de las rentabilidades con base el flujo de efectivo. Desde dichos procedimientos puede hallarse aquella composición financiera que, partiendo de un resultado en operaciones u económico definido, puede ayudar a que la compañía



alcance el más grande resultado viable en términos de utilidad por acción, productividad financiera o flujo independiente por peso invertido.

El criterio a continuar para la definición de esta táctica financiera es el de conseguir el más grande resultado por peso invertido, sea contable o en términos de flujo. Se sugiere la utilización del procedimiento de las rentabilidades con base el flujo de efectivo, en tanto coadyuva a la eficiencia además a partir del punto de vista de la liquidez.

Si desde la táctica con en interacción a la definición de la composición financiera de la compañía, se consigue obtener más grande flujo de caja por peso invertido, el triunfo que ello represente en términos de liquidez va a poder contribuir al mejor manejo del resto de las estrategias funcionales, y con ello al de la táctica maestra.

c) Sobre la retención y/o reparto de utilidades

En la práctica, las organizaciones definen su táctica de retención – reparto de utilidades acorde a determinados puntos, entre los que tienen la posibilidad de mencionarse: la probabilidad del ingreso a préstamos a extenso plazo para financiar novedosas inversiones, la probabilidad de los dueños de conseguir más grande retribución en una inversión elección, el mantenimiento del costo de las actividades en los mercados financieros en la situación de las comunidades por actividades, entre otros puntos.

La táctica con interacción a la retención y/o reparto de utilidades está estrechamente asociada a la de composición financiera, puesto que esta elección tiene un efecto inmediato sobre el financiamiento persistente de la organización, y produce consecuentemente, variaciones en la composición de las fuentes permanentes.

Sobre esta base, es fundamental reconocer que los procedimientos y criterios que tienen que considerarse para la definición de esta táctica a partir de la perspectiva cuantitativo son los mismos que se expusieron para la situación de la composición financiera, aunque cualitativamente tengan la posibilidad de evaluarse además los efectos que podrían tener los puntos involucrados con anterioridad.

En otros términos, la política debiera encaminarse a respetar aquella composición financiera determinada como óptima, empero sin perder de vista que temporalmente pudiera ser adecuado cualquier desvío de esta política o táctica general con el objeto de lograr el financiamiento

solicitado, o en ventaja de incrementar el rendimiento deseado, o por conservar el costo de las ocupaciones.

La definición referente a la retención y/o reparto de utilidades de la compañía habrá de desarrollarse con sumo cuidado, procurando de no violentar la composición financiera óptima ni las fronteras de liquidez requeridos para el común manejo de la compañía, y, por ende, de sus fines estratégicos.

Fundamentos de las estrategias financieras para el corto plazo

a) Sobre el capital de trabajo

Como ya se ha señalado, el capital de trabajo de la organización está formado por sus activos circulantes o corrientes, entendiéndose por gestión del capital de trabajo a las elecciones que implican la gestión eficiente de dichos, conjuntamente con el financiamiento corriente o pasivo circulante. De aquí que, a partir de una visión financiera, corresponde primeramente el establecimiento de las proporciones que tendrá que tener la organización con en interacción a sus activos y pasivos corrientes generalmente.

Las estrategias financieras sobre el capital de trabajo de la compañía usualmente obedecen al criterio de selección del axioma central de las finanzas modernas, a saber, la relación peligro – rendimiento. En tal sentido, hay 3 estrategias primordiales: agresiva, conservadora e intermedia.

La táctica agresiva presupone un elevado peligro con el fin de conseguir el más grande rendimiento viable. Supone que básicamente todos los activos circulantes se financian con pasivos circulantes, manteniendo un capital de trabajo neto o fondo de maniobra subjetivamente diminuto. Esta táctica presupone un elevado peligro, al no poder confrontar las exigencias derivadas de los compromisos financieros corrientes con esos recursos líquidos de la compañía, al mismo tiempo se alcanza el más grande rendimiento total viable como resultado de que dichos activos generadores de rendimientos más bajos son financiados al más bajo precio.

Por su lado, la táctica conservadora contempla un bajo peligro con el fin de operar de un modo más relajado, sin presiones en relación con las exigencias de los acreedores. Supone que los activos circulantes se financian con pasivos circulantes y permanentes, manteniendo un elevado capital de trabajo neto o fondo de maniobra. Esta táctica asegura el manejo de la compañía con liquidez, sin embargo, lo anterior establece la reducción del rendimiento total como resultado de que dichos



activos generadores de rendimientos más bajos son financiados a más grande precio derivado de la existencia de fuentes de financiamiento permanentes.

La táctica intermedia contempla recursos de ambas anteriores, intentando encontrar un balance en la relación peligro – rendimiento, de tal forma que se garantice el usual desempeño de la compañía con límites de liquidez aceptables, empero intentando encontrar a la vez que la colaboración de fuentes permanentes que propician lo anterior, no determine la existencia de precios excesivamente elevados y con ello se logre conseguir un rendimiento total aceptable, es decir, no tal elevado como con la táctica agresiva, empero no tan bajo como con la conservadora.

La definición se adopta en correspondencia con la exploración que se haga del funcionamiento de la compañía a lo largo de periodos anteriores, de sus metas y proyecciones, del comportamiento de los participantes y del sector, y del nivel de disposición al peligro de sus administradores.

