



Universidad del Azuay

Facultad de Ciencias de la Administración

Carrera de Contabilidad Superior

**TÍTULO DEL TRABAJO
ESTRATEGIAS PARA LA GESTIÓN FINANCIERA DE
LIQUIDEZ, RENTABILIDAD, ACTIVIDAD Y
FINANCIACIÓN PARA PYMES DE PAÍSES EN VÍAS DE
DESARROLLO DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE.**

Trabajo de titulación previo a la obtención del grado en:
LICENCIADA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

Autora:

Teresa Carolina Dután Duchitanga

Director:

Ing. María Ximena Moscoso Serrano

Cuenca – Ecuador

2021

DEDICATORIA

Dedico con todo mi corazón mi tesis a mis abuelitos fallecidos, mi madre, mi padre, mi hija, a mis hermanos, mis sobrinos que me han demostrado el verdadero valor de la familia y el apoyo incondicional, sin ellos no lo habría logrado, toda situación hasta la más difícil ha sido para demostrarme que mi familia es lo más valioso que Dios me ha dado, así mismo destaco el ejemplo de superación y amor que mis padres Luis Dután y Cristina Duchitanga han dejado marcado en mi vida, a mi hija Alejandra Jarama que ha hecho de mí, una mujer fuerte, tolerante y muy capaz, en conclusión sus bendiciones a diario y a lo largo de mi vida me protegen y me llevan por el camino del bien.

Dután Duchitanga Teresa Carolina.

AGRADECIMIENTO

*A mi familia, que han sabido enseñarme a nunca rendirme ni caer ante ningún
obstáculo y siempre tener presente sus valiosos consejos.*

*A mis amigos y futuros colegas con quienes he vivido momentos gratos y apoyo
incondicional.*

*A la Ingeniera Ximena Moscoso Serrano, directora de tesis, por su apreciada guía,
criterio profesional y responsabilidad en la realización de mi trabajo de titulación*

Dután Duchitanga Teresa Carolina.

ÍNDICE

DEDICATORIA	I
AGRADECIMIENTO	II
ÍNDICE	III
ÍNDICE DE TABLAS	III
ÍNDICE DE FIGURAS	III
ÍNDICE DE ANEXOS	IV
RESUMEN	V
ABSTRACT	VI
1. INTRODUCCIÓN	1
1.1. Las Pymes en Latinoamérica y el caribe	1
1.2. Generalidades sobre el análisis financiero y la gestión financiera	3
2. MÉTODO	4
3. RESULTADOS	7
3.1. El problema de las PYMES en Latinoamérica y el Caribe	7
3.1.1. Gestión administrativa y financiera	7
3.1.2. Acceso al financiamiento	8
3.1.3. Políticas estatales	10
3.2. Estrategias financieras	11
3.2.1. Financiamiento	12
3.2.2. <i>Rentabilidad</i>	21
3.2.3. Liquidez y Actividad	30
4. DISCUSIÓN	35
5. CONCLUSIONES	39
6. REFERENCIAS	45
7. ANEXOS	47

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. <i>Resultados de búsqueda en bibliotecas digitales</i>	5
Tabla 2. <i>Financiamiento en Latinoamérica</i>	19

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. <i>Flujograma de búsqueda de información</i>	6
	III

Figura 2. <i>Estrategias financieras para incrementar la rentabilidad en las PYMES</i>	22
---	----

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1. <i>Fichaje bibliográfico</i>	47
--	----

RESUMEN

La finalidad de este artículo de investigación fue identificar estrategias financieras con respecto a rentabilidad, liquidez, actividad y financiamiento para PYMES de Latinoamérica y el Caribe. Se efectuó una revisión de literatura de autores modernos, reconocidos de manera internacional, que han realizado sus contribuciones al tema en años recientes. Se determinó que muchas PYMES no llevan a cabo estrategias financieras, debido principalmente al desconocimiento y falta de recursos financieros, humanos, materiales y tecnológicos. Sin embargo, las estrategias financieras innovadoras relacionadas con el Factoring, Leasing, Crowdfunding, Incremento de Ventas, Optimización de Costos, Planificación Tributaria, Gestión de Cartera y Control de Inventarios, Leaseback Financiero y Planes de Contingencia, han sido propuestas por varios autores en la literatura como alternativas eficientes para la gestión financiera integral de PYMES de países en vías de desarrollo de Latinoamérica.

Palabras Clave: Gestión Financiera, Estrategias Financieras, Rentabilidad, Liquidez, Actividad PYMES, Latinoamérica

ABSTRACT

The purpose of this research article was to identify financial strategies concerning profitability, liquidity, activity, and financing for SMEs in Latin America and the Caribbean. A literature review of modern, internationally recognized authors who have made their contributions to the subject in recent years was carried out. It was determined that many SMEs do not carry out financial strategies, mainly due to ignorance and lack of financial, human, material, and technological resources. However, innovative financial strategies related to Factoring, Leasing, Crowdfunding, Sales Increase, Cost Optimization, Tax Planning, Portfolio Management and Inventory Control, Financial Leaseback, and Contingency Plans, have been proposed by several authors in the literature as efficient alternatives for the comprehensive financial management of SMEs in developing countries in Latin America.

Key Words: Financial Management, Financial Strategies, Profitability, Liquidity, SME Activity, Latin America.

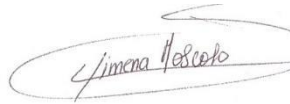


Teresa Carolina Dután Duchitanga

79590

0989144926

caro21@es.uazuay.edu.ec



Firma del Director del Trabajo
Ing. Ximena Moscoso Serrano



Firma Unidad de Idiom

1. INTRODUCCIÓN

1.1. Las Pymes en Latinoamérica y el caribe

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) conforman un segmento importante de crecimiento económico para muchos países, ya que, aportan en producción, oferta y demanda de bienes y servicios, constituyendo un factor indispensable para el desarrollo económico (Terán, 2018). Según García et al. (2015) tienen una fuerte participación en el empleo generado y en el Producto Interno Bruto (PIB). Además, se concentran mayormente en las ramas económicas de comercio, manufactura y servicios.

Según el Informe Anual de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas a nivel Mundial del Consejo Internacional para la pequeña empresa (2019), las MIPYMES representan el 99% del total de las empresas a nivel mundial y generan alrededor del 65% del empleo mundial, además, son responsables de generar cerca del 50% del Producto Interno Bruto (PIB) global. Asimismo, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (2019) determinó que alrededor del 90% de las empresas en Latinoamérica son MIPYMES, y estas proporcionan el 67% del empleo de la región. En igual sentido, un estudio elaborado en el año 2012 por la misma entidad determinó que Argentina es el país con una mayor representación de pequeñas empresas, mientras que Uruguay posee la mayor cantidad de medianas, a nivel de América Latina.

Por otro lado, la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (2018) expresa que el ciclo de vida de las PYMES en América Latina es inferior al de otras regiones, solamente el 45% de estas empresas logran sobrevivir más de dos años,

frente al 80% que logran sobrevivir en Europa. Además, únicamente el 10% de PYMES latinoamericanas pueden exportar parte de su producción, en contraste con las europeas que poseen un 40% del total.

Conforme lo manifiesta (Cardoza et al., 2016) las principales dificultades de las PYMES Latinoamericanas se centran en aspectos como: los pocos programas de apoyo, limitaciones al acceder al financiamiento por medio de créditos bancarios, escasa capacidad de negociación y cultura tecnológica, obsolescencia frecuente de equipos y maquinaria, ausencia en la participación de mercados financieros, personal poco calificado y mínima capacitación. La combinación de factores como los mencionados previamente se han convertido en las causales más comunes de cierre de pequeñas y medianas empresas.

Las naciones de todo el mundo se encuentran en constante búsqueda de estrategias para fortalecer la salud financiera de estas organizaciones, con el objetivo de que continúen en el mercado empresarial. En la actualidad, las PYMES se consideran versátiles, puesto que tienen la capacidad de tomar riesgos a nivel estratégico que las grandes empresas no se atreven, además, poseen la capacidad de adaptarse con facilidad a las condiciones y exigencias del mercado debido a su relativo menor tamaño (Álvarez y Abreu, 2018).

Es normal pensar que las PYMES de Latinoamérica no se perciben bajo el mismo contexto y entorno que en Europa. El apoyo estatal sigue siendo débil, debido principalmente a que no existen organismos públicos que logren, con eficacia, formular e implementar estrategias a largo plazo. Aunque la política europea en materia de incentivos a las empresas de esta categoría siempre ha servido de inspiración para la

implementación de estrategias en América Latina, todavía hay un camino largo a seguir (Herrerros, et al., 2018).

1.2. Generalidades sobre el análisis financiero y la gestión financiera

Para Dalla Costa y El Alam (2017) el análisis financiero es una rama de la gestión empresarial que estudia cómo administrar de forma eficaz los recursos financieros de una organización, con el objetivo de incrementar los ingresos y reducir gastos de la manera más adecuada. Álvarez et al. (2020) añade que dentro de los elementos más importantes de la gestión financiera se encuentran la liquidez, rentabilidad, actividad y endeudamiento.

La liquidez hace referencia al flujo de efectivo que posee la entidad para cubrir sus obligaciones a corto plazo. La rentabilidad se relaciona con el margen de utilidad bruta, operacional y neta que posea una empresa, identificando de forma positiva o negativa el resultado de restar de los ingresos, los costos y gastos. La actividad busca la eficiencia del uso de los recursos a través del tiempo que se tarda en recuperar una inversión (Dantas, 2018). El financiamiento se define como el medio por el cual se obtienen activos corrientes y no corrientes (Hernandez & Mar, 2020).

Según Terán (2018), la gestión financiera tiene un rol muy importante para las organizaciones, debido a que logra evaluar aspectos económicos y financieros con respecto a la liquidez, solvencia, endeudamiento, eficiencia y rentabilidad, facilitando la toma de decisiones gerenciales, económicas y financieras en la actividad empresarial.

Las estrategias financieras llegan a ser una decisión tomada por la dirección para alcanzar los objetivos trazados a corto, mediano o largo plazo, partiendo desde un proceso de planificación financiera, gestionando de manera estratégica los recursos de la empresa, de este modo lo que se busca con una o algunas estrategias es conseguir

principalmente rentabilidad y a la vez tranquilidad en la empresa. El no gestionar estrategias financieras claras en cualquier negocio puede llevar a malas decisiones administrativas, lo que incrementa el riesgo empresarial y, en el peor de los escenarios, provoca lo que ninguna empresa quiere: la quiebra (Chopra, 2015).

La definición de riesgo empresarial se relaciona con la incertidumbre respecto al cumplimiento de un objetivo a nivel financiero, administrativo u operativo dentro de una organización. Además, se clasifica en riesgo sistémico y no sistémico. (Araque, 2018). El riesgo sistémico hace referencia a la probabilidad de que el mercado o entorno presente problemas que afecten indirectamente a la empresa, ej.: crisis económica de un país. El riesgo no sistémico se deriva de las decisiones gerenciales respecto a la gestión administrativa y financiera de cada organización, ej.: malas decisiones de inversión (Polishchuk et al., 2020). En contraste, aplicar buenas estrategias financieras puede dar resultados favorables para la entidad y su supervivencia en el mercado empresarial. (González et al., 2017)

Por lo expresado anteriormente, esta investigación es de gran importancia, ya que va a ayudar a conocer el mundo de las finanzas en las PYMES, y cómo las decisiones financieras acertadas pueden ser un factor clave de éxito para la empresa.

2. MÉTODO

El enfoque que tiene el presente trabajo de investigación es de carácter cualitativo, ya que, utiliza recolección de información literaria sin ningún tipo de medición numérica para buscar respuesta a las preguntas de investigación establecidas previamente. En igual sentido, la investigación tiene un enfoque no experimental, ya que se observarán resultados en su contexto actual que serán analizados posteriormente.

Para la revisión de artículos se utilizaron distintas bibliotecas digitales como: SciELO, Dialnet, Scopus, ResearchGate y Google Académico.

A continuación, se detallan los resultados obtenidos en las bases de datos, de manera general, sin excluir aquellos artículos que no se relacionan. Ver Tabla 1.

Tabla 1.

Resultados de búsqueda en bibliotecas digitales

Biblioteca digital	Resultados de búsqueda
SciELO	64
Dialnet	264
ResearchGate	98
Scopus	371
Google Académico	14400
TOTAL	15197

Nota. Elaboración propia

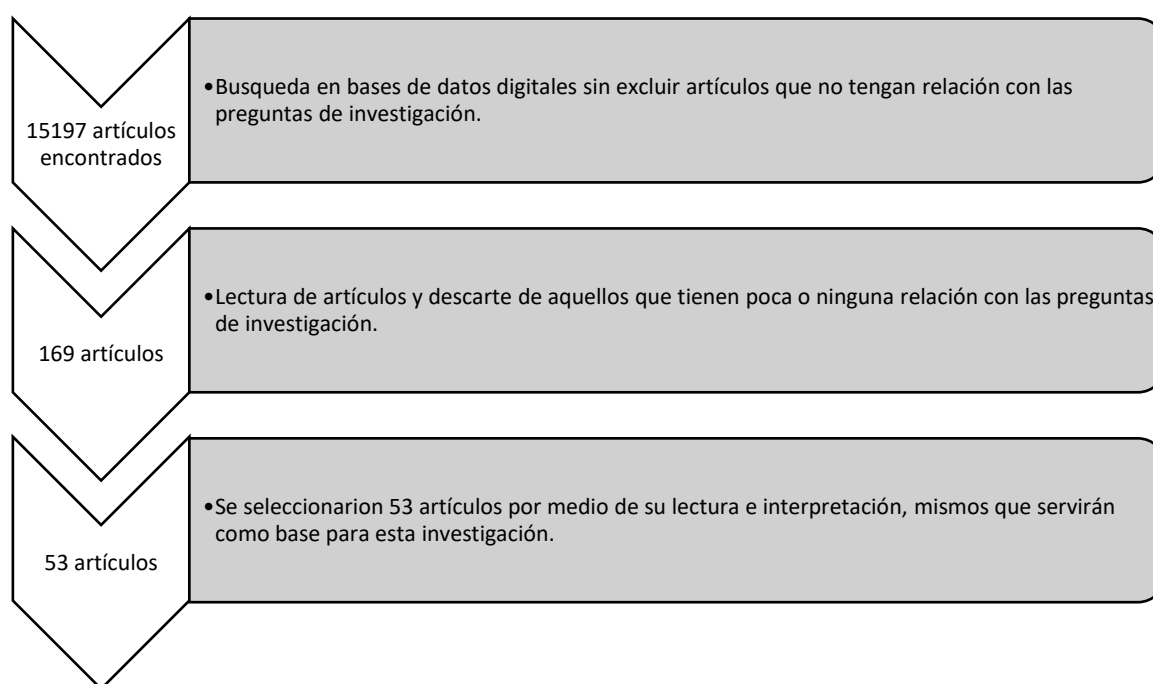
Las estrategias de búsqueda que fueron utilizadas para la selección de artículos se basaron en palabras clave e idioma de publicación. Las palabras clave fueron: finanzas, gestión financiera, gestión financiera en PYMES, PYMES, estrategias financieras, finance, financial management, financial strategies, SMEs y Financial management in SMEs. En idioma inglés y español.

