



UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

**TESIS DE GRADO PREVIO A LA
OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO
EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA**

TEMA:

**“GESTIÓN FINANCIERA-ADMINISTRATIVA DE LAS PYMES-
QUEVEDO, Y SU INCIDENCIA EN LA PRODUCTIVIDAD
PERÍODO 2011-2012”**

AUTOR:

VÍCTOR HUGO PALLO SORIA

DIRECTORA:

ING. LUGARDA RECALDE AGUILAR M.Sc.

QUEVEDO - ECUADOR

2013



UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

**TESIS DE GRADO PREVIO A LA
OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO
EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA**

TEMA:

**“GESTIÓN FINANCIERA-ADMINISTRATIVA DE LAS PYMES-
QUEVEDO, Y SU INCIDENCIA EN LA PRODUCTIVIDAD
PERÍODO 2011-2012”**

AUTOR:

VÍCTOR HUGO PALLO SORIA

DIRECTORA:

ING. LUGARDA RECALDE AGUILAR Mg.Sc.

QUEVEDO - ECUADOR

2013

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHO

La presentación y disposición de la Tesis titulada **“GESTIÓN FINANCIERA– ADMINISTRATIVA DE LAS PYMES–QUEVEDO, Y SU INCIDENCIA EN LA PRODUCTIVIDAD PERÍODO 2011-2012”**, pertenece exclusivamente a al autor:

VÍCTOR HUGO PALLO SORIA

CERTIFICACIÓN

Quien suscribe, **ING. LUGARDA RECALDE AGUILAR** Mg.Sc., certifica haber dirigido la Tesis de Grado, denominada: **“GESTIÓN FINANCIERA-ADMINISTRATIVA DE LAS PYMES-QUEVEDO, Y SU INCIDENCIA EN LA PRODUCTIVIDAD PERÍODO 2011-2012”**, tarea desarrollada por el egresado **VÍCTOR HUGO PALLO SORIA**, quien ha cumplido con los Arts. 4, 11, 12, 19 y 22 del Reglamento General de Graduación de Pregrado de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo, por lo que ha sido revisado y corregido el documento final de Tesis, de acuerdo a los requisitos preestablecidos, en consecuencia se encuentra facultada para sustentar ante el Tribunal correspondiente.

Lo certifica.

ING. LUGARDA RECALDE AGUILAR Mg.Sc.

DIRECTOR



UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

**TESIS DE GRADO PREVIO A LA
OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO
EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA**

TEMA:

**“GESTIÓN FINANCIERA-ADMINISTRATIVA DE LAS PYMES-
QUEVEDO, Y SU INCIDENCIA EN LA PRODUCTIVIDAD
PERÍODO 2011-2012”**

APROBADO:

DRA. Badie Cerezo Segovia, M.Sc.
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

ING. Enrique Intriago Zamora
MIEMBRO DEL TRIBUNAL

ING. Vanessa Quinalisa Moran, M.Sc.
MIEMBRO DEL TRIBUNAL

AGRADECIMIENTO

A DIOS creador del Universo y dueño de mi vida que me guió para culminar mis estudios de Ing. Administración Financiera.

A mis padres, Sr. José Pallo y Sra. Laura Soria por el apoyo incondicional que me brindaron a lo largo de la carrera.

A la Universidad Técnica Estatal de Quevedo, la Facultad de Ciencias Empresariales y sus docentes quienes con sus enseñanzas fueron los formadores de mi carrera profesional.

Al Eco. Jhon Boza, Decano de la Facultad de Ciencias Empresariales quien me ayudó a edificar el tema de Investigación.

A la Dra. Badie Cerezo, Directora de la Carrera de Ingeniería en Administración Financiera por el apoyo brindado y su valiosa orientación.

A la Ing. Lugarda Recalde por su apoyo y confianza en mi trabajo y su capacidad para guiar mis ideas, ha sido un aporte invaluable, no solamente en el desarrollo de la tesis, sino también en mi formación como investigador. Las ideas propias siempre enmarcadas en su orientación y rigurosidad, han sido clave del buen trabajo que hemos realizados juntos, el cual no se puede concebir sin su siempre y oportuna participación.

Y a todas aquellas personas que de una u otra forma, colaboraron o participaron en la realización de esta investigación, hago extensivo mi más sincero agradecimiento.

DEDICATORIA

A Dios, por haberme permitido llegar hasta este punto dándome la vida y salud para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor.

A mi madre Laura Soria, ejemplo de perseverancia y constancia cualidades que la caracterizan ya que me ha infundado siempre estos valores para de esta manera salir adelante.

A mi padre José Pallo, quien me ha apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien, pero más que nada, por su amor y confianza.

A mis sobrinos (as), que han sido mi fuente de inspiración y motivación para superarme tanto en mi formación personal como profesional.

A mis hermanas, ellas que de una u otra forma siempre estuvieron cerca para apoyarme y amarme a continuar hasta culminar esta meta.

ESQUEMA DE CODIFICACIÓN

(DUBLIN CORE) ESQUEMAS DE CODIFICACIÓN			
1.	Título / Title	M	“GESTIÓN FINANCIERA–ADMINISTRATIVA DE LAS PYMES–QUEVEDO, Y SU INCIDENCIA EN LA PRODUCTIVIDAD PERÍODO 201-2012”
2.	Creador / subject	M	Víctor Hugo Pallo Soria
3.	Materia / Subject	M	Ciencias Empresariales, Carrera de Administración Financiera
4.	Descripción / Description	M	El presente proyecto de investigación se realizó en el cantón Quevedo, con el propósito de evaluar la gestión financiera – administrativa que emplean los pequeños y medianos empresarios del cantón Quevedo período 2011-2012, y su incidencia en la productividad, ya que se enfocará en los aspectos; empresarial, financiero y administrativo, en base a los factores de financiación (capital, precio, tecnología, innovación, capital humano, calidad y servicio), los mismos que permitirán a los empresarios de la localidad incrementar la productividad y mejorar la competitividad de sus empresas, para de esa manera consolidarse en el mercado.
5.	Editor / Publisher	M	FCE: Carrera de Administración Financiera

6.	Colaborador / Contributor	O	Ninguno
7.	Fecha / Date	M	04/06/2013
8.	Tipo / Type	M	Tesis de Grado
9.	Formato / Format	R	Programas: Word 2010; Pdf; Excel 2010; Power Point.
10.	Identificador / Identifier	M	<u>vito88@hotmail.es</u>
11.	Fuente / Source	O	Las Pymes del cantón Quevedo.
12.	Lenguaje / Lenguaje	M	Español
13.	Relación / Relation	O	Ninguno
14.	Cobertura / Coverage	O	El cantón Quevedo pertenece a la Provincia de Los Ríos.
15.	Derechos / Rights	M	Ninguno
16.	Audiencia / Audience	O	Tesis de Grado

ÍNDICE

	PÁGINA
Carátula.....	i
Hoja en blanco.....	ii
Copia de carátula.....	iii
Declaración de autoría y cesión de derecho.....	iv
Certificación del director.....	v
Certificación miembros del tribunal.....	vi
Agradecimiento.....	vii
Dedicatoria.....	viii
Esquema de codificación.....	ix
Índice de contenido.....	xi
Índice de cuadros.....	xvii
Índice de gráficos.....	xix
Resumen ejecutivo.....	xxi
Abstract.....	xxiii
CAPÍTULO I MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN....	
1.1. Introducción.....	2
1.2. Problematización.....	4
1.2.1. Planteamiento del problema.....	5

1.2.1.1. Diagnóstico.....	5
1.2.1.2. Causas.....	6
1.2.1.3. Efectos.....	6
1.2.1.4. Pronóstico.....	6
1.2.1.5. Control del pronóstico.....	6
1.2.2. Formulación del problema.....	7
1.2.3. Sistematización del problema.....	7
1.3. Justificación.....	7
1.4. Objetivos.....	8
1.4.1. General.....	8
1.4.2. Específicos.....	8
1.5. Hipótesis.....	9
1.5.1. General.....	9
1.5.2. Específicas.....	9
CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO.....	
2.1. Fundamentación teórica.....	11
2.1.1. Gestión administrativa.....	11
2.1.2. Gestión financiera.....	12
2.1.3. Productividad.....	13
2.1.4. Rentabilidad.....	13

2.1.4.1. Indicadores de rentabilidad.....	14
2.1.5. Pymes.....	15
2.1.5.1. Importancia de las Pymes.....	16
2.1.6. Henry Fayol.....	17
2.1.7. Robert Solow.....	19
2.1.8. Jacob Mincer.....	20
2.2. Fundamentación conceptual.....	21
2.2.1. Definición de empresa.....	21
2.2.1.1. Clasificación de las empresas.....	21
2.2.2. Factores internos de una empresa.....	25
2.2.2.1. Factores externos de una empresa.....	25
2.2.3. Áreas departamentales de una empresa.....	26
2.2.4. Estructura organizacional.....	27
2.2.5. Definición de organigrama.....	28
2.2.6. Gestión.....	29
2.2.6.1. Elementos de gestión.....	29
2.2.7. Administración.....	30
2.2.7.1. Funciones administrativas.....	30
2.2.8. Administración financiera.....	31
2.2.8.1. La meta de la compañía.....	32

2.2.8.2. Intermediarios financieros.....	33
2.2.8.3. Financiamiento a corto plazo versus financiamiento a largo plazo.....	34
2.2.8.4. Políticas de crédito y cobranza.....	34
2.2.9. Estudio de la administración estratégica.....	35
2.2.9.1. Etapas de la administración estratégica.....	35
2.2.9.2. Implementación de la estrategia.....	38
2.2.9.3. Técnicas de análisis competitivo.....	40
2.2.9.4. Uso de recursos para obtener una ventaja competitiva...	41
2.2.9.5. Estrategia de negocios.....	42
2.2.9.6. Estrategias competitivas de Porter.....	42
2.2.9.7. Riesgos de las estrategias competitivas.....	43
2.2.10. Estrategia y búsqueda de ventajas competitivas.....	43
2.2.10.1. Presiones competitivas que surgen del poder de negociación del comprador y de la sensibilidad al precio.....	44
2.2.10.2. Factores claves para el éxito futuro.....	45
2.3. Fundamentación legal.....	47
2.3.1. Constitución de la República del Ecuador.....	47
CAPÍTULO III METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	
3.1. Materiales y métodos.....	57
3.1.1. Localización de la investigación.....	57

3.1.2. Materiales.....	57
3.2. Métodos de investigación.....	58
3.2.1. Método inductivo.....	58
3.2.2. Método deductivo.....	58
3.2.3. Método analítico.....	58
3.3. Tipos de investigación.....	59
3.3.1. Investigación aplicada.....	59
3.3.2. Investigación descriptiva.....	59
3.4. Diseño de la investigación.....	59
3.5. Técnica de investigación.....	60
3.5.1. Encuesta.....	60
3.6. Población y muestra.....	60
3.6.1. Población.....	60
3.6.2. Muestra.....	60
3.7. Fuentes de investigación.....	61
3.7.1. Primarias.....	62
3.7.2. Secundarias.....	62
CAPÍTULO IV RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	
4.1. Análisis de las encuestas realizadas a los pequeños y medianos empresarios del cantón Quevedo.....	64
4.2. Análisis del nivel de crecimiento de las pequeñas y medianas	

empresas del cantón Quevedo mediante indicadores de rentabilidad período 2011 – 2012.....	91
4.2.1. Crecimiento de las pequeñas empresas de acuerdo al volumen de ventas.....	91
4.2.2. Crecimiento de las medianas empresas.....	95
4.3. Discusión.....	99
4.4. Comprobación y/o desaprobación de las hipótesis.....	100
CAPÍTULO V CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	
5.1. Conclusiones.....	104
5.2. Recomendaciones.....	106
CAPÍTULO VI BIBLIOGRAFÍA.....	
6.1. Bibliografía.....	108
6.2. Linkografía.....	110
CAPÍTULO VII ANEXOS.....	

ÍNDICE DE CUADROS

CUADROS	PÁGINA
1. Distribución de encuestas de acuerdo al tamaño de las empresas del cantón Quevedo.....	62
2. Actividad productiva.....	64
3. Inicio de actividad económica.....	65
4. Local propio.....	66
5. Actividad económica.....	67
6. Tipo de financiamiento.....	68
7. Satisfacción por tipo de financiamiento.....	69
8. Satisfacción de los beneficios económicos generados por la empresa.....	70
9. Estructura organizacional.....	71
10. Documentos institucionales.....	72
11. Estrategias competitivas.....	73
12. Número de trabajadores de la empresa.....	74
13. Sistema técnico de reclutamiento y selección del personal.....	75
14. Frecuencia de capacitación para que la empresa sea más competitiva.....	76
15. Tecnología.....	77
16. Registro contable.....	78
17. Software para el registro de operación comercial.....	79

18. Nivel de productividad, competitividad y factores de éxito alcanzados por las Pymes del cantón Quevedo.....	80
19. Patrimonio.....	83
20. Venta mensual.....	85
21. Costo de venta mensual.....	87
22. Gasto mensual.....	89

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICOS	PÁGINA
1. Distribución de encuestas de acuerdo al tamaño de las empresas del cantón Quevedo.....	62
2. Actividad productiva.....	64
3. Inicio de actividad económica.....	65
4. Local propio.....	66
5. Actividad económica.....	67
6. Tipo de financiamiento.....	68
7. Satisfacción por tipo de financiamiento.....	69
8. Satisfacción de los beneficios económicos generados por la empresa.....	70
9. Estructura organizacional.....	71
10. Documentos institucionales.....	72
11. Estrategias competitivas.....	73
12. Número de trabajadores de la empresa.....	74
13. Sistema técnico de reclutamiento y selección del personal.....	75
14. Frecuencia de capacitación para que la empresa sea más competitiva.....	76
15. Tecnología.....	77
16. Registro contable.....	78
17. Software para el registro de operación comercial.....	79

18. Patrimonio.....	84
19. Venta mensual.....	86
20. Costo de venta mensual.....	88
21. Gasto mensual.....	90

RESUMEN EJECUTIVO

La presente tesis titulada “Gestión Financiera-Administrativa de las Pymes-Quevedo, y su incidencia en la productividad período 2011-2012”, cuenta con siete capítulos. El primer capítulo se refiere al marco contextual de la investigación, se tomaron en cuenta temas como; introducción, problematización, planteamiento del problema, diagnóstico, causas, efectos, pronóstico, control de pronóstico, formulación del problema, justificación, objetivos e hipótesis.

En el marco teórico se describen tres temas principales; 1) fundamentación teórica, en dónde se citan autores en relación al tema de estudio como; Henry Fayol y los catorce principios de administración, Robert Solow y Jacob Mincer quienes tratan sobre el capital de trabajo; 2) fundamentación conceptual, lo que se refiere a definiciones y conceptos como; empresa y su clasificación, análisis FODA, áreas departamentales, estructura organizacional, funciones administrativas, Pymes, técnicas y análisis competitivo, factores claves para el éxito e indicadores de rentabilidad; 3) fundamentación legal, en el cual se citan artículos de la Constitución de la República del Ecuador en relación a las Pequeñas y Medianas Empresas.

El tercer capítulo hace referencia a los métodos, tipos, diseño, técnicas y fuentes de investigación que se aplicaron en el desarrollo de la presente tesis, así como la población y muestra, procesamiento de información y análisis de los resultados.

