

**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA
SEDE QUITO**

**CARRERA:
CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

**Trabajo de grado del artículo académico previo a la obtención del título de
INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

**TEMA:
PRÉSTAMOS FINANCIEROS COMO OPCIÓN PARA ENFRENTAR LA
CRISIS ECONÓMICA DEL AÑO 2016, EN LOS DISTRIBUIDORES DE
INSUMOS MÉDICOS (PYMES) EN EL D.M.Q.**

**AUTORA:
ANA CRISTINA COLLAGUAZO GRANJA**

**DOCENTE TUTOR:
CARLOS ANIBAL SALAZAR VILLEGAS**

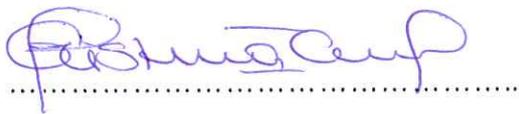
Quito, Marzo 2017

CESION DE DERECHOS DE AUTOR

Yo, Ana Cristina Collaguazo Granja, con documento de identificación No 1716947781, manifiesto mi voluntad y cedo a la Universidad Politécnica Salesiana la titularidad sobre los derechos patrimoniales en virtud de que soy autora del trabajo de grado del artículo académico: *“Préstamos Financieros como opción para enfrentar la Crisis Económica del año 2016, en los Distribuidores de Insumos Médicos (Pymes) en el Distrito Metropolitano de Quito”*, mismo que ha sido desarrollado para optar por el Título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, en la Universidad Politécnica Salesiana, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

En aplicación a lo determinado en la Ley de Propiedad Intelectual, en mi condición de autor me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia, suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Politécnica Salesiana.

Firma



Nombre: Ana Cristina Collaguazo Granja

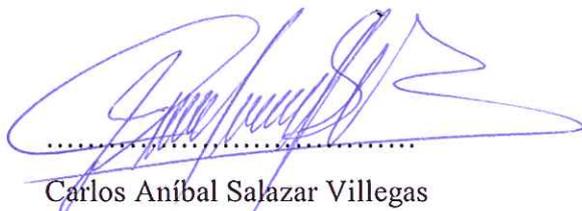
Cédula: 1716947781

Fecha: Enero de 2017

DECLARATORIA DE COAUTORIA DEL DOCENTE TUTOR

Yo, Carlos Aníbal Salazar Villegas, declaro que bajo mi dirección y asesoría fue desarrollado el trabajo de grado del artículo académico, Préstamos Financieros como opción para enfrentar la crisis económica del año 2016 de los distribuidores de insumos médicos (Pymes) en el Distrito Metropolitano de Quito realizado por Ana Cristina Collaguazo Granja, obteniendo un producto que cumple con todos los requisitos estipulados por la Universidad Politécnica Salesiana para ser considerados como trabajo final de titulación.

Quito, Enero 2017



Carlos Aníbal Salazar Villegas

Cédula de Identidad: 1706492293

1. ÍNDICE GENERAL

1. ÍNDICE GENERAL	4
2. ÍNDICE DE FIGURAS	5
1. Introducción	1
2. Antecedentes	2
3. Justificación	7
4. Objetivo General.....	7
4.1 Objetivos Específicos.....	8
5. Metodología.....	8
5.1 Investigación Correccional.....	8
6. Investigación.....	8
6.1 Población.....	8
6.2 Enfoque	9
6.3 Técnicas.....	9
7. Marco Teórico.....	9
8. Descripción de los distribuidores de insumos médicos estudiadas.....	14
9. Variación en Ventas entre 2014 y 2016 de los Distribuidores de Insumos Médicos constituidas como organización.	14
10. Técnicas de Investigación.....	15
10.1 Encuesta	15
11. Análisis e Interpretación de Resultados.....	16
12. Discusión General de Resultados	26
13. Conclusiones.....	28
14. Bibliografía	29

2. ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Variación de las ventas. Adaptado de la investigación, por Collaguazo A. 2016.	15
Figura 2. Cartera Vencida. Adaptado de la investigación,.....	16
Figura 3. Recuperación de Cartera. Adaptado de la investigación,	17
Figura 4. Pago proveedores. Adaptado de la investigación,	17
Figura 5. Causas por que no tienen suficiente liquidez. Adaptado de la investigación,.....	18
Figura 6. Estrategias financieras. Adaptado de la investigación,.....	19
Figura 7. Opciones de financiamiento. Adaptado de la investigación,.....	19
Figura 8. Causas para realizar un préstamo financiero. Adaptado de la investigación,.....	20
Figura 9. Constitución de la empresa más de dos años. Adaptado de la investigación,.....	21
Figura 10. Pago préstamos financieros. Adaptado de la investigación,.....	21
Figura 11 . Calificación Buro de Crédito. Adaptado de la investigación,	22
Figura 12. Tasa de interés activa. Adaptado de la investigación,	22
Figura 13. Documentos innecesarios para realizar un préstamo. Adaptado de la investigación,	23
Figura 14. Documentos necesarios para realizar un préstamo. Adaptado de la investigación,	24
Figura 15 . Facilidades de acceder a un préstamo financiero. Adaptado de la investigación,	25
Figura 16. Dificultades al momento de otorgar un crédito. Adaptado de la investigación,	26

PRÉSTAMOS FINANCIEROS COMO OPCIÓN PARA ENFRENTAR LA CRISIS ECONÓMICA DEL AÑO 2016, EN LOS DISTRIBUIDORES DE INSUMOS MÉDICOS (PYMES) EN EL D.M.Q.

Ana Cristina Collaguazo Granja¹, Carlos Aníbal Salazar Villegas²

Resumen

El objetivo de este trabajo de investigación es analizar cómo afecta la situación económica actual del país a los distribuidores de insumos médicos, a través del estudio realizado a 13 empresas que se dedican a esta actividad económica en la ciudad de Quito. Para el desarrollo de este estudio se aplica una técnica de investigación que es la encuesta, el cual permitió determinar que las empresas tomadas como muestra no cuentan con la liquidez para el desarrollo de sus funciones, los resultados obtenidos determinaron que las empresas optarían por recurrir a un préstamo financiero para obtener recursos económicos para el cumplimiento de los pagos adquiridos con terceros.

Abstract

The objective of this research is to analyze how the current economic situation of the country affects the distributors of medical supplies, through the study of 13 companies that are engaged in this economic activity in the city of Quito. For the development of this study a research technique is applied that is the survey, which allowed to determine that the companies taken as sample do not have the liquidity for the development of their functions, the obtained results determined that the companies would choose to resort to A financial loan to obtain economic resources for the fulfillment of the payments acquired with third parties

¹ Estudiante de Contabilidad y Auditoría – Universidad Politécnica Salesiana – Sede Quito. Correo: ana.collaguazo@newyorker.com.ec

² Docente – Universidad Politécnica Salesiana – sede Quito. Correo: csalazarv@ups.edu.ec

Palabras Claves: Liquidez, Préstamos
Financieros, Cartera Vencida,
Variación en Ventas.

Keywords: Liquidity, Financial
Loans, Past Due Loans, Variation in
Sales.

1. Introducción

De acuerdo (Moreno Marco A. , 2013), establece los siguientes aspectos de la reseña histórica de los préstamos financieros como se menciona a continuación:

Hay señas de bancos privados 2.000 años antes de Cristo, lo que indica que los bancos privados tienen una data de 4.000 años. Pero los bancos privados se potenciaron a medida que el sistema mercantilista de los siglos XV, XVI y XVII generó la necesidad de almacenar en forma segura el oro y los metales preciosos que llegaban a Europa provenientes del saqueo en los confines del mundo. La corriente mercantilista señalaba que el atesoramiento de los metales preciosos era la clave de la prosperidad de los países y la familia Médici detectó las ventajas del atesoramiento y ofreció los servicios de la custodia del oro a otras ricas familias europeas.