Los criterios principalmente identificados para la definición de esta táctica son el capital de trabajo neto y el motivo circulante.

b) Sobre el financiamiento corriente

El financiamiento corriente de la compañía, denominado el pasivo circulante, está formado por fuentes espontáneas (cuentas y efectos por abonar, salarios, sueldos, impuestos y otras retenciones derivadas del regular manejo de la entidad), así como por fuentes bancarias y extrabancarias (representadas por los créditos que reciben las organizaciones provenientes de bancos y de otras organizaciones), reporta un precio financiero que en dependencia de la fuente se muestra de manera explícita o no.

Las fuentes espontáneas principalmente no muestran un precio financiero explícito; no obstante, su implementación da a la compañía un financiamiento que de no explotarse la obligaría a presentarse a fuentes que sí poseen un precio financiero explícito.

Para una más grande comprensión cabe señalar la situación de una cuenta por costear, que aparentemente no posee un precio financiero, una vez que se paga (y más todavía de manera anticipada), disminuye la liquidez y ordena a la dirección financiera a reemplazar este financiamiento de alguna forma para conservar la táctica que se haya adoptado con interacción al capital de trabajo. En este mismo caso, principalmente no se estima que el financiamiento de proveedores, al diferir el pago, se incrementa el peligro percibido por este y consecuentemente este

crecimiento del peligro se traduce de alguna forma, adoptando usualmente la manera del crecimiento del costo.

Por su lado, las fuentes bancarias muestran un precio explícito que no es más que el interés que exigen estas instituciones por el financiamiento que proporcionan. Ahora bien, no se trata únicamente del interés, sino que también resulta fundamental evaluar otros precios colaterales como es la situación de las comisiones, y la exigencia de saldos compensatorios que inmovilizan parte del financiamiento, siendo elemental para la evaluación de estas fuentes el cálculo de la tasa positiva que recoge el impacto de todos los precios asociados a su obtención.

Tal cual se puede ver que la definición de cómo tendrá que financiarse la compañía en el corto plazo responde a determinadas estrategias concretas, como es la situación del aprovechamiento del descuento por rápido pago, del periodo de pagos que resulte conveniente paralelamente a la táctica de capital de trabajo o si estratégicamente conviene ir al financiamiento bancario o a una compañía financiera de factoraje, explicando paralelamente por medio de qué opción (línea de crédito u otra), y qué garantías comprometer para obtener el financiamiento solicitado.

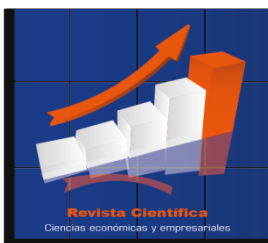
Al final cabe resaltar que el criterio para la definición de las estrategias de financiamiento corriente señala hacia la selección de esas fuentes que, combinando correctamente la interacción peligro – rendimiento adoptado por la organización en correspondencia con su táctica de capital de trabajo, proporcione el menor precio financiero total.

c) Sobre la administración del efectivo

Las elecciones sobre el efectivo de la organización, son en enorme medida resultantes de los puntos ya tratados con en interacción a la táctica sobre el capital de trabajo de la compañía. No obstante, por su trascendencia el manejo, principalmente se les trata de forma específica, resaltando en las políticas que deberán seguirse con los componentes condicionantes de la liquidez de la compañía, a saber, los inventarios, los cobros y los pagos. En tal sentido, las ocupaciones primordiales con relación al efectivo son:

Minimizar el inventario tanto como sea viable, cuidando continuamente no padecer pérdidas en comercialización por escasez de materias primas y/o productos terminados.

Apresurar los cobros tanto como sea viable sin utilizar técnicas bastante restrictivas para no perder ventas futuras. Los descuentos por pagos de contado, si son justificables económicamente, tienen la posibilidad de utilizarse para conseguir este objetivo.



Retardar los pagos tanto como sea viable, sin perjudicar la fama crediticia de la organización, empero aprovechar cualquier descuento conveniente por rápido pago.

Los criterios que se emplean para medir la efectividad de las ocupaciones similares a la administración del efectivo son: el motivo inmediato o prueba ácida, el periodo de caja y/o la rotación de caja, el periodo y/o la rotación de los cobros, el periodo y/o la rotación de inventarios, así como el periodo y/o la rotación de los pagos.

Entre las herramientas que permiten el cumplimiento de la táctica para la administración del efectivo está la planeación financiera, especialmente la implementación del presupuesto de caja.

El trabajo del presupuesto de caja posibilita conocer los excesos y/o deficiencias de efectivo que se le tienen la posibilidad de exponer a la organización en el corto plazo, desde lo que puede adoptar la elección apropiada que proporcione la más grande eficiencia referente a la inversión del exceso o a la negociación de la mejor opción para cubrir la deficiencia.

Las estrategias financieras conforman 3 actividades primordiales que son: organización, ejecución y control, únicas y de suma trascendencia para la seguridad y logro de las metas de la Pymes (Besley y Brigham, 2009). Van Horne y Wachowicz Jr. (2010), nos explican que la estrategia financiera alcanza 3 elecciones principales que las organizaciones tienen que dar por sentado: las elecciones de inversión, elecciones de financiamiento y reparto de dividendos.

La integración óptima creará el costo primordial para maximizar a los accionistas. Las estrategias financieras contribuyen, básicamente, a afrontar la incertidumbre y a entablar la alineación precisa para un dominante desempeño. De igual forma, dan la adopción pronosticada de las medidas y apoyos necesarios de consenso con los cambios previstos en el ambiente; sobresalen de manera positiva en su dirección y su control, al afirmar una idónea relación entre las metas y los medios que permitan conseguir dichos objetivos; y, finalmente, facilitan la conexión de ocupaciones con la utilización de magnitudes internas y externas (Ferreiro y Espinosa, 2014).

