



**Incidencia de la aplicación de las Fintech y su inclusión en el desarrollo de la gestión financiera en el sector comercial de las MiPymes - zona 9 durante el período (2016-2020)**

Rocha Santafe, Sandra Geomara y Ruano Zaldumbide, Susana Inés

Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y del Comercio

Carrera de Finanzas y Auditoría

Trabajo de titulación, previo a la obtención del título de Licenciada en Finanzas – Contadora Pública – Auditora

Ing. Benítez Burbano, Karol Natalia Mgs

Sangolquí, 16 de agosto 2021



## Urkund Analysis Result

Analysed Document: TESIS ENTREGA FINAL 1.docx (D111368762)  
Submitted: 8/17/2021 5:42:00 AM  
Submitted By: knbenitez@espe.edu.ec  
Significance: 1 %

### Sources included in the report:

<https://repositorio.uta.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/30966/1/T4756ig.pdf>

### Instances where selected sources appear:

2



Firmado digitalmente  
por KAROL NATALIA  
BENTIZ BORBANO  
Fecha: 2021.08.16  
22:57:08 -05'00'



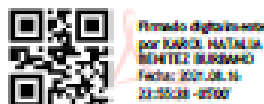
**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONOMICAS ADMINISTRATIVAS Y  
DEL COMERCIO**

**CARRERA DE FINANZAS Y AUDITORIA**

**CERTIFICACIÓN**

Certifico que el trabajo de titulación **“Incidencia de la aplicación de las Fintech y su inclusión en el desarrollo de la gestión financiera en el sector comercial de las MiPymes - zona 9 durante el período (2016-2020)”** fue realizado por **Sandra Geomara Rocha Santafe** y **Susana Inés Ruano Zaldumbide** el mismo que ha sido revisado en su totalidad, analizado por la herramienta de verificación de similitud de contenido, por lo tanto cumple con los requisitos teóricos, científicos, técnicos, metodológicos y legales establecidos por la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, razón por la cual me permito acreditar y autorizar para que lo sustente públicamente.

Sangolquí, 15 de agosto del 2021



**Karol Benítez Burbano**

**C.I. 1714153879**

**ID L00007559**



**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y  
DEL COMERCIO**

**CARRERA DE FINANZAS Y AUDITORÍA**

**RESPONSABILIDAD DE AUTORÍA**

Nosotras, Sandra Geomara Rocha Santafe y Susana Inés Ruano Zaldumbide, con cédulas de ciudadanía n°1725170789 y n°1725596488, declaramos que el contenido, ideas y criterios del trabajo de titulación: “Incidencia de la aplicación de las Fintech y su inclusión en el desarrollo de la gestión financiera en el sector comercial de las Mipymes - zona 9 durante el período (2016-2020)” es de nuestra autoría y responsabilidad, cumpliendo con los requisitos legales, teóricos, científicos, técnicos, y metodológicos establecidos por la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, respetando los derechos intelectuales de terceros y referenciando las citas bibliográficas.

Sangolquí, 16 de agosto del 2021

Sandra Geomara Rocha Santafe

C.I. 1725170789

Susana Inés Ruano Zaldumbide

C.I. 1725596488



**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,  
ADMINISTRATIVAS Y DEL COMERCIO  
CARRERA DE FINANZAS Y AUDITORÍA**

**AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN**

Nosotras, Sandra Geomara Rocha Santafe y Susana Inés Ruano Zaldumbide, con cédulas de ciudadanía n°1725170789 y n°1725596488, autorizamos a la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE publicar el trabajo de titulación: “Incidencia de la aplicación de las Fintech y su inclusión en el desarrollo de la gestión financiera en el sector comercial de las Mipymes - zona 9 durante el período (2016-2020)” en el Repositorio Institucional, cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra responsabilidad.

Sangolquí, 16 de agosto del 2021

Sandra Geomara Rocha Santafe

C.I. 1725170789

Susana Inés Ruano Zaldumbide

C.I. 1725596488

## Dedicatoria

*La vida se encuentra llena de retos y uno de ellos es la Universidad  
Tras culminar una pequeña etapa de nuestra vida, queremos agradecer  
A Dios por ser nuestra roca en todo momento  
A nuestros padres que son guía y sabiduría en cada paso de nuestra vida  
A nuestros hermanos y familia por su apoyo incondicional y confianza en nosotros  
A nuestros amigos que fueron nuestra alegría e impulso cuando todo se tornaba difícil  
Y por último a todos nuestros docentes que compartieron sus conocimientos para  
nuestro crecimiento profesional*

*Sandra Rocha y Susana Ruano*

## Índice de contenido

CARATULA .....	1
Dedicatoria.....	6
Índice de contenido .....	7
Índice tablas .....	11
Índice figuras.....	12
Resumen .....	14
Abstract.....	15
Capítulo I.....	16
ASPECTOS GENERALES .....	16
INTRODUCCIÓN.....	16
Planteamiento del problema .....	20
Objetivos.....	23
Objetivo General .....	23
Objetivos Específicos.....	23
Justificación.....	24
Hipótesis principal.....	25
Hipótesis secundarias.....	25
Determinación de variables .....	26
Capítulo II.....	29
Marco Teórico.....	29
Teoría financiera .....	29
Teoría Gestión Financiera .....	31
Capitulo III.....	33
Marco Referencial .....	33
Fintech .....	33
Evolución de fintech dentro de América latina .....	35
Evolución de Fintech en Brasil.....	36
Evolución de fintech en México .....	37
Fintech en China.....	39
Fintech en Ecuador.....	42
Importancia de la inclusión financiera y las Fintech en las Mipymes .....	45

Fintech como fuente alternativa de financiación y desarrollo para Mipymes .....	46
Factores influyentes para una eficiente gestión financiera en la Mipymes.....	47
Herramientas de gestión financiera para la toma de decisiones.....	49
Marco Conceptual.....	51
Definición Mipymes .....	51
Clasificación de las Mipymes.....	51
Sector comercial .....	52
Fintech .....	52
Segmentos y subsegmentos.....	52
Inclusión financiera .....	59
Gestión financiera .....	61
Evolución del Sector Comercial en el Ecuador 2016 - 2019 .....	66
Análisis de los indicadores financieros del Sector Comercial .....	66
Indicadores de liquidez .....	69
Indicadores de Solvencia.....	70
Indicadores de gestión .....	72
Indicadores de rentabilidad .....	73
MARCO LEGAL IV.....	75
Marco legal para las pymes en Ecuador .....	75
Constitución de la República del Ecuador .....	75
Código de la Producción, Comercio e Inversiones.....	75
Marco legal para Fintech en Ecuador .....	78
Ley de Emprendimiento en Innovación.....	78
Regularización Fintech .....	80
CAPITULO V.....	82
Marco Metodológico .....	82
Población y muestra.....	82
Enfoque de la investigación .....	85
Enfoque Cualitativo.....	85
Tipología de la investigación .....	86
Por el alcance: Longitudinal .....	86
Instrumento de recolección de datos .....	87
Confiabilidad .....	89



Tipo de estadística .....	90
CAPITULO VI.....	91
Análisis de Resultados.....	91
Estadística Descriptivo .....	91
Fintech .....	91
Gestión Financiera .....	103
Rentabilidad .....	106
Estadística Inferencial .....	108
Prueba de normalidad.....	108
Análisis Bivariado – Chi cuadrado .....	109
Análisis Bivariado para Datos Cuantitativos .....	109
Pagos y remesas – Liquidez.....	111
Seguridad tecnológica - Liquidez.....	113
Préstamos – Endeudamiento .....	115
Gestión finanzas empresariales – Rentabilidad.....	118
Fintech – inclusión financiera.....	120
CAPITULO VII.....	121
Análisis de los indicadores de la gestión financiera del sector comercial de las MiPymes de la provincia Pichincha – Zona 9 (2016-2020) .....	121
Indicadores de liquidez .....	123
Capital de trabajo.....	123
Razón circulante.....	124
Prueba ácida .....	126
Indicadores de endeudamiento .....	127
Razón deuda .....	127
Proporción deuda a corto plazo .....	129
Apalancamiento financiero .....	131
Indicadores de Rentabilidad.....	132
Margen Operacional sobre ventas .....	132
Rentabilidad sobre los activos.....	133
CAPITULO VIII.....	138
INCLUSIÓN FINANCIERA COMO GENERADOR DE VALOR AGREGADO EN LAS MIPYMES .....	138
Análisis de la inclusión financiera de las MiPymes en el sector comercial de la zona 9 .....	142

CAPITULO IX .....	147
Propuesta planteada .....	147
Introducción .....	147
Objetivo General .....	147
Análisis matriz DOFA .....	147
Preparación de la matriz DOFA .....	148
Matriz de estrategias .....	148
Revolución de las empresas Fintech en mentes innovadoras .....	153
Conclusiones .....	156
Recomendaciones .....	159
Bibliografía .....	160
ANEXOS .....	168

## Índice tablas

Tabla 1. Operacionalización de variables .....	27
Tabla 2. <i>Clasificación Mipymes</i> .....	51
Tabla 3. <i>Indicadores Gestión Financiera</i> .....	63
Tabla 4. Regularización de las Fintech en Países latinoamericanos .....	81
Tabla 5. Clasificación de los sectores económicos .....	82
Tabla 6. <i>Variables cálculo muestra</i> .....	83
Tabla 7. <i>Muestra estratificada 2020</i> .....	84
Tabla 8. <i>Estratificación de la muestra</i> .....	84
Tabla 9. Validación de expertos variable independiente .....	87
Tabla 10. Validación de expertos variable dependiente .....	88
Tabla 11. Validación de expertos variable interviniente .....	88
Tabla 12. <i>Nombres de los expertos</i> .....	89
Tabla 13. <i>Estadística de fiabilidad</i> .....	89
Tabla 14. <i>Interpretación Liquidez</i> .....	103
Tabla 15. <i>Endeudamiento</i> .....	104
Tabla 16. <i>Rentabilidad</i> .....	106
Tabla 17. <i>Pruebas de normalidad</i> .....	108
Tabla 18. Relación entre la Pregunta 11 - Pregunta 19 .....	111
Tabla 19. <i>Tabla cruzada</i> .....	112
Tabla 20. Prueba Chi Cuadrado Pregunta 11 - Pregunta 19.....	112
Tabla 21. Relación entre la Pregunta 12 - Pregunta 19 .....	113
Tabla 22. Tabla cruzada pregunta 12 – pregunta 19.....	114
Tabla 23. Prueba Chi Cuadrado Pregunta 12 - Pregunta 19 .....	114
Tabla 24. Relación entre la Pregunta 15 - Pregunta 20 .....	115
Tabla 25. <i>Tabla cruzada Financiamiento</i> .....	116
Tabla 26. Prueba Chi Cuadrado Pregunta 15 - Pregunta 20.....	117
Tabla 27. Relación entre la Pregunta 18 - Pregunta 21 .....	118
Tabla 28. Tabla cruzada Pregunta 18 - Pregunta 21 .....	119
Tabla 29. Pruebas chi cuadrado Pregunta 15 - Pregunta 19 .....	119
Tabla 30. Número de empresas sector comercial – Pichincha .....	122
Tabla 31. Análisis de las menciones de inclusión financiera.....	142
Tabla 32. Matriz DOFA de las Fintech en el sector comercial.....	150

## Índice figuras

Figura 1. <i>Proporción del uso del internet del 82,3% de MiPymes en el Ecuador.</i> .....	18
Figura 2. <i>Evolución Fintech México</i> .....	38
Figura 3. <i>Participación en los segmentos Fintech</i> .....	39
Figura 4. <i>Pronóstico y tasa de penetración del mercado de nube financiera de China (100 millones de yuanes)</i> .....	41
Figura 5. <i>Representación de la participación del segmento pagos y remesas en los Ecuador, Colombia y México</i> .....	43
Figura 6 <i>Evolución del sector de comercio en el Ecuador, periodo 2015 al 2020, datos tomados del Banco Central del Ecuador</i> .....	66
Figura 7. <i>Liquidez Corriente</i> .....	70
Figura 8. <i>Endeudamiento del activo</i> .....	71
Figura 9. <i>Rotación de cartera</i> .....	72
Figura 10. <i>Margen bruto</i> .....	74
Figura 11. <i>Uso teléfono móvil para gestiones bancarias</i> .....	92
Figura 12. <i>Medios digitales como medio de pago con terceros</i> .....	93
Figura 13. <i>Seguridad en el uso de plataformas digitales</i> .....	94
Figura 14. <i>Alternativas de pago electrónicos</i> .....	95
Figura 15. <i>Seguridad al usar tecnología para los cobros</i> .....	96
Figura 16. <i>Adquisición préstamos por plataformas digitales</i> .....	97
Figura 17. <i>Promociones préstamos bancarios por medio de correos</i> .....	98
Figura 18. <i>Financiamiento por medio de facturas impagas</i> .....	99
Figura 19. <i>Plataformas en línea para emisión de facturas electrónicas</i> .....	100
Figura 20. <i>Registro contable por medio de plataformas en línea</i> .....	101
Figura 21. <i>Recuperación de cartera por soluciones digitales</i> .....	102
Figura 22. <i>Indicador de Liquidez</i> .....	103
Figura 23. <i>Indicador de endeudamiento</i> .....	105
Figura 24. <i>Indicador de rentabilidad</i> .....	106
Figura 25. <i>Capital de trabajo</i> .....	123
Figura 26. <i>Promedio razón circulante (2016-2020)</i> .....	125
Figura 27. <i>Prueba ácida</i> .....	126
Figura 28. <i>Razón deuda</i> .....	128
Figura 29. <i>Proporción deuda corto plazo</i> .....	129

Figura 30. <i>Proporción deuda a largo plazo</i> .....	130
Figura 31. <i>Apalancamiento financiero</i> .....	131
Figura 32. Margen operacional sobre ventas.....	132
Figura 33. <i>Rendimiento sobre activo ROA</i> .....	134
Figura 34. Rendimiento sobre el patrimonio ROE .....	136
Figura 35. Factores que explican la demanda de inclusión financiera.....	141
Figura 36. Frecuencia de acceso a la inclusión financiera de las Mipymes .....	143
Figura 37. Frecuencia de uso a la inclusión financiera de las Mipymes .....	144
Figura 38. Frecuencia de educación financiera en la inclusión financiera de las Mipymes .....	145
Figura 39. <i>Elementos clave para contar con una sólida estrategia Fintech</i> .....	149

## Resumen

En la actualidad la inclusión financiera es uno de los principales objetivos de sostenibilidad de los países por lo que a nivel mundial la continua evolución tecnológica ha generado que las empresas busquen distinguirse en un mercado cada vez más competitivo; este progreso ha creado un nuevo modelo de finanzas tecnológicas llamadas "Fintech", por lo cual la presente investigación analizará la incidencia de la aplicación de las Fintech y su inclusión en el desarrollo de la gestión financiera en el sector comercial de las microempresas específicamente en la zona 9, tomando en cuenta que este sector tiene la mayor aportación en el Producto Interno Bruto (PIB) y la mayor fuerza laboral del país. Para el desarrollo se utilizó un diseño no experimental de corte transversal, con enfoque cuantitativo a nivel descriptivo correlacional, para lo cual se tomó una población de estudio de 3763 MiPymes de la provincia de Pichincha y el muestreo fue no probabilístico comprendiendo una muestra de 73 Mipymes. Finalmente, para la obtención de datos se usará la técnica de la encuesta, aplicando el cuestionario tipo escala Likert, que estuvo conformado por 22 ítems validado por dos expertos de la materia de la Universidad de Fuerzas Armadas - ESPE. A fin de determinar la problemática planteada la presente investigación buscará responder a la pregunta ¿La aplicación de las Fintech y su inclusión inciden en el desarrollo de la gestión financiera en las Mipymes en el sector comercial de la Zona 9 (2016-2020)?

### Palabras clave:

- **MIPYMES**
- **FINTECH**
- **INCLUSIÓN FINANCIERA**
- **GESTIÓN FINANCIERA.**

### **Abstract**

Currently, financial inclusion is one of the main sustainability objectives of countries, so worldwide the continuous technological evolution has generated that companies seek to distinguish themselves in an increasingly competitive market; this progress has created a new model of technological finance called "Fintech", so this research will analyze the impact of the application of Fintech and its inclusion in the development of financial management in the commercial sector of microenterprises specifically in zone 9, taking into account that this sector has the largest contribution to the Gross Domestic Product (GDP) and the largest workforce in the country. For the development, a non-experimental cross-sectional design was used, with a quantitative approach at the correlational descriptive level, for which a study population of 3763 MiPymes from the province of Pichincha was taken and the sampling was non-probabilistic comprising a sample of 73 MiPymes. Finally, to obtain data, the survey technique will be used, applying the Likert scale questionnaire, which was made up of 22 items validated by two experts in the field from the University of armed forces - ESPE. In order to determine the problem raised, this research will seek to answer the question: Do the application of Fintech and its inclusion affect the development of financial management in MiPymes in the commercial sector of Zone 9 (2016-2020)?

#### **Keywords:**

- **MIPYMES**
- **FINTECH**
- **FINANCIAL INCLUSION**
- **FINANCIAL MANAGEMENT**

## Capítulo I

### ASPECTOS GENERALES

#### INTRODUCCIÓN

En la mayoría de los países en vías de desarrollo las personas de escasos recursos económicos y las micro, pequeñas y medianas empresas enfrentan grandes limitaciones para poder acceder a servicios financieros en instituciones financieras a causa del bajo ingreso que perciben, la informalidad en la que operan y la falta de garantías.

A pesar de los grandes avances en los últimos años, el sector bancario en América Latina todavía no brinda el acceso a servicios financieros básicos de ahorro, crédito, otros productos financieros relevantes, e inversión, a una cantidad significativa de pequeñas y medianas empresas.

Según Rivera & Paúl (2020) mencionan que el acceso a servicios financieros tiene un impacto positivo en el desarrollo económico de un país. Consecuentemente, a nivel internacional se están realizando diferentes esfuerzos para dar acceso a servicios financieros de alta calidad a un número significativo de personas de escasos recursos económicos. Las estrategias seguidas en cada país pueden tener sus propias particularidades, sin embargo, mencionan que todas coinciden en señalar que la inclusión financiera constituye un medio efectivo para mejorar las condiciones de vida de los más pobres.

En Ecuador según un estudio realizado por el Banco Central del Ecuador al 2021, menciona que en cuatro años aumentó el acceso al sistema financiero en 3,7 millones de personas determinando que el 72% de ciudadanos cuenta con cuentas de ahorros, el 4% con cuentas corrientes, el 4% con depósitos a plazo y el 28% de la población adulta posee algún crédito (BCE, 2021).

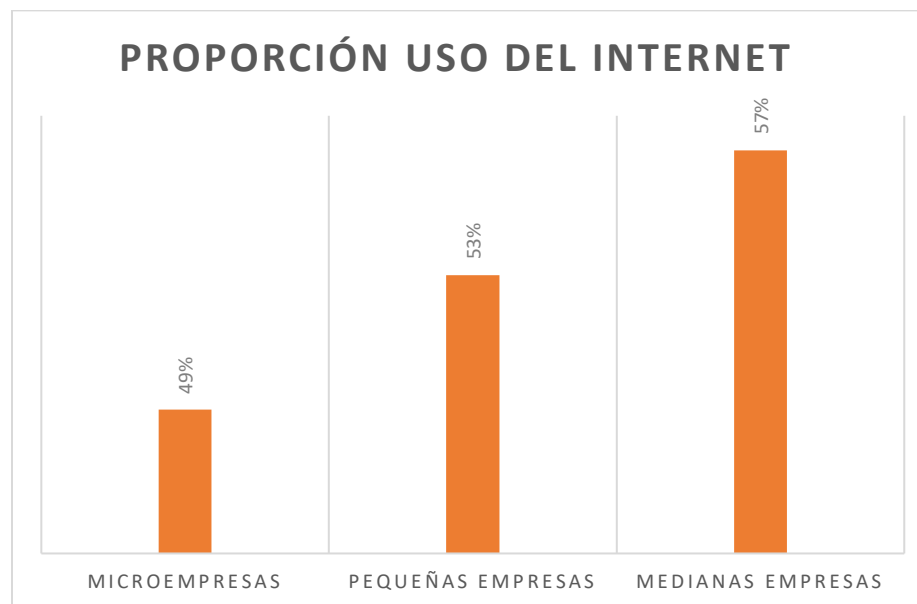


En conclusión, la inclusión financiera es un medio que permite mejorar el bienestar de la población a través del uso responsable de los productos y servicios financieros ofrecidos por las entidades financieras y la reducción de la informalidad, a su vez favorece a las empresas permitiéndoles acceder a nuevas oportunidades de crecimiento por medio de la inversión en tecnología y en capital humano.

Por otro lado, en la actualidad, la tecnología y las finanzas se han unido para revolucionar el mercado financiero por medio de la innovación, generando de esta manera que el sector Fintech sea uno de los más atractivos por su gran potencial para el desarrollo de las Mipymes; determinando así que las MiPymes en el sector comercial que son el eje de estudio, se deben adaptar a la evolución inminente del desarrollo tecnológico.

*Figura 1.*

*Proporción del uso del internet del 82,3% de MiPymes en el Ecuador.*



*Nota:* El gráfico representa el nivel de uso del internet por el tipo de empresa. Datos tomados del Ministerio de telecomunicaciones (2020)

Cabe destacar que, en Ecuador el 82,3% de las Mipymes utilizan la internet. La proporción de uso es la siguiente: microempresas 48,6%, medianas 56,9% y pequeñas 52,9%, dando un total general de 52,8%. Sin embargo, a pesar del acceso que tienen a internet se limitan a usarlo para enviar correos y realizar funciones administrativas, solo un 27,4% de las Mipymes tiene presencia en la web (Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información, 2020).

La presente investigación tiene como objetivo general determinar la incidencia de la aplicación de las Fintech y su inclusión en el desarrollo de la gestión financiera en el sector comercial de las Mipymes en la zona 9, tomando en cuenta que este sector es el más representativo en la economía a nivel nacional.

Como objetivos específicos tenemos:

- Establecer la relación entre los elementos de la gestión financiera y la aplicación de las Fintech para las Mipymes en el sector de comercio.
- Analizar la evolución de los indicadores de la gestión financiera en el sector comercial durante el período 2016-2020.
- Describir de manera empírica la importancia de inclusión financiera en las MiPymes en el sector comercial.
- Proponer estrategias a través del análisis de la matriz DOFA de las Fintech en el sector comercial de las MiPymes.

### **Planteamiento del problema**

La inclusión financiera, se ha convertido recientemente en una importante meta de los planes de gobierno de diversas economías de ingresos medios y bajos, por la relación que guarda con un crecimiento económico sostenible y resiliente (Cihak et ál. 2016, McKinsey Global Institute 2016), así como con la reducción de la desigualdad en los países que la promueven (Dabla-Norris et ál. 2015, Maldonado et ál. 2011, Pearce 2014). Aun cuando este horizonte es prometedor, es difícil determinar los cambios de regulación que son necesarios para lograr esta inclusión y el rol que los sectores público y privado deben desempeñar en este proceso, determinado que no hay una fórmula única e ideal para promoverla, y cada país debe responder a su grado de avance en servicios financieros y a sus necesidades específicas.

En la actualidad, la sociedad se encuentra en una etapa de cambio constante marcada por la globalización, un lugar donde el conocimiento y la tecnología están en constante evolución, a pesar de que la tecnología ha construido una relación casi de 40 años con la banca tradicional, la inclinación que propone dar al consumidor un servicio con una mejor experiencia ha surgido que nazca el término “Fintech”.

Fintech (financial technology) es un término que no cuenta con un concepto oficial y definitivo, el Financial Stability Board (FSB) y el Bank for International Settlements (BIS) establecen que es la aplicación de innovación tecnológicamente habilitada para ser utilizada en nuevos modelos de negocio, lo que permite hacer más eficientes los procesos de pago entre una empresa y su cliente.

A través del tiempo las Fintech han ido cobrando gran importancia en todas las actividades que realiza el ser humano, y así también en el caso de las finanzas. Son empresas tipo startups de alto nivel tecnológico que se han especializado en una de las actividades que realizan las instituciones financieras de tal forma que son de reacción rápida, de bajo costo y apuestan por la captación de nuevos clientes.

Estas empresas están revolucionando el sector financiero con un nuevo modelo de negocio y de propuesta de valor para otorgar soluciones a problemas o satisfacción de necesidades.

En el Ecuador al analizar la distribución de los ingresos por actividad económica se observa que los principales sectores en los que se desempeñan las empresas medianas y pequeñas están relacionados con actividades de Comercio al por mayor y menor (39%), Industria Manufacturera (14%), Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca (11%), Transporte y Almacenamiento (6%) y Construcción (6%). Mientras que los principales sectores de actividad para las empresas pequeñas son Comercio al por mayor y menor (29%), Actividades Profesionales, Científicas o Técnicas (11%), Industria Manufacturera (10%), Transporte y Almacenamiento (9%), Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca (7%) y Construcción (7%) (RevistaEkos, 2016).

Siendo el sector comercial de las Mipymes el que tiene mayor participación dentro del PIB del Ecuador, se puede encontrar ciertas limitantes del sector, que son un obstáculo del desarrollo del sector, entre las cuales podemos encontrar en base a los problemas detectados por Páez (2006), los cuales se mencionan a continuación:

- Rigidez del régimen regulatorio, generalmente diseñado para grandes empresas, lo cual implica poca flexibilidad y altos costos de transacción para las MIPYME.
- Acceso limitado al financiamiento de largo plazo, lo cual impide la expansión y mejora de los negocios.
- Acceso limitado a la tecnología y Know How producto de los altos costos que implica la innovación y a la restricción en el acceso a crédito.
- Sufren de asimetrías de información y barreras que le impiden competir en igualdad de condiciones con grandes empresas.

- Carencia de una cultura de asociatividad entre pequeñas y medianas empresas.

En consecuencia, en el Ecuador, (Caballero & Trivelli, 2018) y para agosto de 2020 existen 243 startups de las cuales 40 son Fintech y generan 484 empleos. Por lo tanto, se determina que las Fintech trae consigo un aumento de la competencia en el sistema financiero.

Por lo que se puede decir que el sistema financiero contribuye al desarrollo de los hogares, al brindar la posibilidad de obtener pagos a mediano plazo o generar retornos financieros a través de sus ahorros. Sin embargo, en zonas rurales el acceso a instituciones financieras se ve limitado debido a que el volumen de transacciones no compensa los costos de apertura y mantenimiento de una agencia bancaria. Por tal razón, el sistema financiero en búsqueda de la inclusión financiera de estos sectores y agilizar los procesos de cobranza, pagos, remesas y préstamos, genera una nueva forma de inclusión financiera tecnológica llamada "Fintech".

En la relación a lo anterior, la investigación se orienta a la siguiente interrogante general:

¿La aplicación de las Fintech y su inclusión inciden en el desarrollo de la gestión financiera de las Mipymes del sector comercial de la Zona 9 (2016-2020)?

## **Objetivos**

### ***Objetivo General***

Analizar la incidencia de la aplicación de las Fintech y su inclusión en el desarrollo de la gestión financiera en las MiPymes del sector comercial – Zona 9 en el período 2016-2020

### ***Objetivos Específicos***

- Identificar la relación entre los elementos de la gestión financiera y la aplicación de las Fintech en el sector de comercio de las MiPymes.
- Analizar la evolución de los indicadores de la gestión financiera de las MiPymes en el sector comercial durante el período 2016-2020.
- Describir de manera empírica la importancia de la inclusión financiera en las MiPymes en el sector comercial.
- Proponer estrategias a través del análisis de la matriz DOFA de las Fintech en el sector comercial de las MiPymes.

## **Justificación**

En el Ecuador el aporte económico significativo del sector de las MiPymes impulsa al estudio del comportamiento y evolución financiera dentro del mercado; tomando en consideración la crisis económica que surgió por la pandemia COVID 19 y la evolución tecnológica presente durante los últimos tiempos, estas se han visto obligadas a innovar en temas de tecnología financiera. Por lo tanto, en la presente investigación se analizarán distintas estrategias financieras para la adopción en las MiPymes que permitan una mejor toma de decisiones.

Al ser un tema de actualidad la incidencia de la aplicación de las Fintech en la gestión financiera de las MiPymes es imprescindible su análisis tomando en consideración la crisis económica que surgió por la pandemia Covid-19, en donde las empresas se vieron en la necesidad de ampliar sus horizontes respecto a la facilidad y seguridad que brindan al usuario para manejar su dinero y mejorar su rentabilidad. Por ello, refleja la importancia de este tipo de investigación ya que el término de tecnología ha revolucionado el concepto de vida y el impacto en el mundo de las finanzas.

Además, la presente investigación contribuirá al planteamiento de estrategias financieras que ayudarán a la gerencia para una mejor toma de decisiones y mejorar el desempeño de estas.



Bajo la perspectiva señalada, la investigación se enfocará en analizar cómo la aplicación de la tecnología y la inclusión de esta generará una mejora en la gestión financieras de las MiPymes de la zona 9 en el período 2016-2020, los datos se obtendrán de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros donde se encuentra la información financiera de cada empresa.

### **Hipótesis principal**

H<sub>0</sub>: La aplicación de las Fintech y su inclusión no inciden en el desarrollo de la gestión financiera de la MiPymes en el sector comercial-Zona 9 en el período 2016-2020.

H<sub>1</sub>: La aplicación de las Fintech y su inclusión inciden en el desarrollo de la gestión financiera de la MiPymes en el sector comercial-Zona 9 en el período 2016-2020.

### **Hipótesis secundarias**

#### *Pagos y remesas – Liquidez*

H<sub>0</sub>: El subsegmento pagos y remesas de las Fintech no son un factor importante e influyente para la mejora de la liquidez en las Mipymes del sector comercial.

H<sub>1</sub>: El subsegmento pagos y remesas de las Fintech es un factor importante e influyente para la mejora de la liquidez en las Mipymes del sector comercial.

#### *Seguridad tecnológica - Liquidez*

H<sub>0</sub>: La seguridad digital no es un factor influyente al momento de decisión del empresario para el uso de plataformas tecnológicas al realizar operaciones de cobranza y pagos como medio para mejora de su liquidez.

H<sub>1</sub>: La seguridad digital es un factor influyente al momento de decisión del empresario para el uso de plataformas tecnológicas al realizar operaciones de cobranza y pagos como medio para mejora de su liquidez.

### *Préstamos – Endeudamiento*

Ho: Las Mipymes en el sector comercial utilizan alternativas de financiamiento que ofrecen las Fintech como fuente de financiamiento para sus actividades.

Hi: Las Mipymes en el sector comercial no utilizan alternativas de financiamiento que ofrecen las Fintech como fuente de financiamiento para sus actividades.

### *Gestión finanzas empresariales – Rentabilidad*

Ho: El uso de soluciones digitales o software para administración de las finanzas no influyen en el aumento de la rentabilidad en Mipymes del sector comercial.

Hi: El uso de soluciones digitales o software para administración de las finanzas influyen en el aumento de la rentabilidad en Mipymes del sector comercial.

### **Determinación de variables**

El presente trabajo toma en consideración la clasificación de Ávalos (2014) en la cual establece:

- Independientes - Son los atributos, propiedades y características y es independiente cuando ejerce un rol de causa mayoritaria.
- Dependientes - Es determinada, condicionada y originada por la independiente, es la variable que se predice y actúa como efecto o consecuencia.
- Interviniente - Es una variable que participa en la investigación, pero como una causa minoritaria.

Por lo tanto, en la siguiente tabla se determinó la siguiente clasificación:

- **Variable independiente:** Fintech (pagos y remesas, préstamos y gestión empresarial)
- **Variable dependiente:** Gestión Financiera (liquidez, endeudamiento y rentabilidad)
- **Variable interviniente:** Inclusión financiera

Tabla 1.

## Operacionalización de variables

Variable	Definición conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
<b>Variable Independiente</b> <b>Fintech</b>	Aquellas empresas que proveen productos y servicios financieros innovadores, mediante la utilización de tecnología o a través de plataformas tecnológicas (Martín, 2020, pág. 7).	La variable Fintech se medirá por medio de 3 segmentos que serán: pagos y remesas, préstamos y gestión de finanzas empresariales. Se realizará por medio de una encuesta, compuesta por 22 ítems y como instrumento se utilizará el cuestionario de tipo Likert (desde 1= Nunca hasta 5= Siempre).	Pagos y remesas  Préstamos  Gestión Finanzas empresariales	Pagos y carteras móviles Puntos de venta móviles Préstamos en balance de negocios Préstamos P2P a negocios Factoring y préstamos de facturas Facturación electrónica  Contabilidad digital Cobranzas	Escala Likert
<b>Variable Dependiente</b> <b>Gestión Financiera</b>	Proceso que involucra los ingresos y egresos atribuibles a la realización del manejo racional del dinero en las organizaciones y, en consecuencia, la rentabilidad financiera generado por el mismo (Padilla, 2012).	La variable Gestión Financiera se medirá por tres grupos de indicadores financieros enfocados a la liquidez, solvencia y rentabilidad	Liquidez  Endeudamiento  Rentabilidad	Activo Corriente/Pasivo corriente Pasivo Total/Activo total (Utilidad en ventas/ventas)	Escala Likert e Indicadores financieros, evolución del sector 2016-2020

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición Operacional</b>	<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
<b>Variable Interviniente</b>	Capacidad para ampliar el acceso a servicios pertinentes y de calidad, así como el aumento de su uso en el tiempo (Caballero & Trivelli, 2018, pág. 21).	La variable Inclusión Financiera se medirá con tres dimensiones las cuales serán: acceso, uso y educación financiera. Se realizará por medio de una encuesta, compuesta por 28 ítems e igualmente el instrumento a utilizar será el cuestionario de tipo Likert (desde 1= Nunca hasta 5= Siempre).	Acceso	Cajeros corresponsales Retiros Banco móvil Depósitos Créditos Cuentas Crédito formal Servicios Banca móvil Acceso a la información	Escala Likert, Análisis empírico
<b>Inclusión Financiera</b>			Uso	Espacios de educación Capacitación Canales Alternativos	

Nota: La tabla representan la variables independientes, dependientes e intervinientes de la investigación , conjunto con las escalas de medición.