De acuerdo a lo establecido anteriormente, en la actualidad las empresas no cuentan con la liquidez suficiente para hacer frente a sus costos operativos. La principal causa para que se de este problema es la situación económica por la que atraviesa el país, esto ha incidido que las ventas de las organizaciones disminuyan, originando que no cuenten con recursos económicos para el desarrollo de sus funciones, razón por la cual algunos negocios han cerrado sus instalaciones. El estudio contribuirá en establecer soluciones financieras para los distribuidores de insumos médicos que cuenten como alternativa acceder a créditos financieros, los cuales les permitirán contar con la liquidez necesaria para mejorar su actividad económica.

2. Antecedentes

El que pueda acceder a préstamos financieros los distribuidores de insumos médicos, será de gran importancia debido a que les permitirá contar con los recursos económicos necesarios para adquirir los productos que proporcionan a sus clientes y así obtener ingresos que le permitan mantenerse en el mercado.

El presente artículo académico investigará y dará a conocer las ventajas que tienen las empresas al obtener un préstamo financiero, además que se detallarán conceptos obtenidos de las tesis de distintos autores de varias universidades del país.

(Alvarado Vásquez, S., 2011) **La Crisis Económica Mundial: Su Impacto en la Recepción de Remesas en la Comunidad de Sisid desde un Enfoque de Género.** (Trabajo final previo a la obtención del Título de

Licenciatura en Género y Adelanto), en la Universidad de Cuenca.

La crisis internacional y el impacto en la economía de los países emisores de migrantes, ha tomado provecho en el mundo académico, tanto en el ámbito internacional, nacional, regional y local, por el peso de las remesas en la macroeconomía de los mismos, su influencia positiva en la economía familiar de los migrantes y su incidencia en la economía local, considerando la masiva movilidad de hombres y mujeres al exterior.

Conocer el impacto de la crisis mundial en la recepción de remesas en forma diferenciada entre hombres y mujeres en la recepción de remesas en la comunidad Sisid.

En la investigación se utilizara el método mixto, en razón de que se hace necesario el contar con información medible numéricamente y, despojar el exterior relativo como es el sentir de las personas, sus experiencias, sus anhelos,

sus formas de percibir una situación determinada. El enfoque cuantitativo-cualitativo nos permite producir datos mucho más variados, potencia la creatividad teórica, por medio de la utilización de técnicas como la entrevista, la observación y la recolección de datos numéricos, así es importante considerar los significados y subjetivos para comprender el contexto donde ocurre el fenómeno.

De acuerdo al estudio realizado podemos concluir que la crisis económica mundial ha afectado a la economía de las familias de Sisid, de manera relativa. En las familias de migrantes este efecto ha sido moderado, ya que las personas que emigraron hace 10 años o más estos han adquirido bienes como terrenos, casas y vehículos que en la actualidad se encuentran en plena producción, siendo las mujeres quienes aportan de manera significativa en la manutención de sus hogares, desde sus actividades

agrícolas, pecuarias, comercialización.

La crisis económica mundial no ha afectado en forma determinante al envío de remesas para el consumo familiar, sino más bien en lo referente al ahorro para la adquisiciones de bienes inmuebles, pues de las personas encuestados el 100% manifiestan que a partir de mediados de 2008 no han adquirido bien alguno, debido a que los migrantes no han podido enviar montos superiores a 400 dólares, lo que significa que las remesas hoy por hoy son utilizados para la supervivencia familiar. Las mujeres son consideradas mejores administradoras de las remesas, ello se evidencia cuando en años anteriores en donde las mismas fluctuaban entre los 1000 y 1500 dólares mensuales estas eran enviadas a las mujeres sean estas esposas o madres pues confiaban en su administración, con la finalidad de que una gran parte de estas sean ahorradas para la adquisición de terrenos, construcción

de casas y en algunos casos compras de vehículos y tractores, lo que no acontece con los hombres quienes reciben cantidades pequeñas de 100 y 150 dólares esporádicamente como un regalo para sus gastos.

(Vaca Estrada, J., 2012)**Investigación de los obstáculos financieros de las Pymes para la elaboración de crédito y las variables que lo facilitan.** (Tesis Doctoral), en la Universidad Politécnica de Valencia.

De acuerdo a la literatura a analizar del tema, y trabajos similares anteriores, se puede enriquecer lo que ya existe, tal vez no solo de forma global sino también local. Un nuevo punto de vista, el poder palpar el pulso de diferentes empresas de cierto sector y se puedan establecer unas hipótesis que fortalezcan el conocimiento sobre financiamiento.

(Montalvo Silva, V., 2014).**Estudio de Estrategias financieras para PYMES en tiempos de crisis en Pichincha.**

(Tesis de grado presentada como requisito para la obtención del título de Licenciado en Administración de Empresas), en la Universidad San Francisco de Quito.

El Ecuador no cuenta con un sistema financiero muy amplio, pero las entidades financieras si cuentan con planes para las pequeñas y medianas empresas, un banco que tiene esta modalidad es el banco Produbanco, pero por otro lado existen empresas de este sector que por falta de solides de sus empresas recurren al conocido chulco, o prestamos informales puesto que los requerimientos para obtener los flujos de efectivo no son muy altos, por lo que recurren a este método, pero el riesgo de perder los bienes o su propiedad es alta y sin tomar en cuenta que los intereses que terminen pagando serán mayores que los de una entidad financiera regulada.

Establecer estrategias financieras adecuadas, para afrontar una crisis

financiera provocada tanto por las fuerzas internas como externas de una empresa.

El estudio se caracteriza como exploratorio y descriptivo, con énfasis en un análisis cualitativo, usando datos secundarios combinados a la sistematización bibliográfica sobre el tema.

Finalmente tenemos que tener claro que todas las estrategias financieras utilizadas por las diversas PYMES en Pichincha se pueden aplicar en general a todas, puesto que la información de diagnóstico y análisis que se utilizó para esta investigación se basa en datos recolectados para este sector y a nivel regional. Para lo que el sistema genérico que se concluye y recomienda después de realizar este estudio es la utilización de estrategias monetaria, estrategia de Política Fiscal y estrategia de Comercio Exterior, estas tres estrategias principales son las que se recomienda para que una pequeña o

mediana empresa cuando se presente un tiempo de crisis pueda mantenerse estable y seguir en funcionamiento sin necesidad de cerrar su negocio o verse involucrada con búsqueda de capital de fuentes irregulares como se menciona en el capítulo 1 y lo que ocasiona son pérdidas e investigaciones para sus empresas.

(Delgado, Johanna, 2014) **Propuesta Alternativa de medidas para el acceso de las Pymes a Créditos Bancarios.** (Tesis para obtener el Título de Maestría en Economía y Gestión Empresarial), de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales Sede Ecuador.

Es de suma importancia para las PYMES, contar con el capital de trabajo adecuado es decir, del crédito financiero, a través de un acceso ágil y apropiado, lamentablemente esta herramienta financiera no está fácilmente al alcance de las PYMES, característica que constituye una

barrera de acceso que podría desembocar en un problema u obstáculo para su crecimiento y la mejora en su competitividad.

El objetivo del presente estudio es definir y desarrollar ciertas estrategias que podrían ser aplicadas por las PYMES para lograr un mayor éxito en cuanto al acceso a los créditos ofrecidos por el sector financiero.

(Jaramillo Romero, J., 2015) **Cajas de ahorro y créditos comunitarios una alternativa financiera que promueve el mejora local en el cantón San Felipe de Oña.** (Tesis para obtener el Título de Maestría en progreso local con alusión en formulación y evaluación de proyectos de proceso endógeno), en la Universidad Politécnica Salesiana Cuenca.

Está basado en la implementación de medidas de control, con el fin de obtener su fortalecimiento para ofrecer sus servicios a sus socios y disminuir los errores que se pueden o podría

suscitar en el momento de realizar sus actividades diarias.

Establecer una estructura organizativa atractiva para los socios, que cautive a más personas de la comunidad a ser parte de las CACs.

