



Universidad  
Nacional  
de Loja

# Universidad Nacional de Loja

## Facultad Jurídica, Social y Administrativa

### Carrera de Banca y Finanzas

#### El financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las constructoras de la ciudad de Loja

Trabajo de Titulación previo a la obtención del título de Ingeniero en Banca y Finanzas

**AUTOR:**

Juan Carlos Cuenca Gordillo

**DIRECTOR:**

Ing. Jesús Raquel Padilla Andrade Ph.D.

Loja - Ecuador

2023

## **Certificación**

**Loja 9 de agosto del 2023**

Ing. Jesús Raquel Padilla Andrade Ph.D.

**DIRECTORA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN**

### **CERTIFICO:**

Que he revisado y orientado todo el proceso de la elaboración del Trabajo de Titulación denominado “**El financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las constructoras de la ciudad de Loja**”, previa a la obtención del Título de **Ingeniero en Banca y Finanzas**, de la autoría del estudiante **Juan Carlos Cuenca Gordillo**, con **cedula de identidad Nro. 1105777799**, una vez que el trabajo cumple con todos los requisitos exigidos por la Universidad Nacional de Loja, para el efecto, autorizo la presentación para la respectiva sustentación y defensa.

Ing. Jesús Raquel Padilla Andrade Ph.D.

**DIRECTORA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN**

## **Autoría**

Yo, **Juan Carlos Cuenca Gordillo**, declaro ser autor del presente Trabajo de Titulación y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos y acciones legales, por el contenido del mismo. Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja, la publicación de mi Trabajo de Titulación, en el Repositorio Digital Institucional - Biblioteca Virtual.

**Firma:**

**Cédula de identidad:** 1105777799

**Lugar y fecha:** Loja, 20 de septiembre del 2023

**Correo electrónico:** [juan.c.cuenca@unl.edu.ec](mailto:juan.c.cuenca@unl.edu.ec)

**Teléfono:** 0958857866

**Carta de Autorización por parte del autor para consulta, reproducción parcial o total y publicación electrónica del texto completo del Trabajo de Titulación.**

Yo, **Juan Carlos Cuenca Gordillo**, declaro ser el autor del Trabajo de Titulación denominado: **“El financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las constructoras de la ciudad de Loja”**, como requisito para optar el título de: **Ingeniero en Banca y Finanzas**, autorizo al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que, con fines académicos, muestre la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Institucional.

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el Repositorio Institucional, en las redes de información del país y del exterior, con las cuales tenga convenio la Universidad.

La Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia del Trabajo de Titulación que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 20 días del mes de septiembre del dos mil veinte y tres.

**Firma:**

**Autor:** Juan Carlos Cuenca Gordillo

**Cédula:** 1105777799

**Dirección:** Calle Acacana y Av. Manuel Benjamín Carrión.

**Correo electrónico:** [juan.c.cuenca@unl.edu.ec](mailto:juan.c.cuenca@unl.edu.ec)

**Celular:** 0958857866

**DATOS COMPLEMENTARIOS**

**Director del trabajo de titulación:** Ing. Jesús Raquel Padilla Andrade Ph.D.

## **Dedicatoria**

De particular manera este Trabajo de Titulación quiero dedicar a Dios que en cada paso que doy él siempre está conmigo.

A mis padres quienes son mi pilar de fortaleza y confianza, me han enseñado a defenderme, trabajar, ser responsable, y que los grandes logros siempre vienen detrás de grandes sacrificios y esfuerzos.

Como no tener en cuenta a mis hermanos que con sus acciones y palabras han sabido inspirar en mi constancia y dedicación, su tolerancia y duras lecciones me han educado y han inculcado en mí el respeto y amor a las cosas.

A mis amigos por su apoyo incondicional en todo lo que hago, a mis maestros que con sus enseñanzas han hecho de mí una persona más educada y sensata, gracias a todos por ser ese soporte de mi éxitos y fracasos.

*Juan Carlos Cuenca Gordillo*

## **Agradecimiento**

Agradezco de corazón a Dios, a la Universidad Nacional de Loja por siempre brindar un espacio óptimo para el desarrollo de profesionales competentes y humanos, a todos los docentes de la Carrera de Finanzas, por compartir sus conocimientos e inculcar valores para nuestra preparación personal y profesional. De manera especial agradezco a la Ing. Jesús Raquel Padilla Andrade Ph.D., por siempre apoyarme en mi formación y trabajo de titulación, a la Econ. Germania del Pilar Sarmiento Castillo Mg. Sc., por orientarme en mi tesis y brindarme las herramientas para concluir, por su amor y entrega a los estudiantes y su amabilidad de siempre compartir sus enseñanzas con quien se lo pida, a la Ing. Neusa Cecilia Cueva Jiménez Mg. Sc., por darme el apoyo moral y su insistencia en la elaboración del trabajo de titulación que me permitió llegar a terminarlo, al Ing. Abraham Boanerges Crespo Córdova Ph.D. por sus enseñanzas académicas y de la vida, y sus acciones que orientaban en momentos difíciles. Por último, agradezco a todas las empresas constructoras por la apertura al momento del levantamiento de información de este proceso investigativo, sin su colaboración no habría sido posible la realización de este trabajo.

*Juan Carlos Cuenca Gordillo*

## Índice de Contenidos

<b>Portada</b> .....	i
<b>Certificación</b> .....	ii
<b>Autoría</b> .....	iii
<b>Carta de Autorización</b> .....	iv
<b>Dedicatoria</b> .....	v
<b>Agradecimiento</b> .....	vi
<b>Índice de Contenidos</b> .....	vii
<b>Índice de Tablas</b> .....	x
<b>Índice Figuras</b> .....	xi
<b>Índice de Anexos</b> .....	xi
1. <b>Título</b> .....	1
2. <b>Resumen</b> .....	2
2.1. <b>Abstract</b> .....	3
3. <b>Introducción</b> .....	4
4. <b>Marco Teórico</b> .....	7
4.1. <b>Antecedentes (Bases empíricas)</b> .....	7
4.2. <b>Bases Teóricas</b> .....	9
4.2.1. <i>La Empresa</i> .....	9
4.2.1.1. <b>Definición</b> .....	9
4.2.1.2. <b>Clasificación</b> .....	9
4.2.1.3. <b>Recursos y su clasificación</b> .....	10
4.2.2. <i>Constructoras</i> .....	11
4.2.2.1. <b>Importancia del sector de la construcción</b> .....	11
4.2.2.2. <b>Influencia en el PIB ecuatoriano</b> .....	11
4.2.3. <i>Financiamiento</i> .....	12
4.2.3.1. <b>Teoría de financiamiento</b> .....	13

4.2.3.1.2. <i>Teoría de la independencia e imperfecciones</i> .....	15
4.2.3.1.3. <i>Teoría de la compensación (trade-off)</i> .....	15
4.2.3.1.4. <i>Teoría del orden jerárquico (Pecking Order)</i> .....	16
4.2.3.2. <b>Necesidad de financiamiento</b> .....	16
4.2.3.3. <b>Otras fuentes de financiamiento</b> .....	17
4.2.3.4. <b>Factores del financiamiento crediticio</b> .....	18
4.2.3.5. <b>Sistema Financiero</b> .....	21
4.2.3.6. <b>Estructura del sistema financiero ecuatoriano</b> .....	21
4.2.3.8. <b>Segmentación de la cartera de crédito de las entidades del sistema financiero Nacional</b> .....	24
4.2.4. <b>Rentabilidad</b> .....	25
4.2.4.1. <b>Teorías de rentabilidad</b> .....	26
4.2.4.2. <b>Análisis del capital</b> .....	28
4.2.4.3. <b>Análisis Financiero</b> .....	29
4.2.5. <b>Modelos Econométricos</b> .....	31
4.2.5.1. <b>Modelo de regresión simple</b> .....	33
4.2.5.2. <b>Modelo de regresión lineal</b> .....	34
4.3. <b>Marco Legal</b> .....	36
4.3.1. <i>Ley de Compañías</i> .....	36
4.3.2. <i>Ley de régimen tributario interno</i> .....	36
4.3.3. <i>Código del trabajo</i> .....	38
4.3.4. <i>Reglamento que regula la relación laboral en el sector</i> .....	39
5. <b>Metodología</b> .....	44
5.1. <b>Área de estudio</b> .....	44
5.2. <b>Materiales utilizados</b> .....	44
5.3. <b>Enfoque metodológico</b> .....	44
5.4. <b>Diseño de investigación</b> .....	45

5.5.	<b>Métodos de investigación</b> .....	45
	5.5.1. <i>Deductivo</i> .....	45
	5.5.2. <i>Sintético</i> .....	45
	5.5.3. <i>Inductivo</i> .....	45
	5.5.4. <i>Analítico</i> .....	46
5.6.	<b>Técnicas e instrumentos</b> .....	46
5.7.	<b>Unidad de estudio</b> .....	46
5.8.	<b>Procesamiento y análisis de datos</b> .....	46
5.9.	<b>Muestra y tamaño</b> .....	47
6.	<b>Resultados</b> .....	48
6.1.	<b>Identificar las condiciones sociales, económicas y financieras de las constructoras de la ciudad de Loja</b> .....	48
	6.1.1. <i>Caracterización económica y financiera con datos históricos de los estados financieros de las constructoras por su tamaño</i> .....	56
	6.1.2. <i>Conclusión Parcial</i> .....	61
6.2.	<b>Determinar relaciones causales entre la rentabilidad y el financiamiento</b> .....	63
6.3.	<b>Proponer estrategias para la gestión de los recursos de las constructoras, fundamentadas en la caracterización social, económica y financiera.</b> .....	74
	6.3.1. <i>Matriz de generación de estrategias</i> .....	74
	6.3.2. <i>Realizar Publicidad por medios no convencionales</i> .....	74
	6.3.3. <i>Modelo de Financiamiento</i> .....	83
	6.3.4. <i>Conclusión parcial</i> .....	86
7.	<b>Discusión</b> .....	87
8.	<b>Conclusiones</b> .....	89
9.	<b>Recomendaciones</b> .....	90
10.	<b>Bibliografía</b> .....	91
11.	<b>Anexos</b> .....	96

## Índice de Tablas

<b>Tabla 1.</b> Recursos de una empresa .....	10
<b>Tabla 2.</b> Número de constructoras ubicadas por barrio .....	44
<b>Tabla 3.</b> Género de los gerentes de las constructoras .....	49
<b>Tabla 4.</b> Nivel académico de los gerentes de las empresas constructoras .....	49
<b>Tabla 5.</b> Título profesional cuarto nivel gerentes .....	50
<b>Tabla 6.</b> Estatus de los administradores en las constructoras .....	50
<b>Tabla 7.</b> Existencia de manuales .....	51
<b>Tabla 8.</b> Capacitaciones realizadas por las constructoras .....	51
<b>Tabla 9.</b> Actividades que realizan las constructoras .....	51
<b>Tabla 10.</b> Equipo pesado con el que cuentan las constructoras .....	52
<b>Tabla 11.</b> Número de socios de acuerdo a las constructoras.....	52
<b>Tabla 12.</b> Tamaño de la empresa .....	53
<b>Tabla 13.</b> Empleados de planta por actividad de las constructoras.....	53
<b>Tabla 14.</b> Rotación de trabajadores.....	54
<b>Tabla 15.</b> Preferencia en selección de conrtratos.....	54
<b>Tabla 16.</b> Tipo de financiamiento .....	54
<b>Tabla 17.</b> Factores que inciden en la ección de la fuente de financiamiento .....	55
<b>Tabla 18.</b> Destino del financiamiento .....	55
<b>Tabla 19.</b> Publicidad por redes socialesy medios convencionales.....	56
<b>Tabla 20.</b> Innovación tecnológica en empresas de construcción .....	56
<b>Tabla 21.</b> Indicador de liquidez por tamaño de las constructoras.....	56
<b>Tabla 22.</b> Apalancamiento financiero por tamaño de la constructora.....	57
<b>Tabla 23.</b> Rotación de activos por tamaño de las constructoras .....	57
<b>Tabla 24.</b> Detalle de ingresos por tamaño de las constructoras .....	58
<b>Tabla 25.</b> Detalle de costos y gastos por tamaño de las constructoras.....	59
<b>Tabla 26.</b> Financiamiento a corto plazo y ROE de las empresas constructoras.....	63
<b>Tabla 27.</b> Prueba de Kolmogorov-Smirnov Fcp .....	64
<b>Tabla 28.</b> Bondad de ajuste del modelo financiamiento a corto plazo .....	67
<b>Tabla 29.</b> Análisis de varianza financiamiento a corto plazo .....	67
<b>Tabla 30.</b> Coeficientes de regresión financiamiento a corto plazo .....	67
<b>Tabla 31.</b> Financiamiento a largo plazo y ROE de las empresas constructoras .....	68
<b>Tabla 32.</b> Prueba de Kolmogorov-Smirnov Flp.....	69
<b>Tabla 33.</b> Bondad de ajuste del modelo financiamiento a largo plazo .....	72

<b>Tabla 34.</b> Análisis de varianza financiamiento a largo plazo .....	72
<b>Tabla 35.</b> Coeficientes de regresión financiamiento a largo plazo .....	73
<b>Tabla 36.</b> Cronograma y responsables de la propuesta publicitaria.....	80
<b>Tabla 37.</b> Presupuesto de la propuesta publicitaria.....	80
<b>Tabla 38.</b> Matriz consolidada de la propuesta publicitaria .....	82
<b>Tabla 39.</b> Matriz consolidada de la estrategia de financiamiento .....	85
<b>Tabla 40.</b> Empresas constructoras CIU F4100.10 de Loja .....	100
<b>Tabla 41.</b> Estados financieros constructoras ciudad de Loja, periodo 2021 .....	102
<b>Tabla 42.</b> Costo de oportunidad Instituciones Financieras .....	103
<b>Tabla 43.</b> Costo por industria anuncios de Facebook .....	104
<b>Tabla 44.</b> Costos por click promedio en distintos países del mundo .....	105
<b>Tabla 45.</b> CPC promedio según el objetivo de cada anuncio.....	105

### Índice Figuras

<b>Figura 1.</b> Nube de palabras referente al sector de la construcción .....	48
<b>Figura 2.</b> Distribución de datos financiamiento a corto plazo .....	65
<b>Figura 3.</b> Distribución de datos ROA .....	65
<b>Figura 4.</b> Curva de regresión ajustada .....	68
<b>Figura 5.</b> Distribución de datos financiamiento a largo plazo .....	71
<b>Figura 6.</b> Distribución de datos ROA .....	71
<b>Figura 7.</b> Curva de regresión ajustada .....	73
<b>Figura 8.</b> Coste por cada 1000 impresiones (CPM) medio por país .....	106

### Índice de Anexos

<b>Anexo 1.</b> Pertinencia del tema .....	96
<b>Anexo 2.</b> Encuesta dirigida a los gerentes de las constructoras .....	97
<b>Anexo 3.</b> Empresas objeto de la encuesta.....	100
<b>Anexo 4.</b> Estados financieros .....	102
<b>Anexo 5.</b> Valores referenciales a costos por la utilización de publicidad .....	104
<b>Anexo 6.</b> Oficio de designación de docente para dar informe de pertinencia .....	107
<b>Anexo 7.</b> Informe de pertinencia del proyecto de titulación .....	108
<b>Anexo 8.</b> Oficio de nombramiento director de tesis .....	109
<b>Anexo 9.</b> Ficha resumen del anteproyecto.....	110
<b>Anexo 10.</b> Certificado de traducción del resumen.....	112

## **1. Título**

El financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las constructoras de la ciudad de Loja.

## 2. Resumen

Con el presente trabajo se buscó determinar la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las constructoras de la ciudad de Loja, haciendo uso de herramientas investigativas que permitan formular estrategias para aprovechar de mejor manera los recursos que disponen. Para dar cumplimiento a los objetivos se elaboró una metodología acorde a la problemática planteada, donde se ejecutó una investigación con enfoque mixto de carácter no experimental con corte transversal, de tipo descriptiva y explicativa, además, técnicas como la encuesta y recopilación bibliográfica. Los resultados obtenidos de la encuesta y balances financieros permitieron conocer el nivel de formación académica de los gerentes, la difusión de su publicidad, las actividades que desarrollan, servicios que prestan, fuentes de obtención de recursos, destino del financiamiento, liquidez, tamaño de la empresa, ingresos y gastos que permitieron detectar sus fortalezas y debilidades, identificando así las condiciones socioeconómicas y financieras de las constructoras. Por otro lado, las pruebas estadísticas determinaron que el financiamiento a corto plazo posee una relación débil pero importante con la rentabilidad e incide en la misma, en cuanto al financiamiento a largo plazo posee una relación débil con la rentabilidad pero no incide en la misma, estos resultados se dieron por que un gran porcentaje de constructoras presentaban gran endeudamiento pero baja rentabilidad hasta en algunos casos pérdida, además, el tamaño de las empresas condicionó los resultados de la regresión. El trabajo se orientó en un 68,75 % a pequeñas constructoras de la ciudad de Loja. Finalmente, se planteó estrategias orientadas al uso fundamental de las redes sociales como medio de difusión de las actividades que realizan las constructoras con el fin de atraer un porcentaje mayor de clientes y consolidarse en el mercado, además de una propuesta de financiamiento formal que permita mejorar los costos y plazos para el adecuado crecimiento y mejora de su rentabilidad.

*Palabra claves:* Caracterización, estrategias, prueba estadística, recursos, relación causal.

## **2.1. Abstract**

The purpose of this research was to determine the impact of financing on the profitability of construction companies in Loja city, using research tools to formulate strategies to take better advantage of the resources available to them. In order to fulfill the objectives, a methodology was developed according to the problem posed, where a non-experimental mixed approach research with cross-sectional, descriptive and explanatory type was carried out, in addition to techniques such as survey and bibliographic compilation. The results obtained from the survey and financial statements made it possible to determine the level of academic training of the managers, the dissemination of their advertising, the activities they carry out, the services they provide, sources of resources, destination of financing, liquidity, size of the company, income and expenses, which made it possible to detect their strengths and weaknesses, thus identifying the socioeconomic and financial conditions of the construction companies. On the other hand, the statistical tests determined that short-term financing has a weak but important relationship with profitability and affects it, while long-term financing has a weak relationship with profitability but does not affect it. These results were obtained because a large percentage of construction companies had high indebtedness but low profitability and, in some cases, even a loss. The work was oriented 68.75% to small construction companies in the city of Loja. Finally, strategies oriented to the fundamental use of social networks as a means of dissemination of the activities carried out by the construction companies were proposed in order to attract a higher percentage of customers and consolidate in the market, in addition to a formal financing proposal that allows improving the costs and terms for adequate growth and improvement of their profitability.

*Key words:* Characterization, strategies, statistical test, resources, causal relationship.

### 3. Introducción

Las empresas juegan un rol muy importante dentro de la economía de una nación, puesto que son conocidas como las máximas generadoras de empleo a nivel mundial, por lo tanto, es necesario conocer que tan eficientes son las decisiones tomadas dentro de las organizaciones en la actualidad (Vera et al., 2020).

Las decisiones tomadas definen el nivel de ingresos que pueden generar, en una etapa de maduración presentan un déficit de efectivo por lo que necesitan recursos para su desarrollo, teniendo en consideración que existen diversas formas de conseguirlos hay que tomar en cuenta aquellos que le brinden los mayores beneficios y a bajo costo. Los administradores o gerentes son los encargados de gestionar los recursos de las organizaciones y deben tomar decisiones que conlleven a superar situaciones de déficit en su flujo de caja por lo que cada decisión debe estar respaldada de los mecanismos y procedimientos necesarios.

Las constructoras son organizaciones con características únicas y sobresalientes, dado que su estructura financiera es muy distinta a otro tipo de compañías, y la generación de ingresos esta dada por proyectos, las decisiones que se tomen con respecto a la gestión de sus recursos son de vital importancia debido a la temporalidad de ingresos que presentan al ejecutar un contrato, lo que puede resultar en un alto beneficio o pérdida total.

El sector de la construcción en el año 2019, presentó un desempeño de -5,2 % de acuerdo al Valor Agregado Bruto Nacional. Tiene el menor rendimiento después de la refinación de petróleo y contribuyó en -0,32 % a la variación anual del PIB 2019. La tasa de variación anual del sector construcción va presentando valores negativos desde el año 2015, sólo el año 2018 presentó crecimiento de 0,6 %, para decrecer bruscamente en 2019 (Sánchez et al., 2020).

Una de las principales limitantes que frena el crecimiento del sector es la obtención de recursos a costes bajos, después de la crisis sanitaria muchas constructoras quedaron económicamente inestables, además la incertidumbre sobre la disponibilidad de ciertas materias primas como el aumento de los precios, ponen en riesgo a toda la cadena de valor. Empezando por las constructoras, que no saben a ciencia cierta si podrán cubrir los costes de los proyectos ni los plazos de entrega comprometidos.

Esta situación del cambio de precios en derivados del petróleo y metales como el cobre o el hierro provocan pérdidas amplias, incluso llegando al punto de trabajar con márgenes muy pequeños o en otras ocasiones la revisión de precios de los contratos, es por esto que las condiciones del mercado y el financiamiento juegan un rol muy importante para el desarrollo del sector (Sánchez, 2022).

En el año 2020 el desempeño del sector de la construcción decayó en un 13 %, mientras que para 2021 tuvo una leve recuperación, para el 2022 según la Encuesta Mensual de Opinión Empresarial del BCE estas cifras negativas disminuirían y presentarían un crecimiento leve (Angulo, 2022).

Según las estimaciones del Banco Central del Ecuador (BCE), el sector de la construcción crecerá en 2,9 en 2022, lo que a su vez le permitiría conservar su aportación al PIB en 6,4, situándolo como el séptimo sector con mayor importancia en el país en términos de producción.

Entre los determinantes para la recuperación de este sector está la influencia del gobierno a través de la intervención en la reconstrucción de la red vial, hospitales, centros educativos, edificios de servicio públicos, etc. De la misma manera, el sector privado que ha intervenido mediante el desarrollo de proyectos urbanísticos de vanguardia.

En contexto con estas perspectivas de crecimiento, el Servicio de Rentas Internas (SRI) en 2022 registró una tendencia creciente en el ingreso de las empresas del sector, enfocadas en las “edificaciones y obras de construcción” (SB, 2022).

Adicionalmente, el sector de la construcción como uno de los principales motores de la economía beneficia a 66 ramas del sector industrial, entre las que destacan la industria del acero, hierro, cemento, arena, cal, madera y aluminio, por lo que su estudio es de gran importancia a nivel general.

La investigación se centra específicamente en conocer la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las constructoras, identificando las condiciones socioeconómicas y financieras, para la identificación de sus fortalezas y debilidades, además de la determinación de las relaciones causales entre la rentabilidad y el financiamiento para la generación de estrategias fundamentadas en la caracterización socioeconómica y financiera que permitan incrementar su valor y gestión efectiva de los recursos que disponen.

El trabajo de titulación se lo realizó conforme lo establece la normativa vigente de la Universidad Nacional de Loja, la cual se encuentra estructurada de la siguiente manera: **Título** corresponde al tema de desarrollo de la investigación; **Resumen** consta de una síntesis de la investigación la cual se encuentra en castellano y a su vez traducido al inglés; **Introducción** se detalla la importancia del tema a investigar, se muestra lo que se pretende lograr con la misma y la estructura del proyecto de integración curricular; **Revisión de Literatura** se especifica el análisis cuidadoso de la literatura científica utilizada para la elaboración del trabajo, conceptos y teorías; **Materiales y Métodos** se describen los métodos, técnicas y procedimientos que se aplicaron para elaborar el trabajo de investigación; **Resultados** se presenta el desarrollo de la

encuesta aplicada a los gerentes de las constructoras objeto de estudio y el tratamiento de datos recopilados de la SCVS; **Discusión** se realiza una comparación entre lo establecido teóricamente con los resultado obtenidos; **Conclusiones** se recapitula los resultados relevantes encontrados en la investigación; **Recomendaciones** indican sugerencias propensas a mejorar el accionar de las instituciones financieras estudiadas; **Bibliografía** determina las fuentes de consulta de diferentes autores para la sustentación teórica ,como último paso los **Anexos** donde se encuentran los documentos necesarios para fundamentar la propuesta de investigación.

## 4. Marco Teórico

### 4.1. Antecedentes (Bases empíricas)

En el contexto internacional, se analiza la investigación de Bornacelli y Rojas (2018), donde se describen las características representativas que conforman la administración del capital de trabajo, se lleva a cabo a través de un enfoque epistemológico de carácter empírico inductivo cuantitativo de corte no experimental de campo, utilizando un muestreo no probabilístico, se efectúa con 4 empresas de los registros oficiales de la Cámara de Comercio de Barranquilla, los resultados arrojan que las empresas cancelan los saldos envejecidos evitando sanciones por mora, así como en la misma proporción evalúan el % de descuento por pronto pago que les ofrecen los proveedores, el 75 % de las empresas encuestadas, solicitan préstamo con entidades bancarias como fuente de financiación y optan por manejar un sistema primeras entradas primeras salidas (PEPS) en su inventario, ya que demuestran interés en la creación de políticas para el manejo del ciclo de efectivo, se concluye que las empresas presentan algunas deficiencias en su política de crédito y cobro, y a veces pueden sobreestimar las ventas, pese a esto mantienen una administración razonable del capital de trabajo.

Belloso et al. (2021) llevaron a cabo su investigación en el municipio de San Francisco en Venezuela, tuvo como fin analizar la rentabilidad en las empresas de construcción y montaje, para esto tomó en cuenta tres empresas de construcción y montaje existentes, utilizó como técnica la entrevista no estructurada y como instrumento diseñó un cuestionario bajo la escala Likert determinado por el coeficiente Alpha de Cronbach, presentó tipología analítica, diseño en fuente viva al coleccionar los datos en el lugar donde se originan u ocurren los hechos, con una perspectiva temporal transaccional contemporánea para realizar la indagación entre las unidades informantes. Las principales evidencias muestran que la rentabilidad financiera se determina de la estructura financiera empresarial, donde una rentabilidad financiera insuficiente supone una limitación por dos vías en el acceso a nuevos fondos, lo cual se relaciona con recurrir al apalancamiento financiero, se concluye que se debe formular acciones estratégicas orientadas a optimizar el flujo de caja, reducir el costo asociado al financiamiento, maximizar los beneficios obtenidos así como participar en nuevos mercados.

Por otra parte, Abdi y Bayu (2020) realizaron su investigación a las empresas que se encuentran en la actividad de construcción de Etiopia, teniendo como objetivo examinar el impacto de la estructura de capital en la rentabilidad de las empresas de construcción, bajo un enfoque cuantitativo longitudinal, y de tipo descriptiva explicativa, se analizó 8 empresas constructoras de primer nivel, donde el rendimiento del capital y la relación de deuda a corto

plazo tienen un efecto positivo estadísticamente significativo en la rentabilidad de las empresas de construcción en Etiopía, por otro lado, el índice de endeudamiento a largo plazo tiene un efecto negativo y muy pequeño en la rentabilidad, sin embargo, el resultado del tamaño de la empresa sugiere un efecto negativo e insignificante, mientras que la tangibilidad de los activos tiene un efecto positivo pero insignificante en la rentabilidad, los resultados del estudio actual confirman que la teoría de la agencia es una teoría relevante de la estructura de capital en las empresas de construcción etíopes.

En cuanto a Rincón (2019), llevó a cabo una investigación a los distintos segmentos de empresas que reportan a la superintendencia de sociedades (SIS) en Colombia, se buscó identificar qué estrategia de gestión capital de trabajo está asociada a altas rentabilidades. Se utilizó el método descriptivo, con enfoque cuantitativo no experimental, se analizaron 5 110 empresas que reportaron a la SIS, se identificaron seis tipos de estrategias de gestión del capital de trabajo (GKT); agresiva, ejecutada mediante inversión baja/media baja en capital de trabajo operativo (KTO), agresiva, ejecutada mediante financiación alta/media alta con proveedores, agresiva, ejecutada mediante inversión baja/media baja en KTO + financiación alta/media alta con proveedores, pasiva, ejecutada mediante inversión alta/media alta en KTO, pasiva, ejecutada mediante financiación baja/media baja con proveedores, pasiva, ejecutada mediante inversión alta/media alta en KTO + financiación baja/media baja con proveedores, se concluyó que una empresa pequeña de actividades inmobiliarias, optimiza su capital de trabajo (KT) y, por tanto, maximiza su rentabilidad operativa, al adoptar una estrategia de GKT agresiva ejecutada mediante inversión baja/media baja en KTO.

Por otro lado, Cuenca et al. (2018) ejecutaron una investigación a nivel nacional, hace mención a la actividad económica CIIU F41-construcción de edificios, que tiene como fin determinar el efecto de la gestión del capital de trabajo en la rentabilidad económica (ROA), por lo que se tomarán los estados financieros publicados en el portal de la Superintendencia de Compañías Valores y Seguros (SCVS), para lograr esto se realiza una depuración a la base original, la muestra final es de 312 medianas y grandes empresas constructoras se incluyen los subsectores. Se encuentra evidencia estadística suficiente para determinar una relación significativa negativa entre el ROA y el periodo de rotación del inventario (PRI), periodo medio de cobranzas (PMC), periodo medio de pagos (PMP) y prueba ácida o liquidez seca (PA) y endeudamiento del activo (LEV) donde se sugiere que una disminución del PRI, PMC, PMP, PA y LEV afectan a la rentabilidad de manera positiva, en conclusión el estudio sugieren que, independientemente del sector, existe una relación significativa entre el capital de trabajo y la rentabilidad para el caso de empresas constructoras ecuatoriana.

Por último, Santo (2019) hace alusión al sector de la construcción de la provincia de Cotopaxi, donde buscará analizar los factores determinantes que inciden en el financiamiento a largo plazo, se utilizó una muestra de 62 compañías activas registradas en la SCVS, el estudio aplicó un enfoque cuantitativo no experimental, y longitudinal de panel, una metodología de carácter estadístico, tanto descriptivo como inferencial. En lo que respecta a los factores que condicionan el financiamiento a largo plazo se identificó que las compañías constructoras en su mayoría han sido de creación reciente por lo que se caracteriza al sector como joven y con potencial de crecimiento, en contraste, a lo que a rentabilidad se refiere, el sector ha mostrado un bajo desempeño durante el período analizado, lo cual es atribuible a la escasa recurrencia de la demanda de construcción y una masiva exigencia de recursos para su ejecución, se concluye un factor determinante de la dinámica del endeudamiento a largo plazo, en este caso el pasivo corriente, donde se reconoce una relación excluyente entre el financiamiento a corto plazo y el de largo plazo.

## **4.2. Bases Teóricas**

### **4.2.1. La Empresa**

**4.2.1.1. Definición.** De acuerdo a Pérez (2021), se define a la empresa como “toda organización de medios personales, materiales o inmateriales ordenados bajos la dirección de un empleador, para fines económicos, sociales, culturales o benéficos, dotada de una identidad legal determinada” (p. 7).

Asi mismo, Mero (2018) la cataloga como “una organización o institución dedicada a actividades o persecución de fines económicos o comerciales para satisfacer las necesidades de bienes y/o servicios de la sociedad, a la par de asegurar la continuidad de la estructura” (p. 86).

**4.2.1.2. Clasificación.** De acuerdo a la Asamblea Nacional de la República del Ecuador (2018), en el reglamento al Código Orgánico de la producción, comercio e inversiones (COPCI) establece el tamaño de las empresas:

Micro empresa: Es aquella unidad productiva que tiene entre 1 a 9 trabajadores y un valor de ventas o ingresos brutos anuales iguales o menores de trescientos mil (USD 300 000,00) dólares de los Estados Unidos de América;

Pequeña empresa: Es aquella unidad de producción que tiene de 10 a 49 trabajadores y un valor de ventas o ingresos brutos anuales entre trescientos mil uno (USD 3 00 001,00) y un millón (USD 1 000 000,00) de dólares de los Estados Unidos de América; y,

Mediana empresa: Es aquella unidad de producción que tiene de 50 a 199 trabajadores y un valor de ventas o ingresos brutos anuales entre un millón uno (USD 1 000 001,00) y cinco millones (USD 5 000 000,00) de dólares de los Estados Unidos de América (Art. 106).

**4.2.1.3. Recursos y su clasificación.** De acuerdo a Amigo et al. (2018), los recursos de una empresa se pueden agrupar como se muestra en la Tabla 1.