## Capítulo II

### Marco Teórico

#### Teoría financiera

El conocimiento financiero tiene sus raíces en la economía, pero orientado a la gestión y el riesgo a fin de obtener un mayor valor agregado para la empresa y sus inversores. En inicios del siglo XX, la teoría financiera ha contemplado una serie de enfoques que le permitieron orientarse, según Ríos (2008) a una “estructuración actual de una disciplina autónoma, madura, y con un alto grado de solidez, jugando un papel preponderante tanto para la interpretación de la realidad económica como para la toma de decisiones a nivel corporativo”.

Un sustento importante en la teoría financiera es que las instituciones financieras y los mercados desempeñan un papel crucial en la asignación eficiente de los recursos de capital, en ausencia de información asimétrica, costos de transacción y otras imperfecciones del mercado. El marco conceptual del flujo de fondos se basa en esta teoría para explicar la asignación de recursos de capital entre hogares y empresas, lo que en última instancia impulsa el crecimiento económico. De hecho, el corpus de evidencia de economías desarrolladas y en desarrollo sugiere que existe una conexión íntima entre el flujo de fondos, la tasa de interés y la determinación del precio de los activos y, por lo tanto, los ingresos y los gastos (Muriende, 2012).

Banerjee y Newman (1993), Galor y Zeira (1993) y el Banco Mundial (2014) mencionan que la teoría sugiere que las imperfecciones del mercado financiero, como las asimetrías de información y los costos de transacción, impiden el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas al limitar su acceso a los servicios financieros formales. En presencia de mercados crediticios imperfectos, las empresas de bajos recursos no pueden acceder a préstamos para invertir en su gestión financiera (Galor & Zeira, 1993).

Un número creciente de estudios comparativos entre países sugiere que los niveles más altos de inclusión generan un bienestar financiero (Sahay, et al., 2015). Según la Oficina para la protección financiera del consumidor CFPB (2012) menciona al bienestar financiero como el estado en el que un empresa o persona pueda satisfacer plenamente sus obligaciones financieras presentes y futuras.

La investigación de Mookerjee y Kalipioni (2010) muestra que los países con más sucursales bancarias per cápita tienden a presentar menos desigualdad de ingresos. Un estudio reciente de Park y Mercado (2018) sugiere que aumentar la 'accesibilidad', 'disponibilidad' y el 'uso' de los servicios financieros reduce la brecha de ingresos. Utilizando todas las medidas principales de inclusión financiera, incluido el alcance de la propiedad de la cuenta y los préstamos a pymes, así como los índices de inclusión financiera desarrollados por Sarma (2012) aportan una prueba de que los países con un sistema financiero más inclusivo tienen un mejor desempeño en la rentabilidad de las empresas.

#### *Enfoque moderno de la teoría financiera*

La teoría moderna parte del hecho de que la empresa debe maximizar su valor de mercado, y esta premisa es la guía para el desarrollo de las finanzas corporativas, estudiándose las decisiones de financiamiento e inversión que afectan al valor de la empresa.

En 1950 a 1976, el interés por el desarrollo sistemático de las finanzas fue estimulado por factores relacionados con el rápido desarrollo económico, tecnológico, presiones competitivas, y cambios en los mercados, que requerían un cuidadoso racionamiento de los fondos disponibles entre usos alternativos, lo que dio lugar a un sustancial avance en campos conexos como: la administración del capital de trabajo, los flujos de fondos, la asignación óptima de recursos, entre otros.

Es así como se va cimentando la moderna teoría financiera a partir de dos ramas bien diferenciadas como son las finanzas de mercado y las finanzas corporativas (Ríos, 2008).

Según Gómez Bezares (1995) el avance de las finanzas se puede resumir en base a tres elementos clave: a) Las nuevas necesidades en consecuencia de la evolución de los mercados y la estructura jurídica; b) Las nuevas ideas, es decir, teorías, modelos e instrumentos aplicables a resolver problemas; c) Las nuevas tecnologías, que han permitido almacenar y procesar información con el fin de contrastar los modelos teóricos.

Para concluir, la evidencia empírica y experimental de estudios de un solo país sugiere que diferentes dimensiones de la inclusión financiera (acceso y uso) y diferentes servicios financieros (crédito, ahorro, seguros y pagos), pueden tener diferentes efectos sobre la gestión financiera.

### **Teoría Gestión Financiera**

Uno de los principales desafíos más importantes en el funcionamiento y operación de las empresas, es el poder administrar y gestionar de manera eficiente los recursos financieros. Esta tarea es crucial desde la perspectiva de que todas las actividades que se desarrollan en la organización, inevitablemente deben materializarse en una expresión monetaria estructurada que refleja el caminar de la institución y su desempeño, cabe mencionar que estas actividades se desarrollan más en una entidad que se encuentra en el sector comercial ya que la meta principal de los gerentes financieros es maximizar la riqueza de los accionistas (Pastor, 2009).

Se puede señalar que la gestión financiera en base al análisis crítico de la estructura organizacional en las OFCC presentado por Sanchez (2006) menciona que es un proceso que involucra los ingresos y egresos atribuibles a la realización del manejo del dinero en las organizaciones y, en consecuencia, la rentabilidad financiera generada por el mismo. Bajo esta determinante el objetivo de la gestión financiera se ve enfocada en dos elementos: la primera es la generación de recursos o ingresos; y en segundo lugar la eficiencia y eficacia del control de los recursos financieros.

En consecuencia, una organización que no pueda adaptarse a los cambios del entorno empresarial difícilmente podrá permanecer en el mercado, lo que una buena gestión financiera permitiría al mantener estos dos elementos importantes donde radica el objetivo, García, Limone y Álvarez (1988) mencionan:

“La empresa como sistema real, para seguir subsistiendo y crecer en el entorno socioeconómico, debe obligatoriamente interactuar con él; puesto que de ese intercambio dinámico obtiene los elementos (recursos monetarios, de personal, materiales, etc.) que transforma para mantener su estructura y seguir existiendo en la búsqueda del crecimiento” (p. 83).

Por lo tanto, se puede mencionar que la gestión financiera representa el proceso mediante el cual las organizaciones son direccionadas al cumplimiento de sus objetivos, resaltando la importancia de las variables constitutivas de los procesos financieros empresariales, no debe confundirse con el esquema genérico de la administración de empresas, donde supone la planeación, organización, dirección y control de los recursos de un ente económico (Correa, Ramírez, & Castaño, 2009).



## Capítulo III

### Marco Referencial

#### Fintech

Fintech, como su nombre indica, es la fusión de finanzas y tecnología. Por supuesto, la tecnología siempre ha influido en la industria financiera, y los avances han cambiado la forma en que opera la industria financiera. Así como, la introducción de cajeros automáticos o el uso de transferencias bancarias como innovaciones clave.

Alrededor de 2014, el término "Fintech", comenzó a usarse ampliamente para referirse a la afluencia de herramientas, plataformas y ecosistemas tecnológicos que hacen que los servicios o productos financieros sean más accesibles, eficientes y asequibles. Aunque el uso del término "Fintech" es bastante reciente, está claro que la industria financiera ha experimentado la afluencia de otras tecnologías financieras en la historia, como la introducción de los cajeros automáticos (ATM) en 1967. Hoy en día, Fintech se refiere no a una, sino a una serie de tecnologías que tienen un impacto amplio en la forma en que se realizan los pagos financieros, la financiación, los préstamos, las inversiones, los servicios financieros y las divisas. Estos incluyen, por ejemplo, pagos digitales, crowdfunding, criptomonedas y mercados / servicios habilitados por criptomonedas.

Pero lo que es aún más importante, esta revolución Fintech es única en el sentido de que gran parte del cambio se está produciendo desde fuera de la industria financiera, ya que las empresas jóvenes y las grandes empresas de tecnología establecidas intentan interrumpir a los operadores tradicionales, introduciendo nuevos productos, tecnologías y proporcionando una nueva y significativa dosis de competencia.

El concepto FinTech que en español se traduce a Finanzas Tecnológicas, resulta de la unión de los servicios financieros y las tecnologías de la información. El FinTech ha existido desde hace al menos 150 años, cuando Edward Callahan inventó la cinta Ticker, medio electrónico digital más antiguo utilizado para la transmisión de los precios de las acciones a través del telégrafo. Sin embargo, en los últimos tiempos, el FinTech ha dado un salto evolutivo y explosivo, ya que los nuevos modelos de negocio de los startups han puesto su atención no sólo en mejorar los servicios financieros y hacerlos más eficientes, sino en alterar los modelos de servicio que la industria financiera ha tenido durante siglos (González, Sojo, Carrizo, Morales, & Moreno, 2018).

Pero la evolución se puede resumir en tres etapas:

1. FinTech 1.0 (1866 – 1987): de lo analógico a lo digital.
2. FinTech 2.0 (1987 – 2008): desarrollo de los servicios financiero-digitales tradicionales.
3. FinTech 3.0 (2009 – presente): democratización digital de los servicios financieros.

### ***Evolución de fintech dentro de América latina***

En Latinoamérica, a pesar de los esfuerzos del G-20 por impulsar la inclusión financiera en los países en vías de desarrollo, aún se muestra un rezago en este sentido. Tan solo 13.5% de los habitantes de la región ahorran a través de instituciones financieras y 11.3% maneja créditos. Las Pymes, con importante presencia en América Latina, presentan problemas para conseguir financiamiento. Esto aunado a la alta penetración del uso de dispositivos móviles, son oportunidades para que las FinTech se consoliden apoyando a estos mercados (Cuervo, 2019).

El BID y Finnovista publicaron su segundo informe sobre innovaciones FinTech en América Latina correspondiente a 2018, donde se identificaron 1166 emprendimientos de este tipo en 18 países en Latam, lo cual significa un aumento del 66% con respecto al año anterior; y es importante destacar que, dos de cada tres emprendimientos ya se encuentran en una etapa avanzada de crecimiento y uno de cada tres ha traspasado sus fronteras nacionales para ofrecer servicios en otros países, y de estos, el 59.5% ha ido más allá de América Latina (Cuervo, 2019).

Un comportamiento importante que debe destacarse a priori sobre las Fintech y su papel en América Latina es que muestran una clara tendencia a servir segmentos de la población que hasta ahora no estaban cubiertos por el sistema financiero tradicional y, tal vez marginalmente, por las microfinanzas. Esto resulta sumamente positivo en una región marcada por la desigualdad y la exclusión del sistema financiero (Carballo & Facundo, 2019).

En una encuesta realizada por el BID en el año 2017, se obtuvo como resultado que sobre un total de 393 jóvenes empresas Fintech en Latinoamérica, aproximadamente el 40% de estas afirmaba que su misión era servir a clientes que permanecían excluidos o subatendidos por el sector de los servicios financieros tradicionales fomentando así la inclusión financiera.

A su vez, hay dos modalidades que representan poco más de la mitad de la totalidad de las categorías Fintech en la región: Fintech de financiación (25,6 %) y Fintech de transferencias, cobros y pagos e-commerce (25,2 %) (BID, 2017).

### ***Evolución de Fintech en Brasil***

El sistema bancario de Brasil es conocido como uno de los más burocráticos del mundo, con los cinco mayores bancos del país, Itáu Unibanco, Banco Santander, Banco Bradesco, Banco do Brasil y Caixa Econômica, en posesión del 80% de cuota de mercado en el negocio de crédito. La existencia de barreras e impedimentos y las altas tasas de interés que llegan a alcanzar el 450% (Finnovista, 2018).

Según el estudio realizado por Finnovista (2018) en base a la inserción de los teléfonos móviles y un elevado acceso a Internet en todo el país, lo que supone una gran oportunidad para explotar los servicios financieros tecnológicos. En el 2017 en Brasil el uso de teléfonos aumento en un 138%, a su vez que las transacciones bancarias a través del uso de los móviles se duplicaron para el año 2016.

Entre el período 2016-2018 se puede denotar que existe un crecimiento anual de un promedio en torno al 50% como ha surgido en los principales ecosistemas Fintech de la región que son: Brasil, México, Colombia y Argentina. Los principales segmentos al igual que México y Colombia son tres; Pagos y Remesas, Préstamos y Gestión de Finanzas Empresariales (Finnovista, 2018).

Después de un buen año para el ecosistema de Fintech de Latinoamérica, 2019 empezó con timidez, ya que sólo cuatro inversiones en Fintech han sido anunciadas hasta el momento, por 35.2 millones de dólares. Brasil lidera el camino, con 74% de la inversión y México tiene 26% del monto que se compartió en rondas públicas de inversión.

Igualmente, en lo que concierne a las Fintech se mencionó tres novedades principales: PagSeguro adquirió una licencia para operar como banco, Credits convertirse en una institución de crédito y se generó una gran alianza entre EasyCrédito y Bradesco, ya que las grandes compañías se asociaron para explorar el mercado de pagos con código QR (Paiva, 2019).

Por último, para el año 2020 Brasil se ha convertido en el gran motor del ecosistema empresa emergente latinoamericano. Su potencial de bienes naturales y humanos y la creciente estabilidad económica ha dado paso a un país donde cada vez es mayor la infraestructura industrial, las ventanas y oportunidades comerciales. El país se está convirtiendo en el referente del ecosistema emprendedor latinoamericano, tanto por el volumen del número de nuevos startups como del número de inversiones nacionales e internacionales en las compañías disruptivas (EIReferente, 2020).

### ***Evolución de fintech en México***

México es un país particular para estudiar la inclusión financiera dentro de la región. Su evolución, tipos de instituciones y servicios ofrecidos a los estratos sociales más bajos denota un claro compromiso en promover el acceso a los servicios financieros formales (Villacorta & Reyes, 2012).

De acuerdo con el World Bank Group (2017), actualmente solo el 39% de los mexicanos cuenta con acceso a servicios financieros formales. Según la Encuesta Nacional sobre la Penetración y conocimiento de Servicios Financieros, realizada por la Secretaría de Hacienda en el año 2006, este porcentaje descendía a un 15%.

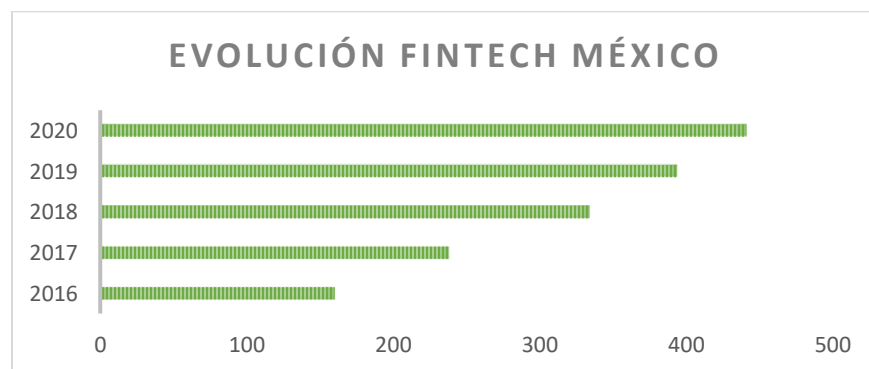
Entrado el año 2009 es cuando en México se comienza a hablar de inclusión financiera como concepto de política pública, y en 2011 se logra definirla como “el acceso y uso de servicios financieros bajo una regulación apropiada que garantice esquemas de protección al consumidor y promueva la educación financiera para mejorar las capacidades financieras de todos los segmentos de la población” (Raccanello & Guzmán, 2014).

De 2011 a la actualidad, puede decirse que el Gobierno mexicano ha canalizado su apoyo mediante tres acontecimientos marcados: (i) la creación del Consejo Nacional de Inclusión Financiera (CONAIF) en el año 2011, con el objetivo de llevar a cabo una acción más coordinada de las autoridades financieras; (ii) la implementación de programas y acciones para fortalecer la inclusión financiera, tales como la bancarización de los beneficiarios de los programas sociales; y (iii) el esfuerzo en la obtención de más información valiosa (mediante reportes y encuestas nacionales) que permita guiar la acción gubernamental y difundir el estado de IF en el país (CONAIF, 2016).

A continuación, se detallará de manera simplificada la evolución en el periodo 2016-2020 en México y se identificará los startups más representativos en cada año:

*Figura 2.*

*Evolución Fintech México*

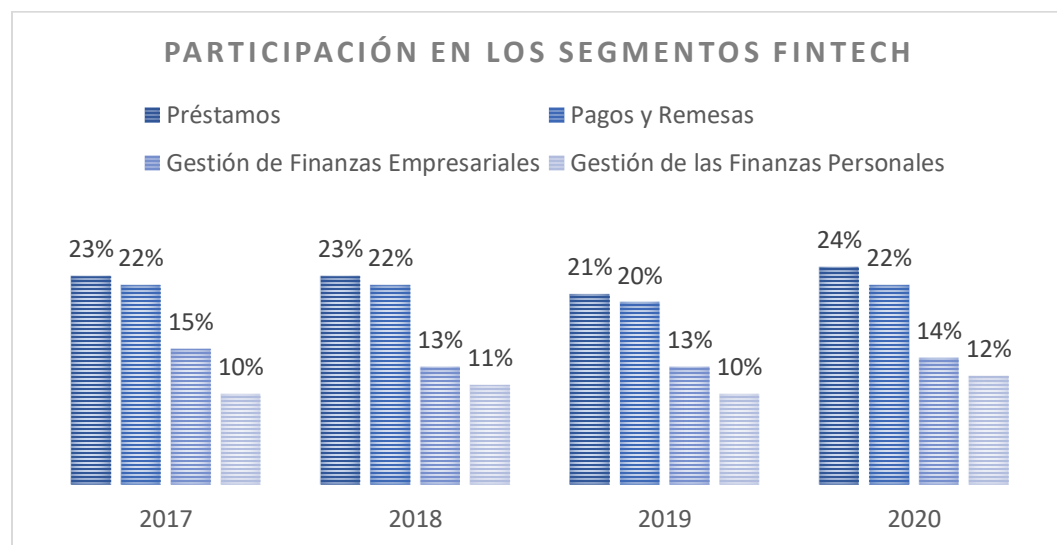


*Nota: El gráfico del representa el desarrollo de las Fintech del 2016-2021. Datos tomados Finnovista y Endeavor (2020)*

Como se puede identificar en los últimos 5 años en México, el uso y la aplicación de las Fintech ha ido en constante crecimiento, por lo que desde el año 2016, el número de Fintech en el país ha crecido en un 23% anual como tasa promedio, lo cual implica que la demanda de servicios Fintech en México continúa al alza y los startups están aprovechando la oportunidad para convertirse en jugadores clave en los servicios financieros.

*Figura 3.*

*Participación en los segmentos Fintech*



*Nota* El gráfico representa el nivel de participación de los segmentos de Fintech en México. Datos tomados de *Finnovista y Endeavor (2020)*

***Fintech en China***

La República Popular de China se destaca como un mercado dinámico y de panorama internacional lo que permitió el desarrollo, la implementación y éxito en el sector Fintech. La cual se direcciona en tres dimensiones de Fintech en China, que son servicios y ventas a través de canales de Internet; modelo de negocio e innovaciones de servicios basados en tecnologías; y lo más importante, las mejoras operativas de las instituciones financieras que utilizan tecnologías de Internet.

Por su parte, las Fintech seguirán aumentando a lo largo de todo el proceso de transformación de los servicios financieros. Los datos y el análisis se están convirtiendo en la base de una toma de decisiones empresarial eficaz. Se esperan más y más innovaciones en el modelo de negocio basadas en avances tecnológicos y nuevas ideas.

Según el informe *How Fintech is Shaping China's Financial Services?* (2018) se espera que la evaluación de las Fintech en China pase por tres etapas: la etapa 1.0 fue la revolución de los servicios financieros basada en escenarios; la actual etapa 2.0 es la revolución impulsada por la tecnología; y es probable que la etapa 3 sea la revolución del modelo empresarial. En la etapa 1.0, los productos y servicios financieros se han creado a partir de diferentes escenarios, y las principales fuerzas impulsoras son las empresas de Internet. En la etapa 2.0, las tecnologías emergentes se utilizan para cambiar los canales, productos y operaciones de las instituciones financieras, fortalecer la oferta financiera y conectarse estrechamente con la demanda.

Las principales fuerzas impulsoras son las instituciones financieras tradicionales y las empresas de Internet. En la etapa 3.0, se reconstruirá el modelo comercial de servicios financieros, donde eventualmente se llevarán a cabo los servicios financieros a pedido, es decir, finanzas inclusivas.

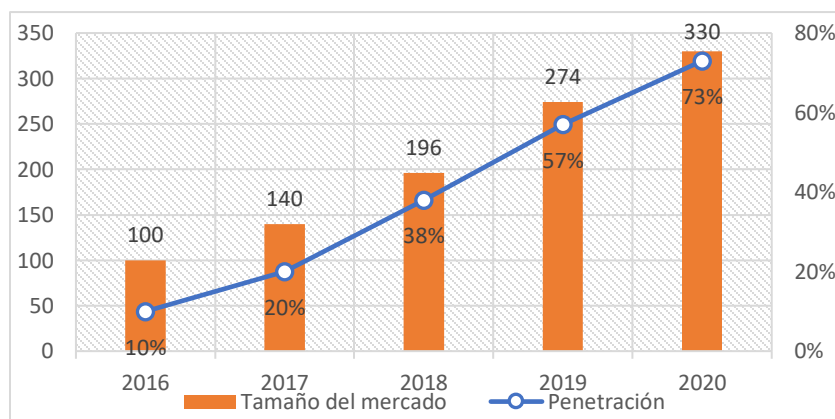
En 2016, las Fintech siguieron siendo el foco de los capitales de riesgo y los fondos de inversión en China, en donde la escala de inversión y financiamiento aumentó un 182% interanual, es por esto por lo que China es probablemente el mercado de tecnología financiera más grande del mundo en términos de volumen y transacciones, con pagos en línea (móviles) y un volumen de transacciones que alcanzó los 100 billones de yuanes en 2016. El negocio de financiamiento al consumidor y préstamos de mercado (P2P) en línea ha crecido significativamente, aunque las regulaciones lo harán volverse más estricto.



Sin embargo, en términos de tecnología verdaderamente innovadora y revolucionaria, China todavía está detrás de EE. UU. En 2017, cuatro empresas Fintech chinas (todas en el negocio de préstamos en línea) cotizaron en NYSE y una en Nasdaq. Además, una empresa insurtech y una empresa de financiación de automóviles en línea se incluyeron en HKSE en 2017. El mercado de capitales global entiende a China Fintech mucho mejor ahora que en el pasado. PwC participó en cinco de las siete OPI recientes, en las que determinó el tamaño de mercado y la penetración, como se indica en la figura 3:

*Figura 4.*

*Pronóstico y tasa de penetración del mercado de nube financiera de China (100 millones de yuanes)*



*Nota: El gráfico representa la evolución del mercado financiero en China. Datos tomados de Pwc (2018).*

Como se puede observar el tamaño de mercado aumenta con una tasa promedio de crecimiento del 32%, puesto que China es un líder mundial en materia de comercio electrónico y tiene una alta penetración de teléfonos inteligentes, lo que ha permitido que grandes empresas como Alibaba ofrezca servicios en varios segmentos de la industria: pagos, préstamos, inversión y ahorro.

Alibaba tiene una filial de pagos online Ant Financial, que en 2015 lanzó MYbank, un banco totalmente digital que se focaliza en prestar a pymes (CAF Banco de Desarrollo de América Latina, 2016).

Para las instituciones financieras chinas, el foco de atención en la segmentación dentro de las Fintech se encuentra principalmente en las siguientes áreas según una encuesta de PwC: Banca de consumo representa el 79%, la gestión patrimonial e inversión el 51%, la banca transaccional y pagos el 47%, la banca comercial el 36% en las que se incluye las PYMES, los gestores de fondo el 19%, aseguradoras 17%, seguros personales y patrimoniales el 15%, los servicios de intermediación el 13%, la bolsa y operadores de mercado el 10% y la banca de inversión el 8%.

### ***Fintech en Ecuador***

El término 'Fintech' en el Ecuador puede resultar todavía novedoso para el oído de algunos ecuatorianos, pero también es bastante posible que los mismos ecuatorianos estén haciendo uso de estas tecnologías que están ganando espacio en Ecuador desde el 2016 sin saberlo.

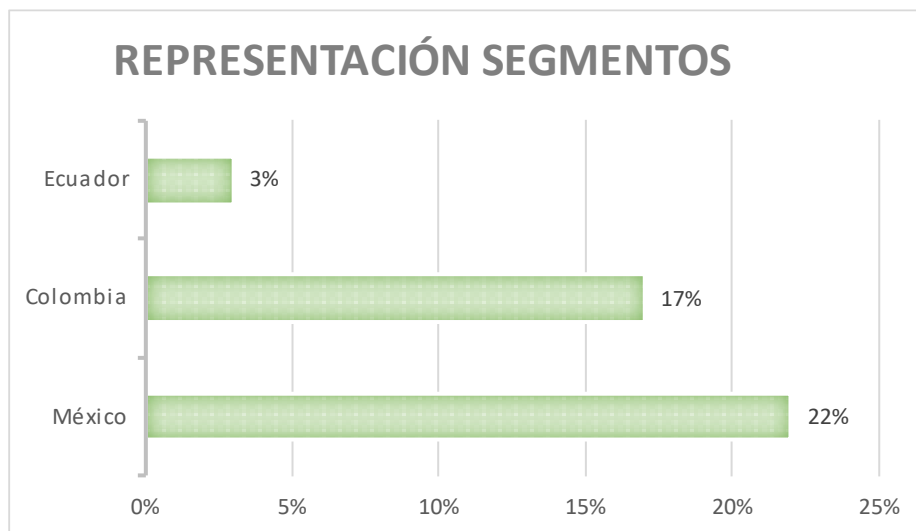
En el Ecuador, solo la mitad de su población está incluida en el sistema financiero (51%) (Caballero & Trivelli, 2018) y para marzo 2017 se identificó 34 empresas Fintech, en agosto de 2020 existen 243 startups de las cuales 40 son Fintech y generan 484 empleos.

En la actualidad la mayoría de los startups Fintech que encontramos en Ecuador, se encuentran dentro del segmento denominado Gestión de Finanzas Empresariales abarcando un 32% de los startups identificados. El segundo segmento son las Tecnologías Empresariales para Instituciones Financieras, un segmento no tan alejado del anterior segmento es el segmento de Pagos y Remesas, ambos representan un 16% de la empresa emergente Fintech identificadas dedicadas (Finnovista, 2019).

Sin embargo, en los países de la región latinoamericana respecto a la relevancia de startups Fintech que ofrecen servicios de Pagos y Remesas como el primer puesto a diferencia de Ecuador que mantiene el segmento de gestión finanzas Empresariales en referencia a Fintech Radar Ecuador, refleja cómo esta misma situación se da de manera similar en el sector de Préstamos (Lending).

*Figura 5.*

*Representación de la participación del segmento pagos y remesas en los Ecuador, Colombia y México*



*Nota:* Datos tomados de Finnovista 2019

En anteriores radares se ha observado cómo esta categoría suele ser la segunda más importante en otros mercados de la región, mientras en México el 22% de los startups Fintech están centradas en este segmento, y en Colombia encontramos al 17% de los startups en esta categoría, en el Ecuador tan solo el 3% de los startups Fintech.

### **Inclusión financiera**

Las Fintech y la inclusión financiera en la era digital: el impacto en la reducción de la pobreza y la informalidad en el Perú una investigación realizada por García (2019) basada en una revisión documental y bibliográfica, en la que tecnología financiera es una herramienta importante para lograr estos fines, ya que permite fácil acceso a realizar transacciones a bajo costo y según las necesidades de los usuarios. La inclusión financiera significa tener acceso a servicios que solucionen un problema o satisfagan una necesidad financiera de la población con la finalidad de reducir la informalidad y la pobreza, estos servicios financieros son operaciones de transferencias de capitales, compraventa de divisas, pagos de servicios, préstamos, ahorros, seguros, etc (García A. V., 2019).

Posteriormente el estudio de las Fintech e inclusión financiera de las Mypes del Mercado Productores, Santa Anita 2020 realizada por Acuña (2020), el cual determina la relación que existe entre las Fintech y la inclusión financiera en las Mypes del Mercado Productores, Santa Anita 2020; tras realizar un estudio con un diseño no experimental de corte transaccional o transversal, tipo aplicada, enfoque cuantitativo, usando la herramienta de cuestionarios linker, con confiabilidad del instrumento el alfa de Cronbach que arrojó como resultado 0,945 de fiabilidad, considerada muy alta y con un coeficiente de correlación de Rho de Spearman 0,582 que significa una correlación positiva, a mayor uso de plataformas financieras, mayor es la inclusión financiera en las Mypes del Mercado Productores (Acuña Salazar, 2020).

La inclusión financiera en el Ecuador al igual que en Latinoamérica es uno de los principales objetivos; personas como agricultores y campesinos son el grupo de personas no bancarizado. En la investigación realizada por Rico & Nieto (2020) en la cual el tema planteado es Análisis de la viabilidad y posible impacto de la implementación de una Fintech en los productores de leche y papa en Sesquilé,

Colombia, las Fintech hoy en día están siendo analizadas y miradas con lupas y optimismo, ya que pueden llegar a ser el nuevo paso por seguir del sistema económico que adoptamos como sociedad, de igual forma están permitiendo la inclusión, el desarrollo, el progreso (Nieto & Rico, 2020).

### **Importancia de la inclusión financiera y las Fintech en las Mipymes**

Kofi Annan, ex secretario general de Naciones Unidas, en su discurso del 29 de diciembre de 2003, fue el primero en utilizar el concepto de inclusión financiera. Aun cuando no existe una definición única, gradualmente se ha logrado un cierto consenso en cuanto a su significado y, en menor medida, en sus principales indicadores. Para la OCDE (2013b y c), la Asociación Global para la Inclusión Financiera (GPFI) y el Grupo Consultivo de Ayuda a los Pobres (CGAP), la inclusión financiera es la promoción de un acceso asequible, oportuno y adecuado a servicios y productos financieros formales y la ampliación de su uso a todos los segmentos de la sociedad, mediante la aplicación de enfoques innovadores y con educación financiera (Roa, Alonso, García, & Rodríguez, 2014).

Según Olloqui, Andrade, & Herrera (2015) el objetivo principal de la inclusión financiera es suministrar herramientas necesarias para que la población pueda mantener medios de subsistencia y de manera más efectiva, crear activos, suavizar el consumo y gestionar riesgos idiosincráticos como los relacionados con la salud, la pérdida de empleo, la muerte u otros shocks que desestabilizan los patrones de consumo de los hogares. Todo lo anterior se suma al beneficio básico de poder manejar las transacciones del día a día de manera más práctica y segura, generando un mecanismo que permita incrementar el bienestar de la población.

## **Fintech como fuente alternativa de financiación y desarrollo para Mipymes**

La irrupción de plataformas tecnológicas de financiación y de nuevos sistemas de pago está generando un nuevo escenario en la financiación empresarial. Las Fintech se han erigido en potenciales colaboradores de las pequeñas y medianas empresas, ofreciendo herramientas financieras innovadoras que emplean las últimas tecnologías para ofrecer a estas empresas servicios financieros ágiles, eficientes y a bajos costes (Pazmiño, Castañeda, Real, & Nivar)

A pesar de las creencias utópicas que han sugerido que la innovación está predestinada solo a grandes empresas, la innovación en PyMEs se convierte en un factor estratégico para brindar un mejor producto o servicio (Medina & León, 2019), logrando de esta manera sobresalir en un mercado altamente competitivo.

La innovación en términos FinTech (tecnología-financiera), McWaters & Bruno (2017) manifiestan que en los últimos años se han dado lugar empresas intermediarias especializadas en tecnología financiera principalmente para el segmento PyMEs; de acuerdo con Orueta (2017) éstas cuentan con capacidad técnica para desarrollar nuevos procesos, aplicaciones, modelos de negocio y productos relacionados con los servicios financieros, que asociados con la banca generan: a) Reducción de costos, b) Diferenciación y retención de clientes, c) Transparencia, d) Mejora de la experiencia del usuario e) Capacidad de innovación en productos y servicios financieros

Por otro parte los autores como Maldonado y Naranjo (2017) señalan que en general, las FinTech giran en torno a cuatro áreas principales: Gestión de finanzas, Pagos y transacciones, Nuevos planteamientos de financiamiento y otorgamiento de créditos; y, Plataformas de consultoría y comercialización para inversiones. Estos aportes permiten vislumbrar a las soluciones FinTech como una herramienta que potenciará una ventaja competitiva en las empresas que las apliquen.

Resulta oportuno mencionar que las soluciones innovadoras que proveen las FinTech resultarían de apoyo a la consecución de objetivos, mejora de procesos, y experiencia del usuario con un servicio de valor agregado a través de múltiples alternativas, como la de canales de pago dada a través de las plataformas virtuales, siendo las PyMes de comercio de Ecuador un mercado potencial para la inclusión de esta alternativa; en tal razón, el estudio de soluciones FinTech favorece la innovación a través de la comprensión de dichas soluciones (Medina & León, 2019).

En Ecuador, se puede identificar que son pocas MiPymes de comercio que cuentan con una solución FinTech y se evidencia que no cuenta con un departamento que abarque el desarrollo de plataformas virtuales, ya que priorizan su departamento de ventas o contabilidad, lo que conlleva a una barrera en el uso de nuevos procedimientos tecnológicos que apoyen a la empresa.