Metodología de evaluación de actividades método Risicar. Se basa en 2 variables, frecuencia y consecuencia, para ponderar la frecuencia se utiliza una tabla que consta de varios niveles, descripción de la frecuencia. El valor asignado es de uno para el primer nivel y de frecuencia y se incrementa en forma lineal en los niveles siguientes:

- Nivel de Calificación
- Nivel bajo
- Nivel regular
- Nivel Tolerable
- Nivel grave

El estudio de las actividades por medio del método de Risicar, indica que hay varias debilidades en las CACs sobre todo de tipo operativo, que tienen bajas

calificaciones, debido sobre todo a la poca capacitación que tiene el personal. (Durán, J., 2016)**Alternativas de Financiamiento para las Pymes en el Cantón Ambato**, (Proyecto de Investigación, previo a la obtención del Título de Ingeniera Financiera), en la Universidad Técnica de Ambato del Ecuador.

El presente proyecto de investigación recopilará información sobre las líneas de crédito que presentan las instituciones financieras en beneficio de las Pymes; también se detallará cuáles son los requerimientos exigidos para poder acceder a las diferentes alternativas de financiamiento; de esta manera los empresarios podrán conocer, analizar y elegir la mejor opción de financiamiento que se adapte a sus necesidades y les genere mayores beneficios, esto puede ocasionar el cambio que requiere la empresa en cuanto a mejorar sus niveles de liquidez.

3. Justificación

Dar soluciones financieras a los distribuidores de insumos médicos de Quito, para que puedan acceder a la mejor opción en lo relacionado a préstamos financieros, que les ayuden a tomar la mejor decisión para financiar su actividad económica, cuidando básicamente su liquidez, que le permitirá desarrollar adecuadamente sus funciones.

Las técnicas de investigación comúnmente utilizadas son las encuestas, los cuales permitirán determinar si los distribuidores de insumos médicos cuentan con el conocimiento de las formas de financiamiento establecidos por las instituciones financieras.

4. Objetivo General

Establecer una opción de financiamiento a través de los préstamos financieros, en la que los distribuidores de insumos médicos de

Quito conozcan las condiciones establecidas por las entidades financieras.

4.1 Objetivos Específicos

Determinar las causas por las que los distribuidores de insumos médicos de Quito no cuenta con la liquidez suficiente para continuar con el proceso de sus funciones.

Evaluar los factores que inciden en los distribuidores de insumos médicos de Quito al momento de solicitar los préstamos financieros.

Determinar si los préstamos financieros son una adecuada opción para enfrentar la crisis económica por la que atraviesan los distribuidores de insumos médicos de Quito.

5. Metodología

5.1 Investigación Correccional

(Hernández Sampieri Roberto., 2006)

Establece que “el objetivo de estos

estudios es determinar la proporción de relación que exista entre dos o más conceptos o variables, miden cada una de ellas y después, cuantifican y analizan la vinculación. Tales correlaciones se sustentan en hipótesis sometidas a prueba”, en este artículo las variables a ser analizadas son los préstamos financieros y la liquidez de los distribuidores de insumos médicos.

6. Investigación

6.1 Población

Para el presente artículo se trabajará con una muestra de 13 distribuidores de insumos médicos localizados en Quito de un total de 33, debido a que los demás trabajan como persona natural, de las cuales se pudo verificar que cuentan con una disminución en ventas según la información proporcionada es de aproximadamente 45% en relación al 2015, ratificando el problema de liquidez que tiene el sector en estudio.

CLASIFICACION DE PYMES	
ACTIVOS TOTALES	INFERIORES CUATRO MILLONES
VALOR BRUTO VENTAS ANUALES	INFERIORES A CINCO MILLONES
TRABAJADORES	MENOS DE 200

Fuente: (Superintendencia de Compañías., 2010)

6.2 Enfoque

Cuantitativo.- se utilizará este enfoque debido a que los resultados obtenidos al aplicar las encuestas serán de carácter numérico y porcentual establecidos en cuadros estadísticos.

6.3 Técnicas

- Encuestas

7. Marco Teórico

Un préstamo es la operación financiera en la que una entidad o persona entrega una suma precisa de dinero al inicio de la operación, con la condición de que el prestatario devuelva esa cantidad junto con los intereses pactados en un plazo determinado. La amortización (devolución) del préstamo

normalmente se realiza mediante unas cuotas regulares (mensuales, trimestrales, semestrales) a lo largo de ese plazo. Por lo tanto, la operación tiene una vida determinada previamente. Los intereses serán cobrados sobre el total del préstamo (Finanzas para todos, 2010).

Según (Tovar Jiménez José., 2015)

El préstamo es una operación de prestación única y contraprestación múltiple. En ella, una parte (llamada prestamista) entrega una cantidad de dinero a otra (llamada prestataria) que lo recibe y se compromete a devolver el capital prestado en el vencimiento pactado y a pagar unos intereses (precio por el uso del capital prestado) en los vencimientos señalados en el contrato.

Según (Zaragoza; Asociación de Jóvenes Empresarios, 2009).

Un préstamo financiero, es una operación formalizada en un contrato, por la cual una entidad financiera pone a disposición del cliente una cantidad

determinada de dinero, para que lo devuelva en un plazo de tiempo estipulado y a cambio de un precio pactado en forma de tipo de interés. Además del tipo de interés, en el contrato de préstamo se incorporan otros costes a cargo también del cliente, como las comisiones y otros gastos, que también deben tenerse en cuenta a la hora de decantarse por un préstamo u otro. Según las garantías que la entidad financiera solicita al cliente para reducir su riesgo al prestar dinero, los préstamos pueden clasificarse en préstamos personales, pignoraticios e hipotecarios, acatando de sí la garantía es personal o está asociada al valor de un bien inmueble.

El grado en que una empresa puede hacer frente a sus obligaciones corrientes es la medida de su liquidez a corto plazo. La liquidez implica por tanto, la capacidad puntual de convertir los activos en líquidos

o de obtener disponible para hacer frente a los vencimientos a corto plazo.

De igual forma debemos hablar de la existencia de diferentes niveles de liquidez. Una falta de liquidez puede significar que la empresa sea incapaz de aprovechar unos descuentos favorables u otras oportunidades rentables.

También puede suponer un freno notable a la capacidad de expansión, Es decir, la falta de liquidez a este nivel implica una menor libertad de elección y, por tanto, un freno a la capacidad de maniobra.

Una falta de liquidez más grave significa que la empresa es incapaz de hacer frente a sus compromisos de pago actuales. Esto puede conducir a una disminución del nivel de operaciones, a la venta forzada

de bienes de activo o, en último término, a la suspensión de pagos o a la quiebra (Castillo & Duchi, 2014).

Según (Moyolema María., 2011) el índice de liquidez se utiliza para juzgar a capacidad que tiene una empresa para satisfacer sus obligaciones de corto plazo, a partir de ellas se pueden obtener muchos elementos de juicio sobre la solvencia de efectivo actual de la empresa y su capacidad para permanecer solvente en caso de situaciones adversas. En esencia, deseamos comparar las obligaciones de corto plazo disponibles para satisfacer dichas obligaciones (TRIPOD, 2010).

Las razones o indicadores financieros son el producto de establecer resultados numéricos basados en relacionar dos cifras o cuentas bien sea del Balance

General y/o del Estado de Pérdidas y Ganancias. Los resultados así obtenidos por si solos no tienen mayor significado; sólo cuando los relacionamos unos con otros y los comparamos con los de años anteriores o con los de empresas del mismo sector y a su vez el analista se preocupa por conocer a fondo la operación de la compañía, podemos obtener resultados más significativos y sacar conclusiones sobre la real situación financiera de una empresa. Adicionalmente nos permite calcular indicadores promedio de empresas del mismo sector, para emitir un diagnóstico financiero y determinar tendencias que nos son útiles en las proyecciones financieras (Martínez, 2012).

Periodo	=	Activos corrientes	.	Pasivos corrientes	=	Capital de trabajo
AÑO 1	=	34.349	.	24.839	=	9.510
AÑO 2	=	46.220	.	29.564	=	16.656

PRUEBA ACIDA: Se determina como la capacidad de la empresa para

cancelar los pasivos corrientes, sin necesidad de tener que acudir a la liquidación de los inventarios (Martínez, 2012).