Para evaluar si las Pymes permanecen en equilibrio financiero, se requiere de relevantes estudio alas Estados Financieros y los indicadores o causas financieras para evaluar el manejo en cada una de las superficies funcionales y las UEN (Unidad Estratégicas de Negocio). Dicen Besley y Brigham (2009), las causas financieras permanecen planteadas para revelar los aspectos comparativamente fuertes y débiles de una organización.

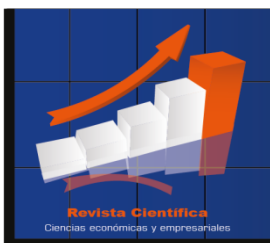
Llevando a cabo una revisión de la literatura diversos autores concuerdan que es fundamental el funcionamiento de la información financiera y no financiera, como soporte a la toma de elecciones construyendo costo añadido en las organizaciones, y constituyen el control de la administración y en dichos, los indicadores o causas financieras (Kafury, 1986; Beltrán, 1998; Guajardo, 2002; Pacheco, Castañeda y Caicedo, 2002; Anthony y Govindarajan, 2003; Chávez, 2005; David, 2008; Nava Rosillón, 2009; Ortiz, 2011; Reyes, 2011; Chapa, Gámez, Ramírez y Treviño, 2012; Ochoa y Saldivar, 2012; Ocampo, 2013; Gitman y Zutter, 2012)

En finanzas, ejemplificando, se aplican con mucha continuidad indicadores para el análisis de la información comprendida en los estados financieros básicos. Según Pacheco et al. (2002), Chapa et al. (2012), Gitman y Zutter (2012), las causas financieras permanecen divididas en 6 equipos imprescindibles: liquidez, actividad, apalancamiento, productividad, aumento y valuación; por su lado Vélez y Dávila (2009), Ortiz (2011), Ochoa y Saldivar (2012), los indicadores financieros son el cociente entre 2 categorías económicas registradas en los estados financieros básicos con el objetivo de brindar información adicional de la compañía.

Las causas financieras logran dividirse en 4 equipos: causas de liquidez, de actividad, de adeudo o apalancamiento y de productividad.

El estudio de los indicadores o causas financieras, se fundamenta en los estados básicos bajo NIIF (Normas Mundiales de Información Financiera) como son: el Balance Gral., el Estado de Resultados, el Estado de Cambios en el Patrimonio, el Estado de Flujos de Efectivo y las Notas a los estados financieros, incluyendo un resumen de las políticas de contabilidad significativas (Ochoa y Saldivar, 2012). Sin embargo, en nuestro medio, las Pymes no obtienen todos los estados financieros, primordialmente los 3 últimos, por la indagación hecha es por su grado de complicación y difícil aplicación, y los mencionados estados son los que más contribuyen a la generación de costo al estudio financiero, como parte integral de la planificación financiera.

En la revisión de la literatura de hoy sobre las finanzas contemporáneas se hace constancia de forma persistente al nombrado objetivo financiero indispensable: la construcción de costo organizacional. El compromiso de cada una de las organizaciones es generar costo para los diferentes equipos de interés vinculados a la empresa (stakeholders): accionistas (shareholders), empleados, consumidores, proveedores, participantes, sociedad y el Estado (Manotas Duque et al., 2000).



Son fundamental y complejo las elecciones estratégicas que toman los gerentes en las Pymes, por lo tanto, se involucra seleccionar el mejor escenario viable y tomar en cuenta cada elección por tener predominación en los precios de capital, la postura de liquidez y producir costo en la compañía.

El valor del Management Financiero Andoni (2006, p. 50), diferencian tres tipos de empresarios:

- 1) empresarios puros,
- 2) capitalistas y
- 3) managers;

Destacando es en los mercados de capitales en los cuales está la clave para describir el incremento de la riqueza per cápita, el incremento y el incremento de una sociedad.

El manager financiero es el ejecutivo (Chief Financial Officer) cuya responsabilidad es la planificación, la organización, la dirección y el control de la funcionalidad financiera en una organización. Este debería tener la capacidad para elegir las mejoras vías de acción.

En resumen, el manager financiero toma elecciones con activos productivos que deben ser adquiridos para optimización del comercio, la forma que tienen que ser financiados y la manera en que la compañía debería gestionar sus recursos (Weston y Brigham, 1994; Van Horne y Wachowicz, 2005; Fifield y Power, 2011).

Lo anterior involucra las siguientes labores:

- El representante financiero realiza la planificación financiera por medio de la preparación de los presupuestos, el flujo de caja, el estudio del punto de equilibrio, el balance general y estado de resultados pro-forma o proyectados, y la decisión de la composición de activos y composición de capital.
- Las elecciones de financiamiento e inversión, sobre la base de la decisión de la tasa óptima de aumento en ventas, debería contribuir a dictaminar sobre las inversiones que tienen que desarrollarse y sobre la mejor manera de financiarlas.
- La organización financiera radica en la preparación del proyecto de cuentas del balance y del estado de resultados, el diseño e implementación del sistema de precios (costos unitarios estándar), el diseño e utilización del sistema de información electrónica financiera, y la repartición y asignación de funcionalidades al personal disponible.

- El control financiero se hace básicamente por medio de la exploración de los estados financieros, el cual se refiere al cálculo de causas o indicadores para evaluar el desempeño pasado, presente y futuro de la organización, transformando dicha información contable en una forma utilizable para el control de la postura financiera corporativa y planear el futuro incremento de los negocios.
- El involucramiento con los mercados de dinero y de capital: cada una de las organizaciones se relacionan con los mercados financieros, de los cuáles se obtienen fondos y se negocian valores.