### **Factores influyentes para una eficiente gestión financiera en la Mipymes**

Para definir el concepto de la Gestión Financiera más enfocada en las MIPYMES, en base a el cuadernillo elaborado por EL SENA y la revista DINERO en 2010, titulado GESTION FINANCIERA PARA EL CRECIMIENTO SOSTENIBLE, documento que define la Gestión Financiera como: “la toma de decisiones de inversión o de financiamiento, no a la ligera, si las cifras existen, son para utilizarlas en función de una estrategia financiera, que ayude a la MIPYME a ser más competitiva”.

Las MiPymes tienen un bajo uso de herramientas para el análisis de Gestión financiera, y el aplicar las herramientas de una manera parcial lleva a las empresas a no controlar sus recursos financieros, y esto afecta la rentabilidad y competitividad de estas.

La falta de conocimiento sobre la gestión financiera de una organización las hace vulnerables a sufrir algún desequilibrio financiero imprevisto debido a la mala administración, planificación y manejo adecuado de sus recursos, que guíen en sus procesos diarios, sobre todo en los financieros es un tema que se presenta más en las micro y las pequeñas empresas que a las medianas, ya que las medianas empresas, por su tamaño y su músculo financiero, cuentan con más ayuda y soporte para la gestión de dichos procesos financieros.

La toma de malas decisiones dentro de una organización está relacionada con una inadecuada gestión financiera, esto se da muchas veces en las micro y pequeñas empresas, ya que por su tamaño no le dan la importancia necesaria y llegan a un punto de quebrar por su mala gestión (Solano, 2013).

Las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) han ganado posicionamiento en los mercados, son el segundo sector que más aporta en el PIB del país, Sánchez (2007) menciona que la “adopción de herramientas de gestión financiera permite manejar de manera eficiente los recursos económicos, humanos y materiales”. Abreu (2008) por su parte hace referencia a que estas herramientas ayudan a evaluar el financiamiento a corto plazo, el uso de los recursos económicos y el flujo de caja; además de esto busca una política de crédito y nuevos proveedores, con el fin de mejorar la situación financiera económica en las organizaciones y generar rentabilidad.



En este sentido, las herramientas financieras se han convertido en la clave del éxito empresarial para llevar a cabo un proceso de toma de decisiones, ya que forman parte directa de la estabilidad económica de cada empresa; de igual forma el manejo eficiente de las herramientas ayuda a establecer un panorama preciso, en donde se analiza la situación actual de las micro, pequeñas y medianas empresas, donde establecen de forma sistemática las estrategias financieras, con el fin de incrementar la capacidad de generación de utilidades e ingresos, y obtener una estabilidad financiera en la organización.

### ***Herramientas de gestión financiera para la toma de decisiones***

Las herramientas financieras aportan significativamente a la toma de decisiones, porque estos instrumentos financieros permiten visualizar con exactitud qué camino debe tomar la empresa; por tal razón es de mucha importancia que los directivos demuestren adecuada aptitud y actitud al momento de decidir, sin embargo, es necesario recalcar que cualquier tipo de decisión conlleva un alto grado de incertidumbre; por consiguiente, es un riesgo que se debe tener presente. Entre las herramientas de gestión financiera que conllevan a disminuir el riesgo y tomar decisiones acertadas se destacan: gestión de tesorería, flujo de efectivo, presupuestos, plan operativo, análisis financiero, monitoreo, indicadores de gestión financiero y cuadro de mando integral (Nava, 2009).

Indicadores de gestión financiera: La información que proporcionan los estados financieros es fundamental, ya que muestra el movimiento de las organizaciones a través de cálculos e interpretaciones para ejecutar el estudio de las razones financieras y las pérdidas o ganancias que tiene una empresa, estas herramientas en la actualidad son utilizadas constantemente por sus directivos.

Los indicadores de gestión financiera cumplen un papel fundamental dentro de la organización, permitiendo conocer en porcentajes los niveles de confianza que existe en cada ámbito de la empresa y sobre todo ofrecer la posibilidad de realizar diagnósticos que permitan identificar sus fortalezas y debilidades, para facilitar la asignación y generación de recursos para la realización de sus actividades operativas (Tanoira, 2008).

## Marco Conceptual

### Definición Mipymes

En el artículo 53 del COPCI se habla sobre la definición y clasificación de las Mipymes, donde se hace referencia que la Micro, Pequeña y Mediana empresa es toda persona natural o jurídica que, como una unidad productiva, ejerce una actividad de producción, comercio y/o servicios, y que cumple con el número de trabajadores y valor bruto de las ventas anuales señalados para cada categoría, de conformidad con los rangos que se establecerán en el reglamento de este Código (Código de la Producción, Comercio e Inversiones, 2010).

### Clasificación de las Mipymes

Según el artículo 106 del Reglamento de Inversiones del Código Orgánico de la Producción (2018), se menciona la clasificación de las Mipymes según su personal y el valor de ventas o ingresos brutos anuales, el cual se indica a continuación:

**Tabla 2.**

#### Clasificación Mipymes

<b>Variables</b>	<b>Microempresa</b>	<b>Pequeña empresa</b>	<b>Mediana empresa</b>
Personal ocupado	De 1-9	De 10-49	De 50-199
Valor bruto de ventas anuales	≤ 300.000	300.001 - 1.000.000	1.000.001 - 5.000.000
Monto de activos	Hasta US\$100.000	De US\$100.001 hasta US\$750.000	De US\$750.001 hasta US\$3.999.999

*Nota:* Reglamento de Inversiones del Código Orgánico de la Producción

## **Sector comercial**

Comprende la venta al por mayor y al por menor (sin transformación) de todo tipo de productos y la prestación de servicios accesorios a la venta de esos productos. La venta al por mayor y la venta al por menor son los estadios finales de la distribución de productos. Los productos comprados y vendidos se denominan también mercancías, de igual forma se incluye también la reparación de vehículos automotores y motocicletas (INEC, 2010).

## **Fintech**

“Tecnología financiera” o “FinTech” se refiere a soluciones financieras habilitadas por tecnología. El término FinTech no se limita a sectores específicos (financiamiento) o modelos de negocios (préstamos entre pares (P2P)), sino que cubre todo el alcance de los servicios y productos que tradicionalmente proporciona la industria de servicios financieros (Arner, Barberis, & Buckley, 2015). La innovación financiera se puede definir como el acto de crear y luego popularizar nuevos instrumentos financieros, así como nuevas tecnologías, instituciones y mercados financieros. Aquí también se incluye innovación institucional tanto de productos y procesos.

## ***Segmentos y subsegmentos***

Madrazo (2019) divide a estos segmentos en subsegmentos que destacan la especialización de dichos modelos, entre los cuales en la presente investigación se analizó:

- 1. Pagos y remesas:** Las empresas que los ofrecen se enfocan en pagos que se puedan realizar de manera rápida y a un menor costo. Los dos mercados más importantes en el mundo de los pagos Fintech son los pagos del consumidor y los pagos corporativos. Entre los subsegmentos se analizará:

- Pagos y carteras móviles: soluciones móviles para la transmisión y administración de dinero.
- Puntos de venta móviles: terminales de punto de venta para móviles (celulares).
- Transferencias internacionales y remesas: soluciones en línea diseñadas para el envío de dinero a empresas o personas en el extranjero
- Pasarelas y agregadores de pagos: soluciones para la aceptación, autorización y procesamiento de pagos en plataformas digitales.
- Criptomonedas: soluciones que permitan realizar transacciones financieras a través de cripto activos.

**2. Préstamos:** los préstamos P2P de personas y los P2B de negocios son otra tendencia del ecosistema FinTech, que permite a consumidores y a negocios prestar y pedir prestado entre ellos sin la necesidad de intermediarios financieros de por medio. Este tipo de startups puede ofrecer bajas tasas de interés y optimizar el proceso de préstamos para ambas partes de la transacción, su mayor diferenciador entre préstamos tradicionales es la no involucración en la transacción, pues simplemente ponen en contacto a prestamistas. Sus segmentos son:

- Préstamos en balance a negocios: plataformas operadas por una entidad que directamente provee préstamos en línea a negocios.
- Préstamos en balance a consumidores: plataformas operadas por una entidad que directamente provee préstamos en línea a consumidores.
- Préstamos P2P a negocios: plataformas donde personas proveen préstamos en línea a negocios.

- Préstamos P2P a consumidores: plataformas donde personas proveen préstamos en línea a consumidores / individuales.
  - Factoring y préstamos de facturas: plataformas en línea donde personas o entidades compran facturas o cuentas por pagar de otros negocios u ofrecen préstamos respaldados por ellos.
- 3. Crowd-funding:** son aquellos modelos que empoderan a redes de personas para colaborar en la creación de productos, ideas y recolección de fondos para fines altruistas. En estos mecanismos intervienen tres participantes: el creador del proyecto que puede ser un individuo, una empresa o una MiPyME que requiere recursos para llevar a cabo su idea, los fondeadores o inversionistas dispuestos a contribuir y recibir algo a cambio por su aportación, y la plataforma moderadora que los pone en contacto. A su vez sus subsegmentos se detallan a continuación:
- Recompensas: plataformas mediante las cuales las personas aportan recursos financieros a individuos, proyectos o compañías a cambio de productos o recompensas no monetarias.
  - Donaciones: plataformas mediante las cuales los donantes aportan recursos financieros a individuos, proyectos o compañías con motivaciones filantrópicas y sin expectativas de un retorno monetario o material.
  - Capital: plataformas mediante las cuales las personas adquieren participación accionaria en compañías privadas.
  - Bienes raíces: Plataformas mediante las cuales las personas financian o adquieren participación de proyectos de bienes raíces.

**4. Gestión de Finanzas Personales:** ayudan a los usuarios a actuar de forma más inteligente en torno al uso de su dinero, a su vez explotan datos, tecnología de vanguardia y fuerza de voluntad absoluta para superar los confines tradicionales del sistema financiero.

- Ahorro y eficiencia financiera: herramientas digitales para consumidores que facilitan la gestión de ahorros y la organización de gastos.
- Gestión de deuda: herramientas digitales para consumidores que facilitan la gestión y reestructuración de deudas personales.
- Plataformas de comparación: Plataformas en línea que contrastan diferentes productos financieros y sus características.
- Otros

**5. Gestión de Finanzas Empresariales:** este tipo de startups están ayudando a las pequeñas empresas de muchas maneras, desde software contable innovador hasta servicios de gestión financiera, valoración de empresas y facturación electrónica. Sus segmentos son:

- *Facturación electrónica:* plataformas en línea para la oferta y provisión de servicios de facturas.
- *Contabilidad digital:* plataformas en línea para la administración contable y cálculo de impuestos.
- *Cobranzas:* soluciones digitales para facilitar o administrar la recuperación de cuentas por cobrar de los negocios.

**6. Puntaje, alternativo, identidad y fraude:** segmento que agrupa a todo aquel startup FinTech's que ofrecen soluciones para la verificación y autenticación de personas, así como medidas desarrolladas para la prevención de fraudes.

- *Seguridad e identidad digital:* soluciones de verificación y autenticación de personas para acceso y autorización de transacciones financieras.
- *Prevención de fraude y gestión de riesgo:* soluciones enfocadas en la prevención de fraude y gestión de riesgos operativos para entidades financieras.
- *Biométricos:* aplicación de tecnología relativas a los rasgos físicos o de conducta de un individuo para verificar su identidad.
- *Puntaje alternativo:* soluciones alternativas para la medición de riesgo crediticio de personas o empresas.

**7. Tecnologías para Instituciones Financieras:** su objetivo es dar soluciones a servicios que los bancos no pueden cubrir por el costo o el alcance, por lo tanto, todos los bancos deben hacer que sus ejecutivos y equipos de innovación conozcan a estas empresas FinTech y encuentren en ellas la oportunidad de colaborar. Se detallan sus segmento a continuación:

- *Soluciones de identidad y conocimiento del cliente (KYC):* soluciones para el conocimiento de clientes en su relación con los proveedores de servicios financieros.
- *Contratos inteligentes:* protocolo inteligente que facilita, asegura, refuerza y ejecuta contratos / acuerdos.



**8. Seguros:** este tipo de startups trabajan para empoderar de manera directa las relaciones entre la aseguradora y sus clientes. Utilizan el análisis de datos para calcular el riesgo, así como generar un pool de clientes potenciales a los cuales les pueden ofrecer los servicios.

- *InsurTech:* Todo tipo de emprendimiento tecnológico aplicado exclusivamente de seguros.
- *Plataformas de comparación:* plataformas en línea que contrastan diferentes productos aseguradores y sus características.

**9. Trading y Mercados de Capitales:** abarcan un amplio espectro de áreas, tales como inversiones, divisas, negociaciones bursátiles, gestión de riesgos, así como investigación.

- *Soluciones FX:* soluciones de compra y/o venta de divisas extranjeras para personas y empresas.
- *Soluciones para el mercado de valores:* soluciones para compraventa de acciones y deuda.
- Otras soluciones tecnológicas para facilitar y ejecutar transacciones de otras clases de activos

**10. Gestión Patrimonial:** Se trata de asesores-robot que proveen asesorías financieras a un costo mucho menor que los servicios tradicionales, a través del uso de algoritmos sugieren una mezcla de activos y alternativas de inversión basadas en las preferencias y características de los clientes (mayor popularidad en Estados Unidos).

- *Gestión patrimonial digital:* plataformas en línea para la oferta y previsión de servicios de gestión patrimonial.

- *Asesores robotizados*: soluciones automatizadas para la gestión patrimonial mediante algoritmos o inteligencia artificial.

**11. Banca Digital:** son entidades financieras con licencia bancaria propia o utilizando la de un tercero. Las soluciones bancarias digitales son apreciadas por su conveniencia y ahorro de tiempo. Su aceptación en países asiáticos ha sido muy relevante, mientras que en Latinoamérica el segmento apenas se está consolidando.

## Inclusión financiera

La Asociación Global para la Inclusión Financiera (GPFI, por sus siglas en inglés) y el Grupo Consultivo de Ayuda a los Pobres (CGAP, por sus siglas en inglés) consideran la siguiente definición de inclusión financiera (CGAP, 2011): “Se refiere a una situación en la que todos los adultos en edad de trabajar, incluidos aquellos actualmente excluidos del sistema financiero, tienen acceso efectivo a los siguientes servicios financieros provistos por las instituciones formales: crédito, ahorro (incluyendo cuentas corrientes), pagos y seguros”. Y se puntualiza, el acceso efectivo: “Implica la prestación del servicio conveniente y responsable, a un costo que el cliente pueda asumir y sostenible para el que lo provee, que tenga como resultado que los clientes excluidos utilicen los servicios financieros formales en lugar de las opciones informales existentes”.

La Alianza para la Inclusión Financiera e (AFI, 2011) ha impulsado varios esfuerzos para medir la inclusión financiera en varios países, donde ha destacado su naturaleza multidimensional (Roa, 2013). En particular, afirma que la inclusión financiera debe definirse a partir de cuatro dimensiones:

1. **Acceso:** La Alianza para la Inclusión Financiera (AFI, 2011) define la dimensión acceso como la capacidad de usar los servicios y productos financieros que ofrecen las instituciones reguladas. En este sentido, esta dimensión se relaciona con las barreras que impiden el acceso al sistema financiero, como la distancia o el costo. Dentro de sus indicadores al analizar la primera dimensión se encuentra:
  - Cajeros corresponsales
  - Retiros
  - Banca móvil

- Depósitos
- Créditos

**2. Uso:** Hace referencia al grado de penetración y uso de productos financieros entre la población. En este sentido, implica comprender cuál es la regularidad, frecuencia y duración de su uso y las razones detrás de la decisión de utilizarlos o no (AFI, 2011). Entre sus indicadores se encuentra:

- Cuentas
- Crédito formal
- Servicios
- Banca móvil
- Acceso a la información

**3. Educación financiera:** Según OCDE (2005) define como el proceso mediante el cual los consumidores e inversores financieros mejoran su comprensión de los productos financieros, conceptos y riesgos, y a través de la información, instrucción y asesoría objetiva desarrollan las habilidades y confianza para ser más conscientes de los riesgos financieros y oportunidades, que permitan facilitar la toma de decisiones y contar fuentes de ayuda, logrando de esta manera la toma acciones más efectivas que den paso a la mejora del bienestar financiero. Los principales indicadores son:

- Espacios de educación
- Capacitación
- Canales Alternativas

## **Gestión financiera**

La Gestión Financiera es aquella actividad que se realiza en una organización y que se encarga de planificar, organizar, dirigir, controlar, monitorear y coordinar todo el manejo de los recursos financieros con el fin de generar mayores beneficios y/o resultados. El objetivo es permitir que la organización se desenvuelva con efectividad, apoyar a la mejor toma de decisiones financieras y generar oportunidades de inversión para la organización (Pastor, 2009).

Las empresas miden y controlan la gestión financiera en base a indicadores financieros, ya que a través de su cálculo e interpretación pueden detectar fallas y ajustar el desempeño operativo y financiero de la organización. Entre las principales razones financieras se encuentran las siguientes: razones de liquidez, solvencia, eficiencia, financiamiento, rentabilidad, productividad, mercado establecidos entre los siguientes autores: Brealey y Myers (2005); Brigham & Houston (2006); Gitman (2007) y Nava (2009).

**Solvencia.** - El análisis de la solvencia tiene como objetivo fundamental y específico la estimación de la capacidad para cumplir los compromisos existentes a favor de terceros. Uno de los determinantes para calificar la solvencia nos proporciona la realización del activo circulante, no inmediata sino dentro del ejercicio natural correspondiente (Joaquin, 2016a, págs. 13-21).

**Endeudamiento.** - Previo a la obtención de recursos mediante financiamiento con terceros, resulta importante evaluar la capacidad de pago de la empresa, con el fin de tomar un nivel de endeudamiento que no comprometa sus actividades en el corto o largo plazo. Los indicadores de endeudamiento muestran el importe de los recursos aportados por terceros que contribuye a la obtención de utilidades (Gitman L. , 2007) .

**Rentabilidad.** - Significa abundancia y capacidad de producción; también equivale a rentabilidad, hace referencia “a la relación que existe entre los bienes y servicios elaborados y los recursos invertidos en su producción” sea que se busca utilizar más eficazmente todos los medios de fabricación de manera que pueda obtenerse la mayor cantidad de bienes y servicios al costo más bajo (Joaquin, 2016c, págs. 13-21). En la tabla 3 se determinan los indicadores más importantes:

Tabla 3.

## Indicadores Gestión Financiera

	<b>Factor</b>	<b>Indicador</b>	<b>Formula</b>
<b>Liquidez y solvencia</b>	Capital de trabajo neto:	Muestra los recursos que destina una empresa para desarrollar su actividad. En otras palabras, es la inversión que realiza en activos circulantes para poder operar tales como: efectivo, inventario, valores realizables, a los cuales se les resta el pasivo circulante para obtener el capital neto de trabajo. Permite estimar la capacidad de la empresa para cancelar sus deudas en el corto plazo, es decir, mide la proporción en que los pasivos circulantes están cubiertos por los activos circulantes	<i>Capital de trabajo neto</i>  $= \text{Activos circulantes} - \text{pasivos circulantes}$
	Razón circulante:	Una baja razón del circulante emite señales de que la empresa está presentando problemas financieros. Mide la capacidad que tiene la empresa para pagar de forma inmediata sus deudas, es semejante a la razón de circulante excepto que no incluye los inventarios, los cuales son activos menos líquidos, pues en ocasiones su baja rotación hace que no se convierten en efectivo prontamente afectando la liquidez de la empresa	<i>Razón del circulante</i>  $= \frac{\text{Activos circulantes}}{\text{Pasivo circulantes}}$
	Prueba Ácida:	Mientras que la solvencia implica mantener bienes y recursos para respaldar las deudas adquiridas, de manera que en caso de que se requiera cancelar los compromisos en el corto plazo la empresa pueda hacer uso de sus bienes y esto no comprometerá la continuidad de sus operaciones.	<i>Prueba ácida</i>  $= \frac{\text{Activos circulantes} - \text{Inventario}}{\text{Pasivos circulantes}}$

	Factor	Indicador	Formula
<p><b>Endeudamiento</b></p> <p>Previo a la obtención de recursos mediante financiamiento con terceros, resulta importante evaluar la capacidad de pago de la empresa, con el fin de tomar un nivel de endeudamiento que no comprometa sus actividades en el corto o largo plazo. Los indicadores de endeudamiento muestran el importe de los recursos aportados por terceros que contribuye a la obtención de utilidades (Gitman L. , 2007) .</p>	Razón Deuda	Señala la proporción de activos totales financiados por los acreedores, es decir qué porcentaje de las utilidades de la empresa han sido respaldadas por terceros.	$\text{Razón Deuda} = \frac{\text{Pasivos totales}}{\text{Activos totales}}$
	Proporción de la deuda Corto y Largo Plazo	<p><b>Pasivo Corriente vs Pasivo Total:</b> Determina la proporción de pasivos cuyo vencimiento es menor a un año (corto plazo) frente al pasivo totales.</p> <p><b>Pasivo a Largo Plazo vs Pasivo Total:</b> Expresa la proporción de pasivos cuyo vencimiento es mayor a un año (largo plazo) frente al pasivo totales.</p>	$\text{PC vs PT} = \frac{\text{Pasivos a Corto plazo}}{\text{Pasivos totales}}$ $\text{PL vs PT} = \frac{\text{Pasivos a Largo plazo}}{\text{Pasivos totales}}$
	Cobertura de Intereses	Refleja la capacidad de la empresa para desembolsar los montos correspondientes a intereses. Entre más alto sea este indicador significa que la empresa tiene una mayor capacidad para pagar los intereses.	<p>Cobertura de Intereses</p> $= \frac{\text{Utilidad antes de Intereses e Im}_1}{\text{Intereses}}$



	<b>Factor</b>	<b>Indicador</b>	<b>Formula</b>
<b>Rentabilidad</b>	Margen operacional sobre las ventas	Expresa la utilidad generada en relación con el volumen de ventas e indica el costo de las operaciones y las fluctuaciones que pueda sufrir tanto el precio como el volumen de los productos.	<i>Margen Operacional sobre ventas</i>  $= \frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Ventas totales}}$
	Rendimiento sobre los activos - ROA	Señala la porción de los beneficios obtenidos por la empresa considerando la inversión en activos que se ha realizado (activos corrientes y no corrientes) para desarrollar la operación.	<i>Rendimiento sobre activos</i>  $= \frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Activos totales}}$
	Rendimiento sobre el capital - ROE	Muestra el rendimiento sobre el capital que han tenido los accionistas en términos porcentuales dada los aportes que han realizado a la empresa.	<i>Rendimiento sobre capital</i>  $= \frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Patrimonio neto}}$
La rentabilidad esta medida como la proporción de utilidad o beneficio que aporta un activo, dada su utilización en el proceso productivo, ya que muestra los retornos obtenidos por las ventas y activos durante un periodo de tiempo (González S. , 2014).			
Para determinar los niveles de rentabilidad del negocio se pueden utilizar indicadores financieros que reflejan la gestión eficiente de los recursos disponibles, generando cifras del rendimiento de la actividad productiva y determinando si ésta es rentable o no (Nava, 2009).			

*Nota.* La tabla muestra la clasificación de los indicadores de la gestión Financiera. Datos tomados en base a varios autores Brealey y Myers (2005); Brigham & Houston (2006); Gitman (2007) y Nava (2009).

## Evolución del Sector Comercial en el Ecuador 2016 - 2019

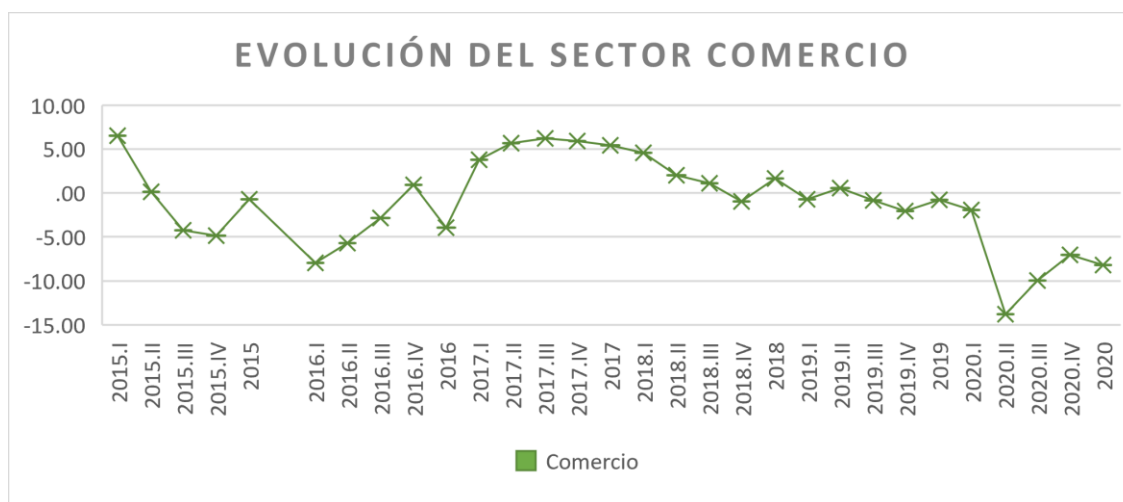
### Análisis de los indicadores financieros del Sector Comercial

El sector comercial es uno de los sectores más robustos y diversificados de la economía ecuatoriana, representa el 9,5% del PIB, pero registra el 23% del total de las empresas del país y concentra el 41% del total de los ingresos del sector empresarial.

La suspensión de las actividades productivas en el país debido a la pandemia del Covid-19 afectó negativamente a la economía ecuatoriana. Según datos de las Cuentas Nacionales publicados por el Banco Central del Ecuador (BCE), en el segundo trimestre de 2020 el Producto Interno Bruto (PIB) decreció en 12,4% con respecto a igual período de 2019, la mayor caída trimestral observada desde el 2000. El PIB totalizó USD 15.790 millones en términos constante y USD 23.550 millones en valores corrientes.

Figura 6

*Evolución del sector de comercio en el Ecuador, periodo 2015 al 2020, datos tomados del Banco Central del Ecuador*



*Nota.* La figura representa la evolución del sector comercial del Ecuador 2015- 2020.

Datos tomados del Banco Central del Ecuador datos PIB 2010-2020.

Por su naturaleza, es un sector diverso y dinámico en el que sus actividades principales son los supermercados y distribuidores, tiendas de ropa y calzado, así como venta de vehículos, de productos farmacéuticos, de combustibles, comercialización de electrodomésticos y de productos para la construcción.

Al cierre del tercer trimestre de 2018, el sector reportó un crecimiento del 2,75% y generó el 18,1% del total de empleo de la economía, del cual solo el 16,8% corresponde a empleo adecuado. Sin embargo, la organización mundial del comercio reveló las peores perspectivas del comercio a nivel mundial.

Para el año 2020, se estima que este sector decrezca un 3,7% y los intercambios globales continuarán contrayéndose en este primer trimestre de 2019. El indicador (que por encima de 100 muestra expansión del comercio y por debajo indica contracción) se situó en 96,3 puntos, la peor cifra desde marzo de 2010, y 2,3 puntos menos que en el último dato de noviembre de 2018 (98,6 unidades).

Según el banco central del Ecuador (BCE, 2021) menciona que la industria de Alimentos y Bebidas representa el 38% de todo el sector industrial del país; siendo su desarrollo bastante interesante y competitivo, además su producción nacional ha ido en aumento durante los últimos años. Dentro de la evolución del sector de Comercio el VAB de esta industria registró una variación negativa de 9,8%, comportamiento que se relaciona directamente con el desempeño de las demás industrias, las cuales se vieron afectadas por la emergencia sanitaria ante el covid-19.

Para inicios del año 2019 la revista Ekos (2019) menciona que el Comercio es uno de los sectores más robustos y diversificados de la economía ecuatoriana,

representando así el 9,5% del PIB, pero registró el 23% del total de las empresas del país y concentra el 41% del total de los ingresos del sector empresarial.

A continuación, se detalla los indicadores principales de cada uno de los factores de la gestión financiera (liquidez, solvencia, gestión y rentabilidad), del sector G que corresponde a la actividad económica: comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y bicicleta en consideración al año 2016 al 2019.

### ***Indicadores de liquidez***

Estos indicadores miden la capacidad que tiene una empresa para cancelar sus obligaciones de corto plazo, con el supuesto de qué pasaría si a la empresa se le exigiera el pago inmediato de todas sus obligaciones en el lapso menor a un año. De esta forma, los índices de liquidez aplicados en un momento determinado evalúan a la empresa desde el punto de vista del pago inmediato de sus acreencias corrientes en caso excepcional (Superintendencia de Compañías, valores y seguros, 2021).

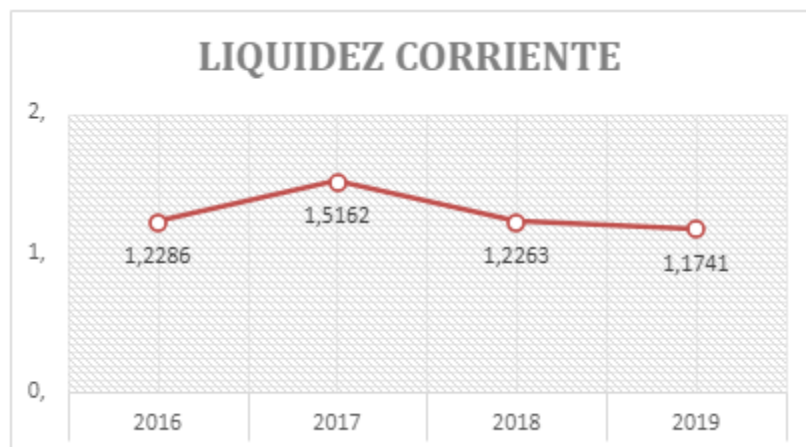
A continuación se indica la evolución del indicador de liquidez más representativo del sector:

#### ***Liquidez corriente***

$$\text{Liquidez corriente} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

Este indicador muestra la capacidad de las empresas para hacer frente a sus vencimiento de corto plazo, mientras más alto sea el coeficiente, la empresa podrá cubrir los pagos de corto plazo, con el fin de prevenir situaciones de iliquidez y posteriores problemas de insolvencias en las empresas (Superintendencia de Compañías, valores y seguros, 2021).

Figura 7.

*Liquidez Corriente*

*Nota.* La figura muestra el indicador de liquidez corriente. Datos tomados de la Superintendencia de compañías 2016-2020.

En 2016 el sector G que refleja el comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y bicicleta, se ubica en un 1,22 lo que supone que el sector es capaz de hacer frente a sus obligaciones a corto plazo con los activos que dispone, en el año 2017 aumento a 1,52 denotando que aumentó su activo corriente y por ende posee una mayor capacidad de cumplir sus obligaciones, para el año 2018 y 2019 empezó una tendencia a la baja con un resultado final de 1,17.

***Indicadores de Solvencia***

Los indicadores de endeudamiento o solvencia tienen por objeto medir en qué grado y de qué forma participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa. Se trata de establecer también el riesgo que corren tales acreedores y los dueños de la compañía y la conveniencia o inconveniencia del endeudamiento (Superintendencia de Compañías, valores y seguros, 2021).

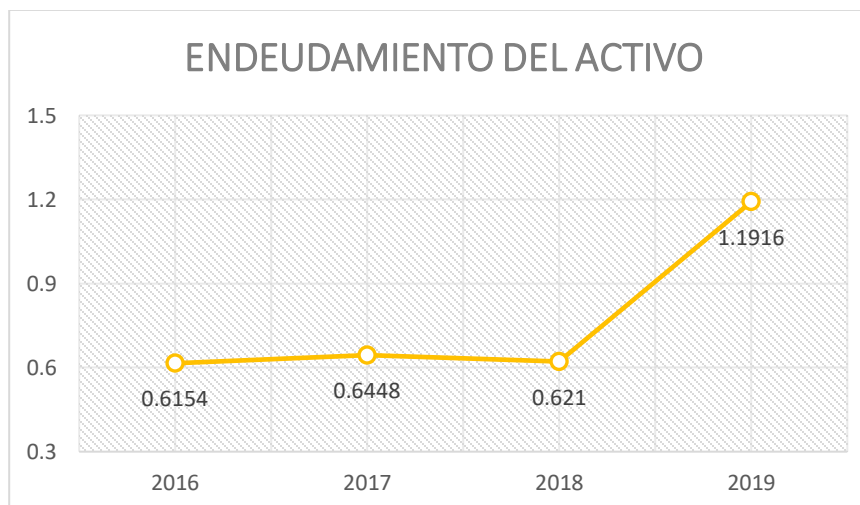
### Endeudamiento del Activo

$$\text{Endeudamiento del activo} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$$

Este índice permite determinar el nivel de autonomía financiera. Un elevado índice indica que la empresa depende mucho de sus acreedores y que dispone de una limitada capacidad de endeudamiento. Por el contrario, un índice bajo representa un elevado grado de independencia de la empresa frente a sus acreedores (Superintendencia de Compañías, valores y seguros, 2021).

Figura 8.

#### Endeudamiento del activo



*Nota.* La figura muestra el indicador de endeudamiento del activo. Datos tomados de la Superintendencia de compañías 2016-2020.

En 2016 el sector comercial en promedio por cada dólar que mantenía de activos, \$0,62 correspondía a la participación que tenían los acreedores sobre la empresa, en el año 2017 incrementó la participación de los acreedores sobre la empresa a \$0,64, en el 2018 disminuyó en \$0,62 y para el 2019 incrementó a \$1,19 el año reflejando que el sector tuvo más deuda que activos para solventar la misma.

### **Indicadores de gestión**

Tienen por objetivo medir la eficiencia con la cual las empresas utilizan sus recursos. De esta forma, miden el nivel de rotación de los componentes del activo; el grado de recuperación de los créditos y del pago de las obligaciones; la eficiencia con la cual una empresa utiliza sus activos según la velocidad de recuperación de los valores aplicados en ellos (Superintendencia de Compañías, valores y seguros, 2021).