A. RELACIÓN CORRIENTE O DE LIQUIDEZ: Es el resultado de dividir los activos corrientes sobre los pasivos corrientes (Martínez, 2012).

$$\text{Relación corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

$$\text{AÑO 1} = \frac{34.349}{24.839} = 1.38 \quad \text{AÑO 2} = \frac{46.220}{29.564} = 1.56$$

La interpretación de estos resultados nos dice que por cada \$1 de pasivo corriente, la empresa cuenta con \$1.38 y \$1.56 de respaldo en el activo corriente, para los años 1 y 2 CAPITAL DE TRABAJO: Se obtiene de restar de los activos corrientes, los

$$\text{Prueba ácida} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

$$\text{AÑO 1} = \frac{34.349 - 15.861}{24.839} = 0.74 \quad \text{AÑO 2} = \frac{46.220 - 20.009}{29.564} = 0.89$$

B. pasivos corrientes.

El resultado anterior nos dice que la empresa registra una prueba ácida de 0.74 y 0.89 para el año 1 y 2 respectivamente, lo que a su vez nos permite deducir que por cada peso que se debe en el pasivo corriente, se cuenta con \$ 0.74 y 0.89 respectivamente para su cancelación, sin necesidad de tener que acudir a la realización de los inventarios (Martínez, 2012).

A. NIVEL DE DEPENDENCIA DE INVENTARIOS : Es el porcentaje mínimo del valor de los inventarios registrado en libros, que deberá ser convertido a efectivo, después de liquidar la caja, bancos, las cuentas comerciales por cobrar y los

valores realizables, para cubrir los pasivos a corto plazo que aún quedan pendientes de cancelar (Martínez, 2012).

$$\text{Nivel de dependencia de inventarios} = \frac{\text{Pasivos Ctes. - (caja+bancos+cartera+valores realizables)}}{\text{Inventarios}}$$

$$\text{AÑO 1} = \frac{24.839 - (1.764 + 15.686)}{15.861} = \frac{7.389}{15.861} = 0.47$$

$$\text{AÑO 2} = \frac{29.564 - (2.530 + 18.823)}{20.009} = \frac{8.211}{20.009} = 0.41$$

Con estos resultados interpretamos que por cada peso de pasivo corriente que aún queda por cancelar, la empresa debe realizar, vender o convertir a efectivo, \$0.47 para el año 1 y \$0.41 para el año 2, de sus inventarios, para así terminar de pagar sus pasivos corrientes (Martínez, 2012).

4.2 INDICADORES DE ACTIVIDAD Son los que establecen el grado de eficiencia con el cual la administración de la empresa, maneja

los recursos y la recuperación de los mismos.

A. NÚMERO DE DÍAS CARTERA A MANO: Mide el tiempo promedio concedido a los clientes, como plazo para pagar el crédito y se puede calcular así

$$\text{Nro. días cartera a Mano} = \frac{\text{Cuentas por cobrar brutas} \times 360}{\text{Ventas netas}}$$

$$\text{AÑO 1} = \frac{15.686 \times 360}{65.372} = 86 \text{ días} \quad \text{AÑO 2} = \frac{18.823 \times 360}{106.349} = 64 \text{ días}$$

Lo anterior nos permite concluir que la empresa demora 86 días para el año 1 y 64 días para el año 2, en recuperar la cartera (Martínez, 2012).

Financiar nuevas inversiones que impulsen su crecimiento.

Según(Superintendencia de Compañías., 2010)

La superintendencia de Compañías acogió la clasificación de Pymes.

Que, el Art. 433 de la ley de compañías faculta al Superintendente de Compañías para expedir regulaciones,

reglamentos y resoluciones que considere necesarios para el buen gobierno, vigilancia y control de las compañías a su supervisión; y, En ejercicio de las atribuciones conferidas por la ley (Manssur, 2011). Según (Fundación IFRS , 2015).

La NIFF para PYMES tiene como objeto aplicarse a los estados financieros con propósito de información general de entidades que

8. Descripción de los distribuidores de insumos médicos estudiadas.

Como evidencia del problema económico que enfrentan las empresas en estudio se realizó un estudio de las ventas anuales de las 13 Distribuidoras de Insumos Médicos de Quito, por encontrarse constituidas como persona jurídica, de un total de 33.

no tienen obligación pública de rendir cuentas.

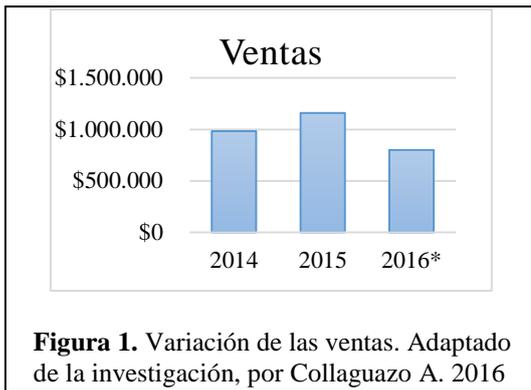
La carencia de liquides en las empresas ha originado que opten por acudir a los préstamos financieros, debido a que no disponen de recursos económicos para cumplir con sus obligaciones, tomando como consecuencia la disminución de las ventas causada por la situación económica actual del país.

9. Variación en Ventas entre 2014 y 2016 de los Distribuidores de Insumos Médicos constituidas como organización.

Tabla 1
Cuadro de Variación en Ventas

Año	Ventas
2014	\$ 984.587
2015	\$ 1.161.430
2016*	\$ 800.000

Nota: Variaciones. Fuente: Información obtenida de la Superintendencia de Compañías



Como se puede observar en el cuadro anterior existe una disminución de las ventas en el año 2016 con respecto al año 2015, debido a la situación económica por la que atraviesa actualmente el país, dado que los clientes de los distribuidores de insumos médicos no cuenta con los recursos económicos necesarios para

adquirir los productos o cancelar las deudas adquiridas con la empresa.

10. Técnicas de Investigación

10.1 Encuesta

Se realizó 12 preguntas categorizadas en variables a ser analizadas, que permitirán determinar la falta de liquidez en los distribuidores de insumos médicos y si optarían por recurrir a los préstamos financieros para contar con los recursos necesarios para el desarrollo de sus actividades.

11. Análisis e Interpretación de Resultados

Encuestas

A continuación se presentan los datos obtenidos de la encuesta aplicada al total de la población escogida que son los 13 distribuidores de insumos médicos de la ciudad de Quito.

Tabla 2

Cartera vencida.

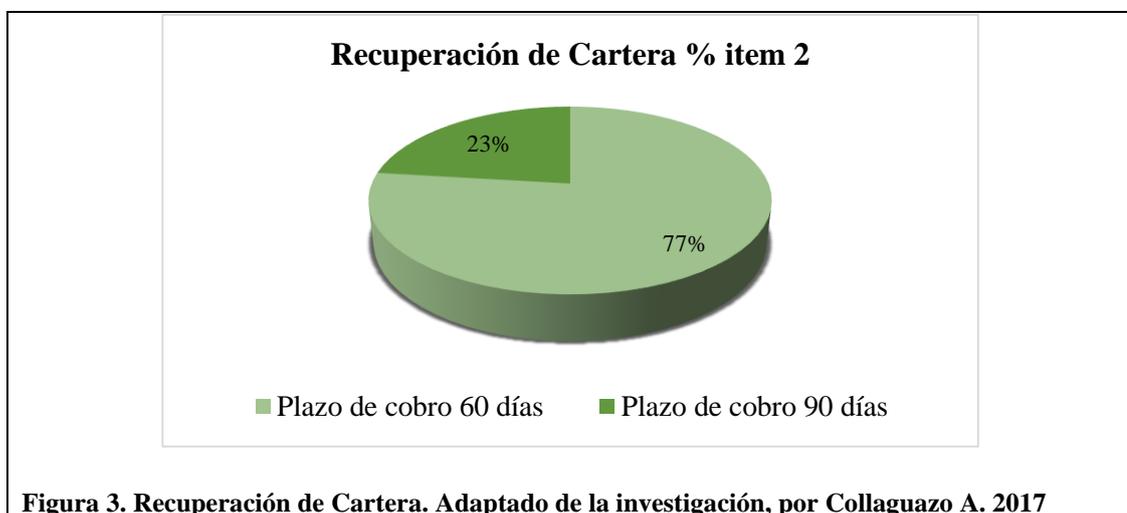


Figura 2. Cartera Vencida. Adaptado de la investigación, por Collaguazo A. 2017

De acuerdo a la encuesta aplicada se determinó que el 100% de los distribuidores de insumos médicos encuestados cuentan con cartera vencida originando que no tengan la liquidez necesaria para el desarrollo de sus actividades diarias.