**Tabla 1**  
*Recursos de una empresa*

<b>Recurso</b>	<b>Características básicas</b>	<b>Indicadores claves</b>
Recursos financieros	La capacidad de endeudamiento y la generación de recursos internos determina su capacidad de inversión y persistencia cíclica	Ratio de endeudamiento Ratio cash-flow neto a inversión Calificación financiera
Recursos físicos	Tamaño, localización, sofisticación técnica y flexibilidad de la planta y equipo, localización y usos alternativos de terrenos y edificios, las reservas de materias primas constriñen las posibilidades de producción de la empresa y determinan su potencial de costes y su ventaja en calidad.	Valor de reventa de los activos fijos Escala de las plantas Usos alternativos de los activos fijos
Recursos humanos	El entrenamiento y experiencia de los empleados, determinan las habilidades disponibles para la empresa. La adaptabilidad de los empleados, determina la flexibilidad estratégica de la empresa. El compromiso y la lealtad de los empleados, determinan la habilidad de la empresa para mantener su ventaja competitiva.	Cuantificaciones profesionales, técnicas y educativas de los empleados. Niveles de retribución respecto de la media de la industria. Niveles de conflictos laborales. Nivel de rotación.
Recursos Tecnológicos	Stock de tecnología protegida (por patentes, copyright y secretos industriales) y la experiencia en su aplicación del <i>know how</i> . Recursos para la innovación: facilidades para la investigación, empleados científicos y técnicos.	Número e importancia de las patentes. Ingresos por licencias de patentes Proporción de personal de I+D, sobre el total
Imagen Corporativa	Reputación con los clientes, mediante la propiedad de marcas, relaciones establecidas con clientes, asociación entre los productos de la empresa y calidad, fiabilidad, etc.	Reconocimiento de marcas Sobrepeso respecto de marcas competidoras Porcentaje de compras repetidas Medidas objetivas de rendimiento de un producto Nivel y consistencia de los resultados de la compañía

Recurso	Características básicas	Indicadores claves
Capacidad empresarial	Potencialidad para gestar el crecimiento de la empresa, conforme a sus recursos y objetivos	Estilo directivo Capacidad para formar equipos de trabajos consistentes Mentalidad proactiva Participación en reuniones industriales Compromiso por la continuidad de la gestión

*Nota.* Adaptado de Amigo et al. (2018).

#### 4.2.2. Constructoras

**4.2.2.1. Importancia del sector de la construcción.** De acuerdo a Sarmiento y Hernández (2021), la construcción en América Latina y el Caribe, representa una parte importante del gasto en inversión pública y una fuente significativa de empleos. Según datos de la Superintendencia de Compañías Valores y Seguros (SCVS), el sector representó en el 2018, el 3 % del PIB a nivel mundial y dinamiza una cantidad importante de insumos, induciendo que se forme un encadenamiento con otras industrias como la manufacturera, inmobiliaria, comercio y servicios, y estimulando, por tanto, el crecimiento de las naciones, conjuntamente a nivel mundial el sector de la construcción empleó al 7 % de la fuerza de trabajo.

En Ecuador y en otros países de América Latina, este sector es vulnerable a cambios en los precios de la materia prima y regulaciones que perturben el ciclo económico. A medida que el país advierte tasas de crecimiento, aumenta la demanda de bienes inmuebles, así como la necesidad de efectuar mejoras en infraestructura vial e instalaciones de uso público, y, por ende, se impulsa la productividad de los demás sectores económicos.

**4.2.2.2. Influencia en el PIB ecuatoriano.** Landí (2021), en su estudio sobre la rentabilidad y liquidez en la salud empresarial del sector de la construcción, manifiesta que:

En Ecuador en el año 2013, el sector de la construcción fue el que mayor influencia generó en el PIB, representando un 9,8 %. No obstante, el sector presentó variaciones en su tasa de crecimiento, emprendiendo en el cuarto trimestre del año 2014, con una reducción del 0,8 %, hasta finales del año 2017, donde informó un crecimiento positivo del 0,1 %. De igual manera, este sector económico ha sido afectado durante los últimos cuatro años, debido a la Ley de Plusvalía y el terremoto de abril del 2016, lo que perturbó de forma considerable a la oferta y demanda de los productos y servicios del sector.

En el periodo 2013-2017, el sector de la construcción en el Ecuador estuvo entre los cinco principales sectores de mayor aporte al PIB. Durante este tiempo, este sector aportó un 9,5 % al PIB anual, equivalente a 6 584,6 millones de USD, que lo transformó en el cuarto sector que más contribuye, debajo del de manufactura que aportó un 11,7 %, comercio con un 10,2 %, y extracción de minas y petróleo con un 9,7 %.

De acuerdo a datos entregados por la SCVS, dentro del periodo 2013-2017, existían en promedio 142 grandes empresas, 438 medianas empresas, 4 038 microempresas y 1 571 pequeñas empresas que generaron 3 857,7 millones de USD.

El sector de la construcción aborda un papel muy importante en la sociedad, ya que permite generar una gran cantidad de empleo formal e informal, favoreciendo a la generación de riquezas. No obstante, pese a que existen revisiones implementadas para controlar y regular las condiciones de empleo en todos los sectores económicos, el sector de la construcción sigue teniendo una tasa elevada de empleo informal. De acuerdo a datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), alrededor del 49 % del empleo que genera este sector es de carácter informal. Así mismo, este sector obtiene la mayor cantidad de mano de obra poco calificada para ser un sector bastante propenso a accidentes y demás riesgos laborales. (p. 36)

#### **4.2.3. *Financiamiento***

De acuerdo a Torre (2011), el financiamiento es el mecanismo por medio del cual un gestor/a debe asumir la obtención de recursos económicos para el funcionamiento de la empresa ya sea por un crédito a una persona natural o jurídica u otras fuentes, permitiendo que esta lleve a cabo un proyecto, adquiera bienes o servicios, cubra los gastos de una actividad u obra, o cumpla sus obligaciones con sus proveedores. Es la captación de recursos ajenos que una empresa requiere para llevar a cabo su mantenimiento, consolidación, inversiones y crecimiento sostenido. En gran parte de los negocios, la primordial fuente de financiamiento proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Continuamente también suele utilizarse las tarjetas de créditos, los amigos, los parientes, y los bancos, las más comunes.

La dimensión de la empresa o de las inversiones son las que establecerán las necesidades de financiamiento.

En síntesis, el financiamiento permite que la empresa pueda acceder recursos ajenos, para la puesta en marcha de la empresa. La manera más frecuente de obtener financiamiento es por medio de préstamos o créditos a entidades bancarias, cuyo retorno es el interés más la devolución del dinero en un solo pago o en cuotas.

**4.2.3.1. Teoría de financiamiento.** A continuación se presentan las diferentes teorías de financiamiento de acuerdo a diferentes autores:

**4.2.3.1.1. Los supuestos teóricos principales de la teoría heterodoxa.** Para Levy (2017), los supuestos de mayor importancia de las teorías del financiamiento muestran al dinero como: una relación social que constituye una deuda a la que se le asigna un valor, está determinado por la demanda y por tanto es endógeno y no es neutral, por lo que manifiestan que:

El dinero es un símbolo que puede relacionarse indirectamente con una mercancía sin operar como tal. La producción de dinero no utiliza recursos productivos es decir que se crea de la nada (*ex nihilo*), lo cual demuestra que no demanda ni agota recursos productivos. En una economía puramente monetaria no se necesita dinero de curso legal, porque las deudas saldan los pagos finales. El dinero, entonces, se crea en el momento en que se gasta, lo que, a su vez, cuestiona algunos supuestos de Keynes sobre los balances financieros en el sentido que adelanta provisiones de liquidez antes de realizarse el gasto.

La corriente de las teorías heterodoxas de la financiación rechaza el supuesto de no-neutralidad del dinero, porque ello supondría: condiciones de pleno empleo, total flexibilidad de los precios, existencia de mercados competitivos y que la oferta determina la demanda. Keynes mostró que esas condiciones no existen en las economías capitalistas, señalando que la demanda determina la oferta y que tales economías operan estructuralmente bajo condiciones de subempleo de los factores productivos.

En consecuencia, el gasto es la única vía de asegurar la utilización de los factores productivos especialmente, la fuerza de trabajo. A partir de ello, se postula la relación entre el financiamiento, la producción, el ingreso y el ahorro; con diferentes interpretaciones sobre la forma en que las deudas se destruyen y el ahorro se moviliza. La parte novedosa de esta secuencia es que el financiamiento reemplaza al ahorro y se convierte en una condición previa y necesaria (aunque no suficiente) para la producción.

El otro supuesto fundamental de dicha corriente es el de la endogeneidad del dinero el cual, no obstante, ya estaba presente en la teoría monetaria austro-alemana liderada, entre otros, por Wicksell y Hayek, el cual, a su vez, se vincula con la noción de dinero neutral. En Teoría general, Keynes considera que la oferta del dinero es fija

lo cual no necesariamente supone que el dinero sea exógeno, como se presuponía a partir de las consideraciones institucionales sobre la creación liquidez en el periodo.

En este mismo contexto, Keynes modifica drásticamente la definición de la tasa de interés, señalando que es monetaria incluso la tasa de interés de largo plazo que se determina en el mercado de capitales, lo cual explica a partir de la teoría de la preferencia por la liquidez que está, a su vez, sustentada en la noción la especulación.

Una visión diferente se encuentra en la teoría del circuito monetario que plantea que el circuito inicia con la demanda de créditos que abre el proceso productivo (otorgado por los bancos vía depósitos) y financia el proceso de producción de bienes de consumo y capital fijo. Por consiguiente, el dinero es estructuralmente no-neutro y endógeno. Los créditos otorgados por la banca permiten a las empresas cubrir la masa salarial, anulándose así los créditos inter-empresariales.

Desde esta perspectiva, los bancos comerciales acomodan la demanda crediticia de los agentes solventes, generando con ello una discusión sobre la magnitud de la liquidez y el costo. La tasa de interés es independiente del volumen de créditos y, por ende, se determina por el banco central con base en objetivos de política económica (por ejemplo., pleno empleo, estabilidad de precios, estabilidad externa, etc.).

Desde este aspecto, la tasa de interés es igual para todos los prestatarios y las empresas solventes gozan de liquidez ilimitada. Por su parte, Graziani tiene una visión diferente, ya que supone que la tasa de interés es el resultado de un proceso de negociación entre bancos y empresas y el volumen de los créditos de las empresas solventes depende de la capacidad de negociación de bancos y empresas. Por lo tanto, las empresas se enfrentan a diferentes niveles de liquidez y diferentes costos crediticios. Así, desde esta perspectiva, las políticas de canalización crediticia adquieren importancia, particularmente, para las empresas medianas y pequeñas.

En síntesis, las limitaciones del crecimiento dependen de la preferencia de los bancos, los cuales tienen la capacidad de crear congestión en el mercado de dinero y reducir la liquidez. Bajo estas condiciones es preciso tomar en consideración la advertencia de Keynes: si no hay cambios en las posiciones de liquidez, el público puede ahorrar ex ante y ex post y ex cualquier cosa hasta que sus rostros se vuelvan azules, sin aliviar en lo más mínimo el problema [...]. Los bancos tienen una posición central en la transición de un nivel de actividad bajo hacia uno superior. (p. 210)

De acuerdo a Zambrano y Acuña (2013), se ha generado discusión respecto a la asociación entre la estructura de capital y la generación de beneficios, como consecuencia se

han desarrollado diversas teorías, entre ellas tres teorías son las más apreciables, la primera sostiene que no existe asociación, la segunda sostiene que existe asociación por lo tanto hay una estructura óptima, y una tercera que hay una prelación en la selección de fuentes de financiación. La particularidad de cada teoría se muestra a continuación:

**4.2.3.1.2. Teoría de la independencia e imperfecciones.** El capital estructural y el rendimiento de la inversión en una actividad económica que no guardan gran relación, contextualizando a Modigliani y Miller (1958 y 1963): el costo de la estructura de capital no está asociada con los rendimientos que obtiene la compañía. Salvo por las imperfecciones sistemáticas del mercado que se muestran a continuación:

**Sistema Tributario.** - Las ganancias que obtiene una compañía se grava con el impuesto a la renta (ganancias). La legislación tributaria admite como gasto deducible el costo de la financiación por deuda para hallar la base imponible del impuesto a la renta. Es allí donde surge el ahorro fiscal atribuible a la estructura de capital que presenta la empresa a lo largo del año fiscal.

**Dificultades financieras.** Una empresa es insolvente cuando incumple sus obligaciones de pago, lo cual implica negociación y restructuración de deudas con los acreedores, empleados, etc. Esta situación provoca que obtener nuevas fuentes de financiamiento sea más complicado y eleva el costo de obtención de recursos.

**Conflicto de intereses (costo de agencia).** El conflicto de intereses entre el gestor de la empresa (gerente) y el inyector de fondos (accionistas o acreedores) en ambientes donde existe asimetría en la información, se incurre en costos de agencia. Tomando en cuenta lo anterior, la decisión de financiación implica: a) la estructura de capital interviene en la regulación de los conflictos de interés; b) la decisión de endeudamiento puede servir para trasladar información al mercado y mitigar el problema de selección adversa; c) la deuda puede influir en la naturaleza del producto o en la competitividad del mercado de productos o de factores; y, d) Incidencia sobre la estructura de capital de los mecanismos de toma de control corporativo.

**Acceso a la Información (Asimetría).** Se da debido a la diferente magnitud de información que se recibe sobre un proyecto o situación específica de los proveedores de fondos (accionistas y acreedores) respecto a los gestores de la compañía (directores y gerentes). Estas asimetrías de acceso a la información inciden en las políticas financieras de las compañías.

**4.2.3.1.3. Teoría de la compensación (trade-off).** Indica que los administradores de las empresas trabajan por alcanzar un nivel de endeudamiento óptimo, que supla los costos de capital por deuda con los beneficios que genera. En otras palabras, procuran crear una

combinación óptima entre el financiamiento por deuda y el financiamiento por aportación (acciones). Comprensiblemente una vez alcanzado no conviene variar la cuantía del endeudamiento, porque generaría una pérdida marginal neta de ese valor.

El valor de una empresa es el valor neto actual (VNA) de los flujos de caja que generan sus activos y de los cuales se benefician los accionistas y acreedores, es decir, el VNA de sus activos debe coincidir con el valor de mercado de su estructura de capital. Pero el valor de sus activos debe calcularse de forma independiente exógena, para luego calcular el valor de la estructura de capital en forma endógena bajo el supuesto de que la estructura óptima de capital es aquella que maximiza la utilidad por acción.

**4.2.3.1.4. Teoría del orden jerárquico (*Pecking Order*).** Existe primacía de fuentes de financiamiento que instauran los gerentes de las compañías basado en la asimetría de la información: primero con recursos creados internamente, después mediante préstamo o deuda convertible y para finalizar mediante emisión de acciones ordinarias.

La teoría del *Pecking Order* afirma sus supuestos en base a que no existe una estructura óptima de capital, los administradores en estas situaciones usan la jerarquía de preferencias a la hora de realizar nuevas inversiones, en decir, primero se recurre al financiamiento con fondos internos debido a que en ésta no existe asimetría de la información, luego se recurre al endeudamiento y como última opción a la emisión de acciones.

El *Pecking Order* hoy día tiene una gran aceptación debido a que hay muchas organizaciones de nuestro medio que no buscan la combinación óptima entre deuda y capital debido a los riesgos incurridos, estos buscan en todo momento la manera de financiar sus nuevos proyectos con recursos propios. En la actualidad esta teoría logra gran importancia dentro de las organizaciones debido a que tratan de capitalizar sus nuevas inversiones con recursos propios debido a la aversión que tienen a la asimetría de información en el mercado de capitales.

**4.2.3.2. Necesidad de financiamiento.** De acuerdo a Libra (2009), autor de Finanzas y financiamiento, la necesidad de financiamiento de la siguiente manera:

Antes de recurrir al financiamiento, se tiene que determinar si existe la necesidad para el mismo; Teniendo esto en cuenta se establece las dimensiones para la necesidad del financiamiento las cuales son temporalidad y moneda.

En cuanto a la temporalidad, usted puede requerir apoyo financiero de corto plazo o mediano plazo. Respecto a la moneda, el préstamo que solicita podrá ser desembolsado en moneda nacional o en moneda extranjera, pero ¿de qué dependen el plazo y la moneda elegida?, principalmente, de las características de la necesidad que requiera financiar y en menor medida

de las características de su empresa. Este dinero que recibe sirve para financiar activos o capital de trabajo. Dependiendo de lo que financiamos serán de corto plazo (capital de trabajo) o largo plazo (activos fijos).

Por último, el monto debe ser el absolutamente necesario para afrontar las necesidades financieras que se quieren cubrir. No se debe incluir, bajo ningún punto de vista, necesidades personales o de la empresa que no correspondan a la operación específica que se quiere financiar.

**4.2.3.3. Otras fuentes de financiamiento.** Moreria (2018) menciona algunas fuentes de financiamiento que se usan en el entorno empresarial, estas son:

**Préstamos Bancarios.** - Es un contrato por el cual el banco entrega un monto de dinero determinado con la premisa del que la recibe debe retribuir otra de la misma especie y calidad en la época convenida pagando los intereses pactados. Estos préstamos bancarios pueden ser con garantías reales, prendarias o hipotecarias, dependiendo principalmente el monto y destino del dinero prestado.

**Leasing.** - Es un contrato de arrendamiento mercantil por el cual una empresa (sociedad de arrendamiento financiero) cede a otra (arrendatario) el uso de un bien comprado por la sociedad siguiendo las instrucciones del arrendatario, durante un tiempo determinado, a cambio de unas cuotas periódicas, teniendo este último la posibilidad de ejecutar una opción de compra final del contrato y convertirse así en propietario.

**Factoring** (venta de cartera); Capital de trabajo generado a través de la compra de facturas por cobrar de las ventas efectuadas en territorio nacional.

En la Bolsa de Valores existen diversos instrumentos de inversión y financiamiento no tradicionales, tales como:

**Obligaciones.** - Son títulos valores de renta fija emitidos por emisores legalmente facultados, que reconocen o crean una deuda a su cargo, en base a los ingresos futuros que esperan recibir.

**Titularizaciones.** – Se refiere la emisión de los títulos-valores que funcionan para colocarse y negociarse en el mercado bursátil de manera voluntaria; estos documentos representan derecho sobre activos existentes o que se esperan que existan, con la expectativa de que generen flujos futuros de ingresos

**Acciones.** - Son las fracciones o partes iguales en que se divide un capital de una compañía, así como al título que representa la participación en el capital suscrito.

**4.2.3.4. Factores del financiamiento crediticio.** Existen varias literaturas donde se mencionan distintos factores que condicionan la adquisición y apertura de nuevas fuentes de financiamiento, a continuación, se detalla los de mayor relevancia.

**La tasa de interés.** Comprende el porcentaje del financiamiento que se negocian entre la institución financiera y la empresa o persona que requiriera realizar un préstamo; suele también estar representada por bonos, lo cual se cancelará conforme lo determinado por la entidad financiera. Por consiguiente, la tasa de interés es aquel porcentaje que se aplica al dinero que puede ser por préstamo o depósitos que se realizan; siendo un costo para el prestamista y un beneficio para el ahorrista

En Ecuador existen numerosos tipos de tasas de interés, aplicables en Instituciones Financieras, como es la tasa de interés activa y pasiva, donde el Banco Central del Ecuador (BCE) es quien regula las tasas de interés e incide en la estabilidad económica del país evitando que incurra riesgo en la inflación.

El BCE ha determinado a las tasas activas por tasas activa efectiva referencial y tasas activas efectiva máxima estructuradas por segmento. Los segmentos son: productivo, comercial, consumo, vivienda, educativo, inmobiliario o por microcréditos. (Campoverde, 2016)

Que de acuerdo a la Resolución No. 133-2015-M emitida por JPRMF (2015), menciona que: "La tasa pasiva referencial corresponde al promedio ponderado por monto, de las tasas de interés efectivas pasivas remitidas por las entidades del sistema financiero nacional al Banco Central del Ecuador, para todos los rangos de plazos, de acuerdo con el instructivo de Tasas de interés, que el Banco Central del Ecuador expida para el efecto, en adelante el Instructivo". (Art. 2)

En este contexto Palacio y Pinzon (2019), manifiestan que los factores que afectan el pago y adquisición de apalancamiento, son:

**El análisis.** La falta de información formal, el levantamiento de los datos se debe lograr a través de visitas constantes de los oficiales de crédito, quienes deben estimar a partir de las evidencias encontradas la capacidad de pago del futuro deudor y por ende los montos máximos a los que podría acceder.

**Constitución de garantías.** Las IMF piden en garantía bienes de uso doméstico o de la microempresa que supongan costos para el deudor, más allá del valor de dichos bienes. La presión se configura por los posibles efectos negativos para el cliente y no por el costo monetario de los bienes.

***Incentivos dinámicos.*** Un sistema de incentivos que busque premiar a los deudores cumplidos más que castigar a aquellos que incumplen, puede constituir una motivación mayor para mantener un buen comportamiento de pago. Opciones de refinanciamiento, mejores tasas y acceder a montos más elevados de crédito, pueden tener un mayor impacto.

***Seguimiento de la morosidad.*** Dados los riesgos que presenta el microcrédito como producto financiero, se requiere de un control estricto que permita identificar rápidamente a un cliente en riesgo de convertirse en un deudor y desarrollar estrategias en beneficio de ambas partes. Este tipo de datos, que pertenece al ámbito de la información suave contribuye a que, la falta de información dura sobre las microempresas interesadas en acceder a un préstamo, tenga un impacto negativo sobre la gestión del riesgo de crédito.

Otros factores que afectan a la capacidad de pago de los acreedores tomando en cuenta sus principales características y situación, son:

***Nivel de formación.*** En relación con los ítems de educación si se introduce como una necesidad educativa puede establecer a nivel de política pública la decisión de apoyar con acciones de capacitación a los destinatarios del financiamiento. El volumen y necesidad de las microempresas alcanzaría un rango en los indicadores de educación, sin embargo, los recursos a destinar son muchos ya que se trata de un modo de empoderamiento práctico en las ciencias económicas. A la vez para los centros tecnológicos y universidades sería engendrar las posibilidades de empleo para los egresados quienes formados en sus centros de estudios en el conocimiento podrían atender ese volumen de organizaciones.

En Ecuador el cometido se lleva a cabo a través del microcrédito por el Instituto de Economía Popular y Solidaria y se realiza solo al sector asociativo, mientras que los beneficiarios que acceden de manera individual quedan excluidos de una necesaria atención, originando una falencia en su fortalecimiento y desarrollo empresarial. El seguimiento, la asistencia técnica, actividades y tareas establecidas no están pensadas para los créditos individuales (Toscano et al., 2017).

***Destino principal.*** Una investigación sobre factores externos inmersos en el desarrollo financiero de los comerciantes de Portoviejo, determinado que algunos factores externos como recesión económica o desastres naturales inciden sobre la actividad de los comerciantes autónomos donde se requiere que las instituciones financieras les apoyen con estrategias para fomentar el progreso de los comercios de tan importante sector de la economía local.

El destino de los recursos que da el microcrédito es de gran importancia para la reactivación económica de los emprendedores, por lo que es de suma importancia que se lo utilice como capital de trabajo (Hidalgo y Escobar, 2020).

**Información relacionada con el crédito.** Los buros de información crediticia, o centrales de riesgo, de carácter público o privado, facilitan información actualizada e histórica, de cualquier persona acerca del monto de sus obligaciones, su situación y comportamiento al momento de realizar pagos dentro del sistema financiero, así como instituciones de crédito no supervisadas, en servicios públicos, temas tributarios, contribuciones y créditos comerciales.

Esta información permite que los prestatarios minimicen el riesgo y entreguen de mejor manera los recursos, otro beneficio es que incentiva al beneficiario a pagar de mejor manera sus créditos (Red de Instituciones Financieras de Desarrollo, [RFD], 2020).

**Entorno Legal.** La regulación prudencial busca salvaguardar la integridad y estabilidad del sistema financiero por ende la protección de sus usuarios, disminuyendo el riesgo sistémico y delimitando los comportamientos rentistas de operaciones demasiado riesgosas. La regulación debe ser clara para las instituciones que captan fondos, pese a su tamaño.

La regulación no prudencial, por su parte, se enfoca en reforzar el mercado financiero mediante el desarrollo institucional de las instituciones micro financieras (IMF) y su relación con los usuarios, sus objetivos están alineados con desarrollar el comportamiento empresarial a través de la eficiencia del negocio, y no tanto con su solvencia o con la identificación de riesgo sistemático. Se considera dentro de la regulación no-prudencial a la protección del consumidor, como una respuesta a las asimetrías de información entre usuarios y proveedores.

Las reglas de supervisión se dan con el objetivo de evaluar a las instituciones, asegurando principalmente que sus requerimientos de capital sean correctamente cuantificados en función del riesgo que maneje. La supervisión debe ser clara y alineada a estándares que permitan el manejo efectivo de recursos y disminución del riesgo (RFD, 2020).

**Condiciones de mercado.** La emergencia sanitaria mundial por causa de la Covid-19, impactó directamente en el desarrollo económico de todo el país, perturbando la movilidad de las personas, su estado de salud, y el normal funcionamiento de las actividades económicas, poniendo a prueba la capacidad de los microempresarios, exigiendo tomar medidas que permitan adaptarse a la nueva normalidad

Las decisiones adoptadas por IF, para apoyar a sus clientes, comprendían en mantener una comunicación oportuna y constante entre los asesores de negocio de la institución y los clientes, con el objetivo de escuchar sus necesidades y brindarles apoyo; en este contexto se potencio las herramientas digitales, se adecuo productos financieros y se brindó asesoría para que los negocios de MiPymes se puedan desarrollar en el entorno cambiante del mercado. (RFD, 2021)

**Entorno económico.** El componente económico constituye uno de los factores de mayor relevancia para la creación de oportunidades en el mercado, para el inicio y desarrollo de los emprendimientos. En primer lugar, es relevante para establecer el marco de oportunidades, la variedad de la demanda existente en el territorio, el supuesto subyacente es que mientras mayor sea la diversidad de la demanda habrá más oportunidades para iniciar nuevos negocios, explorar nuevos productos (Torres, 2019).

**4.2.3.5. Sistema Financiero.** De acuerdo a Asencio et al. (2021), el sistema financiero se define de la siguiente manera:

El conjunto de instituciones que tiene como objetivo distribuir el ahorro de las personas (recursos) para el desarrollo de la actividad económica del país, haciendo que los fondos lleguen desde las personas que tienen recursos monetarios excedentes hacia las personas (Naturales o Jurídicas) que necesitan estos recursos.

Los intermediarios financieros se encargan de captar depósitos del público (ahorros), y, prestar los a los demandantes de recursos (créditos).

A continuación, se detalla la importancia del sistema financiero ecuatoriano:

- Estimula el ahorro mediante la oferta de productos de ahorro con rendimientos atractivos y con seguridad.
- Facilita el pago de bienes y servicios, estimulando el desarrollo del comercio interno y externo.
- Proporciona el nivel apropiado de liquidez que necesita un país para que la sociedad pueda comprar los bienes y servicios para su vida diaria.
- Es el principal mecanismo de financiamiento para empresas que buscan crear o desarrollar negocios. (pp. 23-25)

**4.2.3.6. Estructura del sistema financiero ecuatoriano.** La Constitución de la República del Ecuador (2008) menciona que:

El sistema financiero nacional se compone de los siguientes sectores: público, privado, y del popular y solidario, que intermedian recursos del público. Todos estos sectores contarán con normas y entidades de control específicas y diferenciadas, que se encargarán de preservar su seguridad, estabilidad, transparencia y solidez. Estas entidades serán autónomas. Los directivos de las entidades de control serán responsables administrativa, civil y penalmente por sus decisiones (Art. 309).

El sector financiero público tendrá como finalidad la prestación sustentable, eficiente, accesible y equitativa de servicios financieros. El crédito que otorgue se

orientará de manera preferente a incrementar la productividad y competitividad de los sectores productivos que permitan alcanzar los objetivos del Plan de Desarrollo y de los grupos menos favorecidos, a fin de impulsar su inclusión activa en la economía local. (Art. 310)

El sector financiero popular y solidario se compondrá de cooperativas de ahorro y crédito, entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales, cajas de ahorro. Las iniciativas de servicios del sector financiero popular y solidario, y de las micro, pequeñas y medianas unidades productivas, recibirán un tratamiento diferenciado y preferencial del Estado, en la medida en que impulsen el desarrollo de la economía popular y solidaria. (Art. 311)

Las instituciones del sistema financiero privado, así como las empresas privadas de comunicación de carácter nacional, sus directores y principales accionistas, no podrán ser titulares, directa ni indirectamente, de acciones y participaciones, en empresas ajenas a la actividad financiera o comunicacional, según el caso.

**4.2.3.7. Productos y servicios del Sistema Financiero.** De acuerdo al Código Organico Monetario y Financiero (COMF, 2022), presenta las operaciones y servicios que ofrecen las instituciones del Sistema Financiero Ecuatoriano, las que se detallan a continuación:

Entre los productos que ofrecen en operaciones activas tienen:

- Otorgar préstamos hipotecarios y prendarios, con o sin emisión de títulos, así como préstamos quirografarios y cualquier otra modalidad de préstamos que autorice la Junta;
- Otorgar créditos en cuenta corriente, contratados o no;
- Constituir depósitos en entidades financieras del país y del exterior;
- Negociar letras de cambio, libranzas, pagarés, facturas y otros documentos que representen obligación de pago creados por ventas a crédito, así como el anticipo de fondos con respaldo de los documentos referidos;
- Negociar documentos resultantes de operaciones de comercio exterior;
- Negociar títulos valores y descontar letras documentarias sobre el exterior o hacer adelantos sobre ellas;
- Adquirir, conservar y enajenar, por cuenta propia o de terceros, títulos emitidos por el ente rector de las finanzas públicas y por el Banco Central del Ecuador;
- Adquirir, conservar o enajenar, por cuenta propia, valores de renta fija, de acuerdo a la Ley de Mercado de Valores, y otros títulos de crédito establecidos

en el Código de Comercio y otras leyes, así como valores representativos de derechos sobre estos;

- Adquirir, conservar o enajenar contratos a término, opciones de compra o venta y futuros; podrán igualmente realizar otras operaciones propias del mercado de dinero, de conformidad con lo establecido en la normativa correspondiente;
- Efectuar inversiones en el capital de una entidad de servicios financieros y/o una entidad de servicios auxiliares del sistema financiero para convertirlas en sus subsidiarias o afiliadas;
- Efectuar inversiones en el capital de entidades financieras extranjeras, en los términos de este Código; y,
- Comprar o vender minerales preciosos (Art, 194)

Entre los productos que ofrecen en las operaciones pasivas estan:

- Recibir depósitos a la vista;
- Recibir depósitos a plazo;
- Recibir préstamos y aceptar créditos de entidades financieras del país y del exterior;
- Actuar como originador de procesos de titularización con respaldo de la cartera de crédito hipotecaria, prendaria o quirografaria, propia o adquirida; y,
- Emitir obligaciones de largo plazo y obligaciones convertibles en acciones garantizadas con sus activos y patrimonio; estas obligaciones se regirán por lo dispuesto en la Ley de Mercado de Valores. (Art. 194)

### **Servicios**

- Efectuar servicios de caja y tesorería;
- Actuar como emisor u operador de tarjetas de crédito, de débito o tarjetas de pago;
- Efectuar cobranzas, pagos y transferencias de fondos, así como emitir giros contra sus propias oficinas o las de entidades financieras nacionales o extranjeras;
- Recibir y conservar objetos, muebles, valores y documentos en depósito para su custodia y arrendar casilleros o cajas de seguridad para depósitos de valores; y,
- Efectuar por cuenta propia o de terceros, operaciones con divisas, contratar reportos y emitir o negociar cheques de viajero. (Art. 194)

**4.2.3.8. Segmentación de la cartera de crédito de las entidades del sistema financiero Nacional.** La Resolución 043-2015-F de la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera señala las normas que regulan la segmentación de la Cartera de Crédito de las entidades del Sistema Financiero Nacional (Privado y Público) como sigue a continuación:

**Crédito Productivo:** es el otorgado a personas naturales obligadas a llevar contabilidad o personas jurídicas por un plazo superior a un año para financiar proyectos productivos. Para el Crédito Productivo se establece los siguientes subsegmentos de crédito: Productivo Corporativo, Productivo Empresarial, Productivo PYMES.