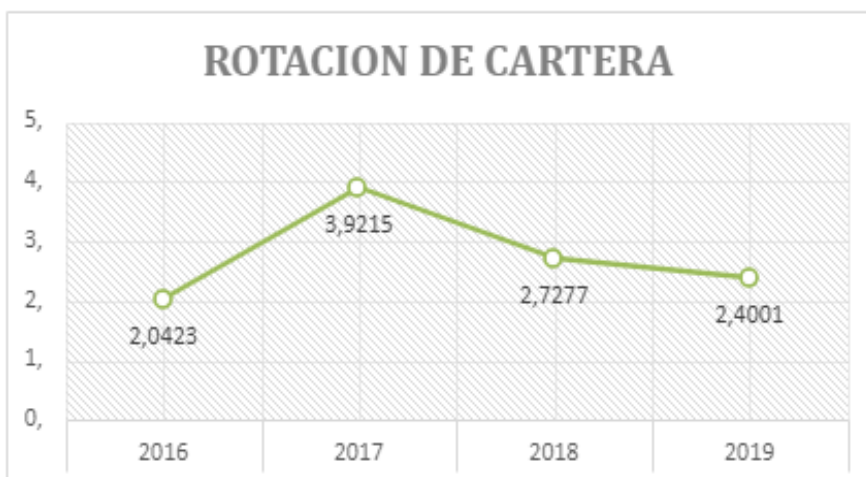
#### **Rotación de cartera**

$$\text{Rotación de cartera} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por cobrar}}$$

Muestra el número de veces que las cuentas por cobrar giran en promedio, en un periodo determinado de tiempo, generalmente un año.

*Figura 9.*

#### **Rotación de cartera**



*Nota.* La figura muestra el indicador de rotación de cartera. Datos tomados de la Superintendencia de compañías 2016-2020.



El sector comercial es un sector de compra-venta que funciona de manera cíclica por lo que los días para recuperar cobros serán bajos, se determinó que en promedio en el año 2016 mantuvo una rotación de cartera de 2,04 días, siendo estos los días en que el sector comercial recupera su cartera, en el 2017 el tiempo incrementó a 3,92 días siendo el más alto en el período analizado, en el 2018 disminuyó en 3,73 días y para el 2020 el tiempo disminuyó a 2,40 días.

### ***Indicadores de rentabilidad***

Los indicadores de rentabilidad sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos, para ser convertidas en utilidades (Superintendencia de Compañías, valores y seguros, 2021).

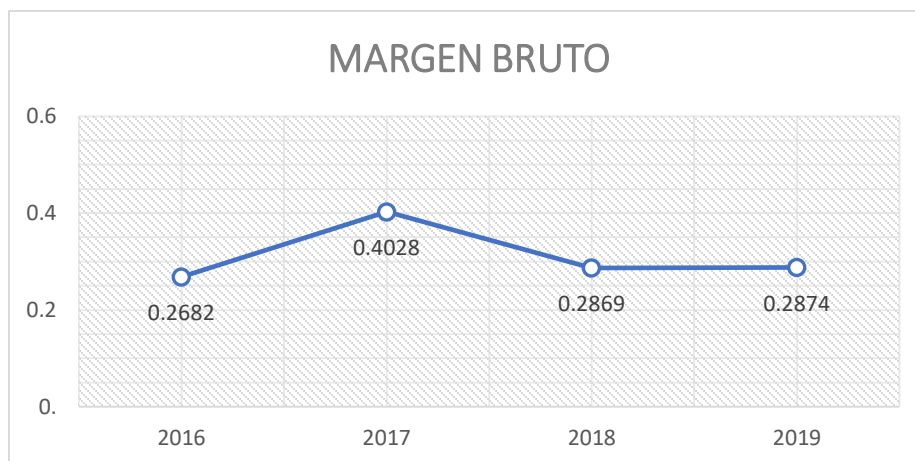
#### ***Margen bruto***

$$\text{Margen bruto} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de ventas}}{\text{Ventas}}$$

Este índice permite conocer la rentabilidad de las ventas frente al costo de ventas y la capacidad de la empresa para cubrir los gastos operativos y generar utilidades antes de deducciones e impuestos (Superintendencia de Compañías, valores y seguros, 2021).

Figura 10.

Margen bruto



*Nota.* La figura muestra el indicador de margen bruto. Datos tomados de la Superintendencia de compañías 2016-2020.

El Ecuador en cuanto al sector comercial presentó en el año 2016 un margen bruto de 27%, para el 2017 aumenta al 40% reflejando el mayor porcentaje durante el período analizado, por lo que la empresa generó más ventas para hacer frente a su costo de venta y sus gastos operativos, en el 2018 y en el año 2019 se mantiene constante con un 29%; como se puede observar el sector comercial tiene la capacidad de generar ganancias para poder cumplir con sus deducciones e impuestos, tomando en consideración que en los últimos años tiende a disminuir su margen bruto.

## MARCO LEGAL IV

### **Marco legal para las pymes en Ecuador**

#### ***Constitución de la República del Ecuador***

En referencia a la Carta Magna del Ecuador en el artículo 319 se menciona que: “Se reconocen diversas formas de organización de la producción en la economía, entre otras las comunitarias, cooperativas, empresariales públicas o privadas, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas” (Constitución de la República del Ecuador, 2008). De esta manera se puede aseverar que las pequeñas y medianas empresas tienen cabida dentro de la economía del país sin importar al sector económico que estas pertenezcan (Salinas & Zambrano, 2020).

En el artículo 336 de la Constitución se menciona que: El Estado impulsará y velará por el comercio justo como medio de acceso a bienes y servicios de calidad, que minimice las distorsiones de la intermediación y promueva la sustentabilidad (Constitución de la República del Ecuador, 2008).

#### ***Código de la Producción, Comercio e Inversiones***

En el artículo 4 del COPCI (2010) se mencionan los fines que tiene la presente legislación, en relación con la presente investigación tomaremos en cuenta el inciso b que menciona que tiene como finalidad democratizar el acceso a los factores de producción, con especial énfasis en las micro, pequeñas y medianas empresas, así como de los actores de la economía popular y solidaria.

En el artículo 5 del presente Código se mencionan que el rol del Estado es fomentar el desarrollo productivo y la transformación de la matriz productiva, mediante la determinación de políticas y la definición e implementación de instrumentos e incentivos, que permitan dejar atrás el patrón de especialización dependiente de productos primarios de bajo valor agregado (Código de la Producción, Comercio e Inversiones, 2010).

Dentro del cual también se mencionan el fomento de varias actividades por medio de la política comercial por parte del mismo, en el inciso “e” y dando como importancia a las pymes: La implementación de una política comercial al servicio del desarrollo de todos los actores productivos del país, en particular, de los actores de la economía popular y solidaria y de la micro, pequeñas y medianas empresas, y para garantizar la soberanía alimentaria y energética, las economías de escala y el comercio justo, así como su inserción estratégica en el mundo (Código de la Producción, Comercio e Inversiones, 2010).

Igualmente, en el inciso “g” se reconoce como medio de crecimiento de la economía y mejora de la producción a través de las pymes: La mejora de la productividad de los actores de la economía popular y solidaria y de las micro, pequeñas y medianas empresas, para participar en el mercado interno, y, eventualmente, alcanzar economías de escala y niveles de calidad de producción que le permitan internacionalizar su oferta productiva (Código de la Producción, Comercio e Inversiones, 2010).

En el artículo 54 del COPCI se menciona la institucionalidad y competencias sobre las Mipymes que las tiene el Consejo Sectorial de la Producción fomentando políticas de desarrollo dentro de las que se enfatizan: el inciso “c” que indica el autorizar la creación y supervisar el desarrollo de infraestructura especializada en esta materia, tales como: centros de desarrollo Mipymes, centros de investigación y desarrollo tecnológico, incubadoras de empresas, nodos de transferencia o laboratorios, que se requieran para fomentar, facilitar e impulsar el desarrollo productivo de estas empresas en concordancia con las leyes pertinentes de cada sector (Código de la Producción, Comercio e Inversiones, 2010).

Por otro lado, en el inciso “d” se aclara que: “Coordinar con los organismos especializados, públicos y privados, programas de capacitación, información, asistencia técnica y promoción comercial, orientados a promover la participación de las MIPYMES en el comercio internacional” (Código de la Producción, Comercio e Inversiones, 2010). Con esto se puede visualizar que las mipymes por parte del Estado deben tener apoyo innegable ya que estas promueven en crecimiento económico dentro del país (Salinas & Zambrano, 2020).

Por último cabe recalcar que en el artículo 62 del COPCI se hace referencia hacia el acceso a la banca pública donde la entidad reguladora es Consejo Sectorial de la Política Económica y este: Determinará y vigilará el acceso de todos los actores productivos al financiamiento de la banca pública; establecerá los lineamientos e incentivos para apoyar el acceso al financiamiento privado, en particular de los actores de la economía popular y solidaria, de las micro, pequeñas y medianas empresas; y, determinará los mecanismos para fomentar la profundización del mercado de valores, para incentivar el acceso de todos los actores de la producción y procurar la reducción de los costos de intermediación financiera (Código de la Producción, Comercio e Inversiones, 2010).

## **Marco legal para Fintech en Ecuador**

### ***Ley de Emprendimiento en Innovación***

Según la Ley de Emprendimiento e Innovación (2020) está desarrollada con el fin de establecer el marco normativo que incentive y fomente el emprendimiento, la innovación y el desarrollo tecnológico, promoviendo la cultura emprendedora e implementando nuevas modalidades societarias y de financiamiento para fortalecer el ecosistema emprendedor.

#### **Disposiciones fundamentales**

- Fomentar un marco interinstitucional que permita el desarrollo cultural del emprendimiento.
- Promover la internacionalización de empresas competitivas y las exportaciones con contenido innovador
- Crear un vínculo del sistema educativo en todos sus niveles y sistemas productivo nacional mediante la formación en competencias laborales, ciudadanas y empresariales a través de una cátedra transversal de emprendimiento.
- Promover el acceso al financiamiento público y privado para los emprendedores.
- Coordinar la interacción y sinergia entre actores públicos y privados que conforman el ecosistema emprendedor.
- Las obligaciones del Estado apoyar al emprendedor mediante políticas públicas, creando un ecosistema favorable, brindando las facilidades y simplificación de trámites para la creación de empresas y buscar la asignación de recursos públicos para el apoyo a las iniciativas propuestas en esta ley.

**Políticas públicas e institucionalidad del emprendimiento**

- Elaborar políticas y directrices orientadas al fomento de la cultura emprendedora
- Generar condiciones y ecosistemas necesarios para que el país surja fondos de inversionistas ángeles, fondos de capital semilla y fondos de capital de riesgo para el desarrollo de emprendimientos.
- Diseñar y proponer medidas de simplificación de trámites ante las entidades de control y autorización para proyectos de emprendimientos.
- Utilizar al máximo los elementos tecnológicos, incorporando controles automatizados que minimicen la necesidad de estructuras de supervisión y controles adicionales.
- Eliminar las barreras formales e informales que limiten u obstaculicen el acceso de las empresas y los emprendedores.

**Fomento al emprendedor y creación de nuevos negocios**

- Registro Nacional de Emprendimientos a cargo del Ministerio rector del Emprendimiento y la Innovación Productiva.
- Se dispondrá de la creación de una ventanilla única empresarial en donde se implementará
- El proceso único simplificado para el registro y formalización de emprendedores, esta ventanilla única deberá reducir el tiempo de formalización de una empresa y volver más eficiente la gestión pública.
- El Consejo Nacional Desarrollarán programas de promoción a la empresarialidad desde temprana edad, procesos de orientación, formación y consultaría para emprendedores y nuevos empresarios.

- Proceso único simplificado para la creación de emprendimientos permitirá al emprendedor acceder a todos los beneficios propuestos presente en la presente ley y supondrá un registro legal de la actividad emprendedora.

### **Fomento a la cultura y educación emprendedora**

- Fomentar la cultura de cooperación, ahorro e inversión, así como orientar sobre las distintas formas de asociatividad.
- La educación debe incorporar lo más avanzado de la ciencia y de la técnica, para que el estudiante cree su propio emprendimiento y pueda adaptarse a las nuevas tendencias, tecnologías y el avance de la ciencia.
- Los Gremios empresariales podrán crear espacios para emprendedores con el objetivo de ser sus mentores y acompañar en el desarrollo empresarial de estos.
- Las universidades fomentarán la iniciación de proyectos empresariales, a través de la creación de plataformas de apoyo técnico a los emprendimientos.
- La Secretaría Nacional de Ciencias Educación Superior e Innovación, tomará en cuenta el apoyo a la cultura emprendedora por parte de las Universidades.

### **Regularización Fintech**

El termino Fintech es un concepto nuevo en el Ecuador que con el transcurso del tiempo ha tomado una gran importancia, estas empresas al ser una innovación tecnológica financiera en los países latinoamericanos no cuentan con una regularización para este tipo de empresas, en la tabla 4 refleja el análisis realizado por Lloreda Camacho & Co. (2019) de cómo algunos países latinoamericanos Regularizan este tipo de empresas.



**Tabla 4.***Regularización de las Fintech en Países latinoamericanos*

<b>País</b>	<b>¿Aproximación Regulatoria o reguladas en Jurisdicción?</b>
Chile	No mantiene una Regulación jurídica, esta es regulada por La Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras dictó ciertas modificaciones a las regulaciones sobre Ciberseguridad.
Colombia	No existe una regularización
Ecuador	No existe una regularización, sin embargo, estas deben desarrollarse bajo una de las leyes ecuatorianas correspondientes a cada sector en este sentido es el sector financiero privado y el sector financiero popular y solidario.
México	México mantiene una regularización en Jurisdicción. La mayoría de las actividades relacionadas con fintech, como el financiamiento colectivo (crowdfunding), los pagos virtuales y las operaciones realizadas con activos virtuales, se encuentran reguladas en la Ley Fintech.
Perú	No existe una regularización
Brasil	No existe una regularización, sin embargo, la carga regulatoria del sector financiero y del mercado de capitales tiende a recaer sobre las fintechs en crecimiento.
Argentina	No existe una regularización
Panamá	No existe una regularización
Costa Rica	No existe una regularización

*Nota.* La tabla muestra la regularización de las Fintech en países Latinoamericanos.

Datos tomados de (Lloreda Camacho & Co, 2019)

Es importante mencionar que la Regularización del sector varia de una economía a otra, depende de la estructura de los mercados financieros, el tamaño de las empresas y la tecnología de punta que manejan cada uno de los países.

## CAPITULO V

### Marco Metodológico

#### Población y muestra

De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos se ha clasificado a las actividades económicas (CIUU) como se adjunta en la siguiente tabla:

**Tabla 5.**

*Clasificación de los sectores económicos*

<b>Sectores</b>	
A	Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca
B	Explotación de minas y canteras
C	Industrias manufactureras
D	Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado
E	Distribución de agua; alcantarillado, gestión de desechos y actividades de saneamiento
F	Construcción
G	Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas
H	Transporte y almacenamiento
I	Actividades de alojamiento y de servicio de comidas
J	Información y comunicación
K	Actividades financieras y de seguros
L	Actividades inmobiliarias
M	Actividades profesionales, científicas y técnicas
N	Actividades de servicio administrativo y de apoyo
O	Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria
P	Enseñanza
Q	Actividades de atención de la salud humana y de asistencia
R	Artes, entrenamiento y recreación
S	Otras actividades de servicios
T	Actividades de los hogares como empleadores
U	Actividades de organizaciones y órganos extraterritoriales

*Nota.* La tabla muestra la clasificación de los sectores económicos. Datos tomados de la Superintendencia de Compañías.

En la presente investigación la población está definida por las empresas dedicadas a la actividad del sector G según la CIIU: Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas, las cuales se encuentren ubicadas en la zona 9, en donde su estado sea activo y su nivel de ingresos totales sean de \$1 a \$5 000 000 dólares americanos; obteniendo de esta manera una población(N) para el 2020 de 3 763 empresas.

Considerando que se cuenta con una población finita ya que consta de un número determinado de elementos susceptibles de ser contados, se delimitó la muestra objeto de estudio por medio de la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N * Z^2 * p * q}{d^2 * (N - 1) + Z^2 * p * q}$$

**Tabla 6.**

*Variables cálculo muestra*

<b>Concepto</b>	<b>Datos</b>	<b>Porcentajes</b>
<b>N</b> Población	3 763	3 763
<b>Z</b> Nivel de confianza	95%	1,960
<b>p</b> probabilidad de éxito	95,00	0,95
<b>q</b> probabilidad de fracaso	5,00	0,05
<b>d</b> precisión (error máximo admisible)	5%	0,05

**Nota:** Representa los datos para la determinación de la muestra

### **Cálculo**

$$n = \frac{3763 * 1,96^2 * 0,95 * 0,05}{0,05^2 * (3763 - 1) + (1,96^2) * 0,95 * 0,05}$$

$$n = \frac{686.657188}{9,405 + 0.182476}$$

$$n = 73$$

La muestra determinada para la presente investigación es de 73 empresas dedicadas al sector comercial de la zona 9.

Para la aplicación de la encuesta se realizará una estratificación de la muestra obtenida, por lo tanto, en la siguiente tabla se muestra los porcentajes de representación de cada uno de los estratos al año 2020:

**Tabla 7.**

*Muestra estratificada 2020*

<b>Tipo de empresa</b>	<b>No. empresas</b>	<b>%Participación</b>
Microempresa	1524	40%
Pequeña empresa	1580	42%
Mediana empresa	659	18%
<b>Total</b>	<b>3763</b>	<b>100%</b>

**Tabla 8.**

*Estratificación de la muestra*

<b>Tipo de empresa</b>	<b>%Participación</b>	<b>Muestra</b>
Microempresa	40%	29
Pequeña empresa	42%	30
Mediana empresa	18%	14
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>73</b>

### **Enfoque de la investigación**

La presente investigación tomará un enfoque cuantitativo, en donde el investigador parte de plantearse un problema científico—como es de esperar— pero “no sigue un proceso claramente definido de manera que sus planteamientos no son tan específicos como en el enfoque cuantitativo y las preguntas de investigación no siempre se han conceptualizado ni definido por completo” (Hernández, Fernández, & Baptista, 2010).

Es considerada una investigación no experimental, ya que se define como los estudios que se realizan sin la manipulación deliberada de variables y en los que sólo se observan los fenómenos en su ambiente natural para después analizarlos (Hernández, Fernández, & Baptista, 2010).

A su vez, es de nivel correlacional que se define como aquella asociación de variables mediante un patrón predecible para un grupo o población para así analizar su vinculación (Hernández, Fernández, & Baptista, 2010).

### ***Enfoque Cualitativo***

Es un enfoque cualitativo según Sampieri (2008) pues se base en un conjunto de procesos sistemáticos, empíricos y críticos de investigación e implica la recolección y el análisis de datos cualitativos de toda la información recabada y lograr un mayor entendimiento del fenómeno bajo estudio, para lo cual se analizó en base a recolección de datos de papers y datos oficiales para identificar el valor agregado que se genera en la inclusión financiera y la comprobación de que el sector de las MiPymes este inmerso en el sector financiero.

***Tipología de la investigación***

En primer lugar, se realiza revisiones bibliográficas para tomar una teoría base, en segundo lugar, obtendremos información de los estados financieros de Superintendencia compañías Valores y seguros de las MiPymes de la zona 9 de Pichinchas del sector comercio de los años 2016 a 2020, tomando en cuenta todos los sectores pertenecientes al sector "G".

***Por el alcance: Longitudinal***

El presente estudio corresponde a una investigación longitudinal, dado que se presenta un análisis de los indicadores de la gestión financiera en base al modelo de presentado por los autores Brealey y Myers (2005); Brigham & Houston (2006); Gitman (2007) y Nava (2009), el cual se muestra como un modelo simplificado para de las Mipymes; este análisis es en un periodo determinado del año 2016 al año 2020, considerando que no existen investigaciones similares en los últimos años de mencionando instrumento financiero.

### Instrumento de recolección de datos

Para la presente investigación se llevó a cabo la técnica de la encuesta, así mismo Torres, Paz, & Salazar (2019) indica que es un método descriptivo objetivo donde se pueden registrar las distintas situaciones que se observan, así mismo afirma que constituye a un conjunto de interrogaciones de los indicadores de las variables estudiadas y que es primordial para la obtención de datos. (Ver Anexo 1)

Se utilizará la encuesta tipo Likert, definiéndose como una escala de calificación que se utiliza para cuestionar a una persona sobre su nivel de acuerdo o desacuerdo con una declaración (QuestionPro, 2020).

Se desarrolló la validez por contenido, es por esta razón que se evaluó cada pregunta del instrumento para cada dimensión mediante el juicio de expertos, los cuales fueron 2 docentes de la Universidad de las Fuerzas Armadas. Para el coeficiente de validación se realizó un promedio por cada experto, con ese resultado se sumó y se dividió para el total.

#### Tabla 9.

*Validación de expertos variable independiente*

<b>Fintech</b>		
<b>Criterio</b>	<b>Experto 1</b>	<b>Experto 2</b>
Representatividad	100%	100%
Comprensión	97%	100%
Interpretación	100%	97%
Claridad	100%	100%
<b>Total</b>	<b>99%</b>	<b>99%</b>
<b>Coeficiente validación</b>		<b>99%</b>

*Nota:* representa los resultados obtenidos de la validación de las encuestas de los expertos

Como se puede identificar en la tabla 9, se definen los criterios que fueron validados para la variable independiente (Fintech) en base a expertos, alcanzando un 99%, determinando de esta manera que se cumple con la finalidad de lo determinado.

**Tabla 10.***Validación de expertos variable dependiente*

<b>Gestión Financiera</b>		
<b>Criterio</b>	<b>Experto 1</b>	<b>Experto 2</b>
Representatividad	100%	100%
Comprensión	100%	100%
Interpretación	100%	100%
Claridad	100%	100%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
<b>Coeficiente validación</b>		<b>100%</b>

A su vez, en la tabla 10 se determinan los criterios que fueron validados para la variable independiente (Gestión Financiera) en base a expertos, alcanzando un 100%, indicando que se cumple con la finalidad de la presente investigación.

**Tabla 11.***Validación de expertos variable interviniente*

<b>Inclusión Financiera</b>		
<b>Criterio</b>	<b>Experto 1</b>	<b>Experto 2</b>
Representatividad	95%	100%
Comprensión	95%	100%
Interpretación	95%	95%
Claridad	100%	100%
<b>Total</b>	<b>96%</b>	<b>99%</b>
<b>Coeficiente validación</b>		<b>98%</b>

Por último, en la tabla 11 se determinan los criterios que fueron validados para la variable interviniente (Inclusión Financiera) en base a expertos, alcanzando un 98%, indicando que se cumple con la finalidad de la presente investigación.

A continuación, se detalla los apellidos y nombres de los 2 docentes que colaboraron en la validación del instrumento aplicado en la presente investigación.



**Tabla 12.***Nombres de los expertos*

	<b>Apellidos y Nombres</b>
Experto 1	Ing. Guillermo Stalin Alvear Siza
Experto 2	Ing. Galo Ramiro Acosta Palomeque

**Confiabilidad**

Así mismo la Confiabilidad, Frías (2019) nos indica que el instrumento es fiable si aplicado al mismo sujeto repetidamente en circunstancias iguales arroja resultados iguales. Por consiguiente, se realizó la encuesta conformada por 73 Mipymes del sector comercial con la finalidad de corroborar la confiabilidad mediante el Alfa de Cronbach.

**Tabla 13.***Estadística de fiabilidad*

Alfa de Cronbach	N de elementos
,712	21

*Nota. La tabla muestra el alfa de Cronbach. Datos tomados del análisis de SPSS Statistics v. 24.*

La presente tabla, infiere que el resultado obtenido por Alfa de Cronbach la fiabilidad del instrumento es de 0.712, es decir que el coeficiente de Alfa es muy alto, determinando que el instrumento es viable para su aplicación.

**Tipo de estadística**

En la investigación se tomaron en consideración dos tipos de estadísticas:

*Descriptiva:* en ésta con la recolección de información del instrumento seleccionado en la investigación, se desarrolló una base de datos mediante el programa computacional IBM SPSS Statistics V.24, con la finalidad de obtener tablas y figuras estadísticas para su posterior análisis. De igual forma se utiliza la herramienta Excel para la organización de los datos obtenidos en el cuestionario.

*Inferencial:* posteriormente del desarrollo de análisis de datos cuantitativos mediante la estadística descriptiva, se estimará los parámetros para la aprobación o negación de la hipótesis planteada por medio de la aplicación del método de estadística paramétrica, Chi cuadrado debido a que contiene una medición ordinal.

## CAPITULO VI

### Análisis de Resultados

En el siguiente capítulo se mostrará los resultados de la investigación aplicada en el sector comercial de más MiPymes de la zona 9, permitiéndonos evaluar la hipótesis presentada.

#### **Estadística Descriptivo**

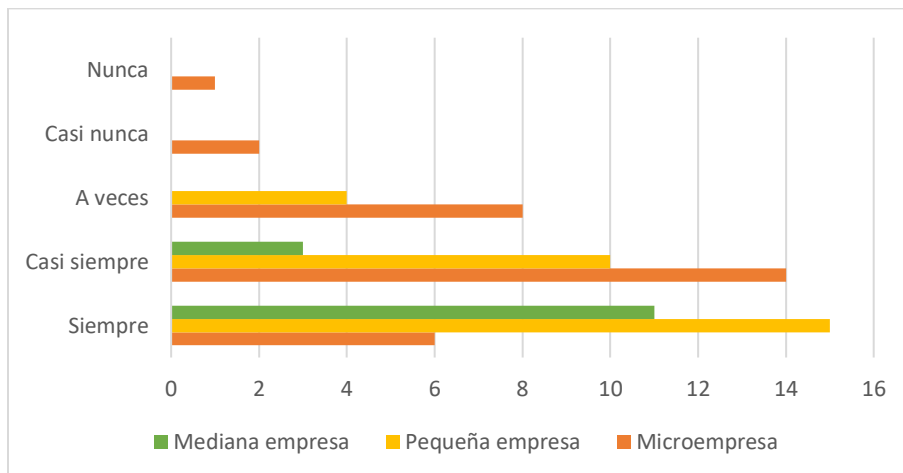
Como se mencionó anteriormente en la investigación se encuentra la variable independiente siendo esta las Fintech y una variable dependiente que es la Gestión Financiera, por lo que a continuación se analizará e interpretará cada una de las preguntas que fueron compuestas por cada variable.

#### ***Fintech***

##### ***Pagos y remesas***

1. En cuanto a la primera pregunta sobre el segmento pagos y remesas se planteó la siguiente pregunta ¿Utiliza teléfono móvil para realizar gestiones bancarias?, en donde se obtuvieron los siguientes resultados:
  - El 45% de las microempresas determina que casi siempre, debido a que esta herramienta proporciona mayor facilidad y sencillez para realizar las transacciones de la empresa.
  - El 52% de las pequeñas empresas mencionan que siempre y en las medianas empresas el 79% de igual manera mencionan que ahora todas las operaciones se pueden realizar a través del teléfono y les parece más seguro y sencillo representando un ahorro de tiempo y recursos al momento de su uso.

Figura 11.

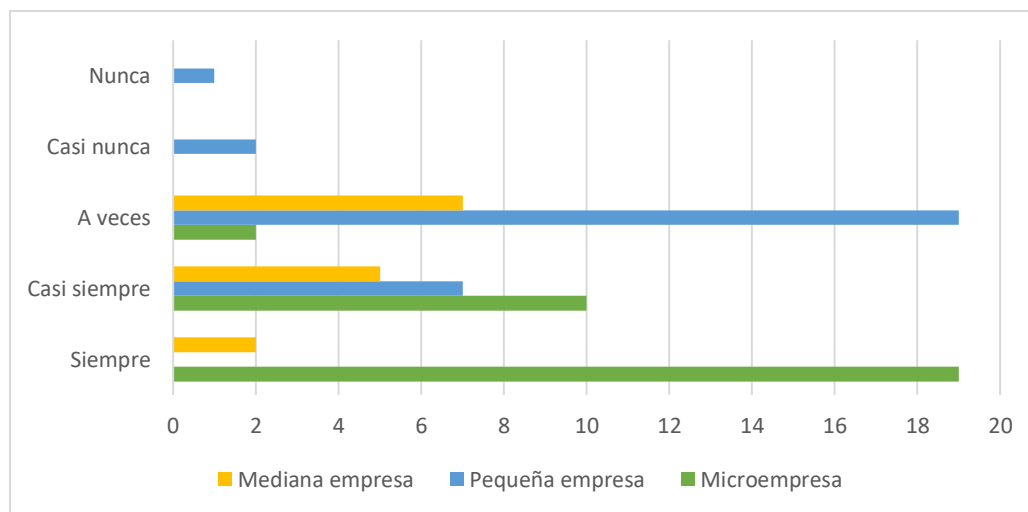
*Uso teléfono móvil para gestiones bancarias*

*Nota:* El gráfico representa la frecuencia del uso del teléfono móvil para gestiones bancarias.

2. En cuanto a la segunda pregunta planteada en este subsegmento es si la empresa ¿Usa plataformas o aplicaciones digitales en su dispositivo móvil como medio de pago para sus obligaciones con terceros o entidades bancarias?
  - El 61% de las microempresas mencionan que siempre usan plataformas como medio de pago.
  - En las pequeñas y medianas empresas predomina la respuesta de casi siempre y a veces con un 50% - 60%, debido a que por ser empresas con ingresos mayores y con mayor movimiento, mencionan que los proveedores se encuentran inmersos en este ecosistema tecnológico por lo que adaptarse y utilizar medios digitales les brinda mayor seguridad y accesibilidad en su uso.

Figura 12.

*Medios digitales como medio de pago con terceros*

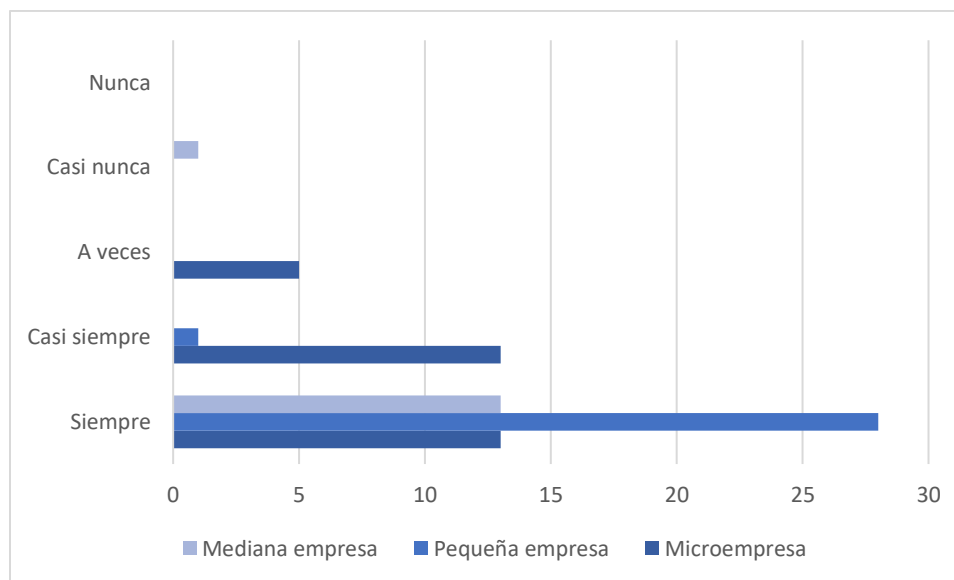


*Nota:* El gráfico representa la frecuencia del uso de los medios digitales como medio de pago con terceros.

3. La siguiente pregunta planteó si ¿Se siente seguro al realizar operaciones bancarias mediante plataformas digitales?

- En este caso se puede determinar que la mayoría de MiPymes del sector comercial mencionaron que “siempre” tienen la seguridad de realizar operaciones bancarias por medios digitales, ya que por pertenecer a un sector donde el efectivo lo usan día a día, tenerlo de manera física les genera inseguridad, por lo que recurren a la apertura de cuentas o plataformas digitales para realizar sus cobros o pagos.

Figura 13.

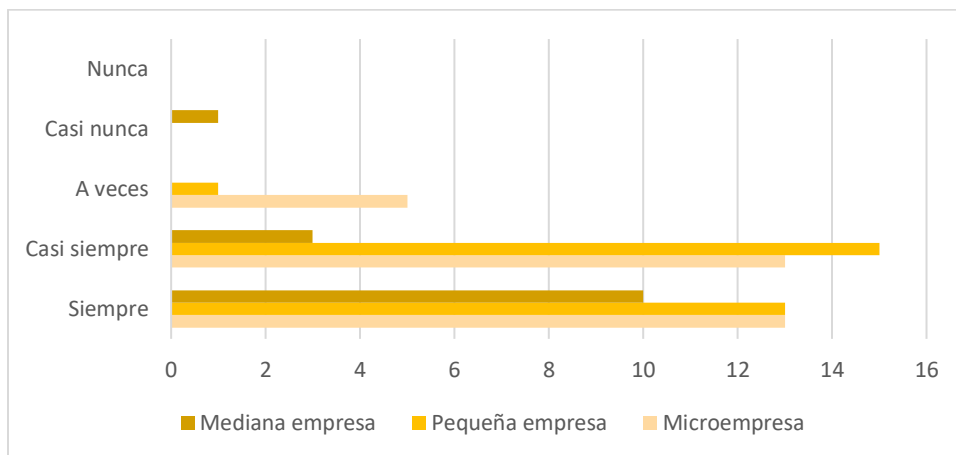
*Seguridad en el uso de plataformas digitales*

*Nota:* El gráfico representa la frecuencia de la seguridad por el uso de plataformas digitales.