Competitividad Empresarial

La competitividad empresarial podría ser examinada desde diferentes enfoques relevantes. Henry Mintzberg (1997), afirma que la competitividad empresarial es necesaria para conseguir los beneficios fundamentales para realizarse en el mercado, por medio de estrategias dinámicas de buena administración y en persistente habituación a los cambios organizacionales y adelantos en tecnología y novedad.

Rubio y Aragón (2002), Aragón y Rubio (2005, 2006), López, Méndez y Dones (2009), coinciden y mantienen que la competitividad empresarial viene a ser la capacidad para formar ventajas competitivas razonables, para generar bienes y servicios construyendo costo, o para conducirse favorablemente frente a la competencia con otra compañía, obteniendo beneficios y robusteciendo su presencia en los mercados.

Por lo tanto, tomando la definición de Aragón y Rubio (2006), la competitividad empresarial es la función de una organización, el obtener una postura competitiva conveniente que reconozca un manejo superiora los negocios de la competencia.

En nuestra visión la competitividad empresarial es la perspectiva integral de una Pyme para mantener y/o desarrollar su postura competitiva apoyada en estrategias empresariales que generen costo, a un aumento de la eficiencia productividad, en las capacidades internas y de administración, usando correctamente los recursos, construyendo un ambiente cooperativo, colaborativo y asociativo, definido por la zona y los consumidores gracias a políticas de régimen inclusivas.



Metodología

La metodología de nuestra indagación se muestra en dos partes:

1. La averiguación desarrollada es de tipo exploratorio debido a que se comprobó información de distintas averiguaciones importantes al asunto de los componentes de la competitividad en las Pymes. Y además es de tipo detallado ya que su objeto es analizar y explicar los componentes de competitividad y las estrategias financieras de las Pymes de Cuenca.
2. El presente análisis es además de tipo correlacional, según Hernández Samperio, Fernández y Baptista (2010), dichos estudios “miden ambas o más variantes que se pretende ver si permanecen o no relacionada”.

Las Pymes comerciales en la ciudad de Cuenca, son 746 organizaciones de las cuales 491 organizaciones permanecen ubicadas en Cuenca según Rivadeneira (2018), y las Pymes industriales son 40 organizaciones dentro de Cuenca (Zapata Yáñez, 2018). En esta investigación se desarrolla un muestreo no probabilístico, que se define de esta forma: “se basa en el juicio persona del investigador más que en la posibilidad de elegir recursos de muestra.” (Malhotra, 2004, p. 320)

Por lo tanto, en base al muestreo de juicio, está constituida por los propietarios o gerentes, directores financieros, o persona delegada de las finanzas de las Pymes ubicadas en la provincia de Cuenca, donde se hizo las entrevistas y encuestas con formularios, a un total de 6 empresas y además de la información de la organización que nos dio para hacer una idónea averiguación; usando el muestreo no probabilístico, debido a que la votación de los factores no dependió de la posibilidad, sino de situaciones que accedieron realizar el análisis, permanecen la ubicación geográfica de las Pymes y la sociabilidad de los relacionados al dieron la información solicitada.

Teniendo presente que la pequeña compañía es aquella que opera con un mínimo de 11 y un mayor de 50 empleados y su rango de activos fijos oscila entre 100.001 hasta los 750.000 dólares americanos y la mediana compañía es aquella que opera con un mínimo de 51 y un mayor de 199 empleados y su rango de activos fijos oscila entre 750.001 hasta los 4.000.000 dólares americanos (Carrillo, 2017a).

Las organizaciones analizadas en este trabajo, han estado constituidas por las Pymes donde los empresarios y gerentes nos dieron información importante de su ámbito empresarial y financiera.

Por lo tanto, como menciona los estudiosos Carrillo y Sierra (2016), al presente, muchas naciones están pasando períodos de crisis gracias a fuerzas económicas, políticas, culturales, tecnológicos, y del medio ambiente, que no solo están afectando a las economías, sino además a las organizaciones.

Para aquello las Pymes tienen que enfrentar cambios externos y adecuar sus capacidades para sobrevivir y crecer en el extenso plazo (Carrillo, 2017a). A su vez la implementación de una escala multidimensional, que integre tanto variantes cuantitativas como cualitativas, y que nos van a permitir una mejor precisión del triunfo competitivo, en especial en las Pymes (Aragón y Rubio, 2005).

Para certificar un elevado grado de seguridad en los resultados. Se creó un instrumento de valoración cuantitativa matemática para cada magnitud y variable, excepto los indicadores financieros y el Índice de Competitividad Global (ICG), para ello poseemos el perfil competitivo en escala de Likert, que es una medida que mide el nivel que el componente o variable ayuda al potencial competitivo. Un costo de 1 significa que la variable coopera de manera negativa al potencial competitivo y si el costo es de 5 coopera de manera positiva a la competitividad.

Después se saca las medias aritméticas de cada componente y se agrupan en las magnitudes para después sacar un promedio de las estrategias financieras y sin embargo la postura competitiva universal.

Finalmente poseemos la media aritmética del potencial total se encontrará entre el intervalo de 1 y 5, indicando el extremo inferior que la compañía tiene bajo grado competitivo, frente al costo de 5 que representa una alta fortaleza competitiva.