En el cuarto capítulo se efectúa el análisis e interpretación y discusión de los resultados obtenidos de las encuestas, dando como resultado lo siguiente; El 80% de las empresas pequeñas se dedican a la actividad productiva comercial y el 49% de las medianas de igual manera, lo que muestra que el sector comercial es el de mayor movimiento en la ciudad. En otro aspecto el 70% de las pequeñas empresas y el 78% de las medianas desarrollan su actividad

económica por medio de financiamiento externo, un 27% de las pequeñas funciona con recursos propios y financiamiento externo.

En su mayoría el 74% de las empresas pequeñas no cuenta con una estructura organizacional, de igual manera lo manifiesta el 68% de las medianas. El 74 y 68% de las empresas pequeñas y medianas respectivamente, no cuentan con ningún tipo de documento institucional el cual contribuya al desarrollo de las actividades productivas. La estrategia más empleada para competir por parte del 36% de las empresas pequeñas es la publicidad, de igual manera para el 44% de las medianas.

Según el 75% de las pequeñas empresas no aplican un sistema técnico de reclutamiento para la selección del personal, mientras que el 57% de las empresas medianas si lo aplican. El 58% de las entidades medianas pocas veces realizan capacitaciones para sus empleados y directivos, Mientras que el 39% de las pequeñas nunca reciben algún tipo de capacitación.

El 81% de las empresas pequeñas no disponen de tecnología para el desarrollo de su actividad productiva.

El 46% de las empresas pequeñas cuentan con un patrimonio de entre \$25001 a \$30000, mientras que en las empresas medianas el 66% de ellas dispone de un patrimonio de más de \$500000. El 73% de las entidades pequeñas tienen un promedio de venta mensual de entre \$5000 a \$10000, en las empresas medianas el promedio de venta mensual varia ya que un 28% y otro 20% manifiestan que sus ventas mensuales están en un intervalo de \$15001 a \$20000 y de \$20001 a \$25000 respectivamente.

En el quinto capítulo se efectúan las conclusiones y las recomendaciones, que se obtuvieron luego de haber realizado el análisis de los resultados. En el sexto capítulo se detalla la fuente bibliográfica que sustenta las teorías, conceptos, definiciones y artículos investigados en la presente tesis. En el séptimo capítulo se anexa el formulario de encuestas, así como fotos del trabajo de campo.

ABSTRACT

This thesis entitled "Administrative Financial Management SME - Quevedo, and its impact on productivity period 2011-2012", has seven chapters. The first chapter provides the contextual framework of the research, were taken into account treme as, introduction, problem, statement of the problem, diagnosis, causes, effects, forecast, prediction control, problem formulation, justification, objectives and hypotheses.

The theoretical framework describes three main themes : 1) theoretical, where authors are cited in relation to the topic of study as, Henry Fayol and the fourteen principles of administration, Robert Solow and Jacob Mincer who deal with working capital; 2) conceptual basis, which relates to definitions and concepts as; company and its classification, SWOT analysis, departmental areas, organizational structure, administrative functions, SMEs, technical and competitive analysis, key success factors and performance indicators, 3) legal justification, in which articles are cited the Constitution of the Republic of Ecuador in relation to Small and Medium Enterprises.

The third chapter refers to the methods, types, design, research sources and techniques that were applied in the development of this thesis, as well as population and sample information processing and analysis of results.

In the fourth chapter are taken for analysis and interpretation and discussion of the results of the surveys, resulting in the following, 80% of small businesses engaged in commercial production activity and 49% of medium in the same way, which shows that the commercial sector is the busiest in the city. In another aspect, 70% of small businesses and 78% of medium develop their economic activity through external financing, 27% of small works with its own resources and external financing.

The majority 74% of small businesses do not have an organizational structure, just as manifested by the 68% of medium. The 74 and 68% of small and

medium respectively, do not have any institutional documents which contribute to the development of productive activities. The most used strategy to compete by the 36% of small firms is advertising, just as for the 44% of medium.

According to 75% of small businesses do not apply a technical system of recruitment for the selection of staff, while 57% of companies medinas if applicable. The 58% of companies rarely performed medinas training for employees and managers, While 39% of small never receive any training.

81% of small businesses do not have technology to the development of their productive activity.

The 46% of small firms have assets between \$25,001 to \$30,000, while in medium with 66% of them has a heritage of more than \$500,000. The 73% of small entities have an average monthly sales of between \$5,000 to \$10,000, in medium the average monthly sales varies as 28% and 20% report that their monthly sales are in a range of \$15,001 to \$20,000 and \$20,001 to \$25,000 respectively.

In the fifth chapter will make conclusions and recommendations, which were obtained after performing the analysis of the results. In the sixth chapter the bibliographic source underlying the theories, concepts, definitions and items investigated in this thesis. In the seventh chapter is appended form surveys and fieldwork photos.

CAPÍTULO I
MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. Introducción

Las pequeñas y medianas empresas dentro del tejido empresarial ecuatoriano forman parte del crecimiento económico del país; según el último Censo Nacional Económico del 2010, alrededor de 99 de cada 100 establecimientos se encuentran dentro de la categoría de Pymes.

El Ecuador es un país poblado, de acuerdo al número de establecimientos, principalmente por Pymes cuyas actividades económicas están concentradas en el comercio y luego en los servicios; quedando en tercer lugar las actividades industriales, tan necesarias para crear una mayor oferta de puestos de trabajo formales y permanentes; ya que entre más valor se le agregue a la producción de un bien, mayores son las demandas de materias primas directos e indirectos, especialmente mano de obra.

El crecimiento sostenible de una empresa no es un sueño, es una ambición alcanzable. Los empresarios necesitan de las herramientas adecuadas para fortalecer y crear sus propias oportunidades de negocios.

Las pequeñas y medianas empresas juegan el papel más relevante en el desarrollo local de la economía y en la integración del mercado de trabajo, por tal motivo es importante que los empresarios dominen los instrumentos necesarios para su dirección y gestión, con la meta de hacer frente al panorama actual, caracterizado por la alta competitividad.

Con la ayuda de las Pymes se puede impulsar el desarrollo de una comunidad, porque al mejorar la calidad de vida de su fuerza laboral, estos invierten en el progreso individual y familiar, es decir; pueden invertir en bienes muebles o inmuebles que necesitan o que desean.

Las pequeñas y medianas empresas son el motor de la economía de un país, constituyen una fuente fundamental de puestos de trabajo, generan espíritu

empresarial e innovación, por ello, son vitales para promover la competitividad y el empleo.

El cantón Quevedo ha tenido un crecimiento económico acelerado, ya que se encuentran ubicadas importantes empresas transnacionales principalmente en el área agrícola. La ciudad es eje o paso obligatorio de viajeros y mercancías que van del norte al sur del país, es decir de sierra a costa o viceversa, debido a su cercanía con 3 provincias, Guayas Manabí y Pichincha, característica que permite desarrollar una actividad comercial más acelerada que la misma capital de la provincia. Lo que se evidencia con la concentración de empresas comerciales, de servicios, financieras, etc.

El presente proyecto de investigación se realizó en el cantón Quevedo, con el propósito de evaluar la gestión financiera – administrativa que emplean los pequeños y medianos empresarios del cantón Quevedo, y su incidencia en la productividad.

Esta investigación constituirá un aporte importante para las pequeñas y medianas empresas del cantón Quevedo ya que se enfocará en los aspectos; empresarial, financiero y administrativo, en base a los factores de financiación (capital, precio, tecnología, innovación, capital humano, calidad y servicio), los mismos que permitirán a los empresarios de la localidad incrementar la productividad y mejorar la competitividad de sus empresas, para de esa manera consolidarse en el mercado.

1.2. Problemática

La importancia de las pequeñas y medianas empresas del Ecuador no reside únicamente en su potencial redistributivo y su capacidad para generar empleo, sino también en su capacidad competitiva cuando es incorporada al proceso productivo en condiciones adecuadas. El desarrollo de este sector de la economía en el país se ha caracterizado por una gran diversidad de iniciativas realizadas por una pluralidad de actores; sin embargo, en la medida que la microempresa se expande en importancia en la economía, también crece la demanda de servicios de apoyo a este sector por parte del estado y de instituciones públicas y privadas, cooperación internacional y asociaciones gremiales involucradas con el desarrollo del sector.

La presente investigación tuvo el propósito de resolver la problemática sobre; ¿Cómo la gestión financiera-administrativa que emplean los pequeños y medianos empresarios del cantón Quevedo, incide en la productividad periodo 2011-2012?

Tomando en cuenta la problemática a desarrollarse se realiza el siguiente enfoque; si bien es cierto la actividad económica comercial del cantón Quevedo en los últimos años ha crecido paulatinamente, razón por la cual muchos de los pequeños y medianos empresarios han aprovechado la oportunidad para crecer económicamente, mejorando su calidad de vida, generando empleo, contribuyendo al desarrollo de la ciudad; en general las Pymes ofrecen oportunidades para una continua expansión del sistema económico del país.

Pero para que los empresarios logren este crecimiento económico es necesario aplicar una serie de factores por los cuales muchas de las pequeñas y medianas empresas no llegan a alcanzar el éxito deseado, entre éstos están; la falta de financiamiento, cultura organizacional, administrativa, formación académica, capacitación gerencial, innovación, tecnología, capital, visión empresarial, etc.

En conclusión la falta de gestión financiera – administrativa que tienen la mayoría de empresas impiden mejorar su productividad, lo que influye en el crecimiento económico, constituyéndose en el motivo principal del fracaso de una institución.

1.2.1. Planteamiento del problema

1.2.1.1. Diagnóstico

Las pequeñas y medianas empresas constituyen una fuente económica muy importante para el desarrollo de un país y/ o ciudad, por cuanto a mediana y pequeña escala generan empleo, impuestos y utilizan los productos nacionales para realizar sus actividades de producción.

Son pocas las Pymes que emplean la gestión financiera-administrativa para mejorar la productividad de sus empresas, las que la utilizan obtienen grandes resultados, los mismos que se ven reflejados en los estados financieros y en la estructura organizacional, mientras las que no emplean esta gestión solo se conforman con vender los productos y servicios que ofertan, más no realizan las gestiones y herramientas necesarias para incrementar su rentabilidad.

Es debido a estas razones, que se pretende determinar la gestión financiera-administrativa de las Pymes-Quevedo, y su incidencia en la productividad, para lo cual se diagnostica lo siguiente;

- ✓ Inadecuada estructura organizacional que permita medir la gestión administrativa-financiera.
- ✓ Deficiente planificación estratégica que permita incrementar la productividad y competitividad.
- ✓ Inadecuados controles durante los procesos administrativos-financieros.

1.2.1.2. Causas

- ✓ Débil gestión administrativa-financiera.
- ✓ Incipiente nivel de productividad y competitividad de las Pymes.
- ✓ Baja rentabilidad de las Pymes.

1.2.1.3. Efectos

- ✓ Inadecuada gestión administrativa-financiera.
- ✓ Débil planificación estratégica.
- ✓ Falta de controles internos.

1.2.1.4. Pronóstico

- ✓ Vulnerabilidad en los procesos administrativos-financieros para alcanzar los objetivos.
- ✓ Vulnerabilidad de la gestión administrativa-financiera que da paso a que la competencia tome mayor partida.
- ✓ Pérdida económica.

1.2.1.5. Control del pronóstico

- ✓ Planificar mejorar los procesos organizacionales.
- ✓ Aplicar la matriz FODA para medir el nivel de productividad, competitividad y factores de éxitos de las Pymes.
- ✓ Aplicar indicadores de rentabilidad que permitan medir el nivel de crecimiento de las Pymes.

1.2.2. Formulación del problema

¿Cómo la gestión financiera–administrativa que emplean los pequeños y medianos empresarios del cantón Quevedo, incide en la productividad período 2011–2012?

1.2.3. Sistematización del problema

- ✓ Qué tipo de gestión financiera–administrativa emplean los empresarios de las Pymes del cantón Quevedo?
- ✓ ¿De qué manera la aplicación de la matriz FODA establecerá el nivel de productividad y competitividad en el cantón Quevedo?
- ✓ ¿De qué manera el nivel de crecimiento influye en los indicadores de rentabilidad de las Pymes del cantón Quevedo?

1.3. Justificación

La competitividad es la capacidad diferenciada y distintiva de la empresa (o institución) en el mercado para suministrar eficientemente valor agregado a los clientes finales, satisfacer creciente e integralmente sus dinámicas demandas y contribuir al mejoramiento social, ambiental y de sus trabajadores.

En el cantón Quevedo, el ahínco de los ciudadanos permitió que el sector comercial represente la segunda fuente de empleo en la economía de la ciudad, se ha diversificado y adquirido nuevas tendencias para lograr un desarrollo económico, integrado y acelerado; capaz de propiciar un aumento en el número de empleados creados, dando prioridad a los micro, pequeños, medianos y grandes empresarios con facilidades y recursos para fomentar la labor del comercio.

El presente trabajo se justifica porque tiene como objetivo evaluar la gestión financiera–administrativa que emplean los pequeños y medianos empresarios del cantón Quevedo, en la productividad, de tal manera que con esta investigación se logrará establecer el nivel de rentabilidad y el aporte que brindan las Pymes a la sociedad quevedeña.

Quevedo es considerada como la primera ciudad económica de la Provincia de Los Ríos, debido a su crecimiento empresarial, las condiciones climáticas, geográficas y demográficas que posee, por estas razones; se hace indispensable analizar la situación actual de las Pymes, para conocer su nivel de productividad, competitividad y los factores de éxito que han alcanzado.

Los beneficiarios de esta investigación serán los pequeños y medianos empresarios y la ciudadanía en general del cantón Quevedo, debido a que este análisis servirá como fuente de información y estudio en el ámbito de la gestión financiera - administrativa.

1.4. Objetivos

1.4.1. General

Evaluar la gestión financiera–administrativa que emplean los pequeños y medianos empresarios del cantón Quevedo, y su incidencia en el incremento de la productividad.

1.4.2. Específicos

- ✓ Realizar una investigación de campo para identificar la gestión financiera–administrativa que emplean los pequeños y medianos empresarios del cantón Quevedo.
- ✓ Establecer mediante la matriz FODA el nivel de productividad y competitividad del cantón Quevedo.

- ✓ Analizar el nivel de crecimiento de las Pymes del cantón Quevedo mediante indicadores de rentabilidad.

1.5. Hipótesis

1.5.1. General

Al realizar una evaluación de la gestión financiera–administrativa a las Pymes del cantón Quevedo permitirá conocer el incremento de la productividad.

1.5.2. Específicas

- ✓ La adecuada gestión financiera–administrativa que emplean los pequeños y medianos empresarios del cantón Quevedo, influye en la productividad.
- ✓ La aplicación de la matriz FODA establecerá el nivel de productividad y competitividad en el cantón Quevedo.
- ✓ Los indicadores de rentabilidad constituyen una herramienta de análisis favorable para determinar el nivel de crecimiento de las Pymes.

CAPÍTULO II
MARCO TEÓRICO

2.1. Fundamentación teórica

2.1.1. Gestión administrativa

Conjunto de acciones mediante las cuales el directivo desarrolla sus actividades a través del cumplimiento de las fases del proceso administrativo: planear, organizar, dirigir, coordinar y controlar.