**Crédito Comercial Ordinario:** es el otorgado a personas naturales obligadas a llevar contabilidad o a personas jurídicas que registren ventas anuales superiores a USD 100 000,00 destinado a la adquisición o comercialización de vehículos livianos, incluyendo los que son para fines productivos y comerciales.

**Crédito Comercial Prioritario:** es el otorgado a personas naturales obligadas a llevar contabilidad o a personas jurídicas que registren ventas anuales superiores a USD 100 000,00 destinado a la adquisición de bienes y servicios para actividades productivas y comerciales, que no estén categorizados en el segmento comercial ordinario. Para el Crédito Comercial Prioritario se establecen los siguientes subsegmentos: Comercial Prioritario Corporativo, Comercial Prioritario Empresarial, Comercial Prioritario PYMES.

**Crédito de Consumo Ordinario:** Es el otorgado a personas naturales, cuya garantía sea de naturaleza prendaria o fiduciaria, con excepción de los créditos prendarios de joyas. Incluye tarjetas de crédito.

**Crédito de Consumo Prioritario:** Es el otorgado a personas naturales, destinado a la compra de bienes, servicios o gastos no relacionados con una actividad productiva, comercial y otras compras y gastos no incluidos en el segmento de consumo ordinario, incluidos los créditos prendarios de joyas.

**Crédito de Vivienda de interés público:** es el otorgado con garantía hipotecaria a personas naturales para la adquisición o construcción de vivienda única y de primer uso, concedido con la finalidad de transferir la cartera generada a un fideicomiso de titularización con participación del Banco Central del Ecuador o el Sistema Financiero Público.

**Crédito Educativo:** Comprende las operaciones de crédito otorgadas a personas naturales para su formación y capacitación profesional o técnica y a personas jurídicas

para el financiamiento de formación y capacitación profesional o técnica de su talento humano, en ambos casos la formación y capacitación deberá ser debidamente acreditada por los órganos competentes.

**Inmobiliario:** Es el otorgado con garantía hipotecaria a personas naturales para la adquisición de bienes inmuebles destinados a la construcción de vivienda propia no categorizados en el segmento de crédito Vivienda de Interés Público, o para la construcción, reparación, remodelación y mejora de inmuebles propios.

**Microcréditos:** Es el otorgado a una persona natural o jurídica con un nivel de ventas anuales inferior o igual a USD 100 000,00 o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria, destinado a financiar actividades de producción y/o comercialización en pequeña escala, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades, verificados adecuadamente por la entidad del Sistema Financiero Nacional. Para el Microcrédito se establecen los siguientes subsegmentos de crédito: Microcrédito Minorista, Microcrédito de Acumulación Simple, Microcrédito de Acumulación Ampliada.

**Crédito de Inversión Pública:** Es el destinado a financiar programas, proyectos, obras y servicios encaminados a la provisión de servicios públicos, cuya prestación es responsabilidad del Estado, sea directamente o a través de empresas; y, que se cancelan con cargo a los recursos presupuestarios o rentas del deudor fideicomitidas a favor de la institución financiera pública prestamista. Se incluyen en este segmento a las operaciones otorgadas a los Gobiernos Autónomos Descentralizados y otras entidades del sector público. (Art. 1)

#### **4.2.4. Rentabilidad**

En el marco de las finanzas uno de los aspectos más importantes a la hora de evaluar una empresa es la rentabilidad, de acuerdo a Aguirre et al. (2020), la rentabilidad es aquella que muestra el desempeño financiero que la empresa cree acertado para la toma de decisiones sobre financiamiento, es una variable exógena, es decir una variable específica, ya que afecta la estructura financiera, la combinación de la deuda y el capital destinado al financiamiento. De allí que es un elemento clave en la empresa, ya que evalúa la gestión de la misma y las decisiones tempranas a tomar.

El concepto genérico de rentabilidad, como correspondencia entre resultado obtenido y recursos empleados en su consecución, es ampliamente aceptado. La gran proporción las medidas de rentabilidad utilizan en el numerador algún tipo de resultado contable, si bien

difieren en la magnitud a través de la cual relativizan dicho resultado. Precisamente la discusión en torno al cálculo de la rentabilidad empresarial se agrupa en torno al tipo de método empleado para comprobar el resultado, así como qué métodos conducirán a una valoración óptima de los citados recursos.

La rentabilidad presenta matices referidos al tipo de resultado —real o esperado—, que ha de considerarse en el cálculo de la misma: entonces se concibe por rentabilidad de una empresa a la tasa con que remunera a los capitales o recursos que utiliza. Desde un punto de vista puramente económico, uno de los fines primordiales de la empresa es maximizar la rentabilidad de los capitales invertidos en la misma (Aguar, 2005).

**4.2.4.1. Teorías de rentabilidad.** La rentabilidad es uno de los medios más efectivos para medir el éxito o fracaso de un sector, subsector y negocios, por lo que diferentes autores han planteado teorías que permiten afirmar este enunciado y adentrarnos a la interpretación de su significado.

Cuando no se posee los suficientes recursos se debe seleccionar una metodología adecuada que permita que sea rentable la inversión de recursos, es decir los activos deben generar utilidad y por lo tanto se debe tener una gerencia efectiva y competente, con una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades (Gitman y Zutter, 2012).

Las teorías clásicas preservan como principal objetivo empresarial la maximización del beneficio, así como el seguimiento de un crecimiento empresarial que permita a las empresas beneficiarse de las ventajas competitivas propias de empresas de gran tamaño. Las teorías clásicas y los objetivos empresariales preestablecidos han sido debatidos por las teorías gerenciales, ya que los directivos tienen la dificultosa misión de alinear los objetivos de crecimiento con los objetivos de rentabilidad exigidos por los accionistas.

Además, la realización de los objetivos de rentabilidad y crecimiento puede verse intervenida en su ejecución por los directivos, debido a los intereses propios de estos últimos. Es así que debe existir armonía entre ambos objetivos, de manera que puede producirse tanto una relación positiva como negativa entre la rentabilidad y el crecimiento, aunque en función del entorno empresarial puede prevalecer un objetivo sobre otro. Las teorías económicas clásicas amparan la influencia positiva del crecimiento sobre la rentabilidad. El hecho de que las empresas maduren y se desarrollen les puede proporcionar ventajas competitivas de las grandes empresas como el aprovechamiento de las economías de escala, los efectos positivos de la curva de experiencia, la capacidad de negociación con proveedores y clientes o la

externalización de actividades, lo que permite a las empresas aumentar sus tasas de rentabilidad (Daza, 2016).

Por su parte, Alchian (1950) manifiesta que es primordial para el crecimiento de una empresa una rentabilidad positiva, por lo que defiende esta influencia rentabilidad-crecimiento, esta afirmación propone que ha mayor rentabilidad la empresa crece de manera significativa debido a su capacidad de generar utilidades, todo esto lo manifiesta en la alineación a las teorías evolutivas del crecimiento empresarial.

En oposición a esta afirmación, las teorías gerenciales proponen una relación negativa entre crecimiento y rentabilidad, esto se enmarca en 2 posibilidades: que la rentabilidad afecte negativamente al crecimiento o que el crecimiento afecte negativamente a la rentabilidad. Atendiendo a la primera de ellas, la inversión activa es un factor importante para el crecimiento de las empresas, pero el efecto positivo de la rentabilidad sobre el crecimiento solo se produce en un entorno que sea propicio para la inversión y el crecimiento.

La segunda posibilidad manifiesta que un crecimiento muy temprano puede disminuir la rentabilidad, dado que al aumentar de tamaño se vuelve más compleja su gestión y administración y por lo tanto existe decrecimiento en la rentabilidad (Daza, 2016).

De forma conceptual, el estudio del comportamiento del crecimiento empresarial ha venido ligado a la teoría estocástica del crecimiento enunciada por Gibrat (1931) y conocida de manera más renuente como ley del efecto proporcional, esta teoría considera que la rentabilidad y el crecimiento son procesos aleatorios y afirma la independencia de estas variables, por lo que se propone 3 aspectos significativos para su interpretación. El primero hace mención a que la tasa de crecimiento es independiente del tamaño de la empresa; en segundo lugar, el crecimiento alcanzado no persiste en periodos posteriores y en tercero, la variación del crecimiento es independiente del tamaño empresarial.

Hay que tener en cuenta otras teorías, en este marco el análisis dinámico de rentabilidad muestra una relación estrecha con la teoría de persistencia de la rentabilidad (*persistence of profitability*). Según Mueller (1977), en los mercados eficientes, las rentabilidades anormales tenderán a normalizarse debido a la competencia de mercado. La competencia puede tener dos secuelas en las empresas que son rentables a la fecha: en primer lugar, hace mención a que las empresas rentables obtendrán rentabilidades futuras debido a las ventajas competitivas específicas de cada empresa al evitar la imitación, acaparar la información y dificultar la entrada de empresas nuevas, y en segundo lugar, las empresas que a la fecha son rentables pueden tener efectos negativos debido a que sus rentabilidades se ven condicionadas en comprar o imitar a potenciales competidores.

**4.2.4.2. Análisis del capital.** Los inversionistas de capital le proporcionan fondos a una compañía a cambio de los riesgos y las recompensas de la propiedad. Los inversionistas de capital son proveedores importantes del financiamiento de una compañía.

El financiamiento de capital, también llamado capital social o capital accionario, ofrece una protección o salvaguarda para todas las otras formas de financiamiento de mayor antigüedad. Esto quiere decir que los inversionistas de capital tienen derecho al reparto de los activos de una compañía sólo después de cumplir las obligaciones contraídas con todos los acreedores previos, incluyendo el interés y los dividendos preferentes.

Como resultado, se dice que los inversionistas de capital tienen un interés residual. Esto implica que los inversionistas de capital son los primeros en absorber las pérdidas cuando se liquida una compañía, aunque sus pérdidas se limitan comúnmente a la cantidad invertida. No obstante, cuando una compañía prospera, los inversionistas de capital comparten las ganancias con potencial ilimitado.

De manera que, a diferencia del análisis de crédito, el análisis de capital es simétrico en el sentido de que debe evaluar tanto los riesgos como el potencial. Debido a que los inversionistas de capital resultan afectados por todos los aspectos de la condición financiera y el desempeño de una compañía, sus necesidades en cuanto a este análisis se encuentran entre las más exigentes y completas de todos los usuarios.

Los individuos que aplican estrategias de inversión activas utilizan principalmente el análisis técnico, el análisis fundamental, o una combinación de ambos. El análisis técnico, o trazado, busca patrones en el precio o en la historia del volumen de las acciones para predecir los futuros movimientos de precio. El análisis fundamental, aceptado ampliamente y aplicado más a menudo, es el proceso de determinar el valor de una compañía mediante el análisis e interpretación de los factores clave para la economía, la industria y la compañía. Una parte crucial del análisis fundamental es la evaluación de la posición financiera y desempeño de una compañía.

Una meta primordial del análisis fundamental es determinar el valor intrínseco, también llamado valor fundamental. El valor intrínseco es el valor de una compañía (o de sus acciones) determinado por medio del análisis fundamental sin hacer referencia a su valor de mercado (o precio de las acciones). Aun cuando el valor de mercado de una compañía puede ser igual o aproximado su valor intrínseco, esto no es necesario.

La estrategia de un inversionista con análisis fundamentales es directa: comprar cuando el valor intrínseco de las acciones excede al valor de mercado de éstas, vender cuando el valor

de mercado de las acciones excede al valor intrínseco, y conservarlas cuando su valor intrínseco se aproxima al valor de mercado.

Para determinar el valor intrínseco, un analista debe pronosticar las utilidades o los flujos de efectivo de una compañía y determinar el riesgo de ésta. Esto se logra mediante un análisis más completo y a fondo de las perspectivas de negocios de una compañía y de sus estados financieros. Una vez que se estiman la rentabilidad y el riesgo futuros de una compañía, el analista utiliza un modelo de valuación para convertir esos estimados en una medida del valor intrínseco. El valor intrínseco se usa en muchos contextos: inversión de capital y selección de acciones, ofertas públicas iniciales, colocaciones privadas de capital, fusiones y adquisiciones, así como la compra y venta de compañías sin valores cotizados (Wild et al., 2007).

**4.2.4.3. Análisis Financiero.** El análisis financiero es la utilización de los estados financieros para analizar la posición y el desempeño financieros de una compañía, así como para evaluar el desempeño financiero futuro.

El análisis financiero se compone de tres áreas amplias: análisis de la rentabilidad, análisis de riesgos y análisis de las fuentes y la utilización de fondos. El análisis de la rentabilidad es la evaluación del rendimiento sobre la inversión de una compañía. Se enfoca en las fuentes y los niveles de rentabilidad, e implica la identificación y la medición del impacto de varios generadores de rentabilidad. También incluye la evaluación de las dos fuentes principales de rentabilidad: márgenes (la porción de las ventas no compensada por los costos) y rotación (utilización del capital). El análisis de la rentabilidad también se centra en las razones de cambio en la rentabilidad y en la sustentabilidad de las utilidades.

El análisis del riesgo es la evaluación de la capacidad de una compañía para cumplir con sus compromisos. El análisis del riesgo implica la evaluación de la solvencia y la liquidez de una compañía, junto con la variabilidad en sus utilidades. Debido a que el riesgo es de sumo interés para los acreedores, el análisis del riesgo a menudo se considera en el contexto del análisis del crédito. Aun así, el análisis del riesgo es importante para el análisis del capital, tanto para evaluar la confiabilidad y sustentabilidad del desempeño de una compañía como para estimar el costo de su capital.

El análisis de los flujos de efectivo es la evaluación de cómo una compañía obtiene y utiliza sus fondos. Este análisis permite vislumbrar las futuras implicaciones del financiamiento de una compañía. Por ejemplo, es probable que una compañía que fondea nuevos proyectos con efectivo generado internamente (utilidades) logre un mejor desempeño futuro que una

compañía que solicita préstamos colosales para financiar sus proyectos, o, peor aún, pide prestado para saldar sus pérdidas actuales (Wild et al., 2007).

**Razones de Rentabilidad.** El margen de utilidad bruta mide el porcentaje que queda de cada dólar de ventas después de que la empresa pagó sus bienes. Cuanto más alto es el margen de utilidad bruta, mejor (ya que es menor el costo relativo de la mercancía vendida). El margen de utilidad bruta se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Margen de utilidad bruta} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de los bienes vendidos}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Margen de utilidad bruta} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$$

El margen de utilidad operativa mide el porcentaje que queda de cada dólar de ventas después de que se dedujeron todos los costos y gastos, excluyendo los intereses, impuestos y dividendos de acciones preferentes. Representa las “utilidades puras” ganadas por cada dólar de venta. La utilidad operativa es “pura” porque mide solo la utilidad ganada en las operaciones e ignora los intereses, los impuestos y los dividendos de acciones preferentes. Es preferible un margen de utilidad operativa alto. El margen de utilidad operativa se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Margen de utilidad Operativa} = \frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Ventas}}$$

El margen de utilidad neta mide el porcentaje que queda de cada dólar de ventas después de que se dedujeron todos los costos y gastos, incluyendo intereses, impuestos y dividendos de acciones preferentes. Cuanto más alto es el margen de utilidad neta de la empresa, mejor. El margen de utilidad neta se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Margen de utilidad neta} = \frac{\text{Ganancias disponibles para los accionistas comunes}}{\text{Ventas}}$$

El margen de utilidad neta es una medida comúnmente referida que indica el éxito de la empresa en cuanto a las ganancias obtenidas de las ventas. Los márgenes de utilidad neta “adecuados” difieren considerablemente entre las industrias. Un margen de utilidad neta del 1 % o menos no sería raro para una tienda de comestibles, en tanto que un margen de utilidad neta de 10 % sería bajo para una joyería.

En general, las ganancias por acción (GPA) de la empresa son importantes para los accionistas actuales o futuros, y para la administración. Como mencionamos anteriormente, las GPA representan el monto en dólares obtenido durante el periodo para cada acción común en circulación. Las ganancias por acción se calculan de la siguiente manera:

$$\text{Ganancias por acción} = \frac{\text{Ganancias disponibles para los accionistas comunes}}{\text{Número de acciones comunes en circulación}}$$

Esta cifra representa el monto en dólares obtenido para cada acción común en circulación. El monto en dólares de efectivo distribuido en realidad a cada accionista es el dividendo por acción (DPA).

El rendimiento sobre activos totales (RSA), también conocido como rendimiento sobre la inversión (RSI), mide la eficacia integral de la administración para generar utilidades con sus activos disponibles. Cuanto más alto es el rendimiento sobre los activos totales de la empresa, mejor. El rendimiento sobre los activos totales se calcula de la siguiente manera:

$$\text{RSA} = \frac{\text{Ganancias disponibles para los accionistas comunes}}{\text{Total de activos}}$$

El rendimiento sobre el patrimonio (RSP) mide el rendimiento ganado sobre la inversión de los accionistas comunes en la empresa. Por lo general, cuanto más alto es este rendimiento, más ganan los propietarios. El rendimiento sobre el patrimonio se calcula de la siguiente manera:

$$\text{RSP} = \frac{\text{Ganancias disponibles para los accionistas comunes}}{\text{Capital en acciones comunes}}$$

Las razones de mercado relacionan el valor de mercado de una empresa, medido por el precio de mercado de sus acciones, con ciertos valores contables. Estas razones dan una explicación muy clara sobre qué tan bien se desarrolla la empresa en cuanto al riesgo y rendimiento, según los inversionistas del mercado. Reflejan, sobre una base relativa, la evaluación que hacen los accionistas comunes de todos los aspectos del desempeño pasado y futuro de la empresa. Aquí consideramos dos razones comunes de mercado: una que se centra en las ganancias y otra que toma en cuenta el valor en libros (Gitman y Zutter, 2012).

#### **4.2.5. Modelos Econométricos**

El objetivo básico de la econometría consiste en especificar y estimar un modelo de relación entre las variables económicas relativas a una determinada cuestión conceptual.

Especificar un modelo conlleva a determinar la variable dependiente y cuáles serán las variables independientes, el tamaño del modelo y el signo esperado de los parámetros, la forma matemática, es decir si seguirá una forma lineal o no lineal y si el modelo será uniecuacional o multiecuacional.

Como se ha indicado, un buen modelo econométrico se basa en la teoría económica, sin embargo, se suele recurrir también a la evidencia empírica como complemento en la especificación de un modelo econométrico, es importante entonces considerar las variables

significativas sin caer en sesgos de omisión de variables relevantes o la inclusión de variables irrelevantes.

El principal problema de un modelo de regresión múltiple es la selección de los regresores o variables explicativas para el modelo que se trata de especificar, este problema se origina debido a que al ser tantas variables que pueden influir de una manera u otra a la variable dependiente es difícil, y en algunos casos imposible, tener todas las variables independientes, por ello es que se asume el concepto de la perturbación aleatoria o mejor dicho el aspecto aleatorio de un modelo econométrico.

Sin embargo, la sobre parametrización de los modelos econométricos genera una buena predicción intramuestral, pero una mala predicción extramuestral. Esto quiere decir que explica muy bien la muestra, pero no tiene la capacidad de poder ser generalizado a toda la población. Advierten que a pesar que lo recomendable es que el modelo econométrico se apoye en una teoría económica consolidada, en algunos casos la teoría económica no podrá ayudar a la hora de decidir cuáles serán las variables independientes que serán tomadas en cuenta para elaborar un modelo econométrico capaz de simplificar la realidad.

Los modelos económicos suelen ser menos precisos que los econométricos, de esta manera se corre el riesgo de especificar modelos con variables explicativas irrelevantes, o por el contrario con la omisión de variables explicativas relevantes. Estas circunstancias tendrán determinadas repercusiones en el modelo

Sin embargo, existen algunas soluciones que ayudan al economista a considerar cuales son las variables a tomar en cuenta, por ejemplo, los criterios de información pueden ser una herramienta útil en este tipo de situaciones, no obstante, los criterios de información no “curan” al modelo de este problema, en consecuencia, siempre se debe tener en cuenta la existencia de una duda estadística y ante esta duda, se debe proceder con cuidado y precaución.

La linealidad permite que todo cambio en una variable independiente en una unidad tiene siempre el mismo efecto sobre la variable dependiente. El aspecto tradicional hace tomar en cuenta la linealidad, por ello se puede expresar la siguiente ecuación:

$$Y_i = \beta_1 + \beta_2 X_{1i} + \varepsilon_i \quad (1)$$

Donde:

$Y_i$ = variable dependiente

$X_{1i}$ = variable independiente

$\beta_1$  y  $\beta_2$ = parámetros a estimar

$\varepsilon_i$ = término de perturbación

La anterior ecuación puede determinarse como modelo econométrico, debido a la consideración del término de perturbación en la especificación del modelo econométrico, el cual distingue de un modelo económico. El subíndice  $i$  indica que esta ecuación es con datos de corte transversal, si el subíndice sería denotado con  $t$  entonces sería una ecuación con datos de series temporales y si el subíndice fuese  $it$  entonces estamos ante un modelo con datos panel. Los parámetros  $\beta_1$  y  $\beta_2$  son los parámetros que se estimarán, se explicará la estimación de un modelo en el siguiente paso pero desde ahora ya se asume que se les conoce como término de intercepto y pendiente respectivamente y ambos son conocidos como coeficientes de regresión y el nombre más apropiado para la ecuación anterior es modelo de regresión lineal uniecuacional simple, se denomina simple porque solo hace uso de dos variables, una dependiente y una independiente, si hiciera uso de más variables independientes entonces se llamaría modelo de regresión lineal uniecuacional múltiple, el cual es la forma de especificación más usada por los economistas.

La ecuación (2) demuestra ser un modelo de regresión múltiple donde  $k$  es el número de variables explicativas que tiene el modelo.

$$Y_i = \beta_1 + \beta_2 X_{1i} + \beta_3 X_{2i} + \beta_4 X_{3i} + \dots + \beta_k X_{ki} + \varepsilon_i \quad (2)$$

La ecuación (2) es un modelo teórico que al ser estimado para una muestra concreta se escribe de la siguiente forma:

$$\hat{Y}_i = \hat{\beta}_1 + \hat{\beta}_2 X_{1i} + \hat{\beta}_3 X_{2i} + \hat{\beta}_4 X_{3i} + \dots + \hat{\beta}_k X_{ki} + \hat{\varepsilon}_i \quad (3)$$

donde el acento circunflejo (^) significa estimado.

Sin embargo, desde este momento se puede inferir que los coeficientes de regresión son estimadores también conocidos como estadísticos y que la técnica de estimar un parámetro población a partir de información muestral corresponde a la inferencia estadística.

$Y$  se la conoce como: Variable dependiente, explicada, de respuesta, predicha, regresada, endógena.

$X$  se la conoce como: Variable independiente, explicativa, de estímulo, predictora, regresora y exógena (Meléndez y Guerrero, 2020).

**4.2.5.1. Modelo de regresión simple.** El método de mínimos cuadrados ordinarios se atribuye a Carl Friedrich Gauss, matemático alemán. A partir de ciertos supuestos, el método de mínimos cuadrados presenta propiedades estadísticas muy atractivas que lo han convertido en uno de los más eficaces y populares del análisis de regresión. (Gujarati y Porter, 2010)

Para el análisis de regresión el objetivo es no sólo obtener  $\beta_1$  y  $\beta_2$ , sino también inferir los verdaderos  $\beta_1$  y  $\beta_2$ ; por ejemplo, si quisiéramos saber cuán cerca están  $\beta_1$  y  $\beta_2$  de sus

contrapartes en la población, o cuán cerca está  $\hat{Y}_i$  de la verdadera  $E(Y | X_i)$ . Para esto no sólo se debe especificar la forma funcional del modelo, sino también hacer ciertos supuestos sobre la forma como se genera  $Y_i$ . Para ver por qué es necesario este requisito, observemos la FRP:  $\beta_1 + \beta_2 X_{1i} + \varepsilon_i$ . Esta expresión muestra que  $Y_i$  depende de  $X_{1i}$  y de  $\varepsilon_i$ . Por consiguiente, mientras no se especifique la forma como se crean o se generan  $X_{1i}$  y  $\varepsilon_i$ , no hay manera de hacer alguna inferencia estadística sobre  $Y_i$ . Así, los supuestos sobre la(s) variable(s)  $X_i$  y el término de error son relevantes para lograr una interpretación válida de los valores estimados de la regresión.

Los supuestos son los siguientes:

**4.2.5.2. Modelo de regresión lineal.** El modelo de regresión es lineal en los parámetros, aunque puede o no ser lineal en las variables. Es decir, el modelo de regresión como se muestra en la ecuación  $Y_i = \beta_1 + \beta_2 X_{1i} + \varepsilon_i$ .

**Valores fijos de X, o valores de X independientes del término de error.** Los valores que toma la regresora X pueden considerarse fijos en muestras repetidas (el caso de la regresora fija), o haber sido muestreados junto con la variable dependiente Y (el caso de la regresora estocástica). En el segundo caso se supone que la(s) variable(s) X y el término de error son independientes, esto es,  $cov(X_i, \varepsilon_i) = 0$ .

**El valor medio de la perturbación  $\varepsilon_i$  es igual a cero.** Dado el valor de  $X_i$ , la media o el valor esperado del término de perturbación aleatoria  $u_i$  es cero. Simbólicamente, tenemos que  $E(\varepsilon_i | X_i) = 0$ . O, si X no es estocástica,  $E(\varepsilon_i) = 0$

**Homocedasticidad o varianza constante de  $u_i$ .** La varianza del término de error, o de perturbación, es la misma sin importar el valor de X. Simbólicamente, tenemos que

$$\begin{aligned} \text{var}(\varepsilon_i) &= E[\varepsilon_i - E(\varepsilon_i | X_i)]^2 \\ &= E\left((\varepsilon_i^2) | X_i\right), \text{ por el supuesto 3} \\ &= E(\varepsilon_i^2), \text{ si } X_i \text{ son variables no estocásticas} \\ &= \sigma^2 \text{ donde var significa varianza.} \end{aligned}$$

**No hay autocorrelación entre las perturbaciones.** Dados dos valores cualesquiera de X,  $X_i$  y  $X_j$  ( $i \neq j$ ), la correlación entre dos  $\varepsilon_i$  y  $\varepsilon_j$  cualesquiera ( $i \neq j$ ) es cero. En pocas palabras, estas observaciones se muestrean de manera independiente. Simbólicamente,

$$\begin{aligned} \text{cov}(\varepsilon_i, \varepsilon_j | X_i, X_j) &= 0 \\ \text{cov}(\varepsilon_i, \varepsilon_j) &= 0 \text{ si } X \text{ no es estocástica} \end{aligned}$$

donde  $i$  y  $j$  son dos observaciones diferentes y cov significa covarianza.

***El número de observaciones n debe ser mayor que el número de parámetros por estimar.*** Sucesivamente, el número de observaciones n debe ser mayor que el número de variables explicativas.

***La naturaleza de las variables X.*** No todos los valores X en una muestra determinada deben ser iguales. Técnicamente, var (X) debe ser un número positivo. Además, no puede haber valores atípicos de la variable X, es decir, valores muy grandes en relación con el resto de las observaciones (Gujarati y Porter, 2010).

***Alfa de Cronbach y la fórmula 20 de Kuder-Richardson.*** La fórmula 20 de Kuder-Richardson se indica para el cálculo de la consistencia interna de escalas dicotómicas y el coeficiente de alfa de Cronbach para escalas politómicas.

Estos coeficientes tienen equivalencia matemática. Es importante tener presente que este tipo de coeficientes sólo se puede calcular apropiadamente a escalas que miden atributos o características y no el conocimiento sobre un tópico particular, es decir, no se puede determinar la consistencia interna a una prueba de conocimiento que se aplica en un colegio o universidad, o sea, que necesitan entrenamiento o conocimiento previo en un tópico particular. Aunque, habitualmente se acepta por lo general que la consistencia interna de una escala puede estar en el rango entre 0 y 1. Los valores podrían estar entre -1 y 1. Valores de 1 e indicarían una correlación entre ítems perfecta; valores de 0, ninguna correlación; y coeficiente de -1, una correlación negativa entre los ítems dónde uno influye de manera anversa el otro.

Es posible ver coeficientes extrañamente negativos cuando se calcula la consistencia interna para una escala que consta de sólo dos ítems.

***Fórmulas para calcular la consistencia interna de una escala con patrón de respuesta politómica.*** Se trata de dos fórmulas aplicables a casos particulares de alfa. KR20 se aplica en el caso en que los reactivos del instrumento de evaluación sean dicotómicos, y KR21, en el caso de que además de ser dicotómicos, tengan la misma dificultad. La fórmula 20 (KR-20) de Kuder-Richardson calcula una medida de confiabilidad de la consistencia interna para las medidas con opciones dicótomas (acierto - error), publicada por primera vez en 1937. Es análoga al  $\alpha$  de Cronbach, con la diferencia de que la de Cronbach se utiliza para medidas (continuas) no dicótomas. Un alto coeficiente KR-20 (e.90) indica una prueba homogénea. (Durán y Lara, 2021).

$$r_n = \frac{n}{n-1} \frac{s_t^2 - \sum pq}{s_d^2}$$

Donde:

n= es el número de reactivos

s= son las varianzas

p= es la probabilidad de ocurrencia (éxito)

### **4.3. Marco Legal**

#### **4.3.1. Ley de Compañías**

En el **Art. 3** de la Ley de Compañías hace mención a la SCVS como organo rector de las sociedades mercantiles el cual se cita a continuación: “La Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros y la administración tributaria nacional, en el ámbito de sus competencias y en lo que fuere necesario, regularán la formación y funcionamiento de sociedades mercantiles”.

**Art. 20.** Las compañías constituidas en el Ecuador, sujetas a la vigilancia y control de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, enviarán a esta, en el primer cuatrimestre de cada año:

- a) Copias autorizadas del juego completo de los estados financieros, preparados con base en la normativa contable y financiera vigente, así como de las memorias e informes de los administradores establecidos por la Ley y de los organismos de fiscalización, de haberse acordado su creación.
- b) La nómina de los administradores, representantes legales y socios o accionistas, incluyendo tanto los propietarios legales como los beneficiarios efectivos, atendiendo a estándares internacionales de transparencia en materia tributaria y de lucha contra actividades ilícitas, conforme a las resoluciones que para el efecto emita la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. La información de los socios o accionistas extranjeros observará los requerimientos específicos previstos en la Ley.

#### **4.3.2. Ley de régimen tributario interno**

##### **Capítulo VI –Contabilidad y estados financieros.**

##### **Art. 19.** Obligación de llevar contabilidad

Están obligadas a llevar contabilidad y declarar el impuesto en base a los resultados que arroje la misma todas las sociedades. También lo estarán las personas naturales y sucesiones indivisas que al primero de enero operen con un capital o cuyos ingresos brutos o gastos anuales del ejercicio inmediato anterior, sean superiores a los límites que en cada caso se establezcan en el Reglamento, incluyendo las personas naturales que desarrollen actividades agrícolas, pecuarias, forestales o similares.

Las personas naturales que realicen actividades empresariales y que operen con un capital u obtengan ingresos inferiores a los previstos en el inciso anterior, así como los

profesionales, comisionistas, artesanos, agentes, representantes y demás trabajadores autónomos deberán llevar una cuenta de ingresos y egresos para determinar su renta imponible.

#### **Art. 21. Estados Financieros**

Los estados financieros servirán de base para la presentación de las declaraciones de impuestos, así como también para su presentación a la Superintendencia de Compañías y a la Superintendencia de Bancos y Seguros, según el caso. Las entidades financieras, así como las entidades y organismos del sector público que, para cualquier trámite, requieran conocer sobre la situación financiera de las empresas, exigirán la presentación de los mismos estados financieros que sirvieron para fines tributarios.

### **Capítulo III – Exenciones**

**Art. 9. Exenciones.** - Para fines de la determinación y liquidación del impuesto a la renta, están exonerados exclusivamente los siguientes ingresos:

- Los obtenidos por las instituciones del Estado y por las empresas públicas reguladas por la Ley Orgánica de Empresas Públicas.
- Los de las instituciones de carácter privado sin fines de lucro legalmente constituidas, definidas como tales en el Reglamento; siempre que sus bienes e ingresos se destinen a sus fines específicos y solamente en la parte que se invierta directamente en ellos.
- Los intereses percibidos por personas naturales por sus depósitos de ahorro a la vista pagados por entidades del sistema financiero del país.
- Los que perciban los beneficiarios del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, por toda clase de prestaciones que otorga esta entidad; las pensiones patronales jubilares conforme el Código del Trabajo; y, los que perciban los miembros de la Fuerza Pública del ISSFA y del ISSPOL; y, los pensionistas del Estado
- Las Décima Tercera y Décima Cuarta Remuneraciones.