La selección de publicaciones se basó en el uso oportuno de criterios de calidad científica, metodológica, a través de la lectura de aspectos, como: título, autores, resumen, resultados y conclusiones. Posteriormente, se tomaron aquellas

investigaciones que se encuentran relacionadas con las preguntas de investigación:
¿Cuáles son las mejores estrategias financieras que se pueden aplicar para las PYMES de países en vías de desarrollo de América Latina y el Caribe? ¿Qué relación existe entre el éxito de una PYME de países en vías de desarrollo de América Latina y el Caribe y la aplicación de estrategias financieras acertadas?, y se descartó toda información que no se encontraba en concordancia con el tema, ni dentro de los criterios de búsqueda establecidos.

Figura 1.

Flujograma de búsqueda de información



Nota. Elaboración propia

Por medio de la metodología utilizada, se pudo determinar un resultado de 53 artículos, los cuales fueron analizados con detenimiento, con el objetivo de identificar toda la información que ayuda a fundamentar y determinar estrategias para la gestión financiera de liquidez, rentabilidad, actividad y financiación para PYMES de países en vías de desarrollo de América Latina y el Caribe.

3. RESULTADOS

3.1. El problema de las PYMES en Latinoamérica y el Caribe

González, et al. (2017) describe que PYMES poseen capacidades limitadas, además, pueden presentar problemas al momento de acceder a recursos económicos, humanos y tecnológicos. En su mayoría, pertenecen a las actividades de baja productividad, se les considera las de más rápido crecimiento, sin embargo, son muy sensibles a cambios económicos en el país donde ejercen su actividad, capacidad de modificar su estructura, gestión y cambio de producción, son rasgos distintivos dan origen a las PYMES.

En este apartado se indaga sobre aspectos que muchas PYMES consideran como obstáculos o problemas, los cuales fueron identificados por medio de la revisión de literatura.

3.1.1. Gestión administrativa y financiera

Muchas veces las empresas no le dan la importancia que se merece a las finanzas y lo toman como algo secundario sin considerar que todo gira alrededor de ello. Gran parte de las empresas pequeñas y medianas, no llevan a cabo estrategias financieras, o no las correctas y esto hace que se cometan errores que pueden determinar el éxito o fracaso de las mismas (García, 2019). Además, son muy pocas las PYMES que realizan planeación financiera, otorgándole mayor importancia a la planeación operativa, dado que no cuentan con el personal capacitado, ni con las herramientas acordes a sus necesidades específicas y a su realidad. Esto no les suele permitir anticipar de una manera oportuna los eventos internos y externos que puedan afectar su operación

poniéndolas en desventaja frente a las grandes empresas, y amenazando su estabilidad. (Rodríguez, 2016).

Khidmat y Rehman (2018) complementan que numerosas PYMES tienden a carecer de planificación financiera, fiscal y sus técnicas de dirección suelen ser deficientes, cometen errores de gestión administrativa debido a la falta de gerencia capacitada, por lo que su crecimiento se ve rezagado. Gran parte de las pequeñas y medianas empresas carecen de bases e información sólida para llevar a cabo estrategias financieras acertadas que permitan la supervivencia a largo plazo (House, 2017).

3.1.2. Acceso al financiamiento

Una de las particularidades de las pequeñas y medianas empresas es que tienden a utilizar de manera preferente recursos propios para financiar las inversiones antes que recursos externos, debido a esto, puede verse limitada la cantidad de capital del que disponen estas organizaciones para su crecimiento. En el momento que acuden al financiamiento por medio de terceros, suelen hacerlo a través de operaciones bancarias a corto plazo (Chopra, 2015). Rojas (2017) afirma que este instrumento no se puede considerar el más eficiente para financiar los proyectos, además, se han percibido ciertos obstáculos en las PYMES para obtener efectivo por medio de instituciones financieras, específicamente en el caso de inversiones que presentan un mayor riesgo, como suele ser la incursión en mercados internacionales o la innovación.

Las PYMES deben asumir grandes desafíos al momento de apalancar su crecimiento, por una parte, asegurar el acceso a diferentes fuentes de financiamiento, y por otro, fortalecer su sostenibilidad, conforme las empresas de esta categoría implementen estrategias financieras eficaces podrán alcanzar sus objetivos a largo y corto plazo. Herreros et al. (2018) comentan que el financiamiento se considera una

limitación para el desarrollo de cualquier organización, debido a una problemática general. Las PYMES se enfrentan a dificultades para hacer las inversiones necesarias con el fin de elevar la productividad y la competitividad de sus actividades, desarrollar nuevos mercados y realizar nuevas contrataciones.

Para León (2017) el acceso al financiamiento para una inversión se puede considerar un obstáculo para el desarrollo de la actividad empresarial de las PYMES, factor que acentúa la fragilidad financiera de las empresas de esta categoría. Según Herreros et al. (2018) la demanda de créditos bancarios para PYMES se ve afectada debido a distintos factores, como: altos costos de la provisión de información exigida por el ente financiero en materia de documentación, demoras en los trámites, garantías requeridas y elevados intereses, que afectan negativamente la salud financiera.

Asimismo, León (2017) plantea que el desconocimiento de los instrumentos y productos ofrecidos por instituciones crediticias o incluso la limitada información proporcionada por estas a cerca de la cartera de productos, la informalidad o el endeudamiento fiscal, pueden impedir el acceso a las instituciones financieras, especialmente a las públicas.

Herreros et al. (2018) exponen que muchas PYMES se excluyen de manera voluntaria a los créditos comunes. Esto se debe a que, para cumplir con los requisitos exigidos por la institución financiera, las entidades de esta categoría deben disponer de comprobantes, registros, estados financieros, planes de proyectos e inversión, contratos, etc., por lo que es indispensable diferenciar las finanzas personales de las organizaciones, contratar servicios de profesionales como: administradores, contadores, abogados, entre otros, que representan un aumento en gastos para las empresas. Es así que, dependiendo el tamaño que posea una entidad y el valor de financiamiento

requerido para la inversión deseada, los gastos que se requieren pueden convertirse en un impedimento (Neira, 2016).

Por otro lado, Zuleta (2017) considera que, tanto el sector financiero público como privado deben priorizar parte de la gestión de sus productos de crédito hacia las PYMES, sus necesidades específicas en base a su nivel de desarrollo, desde las que no poseen conocimientos financieros hasta las organizaciones con experiencia crediticia. Para fomentar esta idea es necesario llevar a cabo estudios sobre el tema y brindar servicios de asesoría financiera a través del servicio de atención al cliente.

La financiación de proyectos no es el único elemento que garantiza el éxito empresarial de esta categoría de entidades, sin embargo, la ausencia de alternativas repercute considerablemente en su estabilidad (Kaganski et al., 2015).

3.1.3. Políticas estatales

Santos (2016) afirma que en muchos países de Latinoamérica y el Caribe no existen políticas eficaces por parte del Estado relacionadas con el mejoramiento en la productividad, innovación, exportaciones, programas de asesoría en desarrollo organizacional, entre otras herramientas de vital importancia que debe tener cualquier entidad. El impulso PYMES es, con exactitud, una de las prioridades para todos los gobiernos de América Latina y el Caribe, por medio de la formulación y aplicación de políticas públicas. De acuerdo con un análisis hecho por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) (2019), donde se examinaron las políticas estatales de países tales como: Argentina, Colombia, Chile, Ecuador, México, Perú y Uruguay, como resultado se observa que, estas naciones cuentan con variada información relevante respecto al tema, los procedimientos administrativos han sido simplificados por parte de las políticas públicas con respecto a la entidad estatal

reguladora, medidas para perfeccionar la innovación y productividad que tienen relación a la necesidad de materias primas, tecnología e incorporación en mercados recientes a nivel nacional e internacional.

Para Latinoamérica y el Caribe, la producción de las PYMES se encuentra encaminada principalmente al mercado interior, además, su desempeño se encuentra influenciado de manera directa por el contexto macroeconómico, por este motivo, las fluctuaciones en la estabilidad económica del país o región afectan considerablemente la estabilidad financiera de estas empresas.

Piza (2016) menciona que, si un país no logra disminuir la brecha de productividad entre PYMES y las empresas grandes, será poco probable acercarse a las economías de la región de las naciones más desarrolladas, dado que, en promedio, las empresas que generan los más óptimos niveles de productividad están enfocadas en muy pocos y selectivos sectores económicos.

3.2. Estrategias financieras

Albaladejo (2016) sugiere que la determinación de estrategias financieras que aborden el correcto funcionamiento de una pequeña o mediana empresa deben estar enfocadas en áreas clave, como: la financiación, la competitividad, el riesgo y los estados financieros. Cardozo et al. (2018) mencionan que para formular estrategias financieras se requiere de un gran conocimiento respecto a la operación de la empresa y la manera cómo se llevan a cabo los distintos negocios, con el propósito de establecer metas u objetivos a alcanzar a través de la toma de decisiones.

3.2.1. Financiamiento

Según Albaladejo (2016) el éxito de una PYME guarda relación directa con las decisiones de financiamiento que se tomen dentro de la gerencia de la empresa. Es de suma relevancia que los directivos posean buenos conocimientos acerca de las distintas opciones de financiación existentes en el mercado, con el propósito de establecer estrategias de financiamiento que cumplan los requerimientos de recursos de la entidad. Cardozo et al. (2018) manifiestan que las PYMES se encuentran en la capacidad de trabajar su inversión de acuerdo a su situación, estructura financiera y capital de trabajo. Además, para la delimitación de estrategias pueden utilizar las denominadas ofensivas, adaptativas o defensivas. Por otro lado, Penalosa (2015) menciona que, una estrategia financiera debe analizar algunas variables tales como: fuentes (oferentes), que detalla si el origen de los recursos es interno o externo, si se originan de una empresa pública o privada, así mismo la identificación de su naturaleza a largo o corto plazo, implementación, su costo referido a la tasa de interés más comisiones y garantías, y todo aquello que se relaciona al financiamiento.

3.2.1.1. Reinversión de utilidades

Una relevante fuente de adquisición de recursos demuestra ser el ahorro propio, mismo que se basa en la reinversión de utilidades ganadas por productos que ya se encuentran en el mercado. Con este mecanismo, los dividendos que la empresa paga a cada accionista sería el costo a pagar por cada socio que acepta ingresar a la reinversión de utilidades y es algo muy importante a recalcar (Terán, 2018). Así mismo, Martínez (2017) menciona que, las utilidades generadas en los primeros años deben ser reinvertidas en un porcentaje superior al 50% como mínimo, con la finalidad de maximizar las tasas de ganancia para el ejercicio posterior, siempre y cuando se cuente

con un plan de prevé examinar la salud financiera de la empresa. De igual manera, Neira (2016) expresa que, al aplicar correctamente una reinversión de utilidades de las actividades que ocasionaron ganancias para la empresa, se mira como un crecimiento, para perfeccionar los productos o servicios que ofrece la empresa, en solidez y fortaleza administrativa y como base fundamental para modernizar la empresa.

De la Hoz (2018) afirma que, más de la mitad de las empresas que están en la categoría PYME, siempre tienen presente la reinversión de utilidades dentro de sus estrategias de financiamiento, claramente se da esta situación al momento de adquirir activos fijos. De la misma manera, Chopra (2015) menciona que, los accionistas en los primeros años de la empresa, optan por no repartirse las ganancias en forma de dividendos e invertirlas en necesidades de la empresa como, por ejemplo: construcciones y adquisiciones tales como las compras calendarizadas de mobiliario y equipo.

3.2.1.2. *Aumento de capital*

De acuerdo con Araque (2018) el aumento de capital es una operación financiera que, a través de la empresa maximiza sus recursos para poder enfrentarse a retos o proyectos nuevos. Se cuenta con dos maneras para ampliar el capital: a) crear nuevas acciones, de esta manera se logra la captación de nuevos socios que optan por formar parte de la empresa, b) subir el valor nominal de las acciones, en otras palabras, incrementar el precio de las acciones. En este caso, los accionistas deben realizar aportaciones nuevas de capital.

De Paula (2017) expresa que la ampliación de capital de una PYME es un cambio relevante, ya que tiene un impacto significativo derivado de la importancia de la

cifra de capital social como garantía para los acreedores, como ‘instrumento de medida’ de los derechos de los socios y también como fuente de financiación. Sin embargo, no todas las PYMES emiten acciones.

Soler et al. (2018) expresan que una acertada gestión de riesgos empresariales, ayudaría a las PYMES a prever varias dificultades o incertidumbres en sus operaciones y su relación con el mercado, de esta manera se aseguraría que las metas, objetivos y misión de la empresa no tengan inconvenientes y problemas. En lo posible, se confía en que las PYMES implementen técnicas y herramientas que mitiguen y hagan frente a cualquier riesgo a nivel general y departamental, no obstante, se recuerda que, no todas las PYMES gozan de recursos económicos, humanos y tecnológicos, por lo que, una opción sería focalizar la gestión de riesgos en las zonas más críticas de la entidad, todo esto luego de haber efectuado un análisis preliminar.

Por otro lado, Sádaba y Pérez (2017) afirman que no se ha implementado de manera eficiente la gestión en PYMES, por lo que, es deber de los empresarios indagar en la literatura con el objetivo de analizar y determinar una herramienta útil para el pequeño y mediano empresario, con la finalidad de promover la gestión de actividades de carácter administrativo y técnico para un apropiado desenvolvimiento en sistemas de gestión integral y de riesgo.

3.2.1.3. Mercados de capitales

Para el financiamiento de las PYMES se cuenta con limitadas fuentes como alternativas en la región, que no solo sea el sector bancario formal. Una opción más que obvia son los mercados de capitales. No obstante, excepcionando varios intentos en países como; Brasil, Jamaica, Perú y últimamente Colombia, no se encuentran bolsas ni mercados junior en la región. Los mercados de capitales colaboran con prever y detectar

los shocks macroeconómicos y sus efectos en los canales de crédito. Por otro lado, en América Latina y el Caribe los mercados de capitales no cuentan con liquidez y profundidad con respecto a las PYMES (Herreros et al., 2018).