- ✓ **Planeación.-** abarca la definición de las metas de la organización, el establecimiento de una estrategia general para alcanzar esas metas y el desarrollo de una jerarquía minuciosa de los planes para integrar y coordinar las actividades. Establecer metas sirve para no perder de vista el trabajo que se hará y para que los miembros de la organización fijen su atención en las cosas más importantes.
- ✓ **Organización.-** incluye determinar qué tareas se llevarán a cabo, cómo serán realizadas, quién las ejecutará, cómo estarán agrupadas, quién depende de quién y dónde serán tomadas las decisiones.
- ✓ **Dirección.-** es otro componente de la administración. Los gerentes están dirigiendo cuando motivan a los empleados, coordinan las actividades de otros, eligen el canal más eficaz de comunicación y resuelven conflictos entre los mismos.
- ✓ **Control.-** después de que se han establecido las metas, se han formulado los planes, se ha definido el orden de la estructura y se ha contratado, capacitado y motivado al personal, aún falta algo: un gerente que se asegure de que las cosas marchan como es debido y que vigile el desempeño de la organización¹.

¹DE CENZO, R. (2009) "Fundamentos de administración conceptos esenciales y aplicaciones" "Administración, y principios corporativos" 6^{ta} ed. Pág. 6-7.

2.1.2. Gestión financiera

La gestión financiera es una de las tradicionales áreas funcionales de la gestión, hallada en cualquier organización, compitiéndole los análisis, decisiones y acciones relacionadas con los medios financieros necesarios a la actividad de dicha organización. Así, la función financiera integra todas las tareas relacionadas con el logro, utilización y control de recursos financieros².

2.1.3. Productividad

Las compañías exitosas crean su valor agregado mediante operaciones productivas. Aun cuando no hay un acuerdo absoluto sobre el verdadero significado de productividad, cabe definirla como el cociente producción-insumos dentro de un periodo, considerando la calidad. Puede expresarse como sigue:

$$\text{Productividad} = \frac{\text{(Producción (dentro de un periodo, considerando la calidad))}}{\text{Insumos}}$$

La fórmula indica que la productividad puede mejorarse al:

1. Aumentar la producción con los mismos insumos.
2. Reducir los insumos manteniendo la misma producción.
3. Aumentar la producción y reducir los insumos para cambiar el cociente favorable.

Las compañías utilizan varios tipos de insumos (mano de obra, materiales y capital); por otra parte, la productividad total de los factores combina varios

²DÍAZ, A. (2012) "Concepto de gestión financiera" <http://www.slideshare.net/AngiDi/gestin-financiera-13991952#btnNext>

insumos para llegar a uno compuesto. Anteriormente los programas de mejoras a la productividad estaban dirigidos sobre todo a áreas de competencia directa de los trabajadores, sin embargo, como señalo Peter F. Drucker, uno de los autores más prolíficos en administración, “la máxima oportunidad de aumentar la productividad seguro se encuentra en el conocimiento del trabajo mismo y, en especial, en la administración”³.

2.1.4. Rentabilidad

Es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. En la literatura económica, aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado período de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo.

Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori⁴.

2.1.4.1. Indicadores de rentabilidad

Dentro de los indicadores de rentabilidad tenemos:

Rentabilidad del patrimonio.- este indicador como su nombre lo indica señala, la tasa de rendimiento que obtienen los propietarios de la empresa, respecto de su inversión representada en el patrimonio registrado contablemente, y se lo obtiene aplicando la siguiente fórmula:

³ KOONTZ, H. WEIHRICH, H. CANNICE, M. (2012) “Administración una perspectiva global y empresarial” “Productividad” Editorial Mc Graw Hill 14ª edición Pág. 14

⁴ GARIA, R. 2009. “Análisis de los estados contables en el nuevo PGC 2008”. “Definición de rentabilidad” Editorial ESIC. Pág. 220.

$$\text{Rentabilidad del patrimonio} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio}}$$

Margen operacional de utilidad.- este indicador de rentabilidad que se define como la utilidad operacional sobre las ventas netas y nos indica, si el negocio es o no lucrativo, en sí mismo, independientemente de la forma como ha sido financiado, la misma se puede obtener aplicando la siguiente fórmula:

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

Gastos de administración y ventas a ventas.- se consideran los gastos de la planta de personal que apoya la producción del bien o servicio, tales como: dirección, tesorería, contabilidad y secretaría, revisoría, asesoría legal, asesoría financiera, las cuales pueden están organizadas por departamentos dentro de la organización, y para poder conocer su valor se aplica la siguiente fórmula:

$$\text{Gastos de administración y ventas a ventas} = \frac{\text{Gastos de administración y ventas}}{\text{Ventas netas}}$$

Margen bruto de utilidad.- es la diferencia entre los ingresos por ventas y el precio de coste de los productos vendidos (datos que se obtienen de la cuenta de resultados) y aplicamos la siguiente fórmula:

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

Margen neto de utilidad.- indicador de rentabilidad que se define como la utilidad neta sobre las ventas netas se obtiene aplicando la siguiente fórmula:

$$\text{Margen neto de utilidad} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}^5}$$

2.1.5. Pymes

Lo que llamamos una empresa Pyme se ha convertido en un prototipo por su importancia en la estructura productiva del país. Por su adaptación al medio, su creciente dimensión y proyección en los negocios, las Pymes han adquirido un lugar especial en la Política Económica y Social gozando de consenso de dirigentes y apoyo a la comunidad. Sabemos que una empresa es una entidad, que con independencia de su forma jurídica, ejerce una actividad económica.

2.1.5.1. Importancia de las Pymes

La importancia de las micro, pequeñas y medianas empresas, radica en su rol fundamental en la dinámica económica y social del país. Es imprescindible la solidez del sector Pymes para el fortalecimiento del sistema económico, a partir de su contribución en la generación de riqueza y como una de las fuentes más importantes de generación de empleo.

Del mismo modo, estas empresas son un instrumento fundamental de movilidad social y colaboran a una mejor distribución del ingreso. El desarrollo de las Pymes contribuye con la instrucción de capacidades en los estratos más pobres de la población y con la generación del autoempleo, suministrando los medios para una disminución de la pobreza y una mejora en términos de inclusión social.

A su vez, el desarrollo de las Pymes es un elemento que tiende a asegurar el equilibrio entre las regiones de un país como vía hacia un crecimiento más

⁵THOMPSON, A. PETERAF, M. (2012) "Administración estratégica" "Estrategia y búsqueda de ventajas competitivas, presiones competitivas que surgen del poder de negociación del comprador y de la sensibilidad al precio, factores claves para el éxito futuro" Editorial McGraw-Hill. Edición 18. Pág. 5, 6, 9, 10, 13-14, 67-70, 82, 83, 91- 94, 405, 550, 556.

integrado, al tiempo que constituyen el foco primordial para el desarrollo de las economías regionales.

Es indudable también que las Pymes son un factor clave de estabilidad económica por su capacidad de adaptación a los cambios acelerados del mercado y de los ciclos económicos. Por otro lado, las prácticas laborales de parte de estas empresas han mostrado comportarse de manera anticíclica, registrando mayores niveles de empleo en las épocas de recesión.

Adicionalmente, desde una posición dinámica, la entrada y la salida incesante de estas empresas al mercado es lo que contribuye a mantener un entorno de competencia, con niveles de precios y rentabilidad que tienden a los de un mercado competitivo.

La constante renovación de las Pymes cumple un rol crucial en los procesos de innovación y avances tecnológicos, al transformarse en proveedoras permanentes de nuevas ideas, investigación y experimentación que, de otra manera, permanecería sin explotar en la economía. Las pequeñas empresas implican cambio y competencia, ya que ellas son las que cambian la estructura de mercado.

Entre los problemas estructurales de las empresas Pymes, contamos los comerciales, los tecnológicos, los financieros y hasta los conflictos familiares. Estas cuestiones conllevan lamentablemente a mayores vulnerabilidades que se traducen en la carencia de desarrollo⁶.

2.1.6. Henry Fayol

Henry Fayol (1949), quizás es el verdadero padre de la teoría de la administración moderna, quien identificó una amplia necesidad de principios y enseñanzas administrativas. En consecuencia, identificó catorce de esos

⁶SCALI, J. TAPIA,G.(2010) "Tablero de comando en las Pymes" "Que son las Pymes e importancia de las Pymes" Editorial Comicon. Pág. 49, 51, 52.

principios, a los cuales calificó como flexibles, no absolutos y útiles sin importar las condiciones cambiantes.

1. **División del Trabajo:** Cuanto más se especialicen las personas, con mayor eficiencia desempeñarán su oficio. Este principio se ve muy claro en la moderna línea de montaje.
2. **Autoridad:** Los gerentes tienen que dar órdenes para que se hagan las cosas. Si bien la autoridad formal les da el derecho de mandar, los gerentes no siempre obtendrán obediencia, a menos que tengan también autoridad personal (Liderazgo).
3. **Disciplina:** Los miembros de una organización tienen que respetar las reglas y convenios que gobiernan las empresas. Esto será el resultado de un buen liderazgo en todos los niveles, de acuerdos equitativos (tales disposiciones para recompensar el rendimiento superior) y sanciones para las infracciones, aplicadas con justicia.
4. **Unidad de Dirección:** Las operaciones que tienen un mismo objetivo deben ser dirigidas por un solo gerente que use un solo plan.
5. **Unidad de Mando:** Cada empleado debe recibir instrucciones sobre una operación particular solamente de una persona.
6. **Subordinación de interés individual al bien común:** En cualquier empresa el interés de los empleados no debe tener prelación sobre los intereses de la organización como un todo.
7. **Remuneración:** La compensación por el trabajo debe ser equitativa para los empleados como para los patronos.

8. **Centralización:** Fayol creía que los gerentes deben conservar la responsabilidad final pero también necesitan dar a sus subalternos la autoridad suficiente para que puedan realizar adecuadamente su oficio. El problema consiste en encontrar el mejor grado de Centralización en cada caso.
9. **Jerarquía:** La línea e autoridad en una organización representada hoy generalmente por cuadros y líneas y líneas de un organigrama pasa en orden de rangos desde la alta gerencia hasta los niveles más bajos de la empresa.
10. **Orden:** Los materiales y las personas deben estar en el lugar adecuado en el momento adecuado. En particular, cada individuo debe ocupar el cargo o posición más adecuados para él.
11. **Equidad:** Los administradores deben ser amistosos y equitativos con sus subalternos.
12. **Estabilidad del Personal:** Una alta tasa de rotación del personal no es conveniente para el eficiente funcionamiento de una organización.
13. **Iniciativa:** Debe darse a los subalternos la libertad para concebir y llevar a cabo sus planes, aun cuando a veces se cometan errores.
14. **Espíritu de Grupo:** Promover el espíritu de equipo dará a la organización un sentido de unidad. Recomendaba por ejemplo el empleo de comunicación verbal en lugar de la comunicación formal por escrito, siempre que fuera posible.

Fayol consideró que los elementos de la organización son las funciones de planear, organizar, comandar, coordinar y controlar⁷.

2.1.7. Robert Solow

Solow Robert (1950). Realizó estudios econométricos sobre las inversiones en capital fijo y sobre el impacto de la tecnología en el aumento de la productividad.

Para Solow, el factor clave para lograr el crecimiento económico es el progreso técnico, que determina los salarios reales. Su modelo de crecimiento neoclásico es un modelo claramente dinámico donde el ahorro desempeña un importante papel.

Con él, calculó que cuatro quintas partes del crecimiento norteamericano eran atribuibles al progreso técnico. Su análisis muestra que en los países avanzados la innovación tecnológica contrarresta los rendimientos decrecientes, obteniendo más producción, aún con la misma cantidad de capital y trabajo.

Además considera que siendo el incremento de la desigualdad social un efecto lateral no deseado del crecimiento económico, este puede contrarrestarse mediante un gran énfasis en la inversión en capital humano y compatibilizar un rápido incremento de la productividad con dosis crecientes de equidad en educación y formación profesional⁸.

2.1.8. Jacob Mincer

Mincer Jacob (1974). Considerado por muchos como el padre de la economía moderna. Desde sus inicios en la investigación de la Teoría del capital humano

⁷ KOONTZ, H. WEHRICH, H. CANNICE, M. (2012) "Administración una perspectiva global y empresarial" "Henry Fayol" Editorial Mc Graw Hill 14ª edición Pág. 18

⁸ WIKIPEDIA (2013) "Malthus" http://es.wikipedia.org/wiki/Thomas_Malthus Pág. 1, 9

en 1958, manifestó un marcado interés por el efecto que ejerce la capacitación o aprendizaje en el trabajo y en el aumento de los ingresos.

Para él, el entrenamiento formal es mucho más difícil de medir que el entrenamiento proporcionado en la experiencia laboral, por cuanto este último va creciendo en la misma medida que aumenta la experiencia en el mercado laboral, mientras que la primera se muestra en una forma cóncava.

Fue el primero que analizó la relación entre la distribución de las retribuciones y el capital humano; es el responsable de desarrollar el análisis empírico de la relación entre capital humano y distribución personal de ingresos, así como del concepto de tasa de rentabilidad de la educación, realizó un modelo basado en la racionalidad económica del sujeto en el mercado laboral, que proveía un análisis de cómo la capacitación en el trabajo es causa de un aumento de los salarios y en qué medida contribuye a agrandar la brecha de desigualdad en los ingresos⁹.

2.2. Fundamentación conceptual

2.2.1. Definición de empresa

Una empresa es una organización, institución o industria, dedicada a actividades o persecución de fines económicos o comerciales, para satisfacer las necesidades de bienes o servicios de los demandantes, a la par de asegurar la continuidad de la estructura productivo-comercial así como sus necesarias inversiones. Se ha notado que, en la práctica, se puede encontrar una variedad de definiciones del término.

2.2.1.1. Clasificación de las empresas

La empresa puede ser clasificada desde varios puntos de vista; para este efecto se tomará en consideración los siguientes:

⁹ WIKIPEDIA (2013) "Jacob Mincer" http://en.wikipedia.org/wiki/Jacob_Mincer Pág. 1

A. Por la actividad que cumple

- ✓ **Comercial:** Aquella que se encarga del acercamiento de los bienes desde el productor hacia el intermediario minorista o al consumidor, sin realizar cambios de forma ni de fondo en la naturaleza de los bienes.
- ✓ **Industrial:** Es aquella encargada de la transformación, modificación substancial o leve de ciertos bienes menores en otros mayores con la ayuda de los factores de la producción.
- ✓ **Servicios:** Empresa creada con el fin de atender ciertas necesidades de carácter biológico, sentimental, afectivo y similares.

B. Por el tamaño

Las empresas se clasifican en pequeñas medianas y grandes. El tamaño de una empresa está dado por varios factores, entre los cuales los más destacados son:

Valor del Patrimonio, Volumen de sus Activos Fijos, Número de Personas, Superficie o área de utilización, etc.

- ✓ **Grande:** Su constitución se soporta en grandes cantidades de capital, un gran número de trabajadores y el volumen de ingresos al año, su número de trabajadores excede a 100 personas.
- ✓ **Mediana:** Su capital, el número de trabajadores y el volumen de ingresos son limitados y muy regulares, número de trabajadores superior a 20 personas e inferior a 100.
- ✓ **Pequeñas:** Se dividen a su vez en:

Pequeña: Su capital, número de trabajadores y sus ingresos son muy reducidos, el número de trabajadores no excede de 20 personas.