### **Capítulo IV - Depuración de los ingresos sección primera de las deducciones**

**Art. 10. Deducciones.** - En general, con el propósito de determinar la base imponible sujeta a este impuesto se deducirán los gastos que se efectúen con el propósito de obtener, mantener y mejorar los ingresos de fuente ecuatoriana que no estén exentos. En particular se aplicarán las siguientes deducciones:

- Los costos y gastos imputables al ingreso, que se encuentren debidamente sustentados en comprobantes de venta que cumplan los requisitos establecidos en el reglamento correspondiente.
- Los intereses de deudas contraídas con motivo del giro del negocio, así como los gastos efectuados en la constitución, renovación o cancelación de las mismas, que se encuentren debidamente sustentados en comprobantes de venta que cumplan los requisitos establecidos en el reglamento correspondiente. No serán deducibles los intereses en la parte que exceda de las tasas autorizadas por el Directorio del Banco Central del Ecuador, así como tampoco los intereses y costos financieros de los créditos externos no registrados en el Banco Central del Ecuador.
- La depreciación y amortización, conforme a la naturaleza de los bienes, a la duración de su vida útil, a la corrección monetaria, y la técnica contable, así como las que se conceden por obsolescencia y otros casos, en conformidad a lo previsto en esta Ley y su reglamento.
- Los sueldos, salarios y remuneraciones en general; los beneficios sociales; la participación de los trabajadores en las utilidades; las indemnizaciones y bonificaciones legales y otras erogaciones impuestas por el Código de Trabajo, en otras leyes de carácter social, o por contratos colectivos o individuales, así como en actas transaccionales y sentencias, incluidos los aportes al seguro social obligatorio; también serán deducibles las contribuciones a favor de los trabajadores para finalidades de asistencia médica, sanitaria, escolar, cultural, capacitación, entrenamiento profesional y de mano de obra.

### **4.3.3. Código del trabajo**

#### **Capítulo IV De las obligaciones del empleador y del trabajador**

**Art. 45.** Obligaciones del trabajador. - Son obligaciones del trabajador:

- a) Ejecutar el trabajo en los términos del contrato, con la intensidad, cuidado y esmero apropiados, en la forma, tiempo y lugar convenidos;
- b) Restituir al empleador los materiales no usados y conservar en buen estado los instrumentos y útiles de trabajo, no siendo responsable por el deterioro que origine el uso normal de esos objetos, ni del ocasionado por caso fortuito o fuerza mayor, ni del proveniente de mala calidad o defectuosa construcción; ...

**Art. 46.** Prohibiciones al trabajador. - Es prohibido al trabajador:

- a) Poner en peligro su propia seguridad, la de sus compañeros de trabajo o la de otras personas, así como de la de los establecimientos, talleres y lugares de trabajo;
- b) Tomar de la fábrica, taller, empresa o establecimiento, sin permiso del empleador, útiles de trabajo, materia prima o artículos elaborados;
- c) Presentarse al trabajo en estado de embriaguez o bajo la acción de estupefacientes; ...

#### **4.3.4. *Reglamento que regula la relación laboral en el sector de la construcción***

##### **Título I de la construcción en general**

##### **Capítulo I ámbito, definición y terminología**

**Art. 1.** **Ámbito.** - El presente acuerdo regula las relaciones laborales de los trabajadores de la construcción, que realicen las actividades comprendidas en la respectiva Comisión Sectorial.

**Art. 2.** **Empleadores de la Construcción.** - Se considerarán empleadores de la construcción, a toda persona natural y jurídica que desarrolle actividades y/o ejecute obras de construcción.

**Art. 3.** **Trabajo de Construcción.** - Se considera trabajo de construcción cualquier tipo de trabajo relativo a servicios de ingeniería, arquitectura, mantenimiento constructivo especializado, entre otras actividades necesarias para la ejecución de obras de construcción o infraestructuras.

**Art. 4.** **Trabajadores de la Construcción.** - Serán trabajadores de la Construcción, toda persona natural que preste sus servicios lícitos y personales, en actividades propias de la construcción y que ejecuten una obra en virtud de un contrato de trabajo celebrado directamente con un constructor, y reciba a cambio el pago de una remuneración.

**Art. 5.** **Contratación directa.** - El empleador de la construcción contratará de manera directa a los trabajadores de la construcción y no a través de contratistas o terceros, salvo en los casos que se refieran a servicios complementarios o técnicos especializados en los términos del Mandato Constituyente 8.

El empleador de la construcción podrá contratar civilmente servicios técnicos especializados relacionados con actividades subsidiarias de la construcción tales como la provisión e instalación de sistemas hidráulicos, hidrosanitarios, eléctricos, electrónicos, instalación de ventanas, climatización, acabados de la construcción, los mismos que serán prestados por personas naturales, o jurídicas con su propio personal

y que contarán con sus propias herramientas, equipos y demás implementos que garanticen la prestación del servicio contratado, además de la adecuada infraestructura física y estructura organizacional, administrativa y financiera.

La relación laboral será directa y bilateral entre los prestadores de servicios técnicos especializados y sus trabajadores. No se podrán contratar aquellos servicios técnicos especializados que impliquen sólo mano de obra, es decir, que se presten con los equipos o herramientas del constructor.

## **Capítulo II Del registro laboral único para el sector de la construcción – RELUC**

**Art. 6.** Definición. - Es la base de datos en la que consta la información de las obras, proyectos o etapas que desarrollen las personas naturales o jurídicas que realizan actividades de construcción dentro del territorio nacional. Su administración estará a cargo del Ministerio de Relaciones Laborales.

**Art. 7.** De la obligación de registro de las obras, proyectos o etapas de la construcción.  
- El constructor deberá registrar en el Ministerio de Relaciones Laborales cada obra, proyecto o etapa que desarrolle dentro de sus actividades de construcción, así como todos los trabajadores que se han contratado por cada obra, proyecto o etapa.

El registro se realizará en línea y de forma gratuita, a través del portal de internet del Ministerio de Relaciones Laborales, debiendo posteriormente entregar los documentos de respaldo dentro del plazo máximo señalado en el sistema, en las Direcciones Regionales del Trabajo y Servicio Público y en sus respectivas delegaciones a nivel nacional.

**Art. 8.** De la información a suministrarse por parte del trabajador de la construcción: El trabajador deberá suministrar la siguiente información, para acreditarse como trabajador de la construcción:

- a) Nombres y apellidos completos.
- b) Número de cédula de ciudadanía
- c) Fecha de nacimiento
- d) Lugar de domicilio, número telefónico y correo electrónico donde recibirá citaciones o notificaciones.
- e) Certificado de cuenta bancaria en que se le realizarán los pagos correspondientes por concepto de remuneración y demás haberes legales derivados de su relación laboral.

El trabajador deberá registrarse por una sola vez, debiendo notificar al Ministerio de Relaciones Laborales, cualquier modificación a los datos inscritos en su registro, en un

plazo no mayor de 30 días, contados a partir de la fecha en que suceda el acontecimiento que motiva la modificación de su información.

Luego de efectuada la inscripción y registro, el trabajador recibirá una cédula de trabajo, documento que acredita a una persona como trabajador de la construcción en los términos del presente reglamento; y, además, el sistema del portal de internet del Ministerio de Relaciones Laborales creará automáticamente una cuenta electrónica y clave para el trabajador.

**Art. 9.** De la información a suministrarse por parte del empleador de la construcción. - El empleador de la construcción deberá registrarse en el portal de internet del Ministerio de Relaciones Laborales, por una sola vez, debiendo notificar, cualquier modificación a los datos inscritos en su registro, en un plazo no mayor de 30 días, para lo cual deberá suministrar la siguiente información:

- a) Nombres y apellidos completos
- b) Número de cédula de ciudadanía o Registro Único de Contribuyentes,
- c) Número patronal del IESS
- d) Lugar de domicilio donde recibirá citaciones o notificaciones. e) Correo electrónico.

Luego de efectuada la inscripción y registro, el Ministerio de Relaciones Laborales creará automáticamente una cuenta electrónica con su respectiva clave para el constructor, en la cual constará el registro de sus contrataciones, obras, proyectos o etapas, y el número de trabajadores a su cargo; así como cualquier notificación o citación que verse sobre su función como empleador de la construcción.

### **Capítulo III. Del contrato de trabajo para actividades de la construcción**

**Art. 10.** Contrato de trabajo para actividades de la construcción. - El contrato que registrará para los trabajadores y empleadores de la construcción, tendrá como objeto la ejecución de labores determinadas de manera general, las cuales serán realizadas por el trabajador dentro de un proyecto de construcción, arquitectónico o de ingeniería, siendo por lo tanto diferente del contrato de obra cierta, contemplado en el artículo 16 del Código del Trabajo.

**Art. 11.** Duración. - El periodo de duración de los contratos para el sector de la construcción, podrá ser:

- a) A plazo fijo o por tiempo indefinido, según lo establecido en el Código del Trabajo.

- b) Si el empleador requiriere a uno o varios de sus trabajadores para que labore en más de una fase, etapa o proyecto de construcción, deberá realizar contratos a plazo fijo o a plazo indefinido, conforme las normas del Código de Trabajo.
- c) Por el tiempo de duración del proyecto de construcción y/o de la obra, o de acuerdo a la planificación de trabajo realizada por el empleador en función de las etapas o frentes del servicio de la construcción para las cuales se contrata al trabajador.

**Art 12.** Período de prueba. - En todo contrato para trabajadores de la construcción, se podrá establecer un período de prueba de 90 días, que regirán a partir de la fecha de suscripción del contrato”.

#### **Capítulo IV De la remuneración**

**Art. 13.** Remuneración. - La remuneración mínima que perciba el trabajador de la construcción será el que determine la comisión sectorial correspondiente, de acuerdo a la labor que realice el trabajador. La remuneración podrá ser cancelada de forma semanal, quincenal o mensual; y deberá ser acreditada a la cuenta bancaria del trabajador.

**Art. 14.** Responsabilidad Patronal. - Los empleadores de la construcción, serán responsables del pago de las remuneraciones a los trabajadores bajo su cargo, y por el cumplimiento de las obligaciones con el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.

#### **Capítulo V terminación de la relación laboral y suscripción del acta de finiquito**

**Art. 15.** Obligatoriedad del acta de finiquito. - Previa a la terminación del contrato por conclusión de la etapa, fase o proyecto, el empleador deberá reportar al Ministerio de Relaciones Laborales, con una anticipación de 5 días término, la culminación de la etapa, fase o proyecto en el que ha laborado el trabajador.

Una vez terminada la relación laboral, el empleador deberá elaborar el acta de finiquito y liquidar los haberes laborales a que tenga derecho el trabajador que estén pendientes de pago.

**Art. 16.-** Del Registro e Inscripción de las Actas de Finiquito. - Toda acta de finiquito de trabajadores de la construcción se elaborará y registrará mediante el portal web del Ministerio de Relaciones Laborales, conforme los procedimientos establecidos para el registro de actas de finiquito en línea.

El empleador tendrá la obligación de notificar al trabajador la fecha y hora en la que deberá acercarse a suscribir el acta de finiquito correspondiente. En caso de que este no

se acerque a suscribir el acta de finiquito en la fecha y hora señalada, el inspector de trabajo levantará un acta en el que se ponga de manifiesto este particular.

**Art. 17.-** Liquidación de haberes al trabajador. - El pago de los valores correspondientes a liquidación del trabajador se realizará en presencia del inspector de trabajo, en caso de que el trabajador de la construcción no se hubiere acercado a suscribir el acta de finiquito se consignarán estos valores en el Ministerio de Relaciones Laborales.

**Art. 18.-** Registro y archivo de actas de finiquito. - La Dirección Regional del Trabajo mantendrá el registro y archivo de todas las actas de finiquito de las que versa este acuerdo ministerial.

### **Capítulo VI estabilidad laboral**

**Art. 19.-** Estabilidad. - El empleador que habitualmente requiera contratar a trabajadores de la construcción, contratará preferentemente a trabajadores a quienes haya empleado en obras anteriores, de acuerdo a la información del registro que consta en el portal de internet del Ministerio de Relaciones Laborales.

## 5. Metodología

### 5.1. Área de estudio

El trabajo de investigación se realizó a las empresas constructoras de la ciudad de Loja, La ubicación de las constructoras por sector se presenta en la Tabla 2, siendo en la parroquia Sucre donde se encuentran el mayor número de constructoras.

**Tabla 2**

*Número de constructoras ubicadas por barrio*

N.º constructoras	Parroquia	Barrio
1	Carigan	Pitas II
1	Carigán	Consacola
1	El Sagrario	Rodriguez Witt
1	El Valle	San Juan de El Valle
1	El valle	Pichig
1	Punzara	La Tebaida
1	Punzara	El Electricista
2	San Sebastián	Pucará
2	Sucre	El Dorado
1	Sucre	Cuarto Centenario
1	Sucre	San José
1	Sucre	Celi Román
1	Sucre	Gran Colombia
2	Sucre	Turunuma
1	Sucre	San Francisco

### 5.2. Materiales utilizados

Se utilizó material de oficina, computador personal, el mismo que facilitó recolectar información, software estadístico para la tabulación de resultados, recursos bibliográficos que se obtuvieron de revistas indexadas a nivel regional e internacional, editores de texto, editores de datos, impresiones, dispositivos USB, datos de la SCVS.

### 5.3. Enfoque metodológico

La investigación tiene un enfoque mixto, donde se desarrolló una parte cuantitativa con la información de los estados financieros publicados en la SCVS con respecto la CIIU F4100 correspondiente a las constructoras, esto permitió utilizar los indicadores financieros necesarios para el procesamiento de la data y aplicar una correlación causal para determinar la incidencia del financiamiento en la rentabilidad. El análisis cualitativo, se desarrolló bajo las temáticas que abordan la caracterización de las condiciones socio económicas de las constructoras participantes en el estudio para conocer el manejo de los diversos recursos que participan en el proceso de construcción de obra civil.

#### **5.4. Diseño de investigación**

Fue de carácter no experimental con corte transversal de tipo descriptiva y explicativa, dado que analizará los datos de las variables recopiladas en un periodo de tiempo predefinido sobre la muestra de las constructoras.

Es descriptiva por cuanto se necesitó determinar las características y propiedades de las constructoras, su comportamiento y modalidad de funcionamiento, es explicativa porque cuantifica con técnicas estadísticas las variables financiamiento y rentabilidad, permitiendo determinar las relaciones causales que demostraron el grado de incidencia del financiamiento con respecto a la rentabilidad.

#### **5.5. Métodos de investigación**

##### **5.5.1. *Deductivo***

Consiste en la determinación de las características o enunciados de la realidad particular que se investiga por derivación o consecuencia de las características o enunciados contenidos en proposiciones o leyes científicas de carácter general formuladas previamente (Campos, 2017).

En relación a la premisa se encontró en diferentes textos de corte bibliográfico que el financiamiento incide en la rentabilidad, por lo que mediante una regresión múltiple se constató con los datos tomados de la SCVS que si existía la relación financiamiento rentabilidad para este determinado sector por lo que se derivaron conclusiones.

##### **5.5.2. *Sintético***

Es el método que parte del conocimiento de los elementos esenciales e imprescindibles de una realidad y de las relaciones que los vinculan para tratar de alcanzar un conocimiento general y simplificado de dicha realidad considerada como un todo (Campos, 2017).

Permitió obtener, condensar y consolidar aspectos de gran importancia con respecto al financiamiento y su relación con la rentabilidad de las constructoras, resumiendo así la información de mayor relevancia para la elaboración de conclusiones y toma de decisiones que admitan comprobar si se cumplirán los objetivos planteados.

##### **5.5.3. *Inductivo***

Consiste en conocer las características generales o comunes a una diversidad de realidades, tal y como se obtienen a partir del empleo del método comparativo, para articularlas mediante relaciones de causalidad y formular así proposiciones de validez general o leyes científicas (Campos, 2017).

Tomando en cuenta la teoría anterior, se alineó a nuestro estudio ya que se recopiló datos de la muestra estudiada, donde la información se orientó a sus condiciones socio-económicas, además de identificar que indicadores influyeron en la rentabilidad relacionadas al financiamiento, luego se generalizó dichos resultados para establecer las estrategias de mejora para dicho sector.

#### **5.5.4. Analítico**

Utiliza la descripción general de una realidad para realizar la distinción, conocimiento y clasificación de sus elementos esenciales y las relaciones que mantienen entre sí (Campos, 2017).

Por medio de este método se llevó a cabo un análisis partiendo de las teorías de varios autores, con la información obtenida se delimitó un marco conceptual ante un concepto de financiamiento, y se identificó los distintos indicadores que influyen en la variable rentabilidad.

#### **5.6. Técnicas e instrumentos**

Se utilizó la técnica de la encuesta para la recolección de datos, esta proporcionó la información necesaria para conocer la situación actual de las constructoras en cuanto al financiamiento y rentabilidad, posteriormente los datos se condensaron y tabularon, véase Anexo 2.

Por otra parte, se empleó la técnica bibliográfica porque la investigación demanda indagación y recolección de información en fuentes primarias como son los estados financieros e indicadores emitidos en la SCVS (véase Anexos 3 y 4).

#### **5.7. Unidad de estudio**

La población objeto de estudio se ubica de acuerdo a la clasificación CIIU de las Naciones Unidas, con la letra F, su propósito es que la interpretación sea tanto a nivel nacional como mundial específicamente en F4100, esta se compone de 18 empresas constructoras según declararon la información del año 2021 en la ciudad de Loja, tal y como se visualiza en el Anexo 3.

#### **5.8. Procesamiento y análisis de datos**

Se elaboró un banco con 18 preguntas de acuerdo al tema de investigación, adaptándose las preguntas a la realidad de las empresas y se identificaron las condiciones socio económicas.

El proceso de encuestas realizada a las constructoras inició con la visita a 18 de estas, debido a la desconfianza en entregar información a la competencia y por no tener disponibilidad de tiempo en los horarios de visita a los gerentes, solo 16 constructoras dieron apertura en cuanto a la información que se solicitó, con la caracterización de las condiciones

socioeconómicas, financieras y el uso de los balances se elaboró un resumen ejecutivo en el cual se determinaron sus principales fortalezas y debilidades.

Mediante el análisis de los estados financieros de las empresas publicados en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (SCVS) se revisaron y se tomaron en cuenta a las empresas que cumplían las condiciones para el análisis, de la muestra total solo 18 constructoras cumplían con los parámetros. Seguidamente mediante un análisis de regresión múltiple se correlacionó la variable financiamiento (variable independiente) con la variable rendimiento sobre el activo (ROA) (variable dependiente), mediante el tratamiento de datos en un software estadístico.

Al sintetizar la información y obtener la relación de las variables y la realidad de las empresas constructoras se generaron estrategias claras para reforzar las principales debilidades de estas empresas, de esta manera se pudo finalizar con el tercer objetivo y se generaron las conclusiones finales del proyecto.

#### **5.9. Muestra y tamaño**

Al tener un número definido de constructoras que reportaron información financiera a la SCVS para julio del 2021, se tomó la población total compuesta por 18 constructoras, debido a los requerimientos de la investigación las técnicas de muestreo no fueron aplicadas.

#### **5.10. Limitaciones y dificultades**

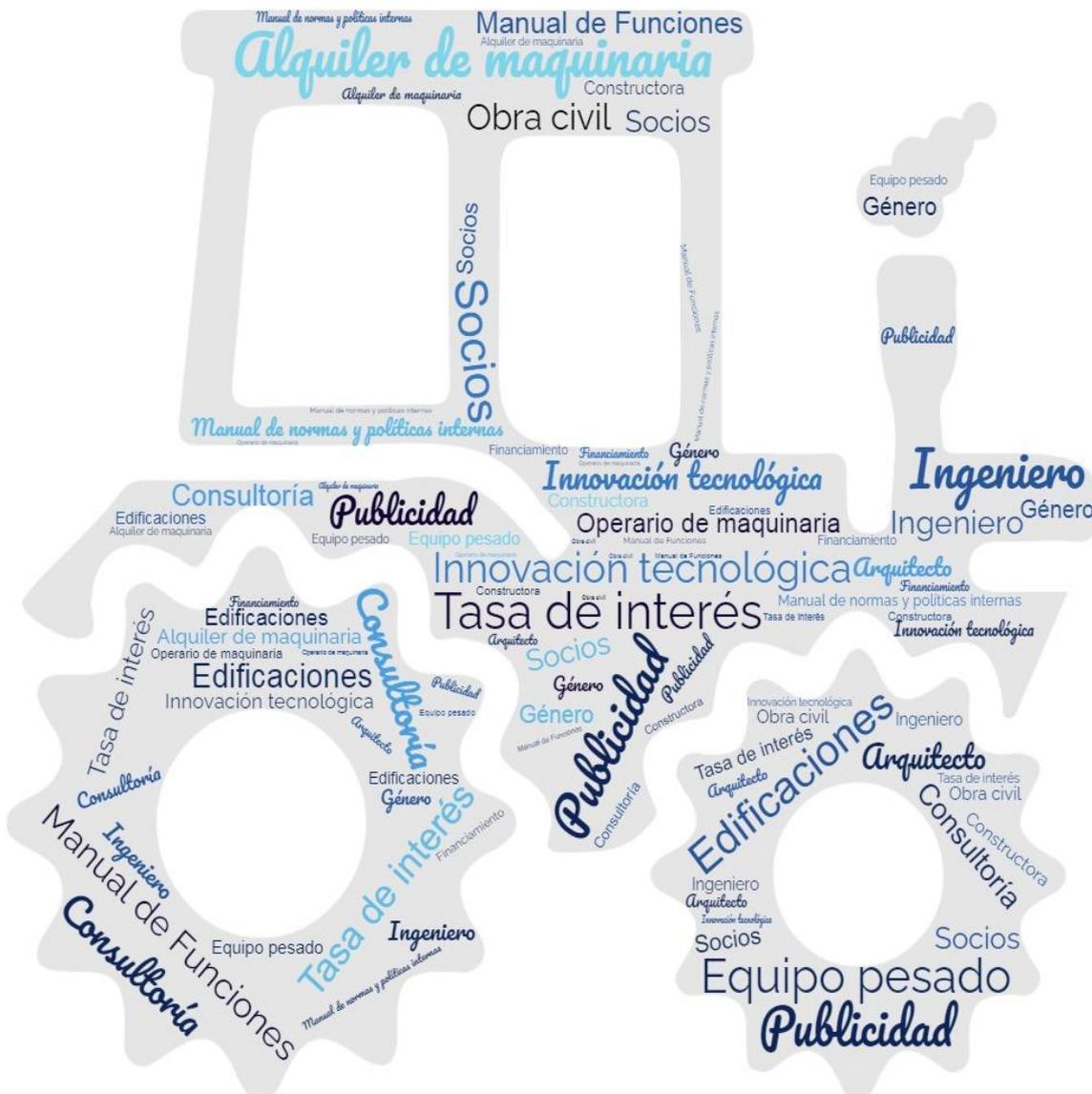
En cuanto a la disposición de información financiera presente en la SCVS se encontraron que 18 empresas cumplían con la información necesaria para efectuar el análisis de datos propuesto, en cuanto a la información recolectada en el entorno local la apertura que dieron las constructoras a contestar dicha encuesta fue grande, 16 de estas brindaron la información para realizar el estudio.

## 6. Resultados

### 6.1. Identificar las condiciones sociales, económicas y financieras de las constructoras de la ciudad de Loja

Para conocer el desarrollo de una empresa existen indicadores que se reflejan en la rentabilidad, identificar las causas de una rentabilidad alta o baja ayuda a la toma de decisiones en general, muchas veces caracterizar a la empresa desde sus condiciones socioeconómicas permitirá conocer las fortalezas y debilidades; en la Figura 1 se muestra una nube de palabras que recoge las principales palabras clave utilizadas a lo largo del análisis.

**Figura 1**  
Nube de palabras referente al sector de la construcción



La Tabla 3 indica que existen pocas mujeres en cuanto a la gerencia de este tipo de empresas, la información recolectada muestra que solo el 25 % de las mujeres son gerentes en este tipo de compañías, dato que se corrobora en una publicación de la Secretaría de Educación Superior, Ciencia Tecnología e Innovación (SENESCYT) debido a que desde el año 2018 en los campos de conocimiento de las ingenierías, alrededor del 73 % son de registro masculino, específicamente en el área de ingeniería, industria y construcción de los 97 622 matriculados, 70 928 son hombres y sólo 26 694 mujeres, lo que corresponde al 72,66 % y 27,34% respectivamente (Rosales, 2020).

**Tabla 3**

*Género de los gerentes de las constructoras*

<b>Respuestas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Masculino	12	75
Femenino	4	25
<b>TOTAL</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

En lo que respecta a la formación académica (véase Tabla 4), la mayor parte de gerentes tienen un alto nivel académico, que corrobora que un 56 % poseen título de cuarto nivel, esto representa que existen estándares elevados en las constructoras para su administración, considerando que son trabajos que requieren de conocimientos técnicos por la calidad y el tipo de obras que ellos ejecutan. Esto se fundamenta en la ley orgánica del sistema nacional de contratación pública (LOSCP), donde exige requisitos superiores en cuanto a conocimientos actualizados para contratos de obra civil), SERCOP (2008), mientras que el otro 44 % de constructoras posee título de 3 nivel debido a la naturaleza de sus obras que corresponden a construcción de viviendas residenciales y restauraciones.

**Tabla 4**

*Nivel académico de los gerentes de las empresas constructoras*

<b>Respuestas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Secundaria	0	0
Tercer Nivel	7	44
Cuarto Nivel	9	56
<b>TOTAL</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

En lo que respecta a formación de cuarto nivel (véase Tabla 5), se evidencia que el 44 % no posee título de cuarto nivel, el 31 % y 13 % tiene el nivel de posgrado y son afines a la construcción y en un 13 % enfocados al ámbito de la gerencia y desarrollo. En esto recae la importancia de seguirse preparando porque esta área sigue actualizando diariamente en cuanto

a normas de seguridad, tecnología, y procesos técnicos enfocados en las nuevas tendencias como es la gestión ambiental y edificaciones sostenibles.

**Tabla 5**  
*Título profesional cuarto nivel gerentes*

<b>Respuestas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No posee	7	44,00
Magister en técnicas constructivas para edificaciones sostenibles	5	31,00
Magister en administración de empresas mención en gerencia de la calidad y productividad	2	12,50
Magíster en Gestión de Proyectos de la Construcción (GPC)	2	12,50
<b>TOTAL</b>	<b>16</b>	<b>100,00</b>

La información demuestra que la gerencia es administrada en mayor parte por personal externo contratados para este rol, en su minoría los socios asumen esta responsabilidad para ejecutar estas tareas de corte administrativo (véase Tabla 6). Los propietarios ven la necesidad de contratar una persona con competencias gerenciales que haga producir los activos de la mejor manera y guíe a la empresa con nuevas estrategias acorde a las tendencias actuales.

**Tabla 6**  
*Estatus de los administradores en las constructoras*

<b>Respuestas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Socio-Gerente	6	38
Gerente	10	63
<b>TOTAL</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

Se evidencia que la mayoría de las constructoras tiene un manual de funciones y procesos, generado por el conocimiento que poseen los gerentes de las constructoras, se implementa con el objetivo de definir las responsabilidades, tareas, deberes y funciones de los diferentes puestos para el correcto desempeño en sus actividades, y con el objetivo de mejorar el ambiente laboral y guiar el actuar de sus empleados, se elabora un manual de políticas internas (véase Tabla 7), acogiéndose a las normas ecuatorianas de la construcción, específicamente en el reglamento de seguridad y salud para la construcción y obras públicas menciona que la constructora debe “formular y poner en práctica la política empresarial y hacerla conocer a todo el personal. Prever los objetivos, recursos, responsables y programas en materia de seguridad y salud en el trabajo, al interior de las obras” (Comité Interinstitucional de Seguridad e Higiene del Trabajo, 2008, art. 3).

**Tabla 7***Existencia de manual de procesos y funciones y manual de normas y políticas internas*

<b>Respuestas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	15	94
No	1	6
<b>TOTAL</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

En cuanto a capacitar a los empleados de las constructoras (véase Tabla 8), presentan un resultado favorable, éstas capacitan en técnicas laborales sostenibles, riesgos de la construcción, edificaciones antisísmicas, ya que es una industria que por su naturaleza se enfrenta a múltiples riesgos internos y externos, y como el sector está en continua innovación debe hacer frente a las tendencias actuales, de acuerdo al reglamento de seguridad y salud para la construcción y obras públicas las constructoras tienen como obligación tener licencias de prevención de riesgos para ello: “Todo personal del sector de la construcción, incluidos, los planificadores, diseñadores, constructores, residentes de obra, contratistas, supervisores, capataces o maestros mayores deben recibir formación e instrucción específica. Se exigirá la obtención de las licencias luego de recibir capacitación en materia de prevención de riesgos laborales, impartida por entidades acreditadas por el Comité Interinstitucional de Seguridad e Higiene del Trabajo” (Comité Interinstitucional de Seguridad e Higiene del Trabajo, 2008, art. 146).

**Tabla 8***Capacitaciones realizadas por las constructoras*

<b>Respuestas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	13	81
No	3	19
<b>TOTAL</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

La Tabla 9 muestra que el 81 % de las empresas realiza lo que son construcción de obra civil, edificaciones o de montaje y levantamiento de construcciones prefabricadas, mientras que en un 56 % efectúan consultoría, en bajos porcentajes mantenimiento de equipos, alquiler de maquinaria y otras actividades, por su actividad se explica la maquinaria que poseen dado que están netamente orientadas a construcción.

**Tabla 9***Actividades que realizan las constructoras*

<b>Respuestas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Consultoría	9	56
Alquiler de maquinaria	4	25
Mantenimiento de equipos e instalaciones	5	31

<b>Respuestas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Obra civil	13	81
Edificaciones	13	81
Montaje y levantamiento de construcciones prefabricadas en el lugar	13	81
Restauraciones	5	31
Otras	1	6

En el total de las constructoras encuestadas muestran que en promedio el 45 % de las empresas posee equipos pesados, es decir trabajan con equipo propio para la ejecución de obras o alquiler de los mismos, esto se corrobora ya que de acuerdo a la data obtenida en la SCVS algunas constructoras objeto de estudio manejan activos de hasta USD 8 928 117,87 (véase Tabla 10).

**Tabla 10**  
*Equipo pesado con el que cuentan las constructoras*

<b>Respuestas</b>	<b>N.º constructoras que disponen del equipo</b>	<b>Porcentaje en relación al total de constructoras</b>
Tractor	7	44
Excavadora	8	50
Retroexcavadora	6	38
Rodillo	8	50
Motoniveladora	7	44
Otro	7	44
<b>Promedio</b>		<b>45</b>

Las 16 constructoras encuestadas están conformadas por 3 socios en su mayoría (véase Tabla 11), son pocas las empresas que poseen gran cantidad de socios, esto se ve reflejado en el tamaño de la inversión efectuada para el establecimiento de las mismas, es así que las constructoras con USD 8 928 117,87 y USD 1 411 214,04 en activos tienen 6 socios miembros de las mismas, podemos observar su tamaño en el Anexo 4.

**Tabla 11**  
*Número de socios de acuerdo a las constructoras*

<b>Respuestas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
2 socios	2	13
3 socios	5	31
4 socios	4	25
5 socios	3	19
6 socios	2	13
<b>TOTAL</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

Los resultados mostrados en la Tabla 12 indican que el tamaño de las constructoras deja en manifiesto el nivel de recursos que emplean, esto ayuda a determinar el tipo de actividad propia del sector que realiza, y nos permite determinar las características implícitas de las pequeñas empresas ya que son el porcentaje más sobresaliente en la muestra analizada.

**Tabla 12**  
*Tamaño de la empresa*

<b>Respuestas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Pequeña (100 000 a 750 000)	11	68,75
Mediana (750 001 a 4 000 000)	3	18,75
Grande (4 000 001 a 10 000 000)	2	12,50
<b>TOTAL</b>	<b>16</b>	<b>100,00</b>

La mayor parte de las constructoras poseen como mínimo ingeniero, secretaria y residente, esto se debe a que muchas de estas ejecutan actividades de consultoría y obra civil por lo que operarios de maquinaria y contadores son requeridos para la ejecución de obra y registro de las actividades que realiza la empresa (véase Tabla 13).