4. Esta pregunta se enfoca en identificar qué alternativas digitales como empresa proporcionan a sus clientes planteando la siguiente pregunta ¿Usted ofrece alternativas de pagos electrónicos (payphone, criptomonedas, tarjetas bancarias, etc) a sus clientes?
  - De igual manera, tanto microempresa, pequeñas y medianas empresas demuestra que más del 50% cuentan con alternativas de cobro con el uso de tecnología de por medio, de igual forma mencionan que utilizan el efectivo y tarjetas de crédito, pero en este caso las medianas empresas utilizan payphone y tarjetas de crédito tomando en consideración el tamaño de su empresa.

*Figura 14.*

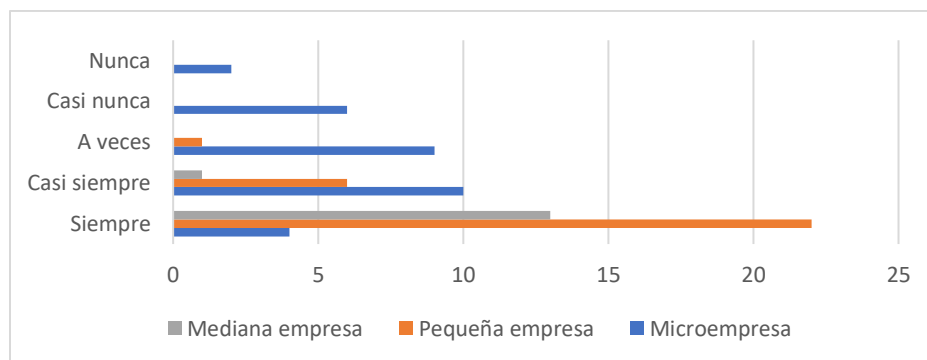
*Alternativas de pago electrónicos*



*Nota:* El gráfico representa la frecuencia de las Mipymes al ofrecer alternativas de pagos electrónicos.

5. Como última pregunta en el subsegmento pagos y remesas se tomó en consideración la seguridad tecnológica, en donde se planteó la siguiente pregunta ¿Siente seguridad como empresa al usar la tecnología para el cobro de sus transacciones?
  - El 32% de las microempresas mencionan que casi siempre, de igual forma mencionan que sienten seguridad de usar medios digitales, pero algunas toman en consideración que hoy en día existe el riesgo del ciberataque o hackeo de cuentas, por lo que todavía no sienten la completa seguridad de usar medios digitales
  - En cuanto a las pequeñas y medianas empresas alrededor del 80% mencionan que sienten seguridad total al usar la tecnología como medio de cobro, ya que la mayoría de veces cuentan con un respaldo en sus cuentas y es una manera más sencilla y rápida para el usuario.

Figura 15.

*Seguridad al usar tecnología para los cobros*

*Nota:* El gráfico representa la frecuencia de la seguridad de las Mipymes al usar la tecnología como medio de cobro.

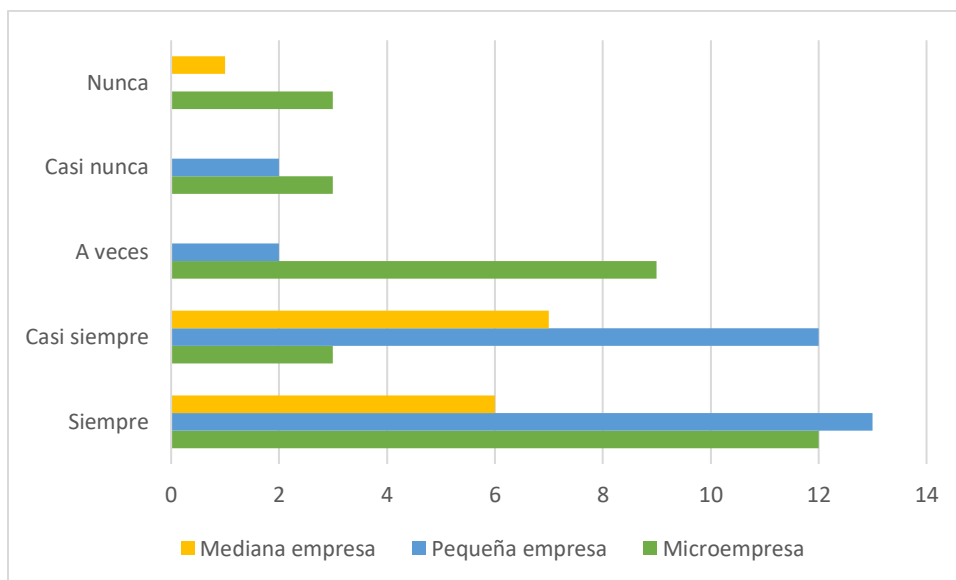
**Préstamos**

6. Para el segundo subsegmento de la variable Fintech, como primera pregunta se plantea si como empresario ¿Adquiere préstamos bancarios en línea mediante plataformas virtuales?
  - El 30% de las microempresas se determinó el resultado “a veces”, por lo que se puede identificar que una parte de las empresas prefirieron no endeudarse, ya que no cuentan con los recursos necesarios para cubrir con la obligación futura de pago por la crisis económica actual, por otro lado, existieron microempresas que para no liquidar y solventar sus gastos recurrieron al financiamiento por medio de plataformas digitales.
  - En cuanto a las pequeñas y medianas empresas el 45% menciona que “siempre” adquieren préstamos en plataformas digitales, tomando en consideración sus ingresos y en respuesta a la emergencia sanitaria Covid-19, buscaron alternativas de solvencia que les permita cubrir sus gastos y optaron por préstamos o refinanciamientos por medio de medios tecnológicos, ya que es una manera rápida, sencilla y transparente.



Figura 16.

Adquisición préstamos por plataformas digitales

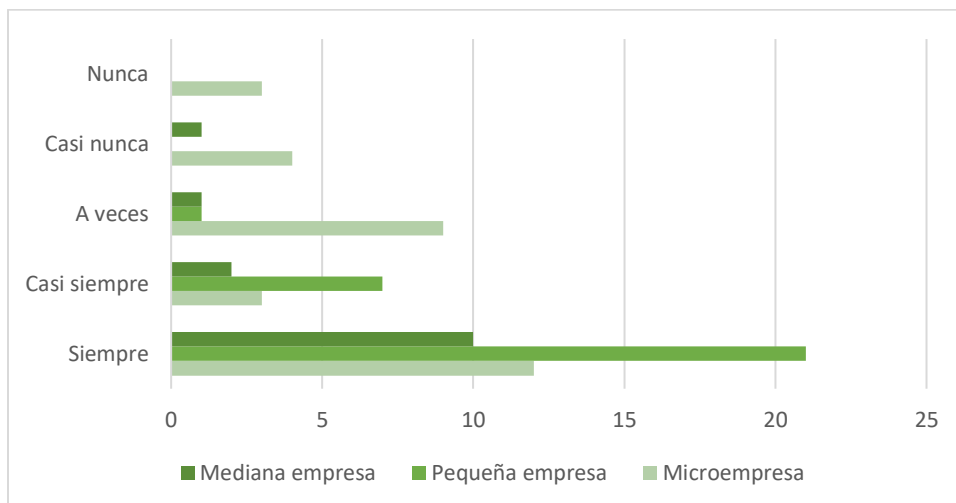


*Nota:* El gráfico representa la frecuencia de la adquisición de los préstamos por plataformas digitales de las Mipymes.

7. Como segunda pregunta determinada en el subsegmento préstamo, se evaluó si el empresario recibe promociones para acceder a un préstamo bancario mediante su correo.
  - Las MiPymes al ser uno de los tipos de empresas con mayor participación en el sector comercial se identifica que son las empresas más propensas a ser informadas de cualquier promoción de alternativas que ofrece las Fintech, por lo tanto, se obtuvo un resultado del 60% en donde siempre reciben promociones por medios digitales.

Figura 17.

*Promociones préstamos bancarios por medio de correos*

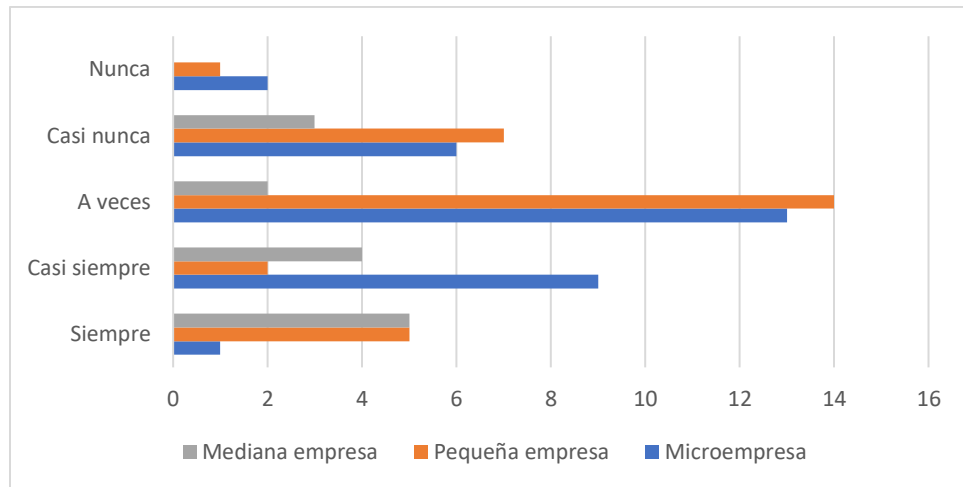


*Nota:* El gráfico representa la frecuencia de uso de medios electrónicos para la adquisición de préstamos.

8. Como última pregunta en cuanto a este subsegmento se busca identificar si utilizan la financiación de facturas impagas por medio de plataformas digitales a personas o entidades bancarias.
- El 42% de las microempresas mencionaron que “a veces” debido a que es una manera más rápida de tener liquidez, pero en algunos casos no cuentan con educación financiera y tributaria por lo que no usaban esta alternativa de financiamiento.
  - En cuanto a las pequeñas y medianas empresas el 42% si utilizan las facturas impagas como medio de financiamiento, ya que, de igual forma por temas de pandemia, las empresas buscan liquidez y la manera de solventar sus gastos y recurren a la alternativa de factoring.

Figura 18.

*Financiamiento por medio de facturas impagas*

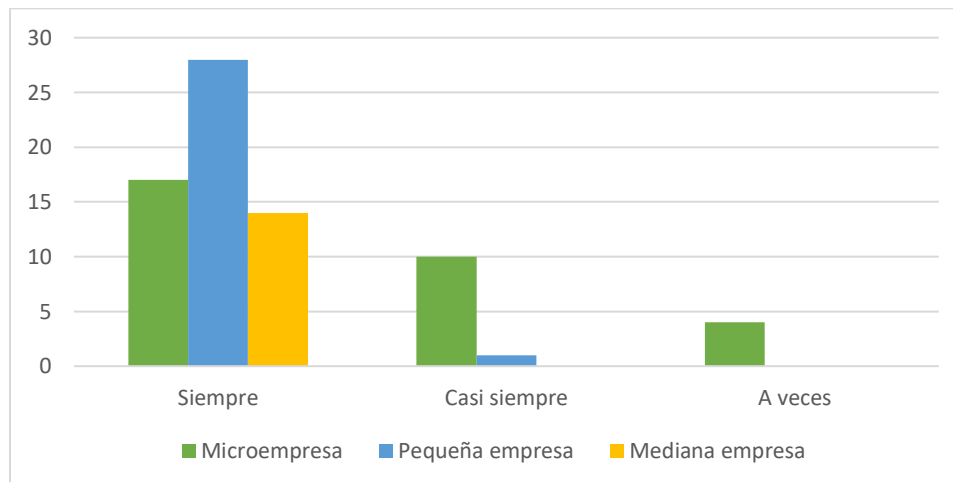


***Gestión de Finanzas empresariales***

9. En cuanto al subsegmento gestión de finanzas empresariales se planteó la pregunta ¿Usa plataformas en línea o software para la emisión de facturas electrónicas?
- En promedio el 76% de las MiPymes cuentan con plataformas en línea para la emisión de facturas electrónicas, esto se debe como primer factor a la seguridad y agilidad que transmite los medios digitales, tomando en consideración que las facturas físicas son susceptibles a pérdidas o errores, adicionalmente se toma en consideración la aplicación de la normativa vigente en donde la mayoría de empresas usan la facturación electrónica

Figura 19.

*Plataformas en línea para emisión de facturas electrónicas*

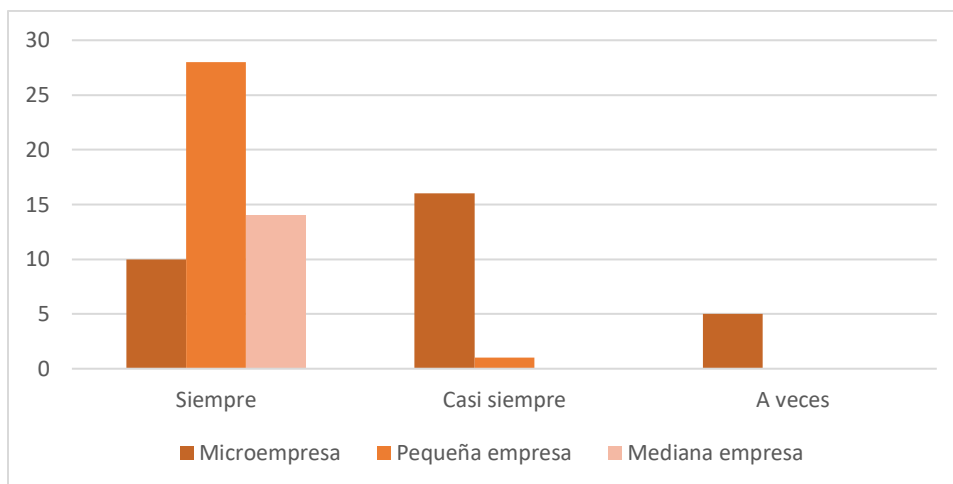


10. Como segundo punto se busca identificar si el empresario hace uso de plataformas en línea o software para el registro contable.

- En promedio el 82% de MiPymes usan plataformas en línea para el registro contable, identificando que el uso de software para el registro contable es mucho más rápido debido a dos puntos esenciales que son: generación automática del sistema y respaldo en el software.

Figura 20.

Registro contable por medio de plataformas en línea

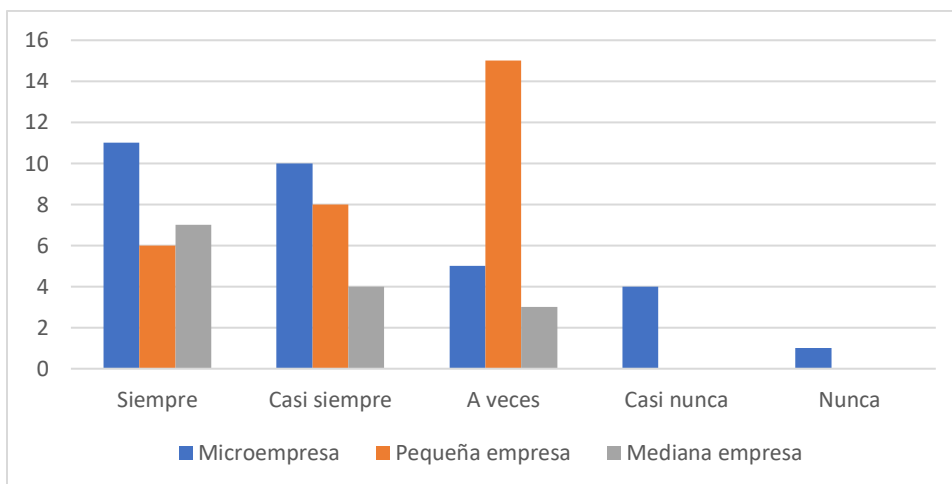


11. Como última pregunta del subsegmento mencionado se logra analizar si la empresa hace uso de soluciones digitales o software para la recuperación de su cartera de clientes.

- Los resultados presentados en la siguiente figura reflejan que las MiPymes utilizan soluciones digitales como el Factoring para la recuperación de su cartera, esto con la finalidad de generar mayor liquidez y solventar sus gastos.

Figura 21.

*Recuperación de cartera por soluciones digitales*



*Nota:* El gráfico representa la frecuencia de uso soluciones digitales para la recuperación de cartera en base a los datos de las encuestas aplicadas según el tipo de empresa,

## Gestión Financiera

### Liquidez

Para analizar el indicador de liquidez se planteó la siguiente pregunta:

¿Considera que el uso de plataformas digitales como medio de cobro y pago, permite mejorar la liquidez en la empresa?

**Tabla 14.**

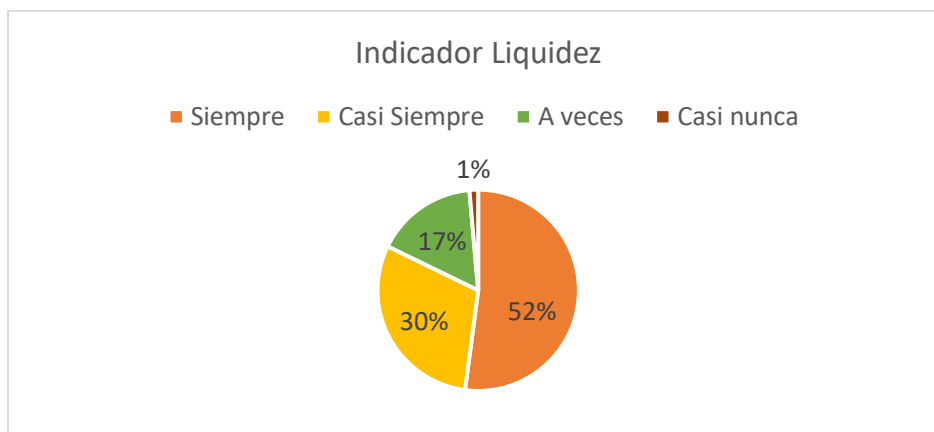
#### Interpretación Liquidez

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	38	52,1	52,1	52,1
	Casi siempre	22	30,1	30,1	82,2
	A veces	12	16,4	16,4	98,6
	Casi nunca	1	1,4	1,4	100,0
	Total	73	100,0	100,0	

*Nota:* En la tabla muestra la frecuencia del uso de las fintech para la mejora de la liquidez. Datos tomados del análisis de *SPSS Statistics v. 24* de las encuestas aplicadas.

*Figura 22.*

#### Indicador de Liquidez



*Nota:* El gráfico representa la frecuencia del uso de las Fintech para optimizar el indicador de liquidez. Datos tomados del análisis en *SPSS Statistics v. 24*.

Según la tabla 14 y la figura 20, se puede observar el porcentaje acumulado de “siempre” “casi siempre” y “a veces” con un 98,6%, en donde se considera que el uso de plataformas digitales como medio de cobro y pago, permite mejorar la liquidez en la empresa, ya que los medios digitales son un elemento de innovación, agilización y protección tanto para los clientes como para la empresa, cabe mencionar que el 1.4% de las MiPymes consideran que no es un medio de generación de liquidez, pues al usar estas plataformas la efectivización de liquidez es más tardía tomando en consideración que ésta es muy importante en el giro del negocio, pues los pagos a los proveedores en ocasiones se realizan en ese momento.

#### *Endeudamiento*

En cuanto a la determinación del endeudamiento o el financiamiento de las MiPymes del sector comercial se estableció la siguiente pregunta: ¿Para el financiamiento de su empresa, utiliza alternativas de financiamiento proporcionadas por las Fintech como facturas negociables, arrendamiento financiero o uso de capital de individuos externos a través de pequeñas aportaciones (crowdfunding)?

**Tabla 15.**

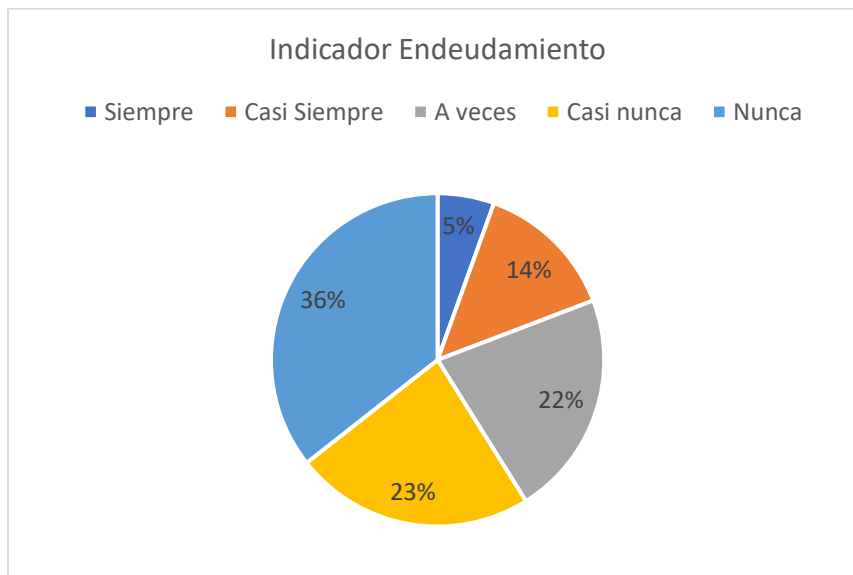
#### *Endeudamiento*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	4	5,5	5,5	5,5
	Casi siempre	10	13,7	13,7	19,2
	A veces	16	21,9	21,9	41,1
	Casi nunca	17	23,3	23,3	64,4
	Nunca	26	35,6	35,6	100,0
	Total	73	100,0	100,0	

*Nota: SPSS Statistics v. 24*



Figura 23.

*Indicador de endeudamiento*

*Nota:* El gráfico representa la frecuencia del uso de soluciones digitales para optimizar el indicador de endeudamiento. Datos tomados del análisis en *SPSS Statistics v. 24*.

Como se puede observar en la tabla 15 y la figura 21, el 64.4% acumulado de “Casi nunca” y “nunca” consideran que no usan alternativas de financiamiento proporcionadas por las Fintech, puesto que prefieren manejar estrategias conservadoras las cuales contempla un bajo riesgo, con la finalidad de operar de un modo más relajado, sin presiones relacionadas con las exigencias de los acreedores, ya que por distintos factores que han afectado la economía del Ecuador, sólo buscan garantizar el funcionamiento de la empresa con liquidez. Por otra parte, en un porcentaje acumulado del 41.1% de “siempre”, “casi siempre” y “a veces” hacen uso de estas nuevas formas de financiamiento que ofrecen las Fintech, pues han visto una nueva forma de recuperar cartera, a su vez generan liquidez para las empresas, de una manera más fácil, dinámica y segura.

### **Rentabilidad**

En cuanto a la determinación del indicador de rentabilidad de las MiPymes del sector comercial se estableció la siguiente pregunta: ¿Hace uso de soluciones digitales o software para administrar las finanzas dentro de su negocio, a fin de aumentar su rentabilidad?

**Tabla 16.**

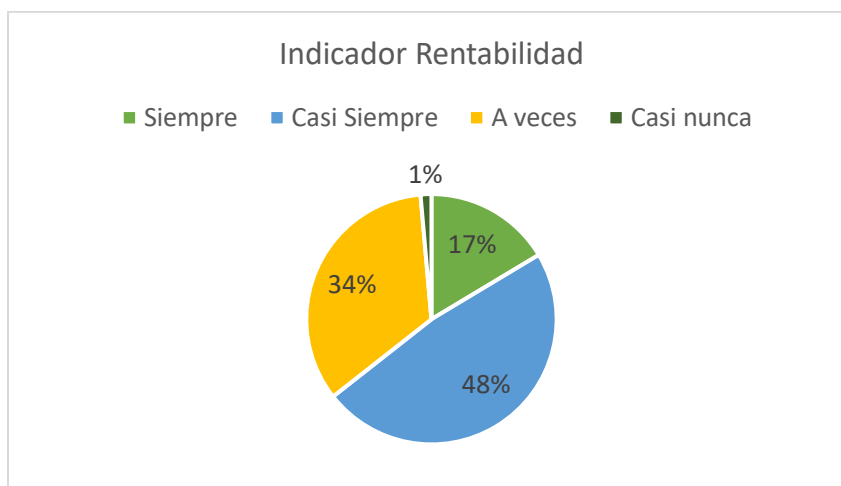
#### *Rentabilidad*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	12	16,4	16,4	16,4
	Casi siempre	35	47,9	47,9	64,4
	A veces	25	34,2	34,2	98,6
	Casi nunca	1	1,4	1,4	100,0
	Total	73	100,0	100,0	

*Nota:* Representa la validación de la frecuencia de la rentabilidad. Datos tomados del análisis de SPSS Statistics v. 24

*Figura 24.*

#### *Indicador de rentabilidad*



*Nota:* El gráfico representa la frecuencia del uso de las Fintech para optimizar el indicador de rentabilidad. Datos tomados del análisis en SPSS Statistics v. 24.

Como se puede observar en la tabla 16 y figura 22, el 47,9% de MiPymes del sector comercial respondieron “casi siempre”, el 34% “a veces” y el 17% “siempre” usan soluciones digitales o software para administrar las finanzas dentro de su negocio como una forma de medir la rentabilidad de la empresa, pues se menciona que facilitan la tarea de asegurar el procesamiento de tarjetas de crédito, transferir dinero y gestionar préstamos rápidamente y a su vez generan una nueva oportunidad de mejorar en la diversificación de la cartera de préstamos.

Por otra parte, tan solo el 1% de las MiPymes, no hacen uso de la tecnología financiera como forma de administrar la rentabilidad de sus negocios, pues consideran que estos sistemas y plataformas generan un costo muy elevado que no puede solventar la empresa.

## Estadística Inferencial

### *Prueba de normalidad*

Para determinar el estadístico a utilizar en la contratación de la hipótesis se determinó primero el tipo de distribución. Como la muestra fue menor a 50 se empleó la prueba estadística de Shapiro Wilk tomando en cuenta los siguientes criterios:

Regla de correspondencia:

Si  $n < 50$  = Shapiro -Wilk

Si  $n \geq 50$  = Kolmogorov - Smirnov

Nivel de significancia (alfa)  $\alpha = 0.05$  (95%;  $Z=1.96$ )

Regla de decisión:

Si P-valor es  $<$  de  $\alpha = 0.05$  Se rechaza  $H_0$

Si P-valor es  $\geq$  de  $\alpha = 0.05$  No se rechaza  $H_0$

Hipótesis de Normalidad

$H_0$ : La distribución es normal

$H_1$ : La distribución no es normal

### **Tabla 17.**

#### *Pruebas de normalidad*

<b>Prueba de Kolmogorov-Smirnov</b>			
	<b>Estadístico</b>	<b>gl</b>	<b>sig</b>
FINTECH	0,3289078	73	,000 <sup>c</sup>
INCLUSION FINANCIERA	0,3773155	73	,000 <sup>c</sup>
GESTION FINANCIERA	0,2439152	73	,000 <sup>c</sup>

*Nota: La tabla muestra la prueba de normalidad Kolmogorov-Smirnov. Datos tomados del análisis del SPSS Statistics v. 24*

La tabla 17 presenta el resultado de la aplicación del estadístico Kolmogorov-Smirnov, ya que como se mencionó anteriormente si la muestra es mayor a 50 se tomará en cuenta la prueba de Kolmogorov-Smirnov. El resultado indica un nivel de significancia de ,000 lo que determina el rechazo de la hipótesis nula en consecuencia la distribución no es normal; por lo tanto, el estadístico empleado hipótesis fue el Chi Cuadrado.

### ***Análisis Bivariado – Chi cuadrado***

Se refiere al análisis bivariado para datos cuantitativos en donde se hace énfasis en variables que permiten solo contar; es decir, el número de veces que ocurre un caso, son básicamente variables que son de naturaleza no numérica y sólo permiten un análisis de frecuencias.

### ***Análisis Bivariado para Datos Cuantitativos***

Después de realizar el análisis univariante tomando en consideración los resultados de cada pregunta de la encuesta, se procede a analizar si existe una relación entre las variables de la investigación.

Existen algunas definiciones para este análisis para Dimas Sulbarán (2012) es la “forma evolucionada de análisis estadístico en el cual se cuantifica a nivel descriptivo e inferencial el nivel de covarianza entre dos variables y de esta forma se da cuenta de la relación entre dos variables” El principal objetivo es definir el sentido de la relación entre las variables junto a su magnitud.

La presente investigación aplica un análisis bivariado debido a que cumple con el número de variables, identificando a su vez que el objetivo es analizar la relación que existe entre el uso de las Fintech junto a su inclusión y la mejor de la gestión financiera de las Mipymes en el sector comercial.

En cuanto al estadístico para este tipo de datos se identifica que la Prueba de Chi Cuadrado, debido a que este tipo de pruebas analiza las frecuencias de datos observados, volviéndose idóneo para el nivel de medición de las variables.

Posteriormente, los datos se plasmarán en una tabla de contingencia, determinando una distribución conjunta en la cual se cruzan dos variables categóricas para entender la relación que existe entre ellas.

Por lo tanto, para evaluar si se acepta o se rechaza la hipótesis se plantea: si la significancia asintótica es  $P > 0,5$  se acepta la hipótesis nula, por el contrario, si  $P < 0,5$  se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa.

En la presente investigación se identificó las preguntas más significativas y relevantes dentro de la variable independiente (Fintech) correlacionando junto a un elemento de la variable dependiente (Gestión Financiera), deduciendo los siguientes resultados:

### **Pagos y remesas – Liquidez**

**Ho:** El subsegmento pagos y remesas de las Fintech no son un factor importante e influyente para la mejora de la liquidez en las Mipymes del sector comercial.

**Hi:** El subsegmento pagos y remesas de las Fintech es un factor importante e influyente para la mejora de la liquidez en las Mipymes del sector comercial.

En este análisis se tratará de conocer las condiciones que tienen las Mipymes según la frecuencia del subsegmento pagos y remesas de las Fintech con respecto al elemento de liquidez de la gestión financiera.

#### **Tabla 18.**

*Relación entre la Pregunta 11 - Pregunta 19*

<b>Ítems</b>	<b>Descripción</b>
	<b>Pagos y remesas</b>
Pregunta 11	¿Usted ofrece alternativas de pagos electrónicas (payphone, criptomonedas, tarjetas bancarias, etc) a sus clientes?
	<b>Liquidez</b>
Pregunta 19	¿Considera que el uso de plataformas digitales como medio de cobro y pago, permite mejorar la liquidez en la empresa?

*Nota:* La tabla muestra la pregunta 11 y 19 de la encuesta realizada.

La finalidad de esta prueba es analizar cuál es la frecuencia de uso del segmento pagos y remesas comparada con la frecuencia de generación de liquidez en la empresa.

**Tabla 19.***Tabla cruzada*

		¿Considera que el uso de plataformas digitales como medio de cobro y pago, permite mejorar la liquidez en la empresa?				
		Siempre	Casi siempre	A veces	Casi nunca	Total
¿Usted ofrece alternativas de pagos electrónicos (payphone, criptomonedas, tarjetas bancarias, etc) a sus clientes?	Siempre	18	4	1	0	23
	Casi siempre	18	10	1	0	29
	A veces	1	5	3	1	10
	Casi nunca	1	3	4	0	8
	Nunca	0	0	3	0	3
<b>Total</b>		<b>38</b>	<b>22</b>	<b>12</b>	<b>1</b>	<b>73</b>

*Nota.* La tabla muestra el cruce de la pregunta 11 y 19. Datos tomados del análisis de SPSS Statistics v. 24.

En la Tabla 19 se puede observar que la frecuencia de uso es “siempre” y “casi siempre” con 36, haciendo referencia a que el uso de las alternativas de pago de las Fintech genera “siempre” una liquidez dentro de las Mipymes.

**Tabla 20.***Prueba Chi Cuadrado Pregunta 11 - Pregunta 19*

<b>Pruebas de chi-cuadrado</b>			
	Valor	Df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	45,401 <sup>a</sup>	12	,000
Razón de verosimilitud	41,065	12	,000
Asociación lineal por lineal	27,676	1	,000
N de casos válidos	73		

a. 15 casillas (75,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,04.

*Nota.* La tabla muestra la prueba de chi-cuadrado de la pregunta 11 y 19. Datos tomados del análisis de SPSS Statistics v. 24



La Tabla 20 presenta los resultados de la prueba chi cuadrado en la cual la significación asintótica es de 0,00 como es menos que 0,05 se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa, es decir, existe una dependencia entre los pagos y remesas con la liquidez. Concluyendo que el uso de alternativas de pagos que proporciona las Fintech permite generar liquidez en las MiPymes.

### **Seguridad tecnológica - Liquidez**

**Ho:** La seguridad digital no es un factor influyente al momento de decisión del empresario para el uso de plataformas tecnológicas al realizar operaciones de cobranza y pagos como medio para mejora de su liquidez.

**Hi:** La seguridad digital es un factor influyente al momento de decisión del empresario para el uso de plataformas tecnológicas al realizar operaciones de cobranza y pagos como medio para mejora de su liquidez.

### **Tabla 21.**

*Relación entre la Pregunta 12 - Pregunta 19*

<b>Ítems</b>	<b>Descripción</b>
	<b>Pagos y remesas</b>
Pregunta 12	¿Siente seguridad como empresa al usar la tecnología para el cobro de sus transacciones?
	<b>Liquidez</b>
Pregunta 19	¿Considera que el uso de plataformas digitales como medio de cobro y pago, permite mejorar la liquidez en la empresa?

*Nota:* La tabla muestra la pregunta 12 y 19 de la encuesta realizada.

La finalidad de esta prueba es identificar la relación entre la seguridad del uso de la tecnología con respecto al elemento de la liquidez dentro de la gestión financiera en las Mipymes del sector comercial

**Tabla 22.**

Tabla cruzada pregunta 12 – pregunta 19

		¿Considera que el uso de plataformas digitales como medio de cobro y pago, permite mejorar la liquidez en la empresa?				
		Siempre	Casi siempre	A veces	Casi nunca	Total
¿Siente seguridad como empresa al usar la tecnología para el cobro de sus transacciones?	Siempre	29	12	1	1	43
	Casi siempre	8	8	5	0	21
	A veces	1	1	3	0	5
	Casi nunca	0	1	3	0	4
<b>Total</b>		<b>38</b>	<b>22</b>	<b>12</b>	<b>1</b>	<b>73</b>

*Nota.* La tabla muestra el cruce de la pregunta 12 y 19. Datos tomados del análisis de SPSS Statistics v. 24.