Micro: Su capital, número de trabajadores y sus ingresos solo se establecen en cuantías muy personales, el número de trabajadores no excede de 10 (trabajadores y empleados).

Famiempresa: Es un nuevo tipo de explotación en donde la familia es el motor del negocio convirtiéndose en una unidad productiva.

C. Por el sector al que pertenece

Las empresas pueden pertenecer al:

- ✓ **Sector Privado:** El aporte del capital corresponde a personas naturales o jurídicas del sector privado.
- ✓ **Sector Público:** Si el aporte del capital lo hace el gobierno (Estado).
- ✓ **Sector Mixto:** Cuando a la conformación del capital concurren los aportes tanto del sector privado como del sector público.

D. Por la forma de organización del capital

En este sentido las empresas se clasifican en:

- ✓ **Unipersonales:** El capital se conforma con el aporte de una sola persona natural.
- ✓ **Sociedad o Compañía:** El capital (propiedad) se conforma mediante el aporte de varias personas naturales o jurídicas. Las sociedades se subdividen:
- ✓ **De Personas:** En comandita simple y nombre colectivo.

- ✓ **De Capital:** Sociedad anónima, economía mixta, compañía limitada y en comandita por acciones.

- ✓ **Sociedad anónima:** Se puede definir como una “Sociedad de naturaleza mercantil, cualquiera que sea su objeto” o se puede decir que es la típica sociedad de capital, siendo una entidad jurídica, diferente de sus propietarios o accionistas, el capital está formado por acciones de igual valor e indivisibles que se representan en títulos negociables, se debe constituir por medio del otorgamiento de escritura pública o por inscripción en el registro mercantil.

- ✓ **Sociedad limitada:** Se crea como una persona jurídica distinta de los socios considerados como individuos, el capital se pagará íntegramente al constituirse la compañía, aportes individuales en efectivo o en especie, el número de socios es mayor de 2 y menor de 25.

- ✓ **Sociedad en comandita:** Es aquella que se constituye de uno o más socios que se comprometen solidariamente a responder por las operaciones sociales, se lo establece a través de escritura pública y se registra en la cámara de comercio, el número de socios es más de 2 y menos de 25. Los que conforman la Sociedad en Comandita simple son los socios gestores o colectivos y los socios comanditarios, una de las ventajas que se tiene al utilizar la Sociedad en Comandita Simple es el tipo societario más usado por las familias que quieren evitarse el trámite de la sucesión.

Naturalmente los padres se reservan la calidad de socios gestores y así logran administrar los bienes de la sociedad evitando que alguno de los hijos dilapide el patrimonio familiar.

En cuanto a negocios se trata, la sociedad en comandita simple no suele ser la más utilizada; ya que no permite una gran flexibilidad en su manejo y administración, ni su ampliación con facilidad.

El capital social se forma con los aportes de los socios comanditarios o con los de estos y los de los socios colectivos simultáneamente.

Cuando los socios colectivos hicieren aportaciones de capital, en la respectiva escritura se relacionara por su valor.

- ✓ **Sociedad en comandita por acciones:** Una sociedad comandita por acciones es aquella que tiene como mínimo cinco accionistas para constituirse como sociedad, esta sociedad representada en acciones de igual valor.

El aporte de los socios gestores a nivel de la industria no formara parte del capital social, la disolución de una sociedad se puede dar por:

La no prórroga del tiempo previsto para su expiración, por la extinción de las cosas objetos de su explotación, por la reducción de socios al mínimo previsto por la ley, por declaración de quiebra de la sociedad, por decisiones de una autoridad competente¹⁰.

2.2.2. Factores internos de una empresa

Dentro de los factores internos de una empresa tenemos las fortalezas y las debilidades:

Fortaleza.- es algo que la empresa hace bien o un atributo que aumenta su competitividad en el mercado. Las fortalezas de una empresa dependen de la calidad de sus recursos y capacidades.

Debilidad.- o deficiencia competitiva, es algo de lo que la empresa carece o realiza mal (en comparación con los demás), o una condición que la coloca en desventaja en el mercado.

¹⁰WIKIPEDIA (2013) "Tipos de Sociedades" "Clasificación de empresas" http://es.wikipedia.org/wiki/Categor%C3%ADa:Tipos_de_sociedad

Las debilidades internas de una compañía se relacionan con 1) habilidades, experiencia o capital intelectual inferiores o sin experiencia en áreas competitivamente importantes del negocio, 2) deficiencias de activos físicos, organizacionales o intangibles competitivamente importantes, o 3) falta o deficiencia de capacidades en áreas fundamentales¹¹.

2.2.2.1. Factores externos de una empresa

Dentro de los factores externos de una empresa tenemos las amenazas y oportunidades:

Amenaza.- son aquellas situaciones que se presentan en el entorno de las empresas y que podrían afectar negativamente las posibilidades de logro de los objetivos.

Oportunidad.- son aquellas situaciones que se presentan en el entorno de la empresa y que podrían favorecer el logro de los objetivos¹².

2.2.3. Áreas departamentales de una empresa

Las áreas funcionales de la empresa son las actividades más importantes, ya que por ellas se plantean y tratan de alcanzar los objetivos y metas.

Generalmente una empresa está formada por al menos 5 áreas funcionales básicas (dirección, administración, mercado y ventas, producción y contabilidad y finanzas), pero puede estar formada por muchas más (investigación, recursos humanos, estrategia, etc.)

- ✓ **Área de dirección:** área imprescindible, considerada la cabeza de la empresa. Lleva el timón de la empresa, establece los objetivos y la dirige

¹¹ PETERAF, GAMBLE, STRICKLAND y THOMSON (2010) "Administración estratégica" "Factores internos de una empresa" Editorial Mc Graw Hill. Edición 18. Pág. 101-102.

¹² BORELLO, A. (2010) "El plan de negocios" "Factores externos de una empresa" Editorial Díaz de Santos. Pág. 159.

hacia ellos. Está relacionada con el resto de áreas funcionales, ya que es quien las controla.

- ✓ **Área de administración:** relacionada con el funcionamiento de la empresa. Es la operación de negocio en sentido general, desde contrataciones, pagos a personal. Por lo general es el emprendedor o empresario quien se encarga de esta área funcional. Está relacionada con otras áreas como recursos humanos.
- ✓ **Área de ventas:** orientada al exterior. En esta área se plantean las estrategias que la empresa seguirá en el área del marketing, los mercados donde la empresa opera, los segmentos de mercado, el ciclo de vida de los productos, I+D, diseño de nuevos productos.
- ✓ **Área de producción:** área donde se llevan a cabo la producción de los bienes que la empresa comercializará después.
- ✓ **Área de contabilidad y finanzas:** obligatoria para todas las empresas, ya que es obligatorio que lleven un registro contable. Tendrá en cuenta todos los movimientos de dinero, tanto dentro como fuera de la empresa¹³.

2.2.4. Estructura organizacional

Es el proceso de determinar qué es lo que debe hacerse para lograr una finalidad dada, así como dividir las actividades necesarias en segmentos suficientemente pequeños para que puedan ser desempeñados por una persona de modo que no se desperdicien esfuerzos y los miembros de una organización no interfieran unos con otros¹⁴.

¹³ WIKIPEDIA (2013) "Áreas departamentales de las empresas" (En línea). Disponible en; http://es.wikipedia.org/wiki/Áreas_funcionales_de_la_empresa

¹⁴ MEZA, J. (2013) "Evaluación financiera de proyectos" "Estructura organizacional" ECOE. Ediciones. Pág. 28.

Fines

Son los enunciados de los propósitos tendientes a la realización de valores, (enunciados del sentido). Se derivan de la cosmo visión del sentido, de la estructura socioeconómica¹⁵.

Objetivos

Son los fines hacia los cuales se dirige la actividad; no solo representan el punto final de la planeación, sino el fin al que se dirige la organización, la integración de personal (staffing), la dirección y el control.

Estrategias

Es la determinación de la misión y los objetivos básicos a lo largo de una empresa seguida de la adopción de cursos de acción y la asignación de recursos necesarios para alcanzar las metas.

Políticas

Son declaraciones o interpretaciones generales que orientan las reflexiones para la toma de decisiones.

Programas

Son un complejo de metas, políticas, procedimientos, reglas, asignaciones de tareas, pasos a seguir, recursos a emplear y otros elementos necesarios para realizar un curso de acción determinada; por lo regular cuentan con el apoyo de un presupuesto asignado¹⁶.

¹⁵HUERTA, J. (2010) "Definición de fines y objetivos" "Fines" <http://practicassupervisada2.blogspot.com/2010/01/definicion-de-fines-y-objetivos.html>

¹⁶KOONTZ, WEIHRICH y CANNICE (2012) "Administración una perspectiva global y empresarial" "Definiciones de objetivos, estrategias, políticas y programas". Editorial Mc Graw Hill. Edición 14. Pág. 110-111-113.

2.2.5. Definición de organigrama

Los organigramas son la representación gráfica de una organización. También se llaman cartas o gráficas de organización. Se utilizan para indicar, además de la línea jerárquica, las relaciones de autoridad y responsabilidad, la división de funciones, los canales de autoridad y de comunicación y las relaciones existentes entre los diferentes departamentos o secciones de la empresa.

El organigrama puede ser general, si refleja toda la estructura de la empresa, o parcial, si solo refleja una parte de ésta.

En cada caso se necesita un organigrama organizativo distinto, en función de las particularidades de cada empresa.

El organigrama muestra de una manera gráfica y fácil de apreciar la estructura general de la empresa¹⁷.

2.2.6. Gestión

La gestión comprende todas las actividades organizacionales que implican:

Determinar lo adecuado de la organización de la entidad, verificar la existencia de objetivos y planes coherentes y realistas, vigilar la existencia de políticas adecuadas y el cumplimiento de las mismas, comprobar la confiabilidad de la información y de los controles establecidos, verificar la existencia de métodos o procedimientos adecuados de operación y la eficiencia de los mismos, comprobar la utilización adecuada de los recursos.

2.2.6.1. Elementos de gestión

Entre los elementos de gestión tenemos los siguientes:

¹⁷ FERNÁNDEZ, (2010) "Comunicación empresarial y atención al cliente" "Definición de organigrama" Editorial Paraninfo. Pág. 13.

a) Economía.- uso oportuno de los recursos idóneos en cantidad y calidad correctas en el momento previsto, en el lugar indicado, es decir adquisición o producción al menor costo posible, con relación a los programas de la organización.

b) Eficiencia.- es la relación entre los recursos consumidos y la producción de bienes y servicios, se expresa como porcentaje comparando la relación insumo-producción de bienes y servicios, se expresa como un estándar aceptable o norma; la eficiencia aumenta en la medida en que un mayor número de unidades se producen utilizando una cantidad dada de insumo. Su grado viene dado de la relación entre los bienes adquiridos o producidos o servicios prestados, con el manejo de los recursos humanos, económicos y tecnológicos para su obtención.

c) Eficacia.- es el grado en que una actividad o programa alcanza sus objetivos o metas que se había propuesto.

d) Ecología.- son las condiciones, operaciones y prácticas relativas de los requisitos ambientales y su impacto, que deben ser reconocidos y evaluados en la gestión de un proyecto.

e) Ética.- es un elemento básico de la gestión institucional, expresada en la moral y conducta individual y grupal, de los funcionarios y empleados de una entidad, basada en sus deberes, en su código de ética, las leyes, las normas constitucionales, legales y vigentes de una sociedad¹⁸.

2.2.7. Administración

La administración es la planeación, organización, dirección y control de los recursos humanos y de otra clase, para alcanzar con eficiencia y eficacia las metas de la organización.

¹⁸ **ESPOL (2012)** "Definición y elementos de Gestión" www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/.../4/Capitulo%20%23%203.doc:

Eficiencia.- “medida de qué tan bien o qué tan productivamente se aprovechan los recursos para alcanzar una meta. Las organizaciones son eficientes cuando sus gerentes reducen al mínimo la cantidad de insumos (como mano de obra, materia prima y componentes) o el tiempo que se requiere para producir un lote determinado de bienes o servicios”.

Eficiencia.- “medida de la pertinencia de las metas que los gerentes decidieron que persiguiera la organización y del grado en que esa organización alcanza tales metas. Las organizaciones son eficaces cuando los gerentes escogen metas apropiadas y las consiguen”.

2.2.7.1. Funciones administrativas

Si bien existen diversas clasificaciones, actualmente, se considera que planificar, organizar, dirigir y controlar son las cuatro funciones básicas de todo proceso administrativo.

Planificar.- definir metas, establecer estrategias y elaborar planes para coordinar actividades. Decidir qué hacer y cómo hacerlo. Implica priorizar y comprometerse.

Históricamente era un proceso de “arriba hacia abajo” (la alta dirección formulaba planes y estrategias y daba las instrucciones a los niveles inferiores). Actualmente, no se concibe como una función exclusiva de la alta dirección sino que, en mayor o menor medida, todos los niveles (y personas) planifican.

El resultado de la planificación es una estrategia: “conglomerado de decisiones acerca de las metas que se deben perseguir en la organización, qué actividades emprender y cómo aprovechar los recursos para alcanzar esas metas”.

Organizar.- asignar tareas, recursos y responsabilidades. Establecer una estructura de relaciones de modo que los empleados puedan interactuar y

cooperar para alcanzar las metas organizativas. Se agrupa a las personas en departamentos y, después, se coordina todas las partes.

El resultado de organizar es la creación de una estructura organizativa, siendo el organigrama su representación gráfica.

Dirigir.- orientar, guiar y motivar la actuación de cada individuo de la organización con el fin de que ayuden a la consecución de las metas organizacionales. La comunicación es importantísima.

En el pasado se identificaba esta función con MANDAR y SUPERVISAR (uso de poder y la aplicación de premios y/o sanciones en función del desempeño).

Hoy en día, toma más relevancia la MOTIVACIÓN (motivar a los empleados para que sus acciones sumen a la organización).

Controlar.- vigilar que el desempeño de las actividades se ajuste a lo planificado. En otras palabras, evaluar el desempeño y adoptar; si fuera necesario, medidas correctivas.

“Evaluar en qué medida la organización consigue sus metas y emprende las acciones correctivas necesarias para sostener o mejorar el desempeño. El resultado del proceso de control es la capacidad para medir el desempeño con exactitud y regular la eficiencia y la eficacia de la organización”¹⁹.

2.2.8. Administración financiera

La administración financiera se ocupa de la adquisición, el financiamiento y la administración de bienes con alguna meta global en mente. Así, la función de decisión de la administración financiera puede desglosarse en tres áreas

¹⁹ JONES, G Y GEORGE, J. (2010) “Administración contemporánea”. 6ª Edición. Editorial McGraw-Hill. Pág. 5-6, 9,11-12.

importantes: decisiones de inversión, financiamiento y administración de bienes.

- **Decisión de inversión**

La decisión de inversión es la más importante de las tres decisiones primordiales de la compañía en cuanto a la creación de valor. Comienza con una determinación de la cantidad total de bienes necesarios para la compañía.