**Tabla 13**  
*Empleados de planta por actividad en las constructoras*

<b>Respuestas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Ingeniero	14	88
Contador	9	56
Secretaria	13	81
Bodeguero	2	13
Conserje	0	0
Residente	10	63
Operario de maquinaria	9	56
Choferes	3	19
Otro	14	88

La Tabla 14 muestra que la realidad de las constructoras es trabajar con proyectos que tienen un tiempo definido de ejecución inicial y final, por lo que los contratos que éstas efectúan son de carácter temporal, su índice de rotación laboral es elevado en el área operativa debido a la temporalidad de las obras, entre estos trabajadores se encuentran albañiles, maestros menores, resanador, perfilero, peones, mampostero, pintores, plomeros, ingenieros eléctricos, técnico en carpintería, etc.

La opinión de los gerentes de estas empresas manifiestan que la normativa laboral no es adecuada en relación a la modalidad de trabajo que emplea la constructora, que debe ajustarse a la condición de las mismas, dado que sus ingresos se ven limitados por las garantías que deben ofrecer a los trabajadores, en retrospectiva el proyecto creando oportunidades

laborales brinda las condiciones necesarias para la modalidad de trabajo de las constructoras, siendo que se puede establecer el contrato individual de trabajo alternativo, contrato alternativo por tiempo definido e indefinido, pero en octubre del 2021 fue rechazado por la Asamblea Nacional (Expreso, 2022).

**Tabla 14**  
*Rotación de trabajadores*

<b>Respuestas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	12	75
No	4	25
<b>TOTAL</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

Las empresas del sector en un 62,5 % prefieren trabajar con contratos privados es decir de oferta libre y un 37,5 % trabaja con contratos ya sea de oferta libre o del estado (estos contratos generalmente se efectúan por licitación), se toma en cuenta que las empresas deben cumplir varios requisitos para poder ingresar a la oferta pública que realiza el Estado, por eso muchas optan por contratos privados, además por el tamaño de los contratos de Estado, algunas empresas no cuentan con la disponibilidad monetaria para asumir contratos de gran magnitud (véase Tabla 15).

**Tabla 15**  
*Preferencia en selección de contratos*

<b>Respuestas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Contratos del Estado	0	0,00
Contratos privados	10	62,50
Ambos	6	37,50
<b>TOTAL</b>	<b>16</b>	<b>100,00</b>

El tipo financiamiento es una de las principales decisiones que debe asumir un gerente para poner en marcha el negocio y cumplir con las expectativas de crecimiento de la empresa (véase Tabla 16), los resultados demuestran que el 43,75 % de las constructoras trabajan con financiamiento externo proveniente de adquisición de deudas con proveedores y el 31,25 % con el sistema financiero y sus garantías, mientras que el 25% prefiere financiarse con sus familiares o conocidos.

**Tabla 16**  
*Tipo de financiamiento*

<b>Respuestas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Financiamiento formal (proveedores)	7	43,75
Financiamiento formal (Sistema Financiero)	5	31,25
Financiamiento Informal	4	25,00
<b>TOTAL</b>	<b>16</b>	<b>100,00</b>

De los resultados obtenidos en la Tabla 17 el 37,5 % establecen que el factor más importante en el financiamiento es la tasa de interés y por el mismo porcentaje el monto, esto ayuda a determinar la fuente de financiamiento, en este caso los proveedores son fundamentales, ya que brindan facilidades para adquirir insumos a crédito en grandes proporciones y tasas promedio a corto plazo, y el otro 25 % considera que un factor importante para el financiamiento es el plazo de pago, esto se evidencia en los créditos con instituciones financieras que otorgan mayores plazos y cuentan con mecanismos de asistencia en caso de atraso de los mismos, como son la refinanciación y reestructuración.

**Tabla 17**

*Factores que inciden en la elección de la fuente de financiamiento*

<b>Respuestas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Tasa de interés	6	37,50
Plazo de pago	4	25,00
Monto	6	37,50
<b>TOTAL</b>	<b>16</b>	<b>100,00</b>

El 37,5 % del total de los encuestados destina los recursos a maquinaria de construcción, esto con el objetivo de generar mayor rentabilidad a largo plazo, de la misma manera también destinan los recursos excedentes a inversiones externas y en un 25 % destinan recursos a materiales de obra consumibles a corto plazo que permitan la ejecución de obras de manera eficiente (véase Tabla 18).

**Tabla 18**

*Destino del financiamiento*

<b>Respuestas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Adquisición de maquinaria	6	37,50
Inversiones	6	37,50
Adquisición de material de construcción	4	25,00
<b>TOTAL</b>	<b>16</b>	<b>100,00</b>

Siendo un tema de interés común en las empresas constructoras, se evidencia que la mitad de las empresas encuestadas no realizan una adecuada difusión de los servicios que prestan (véase Tabla 19), esto debido a que existen un gran porcentaje de empresas que son de mediano y pequeño tamaño que no ven necesario destinar recursos para una correcta promoción de sus servicios que a largo plazo las puede beneficiar, el 44 % de estas empresas tienen propuestas publicitarias por medios convencionales con el fin de generar confianza y seguridad, incrementando así su popularidad y haciéndolas opciones viables a la hora de ser seleccionadas para proyectos de obra, algo que se recalca es el poco uso de los nuevos medios de publicidad

y promoción como son las redes sociales, éstas pueden generar una amplia gama de posibilidades para el crecimiento de las constructoras, su posicionamiento en el mercado, además de potenciar sus fortalezas y difundir de manera creativa sus actividades.

**Tabla 19**

*Publicidad por redes sociales y medios convencionales*

<b>Respuestas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Publicidad por medios convencionales	7	44
Publicidad por redes sociales	1	6
No hace publicidad	8	50
<b>TOTAL</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

En correspondencia a la innovación de tecnología para la mejora de procesos de la construcción, éstas actualizan procesos y maquinaria con el objetivo de optimizar costos y tener mejoras en la entrega de obras (véase Tabla 20).

**Tabla 20**

*Innovación tecnológica en empresas de construcción*

<b>Respuestas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	16	100
No	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

### **6.1.1. Caracterización económica y financiera con datos históricos de los estados financieros de las constructoras por su tamaño**

Para un correcto análisis de las condiciones de la empresa se elaboraron tablas con indicadores financieros clave, se detallan sus ingresos y gastos con el objeto de una interpretación más acertada de la realidad de las empresas, para obtener esto se clasificó a las empresas por su tamaño y se promediaron sus valores (véase Anexo 4).

A continuación, se muestran los indicadores promedio de las constructoras y su respectivo cálculo.

**Tabla 21**

*Indicador de liquidez por tamaño de las constructoras*

<b>Detalle</b>	<b>Liquidez</b>		
	<b>Grandes</b>	<b>Medianas</b>	<b>Pequeñas</b>
Activo Corriente (promedio)	2 084 086,70	1 349 727,20	323 561,46
Pasivo Corriente( Promedio)	899 541,37	550 170,28	124 249,60
<b>AC/PC (Activo corriente/pasivo corriente)</b>	<b>2,32</b>	<b>2,45</b>	<b>2,60</b>

Con este indicador se conoce que las empresas poseen un exceso de liquidez, puesto que por cada dólar de deuda en el corto plazo pueden hacerle frente con USD 2,32 USD 2,45 y USD 2,60 respectivamente, cancelando la deuda les queda USD 1,32 USD 1,45 y USD 1,60 adicional, esto representa una mala gestión, considerando que se tiene mucho dinero líquido sin trabajar lo que disminuirá su efectividad para generar ingresos (véase Tabla 21).

**Tabla 22**  
*Apalancamiento financiero por tamaño de la constructora*

Detalle	Apalancamiento		
	Grandes	Medianas	Pequeñas
Activo total (promedio)	6 634 391,44	2 129 998,28	446 853,32
Pasivo Total (promedio)	1 558 001,40	1 126 897,97	243 432,91
Patrimonio total (promedio)	5 076 390,05	1 003 100,31	203 420,41
<b>PT/AT (Patrimonio total/Activo Total)</b>	<b>77%</b>	<b>47%</b>	<b>46%</b>
<b>PT/PT (Pasivo total/Patrimonio Total)</b>	<b>0,31</b>	<b>1,12</b>	<b>1,20</b>

Con este indicador se puede ver la solvencia de la empresa, es decir cuánto de los activos están financiados por recursos propios de la empresa, las grandes constructoras poseen un indicador bastante elevado que no necesariamente es bueno puesto que está perdiendo costo de oportunidad al no trabajar con más recursos provenientes de fuentes externas que mejoren su rentabilidad, en tanto las medianas y pequeñas empresas tienen un indicador bastante aceptable pues trabajan con prácticamente la mitad de recursos propios y recursos externos en cuanto aprovechan los recursos para generar mayores ingresos y tener un riesgo moderado.

El segundo indicador muestra el nivel de apalancamiento frente a los recursos propios, esto se traduce en una mejora de la rentabilidad si el costo de oportunidad es elevado, pero un mayor riesgo de pérdida si la inversión no es gestionada adecuadamente, en cuanto a las constructoras grandes trabajan con un margen pequeño de apalancamiento del 0,31; las medianas y pequeñas trabajan con un margen del 1,12 y 1,20 respectivamente que supone un riesgo casi a la par con sus propios recursos pero también presume mayores recursos para generar más proyectos y por consiguiente mejoras en su rentabilidad (véase Tabla 22).

**Tabla 23**  
*Rotación de activos por tamaño de las constructoras*

Detalle	Rotación de activos		
	Grandes	Medianas	Pequeñas
Ventas por actividades ordinarias (Promedio)	650 497,92	930 289,22	182 281,68

Detalle	Grandes	Rotación de activos	
		Medianas	Pequeñas
Activo total (promedio)	6 634 391,44	2 129 998,28	446 853,32
<b>V/ AT (Ventas/Activos Totales)</b>	<b>0,10</b>	<b>0,44</b>	<b>0,41</b>

La rotación de activos es un indicador esencial a la hora de describir el estado financiero de la empresa (véase Tabla 23), este mide la eficacia que tiene la empresa en cuanto al uso de los activos fijos y líquidos para generar ingresos, las empresas medianas muestran que por cada USD 1.00 de activo generan 0.44 centavos, mientras que las constructoras grandes por cada USD 1.00 de activo generan 0.10 centavos, este resultado muestra que los recursos usados a lo largo de un año no generan ni el 10 % de su inversión lo que demuestra una falla en la gestión de recursos, un indicador de 0,41 como la de las pequeñas constructoras no necesariamente signifique que no generan suficientes ingresos, estas empresas generalmente se manejan por proyectos y destinan gran cantidad de capital a inversión en activos fijos que le generen ingresos a largo plazo, en muchos casos la rentabilidad se ve condicionada al número de proyectos que maneje y los plazos de entrega y desembolso de recursos por parte de los contratantes para su respectivo ingreso en los balances de las constructoras. Esto se traduce en que mientras más proyectos maneje puede calcular una rentabilidad esperada y tener grandes ingresos por el contrario si no posee suficiente cantidad de proyectos puede tener un año bastante bajo y hasta prepararse para una pérdida esperada.

A continuación, se analizará el valor promedio de los ingresos y gastos por tamaño de la empresa (véase Tabla 24).

**Tabla 24**  
*Detalle de Ingresos por tamaño de las constructoras*

Detalle	Grandes	Ingresos Promedios	
		Medianas	Pequeñas
Construcción	449 717,36	680 874,49	148 564,34
Servicios	200 780,56	249 414,73	33 717,34
Ingresos Financieros	3 716,77	3 767,46	11 655,06
Otros ingresos	58 043,94	3 629,56	1 206,23
<b>Total ingresos</b>	<b>712 258,62</b>	<b>937 686,24</b>	<b>195 142,97</b>

Como se puede observar en la Tabla 24, la mayor parte de los ingresos de las constructoras grandes y medianas proviene de construcción de obra civil en cuanto a las pequeñas constructoras los ingresos en su mayoría son de tipo residencial, en lo que respecta a ingresos por servicios como consultoría, peritaje u otros las empresas grandes y medianas manejan un gran monto puesto que estos servicios se dan a personal técnico con estudios de cuarto nivel y superior acreditados en la SENECYT, en cuanto a los ingresos financieros como intereses por bonos, sobre depósitos, dividendos recibidos y otros encontramos que las pequeñas empresas poseen una inversión bastante considerable, por concepto de otros ingresos como regalías, mediciones a valor razonable, por reembolsos de compañías aseguradoras y por reversiones se puede evidenciar que las grandes constructoras manejan una cifra bastante elevada.

En cuanto al análisis del total de ingresos, en la Tabla 25 se puede apreciar que, a pesar del tamaño de los activos que manejan las constructoras, las que generan más ingresos en el año 2021 son las medianas y pequeñas empresas.

**Tabla 25**

*Detalle de costos y gastos por tamaño de las constructoras*

Detalle	Grandes		Medianas		Pequeñas	
	Costos Promedio	Gastos Promedio	Costos Promedio	Gastos Promedio	Costos Promedio	Gastos Promedio
Costo de ventas	99 580,42	0,00	464 121,52	0,00	91 079,29	0,00
Gastos por beneficios a los empleados y honorarios	3 391,74	86.665,60	0,00	253 271,39	0,00	24 977,38
Gasto por depreciaciones	40 807,43	77.679,09	0,00	24 549,27	1 038,05	4 227,49
Gasto por amortizaciones	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	14,14
Pérdidas netas por deterioro en el valor	0,00	1.411,10	0,00	1 141,39	0,00	0,00
Gasto de provisiones	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Pérdidas en venta de activos fijos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	195,70
Publicidad	0,00	241,07	0,00	2 174,77	0,00	276,43
Otros	29 406,37	235.883,82	1 169,94	127 209,05	7 864,20	44 903,87
Gastos Financieros	0,00	53.007,35	0,00	24 395,56	0,00	2 170,46
Intereses a terceros	0,00	28.731,13	0,00	0,00	0,00	6 617,89
<b>Total Costos</b>	<b>173 185,95</b>		<b>465 291,45</b>		<b>99 981,54</b>	
<b>Total Gastos</b>		<b>483 619,15</b>		<b>432 741,42</b>		<b>83 383,37</b>
<b>Total C y G</b>		<b>656 805,10</b>		<b>898 032,88</b>		<b>183 364,91</b>
<b>Total Ingresos - gastos</b>		<b>55 453,52</b>		<b>39 653,36</b>		<b>11 778,06</b>

De acuerdo a los datos presentados en la Tabla 25, en primer lugar se puede observar los costos promedio de las constructoras, en el caso del costo de ventas de las grandes empresas se evidencia un costo pequeño, esto se da por la falta de contratos de construcción y el inventario ya disponible que les permite trabajar con costes más bajos para la ejecución de sus obras, esto no se da con las medianas y pequeñas empresas que presentan elevados costos de venta, se toma en cuenta que estas empresas tienen ingresos mayores a las grandes empresas posiblemente por mayor adquisición de contratos, o por encontrarse en ejecución de los mismos.

En cuanto a los gastos promedio en empleados y honorarios podemos observar que las grandes empresas manejan una cifra importante pero no exagerada en cuanto a sus empleados y trabajadores tomando en cuenta los sueldos, comisiones y costes como el de seguridad y previsión social, en tanto que las medianas y pequeñas constructoras presentan un gasto bastante elevado en este rubro dado por la contratación de una gran cantidad de trabajadores y de sus empleados existentes para cumplir con los plazos y obras en ejecución.

En lo que concierne a gastos por depreciación se puede apreciar que las grandes constructoras presentan un rublo superior a las demás, dado que estas poseen equipos pesados en mayor cantidad junto con equipos livianos que generan mayor gasto de depreciación.

En lo que respecta a la publicidad se puede observar que las medianas empresas manejan un rublo superior a las grandes y pequeñas empresas, estas empresas ven necesario hacer conocer su trabajo mediante el uso de medios difusores, mientras que las otras no poseen una inversión significativa en este rubro, esto se puede dar por el desconocimiento de los beneficios que puede generar el uso de la misma en el caso de las pequeñas empresas o por la seguridad que tienen las grandes empresas en el mercado siendo que no ven tan esencial la inversión en la misma.

En el manejo de otros gastos podemos apreciar un valor bastante importante en las grandes y medianas constructoras esto dado por el transporte, almacenamiento de materiales, reparaciones, mantenimientos, telecomunicaciones, alquileres entre otros que una empresa emplea en el cumplimiento de sus actividades diarias.

En cuanto a gastos financieros e intereses con terceros, como se puede apreciar en la encuesta las empresas hacen uso de lo que son proveedores e instituciones financieras en gran parte para financiar sus actividades, en el caso de las pequeñas empresas que representan la muestra más significativa del trabajo se puede valorar que poseen mayor endeudamiento con proveedores que con las instituciones financieras pues el rublo de pago de intereses con el mismo es de mayor valor.

Para finalizar se aprecia que las medianas y pequeñas constructoras pese a tener ingresos superiores a las grandes constructoras poseen elevados costes y gastos que al final del año arrojan una utilidad menor al de las grandes empresas (véase Tabla 25).

### **6.1.2. Conclusión Parcial**

Haciendo síntesis de la información planteada, las empresas constructoras buscan estabilizarse, por lo que analizar sus fortalezas y debilidades es un factor clave para tomar decisiones, en Loja la mayoría de las constructoras tiene como gerente a una persona de sexo masculino, con una formación académica de tercer nivel a cuarto nivel lo que denota alto conocimiento y preparación para este cargo, además se toma en cuenta que el 63 % de los gerentes son contratados de forma externa y el 37 % son socios que dirigen las empresas.

Con respecto a las responsabilidades, funciones y políticas para mantener un ambiente laboral adecuado, el 94 % de constructoras mantiene un manual de funciones y políticas internas que orientan el actuar de sus empleados, trabajadores y mejora su productividad, además ofrecen capacitación, con el fin de simplificar procesos e introducir técnicas de construcción sostenibles y seguridad laboral.

Se evidencia que las constructoras realizan actividades en su mayoría de obra civil con un 81 %, consultoría y peritaje en menor medida, esto es evidente en las grandes y medianas constructoras, en las pequeñas constructoras su actividad está orientada a la construcción de viviendas y la prestación de servicios de consultoría y peritaje.

El tamaño de los activos refleja la adquisición de equipo pesado, se evidencia que las grandes empresas y medianas poseen en mayor cantidad los mismos puesto que sus activos fijos y gastos de depreciación nos muestran esta realidad.

Se denota que por el tamaño existen en su mayoría constructoras pequeñas en Loja siendo que el 68,75 % cuentan con activos entre USD 100 000 a USD 750 000 y el restante corresponde a medianas y grandes constructoras, esto se evidencia en el número de socios donde existe una relación con el tamaño de la empresa, las grandes constructoras poseen mayor número de socios que las medianas y pequeñas.

Por la preferencia de contratos se evidencia que el 62,5 % prefieren contratos privados y solo el 32,5 % trabaja con contratos tanto públicos como privados, esto se da porque al ejecutar contratos con entidades públicas, la naturaleza de la gestión de procesos de éstas son burocráticos y bajo supervisión, es decir que existirán procesos de aprobación, fiscalización y desembolso de valores que demandan tiempo, razón por la cual el desembolso de efectivo se

retrasa y las empresas deberán mantener recursos propios para la ejecución y entrega de la obra hasta recibir los desembolsos del dinero que les corresponde por parte de estas entidades.

En lo que respecta a la fuente de financiamiento éstas prefieren apalancamiento con proveedores en un 43,75 %, el 31,25 % se endeuda con el sistema financiero, y el otro restante con terceros, cabe recalcar que los costos financieros para constructoras a partir del 2021 son bajos por la reactivación del sector, razón por lo que se evidencia que no aprovechan este financiamiento con Instituciones financieras que les resultaría menos costoso y con mejores plazos de pago como se evidencia en el Anexo 4.

Se puede discernir en base a la encuesta que el financiamiento es destinado en un 37,5 % a adquisición de maquinaria y de igual manera a inversiones exteriores, y solo en un 25 % a la adquisición de materiales de construcción que son bienes consumibles necesarios para la ejecución de obras.

Al analizar los indicadores se puede evidenciar que la mayoría de las constructoras presentan un nivel excesivo de liquidez, pero en lo que respecta a apalancamiento gran parte de éstas trabajan con un nivel de endeudamiento adecuado, se recalca que las grandes empresas poseen un nivel de apalancamiento pequeño, esto no siempre es bueno puesto que puede obtener más recursos externos para generar mayor productividad y mejores ingresos. Además, se denota que las empresas grandes no están trabajando sus activos de forma adecuada, el indicador de rotación de activos nos arroja una cifra muy baja, esto se puede originar por la falta de contratos de obra que a su vez se puede derivar por la poca publicidad que éstas hacen de sus trabajos. Sus ingresos denotan su actividad y servicios, además del grado de contratos que mantienen, en el caso de las medianas y pequeñas constructoras éstas poseen mayores ingresos pero en contraste presentan mayores costos y gastos que reducen su ganancia de forma considerable, en cuanto las grandes empresas manejan menores ingresos a estas pero sus costos y gastos se encuentran optimizados en gran medida puesto que a pesar de los pocos ingresos que tuvieron obtuvieron un mayor margen de ganancias que las otras empresas.

Para finalizar las constructoras muestran falencias en la publicidad, la mayoría lo hace por medios convencionales, las tendencias actuales exigen que las empresas se acoplen a la publicidad por redes sociales dado que la mayoría de la población hace uso de los mismos, el uso de estos puede generar grandes beneficios, además se evidencia gastos grandes en intereses, el actual sistema financiero provee mejores tasas y condiciones para que las empresas obtengan recursos a mejores plazos que les permitan mejorar sus ingresos y por consiguiente su rentabilidad.

## 6.2. Determinar relaciones causales entre la rentabilidad y el financiamiento

Se tomó información de 18 empresas que reportaron datos a la SCVS en 2021 y se determinó su ROE y el grado de financiamiento a corto plazo (véase Tabla 26).

**Tabla 26**

*Financiamiento a corto plazo y ROE de las empresas constructoras*

<b>NOMBRE</b>	<b>Financiamiento a corto Plazo (Fcp)</b>	<b>ROE (%)</b>
CONSTRUCTORA AUSTRORIEGO CIA. LTDA.	424 854,59	18,25
COMPAÑIA CONSTRUCTORA HOBERCONS S. A.	22 717,40	-53,09
INMOBILIARIA SIMEGO C.A.	663 020,52	1,79
DELGADO CONSTRUCTORES DELCON COMPANIA LIMITADA	1 136 062,21	8,66
CONSTRUCTORA BERLEVAQ CIA. LTDA.	325 224,57	-41,66
CONSTRUCTORA CONSROJASMAR CIA. LTDA.	27 054,67	18,04
FARB CONSTRUCTORES CIA. LTDA.	973 573,85	810,48
TELCO DYNAMICS CIA. LTDA.	382 725,42	6,42
PLANARSUS CIA. LTDA.	46 144,80	109,38
BECRISA CONSTRUCTORA INMOBILIARIA, RESPONSABILIDAD LIMITADA	164 838,58	145,77
ROCAZ ROJAS CAZAR CIA. LTDA.	7 622,70	4,21
PROINVI S.A.	252 082,39	3,78
ALTAMIRACONS CONSTRUCTORA E INMOBILIARIA CIA. LTDA.	13 296,97	101,18
CIVILEM CONSTRUCTORA CIA.LTDA.	48 724,89	-45,71
CONSTRUCTORA ALVAREZ RAMIREZ ALVARCOM CIA.LTDA.	172,80	-28,36
VIPACONSTRUCTORES CIA.LTDA.	287 587,34	0,22
CONSTRUCTORA RAMIRO HIDALGO RHT CIA.LTDA.	73 263,87	-1,44
BETANCOURT ABAD BETABAD CIA.LTDA.	76 651,89	11,53

Se planteó la siguiente hipótesis para determinar la incidencia del financiamiento a corto plazo en la rentabilidad de las constructoras:

**H<sub>0</sub>**: El Financiamiento a corto plazo (Fcp) no incide en la rentabilidad (ROE) de las constructoras

**H<sub>1</sub>**: El Financiamiento a corto plazo (Fcp) incide en la rentabilidad (ROE) de las constructoras

Para el análisis de regresión el objetivo es no sólo obtener  $\beta_1$  y  $\beta_2$ , sino también inferir los verdaderos  $\beta_1$  y  $\beta_2$ ; por ejemplo, si quisiéramos saber cuán cerca están  $\beta_1$  y  $\beta_2$  de sus contrapartes en la población, o cuán cerca está  $\hat{Y}_i$  de la verdadera  $E(Y | X_i)$ . Para esto no sólo se debe especificar la forma funcional del modelo, sino también hacer ciertos supuestos sobre la forma como se genera  $Y_i$ . Para ver por qué es necesario este requisito, observemos la

$Y_i = \beta_1 + \beta_2 X_i + \varepsilon_i$ . Esta expresión muestra que  $Y_i$  depende de  $X_i$  y de  $\varepsilon_i$ . Por consiguiente, mientras no se especifique la forma como se crean o se generan  $X_i$  y  $\varepsilon_i$ , no hay manera de hacer alguna inferencia estadística sobre  $Y_i$ . Así, los supuestos sobre la(s) variable(s)  $X_i$  y el término de error son relevantes para lograr una interpretación válida de los valores estimados de la regresión.

- Los datos son independientes del término de error
- Los datos tienen varianza constante
- No hay auto correlación entre las perturbaciones
- Las observaciones  $n$  son mayores al número de parámetros estimados
- Algunos datos de la variable  $x$  son atípicos, en este caso no se deben excluir pues se busca estudiar fielmente la data de las constructoras.

Para realizar cualquier prueba estadística se debe conocer la naturaleza de los datos, la Tabla 27 muestra los resultados del análisis.

Para la correcta interpretación de la prueba de normalidad se toma en cuenta algunos supuestos que van a permitir que la prueba sea más confiable.

- La muestra pertenece a observaciones independientes
- La variable dependiente debe ser numérica

**Tabla 27**  
*Prueba de Kolmogorov-Smirnov Fcp*

		Financiamien to corto plazo	ROE	
N		18	18	
Parámetros normales <sup>a,b</sup>	Media	273,644	59,414	
	Desviación estándar	338,996	194,812	
Máximas diferencias extremas	Absoluta	0,219	0,361	
	Positivo	0,219	0,361	
	Negativo	-0,210	-0,282	
Estadístico de prueba		0,219	0,361	
Significancia asintótica (bilateral) <sup>c</sup>		0,022	0,000	
Significancia Monte Carlo (bilateral) <sup>d</sup>	Significancia	0,022	0,000	
	Intervalo de confianza al 99 %	Límite inferior	0,018	0,000
		Límite superior	<b>0,026</b>	<b>0,000</b>

*Nota.* <sup>a</sup>. La distribución de prueba es normal

<sup>b</sup>. Se calcula a partir de datos.

<sup>c</sup>. Corrección de significación de Lilliefors.

<sup>d</sup>. El método de Lilliefors basado en las muestras 10 000 Monte Carlo con la semilla de inicio 624 387 341.

Para el análisis de los resultados de la prueba de Kolmogorov-Smirnov se plantean las siguientes hipótesis:

**H<sub>0</sub>**: Los errores son consistentes con una distribución normal

**H<sub>1</sub>**: Los errores no son consistentes con una distribución normal.

Si  $p \leq 0,05$  se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alternativa.

Si  $p > 0,05$  se acepta la hipótesis nula y se rechaza la alternativa.

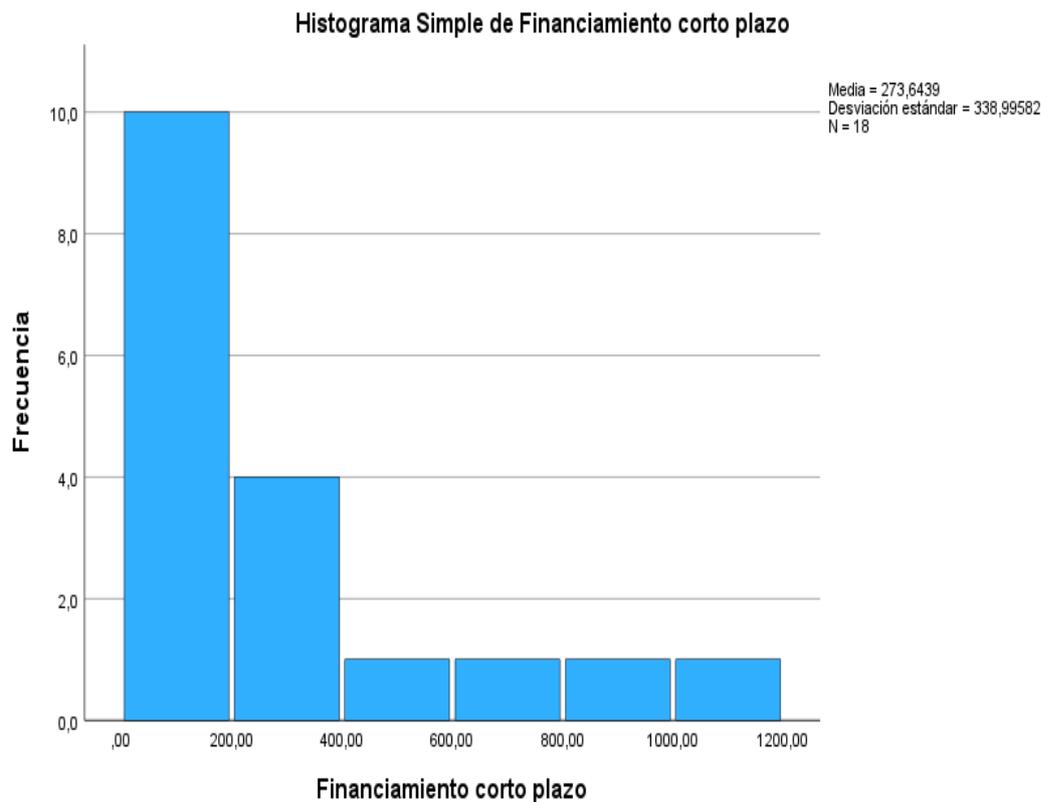
El resultado de la prueba de Kolmogorov-Smirnov da un valor de ( $p \leq 0,05$ ) para ambos casos por lo que aceptamos la hipótesis alternativa y concluimos que los datos no siguen una distribución normal.

El rechazo de la hipótesis nula puede sugerir variables omitidas, no linealidades o errores heterocedásticos no consideradas en el modelo.

A continuación, se muestran las Figuras 2 y 3 en lo que se puede apreciar la distribución de los datos.

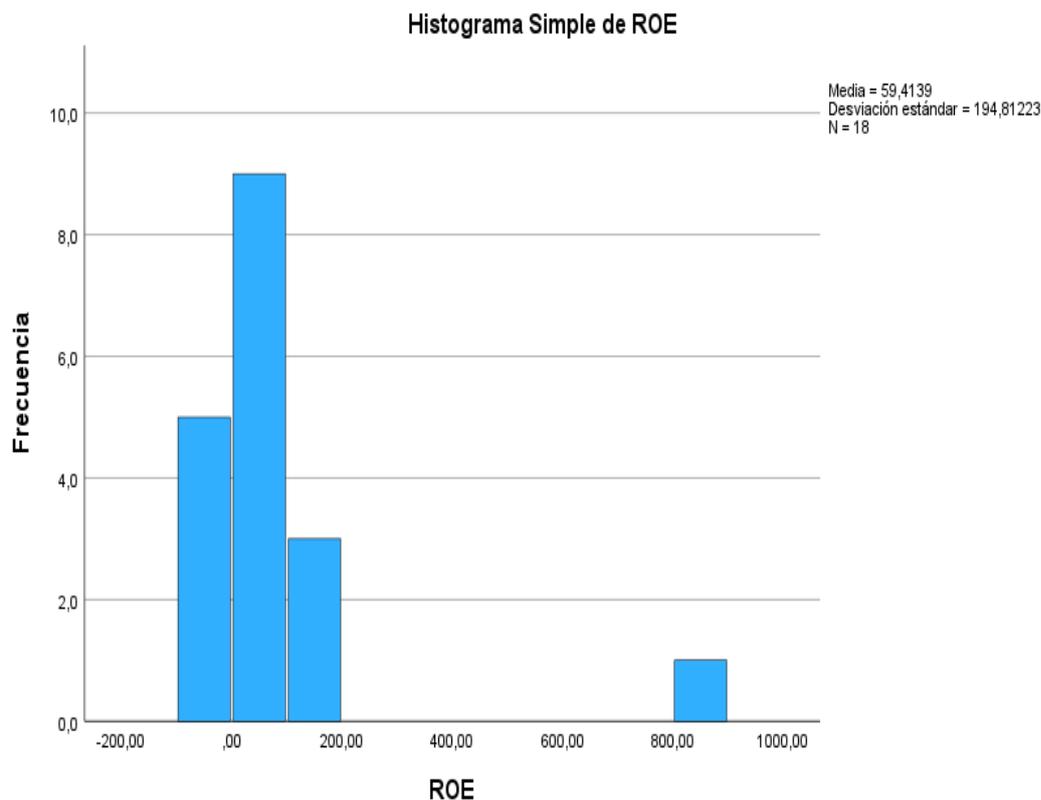
### Figura 2

*Distribución de datos financiamiento a corto plazo*



Como se puede apreciar los datos no presentan una clara curva de normalidad, donde se observa que los valores tienden a agruparse a la izquierda, aparentemente muestra una curtosis negativa del tipo platicúrtica.