Por otro lado, es necesario hablar de las opciones que vienen de FinTech. El Primer informe de evaluación comparativa del mercado global de finanzas alternativas (The Global Alternative Finance Market Benchmarking Report), de la Universidad de Cambridge, respaldado por el BID, brinda hallazgos significativos en cuanto a financiamiento alternativo o crowdfunding, como una opción posible de mercado para el financiamiento de las PYMES (Centro Cambridge para Finanzas Alternativas, 2020). En primer lugar, estas plataformas cuentan con un considerable volumen alcanzado con respecto a originaciones, esto es \$1.810 millones, que a comparación de la línea de demanda es un volumen pequeño, pero relevante, en segundo lugar, las seis regiones geográficas de América Latina y el Caribe que han sido integradas en el estudio, llegaron al más alto crecimiento interanual, teniendo una tasa anual de crecimiento del 173% en comparación a la cantidad del año anterior que fue de \$663 millones. De hecho, en los últimos seis años América Latina y el Caribe obtuvieron una tasa de crecimiento anual en promedio de 147% en originaciones. En tercer lugar, la región se ha enfocado en el área empresarial, contando con un 60% de la actividad del mercado financiero como alternativa financiera con más relevancia en las PYMES. Por tal motivo, esta participación es la más llamativa en términos monetarios así también en la cantidad de recaudadores de fondos: total de \$1.810 millones antes mencionados servirán para financiar 217.000 proyectos en la región en general (Herreros et al., 2018). En este sentido, Chopra (2015) establece que, se le define a Fintech o tecnología financiera como, una empresa que interfiere con tecnologías nuevas e innovadoras para actividades financieras y de inversión. Son aplicaciones recientes, métodos, productos o

un tipo de modelo de negocios en el área de los servicios financieros, uno a varios servicios financieros complementarios, son ofrecidos al público por medio de internet. Por ejemplo; el incorporar la financiación simultánea en la compra por internet, las Fintech ayudan a las empresas ofreciendo herramientas tecnológicas, que asisten en el desarrollo de actos jurídicos con respecto al dinero de manera eficiente, fácil, y con razonables costos. Se desglosan en cuatro segmentos: herramientas de operación y medios de pago, conocimiento del cliente y Big Data, seguridad e identificación de personas y dinero electrónico.

Asimismo, en los últimos tiempos han aparecido en el mercado métodos sugerentes, que hacen de la colectividad una manera de financiamiento para las empresas, con una estrategia atractiva para los clientes, aquellos que apoyen el proyecto, se otorgará un beneficio adicional, como; un descuento, o un regalo. El objetivo es, que la población tenga conocimiento de los beneficios de la innovación, y que en base a esto la sociedad comience a aportar pequeñas cantidades de dinero, que en conjunto con más personas la cantidad sea considerable, y como reconocimiento la empresa les adjudica, un descuento, un beneficio adicional o algo más a quienes aporten (Sánchez y Palma, 2018).

Sánchez y Palma (2018) afirman que el crowdfunding es la adquisición de dinero para financiar proyectos o empresas. El dinero proviene de un grupo de individuos que no están involucrados directamente en los emprendimientos pero que desean respaldar una buena idea. Muñoz y Chavez (2015) expresan que la empresa debe estar preparada y demostrar su eficacia, para que, luego de recaudados los fondos, iniciar en el proceso y elaboración del producto prometido. Así mismo, la empresa debe

buscar ser conocida en el mundo virtual, redes sociales, Networking y demás, esto permitirá conseguir mejor y mayor inversión.

Se requiere de una planificación muy exhaustiva, con el fin de cubrir las expectativas de los inversionistas, dado que, muy pocas veces el dinero sobrepasa lo que se solicitó en un inicio. Dicho de otra manera, es esencial el apoyo a este tipo de financiamiento, para que así, los negocios exitosos que utilicen crowdfunding sigan incrementándose y minimicen los negocios que fracasan (Botello, 2015).

3.2.1.4. Arrendamiento Financiero

Rojas (2017) comenta que una buena manera de financiar un proyecto, es no comprando los equipos necesarios para el proceso de innovación, sino más bien arrendándolos, con lo cual se debe pagar una renta por su uso. Este esquema es muy útil, ya que el empresario no se descapitaliza. Leasing o contrato de arrendamiento financiero es que permite a las empresas obtener bienes de capital sin la obligación de pagar el precio inmediato y en un solo acto, es decir ayuda a renovar implementos de trabajo en tiempos en los que no cuentan con el efectivo necesario para hacerlo. (Zuleta, 2017)

Según Rodríguez (2016) el leasing faculta para conservar líneas de crédito disponibles, en el tema de recursos de capital circulante, no los absorbe, pues no inmoviliza fondos de activos fijos. Por consiguiente, genera una gestión de tesorería eficiente, puesto que, se instaura de una forma flexible acomodándose a las necesidades del arrendatario, por otro lado, simplifica la conexión directa entre el costo del financiamiento y los rendimientos generados por el aprovechamiento productivo del bien arrendado.

Asimismo, Milanesi (2016) expresa que el leasing debe ser entendido como una operación crediticia de financiación ajena, ya que terminaría siendo una operación de crédito como cualquier otra, en tanto que incorpora la relación tripartita que hace posible la obtención de fondos para la adquisición de bienes de capital.

3.2.1.5. Factoring

Una opción que puede ayudar al financiamiento de las PYMES es el factoring: se trata de un mecanismo de financiación a corto plazo por el que una entidad financiera adelanta los cobros a un negocio. Esta opción de financiamiento a corto plazo, puede cuadrar en todo tipo de negocio, implica asesoramiento comercial e información sobre la solvencia de sus clientes. (Muñoz & Chaves, 2015).

Según León (2017) factoring significa transferir los derechos de sus cuentas por cobrar a terceros (factor), mediante un contrato realizado por una empresa denominada (factorada), y esta se encargará del cobro de dichas cuentas al caer la fecha de su vencimiento, el objetivo es, hacer que el “factor” de manera anticipada realice el pago de cuentas por cobrar a la empresa “factorada” es así como, generará su comisión y conseguirá un flujo de liquidez estable.

Este sistema de financiamiento está encaminado con mayor prioridad a empresas que requieran gestionar cobros de facturas, por consiguiente, para una empresa que cuenta con actividades que tienen un cobro al instante, sería de mínima utilidad. Sin embargo, la forma desfavorable de negociar el cobro de facturas con sus clientes, se da en varias oportunidades en las PYMES (De Paula, 2017).

Para Vallejo et al. (2017) la implementación y uso del factoring en las PYMES resulta útil y ventajoso, dado que, la eficacia se eleva en los cobros de facturas, el flujo de caja de la empresa mejora y la rentabilidad del negocio también. De esta manera, no

se tendría que hacer uso de recursos para esta clase de gestiones, así la empresa se puede enfocar en elaborar y vender sus productos y poner todos sus esfuerzos en aumentar sus ventas y al mismo tiempo se minimizan los riesgos considerablemente, los gastos financieros y cargas administrativas por los retrasos de pago en sus facturas por parte de clientes, además se eliminaría el posible gasto en juicios y demandas por falta de pago a las fechas estimadas gracias al factoring.

En la Tabla 2 se puede apreciar las distintas fuentes de financiamiento más populares en varios países de América Latina.

Tabla 2.
Financiamiento en Latinoamérica

Chile	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Factoring ➤ Leasing ➤ Crowdfunding ➤ Capital de Riesgo ➤ Créditos Bancarios
Argentina	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Créditos Bancarios ✓ Mercados Capitales ✓ Cheques de pago Diferido ✓ Obligaciones Negociables Pymes ✓ Fideicomisos Financieros
	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Compras a crédito de proveedores o adelantos de clientes ❖ Fondos internos o ganancias retenidas ❖ Créditos bancarios

<p>Brasil</p>	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Préstamos de amigos / familia ❖ Préstamos de cooperativas ❖ Leasing ❖ Emisión de acciones / obligaciones negociables u otros
<p>Colombia</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Capital propio ▪ Créditos Bancarios ▪ Leasing ▪ Factoring ▪ Utilidades Reinvertidas ▪ Capital de riesgo ▪ Venta de activos
<p>México</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✚ Crowdfunding ✚ Banca Comercial ✚ Arrendamiento Puro ✚ Arrendamiento Financiero ✚ Factoraje Financiero ✚ Crédito simple ✚ Crédito Bancario
<p>Perú</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Crédito bancario • Crowdfunding • Fondo de capital privado • Inversión social

	<ul style="list-style-type: none"> • Inversionista ángel • Microfinanciera
Venezuela	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Crédito Bancario ❖ Convenio de crédito revolve ❖ Papel Comercial ❖ Cuentas por cobrar ❖ Inventario ❖ Arrendamiento Financiero

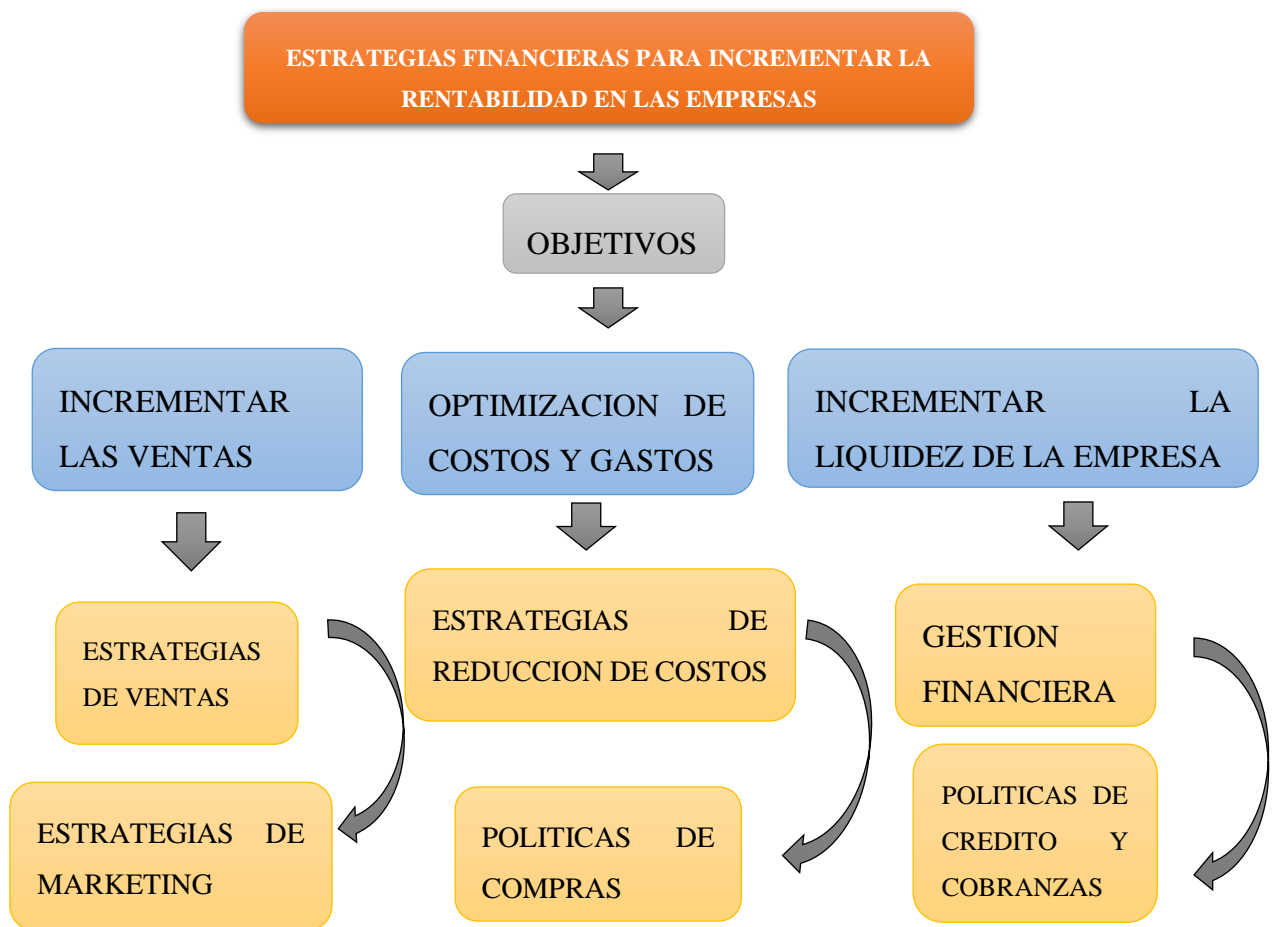
Nota. Tomado de (Aires, 2015; Leticia et al., 2018; Lopera, 2016)

3.2.2. *Rentabilidad*

La rentabilidad es la consecuencia generada por la toma de decisiones y las políticas instauradas por parte de la organización. Principalmente, la rentabilidad se percibe en el porcentaje que hay en la utilidad o beneficio que genera un activo, de acuerdo a su aprovechamiento en el desarrollo productivo, a lo largo de un periodo determinado de tiempo; cuantifica la eficiencia de las operaciones e inversiones que se realicen en la empresa, expresada de manera porcentual (Nava, 2019).

En la Figura 2 se puede observar una representación gráfica de estrategias financieras para incrementar la rentabilidad centradas en el incremento de ventas, reorganización de costos y el incremento de la liquidez en las empresas medianas y grandes.

Figura 2.
Estrategias financieras para incrementar la rentabilidad en las PYMES



Nota. Basado en (Ferceque et al., 2019)

Incremento de ventas

Cuando no se conoce la empresa resulta complicado emitir un consejo para maximizar las ventas de la misma, existen factores que determinan en las empresas, la

inclinación de la balanza respecto al incremento o disminución de las ventas (Sánchez, 2019).

La fuerza de ventas es el área más importante en una PYME, dado que, por este medio se perciben los ingresos, El motor de producción, en sí, sería toda la empresa, pero cuando se habla de la fuerza de ventas, su efectividad y desarrollo determina los ingresos, por ende, la rentabilidad de la empresa depende de esta área. Obtener clientes fieles es mucho más rentable que encontrar uno nuevo. Estrategias simples como; la motivación a los empleados, dar seguimiento a los clientes, en términos generales mantenerse bien organizados, son un papel clave para obtener resultados positivos, por tal motivo, es prioritaria la inversión en la fuerza de ventas y es una acción inteligente para toda empresa que se determine competitiva y requiera de efectividad en la realización de cada labor (Contreras et al., 2019).

De acuerdo a Ferceque et al. (2019) análisis recientes determinan que la intervención e implementación de iniciativa, estrategias e implementos con el fin de optimizar la fuerza de ventas generan una maximización de ingresos al menos de un 10% hasta el 50% a un plazo corto o largo, siempre y cuando mantenga constancia y una clara ejecución.

- **Estrategia de ventas**

Pese a que, en la actualidad más y más personas innovan y desarrollan productos interesantes, originales y de buena calidad, varias son las veces que dichos productos no cuentan con la acogida necesaria en el mercado por lo que se intuye que, el precio del producto o la calidad y desarrollo del mismo tienen algo que ver, no obstante, la estrategia de ventas es una parte clave que determina el éxito o fracaso de un producto. Por este motivo, al empezar un

negocio se debe tener presente, y preguntarse ¿cuál es el valor que mi producto o servicio le dará a mi cliente?, por consiguiente, iniciar desarrollando una cadena de valor. Es importante priorizar la percepción del cliente, al momento de tomar decisiones sobre la creación y desarrollo del producto, esto sirve de mucho al momento de la posible adquisición del producto o servicio por parte del cliente, ya que, al cubrir sus expectativas, le atribuye el valor esperado, y procederá a ser una herramienta de trabajo primordial en la fuerza de ventas, en otras palabras, si las estrategias de ventas no están conjugadas con la percepción del cliente, existe mayor posibilidad de fracaso (Munther y Favez, 2015).