- **Decisión de inversión**

La segunda decisión importante de la compañía es la decisión financiera. Aquí el director financiero se ocupa de los componentes del lado derecho del balance. Por otro lado, la política de dividendos debe verse como parte integral de la decisión financiera de la compañía. La razón de pago de dividendos determina la cantidad de utilidades que puede retener la compañía. Retener una mayor cantidad de las utilidades actuales en la empresa significa que habrá menos dinero disponible para los pagos de dividendos actuales. Por lo tanto, el valor de los dividendos pagados a los accionistas debe estar equilibrado con el costo de oportunidad e las utilidades retenidas como medio de financiamiento de capital.

- **Decisión de inversión**

La tercera decisión importante de la compañía es la decisión de administración de bienes. Una vez que se adquieren los bienes y se obtiene el financiamiento adecuado, hay que administrar esos bienes de manera eficiente. El director financiero tiene a su cargo responsabilidades operativas de diferentes grados en relación con los bienes existentes. Estas responsabilidades requieren que se ocupe más de los activos corrientes que de los activos fijos. Una gran parte de la

responsabilidad de la administración de activos fijos recae en los gerentes operativos que emplean esos bienes.

2.2.8.1. La meta de la compañía

La administración financiera eficiente requiere la existencia de algún objetivo o meta, porque los juicios sobre la eficiencia de una decisión financiera deben hacerse a la luz de algún parámetro. Aunque es posible tener varios objetivos. Las acciones comunes dan evidencia de los propietarios de una corporación.

La riqueza de los accionistas se representa mediante el precio unitario de mercado de las acciones comunes de la empresa que, a la vez, es un reflejo de las decisiones de inversión, financiamiento y administración de los bienes de la compañía. La idea del éxito de una decisión de negocios debe juzgarse por el efecto que tiene en última instancia en el precio de las acciones.

2.2.8.2. Intermediarios financieros

El flujo de fondos de los ahorradores a los inversionistas en bienes raíces puede ser directo; si hay intermediarios financieros en una economía, el flujo también puede ser indirecto. Los intermediarios financieros consisten en instituciones financieras, como bancos, instituciones de ahorro, compañías de seguros, fondos de pensión, compañías financieras y fondos mutuos. Éstos intermediarios se interponen entre el comprador final y los prestamistas transformando la demanda directa en demanda indirecta.

- **Instituciones de depósito**

Los bancos comerciales son la fuente más importante de fondos para las empresas de negociación en general. Los bancos adquieren depósitos a la vista (chuques) y tiempo (ahorros) de individuos, compañías y gobiernos, a la vez que hacen préstamos e inversiones. Entre los préstamos hechos a empresas de negocios se cuentan los préstamos a

corto, a plazo intermedio de hasta cinco años y los préstamos hipotecarios.

- **Compañías de seguros**

Hay dos tipos de compañías de seguros; compañías de bienes y accidentes, y compañías de seguros de vida. Su negocio es recolectar pagos periódicos de los asegurados a cambio de proporcionar pagos completos en caso de que ocurran eventos, generalmente adversos. Con los fondos recibidos en el pago de primas, las compañías de seguros guardan reservas.

2.2.8.3. Financiamiento a corto plazo versus financiamiento a largo plazo

Aunque una correspondencia exacta entre el programa de flujo de efectivo netos futuros de la empresa y el programa de pago de deuda es apropiada en condiciones de certidumbre, no suele ser adecuada cuando existe incertidumbre. Los flujos de efectivo netos se desvían de los flujos esperados al ajustarse al riesgo de negocios de la empresa. Como resultado, el plazo de vencimiento de las deudas es muy significativo en la evaluación de la compensación entre riesgo y rentabilidad. La pregunta es ¿qué margen de seguridad debe guardarse en el plazo de vencimiento para tomar en cuenta las fluctuaciones adversas en los flujos de efectivo? Esto depende de la actitud de la administración hacia esa compensación entre riesgo y rentabilidad.

2.2.8.4. Políticas de crédito y cobranza

Las políticas de crédito y cobranza de una empresa incluyen decisiones relacionadas con varios factores:

1. La calidad de la cuenta aceptada
2. La duración del período de crédito
3. El porcentaje de los descuentos por pago en efectivo

4. Los términos especiales, como fechado temporal y;
5. El nivel de gastos de cobranza.

En cada caso, la decisión debe basarse en una comparación de las ganancias posibles de un cambio en una política con el costo de tal modificación. Las políticas óptimas de crédito y cobranza serán las que den como resultado ganancias marginales iguales a los costos marginales.

Para maximizar las ganancias que surgen de las políticas de crédito y cobranza, la empresa debe variar esas políticas de manera conjunta hasta lograr una solución óptima. Esa solución determinará la mejor combinación de estándares de crédito, período de crédito, política de descuentos por pago en efectivo, términos especiales y nivel de gasto de cobranza. Para la mayoría de las variables de las políticas, las ganancias aumentan a una tasa decreciente hasta cierto punto y luego decrecen cuando la política se modifica para ir de ningún esfuerzo a un esfuerzo extremo²⁰.

2.2.9. Estudio de la administración estratégica

La administración estratégica es un conjunto de decisiones y acciones administrativas que determinan el rendimiento a largo plazo de una corporación. Incluye el análisis ambiental (tanto externo como interno), la formulación de la estrategia (planificación estratégica o a largo plazo), implementación de la estrategia, así como la evaluación y control. Por lo tanto, el estudio de la administración estratégica hace hincapié en la vigilancia y la evaluación de oportunidades y amenazas externas a la luz de las fortalezas y debilidades de una corporación.

Conocida originalmente como política empresarial, la administración estratégica incorpora temas como planificación estratégica, análisis ambiental y análisis de la industria.

²⁰**VAN HORNE JAMES C. (2010)** "Fundamentos de administración financiera" "Administración financiera, la meta de la compañía, intermediarios financieros, financiamiento a corto plazo versus financiamiento a largo plazo, políticas de crédito y cobranza" Pág. 2, 3, 29, 212, 256

2.2.9.1. Etapas de la administración estratégica

Empresas como General Electric y el Boston Consulting Group han desarrollado y usado con éxito muchos de los conceptos y técnicas relacionados con la administración estratégica. Con el paso del tiempo, los profesionales de negocios y los investigadores académicos han ampliado y perfeccionado estos conceptos. Inicialmente, la administración estratégica era más útil para las grandes corporaciones que operaban en múltiples industrias. Los riesgos de fallas cada vez más frecuentes, los errores costosos e incluso la ruina económica hacen que administradores profesionales de hoy en todas las organizaciones tomen con seriedad la administración estratégica para conservar la competitividad de sus empresas en un ambiente cada vez más volátil.

En la medida en que los administradores intentan manejar mejor su mundo cambiante, por lo general las empresas evolucionan a través de las siguientes cuatro etapas de la administración estratégica.

Etapas 1. Planificación financiera básica: los administradores inician una planificación seria cuando se les solicita que propongan el presupuesto del año siguiente. Los proyectos se proponen con base en un análisis poco profundo, en el que la mayoría de la información procede de la misma empresa. Por lo general, la fuerza de ventas proporciona la pequeña cantidad de información ambiental. Esta planificación operativa simplista, que sólo pretende ser administración estratégica, consume demasiado tiempo. Con frecuencia, las actividades normales de la empresa se suspenden durante semanas mientras los administradores tratan de atiborrar de ideas la propuesta de presupuesto. El horizonte temporal es regularmente de un año.

Etapas 2. Planificación basada en pronósticos: debido a que los presupuestos anuales comienzan a perder utilidad para estimular la planificación a largo plazo, los administradores intentan proponer planes a cinco años. En este momento, consideran proyectos que abarcan más de un

año. Además de la información interna, los administradores recaban cualquier dato ambiental disponible, generalmente de manera específica, y extrapolan las tendencias corrientes a cinco años hacia el futuro.

Esta etapa requiere también mucho tiempo, pues con frecuencia implica todo un mes de actividad administrativa para tener la seguridad de que todos los presupuestos propuestos concuerdan entre sí. El proceso se politiza en la medida en que los administradores compiten por porciones mayores de fondos. Se llevan a cabo juntas interminables para evaluar las propuestas y justificar los supuestos. El horizonte temporal es generalmente de tres a cinco años.

Etapa 3. Planificación (estratégica) orientada externamente: frustrada con planes a cinco años altamente políticos aunque ineficaces, la administración de alto nivel toma el control del proceso de planificación, con lo cual da inicio la planificación estratégica. La empresa trata de responder más a los cambios en los mercados y la competencia mediante la utilización del pensamiento estratégico. La planificación es retirada del control de los administradores de nivel inferior y se concentra en un equipo cuya tarea es desarrollar planes estratégicos para la corporación.

A menudo, los consultores proporcionan complejas e innovadoras técnicas que el equipo de planificación usa para reunir información y predecir tendencias futuras. Ex militares expertos desarrollan unidades de inteligencia competitiva. Los administradores de nivel superior participan una vez al año en un “retiro” que se lleva a cabo en un centro recreativo y es dirigido por miembros clave del equipo de planificación con el fin de evaluar y actualizar el plan estratégico presente. Esta planificación de arriba hacia abajo destaca la formulación de la estrategia formal y deja los aspectos de implementación a los administradores de niveles inferiores. Por lo general, la administración de alto nivel desarrolla planes a cinco años con la ayuda de consultores, pero con una participación mínima de los niveles inferiores.

Etapa 4. Administración estratégica: al darse cuenta de que incluso los mejores planes estratégicos son inútiles sin la participación ni el compromiso de los ejecutivos de niveles inferiores, la administración de alto nivel forma grupos de planificación integrados por administradores y empleados clave de muchos estragos que participan en diversos departamentos y grupos de trabajo. Desarrollan e integran una serie de planes estratégicos dirigidos hacia el logro de los objetivos principales de la empresa. En este momento, los planes estratégicos detallan aspectos de implementación, evaluación y control.

En vez de intentar predecir perfectamente el futuro, los planes contienen escenarios probables y estrategias de contingencia. El complejo plan estratégico a cinco años realizado anualmente es reemplazado por el pensamiento estratégico con todos los niveles de la organización a lo largo del año. La información estratégica, antes disponible sólo a nivel central por la administración de alto nivel, se encuentra diseminada a través de redes de área local e intranets entre el personal de toda la organización.

En lugar de un equipo de planificación grande y centralizado, existen consultores de planificación, tanto internos como externos, que están dispuestos a ayudar a dirigir los debates grupales sobre la estrategia.

Aunque la administración de alto nivel puede aún iniciar el proceso de planificación estratégica, las estrategias resultantes pueden surgir de cualquier parte de la organización. La planificación es comúnmente interactiva a través de los niveles y ya no fluye de arriba hacia abajo. Ahora participa el personal de todos los niveles.

2.2.9.2. Implementación de la estrategia

La implementación de la estrategia es un proceso mediante el cual las estrategias y políticas se ejecutan a través del desarrollo de programas, presupuestos y procedimientos. Este proceso podría implicar cambios en la cultura general, en la estructura o en el sistema administrativo de toda la

organización. Sin embargo, excepto cuando estos cambios corporativos drásticos son necesarios, los administradores de niveles medios e inferior conducen la implementación de la estrategia, con la supervisión de la administración de alto nivel.

La implementación de la estrategia, denominada en ocasiones planificación operativa, implica con frecuencia la toma diaria de decisiones en la distribución en la distribución de recursos.

✓ **Programas**

Un programa es una declaración de las actividades o pasos necesarios para llevar a cabo un plan de uso único. Hace que la estrategia se oriente hacia la acción. Puede incluir la reestructuración de la corporación, el cambio de la cultura interna de la empresa o el inicio de un nuevo proyecto de investigación.

✓ **Presupuestos**

Un presupuesto es una declaración de los programas de una corporación en relación con el dinero requerido. Los presupuestos que se emplean en planificación y control enumeran el costo detallado de cada programa.

Muchas corporaciones exigen cierto porcentaje de retorno sobre la inversión, llamado a menudo “tasa mínima de retorno”, antes de que la administración apruebe un nuevo programa. Esto garantiza que el nuevo programa aumente significativamente el rendimiento de las utilidades de la corporación y cree, así, valor para los accionistas.

Por lo tanto, el presupuesto no solo sirve como un plan detallado de la nueva estrategia en acción, sino también específica a través de estados

financieros proforma el efecto esperado en el futuro financiero de la empresa.

✓ **Procedimientos**

Los procedimientos, denominados en ocasiones Procedimientos Operativos Estándar (POE), constituyen un sistema de pasos sucesivos o técnicas que describen en detalle la manera de realizar una tarea o trabajo en particular.

Por lo general enumeran las diversas actividades que se deben realizar para completar el programa de la corporación.

✓ **Evaluación y control**

La evaluación y control es un proceso en el que se supervisan las actividades corporativas y los resultados del desempeño de tal manera que el rendimiento real se compare con el rendimiento deseado.

Los administradores de todos los niveles utilizan la información que obtienen para tomar medidas correctivas y resolver problemas. Aunque la evaluación y control es el último elemento importante de la administración estratégica, también puede señalar las debilidades de planes estratégicos implantados anteriormente y estimular así todo el proceso para comenzar de nuevo.

El rendimiento es el resultado final de las actividades. Incluye los resultados reales del proceso de administración estratégica. La práctica de la administración estratégica se justifica por su capacidad para mejorar el rendimiento de una organización, medido comúnmente en relación con las utilidades y el retorno sobre la inversión. Para que la evaluación y el control sean eficaces, los administradores deben obtener información clara, oportuna e imparcial del personal que está por debajo

de ellos en la jerarquía de la corporación. Con esta información, comparan lo que sucede en realidad con lo que se planificó originalmente en la etapa de formulación.

2.2.9.3. Técnicas de análisis competitivo

Las técnicas analíticas usadas comúnmente en inteligencia competitiva son el análisis FODA, las fuerzas de la industria de Porter y el análisis de grupos estratégicos (denominado también análisis de clusters competitivos). Además de estas técnicas, se pueden mencionar el modelo de diamante de Porter, las disciplinas de valor de Treacy y Wiersema y el análisis de puntos ciegos de Gilad. Todas estas técnicas se usan en el juego de guerra estratégica en el que las personas interpretan el papel de diferentes competidores y sus posibles estrategias futuras.

El modelo de diamante de Porter implica analizar las metas futuras, supuestos, estrategias actuales y capacidades de un competidor específico para crear su perfil de respuesta.

2.2.9.4. Uso de recursos para obtener una ventaja competitiva

Grant propone que las dotaciones de recursos de una empresa determinan principalmente su ventaja competitiva sostenida y plantea un enfoque basado en recursos para el análisis de la estrategia que consta de cinco pasos:

1. Identificar y clasificar los recursos de la empresa son relación a sus fortalezas y debilidades.
2. Combinar las fortalezas de la empresa en capacidades específicas y competitivas centrales.

3. Evaluar el potencial de beneficios de estas capacidades y competencias en relación a su posibilidad de ser una ventaja competitiva sostenible y su capacidad para cosechar los beneficios generados por su uso. ¿Existen algunas competencias distintivas?

4. Seleccionar la estrategia que explote mejor las capacidades y competencias de la empresa con relación a las oportunidades externas.