Tabla 3

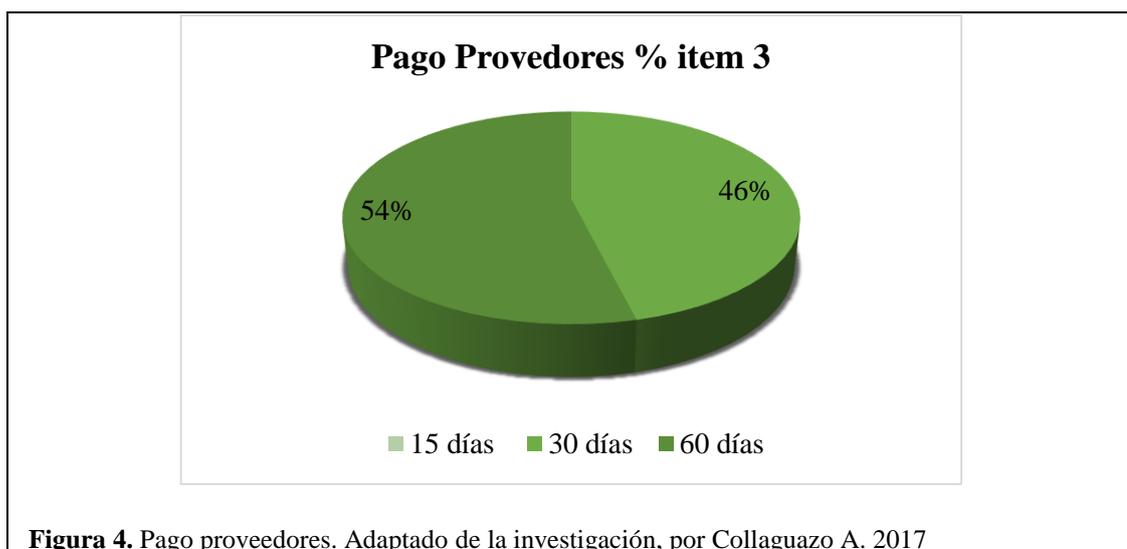
Recuperación de cartera



Del total de distribuidoras de insumo médicos encuestadas el 77% estableció que la política de cobro que aplica su empresa es de 60 días plazo, con la finalidad de que los clientes puedan cancelar a tiempo sus deudas y puedan seguir adquiriendo los productos de la organización.

Tabla 4

Pago proveedores



De acuerdo a la encuesta aplicada se determinó que el 54% de los distribuidores de insumos médicos realizan los pagos a los proveedores cada 60 días debido a que necesitan que los clientes les cancelen lo adeuda para que cuenten con recursos económicos para realizar la cancelación.

Tabla 5

Causas por las que no tienen suficiente liquidez



Como se muestra en la figura anterior la principal causa por la que las distribuidoras de insumo médicos no cuenta con la liquidez suficiente es por la disminución de sus ventas debido a que los clientes ya no adquieren en la misma cantidad que antes y en otras ocasiones cerraron sus negocios debido a la situación económica actual del país.

Tabla 6

Estrategias financieras.

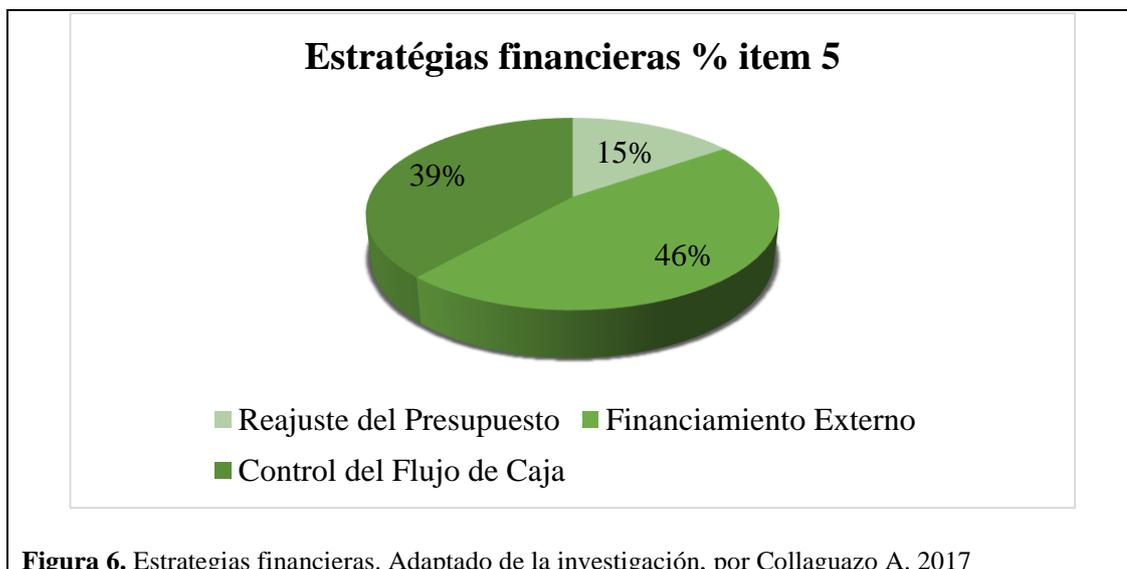


Figura 6. Estrategias financieras. Adaptado de la investigación, por Collaguazo A. 2017

De acuerdo a la encuesta aplica el 46% de la distribuidoras de insumos médicos determinaron que la mejor estrategia para generar liquidez en la empresa es a través del financiamiento externo, debido a que podrán contar con recursos económicos de acuerdo a lo que necesite la organización.

Tabla 7

Opciones de financiamiento.

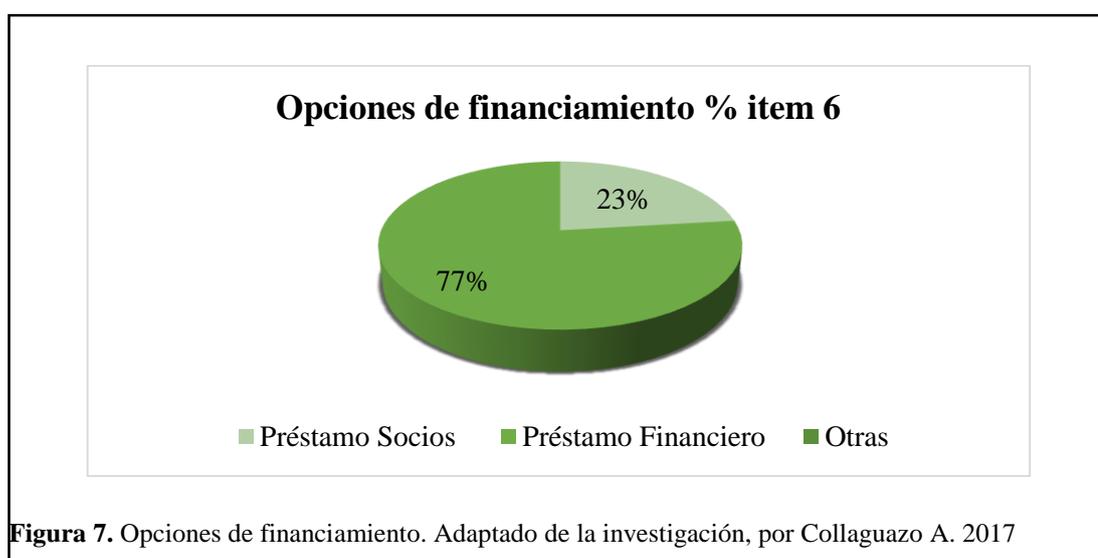


Figura 7. Opciones de financiamiento. Adaptado de la investigación, por Collaguazo A. 2017

Del total de distribuidoras de insumos médicos encuestadas el 77% considera que la ha decidido realizar un préstamo financiero debido a que no cuenta con cartera vencida y no le permite contar con la suficiente liquidez para progreso de la empresa.