En la Tabla 22 se puede observar que la frecuencia de uso es “siempre” y “casi siempre” con 37 similitudes, haciendo referencia a que el uso del factor de seguridad tecnológica “siempre” influye en el uso de plataformas digitales para cobranza y pagos generando así una mejor liquidez dentro del sector comercial de las Mipymes.

**Tabla 23.**

Prueba Chi Cuadrado Pregunta 12 - Pregunta 19

<b>Pruebas de chi-cuadrado</b>			
	Valor	Df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	27,248 <sup>a</sup>	9	,001
Razón de verosimilitud	26,550	9	,002
Asociación lineal por lineal	17,606	1	,000
N de casos válidos	73		

a. 11 casillas (68,8%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,05.

*Nota.* La tabla muestra la prueba de chi-cuadrado de la pregunta 12 y 19. Datos tomados del análisis de SPSS Statistics v. 24.

La Tabla 23, presenta los resultados de la prueba chi cuadrado en la cual la significación asintótica es de 0,00 como es menos que 0,05 se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa, es decir que la seguridad tecnológica es un factor influyente al momento de decisión del empresario para el uso de plataformas tecnológicas al realizar operaciones de cobranza y pagos como medio para mejora de su liquidez

### **Préstamos – Endeudamiento**

**Ho:** Las Mipymes en el sector comercial utilizan alternativas de financiamiento que ofrecen las Fintech como fuente de financiamiento para sus actividades.

**Hi:** Las Mipymes en el sector comercial no utilizan alternativas de financiamiento que ofrecen las Fintech como fuente de financiamiento para sus actividades.

En este análisis se tratará de conocer las condiciones que tienen las Mipymes según la frecuencia del subsegmento préstamos con respecto al elemento de endeudamiento de la gestión financiera.

### **Tabla 24.**

*Relación entre la Pregunta 15 - Pregunta 20*

<b>Ítems</b>	<b>Descripción</b>
	<b>Préstamos</b>
Pregunta 15	¿Financia facturas impagas mediante plataformas digitales a personas o entidades bancarias?
	<b>Endeudamiento</b>
Pregunta 20	¿Para el financiamiento de su empresa, utiliza alternativas de financiamiento proporcionadas por las Fintech como facturas negociables, arrendamiento financiero o uso de capital de individuos externos a través de pequeñas aportaciones (crowdfunding)?

*Nota:* La tabla muestra la pregunta 15 y 20 de la encuesta realizada.

La finalidad de esta prueba es analizar la frecuencia que tiene las Mipymes en el uso de alternativas de financiamiento que ofrece las Fintech en el sector comercial.

**Tabla 25.***Tabla cruzada Financiamiento*

		¿Para el financiamiento de su empresa, utiliza alternativas de financiamiento proporcionadas por las Fintech como facturas negociables, arrendamiento financiero o uso de capital de individuos externos a través de pequeñas aportaciones (crowdfunding)?					Total
		Siempre	Casi siempre	A veces	Casi nunca	Nunca	
¿Financia facturas impagas mediante plataformas digitales a personas o entidades bancarias?	Siempre	3	2	2	1	0	8
	Casi siempre	1	5	3	1	0	10
	A veces	0	3	5	3	1	12
	Casi nunca	0	0	4	1	0	5
	Nunca	0	0	2	11	25	38
<b>Total</b>		4	10	16	17	26	73

*Nota.* La tabla muestra la tabla cruzada de la pregunta 15 y 20. Datos tomados del análisis de SPSS Statistics v. 24.

En la Tabla 25 se puede observar que la frecuencia de uso es “casi nunca” y “nunca” con 36 similitudes, haciendo referencia a que en la actualidad las Mipymes del sector comercial no usan las alternativas que ofrece las Fintech como medio de solvencia para cubrir sus obligaciones.

**Tabla 26.***Prueba Chi Cuadrado Pregunta 15 - Pregunta 20*

**Pruebas de chi-cuadrado**

	Valor	Df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	72,836 <sup>a</sup>	16	,000
Razón de verosimilitud	74,942	16	,000
Asociación lineal por lineal	44,872	1	,000
N de casos válidos	73		

a. 21 casillas (84,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,27.

*Nota.* La tabla muestra la prueba de chi-cuadrado de la pregunta 15 y 20. Datos tomados del análisis de SPSS Statistics v. 24

La Tabla 26, presenta los resultados de la prueba chi cuadrado en la cual la significación asintótica es de 0,00 como es menos que 0,05 se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa, es decir que las Mipymes en el sector comercial no utilizan alternativas de financiamiento que ofrecen las Fintech como fuente de financiamiento para sus actividades.

### **Gestión finanzas empresariales – Rentabilidad**

**Ho:** El uso de soluciones digitales o software para administración de las finanzas no influyen en el aumento de la rentabilidad en Mipymes del sector comercial.

**Hi:** El uso de soluciones digitales o software para administración de las finanzas influyen en el aumento de la rentabilidad en Mipymes del sector comercial.

En este análisis se tratará de conocer las condiciones que tienen las Mipymes según la frecuencia del subsegmento gestión de finanzas empresariales con respecto al elemento de rentabilidad de la gestión financiera.

#### **Tabla 27.**

*Relación entre la Pregunta 18 - Pregunta 21*

<b>Ítems</b>	<b>Descripción</b>
	<b>Gestión Finanzas Empresariales</b>
Pregunta 18	¿Hace uso de soluciones digitales o software para la recuperación de su cartera de clientes?
	<b>Rentabilidad</b>
Pregunta 21	¿Hace uso de soluciones digitales o software para administrar las finanzas dentro de su negocio, a fin de aumentar su rentabilidad?

*Nota:* La tabla muestra la pregunta 18 y 21 de la encuesta realizada

**Tabla 28.**

*Tabla cruzada Pregunta 18 - Pregunta 21*

		¿Hace uso de soluciones digitales o software para administrar las finanzas dentro de su negocio, a fin de aumentar su rentabilidad?				
		Siempre	Casi siempre	A veces	Casi nunca	Total
¿Hace uso de soluciones digitales o software para la recuperación de su cartera de clientes?	Siempre	11	9	4	0	24
	Casi siempre	1	16	5	0	22
	A veces	0	8	14	1	23
	Casi nunca	0	2	1	0	3
	Nunca	0	0	1	0	1
<b>Total</b>		12	35	25	1	73

*Nota.* La tabla muestra la tabla cruzada de la pregunta 18 y 21. Datos tomados del análisis de SPSS Statistics v. 24

En la Tabla 28 se puede identificar que la frecuencia de uso es “siempre” y “casi siempre” con 25, haciendo referencia a que el uso de soluciones digitales o medios tecnológicos “siempre” influyen en el aumento de rentabilidad de las Mipymes en el sector comercial.

**Tabla 29.**

*Pruebas chi cuadrado Pregunta 15 - Pregunta 19*

#### Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	35,056 <sup>a</sup>	12	,000
Razón de verosimilitud	35,723	12	,000
Asociación lineal por lineal	19,651	1	,000
N de casos válidos	73		

a. 14 casillas (70,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,01.

*Nota.* La tabla muestra la prueba de chi-cuadrado de la pregunta 15 y 19. Datos tomados del análisis de SPSS Statistics v. 24

Por lo tanto, para concluir el análisis en la tabla 29 presenta los resultados de la prueba chi cuadrado en la cual la significación asintótica es de 0,00 como es menos que 0,05 se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa, es decir el uso de soluciones digitales o software para administración de las finanzas influyen en el aumento de la rentabilidad en MiPymes del sector comercial.

### **Fintech – inclusión financiera**

$H_0$ : La aplicación de las Fintech y su inclusión no inciden en el desarrollo de la gestión financiera de la MiPymes en el sector comercial-Zona 9 en el período 2016-2020.

$H_1$ : La aplicación de las Fintech y su inclusión inciden en el desarrollo de la gestión financiera de la MiPymes en el sector comercial-Zona 9 en el período 2016-2020.

Finalmente se puede concluir en base al análisis que lo precede que existe una correlación de los segmentos de las Fintech en la gestión financiera de las Mipymes del sector “G” comercial en la zona 9 de pichincha.



## CAPITULO VII

### **Análisis de los indicadores de la gestión financiera del sector comercial de las MiPymes de la provincia Pichincha – Zona 9 (2016-2020)**

Tomando en consideración las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes), las cuales son responsables del crecimiento de la producción, la generación de plazas de empleo, la innovación y el dinamismo productivo del país (Gobierno del encuentro, 2018); su distinción varía por el número de trabajadores, volumen de ventas, años en el mercado y sus niveles de producción.

Las empresas miden y controlan la gestión financiera en base a indicadores, ya que a través de su cálculo e interpretación pueden detectar fallas y ajustar el desempeño operativo y financiero de la organización. Estos indicadores varían por el giro de negocio de la empresa para lo cual se presenta las siguientes razones financieras: razones de liquidez, solvencia, financiamiento y rentabilidad, establecidos por los autores Brealey y Myers (2005); Brigham & Houston (2006); Gitman (2007) y Nava (2009).

El análisis se realizó del periodo 2016-2020, de esta manera se obtuvieron datos del número de empresas por año de la zona 9 subdivididos en el tipo de empresa (tabla 18):

**Tabla 30.**

*Número de empresas sector comercial – Quito*

	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>Total general</b>
Microempresa	1177	1627	1471	1372	1523	7170
Pequeña empresa	756	784	795	720	1580	4636
Mediana Empresa	729	670	704	712	659	3474
<b>Total general</b>	<b>2662</b>	<b>3081</b>	<b>2970</b>	<b>2804</b>	<b>3762</b>	<b>15280</b>

*Nota:* Representan en número de empresas analizadas por años. *Tomados en base a los estados financieros de la superintendencia de compañías, valores y seguros (2020)*

Como se puede observar en el Ecuador, las MiPymes han mantenido un crecimiento ya que para el año 2017 se crean 419 empresas, en el 2018 disminuyen a 110 empresas debido a la suspensión por falta de actividad, en el 2019 se cerraron 159 empresas a causa de la paralización de la economía del Ecuador a finales de septiembre generando así un receso económico en el sector comercial y finalmente en el 2020 se crearon 707 empresa, esto se debe a la creación de nuevas empresas E-commerce, cabe resaltar que las pequeñas empresas en el 2016 representaban un 28% y para el 2020 alcanzo un 43%, muy seguidas de las microempresas las cuales en 2016 representaban el 44% y para el 2020 tuvo una disminución de 4%, mientras que las medianas empresas representan en el 2016 el 27% y en el 2020 representa el 18%.

A continuación de detallará por tipo de empresas siendo estas micro, pequeñas y medianas empresas el promedio de los indicadores financieros más representativos del sector comercial de la zona 9:

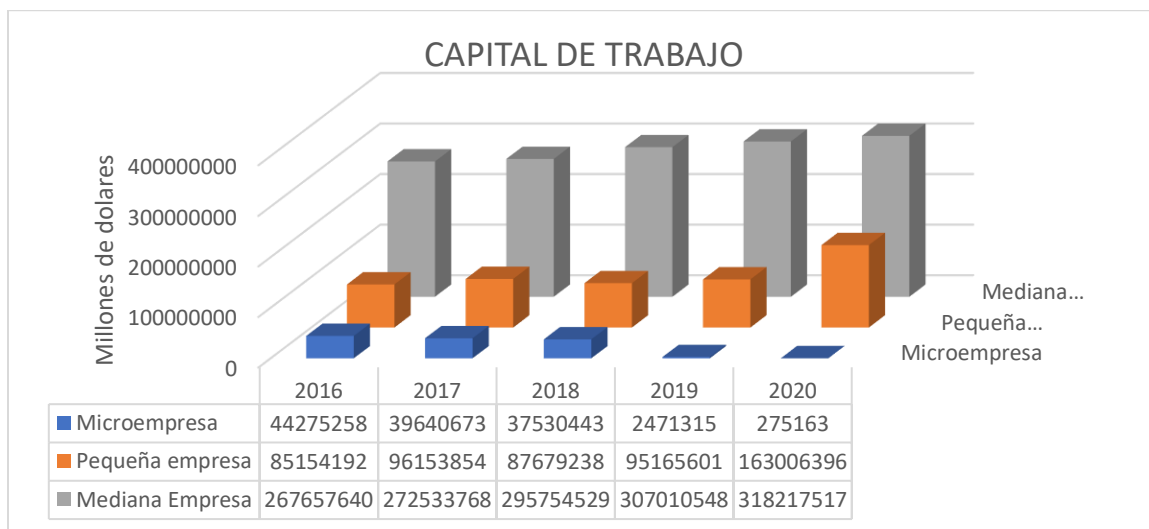
## Indicadores de liquidez

### Capital de trabajo

El capital de trabajo neto es la diferencia entre los activos y pasivos corrientes de la empresa (Gitman & Zutter, 2012). En la figura 23 se detalla a manera de resumen el capital de trabajo neto acumulado de las MiPymes del sector comercial en la zona 9:

Figura 25.

### Capital de trabajo



*Nota:* El gráfico representa la evolución del indicador de capital de trabajo por el tipo de empresa. Tomados en base a los estados financieros de la superintendencia de compañías, valores y seguros (2020)

El capital de trabajo neto acumulado por las MiPymes del sector comercial, en el periodo 2016 al 2020, la micro, pequeñas y medianas empresa cuentan con capacidad económica para responder las obligaciones financiera a corto plazo, en donde se puede observar que el año 2017 y 2018 tienen un tendencia crecimiento del 3% con respecto al año anterior, en el 2019 decrece un 4% esto se debe a que usaron parte de los activos para poder pagar las obligaciones de corto plazo en el periodo de la paralización de la economía donde el sector comercial fue uno de los más afectados.

Finalmente para el 2020 muy contrario a los demás sectores que decrecieron en consecuencia de la pandemia, el sector comercial aumentó su capital de trabajo, esto se debe a que algunas de las empresas han optado por no endeudarse en un corto plazo, y por otro lado, se debe al aumento del número de empresas con una operatividad más digitalizada en el sector comercial.

Las microempresas en referencia al capital de trabajo tienen una tendencia decreciente, para el 2017 disminuyó su capital de trabajo un 10%, para el 2018 un 5%, en el año 2019 y 2020 decreció en 93% y 89% respectivamente, esto es a razón de que las microempresas no mantienen activos propio a largo plazo, ya que muchas de las veces las propiedades o bienes son arrendados, cabe resaltar que muchas de las microempresas no cuentan con un capital de trabajo físico como lo son las empresas E-commers.

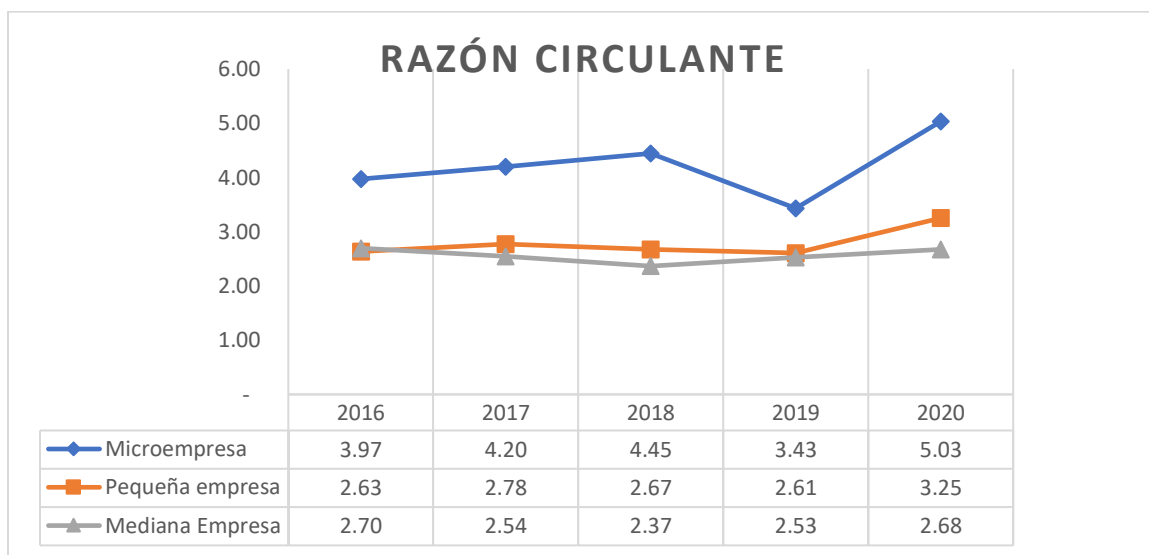
Finalmente, las medianas y pequeñas empresas tienen una tendencia creciente, en el 2017 y 2018 aumento el capital en 5 y 3 por ciento respectivamente, y en el 2019 y 2020 un crecimiento del 46%, esto se debe a que este tipo de empresas cuentan con una estructura física de 750 mil a 4 millones en sus activos.

### ***Razón circulante***

Como se mencionó anteriormente este indicador muestra la capacidad de las empresas para hacer frente a sus vencimiento de corto plazo, mientras más alto sea el coeficiente, la empresa podrá cubrir los pagos de corto plazo (Superintendencia de Compañías, valores y seguros, 2021).

Figura 26.

Promedio razón circulante (2016-2020)



*Nota:* El gráfico representa la evolución de la razón del circulante en los últimos cinco años por el tipo de empresa. Tomados en base a los estados financieros de la superintendencia de compañías, valores y seguros (2020)

La razón del circulante en el sector comercial MiPymes en el periodo 2016-2020 mantiene un rango de 2 a 5, son niveles altos de liquidez de las MiPymes, se debe a que sus activos corrientes son mayores a sus pasivos corrientes, a su vez representa un exceso de liquidez que se ve influenciado por las características del sector, en donde los cobros y pagos se efectivizan el mismo día lo que mantiene niveles bajo de obligaciones de corto plazo y niveles altos en activos corrientes. Por otro lado, las microempresas mantienen niveles de liquidez en un rango de 3 a 5 teniendo un exceso de liquidez, del 2016 al 2018 ha mantenido una tendencia creciente en el aumento de la liquidez de la empresa, para el 2019 ésta decrece por la falta de actividad, y para el 2020 que es el punto más alto por motivos de pandemia y distintos factores que afectó la economía del Ecuador, las microempresas mantuvieron una estrategia conservadora de no endeudamiento.

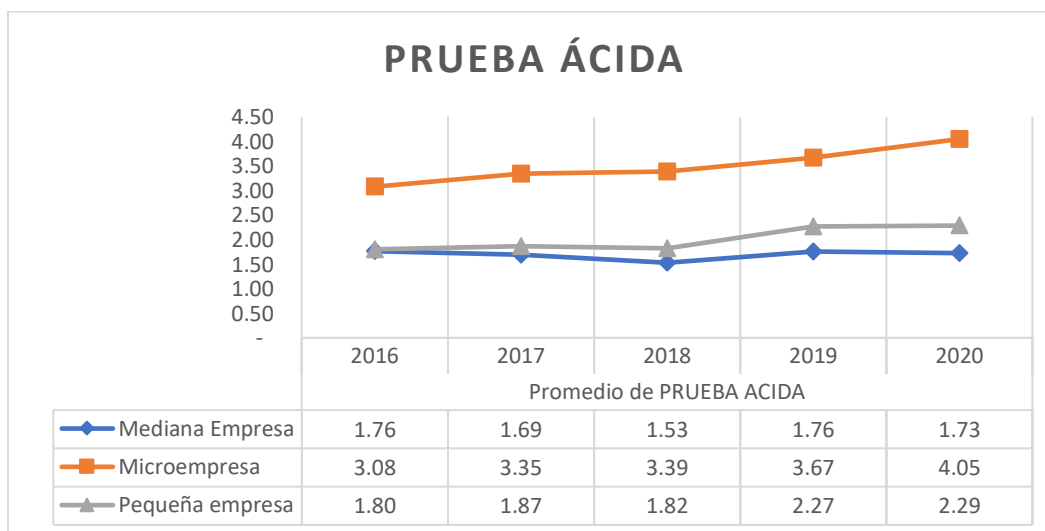
Las pequeñas empresas cuentan con un rango promedio ubicado en el 2 a 3 puntos de razón circulando, mientras que para las medianas empresas se mantuvo en un rango positivo 2,50 al 2,80 en el periodo analizado, si bien cuenta con activos corrientes para solventar sus obligaciones en el corto plazo, vemos que mantienen un exceso de liquidez, el cual se podría usar para generar nuevas oportunidades.

### **Prueba ácida**

Este tipo de indicador permite verificar de manera rigurosa la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, sin depender de la venta de las existencias, es decir en base a los saldos del efectivo, cuentas por cobrar, inversiones temporales, este indicador es adecuado cuando más se acerque a uno o mayor a uno (Superintendencia de Compañías Valores y Seguros, 2021).

*Figura 27.*

### **Prueba ácida**



*Nota:* El gráfico representa la evolución de la liquidez descontando los inventarios en los últimos cinco años por el tipo de empresa. *Tomados en base a los estados financieros de la superintendencia de compañías, valores y seguros (2020)*

El nivel de liquidez descontado los inventarios que mantienen las MiPymes del sector comercial para poder hacer frente a sus obligaciones de corto plazo son niveles adecuados, como se observa en la figura 25 el rango es de 1.5 a 4, lo que infiere a que por cada dólar del pasivo corriente mantiene en promedio para el pago. Las microempresas como se mencionó anteriormente mantienen un exceso de liquidez, entre el 2016 al 2019 mantiene un rango de 3 a 3.5, mientras que para el 2020 vuelve a aumentar a 4.05. En las pequeñas empresas en el 2016 al 2018 se mantiene un promedio de 1.80, para el 2019 y 2020 éstas aumentan a un promedio de 2.19, finalmente las medianas empresas para el 2016 al 2020 mantiene en promedio un nivel de liquidez entre 1,65 y 1.75.

Concluyendo que las MiPymes mantienen niveles de exceso de liquidez, que están generando ventas ya que no mantienen altos niveles de inventario lo que permite el pago de sus obligaciones al corto plazo, se puede destacar que la estrategia conservadora va reflejada hacia el no endeudamiento al corto plazo y poder mantenerse en el mercado buscando otras maneras de financiamiento.

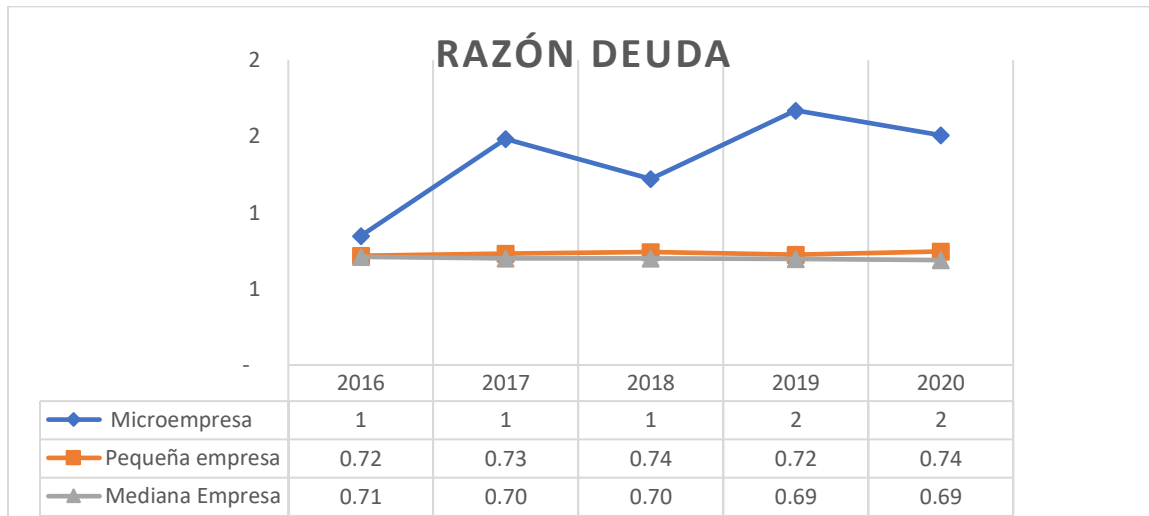
### **Indicadores de endeudamiento**

#### ***Razón deuda***

Como se mencionó anteriormente un elevado índice indica que la empresa depende mucho de sus acreedores y que dispone de una limitada capacidad de endeudamiento. Por el contrario, un índice bajo representa un elevado grado de independencia de la empresa frente a sus acreedores (Superintendencia de Compañías Valores y Seguros, 2021).

Figura 28.

## Razón deuda



*Nota:* El gráfico representa la evolución del nivel de dependencia con acreedores en los últimos cinco años por el tipo de empresa. *Tomados en base a los estados financieros de la superintendencia de compañías, valores y seguros (2020)*

Como se observa en la figura 26 la proporción en la que los activos totales están financiados con el total de pasivos, como se puede observar y se mencionó anteriormente las microempresas en el periodo del 2016 al 2020 al no contar con un capital de trabajo, estas usan recursos de terceros para generar utilidades, a su vez mantienen deudas al largo plazo por ende mantenían niveles altos de liquidez.

En las pequeñas empresas se observa que el activo está financiado con aproximadamente el 75% en promedio en los años 2016 al 2020, y en las medianas empresas su activo total está financiado con un 70% aproximadamente.

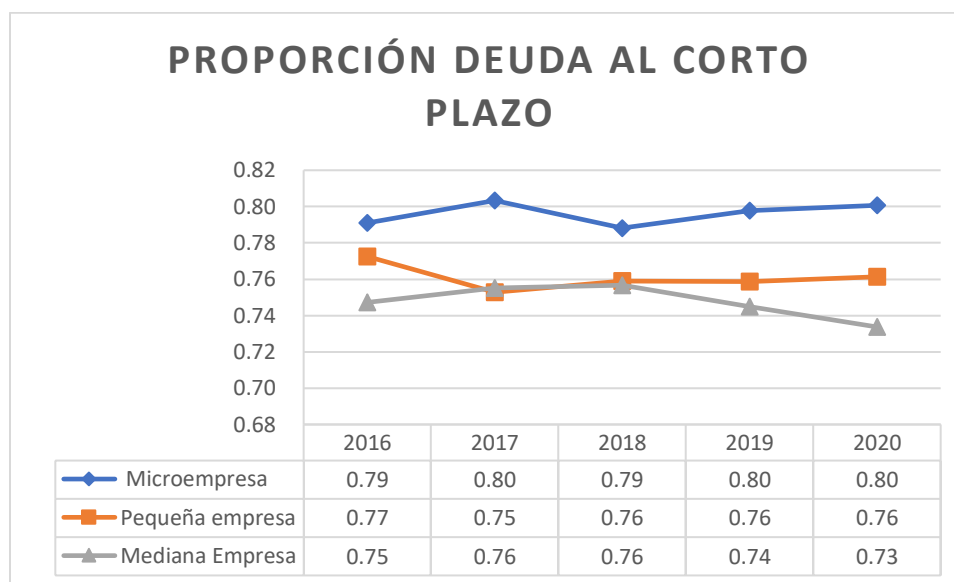


### Proporción deuda a corto plazo

Este indicador tiene como finalidad determinar la proporción de pasivos cuyo vencimiento es menor a un año frente al total de pasivos.

Figura 29.

#### Proporción deuda corto plazo



*Nota:* El gráfico representa la evolución del nivel de deuda en el corto plazo en los últimos cinco años por el tipo de empresa. *Tomados en base a los estados financieros de la superintendencia de compañías, valores y seguros (2020)*

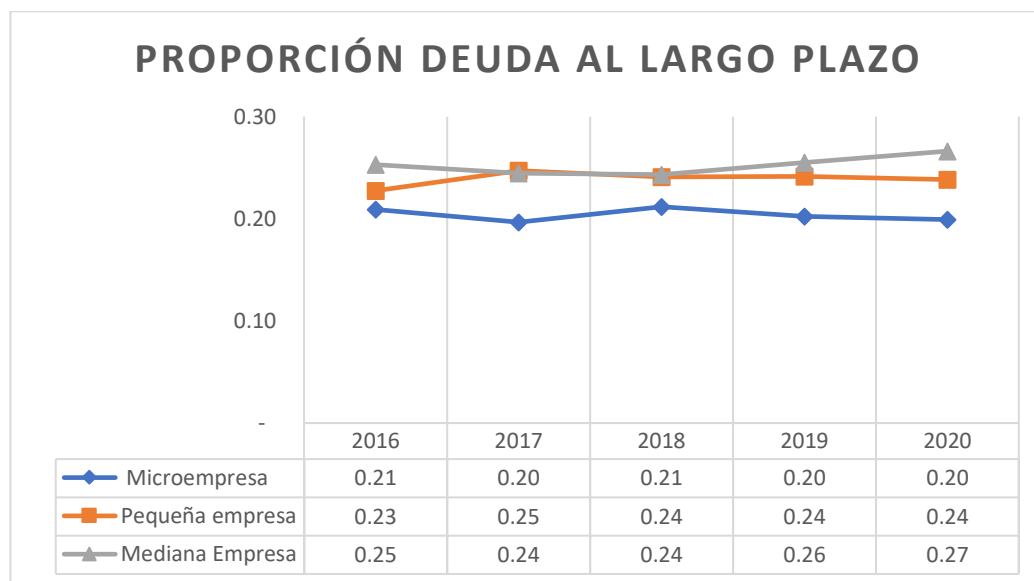
Como se puede denotar del total pasivos entre el 2016 y 2020 de las MiPymes en el sector comercial está compuesto principalmente por pasivos de corto plazo, tanto como las microempresas, pequeñas y medianas empresas se ha mantenido en un promedio de 79% de representación del total de los pasivos. En las pequeñas empresas se ha mantenido en un rango del 76 al 77%, para el 2020 los niveles de endeudamiento de corto plazo disminuyó de un 75% a un 73%.

### *Pasivo Largo plazo vs Pasivo Total*

Por otro lado, este indicador representa la proporción de pasivos cuyo vencimiento es menor a un año frente al total de pasivos.

*Figura 30.*

*Proporción deuda a largo plazo*



*Nota:* El gráfico representa la evolución del nivel de deuda en el largo plazo en los últimos cinco años por el tipo de empresa. *Tomados en base a los estados financieros de la superintendencia de compañías, valores y seguros (2020)*

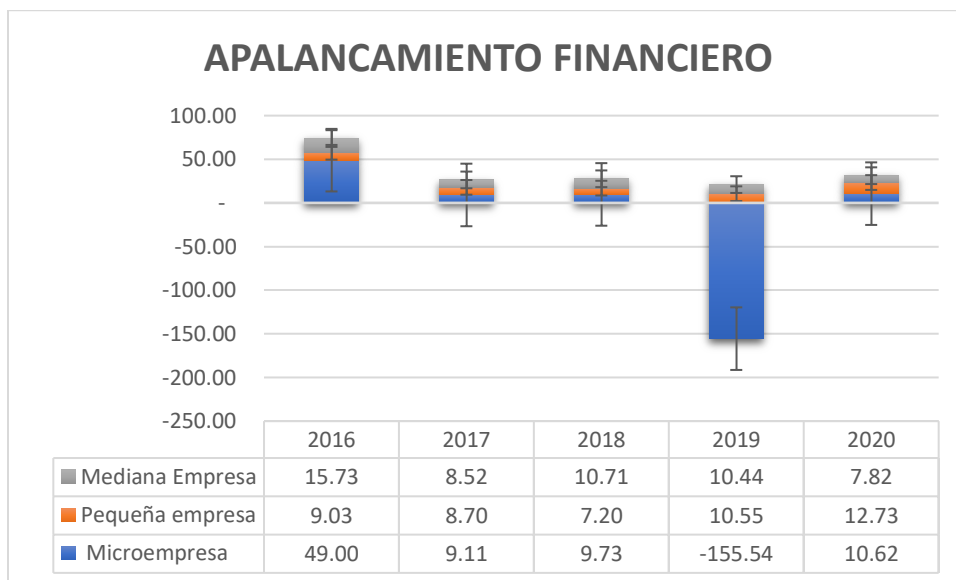
Analizado anteriormente las MiPymes del sector comercial centran más sus obligaciones al corto plazo que al largo plazo, por lo que se puede identificar que al año 2016 al 2020 las microempresas mantiene un 20% del total del pasivo, en las pequeñas mantiene en promedio un 24% de representatividad, finalmente las medianas empresas han mantenido un 25% del total de activos; dando como conclusión que las Mipymes del total de sus pasivos solo el 25% representan pasivos a largo plazo identificando que este tipo de empresas en el sector comercial centran sus obligaciones a corto plazo (menor a un año).

### **Apalancamiento financiero**

El apalancamiento financiero depende y refleja a la vez, la relación entre los beneficios alcanzados antes de intereses e impuestos, el costo de la deuda y el volumen de ésta (Superintendencia de compañías valores y seguros, 2020).

*Figura 31.*

### **Apalancamiento financiero**



*Nota:* El gráfico representa la evolución del Apalancamiento financiero en los últimos cinco años por el tipo de empresa. *Tomados en base a los estados financieros de la superintendencia de compañías, valores y seguros (2020)*

Como se puede observar en el periodo del 2016 al 2018 los fondos de terceros que son remunerables contribuyen a la rentabilidad de los fondos propios. Para el 2019 los fondos de terceros no contribuyeron a los fondos propios de las empresas, y finalmente para el 2020 los fondos de terceros contribuyeron a que exista una rentabilidad en los fondos propios de las Mipymes.