Para una empresa PYME el alinearse con consultores de marketing sería una estrategia alcanzable y definitiva. De esta manera, se optan por crear proyectos característicos que empiezan con la solución y terminan con el problema o con la creación de una planificación estratégica de marketing, en un lapso de tiempo cuantificable con un costo que esté de acuerdo a las capacidades de las PYMES (Contreras et al., 2019).

- **Estrategias de marketing**

El marketing es una técnica que examina, planifica y crea actividades estratégicas de la entidad respecto a la empresa con relación al mercado, (Contreras et al., 2019).

Para expandir y maximizar su nivel de ventas, extender su negocio hacia nuevos mercados nacionales y extranjeros es vital la implementación de nuevas tecnologías de información, concretamente elementos de Marketing Digital, contando con estos mecanismos es posible, que de manera adecuada y estratégica se dé a conocer la marca, los productos o servicios ofertados y la obtención de clientes potenciales que pueden ser nacionales o internacionales.

Una base primordial para que las PYMES tengan éxito inminente depende con mayor relevancia del intelecto, accionamiento y creación de estrategias gerenciales que den paso al aprovechamiento de los recursos con el objetivo de lograr las metas y objetivos propuestos, algunas de las estrategias de las que se obtiene mayores y mejores resultados para la empresa son las de estrategias de marketing, estas perfeccionan a las organizaciones y son de gran importancia (Asia, 2018).

Optimización de costos y gastos

La optimización de costos y gastos es un desarrollo interno y contiene características más fáciles de controlar. Resulta poco ingenioso el solo pensar cómo incrementar o mejorar las ventas, dado que, tiende a ser un escenario complejo, entonces se ve necesario optar por otra alternativa, es ahí donde se piensa en la optimización de costos. La mayoría de PYMES alcanzan a reducir sus costos, por medio del mejoramiento continuo de procesos y de la implementación de un estudio de costos sobre las actividades de la empresa; en cuanto a la gestión de calidad, como lo expresa Caligiore et al. (2019) “Muchas PYMES no concientizan internamente de las pérdidas y costos generados por realizar de manera errada las cosas y volver a empezar de cero una vez más” (p. 12); así también, de la unión estratégica entre clientes y proveedores.

A lo largo del tiempo, la determinación de los costos ha cambiado constantemente, radicándose con mayor énfasis en las variaciones constantes de la economía. Poco tiempo atrás, el enfoque de la estimación del precio de venta era una de las razones que hacía necesario conocer con claridad los costos, sin embargo, en la actualidad el precio lo determina el mercado. Antes, los procesos productivos eran la manera de pensar en los costos. Hoy en día el análisis es mucho más extenso y

completo, se examina no solo lo que se identifica internamente como costos, también se toma en cuenta a los agentes externos asociados al producto o servicio, en palabras simples, desde que se compran las materias primas, recorriendo por proveedores, culminando en la entrega del producto al consumidor final, inclusive si se da el caso e interfiere el seguimiento posventas (Amir et al., 2016).

- **Estrategias de reducción de costos**

La reducción de costos determina una mayor y mejor flexibilidad para utilizar las alternativas del mercado, por ello, es importante invertir y aprovechar las oportunidades de esta iniciativa. No obstante, hay que recordar que minimizar costos es un reto complicado, por tal motivo, Caligiore et al. (2019) sostienen que cuando se refiere a reducción de costos, se considerarán tres aspectos:

1. Minimizar de manera inmediata.
2. Proceso controlado de reducción de costos.
3. Cambios imprescindibles en la cultura de la compañía.

Cada uno tendrá su priorización luego de su análisis para determinar qué gastos forman parte de los gastos innecesarios.

Amir et al, (2016) afirman que, los indicios del mejoramiento de productividad son una excelente señal de la minimización de costos, por ello, es un instrumento confiable para calcular el avance técnico. De hecho, una manera eficiente de optimizar los costos de producción frecuentemente es la productividad. se puede lograr a través de algunos de estos tres métodos fundamentales:

1. Incremento de profundización de capital
2. Mejora de la calidad del trabajo

3. Mejora de la combinación de estos factores

- **Políticas de compras**

En la gestión de compras los tres ejes fundamentales son; calidad, tiempo y precio, que se debe mantener un equilibrio en el suministro de bienes y servicios para la empresa, de tal manera que, la calidad del aprovisionamiento se mantenga en las mejores condiciones, con costos mínimos, y en el tiempo exacto. De hecho, este tipo de gestiones son métodos muy ambiciosos en cualquier tipo de empresa. Deben ir a la par entre dos situaciones que se dan al mismo tiempo, mientras se cumple con satisfacer al cliente, se debe pensar en mejorar también los márgenes de utilidad (Hoekman y Kamil, 2020).

Para alcanzar esta meta, es necesario implementar una estrategia de gestión de compras, estas dependen de tres factores significativos: tipo de producto o servicio, su valor e importancia para el negocio y los riesgos que en el suministro se hallen (Chopra, 2015).

Hoekman y Kamil (2020) consideran que, la gestión de compras cumple una labor más importante en la cadena de suministro, no solo abastece, sino que los proveedores tienen que ser analizados hasta identificar a los mejores y de esto se encarga el área de compras, pues de esta manera se obtendría el abastecimiento de los mejores productos a los mejores precios totales, dicha función se encarga de cumplir dos objetivos principales:

- **Adquisición**

La gestión de compras cuenta con la facultad de adquirir todo tipo de insumo que se necesite en la empresa para el desarrollo de sus actividades como, por

ejemplo: maquinaria, mobiliario, equipos, servicios, herramientas, materias primas, repuestos, entre otros.

- **Apoyo a las operaciones**

De igual manera la gestión de compras tiene como responsabilidad conseguir de los proveedores todo material y producto que se necesite para el proceso productivo de la empresa. De otra manera, los componentes que se transformaran para la venta.

Planificación tributaria

Al ser correctamente estudiadas las leyes y normas tributarias se puede llegar a la optimización de recursos tributarios de forma legal, por medio de la identificación de incentivos y beneficios en general, por parte de la normativa para las PYMES, elegir las alternativas tributarias más aptas para la empresa permite un ahorro tributario (Waqas y Modeen, 2018). De esta manera, la planificación tributaria no debe ser tildada como un acto ilícito, mucho menos confundida con evasión o elusión fiscal, los encargados de discernir y escoger la mejor alternativa tributaria deben tener el conocimiento necesario de la normativa tributaria, para que la empresa apegada a la ley minimice sus costos tributarios (García, 2019; Albaladejo, 2016).

Una correcta planificación tributaria habilita la optimización de la carga tributaria, tal como lo menciona García (2019) se necesita comenzar con un programa incluyendo operaciones que aún no se realizan, determinar el análisis de la normativa tributaria que se emplea en los procedimientos, reconocer los escenarios factibles y lo que causarían estas alternativas en cada uno de ellos, concretar el análisis financiero, la viabilidad y por último, determinar la opción más económica y eficaz. Las directrices para una correcta aplicación deben ser consideradas en el momento de ejecutar una

planificación con el objetivo de que las opciones tributarias escogidas resulten ser las más eficientes y se consiga la disminución de la carga impositiva de la PYME, lo que generaría una maximización en la rentabilidad de la misma (Ferraz y Ramos, 2018).

Finanzas sostenibles como estrategia de rentabilidad

González et al. (2017) comentan que el asunto de la sostenibilidad es un tema nuevo que en recientes años comenzó a tomar fuerza, y que ha generado algunos cambios en las empresas a nivel mundial, haciendo referencia específicamente a la teoría administrativa. De igual manera se han propuesto retos, los cuales por lo general son identificados y rebasados, con la finalidad de instaurar la sostenibilidad en la organización. En primera instancia se opta por el reto de implementar una cultura de sostenibilidad en todo el ámbito empresarial, esto incluye una modificación en la mentalidad, puesto que, ya no solo se enfocarán como objetivo en la maximización de utilidades para los socios, sino que co

mo empresa la preocupación radicará en su impacto ambiental y en la sociedad.

En 2001 se desarrolló un acontecimiento importante en este sentido: el célebre Libro Verde planteado por La Comisión de la Unión Europea, con el objetivo de fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas buscando eventualmente transformar la economía de la Unión Europea en la más potencial y activa en el mundo, con la capacidad de progresar de forma económicamente sostenible, generando más empleos y una mayor coherencia social. Con el fin de lograr este objetivo se incitaba a las empresas a invertir en su futuro, apostando por un triple balance: económico, social y medioambiental; con miras al desarrollo económico, la congruencia social y el cuidado del medioambiente. Estas son claves para una empresa

que no requiere hacer algo extraordinario, sino que opta por realizar íntegramente sus deberes (Libro Verde de la Comisión Europea, 2002).

Turriago y Cardona (2020) mencionan que, el nuevo pensamiento de la organización que incluye el beneficio esperado por los accionistas en conjunto con el apoyo al medioambiente, lo deben dar a conocer en toda la empresa, a todos los miembros de la organización, para que de esta manera, exista una incorporación total de todos los involucrados y así se implementen y las ideas y pensamientos de la empresa con respecto al nuevo estilo de administración.

3.2.3. Liquidez y Actividad

3.2.3.1. Incrementar la liquidez de la empresa

Es necesario tener claro que, la liquidez es la posibilidad que una entidad tiene para atender sus obligaciones, deudas o compromisos, por su parte, la rentabilidad es el porcentaje de productividad que generan los valores comprometidos en la empresa.

Dependiendo de la situación en la que se encuentre la entidad, se realiza la toma de decisiones, pero, en términos de corto plazo se prioriza la liquidez para evitar inmiscuirse en problemas financieros, mientras que, la rentabilidad se afectaría cuando se encuentre en problemas financieros a largo plazo, ya que, tiende a mejorar, y al transformarse en efectivo los problemas de liquidez desaparecerán (Kontuš y Mihanović, 2019).

Por otro lado, Fajardo (2021) comenta que, todo tipo de empresa debe conservar un equilibrio entre la liquidez y la rentabilidad, focalizándose en obtener una salud financiera óptima. De manera específica, en la administración financiera estas dos variables tienen cierta similitud entre sí. Según varios autores determinan que; la

liquidez está por sobre la rentabilidad en temas de importancia, esto debido a que, gracias a la liquidez la entidad puede seguir trabajando normalmente y tiene la facilidad de cubrir las obligaciones pendientes. Otros autores mencionan que es más relevante la rentabilidad, porque es el enfoque fundamental de toda PYME y empresa en general desde el primer momento que se constituyen como empresa, al mismo tiempo que, basándose en la rentabilidad, la empresa puede promover sus actividades, reinvertir, y de cierta manera, modificar la rentabilidad en liquidez con la puesta en marcha de políticas y estrategias financieras.

3.2.3.2. *Gestión de cartera y control de inventarios*

León (2017) plantea, un conjunto de herramientas nuevas que permiten efectuar un estudio financiero de liquidez teniendo en cuenta la realidad del flujo de efectivo que expone la entidad, para de esta manera, realizar un control más efectivo respecto a dos temas principales: inventarios y clientes, una cantidad significativa de PYMES muestran desaciertos en el control de sus cuentas por cobrar y en la utilización de sus inventarios, mismas que se desglosan a continuación:

- ❖ Administración de cartera
 - ✓ Falta de gestión operativa de la cobranza
 - ✓ Carencia de monitoreo y evaluación de la cobranza
- ❖ Control de Inventarios
 - ✓ Un acertado uso de los inventarios en temas de efectivo es esencial en una empresa. Un procedimiento que favorece de gran manera es, la revisión de los movimientos de inventarios de forma frecuente, dado que, en muchos de los casos, sostenerlo en cantidades enormes puede inferir

en un desperdicio de capital grande. Se aconseja ejecutar distintas promociones con el inventario que no circula (Zuleta, 2017).

3.2.3.3. *Sistemas de gestión financieros -ERP-*

Según Guerrero et al. (2018) una gestión financiera errada genera problemas de liquidez en varias PYMES como consecuencia de malos manejos, y principalmente la deficiencia en planificación en los requisitos de efectivo. Por tal motivo, se presentan los sistemas de gestión financieros -ERP-, que asisten con un control intensivo de sus finanzas a las empresas pequeñas y medianas, mitigando la pérdida de información e inspección de los recursos con los que cuenta, así mismo las previene para enfrentarse a situaciones imprevistas.

Por otro lado, Proaño et al. (2018) comentan que, tener integrado un sistema ERP en la empresa, no es significado de un futuro asegurado, siempre se mantiene un nivel de incertidumbre. Resulta preciso determinar las ventajas de varios paquetes de Software que demuestren una mejor adaptación a los requerimientos de las PYMES. A continuación, se procede a detallar los beneficios de los sistemas ERP:

- Reducción de costos. Este punto se refiere a la reducción de tiempos, también al mejoramiento del control y al estudio de la toma de decisiones empresariales.
- Alcance fuera de la organización. Los modelos de amplitud de los sistemas ERP, tales como: CRM (Customer Relationship Management – Gestión de la relación con el cliente), también los SCM (Supply Chain Management – gestión de la cadena de abastecimiento) tienen como objetivo, cumplir con la integración de la organización con los clientes y proveedores, pasando la línea de lo tradicional en la empresa.

- Contar con flujo eficiente de información y un acuerdo íntegro a través de áreas diferentes de la organización, unidades de negocio y zonas geográficas generan aún más beneficios, con mayor énfasis en temas de tiempo y acceso a la información.
- Los sistemas integrados como los ya mencionados, benefician en algunos aspectos como: tiempo y costo en los procesos de planificación estratégica, utilización de recursos humanos, minimización de recursos, reducción de costos, capacidad de atención al cliente y proveedores.
- Los procesos empresariales tienden a ser optimizados porque se maximiza la capacidad de suministrar información en tiempo real y confiable.

3.2.3.4. Planes de contingencia para falta de liquidez

Son herramientas pensadas y formuladas con ordenamientos alternos para identificar las causas y hacer frente a una carencia de liquidez en la empresa, mismos que deben ser muy activos y dinámicos, dado que, si no es así su obsolescencia se dará de manera rápida. Por consiguiente, será vital una revisión exhaustiva de lo expuesto en la planificación y en dicho caso, al aplicación de reajustes con el objetivo de que los procedimientos sean concernientes y apropiados para la empresa (Kontuš & Mihanović, 2019). Sin embargo, un acertado plan de contingencia de liquidez estará constituido entre instrumentos de validación, riesgos financieros, medición de pérdidas esperadas, causas y efectos, reacción al riesgo (Zwinbler et al, 2019).

Proaño et al. (2018) comentan que no se debe descartar la creación de planes de contingencia frente a situaciones de grave crisis de liquidez que impactan a diversos mercados o a la empresa misma. Deben contar con un informe minuciosamente detallado de las disposiciones, medidas acatadas, responsables de la toma de decisiones

con respecto al plan, dependiendo de los diferentes escenarios tendientes a conseguir la liquidez necesaria, contando con un límite de tiempo para que entren en vigor. La empresa realizará el análisis de la etapa de supervivencia.