Dimensiones de las Estrategias Financieras

Las dimensiones para valorar el manejo de las estrategias financieras (ver tabla 1 y tabla 2)



Tabla 1 Dimensión Indicadores Financieros

Variables	Factores
Liquidez	Liquidez = Activo C. / Pasivo C.
	Prueba del ácido = (Activo C. – Inventario) / Pasivo C.
Actividad	Rotación de Cartera = Ventas / Cuentas por Cobrar
	Rotación Activos Fijos = Ventas / Activos Fijos
	Rotación de Ventas = Ventas / Activos Totales
Apalancamiento	Razón Deuda = Pasivos Totales / Activos Totales
	Razón Patrimonial = Pasivos Totales / Patrimonio
Rentabilidad	Margen Bruto = Utilidad Bruta / Ventas N.
	Margen de utilidad = Utilidad Neta / Ventas N.
	ROA = Utilidad Neta / Activos Totales
	ROE = Utilidad Neta / Patrimonio

Fuente: Tomado de Rincón et al. (2005), Palacín y Ramírez (2011), Ortiz (2011), Chapa et al. (2012), Ochoa y Saldívar (2012), Gómez (2013), Brigham y Ehrhardt (2014), Saavedra (2016).

Tabla 2 Dimensión Capacidades Financieras

Variables	Factores
Finanzas	Planeación financiera de la empresa.
	Equilibrio financiero adecuado.
	Sistema Financiero y Contable.
	Relaciones con instituciones financieras.
	Gestión de cartera de clientes.
	Estructura de capital.
	Productos de inversión

Fuente: Tomado de Restrepo y Vanegas (2015), Saavedra (2010, 2016), Izquierdo, 2017.

Dimensiones de Competitividad

Después de verificar la literatura especializada Martínez y Álvarez (2006), Bernárdez (2007), Porter (2008), Mora-Riapira, Vera-Colina y Melgarejo-Molina (2015), Carrillo (2017a) y sobre todo el estudio llevado a cabo por Saavedra (2012, 2014, 2016) llamado Mapa de Competitividad del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) que se refiere a las diversas superficies funcionales y/o índices de competitividad externos e internos en las organizaciones.

A lo largo de los últimos años el Fondo Monetario Mundial (FMI) ha predeterminado su indagación competitiva sobre el Índice de Competitividad Universal (ICG), que nos posibilita evaluar los componentes que impulsan la productividad y aumento en 137 territorios, obteniendo del estudio del ámbito microeconómico y macroeconómico del territorio, por igual del grupo de organismos, políticas y elementos que marcan los niveles de confort económica en el corto y mediano plazo.

Se recibe de 2 fuentes que son la encuesta a 14000 ejecutivos de cada una de las economías incluidas y de las fuentes de todo el mundo como: Organización de las Naciones Unidas para la Educación, Ciencia y Cultura, Banco Mundial, Organización Universal de Trabajo (OIT), Organización de las Naciones Unidas (ONU), Alianza Universal de Telecomunicaciones (UIT), entre otras. Esta consta de 12 pilares según la tabla 3.

Tabla 3 Dimensión del Índice de Competitividad Global

VARIABLES	FACTORES
Requerimientos básicos	Instituciones.
	Infraestructura.
	Entorno Macroeconómico.
	Salud y Educación Primaria.
Potenciadores de eficiencia	Educación y Entrenamiento.
	Eficiencia en el Mercado de Bienes.
	Eficiencia en el Mercado de Trabajo.
	Desarrollo del Mercado Financiero.
	Disponibilidad Tecnológica.
Factores de innovación y sofisticación	Tamaño del Mercado.
	Sofisticación en los Negocios.
	Innovación.

Fuente: Wong (2018a)

Michael Porter identificó 5 fuerzas que están afectando la competencia en un sector y esto nos da una interesante lente por medio de la cual tenemos la posibilidad de mirar a participantes existentes y potenciales. (Ver tabla 4)



Tabla 4 Dimensión del Sector Competitivo

Variables	Factores
Rivalidad entre competidores	Grado de concentración del sector.
	Tasa de crecimiento del sector.
	Número de competidores.
	Grado de diferenciación del producto/servicio.
	Relación con gobiernos nacionales y extranjeros.
	Grado de diversificación de productos.
Amenaza de entrantes potenciales	Posibilidad de alcanzar economías de escala.
	Economías de escala.
	Costos para los clientes por cambio.
	Requerimientos de capital.
	Ventajas de costo o calidad.
	Acceso a canales de distribución.
Poder de negociación de proveedores	Políticas gubernamentales restrictivas.
	Know -how y curva de aprendizaje.
	Costo de cambio.
	Diferenciación de inputs.
	Recursos alternativos.
	Concentración de proveedores.
Amenaza de productos sustitutivos	Amenazas de integración hacia adelante.
	Número de proveedores.
	Información del sector sobre proveedores.
	Precio de los sustitutos.
	Disponibilidad de los sustitutos.
	Costos de cambio.
Poder de negociación de clientes	Lealtad de los clientes.
	Propensión de los clientes a la sustitución.
	Relación precio/prestación.
	Concentración de clientes.
	Número de clientes.
	Volúmenes de compra.
Estimación del grado atractivo del sector	Información de los clientes del sector.
	Sensibilidad al precio.
	Diferenciación de productos.
	Posibilidad integración hacia atrás del cliente.
	Rivalidad entre competidores.
	Amenaza de entrantes potenciales.
Poder de negociación de los proveedores.	
Amenaza de productos sustitutivos.	
Poder de negociación de los clientes.	

Fuente: Tomado de Porter (2008).

En la literatura además está una pluralidad de propuestas sobre componentes críticos de triunfo, que realizan dichos estudiosos (Vásquez, 2002; Aragón y Rubio, 2005a, 2005b; Bernárdez, 2007; Tranquilidad Hernández, 2007; Sánchez Peinado, L., Sánchez Peinado, E. y Escrivá Esteve, 2010; Roca Espinosa, García Pérez de Eslogan y Duendes, 2016; Ibarra, González y Demuner, 2017; Ramírez-Galaviz, 2017).