5. Identificar las brechas de recursos e invertir en mejorar las debilidades.

¿De dónde provienen estas competencias? Una corporación puede lograr acceso a una competencia distintiva en cuatro formas:

- Puede ser una donación de activos, como una patente clave, que proviene de la fundación de la empresa.
- Se puede adquirir a otra compañía.
- Se puede compartir con otra unidad de negocio o socio de alianza.
- Se puede crear y acumular cuidadosamente con el paso del tiempo dentro de la empresa.

El deseo de crear o de mejorar una competencia central es una razón por la que empresas emprendedoras y otras compañías de crecimiento rápido tienden a ubicarse con frecuencia cerca de sus competidores, formando conglomerados o clusters, es decir, concentraciones geográficas de empresas e industrias interconectadas.

2.2.9.5. Estrategia de negocios

La estrategia de negocios se centra en el mejoramiento de la posición competitiva de los productos o servicios de una empresa o unidad de negocio en una industria o segmento de mercado específicos donde sirve la empresa o unidad de negocio. La estrategia de negocios puede ser competitiva (a través

de la lucha contra todos los competidores para lograr una ventaja) o de cooperación (mediante trabajo con una o más empresas para ganar una ventaja contra otros competidores). Del mismo modo que la estrategia corporativa pregunta en qué industria o industrias debe estar la empresa, la estrategia de negocios pregunta cómo la empresa o sus unidades deben competir o cooperar en cada industria.

2.2.9.6. Estrategias competitivas de Porter

La estrategia competitiva plantea las siguientes preguntas:

- ¿Se debe competir con base en costos bajos (y, por lo tanto, en precio) o diferenciar los productos o servicios sobre una base distinta al costo, como la calidad o el servicio?
- ¿Se debe competir frente a frente con los principales competidores por el principal, aunque más codiciado, segmento de mercado o enfoque en un nicho donde se pueda satisfacer un segmento de mercado menos codiciado, aunque también menos rentable?

2.2.9.7. Riesgos de las estrategias competitivas

Ninguna estrategia competitiva tiene la seguridad de lograr el éxito y algunas empresas que implantaron satisfactoriamente una de las estrategias competitivas de Porter descubrieron que no pudieron sostenerla²¹.

2.2.10. Estrategia y búsqueda de ventajas competitivas

El núcleo de toda estrategia consta de las acciones y los movimientos en el mercado que efectúan los administradores para mejorar su posición competitiva respecto de sus competidores.

²¹ WHEELLEN, T. HUNGER, J. (2010) "Administración estratégica y política de negocios" "Estudio de la administración estratégica, etapas de la administración estratégica, implementación de las estrategias, técnicas de análisis competitivo, uso de recursos para obtener una ventaja competitiva, estrategias de negocios, estrategias competitivas de Porter" Editorial Pearson. Décima Edición. Pág. 3, 4, 5, 16, 17,101, 107, 145.

Una estrategia creativa y distinta que aleja a una empresa de sus rivales y genera una ventaja competitiva es el “boleto” más confiable para obtener ganancias superiores al promedio. Competir en el mercado con una ventaja tiende a ser más rentable que competir sin alguna ventaja.

Y es casi seguro que una empresa obtenga más ganancias cuando goza de una ventaja competitiva en comparación con una situación en que se vea limitada por desventajas competitivas.

Figura 1. Identificar la estrategia de una compañía; qué buscar



2.2.10.1. Presiones competitivas que surgen del poder de negociación del comprador y de la sensibilidad al precio

Los compradores ejercen fuertes presiones competitivas sobre los miembros de la industria según 1) el grado en que los compradores tienen poder de negociación y 2) la medida en que los compradores son sensibles al precio. Los compradores con fuerte poder de negociación pueden limitar la rentabilidad de la industria al demandar concesiones de precio para los miembros de la industria. La sensibilidad al precio por parte de los compradores limita el potencial de utilidades de los miembros de la industria al restringir la capacidad de los vendedores de elevar los precios sin perder ingresos.

2.2.10.2. Factores claves para el éxito futuro

Los factores principales de éxito (FPE) de una industria son los factores competitivos que más afectan la capacidad de sus miembros para prosperar en el mercado: los elementos particulares de la estrategia, atributos del producto, recursos, competencias, capacidades competitivas y logros comerciales que representan la diferencia entre un competidor fuerte y uno débil, y en ocasiones, entre pérdida y ganancia. Los FPE, por su misma naturaleza, son tan importantes para el éxito competitivo futuro que todas las empresas de la industria deben prestarles gran atención, o se arriesgan a rezagarse o fracasar.

Para señalar la importancia de los FPE de otra manera, la comparación entre los elementos de la estrategia de una empresa con los FPE de su industria determina el éxito financiero y competitivo que tendrá la compañía. Identificar las FPE a la luz de las condiciones competitivas y de la industria prevalecientes y anticipadas es, por lo tanto, siempre una consideración analítica y de elaboración de estrategias de la mayor prioridad. Los estrategas necesitan comprender el panorama de la industria lo bastante para separar los factores más importantes del éxito competitivo de los menos importantes.

Los factores clave de éxito varían de industria en industria, e incluso de tiempo en tiempo dentro de la misma industria, pues los impulsores de cambios y las condiciones competitivas no son estáticos. Sin embargo, al margen de las circunstancias, los factores básicos de la industria se deducen siempre de la respuesta a las mismas tres preguntas:

1. ¿Con qué bases los compradores del producto de la industria eligen entre las marcas competidoras de los vendedores? Es decir, ¿cuáles de los atributos del producto y las características del servicio son fundamentales?
2. Por la naturaleza de la rivalidad competitiva y de las fuerzas competitivas en el mercado, ¿Qué recursos y capacidades competitivas necesita una empresa para tener éxito en el mercado?
3. ¿Qué deficiencias es casi seguro que pongan a una empresa en una desventaja competitiva significativa?

Es raro que haya más de cinco factores clave para el éxito ante la competencia. Cuando parece haber más, por lo general unos revisten mayor importancia que otros. Por lo tanto, los administradores deben tener en mente el propósito de identificar los factores de éxito principales –determinar los más importantes como FPE- y resistir la tentación de catalogar un factor de menor importancia como tal. Una lista que comprenda todo factor que tenga alguna importancia deja sin efecto el propósito de que la administración se concentre en los factores de verdad fundamentales para lograr un éxito competitivo de largo plazo.

Por ejemplo, en la industria cervecera, aunque hay muchos tipos de compradores (mayoristas, minoristas, consumidores finales), es de máxima importancia entender las preferencias y conducta de compras de los bebedores de cerveza. Sus decisiones de compra se motivan por el precio, sabor, cómodo acceso y marketing. Así, los FPE incluyen una red sólida de distribuidores mayoristas (para tener la marca almacenada y bien exhibida en los comercios minoristas, bares, restaurantes y estadios donde se vende la cerveza) y una

publicidad astuta (para inducir a los bebedores de cerveza a que compren la marca de la empresa y de ese modo impulsen las ventas por los canales establecidos de mayoreo/menudeo).

Como puede haber un fuerte potencial de compra por parte de los grandes distribuidores y cadenas minoristas, el éxito competitivo depende de algunos mecanismos para compensar dicho poder, de los cuales la publicidad (para impulsar la demanda) es uno de ellos.

Estos significan que los FPE también incluyen una diferenciación superior de producto (como en las microcervecerías) o un tamaño de la empresa y capacidades superiores de administración de marca (como en las marcas nacionales). Los FPE también abarcan una plena utilización de la capacidad de producción (para mantener bajo los costos de manufactura y compensar los altos costos de la publicidad, manejo de marcas y diferenciación del producto).

El diagnóstico correcto de los FPE de una industria aumenta las oportunidades de la empresa de planear una estrategia sólida. Los factores clave de una industria apuntan a lo que toda empresa de la industria necesita atender con el fin de conservar a sus consumidores y superar a la competencia. Si la estrategia de la compañía no puede trabajarse sobre los factores clave de éxito de la industria, no es probable que obtenga utilidades suficientes para mantenerse como negocio viable.

No obstante, la meta de los estrategas debe ser más que tan solo atender a los FPE, pues todas las empresas tienen que saltar esa barrera para sobrevivir.

Los estrategas de la compañía deben fijarse como meta el diseño de una estrategia que le permita compararse favorablemente con otros rivales en todos y cada uno de los FPE de la industria, y que apunte a ser distintivamente mejor que los rivales en uno (o tal vez dos) de ellos.

2.3. Fundamentación legal

2.3.1. Constitución de la República del Ecuador

Título VI; Régimen de Desarrollo; Capítulo sexto; Trabajo y producción; Sección primera; Formas de organización de la producción y su gestión.

Art. 319.- Se reconocen diversas formas de organización de la producción en la economía, entre otras las comunitarias, cooperativas, empresariales públicas o privadas, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas.

El Estado promoverá las formas de producción que aseguren el buen vivir de la población y desincentivará aquellas que atenten contra sus derechos o los de la naturaleza; alentará la producción que satisfaga la demanda interna y garantice una activa participación del Ecuador en el contexto internacional.

Art. 320.- En las diversas formas de organización de los procesos de producción se estimulará una gestión participativa, transparente y eficiente.

La producción, en cualquiera de sus formas, se sujetará a principios y normas de calidad, sostenibilidad, productividad sistémica, valoración del trabajo y eficiencia económica y social.

Sección tercera; Formas de trabajo y su retribución

Art. 325.- El Estado garantizará el derecho al trabajo. Se reconocen todas las modalidades de trabajo, en relación de dependencia o autónomas, con inclusión de labores de autosustento y cuidado humano; y como actores sociales productivos, a todas las trabajadoras y trabajadores.

Art. 326.- El derecho al trabajo se sustenta en los siguientes principios:

1. El Estado impulsará el pleno empleo y la eliminación del subempleo y del desempleo.
2. Los derechos laborales son irrenunciables e intangibles. Será nula toda estipulación en contrario.
3. En caso de duda sobre el alcance de las disposiciones legales, reglamentarias o contractuales en materia laboral, estas se aplicarán en el sentido más favorable a las personas trabajadoras.
4. A trabajo de igual valor corresponderá igual remuneración.
5. Toda persona tendrá derecho a desarrollar sus labores en un ambiente adecuado y propicio, que garantice su salud, integridad, seguridad, higiene y bienestar.
6. Toda persona rehabilitada después de un accidente de trabajo o enfermedad, tendrá derecho a ser reintegrada al trabajo y a mantener la relación laboral, de acuerdo con la ley.
7. Se garantizará el derecho y la libertad de organización de las personas trabajadoras, sin autorización previa. Este derecho comprende el de formar sindicatos, gremios, asociaciones y otras formas de organización, afiliarse a las de su elección y desafiliarse libremente.
8. De igual forma, se garantizará la organización de los empleadores.
9. El Estado estimulará la creación de organizaciones de las trabajadoras y trabajadores, y empleadoras y empleadores, de acuerdo con la ley; y promoverá su funcionamiento democrático, participativo y transparente con alternabilidad en la dirección.

10. Para todos los efectos de la relación laboral en las instituciones del Estado, el sector laboral estará representado por una sola organización.
11. Se adoptará el diálogo social para la solución de conflictos de trabajo y formulación de acuerdos.
12. Será válida la transacción en materia laboral siempre que no implique renuncia de derechos y se celebre ante autoridad administrativa o juez competente.
13. Los conflictos colectivos de trabajo, en todas sus instancias, serán sometidos a tribunales de conciliación y arbitraje.
14. Se garantizará la contratación colectiva entre personas trabajadoras y empleadoras, con las excepciones que establezca la ley.
15. Se reconocerá el derecho de las personas trabajadoras y sus organizaciones sindicales a la huelga. Los representantes gremiales gozarán de las garantías necesarias en estos casos. Las personas empleadoras tendrán derecho al paro de acuerdo con la ley.
16. Se prohíbe la paralización de los servicios públicos de salud y saneamiento ambiental, educación, justicia, bomberos, seguridad social, energía eléctrica, agua potable y alcantarillado, producción hidrocarburífera, procesamiento, transporte y distribución de combustibles, transportación pública, correos y telecomunicaciones. La ley establecerá límites que aseguren el funcionamiento de dichos servicios.
17. En las instituciones del Estado y en las entidades de derecho privado en las que haya participación mayoritaria de recursos públicos, quienes cumplan actividades de representación, directivas, administrativas o profesionales, se sujetarán a las leyes que regulan la administración

pública. Aquellos que no se incluyen en esta categorización estarán amparados por el Código del Trabajo.

Art. 327.- La relación laboral entre personas trabajadoras y empleadoras será bilateral y directa.

Se prohíbe toda forma de precarización, como la intermediación laboral y la tercerización en las actividades propias y habituales de la empresa o persona empleadora, la contratación laboral por horas, o cualquiera otra que afecte los derechos de las personas trabajadoras en forma individual o colectiva. El incumplimiento de obligaciones, el fraude, la simulación, y el enriquecimiento injusto en materia laboral se penalizarán y sancionarán de acuerdo con la ley.

Art. 328.- La remuneración será justa, con un salario digno que cubra al menos las necesidades básicas de la persona trabajadora, así como las de su familia; será inembargable, salvo para el pago de pensiones por alimentos.

El Estado fijará y revisará anualmente el salario básico establecido en la ley, de aplicación general y obligatoria.

El pago de remuneraciones se dará en los plazos convenidos y no podrá ser disminuido ni descontado, salvo con autorización expresa de la persona trabajadora y de acuerdo con la ley.

Lo que el empleador deba a las trabajadoras y trabajadores, por cualquier concepto, constituye crédito privilegiado de primera clase, con preferencia aun a los hipotecarios.

Para el pago de indemnizaciones, la remuneración comprende todo lo que perciba la persona trabajadora en dinero, en servicios o en especies, inclusive lo que reciba por los trabajos extraordinarios y suplementarios, a destajo, comisiones, participación en beneficios o cualquier otra retribución que tenga

carácter normal. Se exceptuarán el porcentaje legal de utilidades, los viáticos o subsidios ocasionales y las remuneraciones adicionales.

Las personas trabajadoras del sector privado tienen derecho a participar de las utilidades liquidadas de las empresas, de acuerdo con la ley. La ley fijará los límites de esa participación en las empresas de explotación de recursos no renovables. En las empresas en las cuales el Estado tenga participación mayoritaria, no habrá pago de utilidades. Todo fraude o falsedad en la declaración de utilidades que perjudique este derecho se sancionará por la ley.

Art. 329.- Las jóvenes y los jóvenes tendrán el derecho de ser sujetos activos en la producción, así como en las labores de autosustento, cuidado familiar e iniciativas comunitarias. Se impulsarán condiciones y oportunidades con este fin.

Para el cumplimiento del derecho al trabajo de las comunidades, pueblos y nacionalidades, el Estado adoptará medidas específicas a fin de eliminar discriminaciones que los afecten, reconocerá y apoyará sus formas de organización del trabajo, y garantizará el acceso al empleo en igualdad de condiciones.

Se reconocerá y protegerá el trabajo autónomo y por cuenta propia realizado en espacios públicos, permitidos por la ley y otras regulaciones.

Se prohíbe toda forma de confiscación de sus productos, materiales o herramientas de trabajo.