De igual manera, Zwinbler et al. (2019) complementan, luego de determinar los distintos escenarios de crisis y prever la supervivencia que se necesita asegurar, las empresas deben tomar decisiones a futuro sobre, de qué manera adquirir la liquidez que se requiere en distintas condiciones, qué tipo de medidas anticipadas se pudieran tomar para utilizarlas, y que sean factibles en la práctica. Puesto que, los planes de contingencia están enfocados en anticiparse a los escenarios de crisis o ganar tiempo, elaborando técnicas que aseguren suficiente liquidez con costos mínimos. Se fundamenta en una lista de situaciones, responsables y acciones, los mismo que deben estar detallados en medidas, y se debe priorizar y determinar las opiniones de acción por parte de los responsables, en todo lo que el plan no defina cómo automático.

3.2.3.5. *Leaseback financiero*

Kontuš y Mihanović (2019) plantean que el leaseback es un caso relevante y diferente de arrendamiento financiero, debido a que, el cliente final y proveedor son una misma persona, por el siguiente procedimiento: la entidad vende el activo a la institución financiera misma que se apropia del bien, procede a realizar un contrato de leasing financiero con la entidad vendedora del mismo activo vendido, lo que conlleva a un primer principio fundamental, mientras se mantiene el uso del bien, se transforma en liquidez al mismo tiempo. De aquí nace lo importante de la fórmula que ha sido empleada por las instituciones financieras con el objetivo de generar la liquidez requerida y efectuar con los recientes test de estrés y solvencias, dejando abierta la

posibilidad de mantener el uso del bien mientras se cuenta con liquidez y dando la oportunidad de que la empresa continúe con la actividad económica normal.

Cumpliendo ciertos requisitos, el leaseback siendo un método de retro arrendamiento financiero, posibilita a la empresa mantener un capital de trabajo y para dicho pacto un bien inmueble deberá ser cedido, mismo que luego de cubrir con el pago total de las cuotas acordadas, puede ser recuperado.

Para evitar riesgos la empresa debe prever la gestión de liquidez, creando también una planificación de acciones futuras, aparentando escenarios desde los más prosperos hasta los más críticos, es decir escenarios variados que podrian darse en el transcurso del tiempo, el contar con una gestion inteligente de la liquidez apoya a las PYMES a desenvolver el músculo financiero requerido, proporcionando seguridad a la empresa para continuar con sus actividades, también para enfrentar casos comprometidos por los que puede pasar la entidad.

4. DISCUSIÓN

Las PYMES necesitan ir creando ventajas competitivas, y para lograrlo se requiere una transformación en el ámbito económico y político, que afecta la forma de identificar los factores de éxito de las empresas, que puede claramente ser la base para terminar con la crisis, no solo tratándose del mercado, sino optando por desarrollar su nivel competitivo.

Por otro lado, administrar correctamente el capital de trabajo genera salud financiera en la organización en cuanto a la liquidez y rentabilidad. De igual manera, administrar de forma eficiente el capital de trabajo tiende a asegurar un acceso acertado

y rápido de los fondos que se requerirían para gastos de operación diarios, al mismo tiempo, garantiza una forma productiva de inversión en los activos de la empresa.

Se considera también que, en etapas de crisis financiera, las entidades que mantienen políticas de financiamiento más moderadas consiguen una más alta rentabilidad financiera. En otras palabras, se habla de lo complicado de la renovación de créditos vencidos que mantienen estas empresas, adherido a esto, el interés alto que deben cubrir por la obtención de préstamos nuevos.

Con respecto a, las políticas estatales y las presiones que causan en las empresas, generan que las organizaciones piensen que la implementación de una gestión de riesgo ambiental no es una buena alternativa a nivel de rentabilidad, dado que, los fondos pueden destinarse a otras áreas de la empresa. Por otro lado, se afirma que, la gestión medioambiental tiene la capacidad de suministrar opciones más rentables en temas financieros, operativos y de imagen, y se vería como una ventaja competitiva frente a otros negocios que no han optado por realizarlas.

Los gerentes y directivos de las PYMES deben abordar el tema de la sostenibilidad en el área de las finanzas, con el objetivo de encontrar las alternativas y oportunidades que se generan como consecuencia de una acertada administración de los riesgos ambientales y su reacción empresarial, dando un criterio desde un aspecto económico y ético.

Por otro lado, está claro que la empresa debe optar por instaurar medidas extraordinarias para garantizar la liquidez, no solo asociadas con la mitigación del gasto o la eficacia de sistemas y procesos, también con la renegociación y negociación con las instituciones bancarias y proveedores para condiciones recientes.

En las PYMES es de vital importancia gestionar la liquidez de forma eficiente, un claro ejemplo: lo que en la actualidad en el mundo se está viviendo a consecuencia de la pandemia de la COVID 19, y para las pequeñas y medianas empresas es un tema de estrés, aislamiento y congelación comercial situación que se manifestó de manera inesperada, ocasionando que muchas empresas pequeñas no puedan reaccionar a las nuevas exigencias que implicó la pandemia debiendo muchas de ellas cerrar sus puertas.

La falta de conocimiento sobre métodos para financiamiento de una empresa que se enfoquen en la realidad de las PYMES, ha hecho que muchas entidades no lo vean como una estrategia, aunque hay que resaltar que hay varias que sí optan por la utilización de este método factoring como un medio para financiarse. Las que acceden son principalmente las empresas grandes y medianas, los empresarios pequeños no lo hacen por carencia de conocimiento en el tema, la industria del factoring para estos empresarios lo pasan de manera desapercibida. No obstante, el factoring ayuda a mitigar el estado financiero y liquidez de una entidad esquivando endeudamientos significativos que maximizan los pasivos. También se contempla el mejoramiento de la rotación de los activos y el capital de las empresas vendedoras, ofertando que en el interés se realicen tasas de descuento por un pago con un plazo menor (Aragón et al., 2016).

Dicho de otra manera , factoring es una estrategia que con mucho conocimiento previo por parte de empresarios de negocios resulta beneficioso, puesto que, es una alternativa para PYMES con mucha más frecuencia, que al tener la opción de contar con el dinero requerido al momento, permite que la empresa no se encuentre en problemas de liquidez o para compras necesarias que requieran ser realizadas en ese instante, ayudando al empresario a no generar deuda lo que resulta beneficioso, mediante la venta

de cuentas por cobrar como: facturas, cheques, letras y demás que puedan ser subastadas.

Así también otra estrategia relevante para las PYMES es el crowdfunding, que es un financiamiento masivo o colectivo que se lo realiza por medio de la tecnología, en donde si a los inversionistas les atrae la idea de negocio, deciden invertir, es muy beneficioso puesto que, todo tipo de proyectos pueden ingresar, en cuanto a plataformas, existen en gran cantidad y es un procedimiento muy rápido y eficiente, al ser un proceso rápido en donde, no se requiere de papeleos extensos, es ideal para quienes requieran de inversión, para comenzar desde cero o realizar mejoramientos en la empresa.

Respecto a las estrategias de rentabilidad en lo que refiere al incremento de ventas, es complicado emitir un consejo específico, cuando no se conoce con exactitud la realidad de la PYME, pero existen factores que determinan el incremento o disminución de las mismas, dos autores señalan que; la fuerza de ventas es un elemento importante dentro de la organización, esto debido, a que con ella se determina los ingresos y rentabilidad de la empresa, la fuerza que se menciona hace referencia a la motivación referida a los empleados, la organización es imprescindible, el planeamiento de estrategias efectivas, un seguimiento eficaz a los cliente, ya que, es mucho mejor el fidelizarlos que ir en busca de nuevos compradores.

Existen fuentes de financiamiento que coinciden con algunos tipos de Financiamiento como, por ejemplo: crowdfunding, leasing, Crédito bancario, Factoring, cada uno tiene su eficacia y por tal motivo no dejan de utilizarlas, aunque las PYMES presenten dificultades para acceder a un financiamiento, pues esto demuestra que

muchas de ellas en América latina, se arriesga para poder conseguir el dinero que necesita para impulsar su negocio hacia el éxito o algunas veces al fracaso.

5. CONCLUSIONES

Las pequeñas y medianas empresas determinadas como PYMES, a nivel global son un factor económico importante, en efecto, ellas aportan con significativos valores monetarios a la economía de una nación, y suministran fuentes de empleo en grandes cantidades. Sin embargo, a manera general, esta categoría de empresas no tiene el conocimiento necesario en el ámbito administrativo, lo que causa que no se prevea situaciones de riesgos que afecten las operaciones, rendimiento y actividad de la empresa, por eso, se considera necesario la adquisición de conocimientos suficientes, por parte de los gerentes de la empresa, para que tengan la facultad de direccionar la entidad hacia un mejoramiento continuo.

Ahora bien, aunque las finanzas no sean la razón de ser de la empresa, son una herramienta valiosa que permite agregarle sensatez a todo negocio, ofreciendo una base sólida para cualquier decisión que vayan a tomar, por consiguiente, incrementa las probabilidades de éxito. Parte desde aquí, la necesidad de que todo gerente o propietario de empresas medianas y pequeñas, deben contar con un conocimiento financiero y emitir estrategias financieras para el conocimiento de las mismas, enfocándose en originar conciencia en temas relevantes para una buena gestión como, por ejemplo: la creación de valor, flujo de caja, capital de trabajo. A más de esto, es indispensable la alfabetización financiera, para acabar con miedos sobre la implementación de estrategias que ayudarían a tener mayores ingresos, mejor estabilidad empresarial,

maximizar la liquidez entre otros, y minimizar la sustracción involuntaria del sistema financiero.

Así pues, la aportación principal de este trabajo consiste en exponer las mejores estrategias financieras que se pueden aplicar en las PYMES de América Latina y el Caribe; iniciando por una rama importante de la empresa siendo esta, **La Financiación** se destaca que: 1) **la Reversión de Utilidades** al ser una opción que algunas empresas lo realizan pues, es una adquisición de recursos que según autores ya mencionados anteriormente, determinan que en los primeros años esta práctica debe ser fundamental, pues, serviría para maximizar tasas de ganancia, siempre y cuando se examine la salud financiera de la empresa, trae beneficios en cuanto a impuestos, pues existen países que toman en cuenta y en manera de incentivo tributario ayudan a que, se minimicen valores a pagar al estado, el aporte por parte de socios o solo del único dueño debe ser superior al 50% como mínimo.

2) **Aumento de Capital**, indudablemente uno de los objetivos de una empresa es crecer y prosperar, inyectar capital a empresa en cada una de sus acciones o crear nuevas acciones, haciendo más fuerte la imagen de la empresa, prosperas socialmente y en su entorno, recalando que al ser PYMES no todas las empresas cuentan con emisión de acciones; 3) **Mercados de Capitales**, gestionar recursos financieros que provengan de Entidades Bancarias incurren en costos considerables, y que por desconocimiento de algunos gerentes o dueños de negocios no saben del beneficio en materia de financiamiento, que trae dichos mercados siendo menos costosos y mas eficientes, Fintech es una de las alternativas, puesto que en PYMES según estudios ha traído beneficios teniendo un alto crecimiento anual. 4) **Arrendamiento Financiero**, para mantener la competitividad de demanda de mercado las empresas deben contar con

diversos activos, no obstante, se tiene en cuenta que, la inversión llega a ser muy costosa y en las PYMES se siente más la falta de efectivo para dicha adquisición, es por esto que, el arrendamiento financiero es un instrumento de financiamiento, Leasing permite a las empresas tener esta opción.

5) Factoring, se encarga de cobrar cuentas de manera inmediata, que para la empresa le resulta tedioso o simplemente necesita el dinero de manera inmediata y a cambio Factoring anticipa el valor que a dichos clientes se les cobrará, esto ayuda a las PYMES a financiarse de manera rápida para cualquier pago que necesite en el momento. En fin es imprescindible que las decisiones que se determinen en la gerencia de la empresa, partan desde el conocimiento financiero y sobre distintas fuentes de financiamiento de los involucrados en la sesión, pues de ahí saldrán las alternativas que deben ser las más acertadas para financiar la empresa, dependiendo de la situación económica de la empresa, su capital de trabajo y su estructura financiera, no obstante, las estrategias que se pueden adaptar a las PYMES pueden ser, cualquiera de las ya antes mencionadas, puesto que, todas traen beneficio siendo utilizadas de manera meticulosa desde la sabiduría de los gerentes o dueños del negocio.

Otra rama de las finanzas es la **Rentabilidad**, siendo la capacidad que tiene un negocio para sacar provecho de sus recursos y obtener utilidades se expresa de manera porcentual, de esta manera verificamos si las decisiones tomadas y los activos han rendido sus frutos, se destacan, por consiguiente, algunas de las estrategias **1) Incremento de ventas**, en si la rentabilidad de la empresa depende de esta área, lo que se necesita es conseguir la fidelidad de los clientes, y este viene en conjunto con el buen trato de parte de los trabajadores, el incentivo a los mismos, etc. Lo que se busca es mantener o incrementar la rentabilidad. **2) Estrategia de ventas**, en esta área se busca la

manera de crear valor del producto o servicio en el cliente, y esto se logra con la ayuda de profesionales en marketing, el impulsar las ventas por este medio resulta beneficioso la empresa se da a conocer y las ventas incrementarían, en conjunto con la creación de una cadena de valor priorizando la percepción del cliente. así también se presentan las

3) **Estrategias de Marketing**; mismas que con el fin de expandir y maximizar el volumen de ventas por medio técnicas y actividades compitiendo con el mercado. 4) **La Optimización de costos y gastos**, esta estrategia por lo general ya la utilizan en las empresas y en la actualidad la situación mejoro en este aspecto por la tecnología, así también por medio del mejoramiento continuo de los procesos 5) **Estrategias de reducción de costos**, tiende a ser un enfoque positivo para minimizar gastos que es una función correctiva mediante un proceso sistemático de análisis de costos. Las que se hacen mención en este apartado son las estrategias que mas se apegan a ser las mas acertadas para las PYMES, aunque en los resultados se mencionas algunas estrategias mas cada una de ellas ayudaran a que la rentabilidad de la empresa sea mayor manteniendo a flote la empresa y que deben estar en la mira de las PYMES para cumplir con la meta fundamental la cual consiste en el crecimiento de la empresa, no obstante, se deben realizar exámenes o análisis del balance general, y comenzar a crear una reserva de capital para situaciones impredecibles como la disminución de las ventas o alguna crisis, también las obligaciones que deben ser cubiertas estas son, impuestos o reservas legales, por consiguiente instaurar planes mejor elaborados sobre estrategias financieras, con seguimientos acertados , suministrando a la entidad un estado financiero sano. Sin embargo, resultan demasiado ambiciosas las estrategias generadas por varios países de la zona geográfica ya antes mencionada, dado que, en teoría pueden ser capaces de brindar ventajas competitivas a las PYMES, en la práctica estas estrategias tienden a ser muy complejas para ser aplicadas, debido a los requerimientos

y herramientas que una PYME necesitaría y no tendría a disposición. Mientras que el seguimiento y monitoreo luego de la implementación de estas estrategias es muy frágil, por lo que, en la mayoría de casos, no se puede evaluar la eficacia de las mismas.