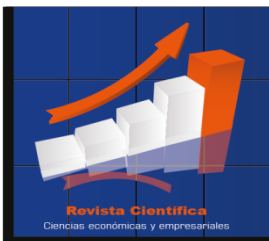
Reflexionan, que también de componentes como el mercado, tecnología y novedad, canales de repartición, costo, marca, servicio al comprador, finanzas, producción, sistemas de información, ingenio humano, permanencia en el tiempo de la organización, calidad, gestión estratégica, habilidades directivas, es fundamental que las organizaciones tienen que conseguir y coordinar sus habilidades.

Pérez, Velazco y Añez (2016), manifiestan que las habilidades internas se representan en el talento humano, finanzas, tecnología e innovación con los cuales funciona la organización, sus estrategias y procesos. Salazar y Romero (2006), sostienen que la gerencia se encarga del proceso de que las estrategias sean ejecutadas con eficiencia y efectividad conjuntamente con el personal correcto.

Nuestra iniciativa de los componentes o variantes para medir el grado de competitividad empresarial que las Pymes alcanzan, relacionadas con otras organizaciones son los próximos (ver tabla 5).

Tabla 5 Dimensión de Capacidades Internas

Variab les	Factores
Gestión	Capacidad directiva de los niveles altos y medios.
	Conocimiento de la dirección sobre el área de negocio.
	Espíritu emprendedor.
	Habilidad para trabajar en grupo.
	Edad, formación y tiempo en la empresa los directivos.
	Habilidad directiva para adoptar nuevas herramientas estratégicas.
	Cultura de la empresa.
Talento Humano	Planeación de talento humano.
	Análisis y descriptor de puestos.
	Relaciones laborales y negociaciones colectivas.
	Medición del desempeño.
	Servicios y prestaciones.
	Desarrollo y planeación de carrera.
Ambiente laboral.	



SI/N/TIC	Identificación de necesidades de información.
	Desarrollo de aplicaciones informáticas.
	Planificación y adquisición de infraestructura.
	Uso de las telecomunicaciones.
	Seguridad de los datos y aplicaciones.
	Conocimiento del personal con respecto a las TIC.
	Mantenimiento y actualización de los equipos.
Marketing	Equilibrio de la cartera de productos y/o servicios.
	Base de datos de consumidores, usuarios o clientes.
	Diferenciación de productos o servicios con respecto a los competidores.
	Canales definidos de comercialización.
	Relaciones con los clientes.
	Eficacia en actividades de publicidad y promoción.
	Capacidad para segmentar con éxito los mercados de la empresa.
Producción	Planeación del sistema de producción.
	Capacidad de decisiones sobre el diseño de producto y procesos.
	Habilidad en la capacidad de producción.
	Ubicación estratégica de las instalaciones.
	Estructura de la distribución de la planta.
	Estructura de control de inventarios.
Administración de la calidad total.	

Fuente: Tomado de Sánchez Peinado et al. (2010), Saavedra (2014), Mora-Riapira (2015), Pérez et al. (2016), Rocca Espinoza et al. (2016), Ibarra et al. (2017), Ramírez-Galaviz (2017).

Resultados

Se aplica la herramienta estadística de estudio de regresión lineal, la cual tiene el objetivo de hallar qué las tácticas financieras si tienden a ejercer más grande dominio sobre la competitividad de las Pymes.

$Y = a + b \cdot X$ donde,

a = es la ordenada en los principios, es la elevación a la que la recta corta con el eje y,

b = es llamada pendiente que es la inclinación de la recta, o sea el incremento que se produce en la variable Y una vez que la variable X crece una unidad, x = es el predictor.

Sin embargo, primero debemos verificar la confiabilidad, y para ello se aplicó el Alpha de Cronbach en las habilidades financieras se tiene 0,844 y en el cual resaltan de más grande efecto observándose la administración de cartera de consumidores, interacciones con instituciones

financieras y la composición de capital, después, se muestra un resumen de las habilidades financieras en la tabla 6.

Tabla 6 Resumen de las Capacidades Financieras

Indicadores	Media	Desviación estándar
Planeación financiera de la empresa	2,830	0,753
Equilibrio financiero adecuado	3,000	0,632
Sistema Financiero y Contable	3,170	0,753
Relaciones con instituciones financieras	3,500	0,548
Gestión de cartera de clientes	3,830	0,408
Estructura de capital	3,170	0,408
Productos de inversión	2,830	0,753

Nota: La escala utilizada de 1= Nada competitivo y 5 =Muy competitivo.

Fuente: Autores

Ahora, se muestran los resultados de las estrategias financieras usadas por las Pymes objeto de análisis en la tabla 7, está el resumen de los indicadores y las capacidades financieras.

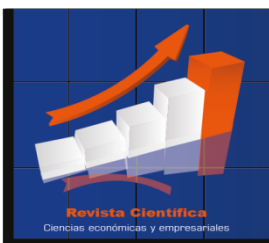
Tabla 7 Resumen de la Estrategia Financiera

Indicadores	Media	Desviación estándar
Indicadores Financieros	1,78	0,027
Capacidades Financieras	3,21	0,437
Estrategia Financiera	2,62	0,285

Fuente: Elaboración basada en el software SPSS.

En lo cual concierne a este componente de triunfo, se observa un promedio aritmético de 2,62 con una desviación estándar de 0,285 pudiendo localizar dentro del grado moderado y dispersión normal con en relación a la media.