Los procesos de selección, contratación y promoción laboral se basarán en requisitos de habilidades, destrezas, formación, méritos y capacidades. Se prohíbe el uso de criterios e instrumentos discriminatorios que afecten la privacidad, la dignidad e integridad de las personas.

El Estado impulsará la formación y capacitación para mejorar el acceso y calidad del empleo y las iniciativas de trabajo autónomo. El Estado velará por el respeto a los derechos laborales de las trabajadoras y trabajadores ecuatorianos en el exterior, y promoverá convenios y acuerdos con otros países para la regularización de tales trabajadores.

Art. 330.- Se garantizará la inserción y accesibilidad en igualdad de condiciones al trabajo remunerado de las personas con discapacidad. El Estado y los empleadores implementarán servicios sociales y de ayuda especial para facilitar su actividad. Se prohíbe disminuir la remuneración del trabajador con discapacidad por cualquier circunstancia relativa a su condición.

Art. 331.- El Estado garantizará a las mujeres igualdad en el acceso al empleo, a la formación y promoción laboral y profesional, a la remuneración equitativa, y a la iniciativa de trabajo autónomo. Se adoptarán todas las medidas necesarias para eliminar las desigualdades.

Se prohíbe toda forma de discriminación, acoso o acto de violencia de cualquier índole, sea directa o indirecta, que afecte a las mujeres en el trabajo.

Art. 332.- El Estado garantizará el respeto a los derechos reproductivos de las personas trabajadoras, lo que incluye la eliminación de riesgos laborales que afecten la salud reproductiva, el acceso y estabilidad en el empleo sin limitaciones por embarazo o número de hijas e hijos, derechos de maternidad, lactancia, y el derecho a licencia por paternidad.

Se prohíbe el despido de la mujer trabajadora asociado a su condición de gestación y maternidad, así como la discriminación vinculada con los roles reproductivos.

Art. 333.- Se reconoce como labor productiva el trabajo no remunerado de autosustento y cuidado humano que se realiza en los hogares

El Estado promoverá un régimen laboral que funcione en armonía con las necesidades del cuidado humano, que facilite servicios, infraestructura y horarios de trabajo adecuados; de manera especial, proveerá servicios de cuidado infantil, de atención a las personas con discapacidad y otros necesarios para que las personas trabajadoras puedan desempeñar sus actividades laborales; e impulsará la corresponsabilidad y reciprocidad de hombres y mujeres en el trabajo doméstico y en las obligaciones familiares.

La protección de la seguridad social se extenderá de manera progresiva a las personas que tengan a su cargo el trabajo familiar no remunerado en el hogar, conforme a las condiciones generales del sistema y la ley.

Sección cuarta; Democratización de los factores de producción

Art. 334.- El Estado promoverá el acceso equitativo a los factores de producción, para lo cual le corresponderá:

1. Evitar la concentración o acaparamiento de factores y recursos productivos, promover su redistribución y eliminar privilegios o desigualdades en el acceso a ellos.
2. Desarrollar políticas específicas para erradicar la desigualdad y discriminación hacia las mujeres productoras, en el acceso a los factores de producción.
3. Impulsar y apoyar el desarrollo y la difusión de conocimientos y tecnologías orientados a los procesos de producción.
4. Desarrollar políticas de fomento a la producción nacional en todos los sectores, en especial para garantizar la soberanía alimentaria y la soberanía energética, generar empleo y valor agregado.
5. Promover los servicios financieros públicos y la democratización del crédito.

Sección quinta; Intercambios económicos y comercio justo

Art. 335.- El Estado regulará, controlará e intervendrá, cuando sea necesario, en los intercambios y transacciones económicas; y sancionará la explotación, usura, acaparamiento, simulación, intermediación especulativa de los bienes y servicios, así como toda forma de perjuicio a los derechos económicos y a los bienes públicos y colectivos.

El Estado definirá una política de precios orientada a proteger la producción nacional, establecerá los mecanismos de sanción para evitar cualquier práctica de monopolio y oligopolio privados, o de abuso de posición de dominio en el mercado y otras prácticas de competencia desleal.

Art. 336.- El Estado impulsará y velará por el comercio justo como medio de acceso a bienes y servicios de calidad, que minimice las distorsiones de la intermediación y promueva la sustentabilidad.

El Estado asegurará la transparencia y eficiencia en los mercados y fomentará la competencia en igualdad de condiciones y oportunidades, lo que se definirá mediante ley.

Art. 337.- El Estado promoverá el desarrollo de infraestructura para el acopio, transformación, transporte y comercialización de productos para la satisfacción de las necesidades básicas internas, así como para asegurar la participación de la economía ecuatoriana en el contexto regional y mundial a partir de una visión estratégica²².

²²CONTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR (2008) Editorial Registro Único Oficial, Pág. 133, 135-157

CAPÍTULO III
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Materiales y métodos

3.1.1. Localización de la investigación

La presente investigación se realizó en el cantón Quevedo, el mismo que se encuentra ubicado geográficamente en la región litoral-centro y limita al NORTE, con los cantones Buena Fe y Valencia, al SUR, con el cantón Mocache, al ESTE, con los cantones Ventanas y Quinsaloma y al OESTE, con el cantón El Empalme (provincia del Guayas).

3.1.2. Materiales

Los materiales que se emplearon para la presente investigación son los que se detallan a continuación:

- ✓ Equipo de computación
- ✓ USB
- ✓ Resmas de papel
- ✓ Carpetas
- ✓ Anillados
- ✓ Tablero para realizar las encuestas
- ✓ Lápices, lapiceros, borradores
- ✓ Equipos, útiles y muebles de oficina
- ✓ Materiales bibliográficos (internet, libros, revistas, folletos, tesis)
- ✓ Suministros de oficina
- ✓ Recursos económicos
- ✓ Cámara digital

3.2. Métodos de investigación

Los métodos de investigación científica permiten obtener información primordial, para que el investigador efectúe el razonamiento y criterio lógico para interpretar los resultados obtenidos de la problemática planteada.

Para la investigación se emplearon los siguientes métodos:

3.2.1. Método inductivo

Este método permitió dar conclusiones y recomendaciones del problema planteado en la presente tesis, el cual llevó a evaluar la gestión financiera-administrativa de las Pymes del cantón Quevedo, y su incidencia en la productividad.

3.2.2. Método deductivo

El método de deducción permitió identificar los factores de éxito alcanzados por las pequeñas y medianas empresas del cantón Quevedo, para incrementar la productividad y mejorar la competitividad, de tal manera que permita formular criterios lógicos para establecer las respectivas conclusiones y recomendaciones, de acuerdo a los datos obtenidos de las encuestas realizadas a los empresarios.

3.2.3. Método analítico

Este método permitió aplicar programas, los cuales faciliten el proceso de interpretación de los datos recolectados de la investigación, los mismos que permitieron analizarlos de forma ordenada y coherente, para dar las debidas conclusiones y recomendaciones del problema planteado.

3.3. Tipos de investigación

Se utilizaron dos tipos de investigación los cuales se detallan a continuación:

3.3.1. Investigación aplicada

Este tipo de investigación se llevó a cabo mediante encuestas que se realizaron a los pequeños y medianos empresarios del cantón Quevedo.

3.3.2. Investigación descriptiva

Esta clase de investigación ayudó a analizar detenidamente la gestión financiera–administrativa de las Pymes del cantón Quevedo, y su incidencia en la productividad.

3.4. Diseño de la investigación

Para realizar efectivamente la investigación, se emplearon los siguientes métodos; inductivo, deductivo y analítico, los mismos que permitieron obtener de manera detallada, crítica, lógica y progresiva los resultados esperados en la presente tesis.

Los tipos de investigación que se aplicaron fueron; aplicadas y descriptivas, las mismas que facilitaron realizar el trabajo de campo, mediante encuestas aplicadas a las Pymes del cantón Quevedo.

Las técnica de investigación estuvo constituida por un formulario de encuesta estandarizado, el mismo que fue aplicada a las pequeñas y medianas empresas del cantón Quevedo.

Se realizó el siguiente procedimiento durante la investigación;

- ✓ Selección de la población de estudio.

- ✓ El escenario principal se localizó en las Pymes del cantón Quevedo.
- ✓ Se seleccionó la muestra extraída del universo, dando como resultado 324 empresas pequeñas y medianas a encuestar.
- ✓ Se efectuaron las encuestas.
- ✓ De igual manera se ingresó y procesó la información obtenida.

3.5. Técnica de investigación

La técnica que se utilizó en esta investigación fue la siguiente:

3.5.1. Encuesta

La encuesta es una técnica fundamental para obtener información específica, ya que de su especificidad dependió la calidad de la tesis, para efecto del mismo se realizó encuestas a los pequeños y medianos empresarios del cantón Quevedo.

3.6. Población y muestra

3.6.1. Población

Para la realización de esta investigación se consideró como población objetiva a 2045 pequeños y medianos empresarios del cantón Quevedo, según datos proporcionados por la Cámara de Comercio.

3.6.2. Muestra

Para el desarrollo de este proyecto de investigación, se consideró como población a los pequeños y medianos empresarios del cantón Quevedo, dando como resultado lo siguiente:

$$n = \frac{U \cdot PQZ^2}{(U-1)e^2 + PQZ^2}$$

U= Universo (2045)

P= Probabilidad éxito (0,50)

Q= Probabilidad de fracaso (0,50)

Z= Coeficiente de confianza (1,96)

E= Error muestra (0,05)

$$n = \frac{2045 * 0,50 * 0,50 (1,96)^2}{(2045 - 1) (0,05)^2 + 0,50 * 0,50 (1,96)^2}$$

$$n = \frac{2045 * 0,50 * 0,50 (3,8416)}{2044 (0,0025) + 0,50 * 0,50 (3,8416)}$$

$$n = \frac{2045 * 0,9604}{2044 (0,0025) + 0,9604}$$

$$n = \frac{1964,018}{5,11 + 0,9604}$$

$$n = \frac{1964,018}{6,0704}$$

$$n = 323,54$$

n= 324 pequeños y medianos empresarios a encuestar

3.7. Fuentes de investigación

Para la realización de esta investigación, se emplearon las siguientes fuentes;

3.7.1. Primarias

Para la recolección de datos primarios se efectuó un formulario de encuesta estandarizado, aplicado a los pequeños y medianos empresarios del cantón Quevedo.

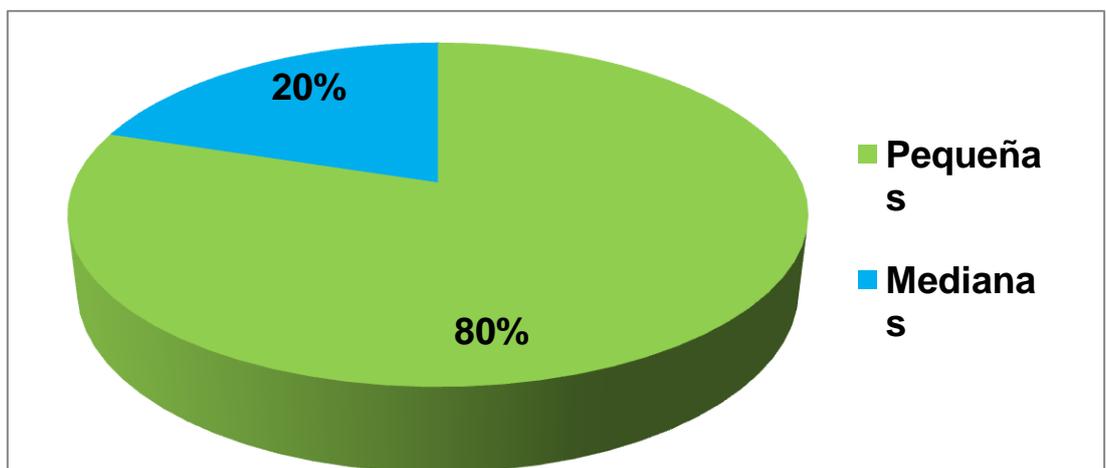
3.7.2. Secundarias

Esta fuente facilitó la consulta y aprendizaje, mediante la recopilación de datos utilizando textos, tesis, folletos, revistas, libros, internet, que sustentan el trabajo de investigación.

Cuadro 1. Distribución de encuestas de acuerdo al tamaño de las empresas del cantón Quevedo

Sectores	Habitantes	%	Muestra
Pequeñas	1632	79,80	259
Medianas	413	20,20	65
Total encuestados	2045	100	324

Gráfico 1. Distribución de encuestas de acuerdo al tamaño de las empresas del cantón Quevedo



CAPÍTULO IV
RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. Análisis de las encuestas realizadas a los pequeños y medianos empresarios del cantón Quevedo

Pregunta 1. ¿Cuál es su actividad productiva?

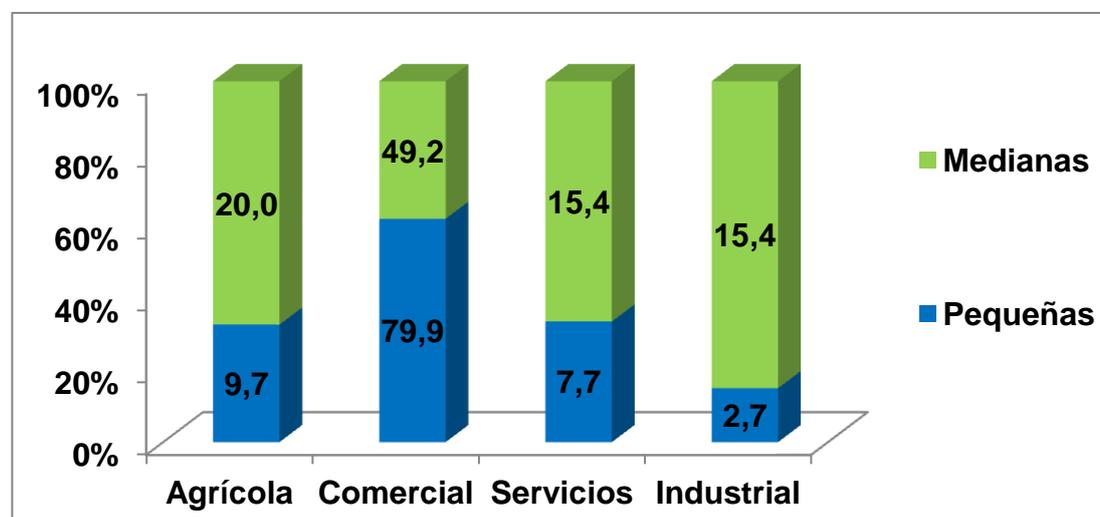
Cuadro 2. Actividad productiva

Indicador	Agrícola	Comercial	Servicios	Industrial	Total
Pequeñas	25 9,7%	207 79,9%	20 7,7%	7 2,7%	259 100%
Medianas	13 20,0%	32 49,2%	10 15,4%	10 15,4%	65 100%
Total	38 11,7%	239 73,8%	30 9,3%	17 5,2%	324 100%

Fuente: Pequeñas y medianas empresas del cantón Quevedo

Elaborado por: Autor

Gráfico 2. Actividad productiva



Se puede apreciar en el gráfico 2, que el 79,9% de las empresas pequeñas del cantón Quevedo se dedican a la actividad productiva comercial y el 49,2% de las medianas de igual manera, lo que muestra que el sector comercial es el de mayor movimiento en la ciudad, seguido del agrícola con un 9,7% para las empresas pequeñas y un 20,0% para las medianas.