Por último **La Liquidez y actividad** en esta rama de las finanzas las estrategias a tomar en cuenta son: **el incremento a la liquidez de la empresa**; misma que nos permite señalar que es indispensable esta área dado que, al no contar con la liquidez suficiente las deudas a corto plazo no se podrían cubrir y la empresa entraría en un conflicto, **la gestión de cartera y control de inventarios**, el tener el control de cartera e inventarios por medio de esta área permitirá a la empresa mantener un manejo eficiente y eficaz en tema de cobros y teniendo el inventario al día, **Sistema de Gestión Financiera – ERP**, contar con un software que permita evitar malos manejos y deficiencia de planificación en los requisitos de efectivo es necesario en una empresa.

La liquidez al ser una condición imprescindible, que está por sobre la rentabilidad, se requiere que las estrategias se analicen con más precisión, puesto que, mediante la liquidez se logran cubrir las cuentas que se tengan que saldar al instante, por ello, la gestión de cartera es una opción que se debe tener presente en una PYME ya que al realizar un control de inventarios y clientes se puede minimizar los riesgos de cobranza y aumentar la eficiencia en las mismas, así como otras actividades de interés en temas de dinero para una liquidez estable.

Por último la relación que existe entre el éxito de una PYME de países en vías de desarrollo y la aplicación de estrategias financieras acertadas, se debe a que los gerentes, socios o dueños de la empresa tienen conocimiento de las estrategias mencionadas y aplican según las necesidades que requiere la entidad, siendo así, una

reinversión de utilidades, crowdfunding, o un factoring, etc. Todo analizando desde la perspectiva económica, los estados financieros, el personal y demás.

6. REFERENCIAS

- Albaladejo, M. (2016). *Determinants and policies to foster the competitiveness of SME*. *Determinants and policies to foster the competitiveness of SME*. QEH Working Paper Series.
- Álvares, T., Sensini, L., & V. (2020). *Working Capital Management and Profitability: Evidence from an Emergent Economy*. *International Journal of Advances in Management and Economics*.
- Amir, A., Auzair, M., & Amiruddin, R. (2016). *Cost management, entrepreneurship and competitiveness of strategic priorities for small and medium enterprises*. ELSEVIER.
- Aragón, C., & Narvaiza, L. M. (2016). *Why and How Does Social Responsibility Differ Among SMEs? A Social Capital Systemic Approach*. Springer.
- Araque, J. (2018). *Las PYMES y su situación actual*. Observatorio PYME: Universidad Andina Simón Bolívar.
- Asia, R. (2018). *Online Marketing Strategies for Increasing Sales Revenues of Small Retail Businesses*. Walden Dissertations and Doctoral Studies Collection.
- Botello, H. (2015). *Determinants of access to credit for SMEs: evidence at the level of the firm in Latin America*. Apuntes del CENES.
- Caligiore, M., Valle, A., & Moretta, N. (2019). *Aplicación de herramientas de gestión de costos en las PYMES mendocinas*. Facultad de ciencias económicas FCE.
- Cámara, N., & Tuesta, D. (2015). *Factors that matter for financial inclusion: evidence from Perú*. AESTIMATIO IEB Journal of Finance.
- Cardonza, G., Gaston, F., Farber, V., Gonzáles, R., & Ruiz, J. (2017). *Barriers and public policies affecting the international expansion of Latin American SMEs: Evidence from Brazil, Colombia, and Peru* ☆.
- Cardozo, E., Velasquez, N., & Rodríguez, M. (2018). *La definición de PYME en América: Una revisión del estado del arte*.
- Caribe, C. E. (2019). *Micro, pequeñas y medianas empresas*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

- Chopra, A. (2015). *Financing productivity and Innovation Led Growth in Developing Asia: International lessons and Policy issues*. Peterson Institute for International Economics.
- Contreras, O., Stein, R., & Vecino, C. (2015). *Estrategia de inversión optimizando la relación rentabilidad-riesgo*. Revista estudios gerenciales.
- Dallas, A. (2017). *Financial Difficulties in the Internationalization Process of Brazilian SMEs in Latin America*. Revista Espacios.
- Dantas, R. (2018). *The influence of fixed asset investments and bank penetration on access to capital for SmEs in latin américa*. ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO DO ESTADO DE SÃO PAULO.
- De la Hoz, B., Ferrer, M., & De la Hoz, A. (2018). *Indicadores de rentabilidad: herramientas para la toma decisiones financieras en hoteles de categoría media ubicados en Maracaibo*. Revista de Ciencias Sociales. ISSN 1315-9518.
- De Paula, G. (2017). *Inclusão financeira de pequenas e médias empresas no Brasil*. CEPAL.
- Empresa, C. I. ((2019).). *Informe Anual de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas a nivel Mundial*. . CIPE.
- Empresariales, C. E. (2018). *Pymes Iberoamericana: Las Pymes aportan más del 25% del PIB en Latinoamérica pero carecen aun del impulso necesario*. Confederación Española de Organizaciones Empresariales.
- Fajardo, J. (2021). *Rentabilidad y liquidez en la salud empresarial del sector de la construcción: Artículo de revisión*. Universidad del Azuay.
- Farceque, T., Pucutay, J., Córdova, J., & León, S. (2019). *Financial strategies to increase profitability. Case: Empresa Indema Perú S.A.C*. INNOVA Research Journal. ISSN 2477-9024.
- Ferraz, J., & Ramos, L. (2018). *Inclusão financeira para a inserção produtiva de empresas de menor porte na América Latina: Inovações, determinantes e práticas de instituições financeiras do desenvolvimento*. Informe regional. CEPAL.

- Ferrero, C., & Rojo, S. (2018). *Las MIPYMES en América Latina y el Caribe: Una agenda integrada para promover la productividad y la formalización*. Organización Internacional del Trabajo.
- García, S. (2019). *Building a local Venture Capital Industry in Latin America and The Caribbean*. Multilateral Investment Fund Member of the IDB Group.
- Gitman, L. (2017). *Principios de administración financiera*. Pearson Educación.
- González, A., Alaña, T., & Gonzaga, S. (2017). *La gestión ambiental en la competitividad de las PYMES del Ecuador*. INNOVA Research Journal.
- González, E., Hommes, M., & Mirmulstein, M. (2017). *MSME Country Indicators 2014. Towards a Better Understanding of Micro, Small, and Medium Enterprises*. CFI.
- Guerrero, A., Marín, M., & Bonilla, D. (2018). *Erp como alternativa de eficiencia en la gestión financiera de las empresas*. REVISTA LASALLISTA DE INVESTIGACIÓN.
- Herreros, S., Inoue, K., & Mulder, N. (2018). *Innovation and SME internationalization in Korea and Latin America and the Caribbean: Policy experiences and areas for cooperation*. CEPAL.
- Herreros, S., inoue, k., & Nanno, M. (2018). *Innovation and SME internationalization in Korea and Latin America and the Caribbean*. CEPAL.
- Hoekman, B., & Kamil, B. (2020). *Procurement policy and SME participation in public purchasing*. Small Business Economics.
- Kaganski, S., Paavel, M., Karjust, K., Majak, J., & Snatkin, A. (2015). *DIFFICULTIES IN SMES AND KPI SELECTION MODEL AS A SOLVER*.
- Kontuš, E., & Mihanović, D. (2019). *Management of liquidity and liquid assets in small and medium-sized enterprises*. Economic Research-Ekonomska Istraživanja .
- Kontuš, E., & Mihanović, D. (2019). *Management of liquidity and liquid assets in small and medium-sized enterprises*. Ekonomska Istraživanja.
- León, J. (2017). *Inclusión financiera de las micro, pequeñas y medianas empresas en el Perú: experiencia de la banca de desarrollo*. CEPAL.

- Milanesi, G. (2016). *he financial leasing and real options valuation*. Contaduría y Administración. ISSN 0186-1042.
- Moreales, M., & Castellanos, O. (2017). *Estrategias para el fortalecimiento de las Pyme de base tecnológica a partir del enfoque de competitividad sistémica*. Innovar: Revista de ciencias administrativas y sociales.
- Munther, A., & Favez, M. (2015). *The Impact of Marketing strategy on Profitability in Medical Jordanian Corporations*.
- Muñoz, C., & Chaves, J. (2015). *Factoring: una alternativa de financiamiento como herramienta de apoyo para las empresas de transporte de carga terrestre en Bogotá*. Revista Finanzas y Política Económica.
- Nava, M. (2019). *Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente*. Revista Venezolana de Gerencia.
- Neira, S. (2016). *Inclusión Financiera de las PYMES en el Ecuador*. CEPAL, ISSN 1564-4197. Obtenido de https://www.cepal.org/sites/default/files/publication/files/40726/S1601059_es.pdf
- OECD. (2019). *SME Policy Index: Latin America and the Caribbean 2019 Policies for competitive SMEs in the Pacific Alliance and participating countries in South America*. OECD.
- Piza, C. (2016). *The Impacts of Business Support Services for Small and Medium Enterprises on Firm Performance in Low- and Middle-Income Countries: A Systematic Review*. Campbell Foundation.
- Polishchuk, Y., Kornyluk, A., Lopashchuk, I., & Pinchuk, A. (2020). *SMEs debt financing in the EU: on the eve of the coronacrisis*. Banks and Bank Systems.
- Proaño, M., Orellana, S., & Martillo, I. (2018). *Information systems and their importance in the digital transformation of the current company*. Revista ESPACIOS.
- Rodríguez, P. (2016). *Gestión Financiera en PYMES*. Universidad Central del Ecuador.
- Rojas, L. (2017). *Situación del Financiamiento a PYMES y empresas nuevas en América Latina*. CAF Banco de Desarrollo de América Latina.

- Sábada, S., & Pérez, A. (2017). *Gestión empresarial en la prevención de riesgos por parte de las MiPymes*. DYNA.
- Sánchez, A., & Palma, C. (2018). *Crowdfunding: Una revisión de literatura*. Revista Científica Ecociencia. ISSN: 1390-9320.
- Sánchez, M. (2019). *Business strategies, profitability and efficiency of production*. Spanish Journal of Agriculture Research.
- Santos, C. (2016). *Mecanismos de mitigação de risco para promover o acesso das PMEs ao crédito*. CEPAL.
- Soler, R., Verela, P., & Oñeta, A. (2018). *La gestión de riesgos: el ausente recurrente de la administración de empresas*. . Ciencia UNEMI.
- Terán, F. (2018). *Estretegias financieras determinantes de la competitividad. Evolución de perspectivas en las PYMES ecuatorianas*. ESPE.
- Turriago, A., & Cardona, M. (2020). *Cumplimiento de los objetivos de desarrollo sostenible ambientales a través de la contribución de la banca comercial colombiana: el caso del protocolo verde de AsoBancaria*. . Revista Opera.
- Vallejo, J., Torres, K., Cueva, N., Peláez, L., & Ochoa, J. (2017). *Factoraje financiero para las Pymes*. revista Académica-Investigativa De La Facultad Jurídica, Social Y Administrativa.
- Waqas, B., & Mobeen, U. (2018). *Impact of liquidity and solvency of profactibility chemical sector of pakistan*. Econocis Management Innovation.
- Zuleta, A. (2017). *Financial Inclusion of SMEs in Colombia*. CEPAL.
- Zwinbler, F., Okhan, E., & Wstkamper. (2019). *Lean and Proactive Liquidity Management for SMEs*. Procedia CIRP.

7. ANEXOS

Anexo 1.

Fichaje bibliográfico

Fichaje Bibliográfico					
Número	Título artículo	Año	Autor	Método	Resultado/Conclusiones
1	Estrategias financieras determinantes de la competitividad. Evolución de perspectivas en las PYMES ecuatorianas	2018	Terán, F.	Revisión de literatura	<p>Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) conforman un segmento importante de crecimiento económico para muchos países, ya que, aportan en producción, oferta y demanda de bienes y servicios, constituyendo un factor indispensable para el desarrollo económico. la gestión financiera tiene un rol muy importante para las organizaciones, debido a que logra evaluar aspectos económicos y financieros con respecto a la liquidez, solvencia, endeudamiento, eficiencia y rentabilidad, facilitando la toma de decisiones gerenciales, económicas y financieras en la actividad empresarial.</p> <p>Una relevante fuente de adquisición de recursos demuestra ser el ahorro propio, mismo que se basa en la reinversión de utilidades ganadas por productos, que ya se encuentran en el mercado. En este tipo de método, los dividendos que la empresa paga a cada accionista sería el costo a pagar por cada socio que acepta ingresar a la reinversión de utilidades y es algo muy importante a recalcar.</p> <p>Contar con una buena liquidez es indispensable para cualquier negocio, en otras palabras, tener la capacidad de adquirir dinero en efectivo para cumplir con sus obligaciones a corto plazo, que mantiene con trabajadores, proveedores, y otros acreedores</p>

2	<i>Building a local Venture Capital Industry in Latin America and The Caribbean.</i>	2019	García, S.	Investigación	<p>Las PYMES tienen una fuerte participación en el empleo generado y en el Producto Interno Bruto (PIB). Además, se concentran mayormente en las ramas económicas de comercio, manufactura y servicios.</p> <p>Muchas veces las empresas no le dan la importancia que se merece a las finanzas y lo toman como algo secundario sin considerar que todo gira alrededor de ello. Gran parte de las empresas pequeñas y medianas (PYMES), no llevan a cabo estrategias financieras, o no las correctas y esto hace que se cometan errores que pueden determinar el éxito o fracaso de las mismas</p>
---	--	------	------------	---------------	---

3	<p style="text-align: center;"><i>Innovation and SME internationalization in Korea and Latin America and the Caribbean: Policy experiences and areas for cooperation.</i> CEPAL.</p>	2018	Herreros, S., Inoue, K., & Mulder, N.	Revisión de literatura	<p>Es normal pensar que las PYMES de Latinoamérica no se perciben bajo el mismo contexto y entorno que en Europa. El apoyo estatal sigue siendo débil, debido principalmente a que no existen organismos públicos que logren, con eficacia, formular e implementar estrategias a largo plazo. Aunque la política europea en materia de incentivos a las empresas de esta categoría siempre ha servido de inspiración para la implementación de estrategias en América Latina, todavía hay un camino largo a seguir el financiamiento se considera una limitación para el desarrollo de cualquier organización, debido a una problemática general. Las PYMES se enfrentan a dificultades para hacer las inversiones necesarias con el fin de elevar la productividad y la competitividad de sus actividades, desarrollar nuevos mercados y realizar nuevas contrataciones.</p>
---	--	------	---------------------------------------	------------------------	---