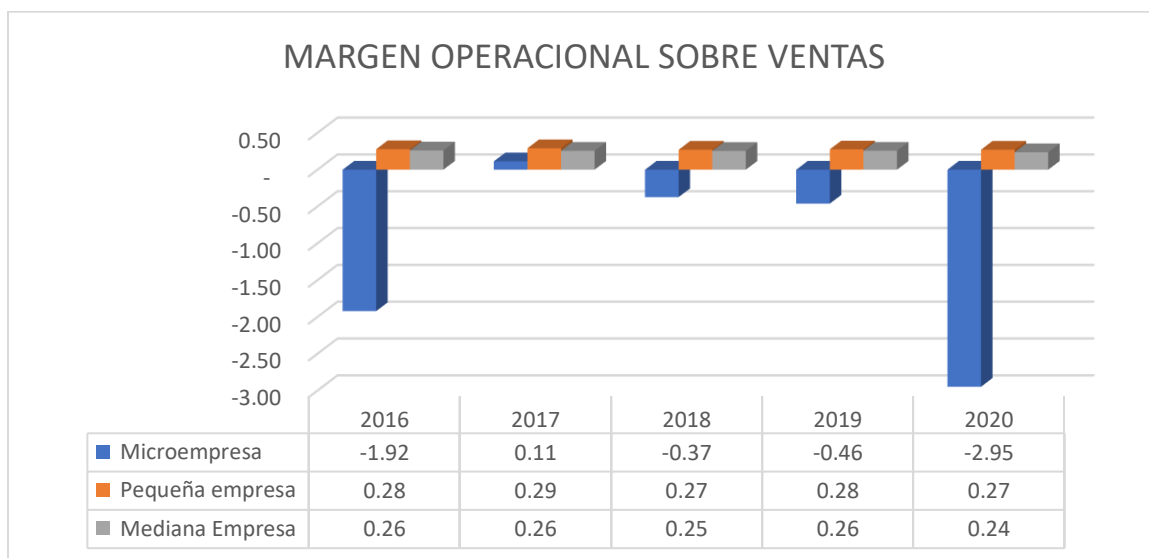
## Indicadores de Rentabilidad

### ***Margen Operacional sobre ventas***

El margen operacional indica si el negocio es o no lucrativo, independientemente de la forma como ha sido financiado, ya que está influenciada no sólo por el costo de las ventas, sino también por los gastos operacionales de administración y ventas (Superintendencia de Compañías Valores y Seguros, 2021).

*Figura 32.*

### ***Margen operacional sobre ventas***



*Nota:* El gráfico representa la evolución del margen operacional sobre las ventas en los últimos cinco años por el tipo de empresa. *Tomados en base a los estados financieros de la superintendencia de compañías, valores y seguros (2020)*

Como se puede identificar en la ilustración las microempresas en el año 2016 mantiene un margen operacional negativo de 192%, en el año 2017 incrementa en un 106%, para el año 2018 y 2019 retorna a un margen operativo negativo de 37% y 46% respectivamente, finalmente para el 2020 vuelve a decaer a un 295%; interpretando de esta manera, que en promedio la mayoría de microempresas con las ventas que cuentan cada año no alcanzan a generar los recursos necesarios, para poder cubrir el costo junto a sus gastos.

En cuanto a las pequeñas empresas en los años del 2016 al 2020 cuentan con un margen operacional promedio para el periodo del 28%, en cuanto a las medianas empresas mantienen un margen operacional promedio en el 2018 al 2019 del 26%, y para el 2020 decrece en un 8% manteniendo un 24% de margen operacional. Si bien mantienen un margen positivo, no es adecuado ya que casi su 75% de ingresos son usados en los gastos que incurre la empresa.

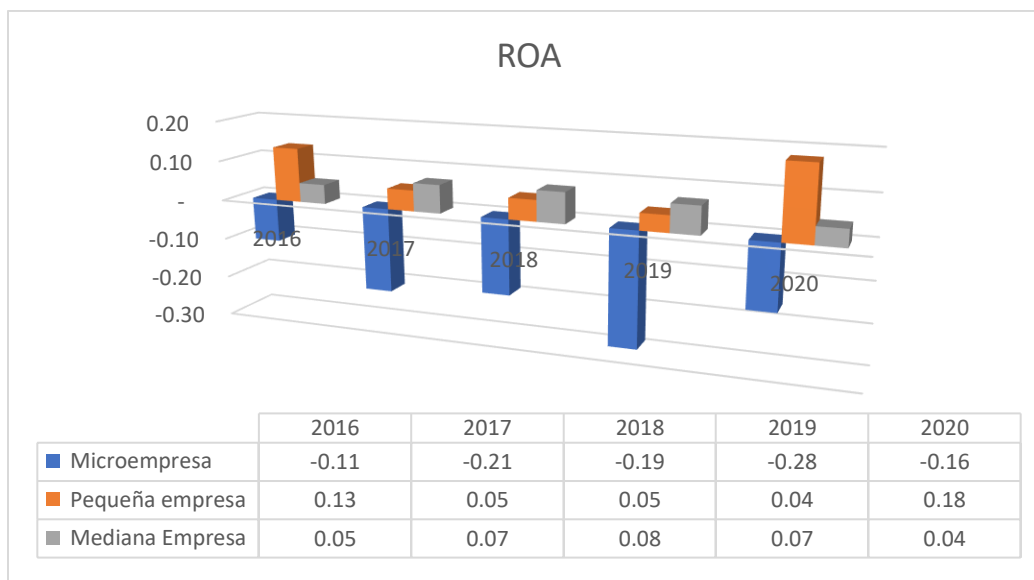
### ***Rentabilidad sobre los activos***

Es una ratio que indica la rentabilidad sobre los activos, también llamado ROI (rentabilidad sobre las inversiones). Este indicador, es fundamental, porque calcula la rentabilidad total de los activos de la empresa (Dobaño, 2019).

Por tanto, el ROA valora la competencia de los activos de una empresa, para producir renta por ellos mismos.

Figura 33.

## Rendimiento sobre activo ROA



*Nota:* El gráfico representa la evolución del del rendimiento sobre los activos en los últimos cinco años por el tipo de empresa. *Tomados en base a los estados financieros de la superintendencia de compañías, valores y seguros (2020)*

Como se puede denotar del año 2016-2020 las microempresas cuentan con un rendimiento sobre los activo negativos, en el 2016 un 11%, para el 2017 decae a un 21%, en el 2018 se reduce este rendimiento negativo al 19%, para el 2019 vuelve a crecer esta rendimeinto negativo a un 28%, finalmente el 2020 se reduce lal brecha negativa a un 16%. Esto es se debe por el tamaño de la empresas, ya que que las microempresas comerciales no mantienen activos como propios de la empresa, en ocasiones estos bienes de arrendamiento no son necesarios para el funcioanmiento de la empresason, a demás que se caracterizan por la negociación retail.

En cuanto a las pequeñas empresas estas mantiene una rentabilidad sobre sus activos positivas que con el transcurso del tiempo han ido disminuyendo de igual manera, para el 2017 decrece un 65% con respecto al 2016 que mantuvo una rentabilidad de 0.13 por cada inversión de activo, en el 2018 incrementa un 1% y para el 2019 vuelve a decaer en un 21% y finalmente en el 2020 tiene un crecimiento del 337%.

Finalmente, las medianas empresas en el periodo 2016 al 2020 han mantenido el nivel de rentabilidad sobre los activos alrededor del 3% y 8% en donde el punto más bajo de rentabilidad se presentó en el año 2020 y el punto más alto en el 2018 del periodo analizado.

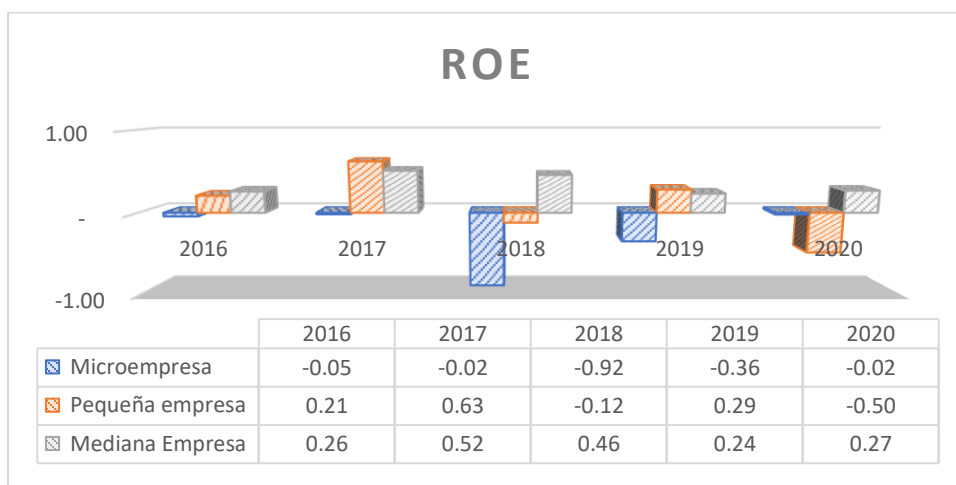
### Rentabilidad sobre patrimonio

Es una ratio que mide la rentabilidad de la compañía sobre sus fondos propios, es decir, mide la relación entre el beneficio neto de la empresa y su cifra de fondos propios. Es de gran importancia, ya que, otorga información fundamental para los inversores, por lo que indica la capacidad de la empresa para generar beneficio para sus accionistas (Dobaño, 2019).

Es decir, es el indicador que mide el rendimiento que logra el inversor del capital que ha invertido en una determinada empresa.

Figura 34.

#### Rendimiento sobre el patrimonio ROE



*Nota:* El gráfico representa la evolución del rendimiento sobre el patrimonio en los últimos cinco años por el tipo de empresa. Tomados en base a los estados financieros de la superintendencia de compañías, valores y seguros (2020)

Como se puede identificar en la figura 32 el rendimiento que se genera para los accionistas en el periodo del 2016 al 2020, en cuanto a las microempresas no se generó un rendimiento para los socios en el 2016 ya que se mantuvo una rentabilidad negativa del 5%, en el año 2017 un 2%, 2018 una rentabilidad negativo del 92%, y en el 2020 una rentabilidad negativa del 2%.



Esto se debe a los distintos factores que afectaron al funcionamiento, cabe recalcar que para el 2020 se reduce la brecha, ya que se implementaron estrategias que permitieron que las microempresas puedan mantenerse en el mercado.

De igual forma para las pequeñas empresas la rentabilidad para los accionistas en el periodo analizado, en el 2016 ha mantenido una rentabilidad del 21%, en el 2017 crece a un 63%, para el 2018 disminuye en un 119%, con respecto al 2019 vuelve a crecer a un 29% y en el 2020 vuelve a decrecer a un 50%, en este sentido no se generó una rentabilidad para los socios.

Finalmente las microempresas han mantenido una rentabilidad positiva para los socios, pues en el año 2016 se mantuvo un 26%, en el 2017 creció un 97%, en el 2018 y 2019 decrece un 10% y 49% respectivamente, finalmente en el 2020 vuelve a crecer un 16%, es importante destacar que las decisiones tomadas por las microempresas permitieron a pesar de las circunstancias generar una rentabilidad para los accionistas.

Se puede concluir este capítulo resaltando la importancia de un análisis de los ratios financieros de la gestión de las MiPymes, pues permite conocer y tener en cuenta cómo es el comportamiento de la empresa, y si se está generando una ganancia o una pérdida en la organización, cabe recalcar que el sector comercial es muy dinámico y mantiene características que puede confundir al empresario, por ende se debe realizar un análisis completo para determinar la situación de la empresa.

En este sentido las micro y pequeñas empresas son por su estructura de capital las empresas que menos generan rentabilidad, ya que mantienen modelos tradicionales a comparación de las medianas empresas quienes han implementando estrategias que le permitan ser competitivos en el mercado.

## CAPITULO VIII

### INCLUSIÓN FINANCIERA COMO GENERADOR DE VALOR AGREGADO EN LAS MIPYMES

En los años noventa en el país comienza a tomar fuerza el microcrédito, siendo una propuesta que surgió de las microfinanzas, en donde las organizaciones no gubernamentales empezaron a impulsar proyectos, enmarcándose en las finanzas para el desarrollado (Araque & Jairo, 2021).

Según Areque (2021) en la primera década de los 2000 se consolida el microcrédito provocando un crecimiento exponencial del mismo, esto se generó porque las organizaciones no gubernamentales empezaron a trabajar con los bancos especializados en microfinanzas y cooperativa de ahorros y crédito. Jaairo (2021) por su parte menciona que, a partir del 2007, aparecen las finanzas populares y solidarias, las cuales disminuyeron los obstáculos para que los ecuatorianos puedan acceder a servicios financieros, especialmente los que fueron excluidos por el sistema financiero formal.

En la Constitución de la Republica del Ecuador en el artículo 238, en el año 2008, se reconoce a la economía popular y solidaria como parte del sistema económico del Ecuador, donde se menciona que “se integrará por las formas de organización económica pública, privada, mixta, popular y solidaria, y las demás que la Constitución, las determine” (Constitución de la República del Ecuador, 2008)

A mediados de la segunda década de los 2000, empieza un escenario evolutivo, donde se hace más relevante el concepto de **inclusión financiera**, este concepto se alinea con expresiones de finanzas para el desarrollo, con la finalidad de lograr una sociedad justa y equitativa de oportunidades, en donde todas las personas pueden acceder a productos financieros para ayudar a mejorar su bienestar personal y familiar.

A partir de agosto del 2017, con la finalidad de lograr una institucionalización nacional de la inclusión financiera, la Red de Instituciones Financieras de Desarrollo presentó una propuesta para la construcción de una “Política Nacional de Inclusión Financiera”, siendo una iniciativa para elaborar la “Estrategia Nacional de Inclusión Financiera en el Ecuador”, la cual está siendo llevada a cabo por Banco Mundial y el Banco Central del Ecuador.

La inclusión financiera forma parte de la iniciativa pública y privada, de brindar servicios a los hogares y a las micro, pequeñas y medianas empresas, que tradicionalmente han quedado excluidos de los servicios financieros formales, mediante la utilización de productos y servicios que se adecúen a sus necesidades (Péres Caldente & Titelman, 2018). La brecha en materia de la inclusión financiera nace a partir de dos conjuntos de factores que limitan el acceso a las pymes, en referencia al acceso y uso del financiamiento. Por otra parte, en América Latina y el Caribe el sistema financiero no es atractivo para las MiPymes por la falta de incentivos hacia el sector.

Para el análisis cambiante del entorno para la inclusión financiera se tomaron algunas particularidades del mercado laboral, el cual ha sufrido un deterioro en los últimos 5 años y esto va asociado con el decrecimiento económico en el país, donde hay un aumento de desempleo (Araque & Jairo, 2021).

Para Cervantes (2020), el Estado debe trabajar con todas sus entidades para mejorar las políticas de Inclusión Financiera, porque las MiPymes tienen una serie de limitaciones como la capacitación y productos financieros que no están acorde a sus necesidades, lo cual desincentiva al uso de dicha actividad financiera, por los trámites y pagos que se deben realizar, los propietarios de Mipymes creen que es una pérdida de tiempo.

Las MiPymes en el sistema financiero, refleja una aversión al riesgo sobrevalorado al hablar de créditos. Con la ley 1231 del 2008, y la ley 1735 del 2015, se promueve el uso de factoring dentro de las empresas para favorecer su liquidez. En el año 2020, se moderniza el principal organismo de fiscalización y control tributario nacional, y se realizó una apuesta por la migración hacia la facturación electrónica, esperando un mejor resultado y control fiscal.

“El reporte de inclusión financiera de 2018 destaca nuevamente las mejoras en términos de cobertura y acceso. Del año 2017 al 2018, se amplió la cobertura hasta el 81.4%, dejando aún el gran reto de atraer a la población que no cuenta con ningún producto financiero, localizadas principalmente en zonas rurales del país” (Salinas & Solano, 2020).

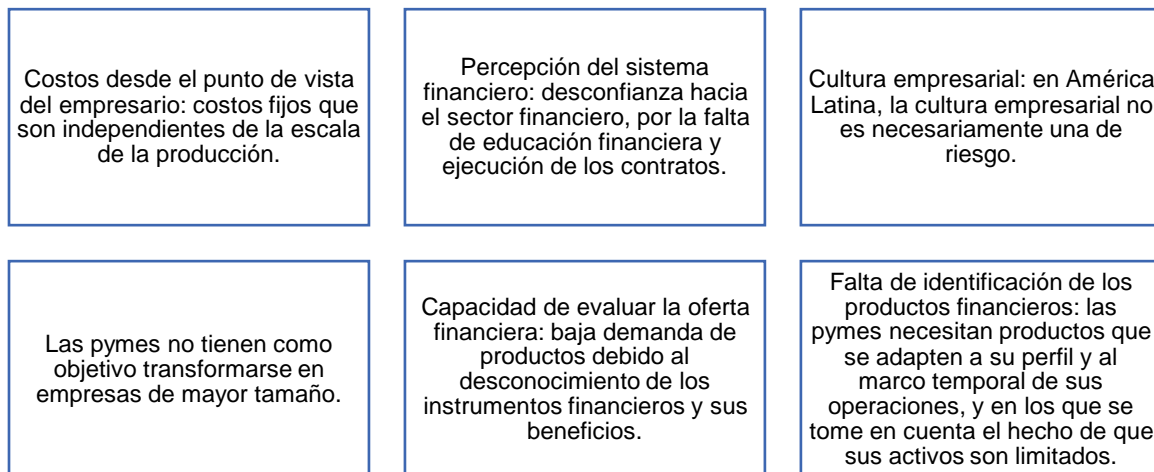
En el Ecuador en base a la información obtenida en la jornada de actualización realizada por la Red e Instituciones Financieras de desarrollo y el centro de aprendizaje en el (2019) mencionan que la inclusión Financiera responsable, apoya a las actividades productivas que agregan valor a la micro, pequeña y mediana empresas, a los actores de la economía que participan en este sector; y que dichas actividades productivas sean responsables con el consumidor, los trabajadores, el Estado, y el medioambiente.

Para lo cual se hace hincapié en que La Política de Inclusión Financiera es un instrumento fundamental para orientar las acciones de los diversos actores del país, en el ámbito de su competencia, para establecer prioridades comunes, así como para guiar los esfuerzos tanto públicos como privados, de organismos gubernamentales y no gubernamentales hacia un marco de acción que favorezca los sectores de las microfinanzas y las finanzas populares y solidarias (Endara, 2019).

La inclusión financiera del sector de las MiPymes se evalúa en base a la evidencia empírica de la demanda, las hipótesis que se maneja en la literatura se encuentran en base al número de comerciantes con demandas de financiamiento sin ser atendidas y su aversión al riesgo de crédito. Para lo cual en base a la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) se considera en el análisis de cuáles son los factores que explican esta falta de demanda:

*Figura 35.*

*Factores que explican la demanda de inclusión financiera.*



*Nota. El gráfico muestra los factores que explican la demanda de la inclusión financiera.*

Datos tomados del estudio realizado en los talleres de la CEPAL (2017)

La inclusión financiera dentro del Ecuador juega un papel importante, en la table 31 se indica lo más destacado de cada uno de los documentos investigados.

**Tabla 31.***Análisis de las menciones de inclusión financiera*

<b>Autor</b>	<b>Mención inclusión</b>
- Cervantes Denis	- Resalta la importancia de la inclusión financiera para el desarrollo de las Mipymes
- Cepal	- Factores de demanda sin ser atendidas
- Red de Instituciones Financieras de Desarrollo	- Política Nacional de Inclusión Financiera; Estrategia Nacional de Inclusión Financiera en el Ecuador
- Red e Instituciones Financieras de desarrollo y el centro de aprendizaje en el (2019)	- la inclusión Financiera responsable, que apoye a las actividades productivas que agreguen valor a la micro, pequeña y mediana empresas
- (Péres Caldente & Titelman, 2018)	- La inclusión financiera forma parte de la iniciativa pública y privada
- (Salinas & Solano, 2020).	- Mejoras en términos de cobertura y acceso
- (Araque & Jairo, 2021)	- 2007 inicio de la inclusión financiera excluidos del sistema financiero formal

*Nota:* Esta tabla muestra la recopilación de las menciones por cada uno de los autores acerca de la inclusión financiera

Se puede concluir que la inclusión en base a la recolección empírica de datos, detalla que nace como parte de unos de los objetivos de la política pública y privada a fin de que las personas y empresas, puedan formar parte del sector financiero y que puedan cubrir cada una de sus demandas.

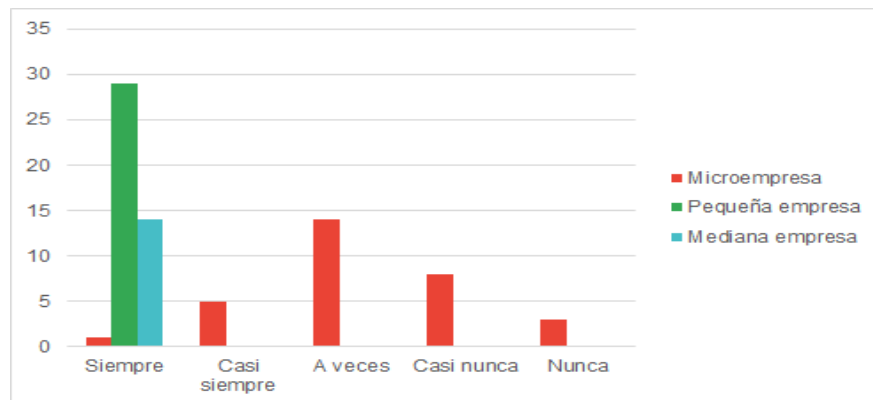
### **Análisis de la inclusión financiera de las MiPymes en el sector comercial de la zona 9**

En base a los datos recolectados se determinó los siguientes resultados por cada uno de los segmentos de la variable Inclusión Financiera que son Acceso, Uso y Educación Financiera.

## Acceso

Figura 36.

Frecuencia de acceso a la inclusión financiera de las Mipymes



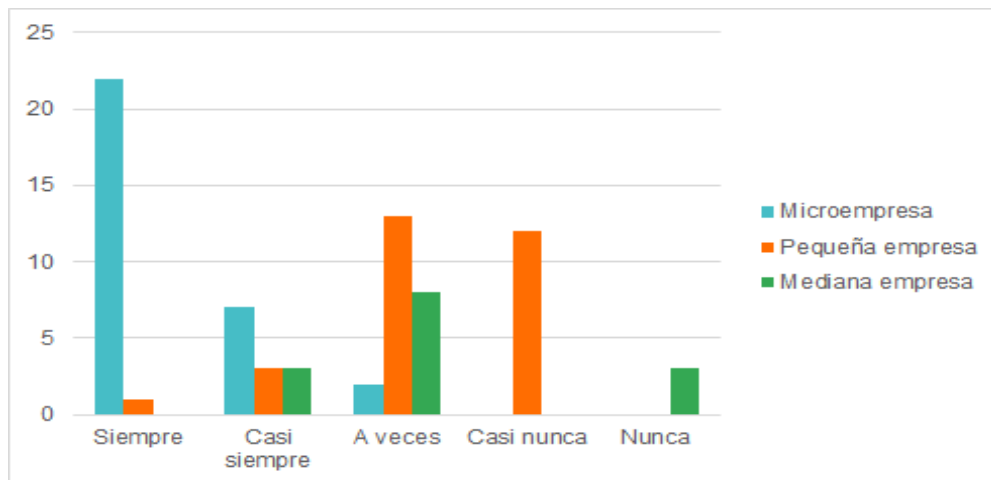
*Nota.* El gráfico representa la frecuencia del segmento acceso en el sector comercial de las Mipymes.

La pregunta planteada en este segmento fue si los empresarios de las MiPymes acceden a los distintos servicios que ofrece la banca móvil, se planteó con la finalidad de conocer si la tecnología forma parte de la accesibilidad que tienen los distintos servicios financieros. Se concluye que el 64% de las MiPymes mencionan que siempre acceden a servicios financieros por medio de la banca móvil, determinando que indirectamente este sector se ha adaptado a la era de digitalización que en la actualidad vivimos.

## Uso

Figura 37.

Frecuencia de uso a la inclusión financiera de las Mipymes



Nota. El gráfico representa la frecuencia del segmento uso en el sector comercial de las Mipymes.

La pregunta planteada con mayor relevancia en este segmento fue si las MiPymes realizan transacciones financieras como depósitos o transferencias como medio de pago mediante la banca móvil y los resultados fueron los siguientes:

El 94% de las microempresas mencionan que “siempre” y “casi siempre” ya que por el giro del negocio y el monto de los ingresos es más frecuente que realicen ya sea cobros como pagos por medio de la banca móvil o plataformas digitales.

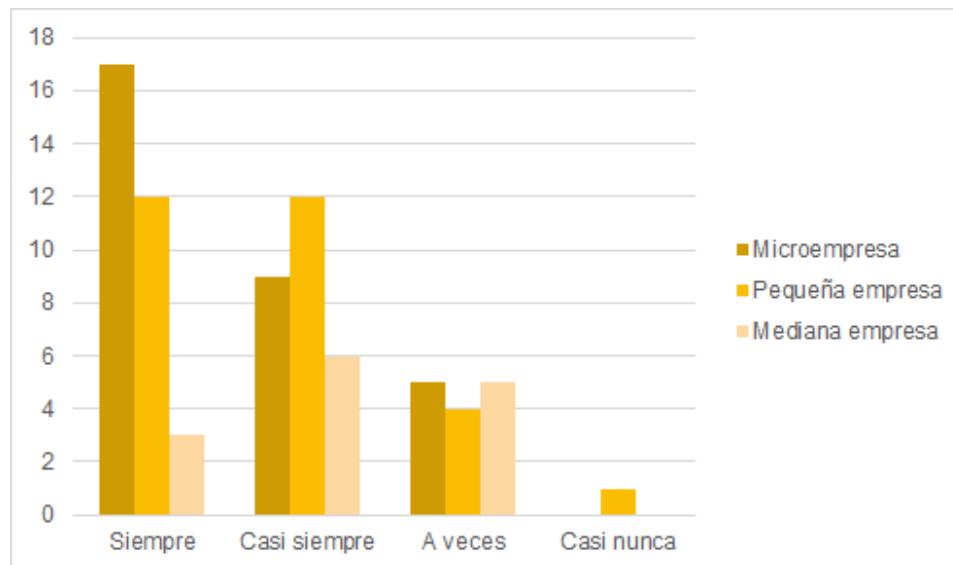
Por otro lado, casi el 80% de las pequeñas y medianas empresas tiene una frecuencia de “a veces” debido a que por ser empresas con montos de ventas más altos prefieren no solo utilizar la banca móvil, también usan plataformas digitales mucho más desarrolladas debido a que son más sencillas, rápidas y confiables.



### **Educación Financiera**

*Figura 38.*

*Frecuencia de educación financiera en la inclusión financiera de las Mipymes*



*Nota. El gráfico representa la frecuencia del segmento educación financiera en el sector comercial de las Mipymes.*

Para el último segmento las preguntas se desarrollaron con la finalidad de saber si existen entidades que contribuyan al conocimiento de temas financieros de las MiPymes en el cual se planteó dos preguntas:

- a. ¿Las entidades financieras a las cuales asiste le brindan asesoría financiera?
- b. ¿El Sector comercial realiza capacitaciones sobre temas financieros?

Concluyendo que más del 50% de las MiPymes del sector comercial recibe información de asesoría o capacitaciones financieras ya sea de instituciones bancarias o de empresas dedicadas a este tema.

Cabe destacar que las instituciones que ofrecen asesorías son los mismos bancos por ejemplo el Banco de Pichincha, Pacífico y el Austro; esto por medio de sus correos empresariales mencionándoles si hay alguna capacitación, de que tema y que días, y en cuanto al sector comercial mencionaron que existen empresas centradas en el tema de asesoría financiera que se han acercado a ofrecer capacitaciones financieras o asesoramiento tributario.

Se puede concluir que si bien las MiPymes del sector comercial forman o mantienen una cuenta activa en el sector financiero no acceden completamente a todos los servicios, en referencia al crédito siendo una aversión a los mismo, debido al riesgo de crédito que mantiene, en referencia a la educación financiera se brinda capacitaciones por parte de entidades bancarias y del sector, en referencia al uso tratan de digitalizar todos su cobros y pagos.

## CAPITULO IX

### Propuesta planteada

#### Introducción

A través de los datos recolectados con la investigación de campo, el análisis de la situación financiera del sector comercial y la descripción de las variables de estudio por medio de la revisión bibliográfica, la presente propuesta de investigación tiene como finalidad analizar la situación interna y externa del sector comercial por medio de la herramienta DOFA, que permitirá establecer las Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas del sector, en donde se determine estrategias adecuadas para la correcta toma de decisiones en beneficio y mejora de las empresas.

#### Objetivo General

Analizar la situación interna y externa del sector comercial por medio de la herramienta de diagnóstico DOFA (Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas) con la finalidad de establecer estrategias adecuadas para la correcta toma de decisiones en beneficio y mejora de las empresas.

#### Análisis matriz DOFA

Estas siglas provienen del acrónimo en inglés SWOT (strenghts, weaknesses, opportunities, threats); en español, aluden a fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (Talancón, 2007).

El análisis FODA consiste en realizar una evaluación de los factores fuertes y débiles que, en su conjunto, diagnostican la situación interna de una organización, así como su evaluación externa, es decir, las oportunidades y amenazas. También es una herramienta que puede considerarse sencilla y que permite obtener una perspectiva general de la situación estratégica de una organización determinada (Talancón, 2007).

### **Preparación de la matriz DOFA**

Los cuatro componentes de la matriz se dividen en los aspectos de índole interno que corresponden a las fortalezas y las debilidades al interior en este caso del sector automotor importador y los aspectos externos, de contorno, o del medio en el que se desenvuelve el sector, estos últimos se refieren a las oportunidades y las amenazas.

Usualmente la matriz se presenta en un cuadro de 2 x 2, donde la columna uno y dos corresponden a las oportunidades y amenazas respectivamente. La fila superior e inferior son para las fortalezas y las debilidades respectivamente (Correa J. A., 2006).

### **Matriz de estrategias**

Una vez elaborada la matriz DOFA se procede a potencializar las fortalezas y las oportunidades, a neutralizar, evitar o minimizar las debilidades y planear detalladamente las contingencias necesarias para enfrentar la materialización de las amenazas.

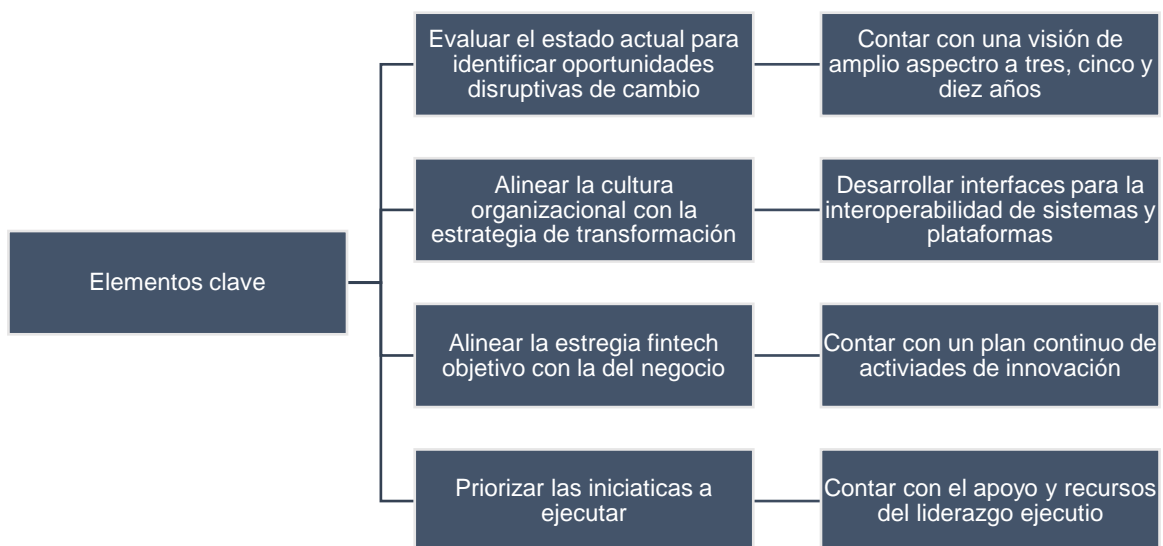
De acuerdo a Correa (2006), las estrategias se agruparán de la siguiente manera:

- Estrategias y Acciones DO: En este grupo de acciones se deben reunir los planes conducentes a cada una de las debilidades que se consideraron como oportunidades de mejoramiento o de ajustes positivos para el sector automotor importador
- Estrategias y Acciones DA: En este grupo de acciones se deben reunir los planes conducentes a cada una de las debilidades que se consideraron como amenazas para el sector. Estas acciones deben ser concretas y analizadas ya que pueden representar riesgos para el sector automotor importador

- Estrategias y Acciones FO: En este grupo de acciones se deben reunir los planes conducentes a cada una de las fortalezas internas o externas que fueron consideradas como oportunidades del sector para potencializar y asegurar su éxito.
- Estrategias y Acciones FA: En este grupo de acciones se deben reunir los planes conducentes a cada una de las fortalezas generalmente externa.