Repasando los resultados, los gerentes o directivos de las Pymes, pertenecientes al sector industrial, reflexionan que su grado en la utilización de táctica financiera es medio.



Los efectos sobre las habilidades internas dando a resaltar el efecto más relevante son el marketing, producción y administración; para la confiabilidad se aplica el Alfa de Cronbach y se exponen en la tabla 8.

Tabla 8 Resumen de la Estrategia Financiera

Indicadores	Media	Desviación estándar	Alfa de Cronbach
Gestión	3,51	0,419	0,812
Talento Humano	3,24	0,343	0,647
Sistema de Información / Nuevas Tecnologías de Información y Comunicación (SI/NTIC)	2,89	0,341	0,762
Marketing	3,75	0,345	0,716
Producción	3,64	0,337	0,743
Capacidades Internas	3,73	0,315	0,894

Nota: La escala utilizada de 1= Nada competitivo y 5 =Muy competitivo.

Fuente: Elaboración basada en el software SPSS.

Los resultados encontrados en el área competitiva examinada por las 5 fuerzas de Porter, donde se subraya el llamativo en el poder de negociación de los consumidores, la amenaza de entrantes potenciales y amenaza de productos sustitutos. (Ver tabla 9).

Tabla 9 Resumen del Sector Competitivo

Indicadores	Media	Desviación estándar	Alfa de Cronbach
Rivalidad entre competidores	3,14	0,264	0,278
Amenaza de entrantes potenciales	3,26	0,376	0,769
Poder de negociación de los proveedores	3,74	0,375	0,732
Amenaza de productos sustitutos	3,24	0,276	0,112
Poder de negociación de los clientes	3,17	0,241	0,478
Posición Competitiva del Sector	3,62	0,267	0,639

Nota: La escala utilizada de 1= Nada competitivo y 5 =Muy competitivo.

Fuente: Elaboración basada en el software SPSS.

Ahora vamos a medir la correlación entre las estrategias financieras y la posición competitiva competitividad aplicados a las Pymes estudiadas en el software SPSS 22. Estos factores de éxito obtuvieron una correlación alta, entre las dimensiones según la tabla 10.

Tabla 10 Correlación

Indicadores	Media	Desviación estándar	Alfa de Cronbach
Posición Competitiva Global	Correlación de Pearson	1	0,872*
	Sig. (bilateral)		0,0478
	N	6	6
Estrategias Financieras ,822* 1	Correlación de Pearson	0,872*	1
	Sig. (bilateral)	0,0478	
	N	6	6

*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (2 colas).

Lo cual prueba que las tácticas financieras son determinantes de la postura competitiva universal (competitividad) con una correlación de Pearson de 0,872; o sea hay una profunda interacción de ambas variantes y además se prueba que $p(0,0478)$.

Conclusiones

- La universal a continuar podría ser de un llamativo moderado de la competitividad relacionadas con las estrategias financieras de las Pymes ecuatorianas, en donde podría consistir en la identificación de ocupaciones para explotar las oportunidades del sector, así como la identificación de habilidades internas en relación con las finanzas que sean sensibles a ser mejoradas.
- Las estrategias financieras que se implementen en las Pymes, son un elemento indispensable para conocer la forma de cómo permanecen compitiendo en la zona y la utilización integral de las habilidades usadas, y su administración; por consiguiente, de dichas estrategias dependerá si se tiene o no triunfo empresarial.
- Otros componentes que tienen la posibilidad de ser útiles para caracterizar esta clase de organizaciones se relacionan con la marginación respecto a los programas de apoyo, la



inviabilidad para entrar a líneas de crédito formales, la alta propensión del propietario al trabajo personal con reducida capacidad de negociación, poca cultura tecnológica, y resistencia a la integración de tecnología.

- Además, en el caso de las PYMES se tienen la posibilidad de tomar presente la obsolescencia recurrente de la maquinaria y los accesorios, la restringida colaboración en los mercados, limitadas condiciones de estabilidad e limpieza, escasez de personal calificado, mínima colaboración de los programas de capacitación, y abasto deficiente de insumos que cumplan ciertos estándares. Sin embargo, conviene reconocer la flexibilidad de los procesos de producción y del personal, y la funcionalidad de las pequeñas y medianas organizaciones para ajustarse a nuevos mercados.
- La mezcla de todos los componentes anteriormente mencionados explica varias de las razones usuales del cierre de pequeñas y medianas organizaciones, en medio de las que resaltan: bajo grado educativo del equipo de líderes, falta de planificación, escasez de capital y crédito, tecnología obsoleta, falta de vivencia en el ramo, poca capacitación profesional administrativa, escasez de personal calificado, ámbito económico y social en continua “crisis”, vulnerabilidad a fracasos y desastres del medio ambiente.
- La Pyme que inicia en el sector, la primordial estrategia financiera más urgente de mantener el control de es la de cartera, responsable del otorgamiento, recaudo y control del crédito otorgado, y de los mismos puntos del crédito recibido. Después, en el tamaño del aumento de la Pyme, se le va dando más grande relevancia al estudio de la postura financiera de la organización y a la consecución de fuentes de financiamiento a corto plazo. Una vez que la Pyme va alcanzando enorme tamaño, la función del agente financiero incluye la toma de elecciones sobre la compra de activos fijos, obtención de los fondos necesarios para esa compra, y sobre las políticas de repartición de dividendos para los accionistas de la corporación, o de reinversión de las utilidades en el aumento de los negocios.
- Para formular estrategias financieras, se necesita de un enorme entendimiento de las operaciones del día a día de su organización y de la manera en que se desarrollan los diversos negocios, en segundo sitio, sirve para diseñar planes que ayudarán a implantar las

metas a conseguir y para conseguir este último objetivo se requiere tener información fidedigna para la toma de elecciones.