Tabla 8

Causas para realizar un préstamo financiero



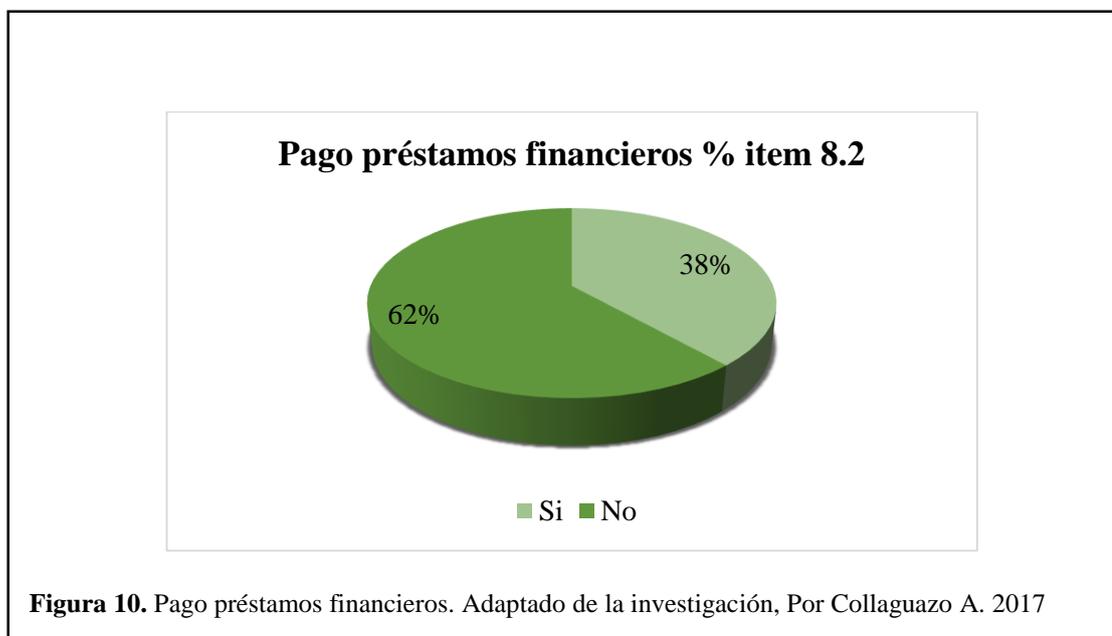
Como se muestra en la figura anterior la principal causa por la que los distribuidores de insumos médicos han decidido realizar un préstamo financiero es debido a la deuda que tienen contraídas con los proveedores y el plazo de cancelación se encuentra vencido.

Tabla 9

Condiciones para acceder a un préstamo



De acuerdo a la encuesta aplicada se determinó que 62% de los distribuidores de insumos médicos se encuentran en el mercado más de dos años lo que le permite que puedan realizar préstamos financieros debido a que es una de las condiciones establecidas.



Del total de distribuidoras de insumos médicos encuestados el 62% no se encuentran cancelando ninguna deuda por lo que podría acceder a un préstamo financiero debido a que contarían con los recursos económicos para cancelar la deuda.

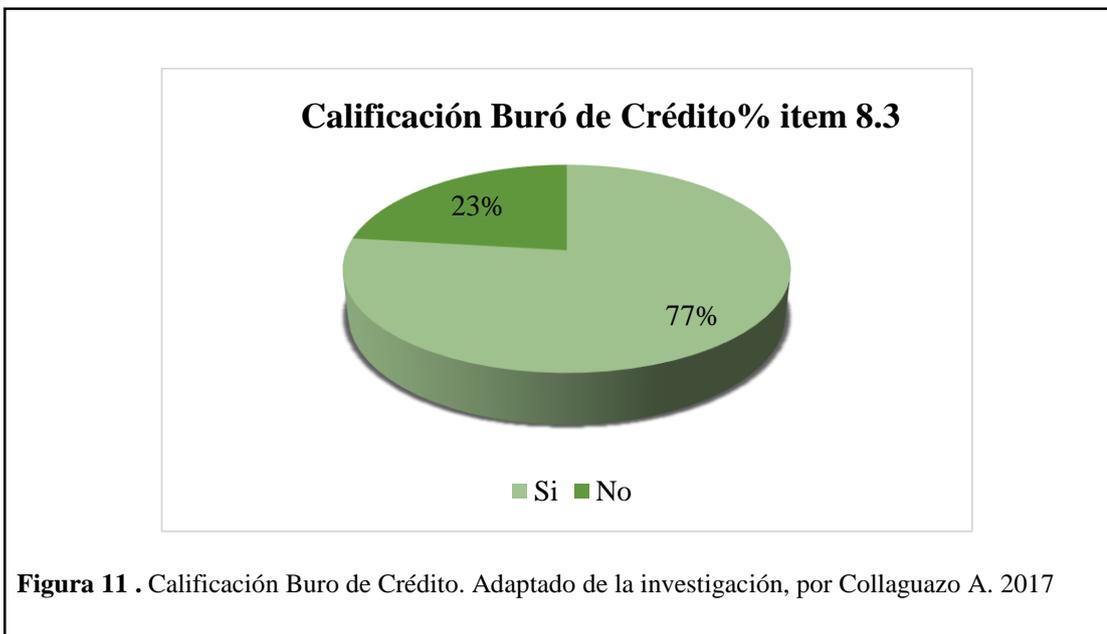


Figura 11 . Calificación Buro de Crédito. Adaptado de la investigación, por Collaguazo A. 2017

Como se muestra en la figura anterior el 77% de los distribuidores de insumos médicos cuentan con una buena calificación en el buró de crédito, lo que indica que han realizado préstamos anteriormente y han cancelado sus cuentas a tiempo.