**Figura 3**  
*Distribución de datos ROE*



Se puede observar que las distribuciones de los datos en el caso del ROE no se encuentran centralizados y se alinean a la izquierda y derecha, es decir no están distribuidos simétricamente lo que nos da como resultado que es una distribución no normal.

En cuanto a la distribución de los datos en el caso del financiamiento a corto plazo tampoco siguen una distribución normal, y que los mismos se concentran en la izquierda.

### **Aplicación de la regresión**

Se plantea el siguiente modelo de regresión para explicar las variables:

$$ROE_i = \beta_1 + \beta_2 Fcp_i + \varepsilon_i \quad (1)$$

Donde:

- $ROE_i$  = Rendimiento sobre el capital
- $\beta_1$  = Término del intercepto
- $\beta_2$  = Pendiente de la línea
- $Fcp_i$  = Financiamiento a corto plazo
- $\varepsilon_i$  = error o perturbación

**Tabla 28**  
*Bondad de ajuste del modelo financiamiento a corto plazo*

Resumen del modelo				
Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	0,475 <sup>a</sup>	0,226	0,177	176,697

Nota. <sup>a</sup>. Predictores: (Constante), Financiamiento corto plazo

En la Tabla 28, se observa el valor de la correlación que en el caso de (R) es de 0,475 lo que equivale a una correlación débil, para el valor de (R<sup>2</sup>) que corresponde a el coeficiente de determinación, recordando que este valor nos indica el porcentaje de varianza explicada o que tanto de la variable independiente predice la variable de interés, en este caso cerca del 22,6 % del aumento del ROE es debido al incremento del financiamiento a corto plazo, este valor es relativamente débil pues existe un 77,4 % de varianza que puede ser explicada por otros factores que no se tomaron en cuenta o no medimos.

**Tabla 29**  
*Análisis de varianza (ANOVA) financiamiento a corto plazo<sup>a</sup>*

Modelo	Suma de cuadrados	Grados libertad	Media cuadrática	Estadístico F	Significancia
1 Regresión	145 633,315	1	145 633,315	4,664	0,046 <sup>b</sup>
Residuo	499 547,394	16	31 221,712		
Total	645 180,710	17			

Nota. <sup>a</sup>. Variable dependiente: ROE

<sup>b</sup>. Predictores: (Constante), Financiamiento corto plazo

La Tabla 29 ANOVA habla de la efectividad de la fórmula que nos va a arrojar el modelo o la pertinencia de hacerla. En el análisis de las varianzas, encontramos la varianza explicada del modelo y la varianza residual que es la que el modelo no puede explicar a partir de las variables introducidas, podemos encontrar una significancia de 0,046, es decir, (p < 0,05) se acepta la hipótesis alternativa y se rechaza la nula, en resumen, se acepta que el Financiamiento a corto plazo (Fcp) incide en la rentabilidad (ROE) de las constructoras de la ciudad de Loja, esto nos permite realizar la ecuación de la recta de manera confiable.

**Tabla 30**  
*Coefficientes de regresión financiamiento a corto plazo<sup>a</sup>*

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	Estadístico t	Significancia
	Coefficiente	Error estándar	Coefficiente		
1 Constante	-15,299	54,141		-0,283	0,781
Financiamiento corto plazo	0,273	0,126	0,475	2,160	0,046

Nota. <sup>a</sup>. Variable dependiente: ROE

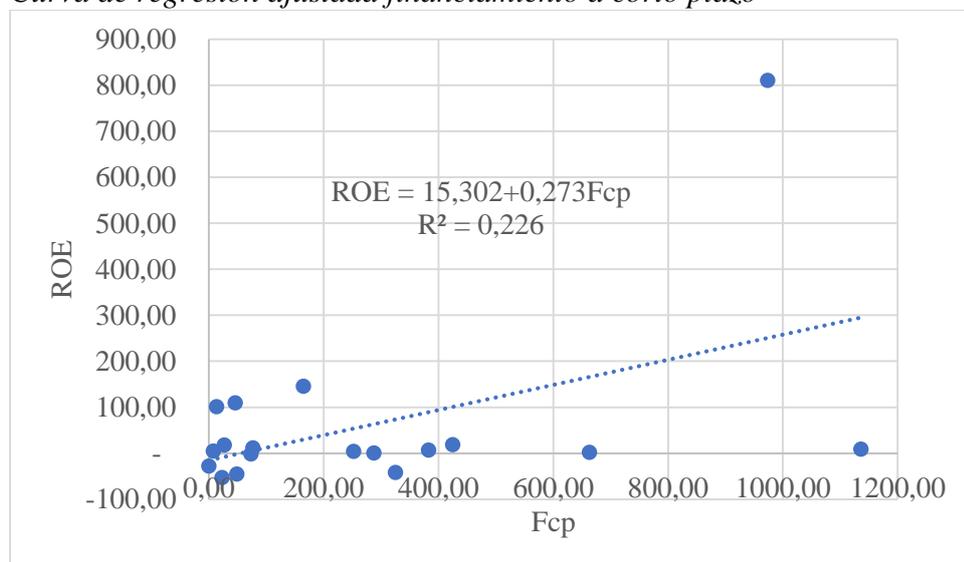
La Tabla 30 indica los coeficientes donde se puede encontrar la constante y pendiente. En este caso, el valor de la constante es de -15,299 y la pendiente de 0,273, estos son los valores que permiten construir la ecuación.

$$ROE = -15,299 + 0,273 * Fcp$$

Haciendo uso de la misma, cuando el financiamiento a corto plazo aumenta en 70 el ROE es igual a 3,811, por otro lado, si el Fcp aumentara en 80 el ROA aumentaría en 6,541, es decir, por el aumento del Fcp en 1 el ROE crece en 0,273 que es el valor de la pendiente o en otras palabras el valor de cambio que se da en la variable dependiente por cada unidad de cambio en la variable independiente, esto se explica dado que las variables poseen una correlación débil por lo que el cambio de la variable dependiente en relación a la variable independiente no es tan significativo, en la Figura 4 podemos observar el modelo de regresión.

**Figura 4**

*Curva de regresión ajustada financiamiento a corto plazo*



### **Modelo de regresión financiamiento a largo plazo**

Se tomó información de 11 empresas que reportaron datos a la SCVS en 2021 y se determinó su ROE y grado de financiamiento a largo plazo como muestra la Tabla 31.

**Tabla 31**

*Financiamiento a largo plazo y ROE de las empresas constructoras.*

<b>NOMBRE</b>	<b>Financiamiento a largo Plazo (Flp)</b>	<b>ROE (%)</b>
CONSTRUCTORA AUSTRORIEGO CIA. LTDA.	118 866,37	18,25
INMOBILIARIA SIMEGO C.A.	490 701,01	1,79
DELGADO CONSTRUCTORES DELCON COMPANIA LIMITADA	826 219,05	8,66
FARB CONSTRUCTORES CIA. LTDA.	955 042,12	810,48
PLANARSUS CIA. LTDA.	1 239,65	109,38
ROCAZ ROJAS CAZAR CIA. LTDA.	239 265,01	4,21

PROINVI S.A.	656 274,59	3,78
ALTAMIRACONS CONSTRUCTORA E INMOBILIARIA CIA. LTDA.	430 680,53	101,18
CONSTRUCTORA ALVAREZ RAMIREZ ALVARCOM CIA.LTDA.	134 036,60	-28,36
VIPACONSTRUCTORES CIA.LTDA.	75 054,58	0,22
BETANCOURT ABAD BETABAD CIA.LTDA.	159 472,82	11,53

Se planteó la siguiente hipótesis para determinar la incidencia del financiamiento a largo plazo en la rentabilidad de las constructoras:

$H_0$ : El Financiamiento a largo plazo (Flp) no incide en la rentabilidad (ROE) de las constructoras

$H_1$ : El Financiamiento a largo plazo (Flp) incide en la rentabilidad (ROE) de las constructoras.

Cumplimiento de supuestos

- Los datos son independientes del término de error
- Los datos tienen varianza constante
- No hay autocorrelación entre las perturbaciones
- Las observaciones  $n$  son mayores al número de parámetros estimados
- Algunos datos de la variable  $x$  son atípicos, en este caso no se deben excluir pues se busca estudiar fielmente la data de las constructoras.

Para realizar cualquier prueba estadística se debe conocer la naturaleza de los datos, la Tabla 32 muestra los resultados del análisis.

**Tabla 32**  
*Prueba de Kolmogorov-Smirnov Flp*

		Financiamiento largo plazo	ROE	
N		11	11	
Parámetros normales <sup>a,b</sup>	Media	371,532	94,647	
	Desviación estándar	324,610	241,230	
Máximas diferencias extremas	Absoluta	0,204	0,385	
	Positivo	0,204	0,385	
	Negativo	-0,127	-0,305	
Estadístico de prueba		0,204	0,385	
Significancia asintótica (bilateral) <sup>c</sup>		0,200 <sup>d</sup>	0,000	
Significancia Monte Carlo (bilateral) <sup>e</sup>	Significancia	0,229	0,000	
	Intervalo de confianza al 99 %	Límite inferior	0,218	0,000
		Límite superior	0,239	0,000

Nota. <sup>a</sup>. La distribución de prueba es normal

<sup>b</sup>. Se calcula a partir de datos.

<sup>c</sup>. Corrección de significación de Lilliefors.

<sup>d</sup>. Esto es un límite inferior de la significación verdadera.

<sup>e</sup>. El método de Lilliefors basado en las muestras 10 000 Monte Carlo con la semilla de inicio 2 000 000.

Para la correcta interpretación de la prueba de normalidad se toma en cuenta algunos supuestos que van a permitir que la prueba sea más confiable.

- La muestra pertenece a observaciones independientes
- La variable dependiente debe ser numérica

Para el análisis de los resultados de la prueba de Kolmogorov-Smirnov se plantean las siguientes hipótesis:

**$H_0$ :** Los errores son consistentes con una distribución normal

**$H_1$ :** Los errores no son consistentes con una distribución normal.

Si  $p \leq 0,05$  se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alternativa.

Si  $p > 0,05$  se acepta la hipótesis nula y se rechaza la alternativa.

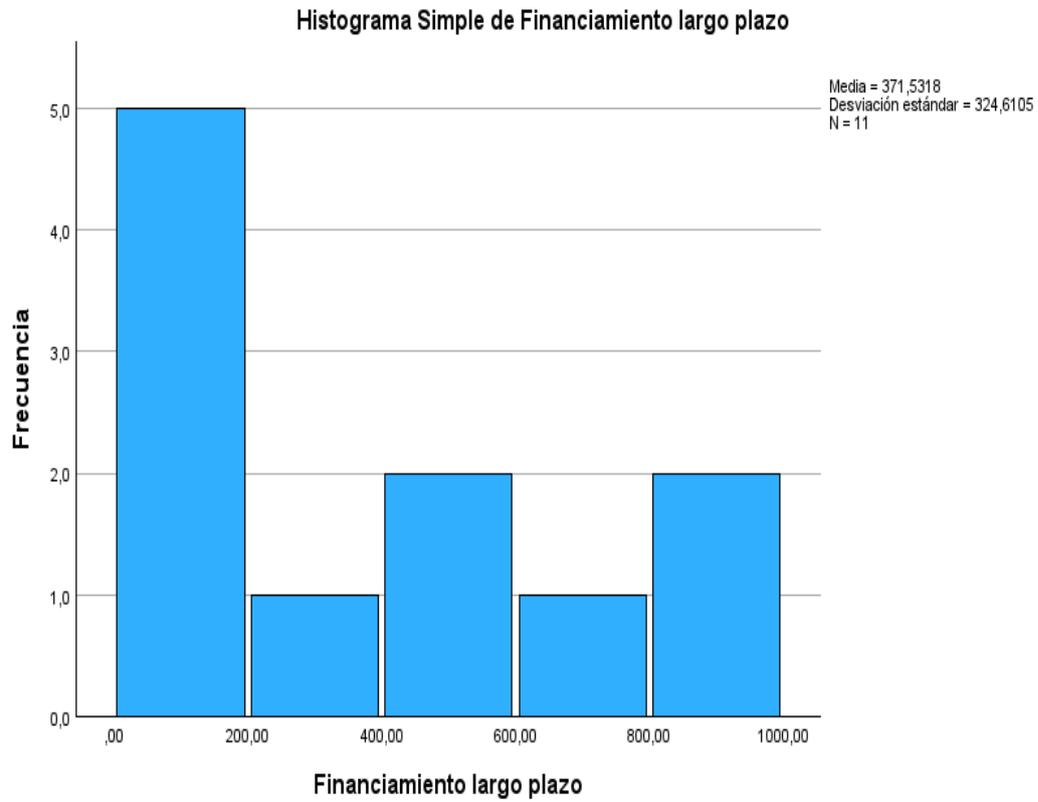
El resultado de la prueba de Kolmogorov-Smirnov da un valor de ( $p \leq 0,05$ ) para el ROE por lo que aceptamos la hipótesis alternativa y concluimos que los datos no siguen una distribución normal.

En el caso del financiamiento a largo plazo la prueba de Kolmogorov-Smirnov da un valor de  $p > 0,05$  por lo que aceptamos la hipótesis nula y concluimos que los datos siguen una distribución normal.

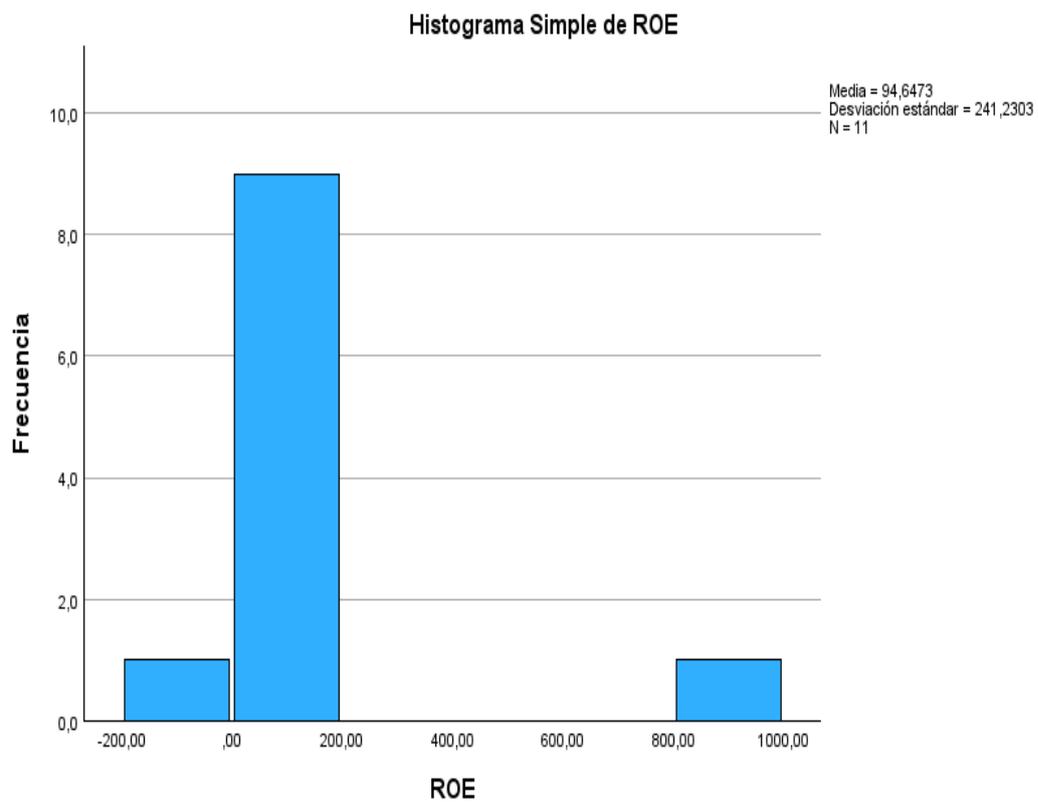
El rechazo de la hipótesis nula puede sugerir variables omitidas, no linealidades o errores heterocedásticos no consideradas en el modelo.

A continuación, se muestran las Figuras 5 y 6 en lo que se puede apreciar la distribución de los datos. Como se puede apreciar en la Figura 5, los datos presentan una clara curva de normalidad con unos datos atípicos, donde se observa que los valores tienden a agruparse de manera uniforme con el centro, aparentemente muestra una curtosis positiva del tipo mesocúrtica. Mientras que en la Figura 6, se puede observar que las distribuciones de los datos en el caso del ROE no se encuentran centralizados y se alinean a la izquierda y derecha, es decir no están distribuidos simétricamente lo que nos da como resultado que es una distribución no normal.

**Figura 5**  
*Distribución de datos financiamiento a largo plazo*



**Figura 6**  
*Distribución de datos ROE*



### Aplicación de la regresión

Se plantea el siguiente modelo de regresión para explicar las variables:

$$ROE_i = \beta_1 + \beta_2 Flp_i + \varepsilon_i \quad (2)$$

Donde:

- $ROE_i$  = Rendimiento sobre el capital
- $\beta_1$  = Término del intercepto
- $\beta_2$  = Pendiente de la línea
- $Flp_i$  = Financiamiento a largo plazo
- $\varepsilon_i$  = error o perturbación

En la Tabla 33, observamos el valor de la correlación que en el caso de (R) es de 0,565 lo que equivale a una correlación media, para el valor de ( $R^2$ ) que corresponde a el coeficiente de determinación, recordando que este valor nos indica el porcentaje de varianza explicada o que tanto de la variable independiente predice la variable de interés, en este caso cerca del 32 % del aumento del ROE es debido al incremento del financiamiento a largo plazo, este valor es un poco débil pues existe un 68 % de varianza que puede ser explicada por otros factores que no se tomaron en cuenta o no medimos.

**Tabla 33**

*Bondad de ajuste del modelo financiamiento a largo plazo*

Resumen del modelo				
Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	0,565 <sup>a</sup>	0,320	0,244	209,745

Nota. <sup>a</sup>. Predictores: (Constante), Financiamiento largo plazo

La Tabla 34 ANOVA habla de la efectividad de la fórmula que nos va a arrojar el modelo o la pertinencia de hacerla. En el análisis de las varianzas, encontramos la varianza explicada del modelo y la varianza residual que es la que el modelo no puede explicar a partir de las variables introducidas, podemos encontrar una significancia de 0,070, es decir, ( $p > 0,05$ ) se acepta la hipótesis nula y se rechaza la alternativa, en resumen, se acepta que el Financiamiento a largo plazo (Flp) no incide en la rentabilidad (ROE) de las constructoras de la ciudad de Loja.

**Tabla 34***Análisis de varianza financiamiento a largo plazo<sup>a</sup>*

Modelo	Suma de cuadrados	Grados libertad	Media cuadrática	Estadístico F	Significancia
Regresión	185981,843	1	185981,843	4,228	0,070 <sup>b</sup>
Residuo	395938,750	9	43993,194		
Total	581920,592	10			

Nota. <sup>a</sup>. Variable dependiente: ROE

<sup>b</sup>. Predictores: (Constante), Financiamiento largo plazo

La Tabla 35 indica los coeficientes donde se puede encontrar la constante y pendiente. En este caso el valor de la constante es de -61,440 y la pendiente de 0,420, estos son los valores que permiten construir la ecuación.

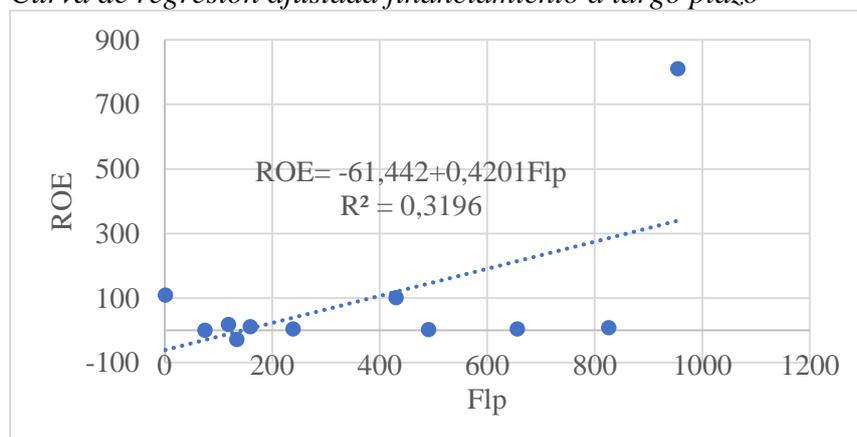
$$ROE = -61,440 + 0,42 * Flp$$

**Tabla 35***Coefficientes de regresión financiamiento a largo plazo<sup>a</sup>*

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	Estadístico t	Significancia
	Coeficiente	Error estándar	Coeficiente		
1 Constante	-61,440	98,805		-0,622	0,549
Financiamiento largo plazo	0,420	0,204	0,565	2,056	0,070

Nota. <sup>a</sup>. Variable dependiente: ROE

Haciendo uso de la ecuación del ROE, cuando el financiamiento a largo plazo aumenta en 70 el ROE es igual a -42,33, por otro lado, si el Flp aumentara en 80 el ROA aumentaría en -39,6, es decir por el aumento del Flp en 1 el ROE crece en 0,42 que es el valor de la pendiente o en otras palabras el valor de cambio que se da en la variable dependiente por cada unidad de cambio en la variable independiente, el cambio de la variable dependiente en relación a la variable independiente no es significativo, en la Figura 7 podemos observar el modelo de regresión.

**Figura 7***Curva de regresión ajustada financiamiento a largo plazo*

**6.3. Proponer estrategias para la gestión de los recursos de las constructoras, fundamentadas en la caracterización social, económica y financiera.**

**6.3.1. Matriz de generación de estrategias**

**Tabla 36**

*Cuadro de problemas, causa y efecto*

<b>Problema</b>	<b>Causa</b>	<b>Efecto</b>	<b>Estrategias</b>
1. Desactualización en canales de difusión para marketing y deficiente publicidad.	Inversión casi nula en procesos de difusión de marca, desconocimiento de los beneficios de los nuevos canales de marketing .	Pérdida de competitividad en el sector. Desconocimiento de marca. Menor volumen de contratos	Realizar publicidad por medios no convencionales (redes sociales).
2. Costo de financiamiento elevado	Resistencia al uso del sistema financiero por las distintas garantías que solicita, desconocimiento de créditos impulsados por el Gobierno para reactivar el sector, desactualización en información respecto a procesos simplificados para adquirir un crédito.	Intereses más elevados. Poca flexibilidad en los pagos. Plazos de pago menores.	Financiamiento por fuentes formales.

En base a la matriz y resultados de la investigación se generan dos estrategias clave que permitirán aprovechar de mejor manera el potencial de crecimiento del sector.

**6.3.2. Realizar Publicidad por medios no convencionales**

**Problema.** El sector de la construcción ecuatoriana desde 2017 viene presentando disminución en el PIB general, por lo que ha existido disminución en los contratos a trabajadores, provocando que la economía se contraiga en cierta medida, las constructoras han tenido que irse adaptando a los nuevos retos que presenta la construcción en la actualidad para poder subsistir en el mercado, lo que ha llevado a que creen campañas publicitarias que impulsen su negocio, el uso eficaz de las mismas es un punto muy importante a la hora de mostrar las principales fortalezas de la empresa frente a la competencia.

El uso de medios convencionales para difundir dichas campañas genera un alto costo en las mismas ya que a medida que se quiera hacer conocer de mejor manera y a un sector más grande, deberá pagar más, el uso de medios no convencionales en la actualidad ha demostrado ser relativamente menos costoso y eficaz a la hora de hacer conocer un negocio en diferentes partes del mundo y a diferentes usuarios.

Las redes sociales son un canal de marketing relativamente nuevo a través del cual puede construir relaciones con los usuarios y esta relación puede generar más ventas.

Según el estudio Digital 2022 Global Digital Overview, muestra que el crecimiento de los usuarios de las redes sociales continúa con una predisposición al alza. Ahora hay 4 620 millones de usuarios de redes sociales en todo el mundo, lo que representa un crecimiento interanual de más del 10 % (424 millones de nuevos usuarios) desde el año pasado. El número de usuarios de las redes sociales en la actualidad equivale a más del 58 % de la población total del mundo.

La efectividad de la publicidad se encuentra demostrada, siendo que en las redes sociales la creciente variedad de datos durante los últimos 12 meses arrojó como resultados que: más de 1 de cada 4 usuarios de Internet de 16 a 64 años (27,6 %) descubre nuevas marcas, productos y servicios a través de anuncios en las redes sociales.

El comercio electrónico (e-commerce) continúa su tendencia al alza, promovido en parte por el reciente y vertiginoso aumento del comercio social. Casi 6 de cada 10 usuarios de Internet en edad laboral (58,4 %) ahora compran algo en línea todas las semanas. Mientras tanto, las nuevas adiciones al informe de este año muestran que el comercio social se precipita a un ritmo cada vez mayor. Los anuncios en Facebook Marketplace ahora llegan a más de 560 millones de usuarios cada mes, lo que equivale a más de una cuarta parte del alcance total de anuncios de la plataforma (Hall, 2022).

El no contar con una publicidad adecuada haciendo uso de las herramientas de tendencia social actual, incurre en pérdida de clientes y menor competitividad en el mercado.

### **Objetivos**

- Incrementar el número de clientes.
- Difundir los servicios que presta la empresa para obtener un mayor posicionamiento.
- Trazar la propuesta del plan de marketing digital con el fin de aumentar la rentabilidad, la fidelización de los clientes y el crecimiento de las relaciones comerciales de la organización.
- Disminuir los costos en cuanto a la publicidad tradicional que implementa la empresa.

**Justificación.** El propósito de este plan de marketing por medios no convencionales como son las redes sociales, es generar una herramienta de desarrollo competitivo y estímulos que bajen costos de publicidad e impulsen a las constructoras a innovar y expandirse en el mercado en pro de su desarrollo.

Este plan, además, muestra la situación actual de muchas constructoras que destinan varios recursos financieros al uso de canales convencionales de publicidad para posicionarse en

el mercado, ya que actualmente no generan la rentabilidad esperada y por ende esto les genera en algunos casos pérdidas.

Este plan será muy útil para que las constructoras de la ciudad de Loja y para que otras puedan destinar de forma efectiva recursos en publicidad mediante el uso de redes sociales que les permita ser sostenibles en el tiempo; además de mejorar la toma de decisiones de empresarios en temas de planeación y análisis básico de reducción de gastos, con el ánimo de que se genere rentabilidad en cada uno de las constructoras que se implemente, consolidar un plan de negocio como una herramienta que le brinde un panorama claro de su desarrollo en el mercado y que le proporcione alternativas que le permitan realizar ajustes en el momento que en la economía se generen cambios que muestren un panorama de riesgo para la empresa.

Por lo tanto, esta estrategia sugiere que es fundamental instruir a los administradores para que, con base en finanzas, planeación y administración de sus recursos, puedan elaborar contenido de alto impacto que promueva sus fortalezas en el mercado y genere nuevos clientes, además de adaptarse a las mejoras permanentes que puedan surgir en el sector con el fin de mantener su competitividad en las mejores condiciones.

**Descripción del proyecto.** La publicidad se da como un plan a corto plazo que puede ser de un trimestre, semestre o un año, con el objetivo de mostrar las principales características de la empresa y el aporte que puede brindar la misma a diferencia de las demás. Un plan de campaña resume la situación en el mercado y las estrategias y tácticas para las áreas primarias de creatividad y medios, así como otras áreas de comunicación de mercadotecnia de promoción de ventas, mercadotecnia directa y relaciones públicas que desean hacer conocer a un público determinado.

**Estrategia.** Seleccionar y realizar los respectivos contratos con las redes sociales de mayor tendencia, sintonía y cobertura que permitan dar a conocer los servicios que presta la empresa.

#### **Medios y segmentación del mercado**

Entre los medios de mayor tendencia y relevancia para la propuesta tenemos: Facebook.

En la segmentación de mercado hay que tener en cuenta las siguientes variables las cuales dejarán obtener el mercado objetivo:

**Demográficas:** En esta variable tenemos en cuenta:

- Edad: 18 años en adelante
- Sexo: cualquier género.

**Socioeconómica:** Dentro de esta variable tenemos:

- Niveles de ingreso: Desde un salario mínimo

Uso y/o utilización: dentro de esta variable tenemos:

- De oportunidad: Toda persona que esté buscando una empresa con trayectoria y experiencia en el sector
- Por lealtad: empresas y personas que constantemente están realizando adecuaciones a sus infraestructuras.

De acuerdo a la investigación y la capacidad de las empresas en la actualidad podemos entender que el alcance geográfico de los nichos de mercados sería la provincia de Loja y los principales municipios del departamento de sus cantones. La cual cuenta con un promedio de 521 154 habitantes y en el cantón Loja 274 112 habitantes, se estima que los clientes potenciales en base a la población sea de un 20 % es decir un estimado de 104 230 personas (Municipio de Loja, 2021).

**Políticas y tácticas.** La constructora deberá realizar una campaña publicitaria cada dos meses actualizando contenidos de forma constantes y resumiéndolas en las mismas.

Los anuncios publicados con la gestión y atención de los mismos serán atendidos directamente con un colaborador que tramite el contenido y direcciona los clientes a la constructora

Direccionar diferentes contenidos para diferentes segmentos de acuerdo a la necesidad de los clientes, información que se recopilara en los comentarios de los anuncios en las redes sociales.

### **Metas**

Que las empresas constructoras aumenten sus clientes en un 30 %.

### **Acciones a realizar**

Configurar una campaña de alcance y frecuencia en Facebook e Instagram

De acuerdo a la información publicada en Facebook (2022), la configuración de alcance y frecuencia de una campaña publicitaria se realiza de la siguiente manera:

"Alcance y frecuencia" es un tipo de compra con el que puedes seleccionar un coste por cada 1000 impresiones (CPM) fijo basado en tu público para saber cuánto pagarás antes de reservar la campaña. Si configuras una campaña de alcance y frecuencia en el administrador de anuncios, puedes llegar de manera previsible al público elegido, además de controlar la cantidad de veces, los días, el momento y el orden en que dicho público ve los anuncios.

La herramienta de alcance y frecuencia es ideal para planificar campañas con antelación, ya que puedes reservar campañas de hasta 90 días seis meses antes de ponerlas en

circulación. Mientras planificas la campaña, la herramienta de alcance y frecuencia te permite descubrir qué públicos y opciones de segmentación ofrecen más valor.

Pasos para configurar una campaña de alcance y frecuencia:

1. Ve al administrador de anuncios.
2. En el nivel de la campaña, selecciona el tipo de compra Alcance y frecuencia.
3. Selecciona el objetivo.
4. Define el presupuesto total, es decir, el importe máximo que quieras gastar en los anuncios durante la campaña. Si lo modificas, los resultados previstos (que aparecen a la derecha del administrador de anuncios) cambian para reflejar el presupuesto actualizado. Estos resultados también cambian si realizas modificaciones en tu campaña, conjunto de anuncios o anuncio que repercuten en el costo.

En el nivel del conjunto de anuncios, ingresa el importe máximo que quieras gastar durante la campaña en el campo Presupuesto.