*Figura 39.*

*Elementos clave para contar con una sólida estrategia Fintech*



*Nota El gráfico representa los elementos claves para una sólida estrategia Fintech.*

*Tomado del Informe Fintech una nueva era para los servicios financieros por (García & Hermes, 2018)*



	<b>O2.</b> Permite desarrollar estrategias de inversión diferentes a los medios tradicionales de financiamiento	<b>FO2.</b> Creación de un plan estratégico con alternativas de inversión tecnológica a corto plazo.	<b>DO2.</b> Crear estrategias de inversión con stakeholders potenciales con el fin de conocer los usuarios Fintech.
	<b>O3.</b> Proporciona capacidad de expansión en nuevas líneas de negocio.	<b>FO3.</b> Crear y difundir alternativas innovadoras con el uso de la tecnología para mejorar la experiencia del usuario.	<b>DO3.</b> Utilizar la tecnología para ingresar a segmentos donde los bancos y proveedores tradicionales de servicios sufran de transparencia, agilidad, accesibilidad y disponibilidad.
	<b>O4.</b> Genera un mecanismo de mayor interés para la generación que demanda virtualización.	<b>FO4.</b> Crear contenido valioso y confiable para los usuarios para así se vuelva un medio más accesible, impulsando la empresa hacia el éxito.	<b>DO4.</b> Construir una reputación de marca, es decir, crear una identidad, posicionamiento y sinergias dirigidas a objetivos a futuro.
	<b>O5.</b> Incrementa los niveles de adaptación de productos financieros y conocimiento de productos y servicios por medio de canales más interactivos.	<b>FO5.</b> Generar en el cliente la idea que el uso de medios tecnológicos genera mayor flexibilidad, accesibilidad y seguridad	<b>DO5.</b> Crear y sumar aliados con instituciones bancarias tradicionales, permitiendo ofrecer una mayor cantidad de productos tanto por la Fintech como por el banco.
<b>AMENAZAS</b>	<b>A1.</b> Fraudes y ataques cibernéticos.	<b>FA1.</b> Contar con un sistema de cifrado de datos para evitar la fuga o clonación de datos de los clientes, garantizando mayor protección e implementando sistemas de identificación y autenticación.	<b>DA1.</b> Establecer la norma ISO 27001 ya que permitirá obtener un Sistema de Gestión de Seguridad de la Información (SGSI) subjetiva, ofreciendo garantías de seguridad a los usuarios.

<p><b>A2.</b> Riesgo de la caída de inversión extranjera por aumento de las tasas.</p>	<p><b>FA2.</b> Garantizar el comportamiento de reembolso para mejorar la confiabilidad de los usuarios e incrementar la inversión.</p>	<p><b>DA2.</b> Comprender en profundidad y atender a segmentos específicos, incluyendo aspectos como: marketing, estilo, diseño, accesibilidad, características, precios, recursos, soporte, etc.</p>
<p><b>A3.</b> Falta de adaptabilidad de parte de los usuarios de un nuevo sistema financiero.</p>	<p><b>FA3</b> Recordar al cliente que el uso de las Fintech genera ventajas como: ahorro por automatización de procesos, transparencia, flexibilidad y eficiencia.</p>	<p><b>DA3.</b> Ofrecer al usuario el producto como una experiencia innovadora donde su uso sea simple y fácil por medio de una interfaz amigable y accesible a todo público</p>
<p><b>A4.</b> Ausencia de regulación en determinados segmentos de la Fintech.</p>	<p><b>FA4.</b> Crear una normativa de regulación de los segmentos de las Fintech, para generar una confiabilidad en los inversores externos.</p>	<p><b>DA4.</b> Implementar entes que controlen las Fintech para que a su vez generen en los inversores mayor confiabilidad y seguridad en el manejo de sus operaciones.</p>
<p><b>A5.</b> Bajo nivel financiamiento con terceros para sustentar sus operaciones.</p>	<p><b>FA5.</b> Utilizar los medios digitales para romper las fronteras internacionales, generando así ecosistemas emprendedores.</p>	<p><b>DA5.</b> Crear en los inversores una estrategia de ahorro rentable, ya que una ventaja que genera la tecnología es la reducción de tareas y la simplificación de operaciones reduciendo costos y tiempo de ejecución</p>

Nota: Representa el análisis de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del sector comercial con respecto a las Fintech.



## **Revolución de las empresas Fintech en mentes innovadoras**

A menudo las finanzas suelen ser un punto de inflexión para una Mipyme y determinante a la hora de establecer su viabilidad. Esperar largos meses para la aprobación de un préstamo o dedicarle horas en la gestión de pagos es un tiempo que se podría dedicar a potencializar el negocio.

Para una Mipyme resulta vital la optimización de recursos, de ahí la importancia de las Fintech que han demostrado ser una gran ayuda con la reducción de costos y tiempo. La tecnología aplicada a las finanzas permite automatizar tareas y optimizar procesos que facilitan y mejoran la gestión de varias áreas en la empresa, por ejemplo: contabilidad, facturación, medios de pago y divisas en operaciones internacionales.

Sin duda, las Mipymes necesitan evolucionar a la velocidad del mercado para poder sobrevivir, a través de las Fintech esto puede desarrollarse de una forma ágil y sencilla. En un mundo globalizado como el nuestro, es necesario reinventarse constantemente y mantenerse al día de nuevas tendencias para mantener un nivel competitivo destacable.

Uno de los servicios Fintech más usados es la gestión de pagos. En Ecuador, empresas como Kushki, abren puertas a la comercialización internacional, pues permite conectar distintos medios de pago en varios países que facilitan el crecimiento de las pymes al romper fronteras y ampliar su cuota de mercado. A eso se añade otros beneficios generados, como, por ejemplo, la reducción de costos y tiempos administrativos al automatizar este proceso, la liquidez inmediata al transaccionar la compra, o la mejora de experiencia de usuario al simplificar el proceso de compra.

En general, en este último año, las empresas se han visto obligadas a acelerar su transformación digital y los usuarios a cambiar sus hábitos de compra. Uno de los pocos estragos positivos que deja la pandemia es, justamente, este despertar a lo digital y el uso de la tecnología como una aliada empresarial. Bajo este panorama, el uso de servicios financieros que se apoyan en la tecnología para facilitarnos la vida como emprendedores o empresarios ya no resulta tan descabellado o lejos de la realidad.

Apalancarse en servicios que mejoren la experiencia de pago del usuario, integren todos los métodos de pago en tu sitio web, te permitan realizar cobros recurrentes, impulsen tus ingresos automatizando procesos o, mejor aún, te permitan cobrar sin necesidad de un sitio web, sin duda mejorará el rendimiento de la empresa e incrementará las ventas. Todo este abanico de servicios es proporcionado por la iniciativa ecuatoriana de Kushki, una empresa tecnológica que ha logrado extenderse a 6 países en Latinoamérica y conquistar \$86 millones de fondos de capital de crecimiento global.

Si bien es cierto, la incertidumbre sobre la seguridad online es una de las barreras para socializar la digitalización financiera, cada vez son más los adeptos al uso de la tecnología para transacciones de este tipo. Por ejemplo, a finales de junio del 2020, la alcaldía de Guayaquil firmó un acuerdo con la empresa tecnológica Kushki, para la digitalización de los pagos de los trámites municipales y así brindar facilidades a los ciudadanos. Esta transformación ya no solo es una tendencia, se ha convertido en una necesidad que exige ser satisfecha.

Como Kushki, existen otras empresas tecnológicas de ingenio ecuatoriano que están en el mercado, y que responden a necesidades diarias de personas y empresas, como por ejemplo Pay Phone, Bwise o Friendly Tansfer. Está claro el ámbito tecnológico cautiva a más de uno y que hay mentes privilegiadas que desarrollan soluciones para el día a día basándose en la tecnología.

Ahora bien, no solo la gestión de pagos puede ser resuelta o simplificada a través de la tecnología, dentro del ámbito financiero hay necesidades que cubrir que la tecnología puede ayudar. Las Fintech son fuerzas democratizadoras que ayudan a personas y empresas con sus pagos, seguros, préstamos o capital semilla para una compañía.

Normalmente, el acceso a crédito o financiamiento constituye un obstáculo al momento de emprender un nuevo proyecto. Para problemas como este, en Ecuador, se ha desarrollado la iniciativa Mujeres WOW que permite acceder a financiamiento de hasta \$10.000 para potencializar tu emprendimiento, dinero que, dependiendo su monto, puede provenir de bancos aliados o de la misma comunidad, provocando una economía colaborativa y al alcance de todos.

Y ya que se ha mencionado un poco sobre el financiamiento colaborativo, es justo hablar sobre la plataforma que ha cautivado el crowdfunding en Ecuador: Haz Vaca, una propuesta en la que la fuente de financiamiento puede ser tu vecino, tu antiguo compañero de escuela o un perfecto desconocido. A través de esta oferta tecnológica puedes proponer tu proyecto ante la comunidad online y captar capital para hacer realidad tu idea.

En conclusión, el uso de servicios provenientes de empresas tecnológicas aplicadas al mundo financiero puede traer grandes beneficios al crecimiento sostenible de las MiPymes ya que suprimen la dependencia bancaria tradicional y ofrecen alternativas más amigables y eficientes.

## Conclusiones

- En base al análisis de datos, se refleja que la gran mayoría de las Mipymes del sector comercial mantiene una inclusión financiera pero no en su totalidad, ya que las FinTech han colaborado en los desafíos de la expansión del acceso a los servicios financieros, el crecimiento inclusivo y la diversificación económica, cabe recalcar que si bien estas forman parte del sector financiero, gran parte de las MiPymes no son consideradas sujetos de crédito, por lo cual no pueden denotar los beneficios que proporciona la misma.
- Por medio del estudio realizado se identificó una correlación en el impacto del uso Fintech en la gestión financiera del sector comercial, para lo cual se puede deducir para cada indicador lo siguiente:
  - El Indicador de liquidez demuestra que, dentro del sector comercial de las MiPymes, en los últimos 5 años ha tenido un resultado optimo mayor a 1,5; infiriendo que las Mipymes se encuentran con la capacidad de cubrir sus obligaciones financieras a corto plazo.
  - El segundo indicador de la gestión financiera corresponde al endeudamiento el cual depende del tamaño de la empresa, las microempresas mantienen un nivel de endeudamiento mayor a uno, mientras que las pequeñas y medianas empresas presentan un nivel de endeudamiento del 70-80% del total de sus activos, infiriendo que el total de sus activos no cubren sus obligaciones con terceros.

- El tercer indicador analizado dentro de la gestión financiera es la rentabilidad, en el cual se pudo observar que la utilidad operacional en los años 2016-2020 tan sólo representaba un 25% en promedio del total de los ingresos de las empresas, lo que se ve reflejado en la determinación del ROE y ROA, dando como resultado que el ROE es inferior al ROA, es decir, que el coste medio de deuda es superior a la rentabilidad generada en el sector.
- Se pudo identificar que la aplicación de las Fintech y su inclusión inciden en el desarrollo de la gestión financiera de la MiPymes en el sector comercial-Zona 9 en el período 2016-2020, esto se ve reflejado en la relación entre los segmentos de las Fintech y los indicadores de gestión:
  - La primera relación identificada es el segmento de pagos-remesas con el indicador de liquidez, esto se debe a que la implementación de las herramientas Fintech proporciona a este tipo de empresas mayor accesibilidad, seguridad y rapidez en las operaciones financieras.
  - Por otra parte, se puede identificar que el segmento de las Fintech que se relaciona con el endeudamiento son los créditos, facturas negociables, arrendamiento financiero o el uso de capital de individuos externos a través de pequeñas aportaciones (crowdfunding), sin embargo, como se mencionó anteriormente el endeudamiento es desfavorable en las MiPymes, ya que estas no diversifican sus alternativas de financiamiento.
  - El segmento de las Fintech que mantiene una correlación con el indicador de rentabilidad es la gestión de finanzas empresariales, donde el uso de las soluciones tecnológicas incide en la toma de decisiones para el manejo de la empresa y mejorar aspectos tales como; la recuperación de cartera de cliente, la gestión y optimización de recursos.

- La importancia de la inclusión Financiera se centra en un eje estratégico de la iniciativa de pública y privada, para la cobertura y acceso al sistema financiero, con la finalidad de brindar apoyo a las actividades productivas que agreguen valor a la micro, pequeña y mediana empresas.
- Finalmente, por medio del análisis DOFA, se evidenció que el uso de la tecnología financiera brinda beneficios en la optimización de recursos, mejora en la experiencia del cliente, transparencia en sus operaciones y la ampliación en mercados internacionales.

## Recomendaciones

- En referencia a la inclusión financiera se recomienda la implementación de políticas que tomen en consideración las necesidades del sector con la finalidad de aumentar la oferta crediticia para el sector de las MiPymes. Por lo tanto, es necesaria la implementación de un ente regulador encargado del monitoreo permanente de la efectividad de dichas políticas
- Se recomienda a las MiPymes del sector comercial implementar indicadores financieros que se adapten a las características de la empresa, así como al giro del negocio; a su vez se recomienda dinamizar y controlar dichos indicadores para una mejor toma de decisiones entorno a la liquidez, endeudamiento y rentabilidad de la empresa.
- En base al análisis efectuado, se recomienda el uso de tecnología financiera como generador de ventaja competitiva en el sector comercial de las micro, pequeñas y medianas empresas, puesto que las tecnologías financieras innovadoras potencializan la eficiencia y la calidad de los procesos de control de las finanzas de las empresas, reflejándose en la gestión financiera de la misma.
- Se recomienda a las Mipymes del sector comercial, tomar en cuenta las estrategias planteadas en la matriz DOFA a fin de facilitar la toma de decisiones.
- Finalmente, como todo trabajo de investigación se desea que sirva de fundamento para la realización de futuras investigaciones que muestren mejoras del actualmente planteado, por esta razón se recomienda que los futuros investigadores analicen el comportamiento de otros sectores u otro período en materia Fintech y su impacto económico o social en el Ecuador.

## Bibliografía

- Acuña Salazar, D. (2020). *Las fintech e inclusión financiera de las Mypes del Mercado Productores, Santa Anita 2020*. Lima: Universidad César Vallejo.
- AFI. (2011). "Measuring Financial Inclusion: Core Set of Financial Inclusion Indicators".  
Obtenido de <https://www.afi-global.org/>
- AFI. (2011). Measuring Financial Inclusion. Core Set of Financial Inclusion Indicators, Financial Inclusion Data Working Group, Alliance for Financial Inclusion, Bangkok, Tailandia.
- Álvarez, M. e. (2008). Estratégias financeiras em pequenas e médias empresas. *Jornal Internacional de Boa Consciência*, 65-104.
- Araque, W., & Jairo, R. (1 de Octubre de 2021). *La inclusión financiera en el Ecuador y el desafío de la economía a nivel global durante y pospandemia COVID-19*.  
Obtenido de file:///C:/Users/USER/Downloads/29-Texto%20del%20art%C3%ADculo-127-1-10-20210315.pdf
- Arner, D., Barberis, J., & Buckley, R. (2015). The Evolution of Fintech: A New Post-Crisis Paradigm? . *Available at SSRN 2676553*.
- Ávalos, J. (2014). El método científico aplicado en la elaboración de tesis para optar el título profesional de ingeniero químico. Bellavista: Universidad Nacional del Callao.
- Banco Mundial. (2014). *Informe de desarrollo financiero mundial 2014: inclusión financiera*. . Washington: Banco mundial.
- Banerjee, A., & Newman, A. (1993). Elección ocupacional y el proceso de desarrollo. *Diario de la economía política 101*, págs. 274 - 298.
- BCE. (8 de Febrero de 2021). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de <https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/1411-en-cuatro-anos-aumento-el-acceso-al-sistema-financiero-en-3-7-millones-de-personas>
- BID. (2017). Obtenido de <https://publications.iadb.org/es/Fintech-america-latina-2018-crecimiento-y-consolidacion>
- Brealey, R., & Myers, S. (2005). *Principios de Finanzas Corporativas*. México: McGrawHill.
- Brigham, E., & Houston, J. (2006). *Fundamentos de Administración Financiera*. México : Thomson Learning.



- Caballero, E., & Trivelli, C. (2018). *¿Cerrando brechas?: las estrategias nacionales de inclusión financiera en América Latina y el Caribe*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos. Obtenido de <https://bit.ly/2W4VWTn>
- CAF Banco de Desarrollo de América Latina. (2016). *La revolución de las empresas Fitech y el Futuro de la banca - Distrupción tecnológica en el sector financiero. Series políticas públicas y transformación Productiva, 24*. Obtenido de <https://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/976/FOLLETO%20N24%20VFINAL.pdf>
- Carballo, I., & Facundo, N. (2019). Fintech e inclusión financiera: los casos de México, Chile y Perú. *Revista CEA, 5(10)*, 11-34.  
doi:<https://doi.org/10.22430/24223182.1441>
- Cervantes, D., Tello, L., & Rojas, P. (Agosto de 2020). "INCLUSIÓN FINANCIERA E IMPACTO SOBRE LAS COMPRAS PÚBLICAS EN MYPES. Lima, Perú: Universidad del Pacifico.
- CGAP. (2011). *Global Standard-Setting Bodies and Financial Inclusion for the Poor: Towards Proportionale Standards and Guidance*, informe preparado por cgap por encargo de Global Partnership for Financial Inclusion, Washington D. C.
- Código de la Producción, Comercio e Inversiones. (2010). *Código de la Producción, Comercio e Inversiones*. Quito. Obtenido de <https://www.wipo.int/edocs/lexdocs/laws/es/ec/ec050es.pdf>
- CONAIF. (2016). *Consejo Nacional de Inclusión Financiera,*. Obtenido de <https://www.gob.mx/cnbv/acciones-y-programas/politica-nacional-de-inclusion-financiera-43631>
- Constitución de la República del Ecuador*. (2008).
- Constitución de la República del Ecuador. (2008). *Asamblea Constituyente: Constitución de la República del Ecuador*. Montecristi.
- Correa, J. A. (2006). *El Método DOFA*. *academia*. Recuperado el 16 de marzo de 2021, de [https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/46792218/MetodoDOFA.pdf?1466902702=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DEL\\_METODO\\_DOFA.pdf&Expires=1615905594&Signature=d34lnUdeg11AN5tmC~fkRCLGsZ5cjbPs3hYCBXWldrJt1FLmaX2l-njBUB8R1sIM59mXwBinY32QoS8yKkj](https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/46792218/MetodoDOFA.pdf?1466902702=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DEL_METODO_DOFA.pdf&Expires=1615905594&Signature=d34lnUdeg11AN5tmC~fkRCLGsZ5cjbPs3hYCBXWldrJt1FLmaX2l-njBUB8R1sIM59mXwBinY32QoS8yKkj)

- Correa, J. A., & Jaramillo, F. (2007). Una aproximación metodológica y prospectiva a la gestión financiera en las pequeñas empresas. *Contaduría Universidad de Antioquia*, 50, 93 - 118.
- Correa, J., Ramírez, L., & Castaño, C. (2009). Modelo de gestión financiera integral para MIPYMES en Colombia. *Contaduría Universidad de Antioquia*, 55, 187-201.
- Cuervo, A. (25 de Enero de 2019). *lab.trends*. Obtenido de <https://iabtrends.cl/2019/01/25/la-evolucion-del-fintech-en-latam/>
- Dobaño, R. (2019). *QuipuBlog*. Obtenido de <https://getquipu.com/blog/que-es-el-roa-y-el-roe/>
- Ekos. (5 de Marzo de 2019). Comercio, el sector más dinámico de la economía nacional. Obtenido de <https://www.ekosnegocios.com/articulo/comercio-el-sector-mas-dinamico-de-la-economia-nacional>
- EIReferente. (2020). Top20 startups destacadas de Brasil durante 2020. Obtenido de <https://elreferente.es/america/startups/top-20-startups-brasil-2020/>
- Endara, V. L. (2019). *Entorno de la inclusión financiera en el Ecuador*. Quito: Red de instituciones financieras de desarrollo y centro de instituciones financieras de desarrollo CAMRED.
- Financiera, C. I. (2016). *Estrategia Nacional de Inclusión Financiera en Colombia*. Obtenido de [https://bancadelasoportunidades.gov.co/sites/default/files/2017-07/ESTRATEGIA%20NACIONAL%20DE%20INCLUSI%C3%93N%20F\\_0.pdf](https://bancadelasoportunidades.gov.co/sites/default/files/2017-07/ESTRATEGIA%20NACIONAL%20DE%20INCLUSI%C3%93N%20F_0.pdf)
- Finnovista*. (2018). Obtenido de <https://www.finnovista.com/radar/brasil-recupera-el-liderazgo-fintech-en-america-latina-y-supera-la-barrera-de-las-370-startups/>
- Galor, O., & Zeira, J. (1993). Distribución del ingreso y macroeconomía. *The Review of Economic Studies* 60, 35-52.
- García, A. V. (2019). Las Fintech y la inclusión financiera en la era digital: El impacto en la reducción de la pobreza y la informalidad en el Perú. *Gestión en el Tercer Milenio*, 22(43), 67-75.
- García, M. T., Limone, A., & Álvarez, C. (1988). El potencial de la empresa y la medición contable. *Contaduría Universidad de Antioquia*, 12, 71-99.
- García, M., & Hermes, C. (2018). Fintech; una nueva era para los servicios financieros. *Delineando Estrategias una nueva visión de KPMG*. doi:2-14
- Gitman, L. (2007). *Principios de administración financiera*. México: Pearson educación. .
- Gitman, L., & Zutter, C. (2012). *Principios de administración financiera*. México: Pearson.

- Gobierno del encuentro. (30 de mayo de 2018). *Mipymes y Organizaciones de Economía Popular y Solidaria son una pieza clave para la economía del país – Servicio Ecuatoriano de Normalización INEN*. Obtenido de <https://www.normalizacion.gob.ec/mipymes-y-organizaciones-de-economia-popular-y-solidaria-son-una-pieza-clave-para-la-economia-del-pais/>
- Gómez Bezares, P. (1995). Panorama de la Teoría Financiera. *Boletín de estudios económicos*, 411-448.
- González, F., Sojo, A., Carrizo, C., Morales, M., & Moreno, N. (2018). *FINTECH en el mundo. La revolución digital de las finanzas ha llegado a México*.
- González, S. (2014). La gestión financiera y el acceso a Financiamiento de las PYMES del Sector comercio en la ciudad de Bogotá. Contaduría Pública .
- Group, W. B. (2017). *Global Financial Development Report 2017/2018: Bankers without Borders*. Obtenido de <https://www.worldbank.org/en/publication/gfdr>
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2010). *Metodología de la investigación (Quinta edición)*. México: McGraw-Hill.
- INEC. (2010). Ecuador en cifras / Manual del CIIU. Obtenido de [https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Poblacion\\_y\\_Demografia/CPV\\_aplicativos/modulo\\_cpv/CIIU4.0.pdf](https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Poblacion_y_Demografia/CPV_aplicativos/modulo_cpv/CIIU4.0.pdf)
- INEC. (2019). Obtenido de <https://public.tableau.com/profile/instituto.nacional.de.estad.stica.y.censos.inec#!/vizhome/VisualizadordeEstadisticasEmpresariales/Dportada>
- Joaquin, R. J. (2016a). *tesis.usom.mx*. Recuperado el 27 de 01 de 2021, de <http://tesis.usom.mx/digital/tesis/docs/6414/Capitulo1.pdf>
- LEY ORGÁNICA DE EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN. (2020). Obtenido de [https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2020-03/Documento\\_LEY-ORGANICA-EMPRENDIMIENTO-INNOVACION.pdf](https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2020-03/Documento_LEY-ORGANICA-EMPRENDIMIENTO-INNOVACION.pdf)
- Lloreda Camacho & Co. (2019). *Regulación Fintech en Latinoamérica*. Santiago de Chile: Lloreda Camacho & Co. Obtenido de <https://bit.ly/2Wxc3lh>.
- Madrazo, P. (2019). *Fintech en el mundo la revolución digital de las finanzas ha llegado a México*. México. Obtenido de <https://www.researchgate.net/publication/339944531>
- Martín, L. (2020). *Panorama de las fintech: principales desafíos y oportunidades para el Uruguay*. Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

- McWaters, J., & Galaski, R. (2017). Beyond Fintech: A Pragmatic Assessment of Disruptive Potential in Financial Services [Part of the future of financial services series / Prepared in collaboration with Deloitte.]. *World Economic Forum*.  
Obtenido de [http://www3.weforum.org/docs/Beyond\\_Fintech\\_-\\_A\\_Pragmatic\\_Assessment\\_of\\_Disruptive\\_Potential\\_in\\_Financial\\_Services.pdf](http://www3.weforum.org/docs/Beyond_Fintech_-_A_Pragmatic_Assessment_of_Disruptive_Potential_in_Financial_Services.pdf)
- Medina, P., & León, L. (Junio de 2019). Procedimiento metodológico para la implementación de soluciones FinTech en PyMEs de comercio. *KOINONIA*, 397-399. doi:<http://dx.doi.org/10.35381/r.k.v4i8.285>
- Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información. (2020). Obtenido de <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/4/el-823-de-mypimes-en-el-ecuador-utilizan-internet>
- Mookerjee, R., & Kalipioni, P. (2010). Disponibilidad de servicios financieros y desigualdad de ingresos: la evidencia de muchos países. *Revista de mercados emergentes*, 404-408.
- Muriende, V. (2012). Desarrollo financiero y crecimiento económico: evidencia global y africana. *Revista de economías africanas* 21, 10-56.
- Nava, M. (2009). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *Revista venezolana de Gerencia*, 14(48), 606-628.
- Navarro, F. (2019). *Apuntes de consistencia interna de las puntuaciones de un instrumento de medida*. España: Universidad de Valencia. Obtenido de <https://n9.cl/igkj>
- Nieto, C., & Rico, D. (2020). *Análisis de la viabilidad y posible impacto de la implementación de una Fintech en los productores de leche y papa en Sesquilé, Colombia*. Bogotá: Colegio de estudios superiores de administración.
- OCDE. (2005). *Improving Financial Literacy: Analysis of Issues and Policies*.
- Oloqui, F., Andrade, G., & Herrera, D. (2015). Inclusión financiera en América Latina y el Caribe. Coyuntura actual y desafíos para los próximos años. *Banco Interamericano de Desarrollo*. Obtenido de <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Inclusi%C3%B3n-financiera-en-Am%C3%A9rica-Latina-y-el-Caribe-Coyuntura-actual-y-desaf%C3%ADos-para-los-pr%C3%B3ximos-a%C3%B1os.pdf>
- Orueta, I. (2017). La financiación de las micro, pequeñas y medianas empresas a través de los mercados de capitales en Iberoamérica. Obtenido de <https://www.iimv.org/iimv-wp-1->

- Padilla, M. (2012). *Gestión financiera*. Ecoe Ediciones.
- Páez, T. (2006). Observatorio PYME, estudio de la pequeña y mediana empresa. *CEATPRO*.
- Paiva, T. (6 de Febrero de 2019). *Iupana*. Obtenido de [https://iupana.com/opinion\\_post/panorama-fintech-enero-2019/](https://iupana.com/opinion_post/panorama-fintech-enero-2019/)
- Palomeque, M. (2008). Administración del capital de trabajo. *Perspectivas*(21), 161-172.
- Park, C.-Y., & Mercado, R. (2018). Inclusión financiera, pobreza y desigualdad de ingresos. *The Singapore Economic Review*, 185-206.
- Pastor, R. (2009). Modelo de gestión financiera para una organización. *Redalyc*(23), 55-72. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/4259/425942159005.pdf>
- Pastor, R. (2009). Modelo de gestión financiera para una organización. *Perspectivas*(23), 55-72. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/4259/425942159005.pdf>
- Pazmiño, M., Castañeda, J., Real, Y., & Nivar, O. (s.f.). Actividades Fintech para PYMES.
- Péres Caldente, E., & Titelman, D. (2018). *La inclusión financiera para la inserción productiva y el papel de la banca de desarrollo* (Vol. N°153). Santiago: Libro de la CEPAL.
- PwC. (2018). *How Fintech is Shaping China's Financial Servicial?* China: PwC - Official Accounting Services Supplier of Beijing 2022. Obtenido de <http://www.pwccn.com/ceq>
- QuestionPro. (2020). Obtenido de <https://www.questionpro.com/blog/es/que-es-la-escala-de-likert-y-como-utilizarla/>
- Raccanello, K., & Guzmán, E. (2014). Educación e inclusión financiera. *Revista Latinoamericana de Estudios Educativos*, 44(2), 119-141.
- REGLAMENTO DE INVERSIONES DEL CODIGO ORGANICO DE LA PRODUCCION. (2018). Obtenido de <https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2019/05/Literal-3.-Reglamento-del-Codigo-Orgaanico-de-la-Produccion-Comercio-e-Inversiones-COPCI.pdf>
- RevistaEkos. (Abril de 23 de 2016). Especial PYMES 2016. *EKOS*. Obtenido de <https://issuu.com/ekosnegocios/docs/269>
- Ríos, L. (2008). Evolución de la Teoría Financiera en el Siglo XX. *Ecos de la economía*, 12(27), 145-168. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/3290/329027263004.pdf>

- Rivera, J., & Paúl, G. (2020). *¿Qué es la inclusión financiera? Un análisis desde la teoría y la práctica.*
- Roa, M. (2013). Inclusión financiera en América Latina y el Caribe: acceso, uso y calidad. *Boletín del CEMLA*, 59(3), 121-148. Obtenido de [https://www.researchgate.net/profile/Maria-Roa-8/publication/272743166\\_Inclusion\\_financiera\\_en\\_America\\_Latina\\_y\\_el\\_Caribe\\_acceso\\_uso\\_y\\_calidad/links/54ecad660cf2465f532fe6f8/Inclusion-financiera-en-America-Latina-y-el-Caribe-acceso-uso-y-calidad.pdf](https://www.researchgate.net/profile/Maria-Roa-8/publication/272743166_Inclusion_financiera_en_America_Latina_y_el_Caribe_acceso_uso_y_calidad/links/54ecad660cf2465f532fe6f8/Inclusion-financiera-en-America-Latina-y-el-Caribe-acceso-uso-y-calidad.pdf)
- Roa, M., Alonso, G., García, N., & Rodríguez, D. (2014). *Educación e inclusión financieras en América Latina y el Caribe. Programas de los bancos centrales y las superintendencias financieras.* CEMLA. Obtenido de <https://www.cemla.org/PDF/otros/2014-10-Educacion-Inclusion-Financieras-ALC.pdf>
- Rojas, L. (2016). *La revolución de las empresas FinTech y el futuro de la Banca.* Banco de Desarrollo de América Latina .
- Sahay, R., Čihák, M., N'Diaye, P., Barajas, A., Mitra, S., Kyobe, A., . . . Yousefi, R. (2015). *Financial Inclusion: Can it Meet Multiple Macroeconomic Goals?* MF Staff Discussion.
- Salinas, A., & Zambrano, S. (2020). *La viabilidad de la formación de empresas FinTech en Guayaquil y su incidencia en el sector financiero bancario de pequeñas y medianas empresas.* Guayaquil: Universidad de Guayaquil Facultad de Ciencias Económicas. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/50935/1/TF-SALINAS%20TRELLES-ZAMBRANO%20MARTINEZ.pdf>
- Salinas, J., & Solano, F. (2020). *Avances en inclusión financiera en Colombia durante el quinquenio 2016 – 2020 una apuesta social.* Bogotá, Colombia: Universidad Católica de Colombia.
- Sanchez, A. (2006). Análisis crítico de la estructura organizacional en las OFCC. Gestión económica, gestión financiera y enfoques de administración en las organizaciones de carácter social: Un estudio a la luz de la teoría de la organización (1980-2000). *Tesis doctorales de Economía* . Obtenido de <https://www.eumed.net/tesis-doctorales/2006/asc/ficha.htm>
- Sarma, M. (2012). Index of Financial Inclusion – A measure of financial sector inclusiveness. *Berlin Working Papers on Money, Finance, Trade and*

- Development*. Obtenido de [https://finance-and-trade.htw-berlin.de/fileadmin/HTW/Forschung/Money\\_Finance\\_Trade\\_Development/working\\_paper\\_series/wp\\_07\\_2012\\_Sarma\\_Index-of-Financial-Inclusion.pdf](https://finance-and-trade.htw-berlin.de/fileadmin/HTW/Forschung/Money_Finance_Trade_Development/working_paper_series/wp_07_2012_Sarma_Index-of-Financial-Inclusion.pdf)
- Solano, A. I. (2013). Toma de decisiones gerenciales. *Tecnología en Marcha.*, VOL. 16 N°3.
- Sulbarán, D. (20 de febrero de 2012). Análisis bivariado de datos. *Universidad Central de Venezuela*, 3.
- Superintendencia de Compañías Valores y Seguros. (2021). Tabla de indicadores. Obtenido de [https://www.supercias.gob.ec/bd\\_supercias/descargas/ss/20111028102451.pdf](https://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/ss/20111028102451.pdf)
- Superintendencia de Compañías, valores y seguros. (2021). Tabla de indicadores. Obtenido de [https://www.supercias.gob.ec/bd\\_supercias/descargas/ss/20111028102451.pdf](https://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/ss/20111028102451.pdf)
- Superintendencia de compañías. (2020). *INDICADORES FINANCIEROS*. QUITO.
- Talancón, H. (2007). LA MATRIZ FODA: ALTERNATIVA DE DIAGNÓSTICO Y DETERMINACIÓN DE ESTRATEGIAS DE INTERVENCIÓN EN DIVERSAS ORGANIZACIONES. *Enseñanza e Investigación en Psicología*, 12(1), 113-130. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/292/29212108.pdf>
- Tanoira, F. G. (2008). La responsabilidad social empresarial. Un estudio en cuarenta empresas de la ciudad de Mérida, Yucatán. *Contaduría y administración*, Contad. Adm no.226 .
- Torres, M., Paz, K., & Salazar, F. (2019). *Métodos de recolección de datos para una investigación*. Obtenido de [http://fgsalazar.net/LANDIVAR/ING-PRIMERO/boletin03/URL\\_03\\_BAS01.pdf](http://fgsalazar.net/LANDIVAR/ING-PRIMERO/boletin03/URL_03_BAS01.pdf)
- Váldez, J. y. (2007). Las Mipymes en el contexto mundial: Sus particularidades. *Iberóforum*, 126-156.
- Villacorta, O., & Reyes, J. (2012). Servicios financieros para las mayorías. La inclusión financiera en México. *Revista de Microfinanzas y Banca Social (MBS)*, 2, 3-17 .