Tabla 10

Tasa de interés activa

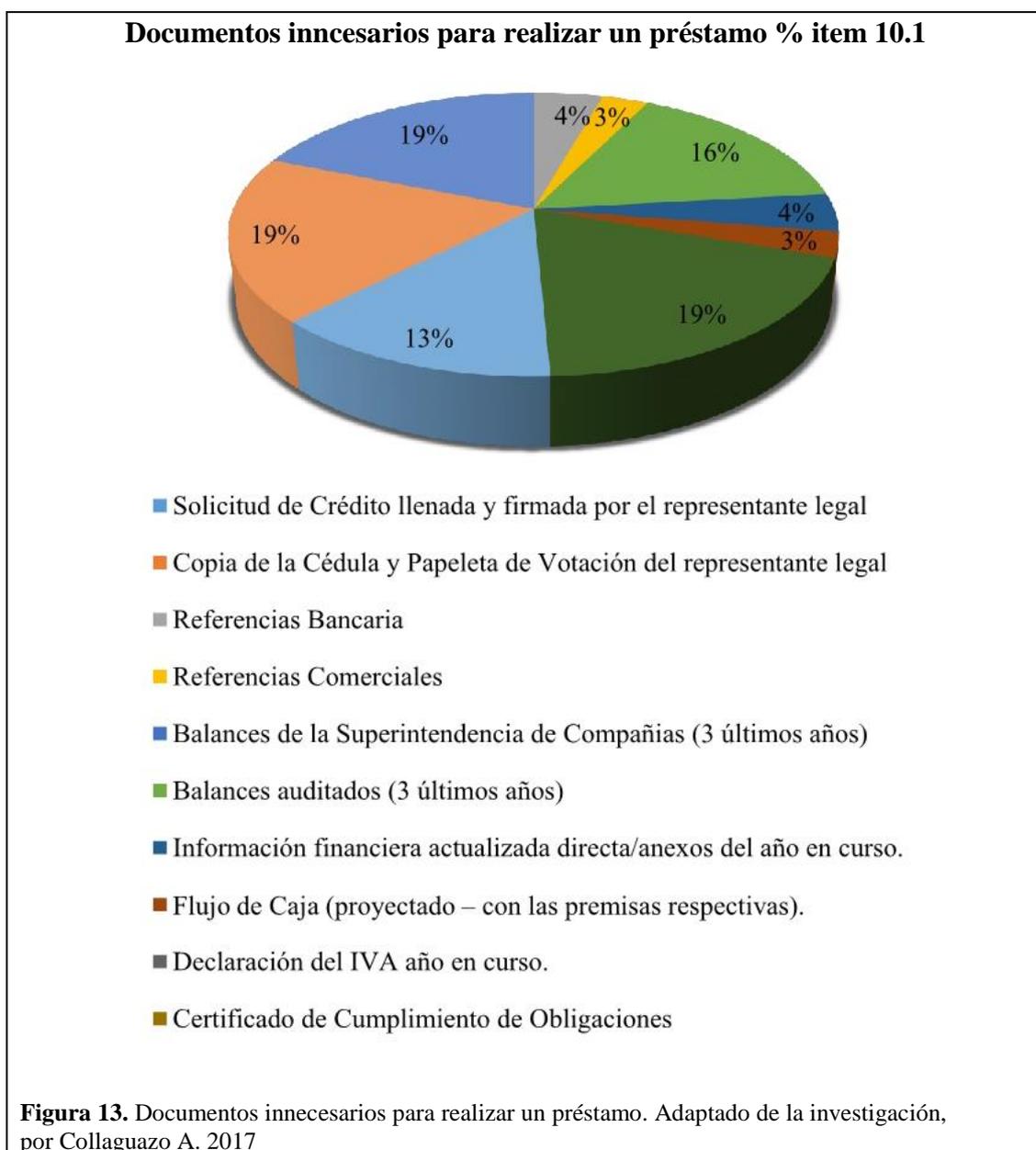


Figura 12. Tasa de interés activa. Adaptado de la investigación, por Collaguazo A. 2017

De acuerdo a la encuesta aplicada a las distribuidoras de insumo médicos el 85% consideran que la tasa de interés activa establecida es alta para poder acceder a un préstamo financiero por lo que para establecer el porcentaje deberían realizar un análisis previo de la situación económica del país.

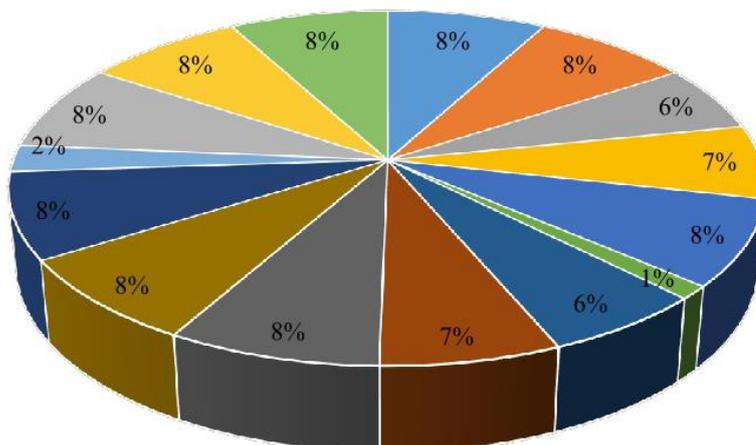
Tabla 11

Documentos necesarios para acceder a un préstamo financiero



Del total de distribuidoras de insumo médicos encuestadas se determinó que existen documentos que solicitan las instituciones financieras que son innecesarios por que no proporcionan ninguna información confiable.

Documentos necesarios para acceder a un préstamo financiero % ítem 10.2



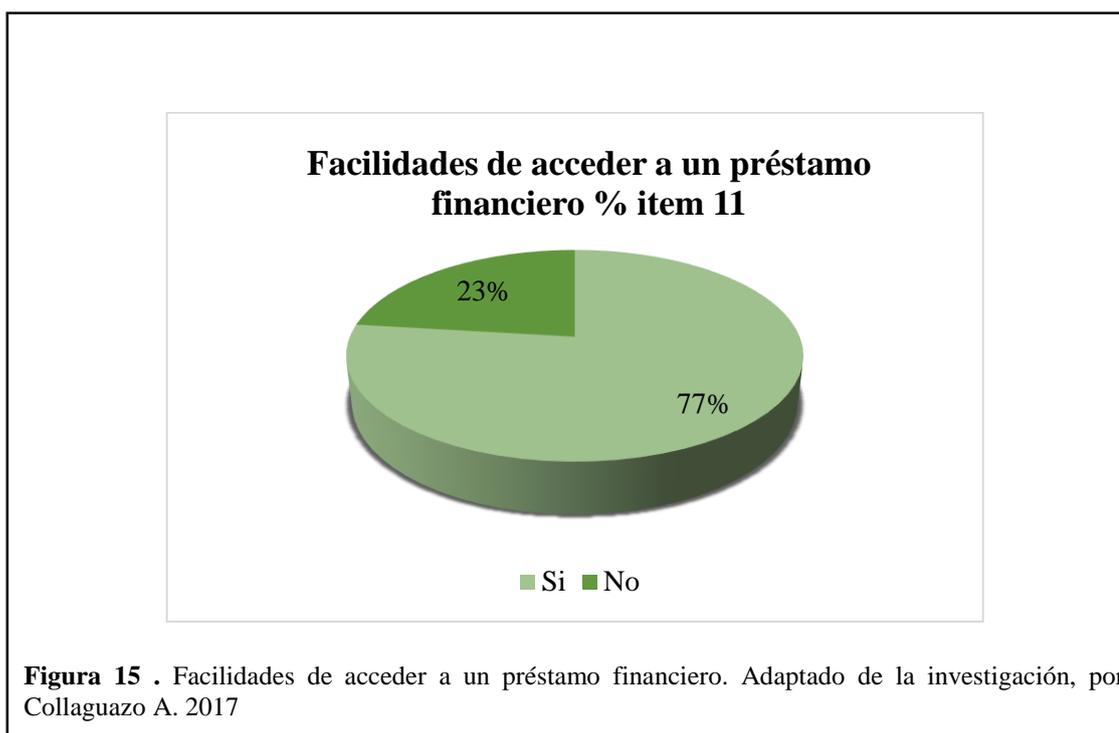
- Solicitud de Crédito llena y firmada por el representante legal
- Copia de la Cédula y Papeleta de Votación del representante legal
- Referencias Bancaria
- Referencias Comerciales
- Balances de la Superintendencia de Compañías (3 últimos años)
- Balances auditados (3 últimos años)
- Información financiera actualizada directa/anexos del año en curso.
- Flujo de Caja (proyectado – con las premisas respectivas).
- Declaración del IVA año en curso.
- Certificado de Cumplimiento de Obligaciones
- Respaldos Patrimoniales
- Solicitud de Crédito (completamente llena y firmada por el accionista mayoritario de la compañía).
- Escritura de constitución
- Estatutos y reformas de estatutos.
- Copia del RUC.
- Nombramiento de Representante Legal.
- Nómina de accionistas.
- Certificado de estar al día en los aportes patronales.

Figura 14. Documentos necesarios para realizar un préstamo. Adaptado de la investigación, por Collaguazo A. 2017

De acuerdo a la encuesta aplicada a los distribuidores de insumos médicos se puede visualizar en la figura anterior los documentos que son necesarios para acceder a los préstamos financieros debido a que reflejan la garantía y la capacidad de pago del cliente.