4	<i>Financing productivity and Innovation Led Growth in Developing Asia: International lessons and Policy issues.</i>	2019	Chopra	Revisión de literatura	<p>Las estrategias financieras llegan a ser una decisión tomada por la dirección para alcanzar los objetivos trazados a corto, mediano o largo plazo, partiendo desde un proceso de planificación financiera, gestionando de manera estratégica los recursos de la empresa, de este modo lo que se busca con una o algunas estrategias es conseguir principalmente rentabilidad y a la vez tranquilidad en la empresa. El no gestionar estrategias financieras claras en cualquier negocio puede llevar a malas decisiones administrativas, lo que incrementa el riesgo empresarial y, en el peor de los escenarios, provoca lo que ninguna empresa quiere: la quiebra. Una de las particularidades de las pequeñas y medianas empresas es que tienden a utilizar de manera preferente recursos propios para financiar las inversiones que recursos externos, debido a esto, puede verse limitada la cantidad de capital que disponen estas organizaciones para su crecimiento. En el momento que acuden al financiamiento por medio de terceros, suelen hacerlo a corto plazo a través de préstamos bancarios. Para alcanzar esta meta, es necesario implementar una estrategia de gestión de compras, estas deben depender de tres factores significativos: tipo de producto o servicio, su valor e importancia para el negocio y los riesgos que en el suministro se hallen.</p>
---	--	------	--------	------------------------	---

5	<i>Las PYMES y su situación actual.</i>	2018	Araque, J.	Investigación cuantitativa	<p>La definición de riesgo empresarial se relaciona con la incertidumbre respecto al cumplimiento de un objetivo a nivel financiero, administrativo u operativo dentro de una organización. Además, se clasifica en riesgo sistémico y no sistémico. el aumento de capital es una operación financiera que, a través de la misma, la empresa maximiza sus recursos para poder enfrentarse a retos o proyectos nuevos. Se cuenta con dos maneras para ampliar el capital: a) crear nuevas acciones, de esta manera se logra la captación de nuevos socios que optan por formar parte de la empresa, b) subir el valor nominal de las acciones, en otras palabras, incrementar el precio de las acciones. En este caso, los accionistas deben realizar aportaciones nuevas de capital.</p>
6	<i>MSME Country Indicators 2014. Towards a Better Understanding of Micro, Small, and Medium Enterprises. CFI.</i>	2017	González, E., Hommes, M., & Mirmulstein, M.	Investigación cuantitativa	<p>PYMES poseen capacidades limitadas, además, pueden presentar problemas al momento de acceder a recursos económicos, humanos y tecnológicos. En su mayoría, pertenecen a las actividades de baja productividad, se les considera las de más rápido crecimiento, sin embargo, son muy sensibles a cambios económicos en el país donde ejercen su actividad, capacidad de modificar su estructura, gestión y cambio de producción, son rasgos distintivos dan origen a las PYMES.</p>

7	<i>Environmental management in the competitiveness of PYMES in Ecuador</i>	2017	González, A., Alaña, T., & Gonzaga, S.	<i>Revisión de literatura</i>	Aplicar buenas estrategias financieras puede dar resultados favorables para la entidad y su supervivencia en el mercado empresarial.
8	<i>Gestión Financiera en PYMES</i>	2016	Rodríguez, P.	Revisión de literatura	Son muy pocas las PYMES que realizan planeación financiera, dándole mayor importancia a la planeación operativa, dado que no cuentan con el personal capacitado, ni con las herramientas acordes a sus necesidades específicas y a su realidad. Esto no les suele permitir anticipar de una manera oportuna los eventos internos y externos que puedan afectar su operación poniéndolas en desventaja frente a las grandes empresas, poniendo en riesgo su estabilidad.

9	<i>Situación del Financiamiento a PYMES y empresas nuevas en América Latina.</i>	2017	Rojas, L.	Investigación mixta cuali - cuantitativa	Este instrumento no se puede considerar el más eficiente para financiar los proyectos, además, se ha percibido ciertos obstáculos en las PYMES para obtener efectivo por medio de instituciones financieras, específicamente en el caso de inversiones que presentan un mayor riesgo, como suele ser la incursión en mercados internacionales o la innovación.
10	<i>Financial strategies to increase profitability. Case: Empresa Indema Perú S.A.C.</i>	2019	Farceque, T., Pucutay, J., Córdova, J., & León, S.	Método analítico e inductivo	El poder acceder al financiamiento para una inversión se puede considerar un obstáculo para el desarrollo de la actividad empresarial de las PYMES, factor que acentúa la fragilidad financiera de las empresas de esta categoría. un conjunto de herramientas nuevas que permite efectuar un estudio financiero de liquidez teniendo en cuenta la realidad del flujo de efectivo que expone la entidad, para de esta manera, realizar un control mas efectivo respecto a dos temas principales, inventarios y clientes, una cantidad significativa de PYMES muestran desaciertos en el control de sus cuentas por cobrar y en la utilización de sus inventarios.

11	<i>Inclusión Financiera de las PYMES en el Ecuador.</i>	2016	Neira, S.	Analítico deductivo	<p>Es indispensable diferenciar las finanzas personales de las organizaciones, adquirir servicios profesionales como: administradores, contadores, abogados, entre otros, que representan un aumento en gastos para las empresas. Es así que, dependiendo el tamaño que posea una entidad y el valor de financiamiento requerido para la inversión deseada, los gastos que se requieren pueden convertirse en un impedimento</p> <p>Al aplicar correctamente una reinversión de utilidades de las actividades que ocasionaron ganancias para la empresa, se mira como un crecimiento, para perfeccionar los productos o servicios que ofrece la empresa, en solidez y fortaleza administrativa y como base fundamental modernizar la empresa.</p>
----	---	------	-----------	---------------------	---

12	<i>Financial Inclusion of SMEs in Colombia.</i>	2017	Zuleta, A.	Método cualitativo	<p>Tanto el sector financiero público como privado deben priorizar parte de la gestión de sus productos de crédito hacia las PYMES, sus necesidades específicas en base a su nivel de desarrollo, desde las que no poseen conocimientos financieros hasta las organizaciones con experiencia crediticia. Para fomentar esta idea es necesario llevar a cabo estudios sobre el tema, brindar servicios de asesoría financiera a través del servicio de atención al cliente.</p> <p>éxito de una PYME guarda relación directa con las decisiones de financiamiento que se tomen dentro de la gerencia de la empresa. Es de suma relevancia que los directivos posean buenos conocimientos acerca de las distintas opciones de financiación existentes en el mercado, con el propósito de establecer estrategias de financiamiento que cumplan los requerimientos de recursos de la entidad.</p> <p>Un acertado uso de los inventarios en temas de efectivo es esencial en una empresa. Un procedimiento que favorece de gran manera es, la revisión de los movimientos de inventarios de forma frecuente, dado que, en muchos de los casos, sostenerlo en cantidades enormes puede inferir en un desperdicio de capital grande. Se aconseja ejecutar distintas promociones con el inventario que no circula</p>
13	<i>Mecanismos de mitigação de risco para promover o acesso das PME ao crédito.</i>	2016	Santos, C.	Análisis cualitativo y cuantitativo	<p>En muchos países de Latinoamérica y el Caribe no existe políticas eficaces por parte del Estado relacionadas con el mejoramiento en la productividad, innovación, exportaciones, programas de asesoría en desarrollo organizacional, entre otras herramientas de vital importancia que debe tener cualquier entidad. El impulso PYMES es, con exactitud, una de las prioridades para todos los gobiernos de América Latina y el Caribe, por medio de la formulación y aplicación de políticas públicas.</p>

14	<i>The Impacts of Business Support Services for Small and Medium Enterprises on Firm Performance in Low- and Middle-Income Countries: A Systematic Review.</i>	2016	Piza, C.	Análisis cuantitativo	Si un país no logra disminuir la brecha de productividad que se tiene entre PYMES Y empresas grandes; dicho de otra manera, sus incrementos deben superar a los registrados de manera general, si no se da de esta manera, será poco posible acercarse a las economías de la región de las naciones más desarrolladas, dado que, en promedio, las empresas que generan los más óptimos niveles de productividad están enfocadas en muy pocos y selectivos sectores económicos.
15	<i>Inclusão financeira de pequenas e médias empresas no Brasil.</i>	2017	De Paula, G.	Análisis cuantitativo	La ampliación de capital de una PYME es un cambio relevante, ya que tiene un impacto significativo derivado de la importancia de la cifra de capital social como garantía para los acreedores, como ‘instrumento de medida’ de los derechos de los socios y también como fuente de financiación. Sin embargo, no todas las PYMES emiten acciones. Este sistema de financiamiento está más encaminado con mayor prioridad en empresas que requieran gestionar cobros de facturas, por consiguiente, para una empresa que tienen actividades que tienen un cobro al instante, sería de mínima utilidad. Sin embargo, la forma desfavorable de negociar el cobro de facturas con sus clientes, se da en varias oportunidades en las PYMES

16	<i>Risk management: the recurrent absence of business administration</i>	2018	Soler, R., Verela, P., & Oñeta, A.	Análisis Cualitativo	<p>Una acertada gestión de riesgos empresariales, ayudaría a las PYMES a prever varias dificultades o incertidumbres en sus operaciones y relación con el mercado, de esta manera se aseguraría las metas, objetivos y misión de la empresa no tengan inconvenientes y problemas. En lo posible, se confía de que las PYMES implementen técnicas y herramientas que mitiguen y hagan frente, cualquier riesgo a nivel general y departamental, no obstante, se recuerda que, no todas las PYMES gozan de recursos económicos, humanos y tecnológicos, por lo que, una opción sería focalizar la gestión de riesgos en las zonas más críticas de la entidad, todo esto luego de haber efectuado un análisis preliminar.</p>
17	<i>Gestión empresarial en la prevención de riesgos por parte de las MiPymes.</i>	2017	Sábada, S., & Pérez, A.	Análisis cuantitativo	<p>No se ha implementado de manera eficiente la gestión en PYMES, por lo que, es deber de los empresarios indagar en literatura con el objetivo de analizar y determinar una herramienta útil para el pequeño y mediano empresario, con la finalidad de promover la gestión de actividades de carácter administrativo y técnico para un apropiado desenvolvimiento en sistemas de gestión integral y de riesgo.</p>

18	<i>he financial leasing and real options valuation.</i>	2016	Milanesi, G.	Metodología combinada	El <i>leasing</i> debe ser entendido como una operación crediticia de financiación ajena, ya que terminaría siendo una operación de crédito como cualquier otra, en tanto que incorpora la relación tripartita que hace posible la obtención de fondos para la adquisición de bienes de capital.
19	<i>Crowdfunding: Una revisión de literatura.</i>	2018	Sánchez, A., & Palma, C.	Revisión de literatura	El crowdfunding es la adquisición de dinero para financiar proyectos o empresas. El dinero proviene de un grupo de individuos que no están involucrados directamente en los emprendimientos pero que desean respaldar una buena idea.
20	<i>Las MIPYMES en América Latina y el Caribe: Una agenda integrada para promover la productividad y la formalización</i>	2018	Ferrero, C., & Rojo, S.	Análisis Cuantitativo y cualitativo	El desconocimiento de los instrumentos y productos ofrecidos por instituciones crediticias o incluso la limitada información proporcionada por estas a cerca de la cartera de productos, la informalidad o el endeudamiento fiscal, pueden impedir el acceso a las instituciones financieras, especialmente a las públicas.
21	<i>Mecanismos de mitigação de risco para promover o acesso das PMEs ao crédito.</i>	2016	Santos, C.	Análisis Cuantitativo	En muchos países de Latinoamérica y el Caribe no existe políticas eficaces por parte del Estado relacionadas con el mejoramiento en la productividad, innovación, exportaciones, programas de asesoría en desarrollo organizacional, entre otras herramientas de vital importancia que debe tener cualquier entidad. El impulso PYMES es, con exactitud, una de las prioridades para todos los gobiernos de América Latina y el Caribe, por medio de la formulación y aplicación de políticas públicas.
22	The definition of SMEs in America: A review of the state of the art.	2018	Cardozo, E., Velasquez, N., & Rodríguez, M.	Revisión del Estado de Arte	Las estrategias deben estar en la mira de las PYMES para cumplir con la meta fundamental la cual consiste en el crecimiento de la empresa, no obstante, se deben realizar exámenes o análisis del balance general, y comenzar a crear una reserva de capital para situaciones impredecibles como la disminución de las ventas o alguna crisis

23	<i>La gestión de riesgos: el ausente recurrente de la administración de empresas.</i>	2018	Soler, R., Verela, P., & Oñeta, A.	Revisión Literaria	Una acertada gestión de riesgos empresariales, ayudaría a las PYMES a prever varias dificultades o incertidumbres en sus operaciones y relación con el mercado, de esta manera se aseguraría las metas, objetivos y misión de la empresa no tengan inconvenientes y problemas. En lo posible, se confía de que las PYMES implementen técnicas y herramientas que mitiguen y hagan frente, cualquier riesgo a nivel general y departamental, no obstante, se recuerda que, no todas las PYMES gozan de recursos económicos, humanos y tecnológicos, por lo que, una opción sería focalizar la gestión de riesgos en las zonas más críticas de la entidad, todo esto luego de haber efectuado un análisis preliminar.
24	<i>Business management in risk prevention by MSMEs</i>	2017	Sábada, S., & Pérez, A.	Investigación Cuantitativa	No se ha implementado de manera eficiente la gestión en PYMES, por lo que, es deber de los empresarios indagar en literatura con el objetivo de analizar y determinar una herramienta útil para el pequeño y mediano empresario, con la finalidad de promover la gestión de actividades de carácter administrativo y técnico para un apropiado desenvolvimiento en sistemas de gestión integral y de riesgo.
25	<i>Factoring: una alternativa de financiamiento como herramienta de apoyo para las empresas de transporte de carga terrestre en Bogotá.</i>	2016	Muñoz, C., & Chaves, J.	Revisión Bibliográfica	Una opción que puede ayudar al financiamiento de las PYMES es el <i>factoring</i> : se trata de un mecanismo de financiación a corto plazo por el que una entidad financiera adelanta los cobros a un negocio. Esta opción de financiamiento a corto plazo, puede cuadrar en todo tipo de negocio, contiene asesoramiento comercial e información sobre la solvencia de sus clientes.