- Para que las Pymes sepan desarrollar una virtud competitiva, es primordial un cambio en el ámbito económico-político, que perjudica la manera en que dichas empresas distinguen los componentes de triunfo, que serían el soporte para salir de la crisis, no solo en el mercado, sino además a conformar su grado de competitividad adecuado.

Referencias

1. Ansoff, H.I. (1965). *Corporate Strategy*. New York: McGraw Hill. Traducción (1976): La Estrategia de la Empresa. Universidad de Navarra, Pamplona.
2. Anthony, R., y Govindarajan, V. (2003). *Sistemas de control de gestión*. 10ª ed. Madrid: Mc Graw Hill. Anzola, S. (2002). *Administración de pequeñas empresas*. 2ª ed. México D. F.: McGraw-Hill.
3. Aragón, S. A., y Rubio, B. A. (2005a). *Factores explicativos del éxito competitivo: el caso de las pymes del estado de Veracruz*. *Contaduría y Administración*, 16, 35-69.
4. Aragón, S. A., y Rubio, B. A. (2005b). *Factores asociados con el éxito competitivo de las pymes industriales en España*. *Universia Business Review*, 8, 38-51.
5. Aragón, S.A., y Rubio, B. A. (2006). *Competitividad y recursos estratégicos en la Pyme*. *Revista de empresa*, 17, 32-47.
6. Arroyo, J., y Berumen, S. (2003). *Competitividad. Implicaciones para empresas y regiones*. México D.F.: Editorial Universidad Autónoma de Guadalajara.
7. Bernárdez M. (2007). *Desempeño Organizacional. Conceptos y herramientas para la mejora, creación e incubación de nuevas organizaciones*. Chicago, IL: Global Business Press.
8. Besley, S., y Brigham, E. (2009). *Fundamentos de Administración Financiera*. 14ª ed. México D. F.: Cengage Learning S.A.
9. Brigham, E., y Ehrhardt, M. (2014). *Financial Management: Theory and Practice*. 14ª ed. California: Cengage Learning S.A.
10. Cámara de Comercio de Guayaquil (2017). *Ecuador se queda de año en competitividad por deficiencias económicas e institucionales*. Argumentos de Posición Estratégica N° 002.



- Recuperado el 20 de marzo 2018, de <http://www.lacamara.org/website/wp-content/uploads/2017/03/APE-002-Indice-de-Competitividad-Global-WEF.pdf>.
11. Carrillo, Á. y Sierra, C. (2016). *Modelos organizacionales en el marco de cultura, poder y liderazgo*. Yura: Relaciones Internacionales, 8(2), 89-113
 12. Ferreiro, G. L., y Espinosa, M. R. (2014). *Avances y tendencias de las estrategias financieras empresariales*. Cofín Habana, 8(2), 20–27.
 13. Fifield, S., y Power, D. (2011). *Managerial finance*, Volume 37: African equity markets. Bradford: Emerald.
 14. Francés, A. (2006). *Estrategias y planes para la empresa*. Caracas. Pearson Educación.
 15. Gitman, L. J., y Zutter, C. J. (2012). *Principios de administración financiera*. 12ª ed. México D. F.: Pearson Educación.
 16. González, A. L., Correa, A., y Acosta, M. (2002). *Factores determinantes de la rentabilidad financiera de las pymes*. Revista Española de Financiación Y Contabilidad, XXXI (2), 395–429.
 17. Gómez, M., Arrieta, G., Fernández, G., y Enrique, R. (2013). *Análisis multivariado de la productividad y rendimientos financieros de empresas industriales en Cartagena, Colombia*. Revista Apuntes de CENES, 32(55), 213–238
 18. Koontz, H., Weihrich, H., y Cannice, M. (2012). *Administración: Una perspectiva global*, 14ª ed. México D. F.: McGraw-Hill.
 19. Landoni, J. S. (2006). *Empresario y capitalista: nota para una teoría austríaca de la firma*. The Journal of Management for Value, 2, 26-59.
 20. López, A., y Contreras, R. (2009): *Estrategia y decisiones financieras: factores de competitividad empresarial*. Observatorio de la Economía Latinoamericana, 123, 1-14. Recuperado el 12 enero de 2018, de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2009/lscs12.ht>
 21. Münch, L., y García, J. (2004). *Fundamentos de administración*. México D.F.: Editorial Trillas.
 22. Nava Rosillón, M. A. (2009). *Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente*. Revista Venezolana de Gerencia, 14(48), 606–628.

23. Nicolau, I. O. (2001). *O concito de estrategia*. Instituto para a desenvolvimento da gestão empresarial. INDEG/ISCTE. Campo Grande, Working paper 01-01.
24. Nwachukwu, O. C., y Oseghale, B. (2010). *Determinants of small business performance: A Meta-Analysis*. *Economics and Business Journal: Inquiries and Perspectives*, 3(1), 65-76.
25. Ocampo, E. (2013). *Administración financiera: Base para la toma de decisiones económicas y financieras*. 2ª ed. Bogotá: Nueva Legislación.
26. Ochoa, G. y Saldivar, R. (2012). *Administración financiera correlacionada con las NIF*. 3ª ed. México D.F.: McGraw Hill.
27. Ortiz, H. (2011). *Análisis financiero aplicado y principios de administración financiera*. 14ª ed. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.
28. Pacheco, J., Castañeda, W., y Caicedo, C. (2002). *Indicadores Integrales de Gestión*. Bogotá: Mc Graw Hill.