Tabla 12

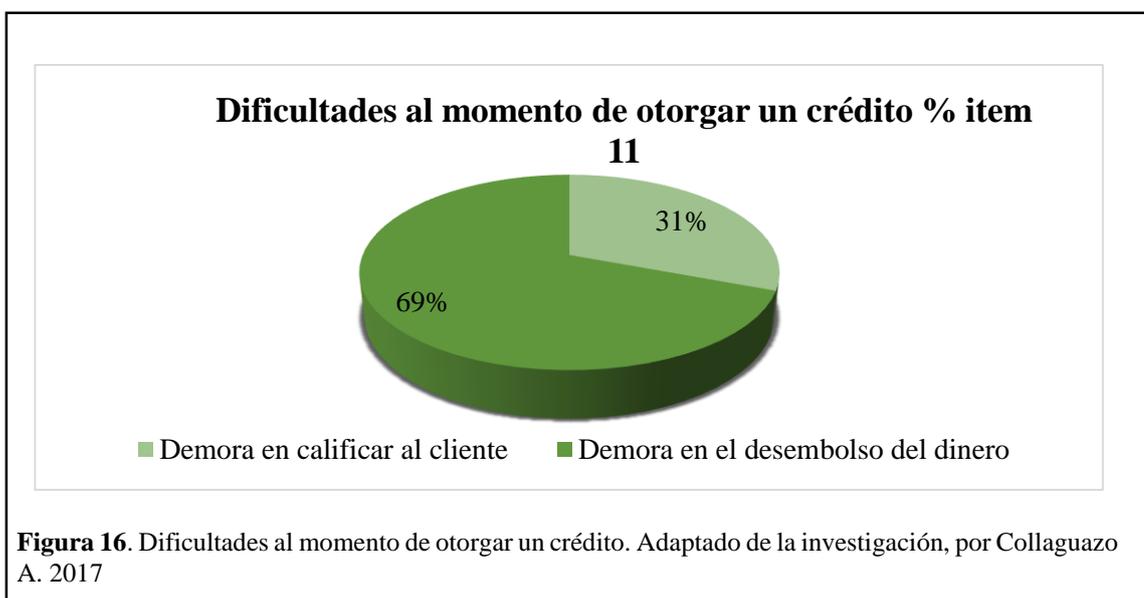
Facilidades de acceder a un préstamo financiero



Como se muestra en la figura anterior el 77% de los distribuidores de insumos médicos establecieron que las instituciones financieras si establecen facilidades para que las empresas puedan acceder a un préstamo y cuenten con la liquidez para el desarrollo de sus funciones.

Tabla 13

Dificultades al momento de otorgar un crédito



De acuerdo a la encuesta aplicada a los distribuidores de insumos médicos el 69% establecido que la dificultad principal que tienen las instituciones financieras al momento de otorga el crédito es la demora en acreditar el dinero en las cuentas de los clientes por lo que tienen que esperar de dos a cuatro meses.

12. Discusión General de Resultados

Se utilizó un instrumento validado para la obtención de la información, ya que se tuvo la autorización de las empresas para realizar su aplicación en las mismas. Los resultados encontrados muestran que los distribuidores de insumos médicos han perdido su liquidez, principalmente por la situación económica por la que atraviesa el Ecuador. Frente a esta realidad se ha optado como mecanismo de financiamiento el préstamo financiero, siendo este una solución efectiva. Los resultados han demostrado que el proceso para que la institución financiera entregue el préstamo a las empresas

es demasiado ineficiente, ya que piden demasiada documentación y condiciones para acceder al crédito, y se tardan demasiado tiempo en realizar el desembolso. Son estos aspectos que se deben considerar para que el flujo de efectivo de la Institución Financiera a la empresa sea más eficiente y productivo.

13. Conclusiones

De acuerdo a los resultados obtenidos a través de la aplicación de la metodología aplicada se determinaron las siguientes conclusiones que se mencionan a continuación:

Los distribuidores de insumos médicos no cuentan con la liquidez necesaria para el perfeccionamiento de sus actividades debido a la disminución de sus ventas a causa de la situación económica actual del país.

Los distribuidores de insumos médicos han optado por recurrir al financiamiento externo para contar con los recursos económicos que le permitan seguir contando con un crecimiento institucional.

Existe una tasa de interés activa alta del 10,06%, establecido por el Banco Central del Ecuador por esto el estado debería realizar una investigación de la situación económica actual para el establecimiento de las tasas de interés

para que las organizaciones puedan realizar los préstamos financieros.

Las entidades financieras solicitan documentos innecesarios a los clientes que requieren de un préstamo financiero, por lo que se demoran mucho tiempo en conseguirlos y algunos documento no validan la solvencia de pago.

Existe mucha demora en otorgar los créditos a los clientes en especial al momento de realizar el desembolso del dinero, por lo que las organizaciones no pueden contar con los recursos económicos en el momento que requieren.

Los distribuidores de insumos médicos al momento de financiarse mediante la opción de los préstamos financieros, han tomado alternativas de reducir sus costos implicando de esta manera al personal, proveedores e incluso el incumplimiento de presupuestos.

14. Bibliografía

- Vaca Estrada, J. (2012). *Observación de los obstáculos financieros de las Pymes para la elaboración de crédito y las variables que lo facilitan. (Tesis Doctoral)*, en la Universidad Politécnica de Valencia.
- Alvarado Vásquez, S. (2011). *La Crisis Económica Mundial: Su Impacto en la Recepción de Remesas en la Comunidad de Sisid desde un Enfoque de Género. (Trabajo final previo a la obtención del Título de Licenciatura en Género y Progreso)*, en la Universidad.
- Delgado, Johanna. (2014). *Propuesta Alternativa de medidas para el acceso de las Pymes a Créditos Bancarios. (Tesis para obtener el Título de Maestría en Economía y Gestión Empresarial)*, de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales Sede Ecuador.
- Durán, J. (2016). *Alternativas de Financiamiento para las Pymes en el Cantón Ambato, (Proyecto de Investigación, previo a la obtención del Título de Ingeniera Financiera)*, en la Universidad Técnica de Ambato del Ecuador.
- Fundación IFRS . (2015). *La Fundación IFRS promueve la adopción de las NIFF y es el organismo supervisor del IASB 30*. Cannon Street London EC4M 6XH United Kingdom.
- Hernández Sampieri Roberto. (2006). *Metodología de la Investigación*. México: McGraw-Hill 4ª Edición.
- Jaramillo Romero, J. (2015). *Cajas de ahorro y créditos comunitarios una alternativa financiera que promueve el impulso local en el cantón San Felipe de Oña. (Tesis para obtener el Título de Maestría en local con alusión en formulación y evaluación de proyectos de desarrollo endógeno)*, en la Universidad Politécnica Salesiana Cuenca.
- Lawrence J. Gitman. (2013). *Principios de Administración Financiera*. Decimasegunda Edición Pearson Education.
- Martínez Rueda Humberto. . (2012). *Razones Financieras*. Colombia: www.webdelprofesor.ula.ve/economía/mendezm/indicadoresfinancieros.

Montalvo Silva, V. (2014). *Estudio de Estrategias financieras para PYMES en tiempos de crisis en Pichincha. (Tesis de grado presentada como requisito para la obtención del título de Licenciado en Administración de Empresas)*, en la Universidad San Francisco.

Moreno Marco A. . (2013). *Historia de los préstamos financieros.* [http://www.elblogsalmon.com/mercados-financieros/los-origenes-del-sistema-financiero.](http://www.elblogsalmon.com/mercados-financieros/los-origenes-del-sistema-financiero)

Moyolema María. (2011). *La Gestión Financiera y su Impacto en la Rentabilidad de la Cooperativa de Ahorro y Credito Kuriñan.* Ambato – Ecuador.

Rubio Domínguez, P. (2007). *Manual de Análisis Financiero.* www.eumed.net/libros/2007a/255/.

Superintendencia de Compañías. (2010). *No. SC-INPA-UA-G-10-005.* Quito: Registro Oficial No 335.

Tovar Jiménez José. (2015). *Operaciones Financieras.* España: Centro de Estudios Financieros 5ta Edición.

Zaragoza; Asociación de Jóvenes Empresarios. (2009).

Productos financieros y alternativas de financiación.