5. Selecciona tu página de Facebook: asegúrate de que la página de la empresa cuyos anuncios quieras publicar esté seleccionada en Página de Facebook. Si tu cuenta publicitaria está conectada con varias páginas, usa el menú desplegable para seleccionar la empresa cuyos anuncios quieras publicar.
6. Selecciona tu cuenta de Instagram: en Cuenta de Instagram, conecta con tu campaña publicitaria la cuenta de Instagram correspondiente. De este modo, Facebook podrá predecir con exactitud a cuántas personas llegará la campaña.
7. Configura el calendario de anuncios: elige cuándo quieres ponerlos en circulación. Puedes seleccionar el período durante el que quieres que estén en circulación los anuncios. También puedes seleccionar a qué hora del día prefieres que se muestren los anuncios. Si prefieres secuenciarlos, puedes hacerlo tras reservar (realizar el pedido y comprar) la campaña de alcance y frecuencia. Obtén más información sobre cómo secuenciar o programar anuncios.
8. Define el público: en un principio, tu público objetivo es un público predeterminado. Para editarlo, selecciona Editar público en la sección Público en el nivel del conjunto de anuncios. Al hacerlo, también tendrás la opción de agregar o editar públicos personalizados y de usar la segmentación detallada o por conexiones.

Nota: Ahora puedes editar el público para dirigir tus anuncios a varios países a la vez dentro de una misma campaña de alcance y frecuencia. Solo debes escribir el nombre de los países a los que quieras dirigirte en el cuadro Agregar lugares.

Selecciona el botón Listo para agregar los cambios realizados en el público a tu conjunto de anuncios.

9. Elige las ubicaciones: selecciona los lugares en los que quieres que aparezcan los anuncios. Si seleccionas Ubicaciones automáticas, Facebook pondrá los anuncios en circulación automáticamente en aquellas ubicaciones en las que, según las proyecciones, conseguirán los mejores resultados, de modo de generar el máximo valor. Si quieres editar las ubicaciones, selecciona la opción Editar ubicaciones y marca la casilla junto a aquellas que no quieras usar para tus anuncios. También puedes usar las herramientas de seguridad de la marca, como las listas de bloqueo y la función de filtro de inventario.

Si eliges una menor cantidad de ubicaciones, es posible que sea más costoso obtener resultados.

10. Configura la optimización y la entrega: elige el resultado que quieras obtener con la optimización de la entrega de los anuncios y establece el equilibrio de alcance y frecuencia. Este equilibrio determina la frecuencia con la que las personas de tu público objetivo ven los anuncios de tu conjunto de anuncios a lo largo de la campaña.

Un aspecto importante para crear una campaña de alcance y frecuencia exitosa es determinar la frecuencia adecuada en función de tus objetivos. Facebook recomienda usar la opción Equilibrado, ya que se establece de forma predeterminada un equilibrio óptimo entre el alcance y la frecuencia en la campaña. También puedes modificar la frecuencia de los anuncios e incluso crear una frecuencia personalizada en función de los objetivos que quieras lograr.

Nota: Con la compra de alcance y frecuencia, tu estrategia de puja y tu tipo de entrega son fijos, porque Facebook puja automáticamente en la subasta en tu nombre y regula la entrega de manera que se adapte al presupuesto y los objetivos de la campaña.

11. Haz clic en Continuar para diseñar y crear los anuncios que se pondrán en circulación en la campaña.
12. Haz clic en Revisar una vez que el contenido del anuncio esté listo.
13. Haz clic en Confirmar para reservar (realizar el pedido y comprar) la campaña de alcance y frecuencia.

Cuando la hayas reservado, habrás terminado de crear la campaña publicitaria de alcance y frecuencia.

## Configurar una campaña de alcance y frecuencia en Facebook

Cronograma y Responsable

**Tabla 37**

*Cronograma y responsables de la propuesta publicitaria*

Acciones	Plataformas	Responsable de la elaboración	Fecha de ejecución	Responsable de la ejecución
<p>Crear anuncios con una interfaz sencilla e intuitiva.</p> <p>Crear anuncios dirigidos a segmentos específicos en función del sexo, la edad, la región o los intereses.</p> <p>Crear varias versiones de un mismo anuncio y así medir cuál funciona mejor para atraer al target.</p> <p>Elaborar recompensas exclusivas para seguidores, desafíos que tus seguidores deban responder en un tweet o en una historia de Instagram buscando lograr más <i>engagement</i> (métrica de interacción).</p>	Facebook, Instagram,	Departamento de marketing o en su efecto colaborador designado por la gerencia	Prevista por la empresa.	Gerencia (seguimiento)

### Presupuesto referencial

Los valores propuestos en la siguiente tabla se encuentran detallados en sus respectivas proformas en el Anexo 5.

**Tabla 38**

*Presupuesto de la propuesta publicitaria*

Cantidad de personas que interactúan con el anuncio.	Detalle	Valor (\$)	Total
20 000	Interacción en publicaciones	0,02	400
2 000	Generación de clientes potenciales	0,19	380
<b>Total</b>			<b>780</b>

## Matriz de resumen del proyecto

**Tabla 39**

*Matriz consolidada de la propuesta publicitaria*

Objetivos	Meta	Estrategia	Política	Táctica	Presupuesto	Responsable	Fecha Inicio	Culminación
Incrementar el número de clientes. Difundir los servicios que presta la empresa para obtener un mayor posicionamiento. Trazar la propuesta del plan de marketing digital con el fin de aumentar la rentabilidad, la fidelización de los clientes y el crecimiento de las relaciones comerciales de la organización. Disminuir los costos en cuanto a la publicidad tradicional que implementa la empresa.	Que las empresas constructoras aumenten sus clientes en un 30 %.	Seleccionar y realizar los respectivos contratos con las redes sociales de mayor tendencia, sintonía y cobertura que permitan dar a conocer los servicios que presta la empresa.	La constructora deberá realizar una campaña publicitaria cada dos meses actualizando contenidos de forma constantes y resumiéndolas en las mismas. Los anuncios publicados con la gestión y atención de los mismos serán atendidos directamente con un colaborador que tramite el contenido y direcciona los clientes a la constructora	Direccionar diferentes contenidos para diferentes segmentos de acuerdo a la necesidad de los clientes, información que se recopilara en los comentarios de los anuncios en las redes sociales.	\$ 780	Gerencia o departamento de Marketing	A estimar por la empresa	A estimar por la empresa

### **6.3.3. Modelo de Financiamiento**

#### **Financiamiento por fuentes formales**

Uno de las debilidades identificadas en el análisis de las constructoras es su tipo de financiamiento por lo que se propone conseguir recursos de manera más eficiente, con mejores plazos y bajo costo.

##### **6.3.3.1. Objetivos**

###### **Objetivo general**

Elaborar un modelo de estrategia de financiamiento orientado a mejorar la rentabilidad de las constructoras de la ciudad de Loja

###### **Objetivos específicos**

- Analizar los movimientos de efectivo que se desarrollan en las cuentas del activo corriente, de tal manera que se permita determinar la disponibilidad inmediata de efectivo.
- Analizar los movimientos que se generan en las cuentas por pagar a corto plazo y a largo plazo, para poder determinar los indicadores de operación que se relacionan con la rotación de efectivo.
- Evaluar los costos implícitos de necesidades de financiamiento a largo plazo para estructurar una línea de crédito coherente con la actividad financiera de la empresa.
- Establecer un escenario financiero sano en relación al endeudamiento a largo plazo y a corto plazo, de tal manera que se mejore los indicadores de rentabilidad y de liquidez.
- Realizar una evaluación financiera de los escenarios simulados que permitan tomar decisiones oportunas a la gerencia financiera o administrativa, de tal manera que el desarrollo financiero del negocio sea satisfactorio en el corto plazo.

**Justificación.** El sector de la construcción poco a poco se recupera después de la crisis sanitaria que provocó que muchas de las constructoras en Ecuador fueran a la quiebra, la administración del dinero es fundamental para mejorar la rentabilidad de la empresa y una adecuada planificación del financiamiento permitirá determinar en gran medida los retornos esperados.

La planificación financiera adecuada es de vital importancia para predecir los movimientos que la empresa tendrá en el futuro, con ello se tendrá en cuenta el dinero que se

necesitará para cubrir sus deudas en los plazos previstos y efectuar inversiones sin afectar el presupuesto planteado.

En evaluación y control se constatará si se lleva a cabo conforme a lo planificado, y se verificará cada uno de los objetivos planteados, de ser necesario se efectuarán cambios corrigiendo errores. Las fases y actividades que ayudarán en este modelo planteado se resumen en la siguiente matriz:

**Descripción del proyecto.** Ban Ecuador ofrece alternativas de financiamiento atractivas que van desde los USD 5 000 hasta los USD 50 000 con grandes ventajas en cuanto al monto, plazo y flexibilidad en los pagos, es así que algunas de las características que reúne son:

- **Monto:** Desde USD 5 000 hasta USD 50 000
- **Plazo de pago:** Para activos fijos hasta 10 años y 3 años de capital de trabajo.
- **Período de gracia:** Hasta 3 años para activo fijo y hasta 1 año para capital de trabajo
- **Forma de pago:** mensual, bimestral, trimestral, semestral, anual o al vencimiento.
- **Garantía:** Personal o real (prendaria, hipotecaria y certificado de inversión)
- **Tasa de interés:** 9,76 %
- **Requisitos iniciales:** Presentación del Ruc y planilla de servicios básicos.

**Tabla 40***Matriz consolidada de la estrategia de financiamiento*

<b>ETAPAS</b>	<b>OBJETIVOS</b>	<b>RECURSOS</b>	<b>RESULTADOS</b>
Evaluación del activo	Analizar los movimientos de efectivo que se desarrollan en las cuentas del activo corriente en una de las microempresas del sector, de tal manera que se permita determinar la disponibilidad inmediata de efectivo.		<ul style="list-style-type: none"><li>• Informe del manejo del efectivo</li></ul>
Evaluación del pasivo	Analizar los movimientos que se generan en las cuentas por pagar a corto plazo y a largo plazo, para poder determinar los indicadores de operación que se relacionan con la rotación de efectivo.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Estado de situación financiera</li><li>• Balance de resultados</li><li>• Indicadores Financieros</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Informe del manejo del pasivo</li></ul>
Políticas de manejo del efectivo	Evaluar los costos implícitos de necesidades de financiamiento a largo plazo para estructurar una línea de crédito coherente con la actividad financiera de la empresa		<ul style="list-style-type: none"><li>• Manual de políticas de manejo del efectivo en el proceso del financiamiento</li></ul>
Escenarios	Establecer un escenario financiero sano en relación al endeudamiento a largo plazo y a corto plazo, de tal		<ul style="list-style-type: none"><li>• Informe de escenarios simulados</li></ul>

ETAPAS	OBJETIVOS	RECURSOS	RESULTADOS
Evaluación y control	<p>manera que se mejore los indicadores de rentabilidad y de liquidez.</p> <p>Realizar una evaluación financiera de los escenarios simulados que permitan tomar decisiones oportunas a la gerencia financiera o administrativa, de tal manera que el desarrollo financiero del negocio sea satisfactorio en el corto plazo</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Estado de situación financiera</li> <li>• Balance de resultados</li> <li>• Indicadores Financieros</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Informe de evaluación financiera</li> </ul>

#### **6.3.4. Conclusión parcial**

Las estrategias se generan en base a un diagnóstico intuitivo de las constructoras de la ciudad de Loja, aprovechando las oportunidades que brinda el sector que se encuentra en constante crecimiento y mitigando las vulnerabilidades que presentan, se identifica que se puede mejorar el volumen de contratos adquiridos en el año, expansión de actividades a distintos sectores de interés mediante el uso de publicidad enfocada que nos facilitan las plataformas, y haciendo uso de créditos otorgados por instituciones financieras que brindan financiamiento menos costoso, con mejores plazos de pago, opciones de refinanciación y reestructuración de operaciones crediticias en caso de ser necesario.

## 7. Discusión

Los resultados de la investigación muestran la realidad de las constructoras de la ciudad de Loja en base a datos verificables rescatados de la SCVS y opiniones de los gerentes respecto a las condiciones socioeconómicas que afrontan sus empresas.

En cuanto a la caracterización de las condiciones socioeconómicas de las constructoras de la ciudad de Loja, muestran que existen fortalezas en el cuanto al nivel de educación de los gerentes, capacitación a personal de planta y obreros, existencia del manual de funciones y conducta, tenencia de equipo pesado, pero también dan a conocer las debilidades que presenta la misma como lo es el inadecuado financiamiento, sobreendeudamiento y la publicidad.

En cuanto al cumplimiento de la normativa legal y contable de presentación de la información financiera al órgano rector denominado Superintendencia de compañías valores y seguros (SCVS), se analiza la base de datos y se encuentra que muchas compañías han presentado sus estados financieros en cero, es decir solo con fines de cumplimiento evitando las sanciones legales que se pueden suscitar.

Por otro lado, existe gran número de compañías que han presentado información con un valor de USD 400,00 que es el valor de constitución mínimo de las compañías de construcción responsabilidad limitada según lo establecido en el artículo 102 la Ley de Compañías que señala “El capital de la compañía estará formado por las aportaciones de los socios y no será inferior al monto fijado por el Superintendente de Compañías. Estará dividido en participaciones expresadas en la forma que señale el Superintendente de Compañías”; sujetándose a estas premisas la información analizada para la investigación es de aquellas constructoras que si presentaron información real y propicia para poder responder a los objetivos planteados.

Belloso et al. (2021), encuentran que la rentabilidad financiera se determina de la estructura financiera empresarial, donde una rentabilidad financiera insuficiente supone una limitación por dos vías en el acceso a nuevos fondos, lo cual se relaciona con recurrir al apalancamiento financiero, esto se justifica ya que es indispensable el uso de recursos propios o de los otorgados por instituciones financieras para la actividad normal de este tipo de empresas, en contraste la investigación actual arroja que el financiamiento es de suma importancia para la generación de recursos e inversión en maquinaria que genere sostenibilidad a largo plazo, que existe una relación poco débil entre el financiamiento a largo plazo y la rentabilidad condicionado por el tamaño de la empresa, pero no incide en la misma, que en lo

que respecta a la inversión a corto plazo su incidencia es débil pero es un determinante a la hora de hacer crecer la rentabilidad.

Por otro lado, Abdi y Bayu (2020), realizaron su investigación a las empresas que se encuentran en la actividad de construcción de Etiopía y sus resultados muestran la relación de deuda a corto plazo tienen un efecto positivo estadísticamente significativo en la rentabilidad de las empresas de construcción en Etiopía, por otro lado, el índice de endeudamiento a largo plazo tiene un efecto negativo y muy pequeño en la rentabilidad, en contraste la investigación se contrapone pues de acuerdo a los resultados el financiamiento a largo plazo tiene una relación un poco débil con la rentabilidad pero no incide estadísticamente en la misma, mientras que el financiamiento a corto plazo posee una relación débil con la rentabilidad pero tiene un efecto positivo en la rentabilidad.

De acuerdo a la teoría de Modigliani y Miller (1958 y 1963); el capital estructural y el rendimiento de la inversión en una actividad económica son independientes, contextualizando el costo de la estructura de capital no está relacionada con los rendimientos que obtiene la compañía, salvo por las imperfecciones sistemáticas del mercado, esto se contrapone a la investigación donde encontramos que el financiamiento a corto plazo incide en la rentabilidad, y además existen otros factores que condicionan a la misma que no son abordados en el estudio.

Finalmente, al conocer las principales características y condiciones de las empresas constructoras de la ciudad de Loja, y después de determinar que el financiamiento incide en la rentabilidad, se plantearon estrategias para identificar los medios de difusión no convencionales tendencia para la correcta promoción en redes sociales y enfocar el financiamiento por medio de Ban Ecuador, como fuente confiable para adquirir recursos a bajo coste y plazos cómodos de pago.

Para fines de investigación la misma puede ser reproducida en una muestra más grande y tomando más factores para que el estudio aporte más relevancia.

## 8. Conclusiones

Las constructoras en lo que respecta a la administración la mayoría son dirigidas por hombres, siendo solo un porcentaje del 25 % mujeres que gerencia este tipo de empresas, por otro lado, se encuentra que varias empresas no hacen publicidad y de las que si invierten en la difusión de sus servicios lo hacen en su mayoría por medios convencionales desaprovechando las redes sociales como medio de difusión más económico y adecuado a las tendencias actuales. Se encuentra que el 43,75 % de las constructoras trabajan con financiamiento externo proveniente de adquisición de deudas con proveedores y el 31,25 % con el sistema financiero, además se localiza que el financiamiento actual que poseen es muy costoso con tasas del 12,45% para grandes constructoras hasta el 10,23 % para medianas que fluctúa de acuerdo a los términos y condiciones con cada entidad.

Por otro lado el financiamiento a corto plazo se relaciona con la rentabilidad, por lo tanto puede influir en la misma, mientras que el financiamiento a largo plazo tiene una relación del 32% la cual es más fuerte que la del financiamiento a corto plazo con la rentabilidad pero no incide en la misma, las relaciones del financiamiento con la rentabilidad no son tan fuertes debido a la naturaleza de los datos, ya que se limitan a un sector específico y la información publicada para el estudio se vio condicionada por el cumplimiento de las mismas con la SCVS para subir datos relevantes, esto provocó que algunas empresa de millones de dólares se encuentren en la misma muestra con empresas de más de cien mil dólares, además se evidencio altos niveles de financiamiento y reducida rentabilidad hasta en algunos casos perdida por lo que los resultados se explican fielmente en el modelo de regresión planteado.

Se elaboró planes estratégicos en base a los resultados obtenidos, donde se aproveche de manera indispensable el uso de redes sociales para la promoción de las constructoras orientado a la adquisición de un mayor número de clientes y consolidación en el mercado, además, se planteó un modelo de financiamiento agresivo para poder cumplir con las obligaciones a corto plazo y establecer una evaluación que permita financiar proyectos a largo plazo.

## **9. Recomendaciones**

Se recomienda disminuir los gastos de gestión en cuanto a transporte, almacenamiento y pago de intereses a proveedores, además de mejorar la gestión de los costos de venta en la realización de obras mediante la inversión en activos fijos que permitan generar rentabilidad a largo plazo.

Por otra parte, se recomienda mejorar el manejo en lo que respecta al uso del financiamiento, mediante el uso de recursos a bajo costo y mejores plazos en lo que respecta a créditos emitidos por Instituciones financieras que brindan mayores facilidades y tasas para el desarrollo actual de este tipo de empresas.

En lo que respecta a la mercadotecnia se debe difundir sus principales fortalezas haciendo conocer su trabajo mediante el uso de las redes sociales de tendencia actual como es Facebook, el uso de las mismas puede aumentar de forma considerable el número de clientes que visualicen y obtengan información del trabajo que hace la constructora, esto permitirá que la misma tenga una impresión positiva y mayor posicionamiento en el mercado.

## 10. Bibliografía

- Abdi, M., y Bayu, K. (2020). The Impact of Capital Structure on Profitability of Ethiopian Construction Companies: Evidence from Large Tax Pay Organizations. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 25(2). Obtenido de <https://bit.ly/3xvS3bM>
- Aguiar, I. (2005). *Rentabilidad y riesgo en el comportamiento financiero de la empresa*. Depósito Legal: G.C. 269-1989. Obtenido de <https://bit.ly/3yA88yT>
- Aguirre, C., Barona, C., y Dávila, G. (2020). La rentabilidad como herramienta para la toma de decisiones: análisis empírico en una empresa industrial. *Valor Contable*, 7(1), 50-64.
- Alchian, A. (1950). Uncertainty, Evolution, and Economic Theory. *Journal of Political Economy*, 58(3). doi:<https://doi.org/10.1086/256940>
- Amigo, A., Arcieri, H., Ortiz, G., Páez, G., & Paolantonio, L. (2018). La gestión de los recursos en las pymes, fuente de su competitividad interna. *Instituto de Investigación y Asistencia Tecnológica en Administración*. Obtenido de <https://bit.ly/3H6JoRu>
- Angulo, S. (2022). La construcción no levanta cabeza desde hace cuatro años. *Expreso*. Obtenido de <https://bit.ly/3Q5SLnf>
- Asamblea de la República del Ecuador. (2004). Ley de Régimen tributario interno. *Registro Oficial Suplemento 463*. Obtenido de <https://bit.ly/3oGb9YN>
- Asamblea de la República del Ecuador. (2005). Código de trabajo. *Registro Oficial Suplemento 167*. Obtenido de <https://bit.ly/3RTLdww>
- Asamblea de la República del Ecuador. (2018). REGLAMENTO DE INVERSIONES DEL CODIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCION. *Registro Oficial Suplemento 450 de 17-may.-2011*. Obtenido de <https://bit.ly/3Nml8NB>
- Asamblea Nacional de la República del Ecuador. (21 de Agosto de 2018). CODIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCION, COMERCIO E INVERSIONES, COPCI. *Registro Oficial Suplemento 351 de 29-dic.-2010*. Obtenido de <https://bit.ly/3avpGCr>
- Asamblea Nacional de la República del Ecuador. (10 de Diciembre de 2020). Ley de Compañías. *Registro Oficial N. 312*. Obtenido de <https://drive.google.com/file/d/1HTD3kp1TUFUHYqgWEb37wvk0RmkgJ3xd/view>
- Asencio, L., Romero, J., y al, e. (2021). La Banca y el Sistema Financiero Ecuatoriano: Editorial Grupo Compás. Obtenido de <https://bit.ly/38gERyY>
- Belloso, L., Fernández, N., & Álvarez, D. (2021). Rentabilidad en las empresas de construcción y montaje. *IPSA Scientia*, VI(1), 81-99. doi:<https://doi.org/10.25214/27114406.1055>

- Bornacelli, C., y Rojas, L. (2018). Administración del capital de trabajo en empresas comercializadoras de materiales de construcción y ferretería en la ciudad de Barranquilla, Colombia. [Tesis de posgrado, Universidad de la Costa CUC]. *Repositoio Institucional*. Obtenido de <https://bit.ly/3aJsNqD>
- Campos, M. (2017). Métodos de investigación académica. *Fundamentos de investigación bibliográfica*. UNIVERSIDAD DE COSTA RICA. Obtenido de <https://bit.ly/3SsFGqm>
- Campoverde, S. (2016). Análisis del tipo de interés en el sistema financiero ecuatoriano y su incidencia en ls transacciones económicas. 13-16. Machala. Obtenido de <https://bit.ly/3ItyMv0>
- Comite ejecutivo de la norma ecuatoriana de la construcción. (2011). Norma ecuatoriana de la construcción. *NEC-11. Decreto ejecutivo N° 705*. Obtenido de <https://bit.ly/2V6WDgl>
- Comité Interinstitucional de Seguridad e Higiene del Trabajo. (2008). Reglamento de Seguridad y salud para la Construcción y Obras Públicas. *Registro Oficial No. 249*. Obtenido de <https://bit.ly/3KzV94z>
- Constitución de la República del Ecuador. (s.f.). Artículo 309-310-311. *Registro Oficial 449 de 20-oct.-2008*. Ecuador. Obtenido de <https://bit.ly/3waFCT9>
- Cuenca, M. d., Rojas, D., Cueva, D. F., y Herrera, R. A. (2018). La Gestión del Capitalde Trabajo y su efecto en la Rentabilidad de las Empresas Constructoras del Ecuador. *X-Pedientes Económicos, II(3)*, 28-45. Obtenido de <https://bit.ly/3xy52JL>
- Daza, J. (2016). Crecimiento y rentabilidad empresarial en el sector industrial brasileno. *Contaduría y administración*, (61), 266-282. doi:<http://www.cya.unam.mx/index.php/cya>
- Durán, F., & Lara, G. (2021). Aplicación del coeficiente de confiabilidad de Kuder Richardson en una escala parala revisión y prevención de los efectos de las rutinas formadas durante el periodo de confinamiento a partir de la identificación del seguimiento de medidas de seguridad. *Escuela Superior Atotonilco de Tula, 8(15)*, 51-55. Obtenido de <https://orcid.org/0000-0002-7670-7825>
- Expreso. (Agosto de 2022). El drama laboral queda en un segundo plano. Quito. Obtenido de <https://bit.ly/3RiHCjU>
- Facebook. (2022). *Servicio de ayuda de Meta para empresas*. Obtenido de Configurar una campaña de alcance y frecuencia: <https://bit.ly/3RyJBRh>
- Gibrat, R. (1931). Les inegalits économiques. *CiNii Articles*. Obtenido de <https://cir.nii.ac.jp/crid/1573950399584830336>

- Gitman, L., y Zutter, C. (2012). *Principios de administración financiera* (Decimo segunda ed.). Pearson Educación. Obtenido de <https://bit.ly/3NpU683>
- Gujarati, D. y Porter, D. (2010). *Econometría* (Quinta ed.). McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- Hall, S. (Enero de 2022). Digital 2022 Global Overview Report. *El informe sobre las tendencias digitales, redes sociales y mobile*. We are social. Obtenido de <https://bit.ly/3wOd2Hi>
- Hidalgo, M., & Escobar, M. (2020). Microcrédito: Alternativa de reactivación económica para comerciantes de Portoviejo, Manabí, Ecuador. *Dominio de las ciencias*, VI(2), 431-459. doi:<https://dx.doi.org/10.23857/dc.v6i2.1177>
- IESS. (2018). Boletín Estadístico. *Seguro General de Riesgos del Trabajo*. Obtenido de <https://bit.ly/3AXNZUC>
- JPRMF. (s.f.). Normas que regulan la segmentación de la cartera de crédito de las entidades del sistema financiero nacional. *Resolución No. 043-2015-F*. Obtenido de <https://bit.ly/3tdY8bp>
- Junta de Política y Regulación monetaria y financiera. (11 de Febrero de 2022). Código Orgánico Monetario y Financiero. *Registro Oficial Suplemento 332*. Obtenido de <https://bit.ly/3Nbo0vX>
- de política y regulación monetaria y financiera. (2015). Resolución No. 133-2015-M. Obtenido de <https://bit.ly/3JvfqGW>
- Landi, J. (2021). Rentabilidad y liquidez en la salud empresarial del sector de la construcción: Artículo de revisión. [Tesis de grado, Universidad del Azuay]. *Repositorio Institucional*. Obtenido de <https://bit.ly/3NVtfjK>
- Levy, N. (2017). Financiamiento, financiarización y problemas del desarrollo. *Cuadernos de economía*, 38(76), 207-230. doi:10.15446/cuad.econ.v37n76.60786
- Libra, P. (2009). *Finanzas y financiamiento, Las herramientas de gestión que toda pequeña empresa debe tener* (Primera ed.). Nathan Associates Inc. Obtenido de <https://bit.ly/3xzwQ1D>
- Meléndez, L., y Guerrero, G. (2020). Guía para la Construcción de Modelos de Regresión Lineal Clásico y Modelos de Elección Binaria con STATA 15. [UNIVERSIDAD NACIONAL PEDRO RUIZ GALLO].
- Mero, J. (2018). Empresa, administración y proceso administrativo. *FIPCAEC*, 3(8), 84-102. doi:10.23857/fipcaec.v3i8.59

- Metricool. (2018). *Estudio Facebook Ads: la publicidad en Facebook basada en datos reales*.  
Obtenido de <https://bit.ly/3KM1v0X>
- Ministerio de Relaciones Laborales. (2014). Reglamento que regula la relación laboral en el sector de la construcción. *216-Primer Suplemento*. Obtenido de <https://bit.ly/3zqMUny>
- Moreria, R. (Julio de 2018). Alternativas de financiamiento no tradicionales para las PYMES del Sector Comercial de la Provincia de Los Ríos. 11-17. Samborondon, Ecuador.  
Obtenido de <https://bit.ly/3L0Wu2Y>
- Mueller, D. C. (1977). The Persistence of Profits above the Norm. *Economica*, 44(176), 369-380. doi:<https://doi.org/10.2307/2553570>
- Municipio de Loja. (Agosto de 2021). Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del cantón Loja.
- Palacio, J., & Pinzon, E. (2019). Factors affecting the payment of microcredits in the commune 13 of Medellin. [*Tesis de grado, Tecnológico de Antioquia Institución Universitaria*]. *Repositorio Institucional*. Obtenido de <https://bit.ly/39CMDmL>
- Pérez, S. (2021). De la consolidación de la tercerización a la problemática definición de empresa en Chile. *DOSSIÉ*, 3, 1-14. doi:<https://doi.org/10.9771/ccrh.v34i0.45096>
- RFD. (2020). *Brechas regulatorias de las microfinanzas y normativa eficaz para la inclusión financiera en Ecuador*. Departamento de Comunicación RFD. Obtenido de <https://bit.ly/3a6Ve1n>
- RFD. (2021). *Micro Finanzas*. Obtenido de <https://bit.ly/3yKliZr>
- Rincón, J. (2019). Gestión del capital de trabajo y rentabilidad. Evidencia empírica de empresas en Colombia. [*Tesis de posgrado, Universidad Nacional de Colombia*]. *Repositorio Institucional*. Obtenido de <https://bit.ly/39w3N66>
- Rosales, B. (Agosto de 2020). Boletín anual. *Análisis anual de los principales indicadores de educación superior, ciencia, tecnología e innovación*. SENESCYT. Obtenido de <https://bit.ly/3oHXtMT>
- Sánchez, A., Vayas, T., Mayorga, F., & Freire, C. (2020). Sector construcción Ecuador. *Boletín técnico N°-01-ENED*. Obtenido de <https://bit.ly/3eaQr0N>
- Sánchez, O. (2022). *La inestabilidad de las materias primas y estrategias en el sector de la construcción*. Obtenido de <https://bit.ly/3WPbpmI>
- Santo, D. (2019). Factores determinantes en la toma de decisiones de financiamiento a largo plazo en el sector de la construcción en la provincia de Cotopaxi. [*Tesis de maestría, Universidad técnica de Ambato*]. *Repositorio Institucional*. Obtenido de <https://bit.ly/3QB1Aae>

- Sarmiento, G., y Hernández, S. (2021). Recesión económica e impacto en la rentabilidad de la industria de la construcción, Ecuador 2019-2020; El covid-19, un cisne negro. *Enfoques*, V(19), 201-213. doi:<http://doi.org/10.33996/revistaenfoques.v5i19.116>
- SB. (2022). *Informe del sector construcción*. Obtenido de <https://bit.ly/3l0KDuv>
- SERCOP. (2008). Ley Organica del sistema nacional de contratación pública. *Registro Oficial Suplemento 395*. Obtenido de <https://bit.ly/2EyC7eu>
- Superintendencia de Compañías Valores y Seguros. (2022). Directorio de compañías.
- Torre, A. (2011). *Decisiones de Financiamiento a Largo Plazo*. Obtenido de <https://bit.ly/3JHJfY7>
- Torres, M. (2019). Factores que inciden en el emprendimietno de los jóvenes en riesgo de exclusión: Guayaquil. [Tesis de grado, Universidad Politécnica Salesiana Ecuador]. *Repositorio Institucional*. Obtenido de <https://bit.ly/38FV5Si>
- Toscano, D., Romero, H., & Paz, C. (2017). Microcréditos, una necesidad educativa para asesores y microempresarios vulnerables. *Edusol*, XVII(58), 1-13. Obtenido de <https://bit.ly/3wwFFc1>
- Vera, M., Cedeño, E., & García, X. (2020). Incidencia del capital de trabajo en la rentabilidad de la industria de alimentos Tsáchila "El gustador". *ECA Sinergia*, XI(3), 50-62. doi:[https://doi.org/10.33936/eca\\_sinergia.v11i2.2000](https://doi.org/10.33936/eca_sinergia.v11i2.2000)
- Wild, J., Subramanyam, K., & Halsey, R. (2007). *Análisis de estados financieros* (Novena ed.). McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V. Obtenido de <https://bit.ly/3xbVRP9>
- WordStream. (2019). *Facebook Ad Benchmarks for your Industry [Data]*. Obtenido de <https://bit.ly/3qcfjs6>
- Zambrano, S., & Acuña, G. (2013). eoría del Pecking Order versus teoría del Trade off para la empresa Coservicios S.A. E.S.P. *CENES*, 32(56), 205-236. Obtenido de <https://bit.ly/3Qe7v4A>

## 11. Anexos

### Anexo 1. Pertinencia del tema



Universidad  
Nacional  
de Loja

Loja 9 de junio del 2022

Ing.

Maritza Peña Vélez, Mg. Sc.