26	<i>Inclusión financiera de las micro, pequeñas y medianas empresas en el Perú: experiencia de la banca de desarrollo.</i>	2017	León, J.	Método cuantitativo	Factoring significa transferir los derechos de sus cuentas por cobrar a terceros (factor), mediante un contrato realizado por una empresa denominada "Factorada), y esta se encargará del cobro de dichas cuentas al caer la fecha de su vencimiento, el objetivo es, hacer que el "factor" de manera anticipada realice el pago de cuentas por cobrar a la empresa "factorada" es así como, generará su comisión y consiga un flujo de liquidez estable.
27	<i>Factoraje financiero para las Pymes.</i>	2017	Vallejo, J., Torres, K., Cueva, N., Peláez, L., & Ochoa, J.	Investigación cuantitativa	La implementación y uso del factoring en las PYMES resulta útil y ventajoso, dado que, la eficacia se eleva en los cobros de facturas, el flujo de la caja de la empresa mejora y la rentabilidad del negocio. De esta manera, no se tendría que hacer uso de recursos para esta clase de gestiones, de tal modo que, la empresa se puede enfocar en elaborar y vender sus productos y poner todos sus esfuerzos en aumentar sus ventas y al mismo tiempo se minimizan los riesgos considerablemente, los gastos financieros y cargas administrativas por los retrasos de pago en sus facturas por parte de clientes, además se eliminaría el posible gasto en juicios y demandas por falta de pago a las fechas estimadas gracias a Factoring.
28	<i>Financial analysis: a key tool for efficient financial management</i>	2019	Nava, M.	Metodo Cuanti-cualitativo	Son las consecuencias generadas de la toma de decisiones, políticas instauradas por parte de la organización. Principalmente, la rentabilidad se ve percibe en el porcentaje que hay en su utilidad o beneficio que genera un activo, de acuerdo a su aprovechamiento en el desarrollo productivo, a lo largo de un periodo determinado de tiempo; cuantifica la eficiencia de las operaciones o inversiones que se realicen en la empresa, reflejado de manera porcentual
29	<i>Financial strategies to increase profitability. Case: Empresa Indema Perú S.A.C</i>	2019	Farceque, T., Pucutay, J., Córdova, J., & León, S.	Revisión Literatura	Estrategias Financieras para incrementar la rentabilidad en las empresas estas pueden ser: incrementar las ventas, optimización de costos y gastos y maximizar liquidez de la empresa. análisis recientes determinan que la intervención e implementación de iniciativa, estrategias e implementos con el fin de optimizar la fuerza de ventas generan una maximización de ingresos al menos de un 10% hasta el 50% a un plazo corto o largo, siempre y cuando mantenga una constancia y una clara ejecución.

30	<i>Business strategies, profitability and efficiency of production.</i>	2019	Sánchez, M.	Revisión Literatura	Cuando no se conoce la empresa resulta complicado emitir un consejo para maximizar las ventas de la misma, existen factores que determinan en las empresas, la inclinación de la balanza respecto al incremento o disminución de las ventas
31	<i>The Impact of Marketing strategy on Profitability in Medical Jordanian Corporations.</i>	2017	Munther, A., & Fayez, M.	Analisis Cuantitativo	Es importante priorizar la percepción del cliente, al momento de tomar decisiones sobre la creación y desarrollo del producto, esto sirve bastante al momento de la posible adquisición del producto o servicio por parte del cliente, ya que, al cubrir sus expectativas, le atribuirá el valor esperado, y procederá a ser una parte primordial, como una herramienta de trabajo en la fuerza de ventas, en otras palabras, si las estrategias de ventas no están conjugadas con la percepción del cliente es más que posible que existirá un fracaso
32	<i>Online Marketing Strategies for Increasing Sales Revenues of Small Retail Businesses.</i>	2018	Asia, R.	Método Cuantitativo y cualitativo	Una base primordial para que las PYMES tengan un éxito inminente depende con mayor relevancia del intelecto, accionamiento y creación de estrategias gerenciales que den paso al aprovechamiento de los recursos con el objetivo de lograr metas y objetivos propuestos algunas de las estrategias de las que se obtiene mayores y mejores resultados para la empresa son las de estrategias de marketing, estas perfeccionan a las organizaciones y son de grandes importancias
33	<i>Aplicación de herramientas de gestión de costos en las PYMES mendocinas.</i>	2019	Caligiore, M., Valle, A., & Moretta, N.	Método cuantitativo	Muchas PYMES no concientizan internamente de las pérdidas y costos generados por realizar de manera herrada las cosas y volver a empezar de cero una vez más” (p. 12); así también de la unión estratégica entre clientes y proveedores. La reducción de costos determina una mayor y mejor flexibilidad para utilizar las alternativas del mercado. Por ende, es importante invertir y aprovechar las oportunidades de esta iniciativa. No obstante, hay que recordar que minimizar costos es un reto complicado

34	<i>Cost management, entrepreneurship and competitiveness of strategic priorities for small and medium enterprises.</i>	2016	Amir, A., Auzair, M., & Amiruddin, R.	Análisis Cualitativo	<p>Los indicios del mejoramiento de productividad son una excelente señal de la minimización de costos, por ende, es un instrumento confiable para calcular el avance técnico. De hecho, una manera eficiente de optimizar los costos de producción frecuentemente es la productividad.</p> <p>Hoy en día el análisis es mucho más extenso y completo, se examina no solo lo que conforma internamente como costos, también se toma en cuenta a los agentes externos asociados al producto o servicio, en palabras simples, desde que se compran las materias primas, recorriendo por proveedores, culminando en la entrega del producto al consumidor final, inclusive si se da el caso e interfiere el seguimiento posventas</p>
35	<i>Procurement policy and SME participation in public purchasing.</i>	2020	Hoekman, B., & Kamil, B.	Análisis cuantitativo	<p>Este tipo de gestiones son métodos muy ambiciosos en cualquier tipo de empresa. Deben ir a la par entre dos situaciones que se dan al mismo tiempo, mientras se cumple con satisfacer al cliente, se debe pensar en mejorar también los márgenes de utilidad.</p> <p>La gestión de compras cumple una labor más importante en la cadena de suministro, no solo abastece, los proveedores tienen que ser seleccionados hasta tener a los mejores y de esto se encarga el área de compras, pues de esta manera se obtendría el abastecimiento de los mejores productos a los mejores precios totales</p>
36	<i>Management of liquidity and liquid assets in small and medium-sized enterprises.</i>	2019	Kontuš, E., & Mihanović, D.	Método Cuantitativo	<p>Dependiendo la situación en la que se encuentre la entidad, se realiza la toma de decisiones, pero, en términos de corto plazo la mejor opción es la liquidez, puede estar inmiscuida en problemas financieros, mientras que, la rentabilidad se optaría porque se encuentre en problemas financieros a largo plazo, ya que, tiende a mejorar, y al transformarse en efectivo los problemas de liquidez desaparecerán</p>
37	<i>Rentabilidad y liquidez en la salud empresarial del sector de la construcción: Artículo de revisión.</i>	2021	Fajardo, J.	Revisión Bibliográfica	<p>Todo tipo de empresa debe conservar un equilibrio entre la liquidez y la rentabilidad, focalizándose en obtener una salud financiera óptima. De manera específica, en la administración financiera estas dos variables tienen cierta similitud entre sí.</p>

38	<i>Cumplimiento de los objetivos de desarrollo sostenible ambientales a través de la contribución de la banca comercial colombiana: el caso del protocolo verde de AsoBancaria.</i>	2020	Turriago, A., & Cardona, M.	Metodo Cuantitativo	El nuevo pensamiento de la organización que incluye el beneficio esperado por los accionistas en conjunto con el apoyo al medioambiente, lo deben dar a conocer en toda la empresa, a todos los miembros de la organización, de esta manera, no se caiga en un desconocimiento y exista una incorporación total de todos los que involucran la empresa y así, se instruyan con las ideas recientes y pensamientos de la empresa, con respecto a la nueva administración.
39	<i>Information systems and their importance in the digital transformation of the current company.</i>	2018	Proaño, M., Orellana, S., & Martillo, I.	Revisión Bibliográfica	Tener integrado un sistema ERP en la empresa, no es significado de un futuro asegurado se debe mantener un nivel de incertidumbre. Resulta preciso determinar las ventajas de varios paquetes de Software que demuestren una mejor adaptación a los requerimientos de las PYMES
40	Working Capital Management and Profitability: Evidence from an Emergent Economy	2020	Thiago Alvarez1, Luca Sensini2, Maria Vazquez1*	Revisión de literatura	Dentro de los elementos más importantes de la gestión financiera se encuentran la liquidez, rentabilidad, actividad y endeudamiento.
41	La definición de PYME en América: Una revisión del estado del arte	2018	Cardozo E1, Velasquez de Naime Y, Rodriguez Monroy C	analytical documentary research	mencionan que para formular estrategias financieras se requiere de un gran conocimiento respecto a la operación de la empresa y la manera cómo se llevan a cabo los distintos negocios, con el propósito de establecer metas u objetivos a alcanzar a través de la toma de decisiones. Las PYMES se encuentran en la capacidad de trabajar su inversión de acuerdo a su situación, estructura financiera y capital de trabajo. Además, para la delimitación de estrategias pueden utilizar las denominadas ofensivas, adaptativas o defensivas
42	Financial Difficulties in the Internationalization Process of Brazilian SMEs in Latin America	2016	Armando DALLA COSTA 1; Najla Alves EL ALAM 2	Análisis cuantitativa y cualitativa	el análisis financiero es una rama de la gestión empresarial que estudia cómo administrar de forma eficaz los recursos financieros de una organización, con el objetivo de incrementar los ingresos y reducir gastos de la manera más adecuada

43	Barriers and public policies affecting the international expansion of Latin American SMEs: Evidence from Brazil, Colombia, and Peru☆	2020	Guillermo Cardoza a , Gaston Fornes b , *, Vanina Farber c , Roberto Gonzalez Duarte d , Jaime Ruiz Gutierrez e	Revisión de literatura	las principales dificultades de las PYMES Latinoamericanas se centran en aspectos como: los pocos programas de apoyo, limitaciones al acceder al financiamiento por medio de créditos bancarios, escasa capacidad de negociación y cultura tecnológica, obsolescencia frecuente de equipos y maquinaria, ausencia en la participación de mercados financieros, personal poco calificado y mínima capacitación. La combinación de factores como los mencionados previamente se han convertido en las causales más comunes de cierre de pequeñas y medianas empresas.
44	“SMEs debt financing in the EU: on the eve of the coronacrisis”	2020	Yevheniia Polishchuk, Anna Kornyluk, Inna Lopashchuk, Alina Pinchuk	Revisión de literatura	El riesgo sistémico hace referencia a la probabilidad de que el mercado o entorno presente problemas que afecten indirectamente a la empresa, ej.: crisis económica de un país. El riesgo no sistémico se deriva de las decisiones gerenciales respecto a la gestión administrativa y financiera de cada organización, ej.: malas decisiones de inversión.
45	Estrategias para el fortalecimiento de las Pyme de base tecnológica a partir del enfoque de competitividad sistémica	2017	Author(s): María Eugenia Morales Rubiano and Óscar F. Castellanos Domínguez	Revisión de literatura	Una buena manera de financiar un proyecto, es no comprando los equipos necesarios para el proceso de innovación, sino más bien arrendándolos, con lo cual se debe pagar una renta por su uso. Este esquema es muy útil, ya que el empresario no se descapitaliza
46	DIFFICULTIES IN SMES AND KPI SELECTION MODEL AS A SOLVER	2015	Kaganski, S.; Paavel, M.; Karjust, K.; Majak, J.; Snatkin, A.	Revisión de literatura	La financiación de proyectos no es el único elemento que garantiza el éxito empresarial de esta categoría de entidades, sin embargo, la ausencia de alternativas repercute considerablemente en su estabilidad

47	IMPACT OF LIQUIDITY & SOLVENCY ON PROFITABILITY CHEMICAL SECTOR OF PAKISTAN	2018	Waqas Bin Khidmat, Mobeen Ur Rehman	Análisis cuantitativo y cualitativo	Es un método que al ser correctamente estudiadas las leyes y normas tributarias se puede incurrir a la optimización de recursos tributarios de forma legal, por medio de la identificación de incentivos y beneficios en general, por parte de la normativa para las PYMES, al elegir las alternativas tributarias más aptas para la empresa permite un ahorro tributario
48	Why and How Does Social Responsibility Differ Among SMEs? A Social Capital Systemic Approach	2016	Cristina Aragón, Lorea Narvaiza and Maite Altuna	Revisión de literatura	No obstante, el Factoring ayuda a mitigar el estado financiero y liquidez de una entidad esquivando endeudamientos significativos que maximizan los pasivos. También se contempla el mejoramiento de la rotación de los activos y el capital de las empresas vendedoras, ofertando que en el interés se realicen tasas de descuento por un pago con un plazo menor (Aragón et al., 2016).
49	Determinants and policies to foster the competitiveness of SME clusters: Evidence from Latin America	2016	Manuel Albaladejo*	Revisión de literatura	De tal manera que, la planificación tributaria no debe ser tildada como un acto ilícito, mucho menos confundida con evasión o elusión fiscal, los encargados de discernir y escoger la mejor alternativa tributaria deben tener el conocimiento necesario de la normativa tributaria, para que la empresa apegada a la ley minimice sus costos tributarios. el éxito de una PYME guarda relación directa con las decisiones de financiamiento que se tomen dentro de la gerencia de la empresa. Es de suma relevancia que los directivos posean buenos conocimientos acerca de las distintas opciones de financiación existentes en el mercado, con el propósito de establecer estrategias de financiamiento
50	Innovation and SME internationalization in Korea and Latin America and the Caribbean	2018	Sebastián Herreros Keiji Inoue Nanno Mulde	Investigación mixta	Para el financiamiento de las PYMES se cuenta con contadas fuentes como alternativas en la región, que no solo sea el sector bancario formal. Una opción más que obvia son los mercados de capitales. No obstante, excepcionando varios intentos en países como; Brasil, Jamaica, Perú y últimamente Colombia, no se encuentran bolsas ni mercados junior en la región. Los mercados capitales colaboran con prever y detectar los shocks macroeconómicos y sus efectos en los canales de crédito. Por otro lado, en América Latina y el caribe los mercados capitales no cuentan con liquidez y profundidad con respecto a las PYMES

51	THE INFLUENCE OF FIXED ASSET INVESTMENTS AND BANK PENETRATION ON ACCESS TO CAPITAL FOR SMES IN LATIN AMERICA.	2018	RICARDO DANTAS CORREIA	Investigación mixta	La liquidez hace referencia al flujo de efectivo que posee la entidad para cubrir sus obligaciones a corto plazo. La rentabilidad se relaciona con el margen de utilidad bruta, operacional y neta que posea una empresa, identificando de forma positiva o negativa el resultado de restar de los ingresos, los costos y gastos. La actividad busca la eficiencia del uso de los recursos a través del tiempo que se tarda en recuperar una inversión
52	Determinants of access to credit for SMEs: Latin America	2015	Héctor Alberto Botello Peñaloza**	Revisión de literatura	Se requiere de una planificación muy exhaustiva, con el fin de cubrir las expectativas de los inversionistas, dado que, muy pocas veces el dinero sobrepasa lo que se solicitó en un inicio. Dicho de otra manera, es esencial el apoyo a este tipo de financiamiento, para que así, los negocios exitosos que utilicen crowdfunding sigan incrementándose y minimicen los negocios que fracasan
53	<i>Estrategia de inversión optimizando la relación rentabilidad-riesgo.</i>	2019	Contreras, O., Stein, R., & Vecino, C.	Método Cualitativo y cuantitativo	La motivación a los empleados, desarrollar estrategias acertadas, dar seguimiento a los clientes, en términos generales mantenerse bien organizados son un papel clave para obtener resultados positivos, por tal motivo, es prioritario la inversión en la fuerza de ventas es una acción inteligente, para toda empresa que se determine competitiva y requiera de efectividad en la realización de cada labor