**DIRECTORA DE LA CARRERA DE FINANZAS**

Ciudad.-

De mi consideración:

En contestación a la notificación emitida por su autoridad, relacionada con la designación para informar sobre la estructura, coherencia y pertinencia del proyecto titulado: ***“El microcrédito y su incidencia en los emprendimientos ubicados en el Mercado Gran Colombia de la ciudad de Loja”***, presentado por el aspirante: **Juan Carlos Cuenca Gordillo**, previo a optar el grado de Ingeniera en Banca y Finanzas. Una vez estudiado, analizado y corregido me permito informar lo siguiente: en vista de que el presente tema presentaba inconvenientes para su desarrollo el mismo ha sido cambiado por: ***“El financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las constructoras de la ciudad de Loja”***, considerando que:

**1.- Es pertinente el tema definitivo**, por cuanto cumple los requisitos para ser desarrollado, tanto en su estructura, coherencia y parte metodológica.

**2.- Se recomienda su ejecución.**

Esto es cuanto puedo informar para los fines pertinentes.

Atentamente,



Firmado electrónicamente por:  
**JESUS RAQUEL  
PADILLA  
ANDRADE**

Jesús Raquel Padilla Andrade,  
**DOCENTE**

**Anexo 2.** Encuesta dirigida a los gerentes de las constructoras



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA**

**FACULTAD JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA**

**CARRERA DE BANCA Y FINANZAS**

Encuesta dirigida a los gerentes de las distintas constructoras de la ciudad de Loja

La presente encuesta tiene como objetivo determinar **“La incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las constructoras de la ciudad de Loja”**. Toda información será manejada de manera confidencial sin revelar en ningún aspecto su identidad. Agradezco la colaboración en sus respuestas.

**Sección 1**

**Datos generales**

**1. Genero del gerente**

(Seleccione una opción)

- a) Masculino  
 b) Femenino

**2. Formación académica**

(Seleccione una opción)

- a) Secundaria  
 b) Tercer nivel  
 c) Cuarto Nivel

**3. Título profesional 1**

.....

**4. Situación laboral dentro de la empresa**

- Socio-Gerente  
 Gerente

**Sección 2**

**Recursos**

**5. ¿Existe un manual de funciones y procesos y manual de normas y políticas internas?**

- Si

No

**6. ¿La constructora capacita al personal al menos una vez al año?**

Si

No

**7. ¿Qué actividades realiza su empresa?**

(Seleccione según corresponda a la realidad de su empresa)

Consultoría

Alquiler de maquinaria

Mantenimiento de equipos e instalaciones

Obra civil

Edificaciones

Montaje y levantamiento de construcciones prefabricadas en el lugar.

Restauraciones

Otras

**8. ¿De estos equipos pesados, cuáles posee la constructora?**

(Seleccione según corresponda a la realidad de su empresa)

Tractor

Excavadora

Retroexcavadora

Rodillo

Motoniveladora

Otro

**9. ¿Cuántos socios conforman la constructora?**

.....

**10. ¿Cuál es el tamaño de su empresa?**

Pequeña (100 000 a 750 000)

Mediana (750 001 a 3 000 000)

Pequeña (3 000 001 a 10 000 000)

**11. Del siguiente listado, ¿Cuáles corresponden a su empresa?**

Ingeniero

Contador

Secretaria

Bodeguero

Conserje

- Residente
- Operario de maquinaria
- Choferes
- Otro

**12. ¿Existe rotación de trabajadores?**

- Si
- No

**Sección 3**

**Condiciones socioeconómicas**

**13. La empresa trabaja en su mayoría con:**

- Contratos del Estado
- Contratos privados
- Ambos

**14. ¿Cuál es el tipo de financiamiento que emplea la empresa?**

- Financiamiento formal (Proveedores)
- Financiamiento formal (Sistema Financiero)
- Financiamiento informal

**15. ¿Al elegir la fuente de financiamiento qué factores son más importantes?**

- Tasa de interés
- Plazo de pago
- Monto

**16. ¿El destino del financiamiento es para?**

- Adquisición de maquinaria
- Inversiones
- Adquisición de material de construcción

**17. ¿La empresa utiliza publicidad por medios convencionales o redes sociales?**

- Publicidad por medios convencionales
- Publicidad por redes sociales
- No hace publicidad

**18. ¿La empresa usa tecnologías nuevas para trabajos de construcción?**

- Si
- No

\*Gracias por su tiempo\*

**Tesista.** Juan Carlos Cuenca Gordillo - 0958857866 - [juan.c.cuenca@unl.edu.ec](mailto:juan.c.cuenca@unl.edu.ec)

**Anexo 3.** Empresas objeto de la encuesta

**Tabla 41**

*Empresas constructoras CIU F4100.10 de la ciudad de Loja*

<b>AÑO</b>	<b>EXPEDIENTE</b>	<b>RUC</b>	<b>NOMBRE</b>
2021	6736	1190084244001	CONSTRUCTORA AUSTRORIEGO CIA. LTDA.
2021	30952	1190065916001	INMOBILIARIA SIMEGO C.A.
2021	31118	1190070979001	DELGADO CONSTRUCTORES DELCON COMPANIA LIMITADA
2021	32589	1191708497001	CONSTRUCTORA BERLEVAQ CIA. LTDA.
2021	32614	1191708640001	CASASET CONSTRUCTORES CIA. LTDA.
2021	139098	1191740382001	PEXSOT CONSTRUCTORES CIA. LTDA.
2021	140033	1191741125001	FARB CONSTRUCTORES CIA. LTDA.
2021	166937	1191747557001	TELCO DYNAMICS CIA. LTDA.
2021	178089	1191753107001	BECRISA CONSTRUCTORA INMOBILIARIA, RESPONSABILIDAD LIMITADA
2021	201002	1191711188001	ROCAZ ROJAS CAZAR CIA. LTDA.
2021	201139	1191715124001	PROINVI S.A.
2021	201710	1191733998001	ALTAMIRACONS CONSTRUCTORA E INMOBILIARIA CIA. LTDA.
2021	705905	1191760065001	VIPACONSTRUCTORES CIA.LTDA.
2021	716846	1191770168001	INMOBILIARIA GUAMAN CEVALLOS "GUCEVALL" CIA.LTDA.
2021	720893	1191773957001	CONSTRUCTORA RAMIRO HIDALGO RHT CIA.LTDA.
2021	721413	1191783634001	BETANCOURT ABAD BETABAD CIA.LTDA.

*Nota.* Superintendencia de Compañías Valores y Seguros (2022).

**Anexo 4.** Estados financieros por cuenta de las compañías de la ciudad de Loja periodo 2021 y costo del financiamiento

**Tabla 42**

*Estados financieros constructoras ciudad de Loja, periodo 2021.*

NOMBRE	CUEN TA_10 99	CUEN TA_36 1	CUEN TA_44 9	CUEN TA_49 9	CUEN TA_55 0	CUEN TA_58 9	CUEN TA_59 9	CUEN TA_69 8	CUEN TA_69 99	CUEN TA_79 99	CUEN TA_80 1	CUEN TA_80 2
CONSTRUCTORA AUSTRORIEGO CIA. LTDA.	2 189,6 6	1 255 5 72,79	902 53 2,07	<b>2 158 1</b> <b>04,86</b>	424 85 4,59	118 86 6,37	<b>543 72</b> <b>0,96</b>	<b>1 614 3</b> <b>83,90</b>	1 092 6 39,32	1 089 2 04,56	<b>3 434,7</b> <b>6</b>	<b>0,00</b>
INMOBILIARIA SIMEGO C.A.	182 215 ,58	200 18 9,60	8 928 1 17,87	<b>9 128 3</b> <b>07,47</b>	663 02 0,52	490 70 1,01	<b>1 153 7</b> <b>21,53</b>	<b>7 974 5</b> <b>85,94</b>	401 796 ,81	354 302 ,81	<b>47 494,</b> <b>00</b>	<b>0,00</b>
DELGADO CONSTRUCTORES DELCON COMPANIA LIMITADA	36 912, 86	3 967 9 83,79	172 49 1,62	<b>4 140 4</b> <b>75,41</b>	1 136 0 62,21	826 21 9,05	<b>1 962 2</b> <b>81,26</b>	<b>2 178 1</b> <b>94,15</b>	1 022 7 20,42	959 307 ,38	<b>63 413,</b> <b>04</b>	<b>0,00</b>
CONSTRUCTORA BERLEVAQ CIA. LTDA.	0,00	279 55 2,96	59 675, 61	<b>339 22</b> <b>8,57</b>	325 22 4,57	0,00	<b>325 22</b> <b>4,57</b>	<b>14 004,</b> <b>00</b>	10 000, 0,00	10 000, 00	<b>10 000,</b> <b>0,00</b>	<b>0,00</b>
CASASET CONSTRUCTORES CIA. LTDA.	0,00	238 33 3,88	57 057, 98	<b>295 39</b> <b>1,86</b>	2 145,5 5	74 500, 00	<b>76 645,</b> <b>55</b>	<b>218 74</b> <b>6,31</b>	0,00	0,00	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
PEXSOT CONSTRUCTORES CIA. LTDA.	8,49	670 30 4,64	54 255, 35	<b>724 55</b> <b>9,99</b>	30 237, 41	317 60 8,08	<b>347 84</b> <b>5,49</b>	<b>376 71</b> <b>4,50</b>	137 541 ,76	137 531 ,77	<b>9,99</b>	<b>0,00</b>
FARB CONSTRUCTORES CIA. LTDA.	48 628, 81	2 613 7 46,79	27 067, 12	<b>2 640.8</b> <b>13,91</b>	973 57 3,85	955 04 2,12	<b>1 928 6</b> <b>15,97</b>	<b>712 19</b> <b>7,94</b>	1 085 0 32,53	1 008 6 00,72	<b>76 431,</b> <b>81</b>	<b>0,00</b>
TELCO DYNAMICS CIA. LTDA. BECRISA CONSTRUCTORA	17 856, 78	640 75 5,42	5 494,4 4	<b>646 24</b> <b>9,86</b>	382 72 5,42	0,00	<b>382 72</b> <b>5,42</b>	<b>263 52</b> <b>4,44</b>	118 261 ,40	96 269, 15	<b>21 992,</b> <b>25</b>	<b>0,00</b>
INMOBILIARIA, RESPONSABILIDAD LIMITADA	232 090 ,93	154 19 1,46	90 430, 64	<b>244 62</b> <b>2,10</b>	164 83 8,58	0,00	<b>164 83</b> <b>8,58</b>	<b>79 783,</b> <b>52</b>	347 173 ,00	314 110 ,03	<b>33 062,</b> <b>97</b>	<b>0,00</b>
ROCAZ ROJAS CAZAR CIA. LTDA.	9 635,3 9	153 00 4,00	533 03 8,25	<b>686 04</b> <b>2,25</b>	7 622,7 0	239 26 5,01	<b>246 88</b> <b>7,71</b>	<b>439 15</b> <b>4,54</b>	119 520 ,18	97 205, 93	<b>22 314,</b> <b>25</b>	<b>0,00</b>
PROINVI S.A.	15 849, 97	179 86 2,02	1 411 2 14,04	<b>1 591 0</b> <b>76,06</b>	252 08 2,39	656 27 4,59	<b>908 35</b> <b>6,98</b>	<b>682 71</b> <b>9,08</b>	635 386 ,87	596 293 ,35	<b>39 093,</b> <b>52</b>	<b>0,00</b>

ALTAMIRACONS CONSTRUCTORA E INMOBILIARIA CIA. LTDA.	216 021,15	496 678,33	1 294,52	<b>497,97</b>	13 296,97	430 680,53	<b>443 977,50</b>	<b>53 995,35</b>	277 549,31	245 478,62	<b>3 070,69</b>	<b>0,00</b>
VIPACONSTRUCTORES CIA.LTDA.	-145,82	0,83	1,78	<b>2,61</b>	7,34	58	<b>1,92</b>	<b>0,69</b>	,19	,39	<b>662,80</b>	<b>0,00</b>
INMOBILIARIA GUAMAN CEVALLOS "GUCEVALL" CIA.LTDA.	0,00	44	9,23	<b>9,67</b>	6	43	<b>69</b>	<b>2,98</b>	0,00	0,00	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
CONSTRUCTORA RAMIRO HIDALGO RHT CIA.LTDA.	52 346,85	270 922,84	644,44	<b>7,28</b>	73 263,87	0,00	<b>73 263,87</b>	<b>198 303,41</b>	57 900,81	60 825,38	<b>0,00</b>	<b>7</b>
BETANCOURT ABAD BETABAD CIA.LTDA.	21 461,51	342 211,25	107 628,22	<b>449 839,47</b>	76 651,89	159 472,82	<b>236 124,71</b>	<b>213 714,76</b>	646 000,00	613 629,69	<b>32 370,31</b>	<b>0,00</b>

Nota. Superintendencia de Compañías Valores y Seguros (2022).

**Tabla 43**

*Costo de oportunidad Instituciones Financieras*

Detalle	Costo de Oportunidad		
	Grandes	Medianas	Pequeñas
Financiamiento a corto y largo plazo con instituciones financieras	851 659,83	639 205,87	171 116,87
Intereses causados	106 014,70	65 366,35	20 447,46
<b>AC/PC (Activo corriente/pasivo corriente)</b>	<b>12,45 %</b>	<b>10,23 %</b>	<b>11,95 %</b>

**Anexo 5.** Valores referenciales a costos por la utilización de publicidad en Facebook e Instagram

**Valores referenciales Facebook and Instagram adds.**

De acuerdo a WordStream (2019), hizo un estudio y determinó que el costo por click promedio en Facebook, tomando en cuenta todas las industrias, es \$ 1,72.

**Tabla 44**  
*Costos por industria anuncios de Facebook*

<b>Industria</b>	<b>CPC promedio (\$)</b>
Salud	1,32
Servicios industriales	2,14
Jurídico	1,32
Bienes raíces	1,81
Venta al por menor	0,70
Tecnología	1,27
Viajes / Hospitalidad	0,63
Vestimenta	0,45
Automotriz	2,24
B2B	2,52
Belleza	1,81
Servicio al consumidor	3,08
Educación	1,06
Servicios de empleo	2,72
Finanzas y seguros	3,77
Fitness	1,90
Artículos del hogar	2,93

*Nota.* Adaptado de WordStream (2019).

En lo que respecta a la ubicación y objetivo por anuncio Metricool (2018), muestra un promedio de acuerdo a su estudio a nivel mundial.

**Tabla 45**  
*Costos por click promedio en distintos países del mundo*

<b>País</b>	<b>CPC promedio (\$)</b>
Reino Unido	0,23
EE.UU.	0,13
España	0,09
Costa Rica	0,08
Grecia, Panamá y Chile	0,05
Puerto Rico, Argentina y Uruguay	0,04
México	0,03
Francia, Paraguay, Rep. Dominicana, Guatemala, Ecuador, Colombia	0,02
Bolivia	0,01

*Nota.* Adaptado de Metricool (2018).

**Tabla 46**  
*CPC promedio según el objetivo de cada anuncio*

<b>Objetivo del anuncio</b>	<b>CPC promedio (\$)</b>
Descarga de aplicaciones	0,30
Generación de clientes potenciales	0,19
Ventas de catálogo	0,16
Visitas en el negocio	0,14
Conversiones	0,13
Alcance	0,11
Likes en la página y reconocimiento de marca	0,07
Reproducciones de vídeo y tráfico	0,05
Mensajes	0,04
Interacción en publicaciones	0,02

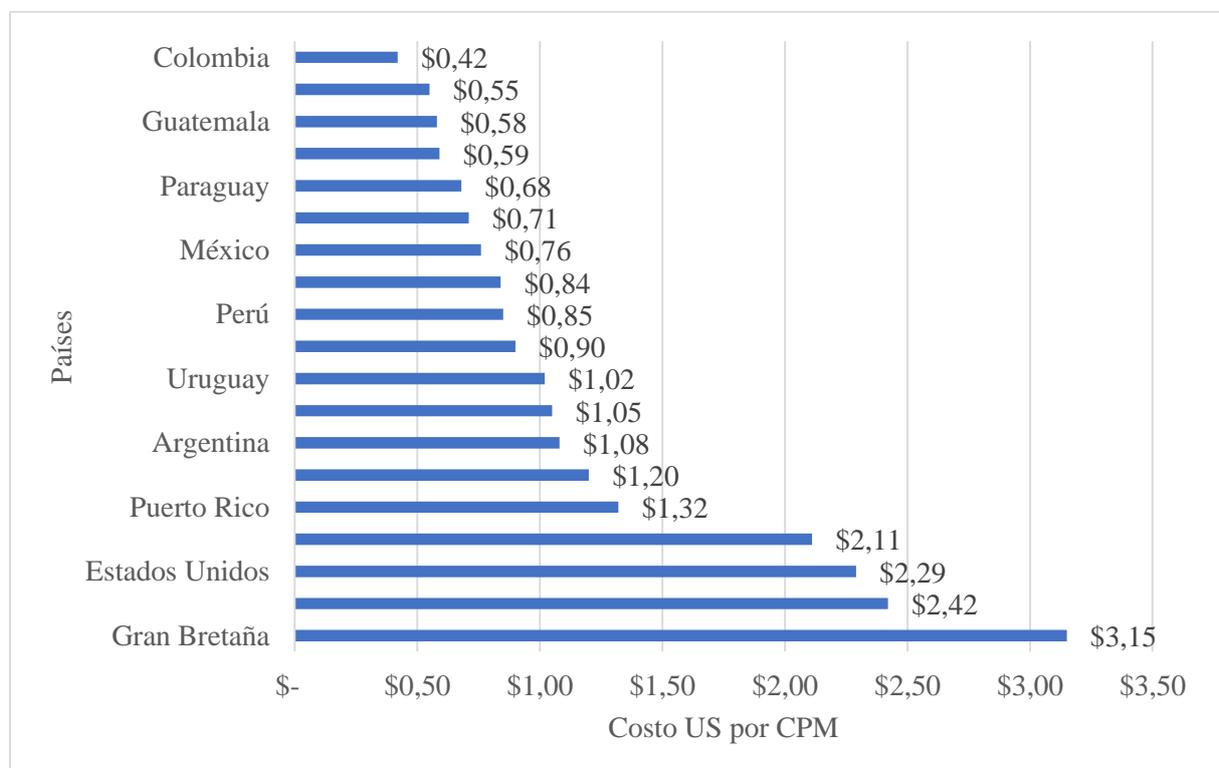
*Nota.* Adaptado de Metricool (2018)

Según las campañas analizadas en los diferentes países, el CPM medio de todos es 1,26 USD, lo que significa que España (USD 2,42), Reino Unido (USD 3,15), Estados Unidos (USD 2,29), Grecia y Puerto Rico tienen el coste por mil impresiones (CPM) superior a la media.

CPM más caro: Según el CPM medio por cada país, Reino Unido es el país donde resulta más caro conseguir mil impresiones con un precio de 3,15 USD.

CPM más barato: Colombia es el más barato en el cual mil impresiones cuestan 0,42 centavos.

**Figura 8**  
*Coste por cada 1000 impresiones (CPM) medio por país*



**Nota:** Adaptado de Metricool (2018).

## Anexo 6. Oficio de designación de docente para dar informe de pertinencia



unl

Universidad  
Nacional  
de Loja

BANCA Y FINANZAS  
Facultad Jurídica, Social y  
Administrativa

Presentado el 25 de mayo de dos mil veintidós, a las 12H10.- **LO CERTIFICA LA SECRETARIA ABOGADA.-**

**ENA REGINA  
PELAEZ SORIA** Firmado digitalmente por  
ENA REGINA PELAEZ SORIA  
Fecha: 2022.05.26 14:04:56  
-05'00'

Dra. Ena Regina Peláez Soria Mg. Sc.  
**SECRETARIA ABOGADA DE LA FACULTAD  
JURIDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA**

Loja, 25 de mayo de dos mil veintidós, a las 12h20.- Designese a la Ing. Jesús Raquel Padilla Andrade, Mg. Sc., Docente de la Carrera de Banca y Finanzas de la Facultad, Jurídica Social y Administrativa de la Universidad Nacional de Loja, para que en el plazo de 8 días emita el informe de **PERTINENCIA**, sobre la estructura y coherencia del proyecto de tesis intitulado **"El microcrédito y su incidencia en los emprendimientos ubicados en el mercado Gran Colombia de la ciudad de Loja"**, presentado por ella señorita aspirante Juan Carlos Cuenca Gordillo, previo a optar por el grado de Ingeniero en Banca y Finanzas de conformidad a lo previsto en el Art. 134 del Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja.- **NOTIFÍQUESE.-**



Firmado digitalmente por  
**MARITZA  
JACKELINE  
PENA VELEZ**

Ing. Maritza Jackeline Peña Velez, Mg. Sc.  
**DIRECTORA DE LA CARRERA BANCA Y FINANZAS**

Loja, 25 de mayo de dos mil veintidós, a las 12h30.- Notifiqué con el Decreto que antecede a la Docente Ing. Jesús Raquel Padilla Andrade, Mg. Sc., personalmente y firman.



Firmado digitalmente por  
**JESUS RAQUEL  
PADILLA  
ANDRADE**

Ing. Jesús Raquel Padilla Andrade, Mg. Sc.,  
**DOCENTE DE LA CARRERA**

**ENA REGINA  
PELAEZ  
SORIA** Firmado digitalmente  
por ENA REGINA  
PELAEZ SORIA  
Fecha: 2022.05.26  
14:05:05 -05'00'

Dra. Ena Regina Peláez Soria Mg. Sc.  
**SECRETARIA ABOGADA DE LA FJSA**



Firmado digitalmente por  
**ROBERT  
ORLANDO DIAZ**

Elaborado por: Adg. RDL

## Anexo 7. Informe de pertinencia del proyecto de titulación



Universidad  
Nacional  
de Loja

Loja 9 de junio del 2022

Ing.

Maritza Peña Vélez, Mg. Sc.

**DIRECTORA DE LA CARRERA DE FINANZAS**

Ciudad.-

De mi consideración:

En contestación a la notificación emitida por su autoridad, relacionada con la designación para informar sobre la estructura, coherencia y pertinencia del proyecto titulado: ***"El microcrédito y su incidencia en los emprendimientos ubicados en el Mercado Gran Colombia de la ciudad de Loja"***, presentado por el aspirante: **Juan Carlos Cuenca Gordillo**, previo a optar el grado de Ingeniera en Banca y Finanzas. Una vez estudiado, analizado y corregido me permito informar lo siguiente: en vista de que el presente tema presentaba inconvenientes para su desarrollo el mismo ha sido cambiado por: ***"El financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las constructoras de la ciudad de Loja"***, considerando que:

- 1.- Es pertinente el tema definitivo, por cuanto cumple los requisitos para ser desarrollado, tanto en su estructura, coherencia y parte metodológica.
- 2.- Se recomienda su ejecución.

Esto es cuanto puedo informar para los fines pertinentes.

Atentamente,



JESUS RAQUEL  
PADILLA  
ANDRADE

Jesús Raquel Padilla Andrade,  
**DOCENTE**

## Anexo 8. Oficio de nombramiento director de tesis



UNL

Universidad  
Nacional  
de Loja

BANCA Y FINANZAS  
Facultad Jurídica, Social y  
Administrativa

Presentada el día de hoy, 15 de junio de 2022, a las 09h00.- Evacuada la diligencia otórguese lo solicitado por la persona interesada e incorpórese al expediente académico.-

Lo certifico

ENAREGINA  
PELAEZ SORIA

Firmado digitalmente por  
ENAREGINA PELAEZ SORIA  
Fecha: 2022.06.15 11:56:26  
-05'00'

Dra. Ena Regina Peláez Soria, Mg. Sc.  
**SECRETARIA ABOGADA DE LA FACULTAD  
JURIDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA**

Loja, 15 de junio de 2021, a las 09h15.- De conformidad a las competencias establecidas en el Art. 134 del Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja, al informe favorable de pertinencia de estructura y coherencia conforme lo determinado en el Artículo 134 del RRA-UNL, emitido por la **Ing. Jesús Raquel Padilla Andrade, Mg.Sc.** docente de la Carrera de Banca y Finanzas de la Facultad Jurídica, Social y Administrativa, sobre el proyecto de tesis intitolado: **"EL FINANCIAMIENTO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LAS CONSTRUCTORAS DE LA CIUDAD DE LOJA"**. Presentado por el postulante: **Juan Carlos Cuenca Gordillo**, estudiante de la Carrera de Banca y Finanzas (Modalidad Presencial), previo a optar el Grado de: **INGENIERA EN BANCA Y FINANZAS** se autoriza la ejecución de tesis, y se designa como Directora de Tesis al Docente: **Ing. Jesús Raquel Padilla Andrade, Mg. Sc.** Conforme lo ordenado en el Art. 136 RRA-UNL.- NOTIFÍQUESE para que surta los efectos de Ley que corresponde.



Firmado digitalmente por  
MARITZA  
JACKELINE  
PENA VELEZ

Ing. Maritza Jackeline Peña Vélez, Mg. Sc.  
**DIRECTORA DE LA CARRERA DE BANCA Y  
FINANZAS**

Loja, 15 de junio de 2022, a las 10h00.- Notifico con el Decreto y la providencia que antecede con la designación legal y formal de Director de Tesis, a la Docente: **Ing. Jesús Raquel Padilla Andrade, Mg. Sc.** para el efecto deberá observarse estrictamente lo establecido en los artículos 137 y siguientes del RRA-UNL. - Para constancia firman en unidad de acto, para los fines consiguientes.



Firmado digitalmente por  
MARITZA  
JACKELINE  
PENA VELEZ

Ing. Maritza Jackeline Peña Vélez, Mg. Sc.  
**DIRECTORA DE LA C-BF.**



Firmado digitalmente por  
JESUS RAQUEL  
PADILLA  
ANDRADE

Ing. Jesús Raquel Padilla Andrade, Mg. Sc.  
**DIRECTORA DE TESIS**

ENAREGINA  
PELAEZ  
SORIA

Firmado digitalmente  
por ENAREGINA  
PELAEZ SORIA  
Fecha: 2022.06.15  
11:56:41 -05'00'

Dra. Ena Regina Peláez Soria, Mg. Sc.  
**SECRETARIA ABOGADA DE LA FACULTAD  
JURIDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA**



Firmado digitalmente por  
ROBERT  
ORLANDO DIAZ

Elab. por: RDL.

## Anexo 9. Ficha resumen del anteproyecto

**Tabla 47**

*Anteproyecto*

<b>TÍTULO (máximo 120 caracteres)</b>	El financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las constructoras de la ciudad de Loja.
<b>AUTOR</b>	Juan Carlos Cuenca Gordillo
<b>PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN</b>	¿Cómo incide el financiamiento en la rentabilidad de las constructoras de la ciudad de Loja?
<b>OBJETIVO GENERAL</b>	Determinar la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las constructoras de la ciudad de Loja.
<b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</b>	Identificar las condiciones sociales, económicas y financieras de las constructoras de la ciudad de Loja. Determinar relaciones causales entre la rentabilidad y el financiamiento. Proponer estrategias para la gestión de los recursos de las constructoras, fundamentadas en la caracterización social, económica y financiera.
<b>DESCRIPCIÓN DEL ÁREA FÍSICA</b>	El trabajo de investigación se realizará a las empresas constructoras de la ciudad de Loja, las cuales se ubican de acuerdo a la clasificación CIU de las Naciones Unidas, el área de la construcción está definida por la letra F, su propósito es que la interpretación sea tanto a nivel nacional como mundial específicamente en F4100.10 que corresponde a subsectores de construcción de edificios residenciales.
<b>MATERIALES, INSUMOS Y EQUIPOS NECESARIOS</b>	Se utilizará material de oficina, computador personal, el mismo que facilitará recolectar información, utilizar software estadístico para la tabulación de resultados, recursos bibliográficos que se obtendrán de revistas indexadas a nivel regional e internacional, editores de texto y editores de datos.
<b>ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN</b>	El proyecto de titulación tendrá un enfoque mixto compuesto por una parte cuantitativa en la que se tomarán información de los estados financieros publicados en la SCVS con respecto al CIU F4100.10 correspondiente a las constructoras, estos permitirán aplicar los indicadores financieros y determinar la incidencia del financiamiento en la rentabilidad. El análisis cualitativo, se refiere a las temáticas que abordan condiciones socio económicas de las constructoras participantes en el estudio para conocer el manejo de los diversos recursos que participan en el proceso productivo de la empresa.
<b>TIPO DE INVESTIGACIÓN</b>	La investigación será descriptiva y explicativa, porque al describir las características y propiedades cuantifica con técnicas estadísticas las variables, permitiendo determinar las relaciones causales.
<b>MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN</b>	<b>Deductivo</b> Se aplicará partiendo con la premisa; el financiamiento brinda la oportunidad para que las empresas generen rentabilidad, permitiendo recopilar datos de una muestra específica y relacionarlos con la teoría para demostrar resultados de forma empírica. <b>Sintético</b>

---

		<p>Faculta obtener, condensar y consolidar aspectos de gran importancia con respecto al financiamiento y su relación con la rentabilidad de las constructoras, resumiendo así la información de mayor relevancia para la elaboración de conclusiones y toma de decisiones que admitan comprobar si se cumplirán los objetivos planteados.</p> <p><b>Inductivo</b> En el proceso de investigación se recopilarán datos de la muestra estudiada, donde la información será orientada a sus condiciones socio-económicas, además de identificar que indicadores influyen en la rentabilidad relacionadas al financiamiento, luego se generalizará dichos resultados para poder establecer las estrategias de mejora para dicho sector.</p> <p><b>Analítico</b> Para la realización de este trabajo se llevará a cabo un análisis partiendo de las teorías de varios autores, con la información obtenida se delimitará un marco conceptual ante un concepto de financiamiento, para posteriormente analizar los distintos indicadores que influyen en la variable rentabilidad.</p>
<b>DISEÑO DE INVESTIGACIÓN</b>	<b>DE</b>	<p>Será de tipo no experimental con corte transversal dado que analizará los datos de las variables recopiladas en un periodo de tiempo predefinido sobre la muestra de las constructoras.</p>
<b>TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN</b>	<b>DE</b>	<p>Se utilizará una encuesta para la recolección de datos, esta proporcionará la información necesaria para conocer la situación actual de las constructoras, en cuanto al financiamiento y rentabilidad de las empresas constructoras, posteriormente dichos datos serán condensados y tabulados.</p> <p>Se empleará la técnica bibliográfica porque la investigación demanda indagación y recolección de información en fuentes primarias como son los estados financieros e indicadores emitidos en la SCVS.</p>
<b>POBLACIÓN Y MUESTRA</b>	<b>Y</b>	<p>La población objeto de estudio se compone de 31 empresas constructoras que declararon la información del año 2021 en la ciudad de Loja</p>
<b>PLANTEAMIENTO DE HIPÓTESIS</b>		<p>H<sub>0</sub>: El Financiamiento (F) no incide en la rentabilidad (Rd) de las constructoras</p> <p>H<sub>1</sub>: El Financiamiento (F) incide en la rentabilidad (Rd) de las constructoras</p>

---

**Anexo 10.** Certificado de traducción del resumen.



**FINE-TUNED ENGLISH  
LANGUAGE INSTITUTE**

*Líderes en la Enseñanza del Inglés*

Ing. María Belén Novillo Sánchez.

**ENGLISH TEACHER- FINE TUNED ENGLISH CIA LTDA.**

**CERTIFICA:**

Que el documento aquí compuesto es fiel traducción del idioma español al idioma inglés del resumen de tesis: **“El financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las constructoras de la ciudad de Loja”**, autoría de **Juan Carlos Cuenca Gordillo** con número de cédula **110577799**, previo a obtener el título de Ingeniero en Banca y Finanzas en la Universidad Nacional de Loja.

Lo certifico en honor a la verdad y autorizo al interesado hacer uso del presente en lo que a sus intereses convenga.

Loja, 12 de septiembre del 2023

Ing. María Belén Novillo Sánchez.

**ENGLISH TEACHER- FINE TUNED ENGLISH CIA LTDA.**



*Líderes en la Enseñanza del Inglés*

Matriz - Loja: Macará 205-51 entre Rocafuerte y Miguel Riofrío - Teléfono: 072578899  
Zamora: García Moreno y Pasaje 12 de Febrero - Teléfono: 072608169  
Yantzaza: Jorge Mosquera y Luis Bastidas - Edificio Sindicato de Choferes - Teléfono: 072301329

**www.fte.edu.ec**