Pregunta 2. ¿Hace que tiempo inicio su actividad económica?

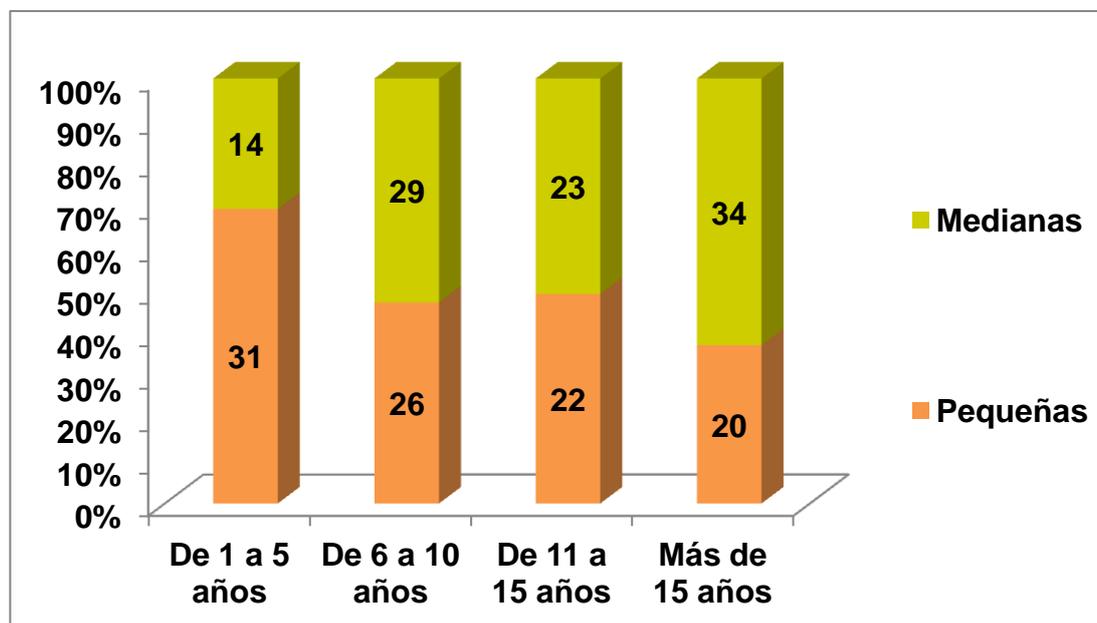
Cuadro 3. Inicio de actividad económica

Indicador	De 1 a 5 años	De 6 a 10 años	De 11 a 15 años	Más de 15 años	Total
Pequeñas	81 31%	68 26%	58 22%	52 20%	259 100%
Medianas	9 14%	19 29%	15 23%	22 34%	65 100%
Total	90 28%	87 27%	73 23%	74 23%	324 100%

Fuente: Pequeñas y medianas empresas del cantón Quevedo

Elaborado por: Autor

Gráfico 3. Inicio de actividad económica



El 31% de las empresas pequeñas lleva desarrollando su actividad económica entre 1 a 5 años, seguido de un 26% que tiene un periodo de tiempo de entre 6 a 10 años, mientras en las empresas medianas el 34% de ellas funciona hace más de 15 años y otro 29% cumple su actividad alrededor de unos 6 a 10 años. Gráfico 3.

Pregunta 3. ¿Su empresa cuenta con local propio?

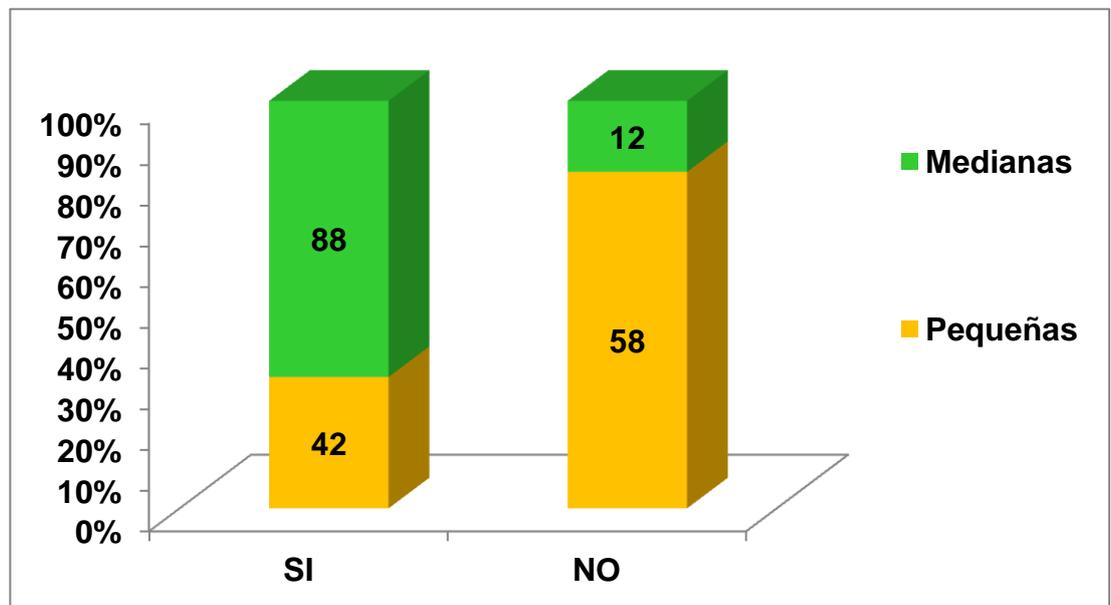
Cuadro 4. Local propio

Indicador	SI	NO	Total
Pequeñas	108 42%	151 58%	259 100%
Medianas	57 88%	8 12%	65 100%
Total	165 51%	159 49%	324 100%

Fuente: Pequeñas y medianas empresas del cantón Quevedo

Elaborado por: Autor

Gráfico 4. Local propio



El gráfico 4, demuestra que el 58% de las empresas pequeñas del cantón Quevedo no cuentan con local propio para llevar a cabo sus actividades y el 42% de ellas sí, mientras que el 88% de las medianas disponen de un local propio y tan solo un 12% no cuentan con este tipo de infraestructura.

Pregunta 4. ¿En base a qué su empresa realiza la actividad económica?

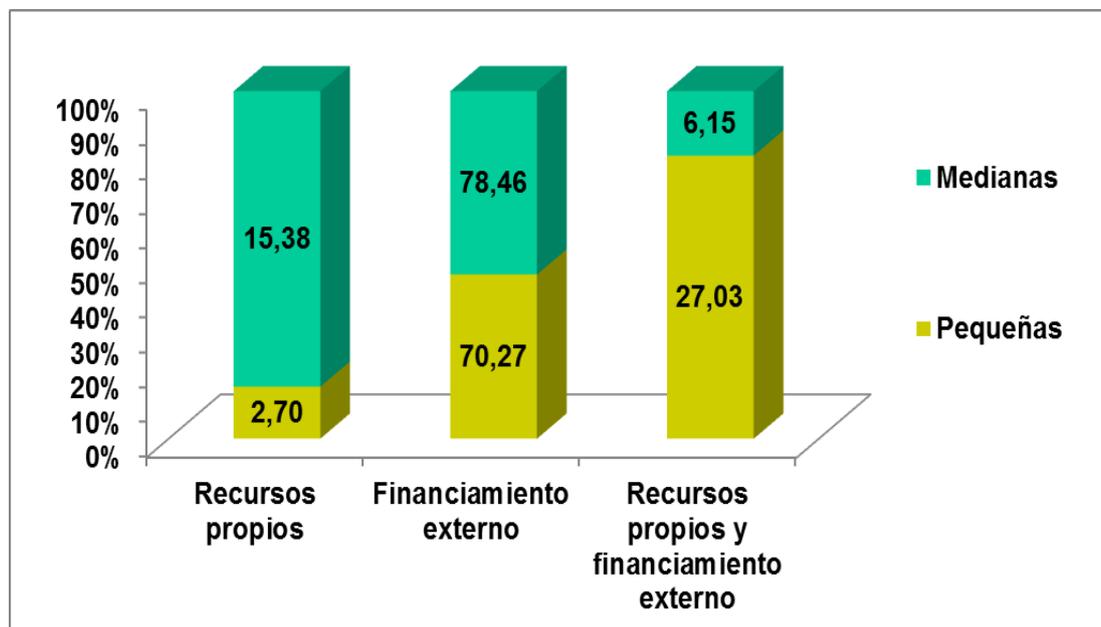
Cuadro 5. Actividad económica

Indicador	Recursos propios	Financiamiento externo	Recursos propios y financiamiento externo	Total
Pequeñas	7 2,70%	182 70,27%	70 27,03%	259 100%
Medianas	10 15,38%	51 78,46%	4 6,15%	65 100%
Total	17 5,25%	233 71,91%	74 22,84%	324 100%

Fuente: Pequeñas y medianas empresas del cantón Quevedo

Elaborado por: Autor

Gráfico 5. Actividad económica



Podemos observar en el gráfico 5, que el 70,27% de las empresas pequeñas del cantón Quevedo y el 78,46% de las medianas desarrollan su actividad económica por medio de financiamiento externo, un 27,03% de las pequeñas funciona con recursos propios y financiamiento externo, mientras que el 15,38% de las medianas lo hace con recursos propios.

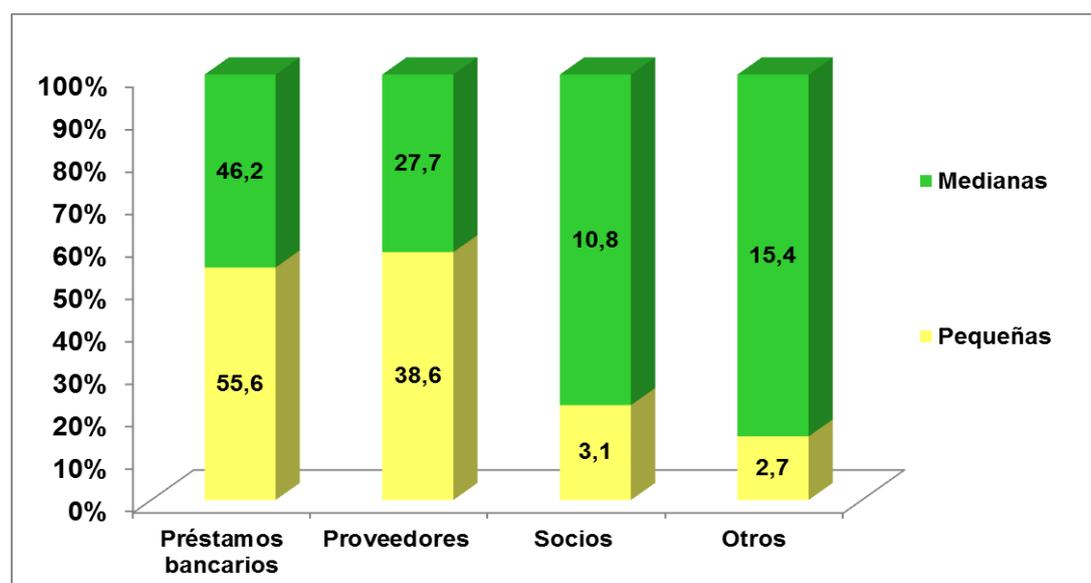
Pregunta 5. ¿Si su empresa realiza la actividad económica en base a financiamiento externo, cuál sería este?

Cuadro 6. Tipo de financiamiento

Indicador	Préstamos bancarios	Proveedores	Socios	Otros	Total
Pequeñas	144 55,6%	100 38,6%	8 3,1%	7 2,7%	259 100%
Medianas	30 46,2%	18 27,7%	7 10,8%	10 15,4%	65 100%
Total	174 53,7%	118 36,4%	15 4,6%	17 5,2%	324 100%

Fuente: Pequeñas y medianas empresas del cantón Quevedo
Elaborado por: Autor

Gráfico 6. Tipo de financiamiento



El tipo de financiamiento al cual acuden las empresas pequeñas y medianas del cantón Quevedo para desarrollar su actividad económica productiva, es el préstamo bancario con el 55,6% y 46,2% respectivamente. Seguido de un 38,6% para las pequeñas y un 27,7% para las medianas que prefieren financiarse por medio de los proveedores, es decir; a través de quienes les entregan la mercadería. Gráfico 6.

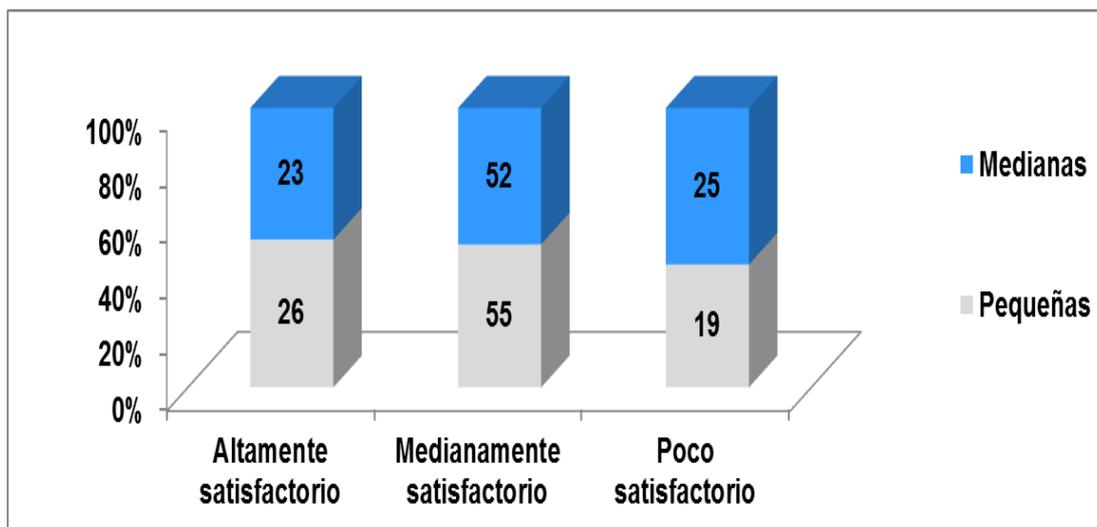
Pregunta 6. ¿El financiamiento al que usted acude satisface sus requerimientos?

Cuadro 7. Satisfacción por tipo de financiamiento

Indicador	Altamente satisfactorio	Medianamente satisfactorio	Poco satisfactorio	Total
Pequeñas	67 26%	142 55%	50 19%	159 100%
Medianas	15 23%	34 52%	16 25%	65 100%
Total	82 25%	176 54%	66 20%	224 100%

Fuente: Pequeñas y medianas empresas del cantón Quevedo
Elaborado por: Autor

Gráfico 7. Satisfacción por tipo de financiamiento



Como se observa en el gráfico 7, el 55% de las empresas pequeñas del cantón Quevedo y el 52% de las medianas, manifiestan que el financiamiento al que acuden satisface sus requerimientos medianamente.

Un 26% y 23% de las empresas pequeñas y medianas respectivamente respondieron que el financiamiento al cual acuden es altamente satisfactorio.

Pregunta 7. ¿Considera usted que los beneficios económicos generados por su empresa son?

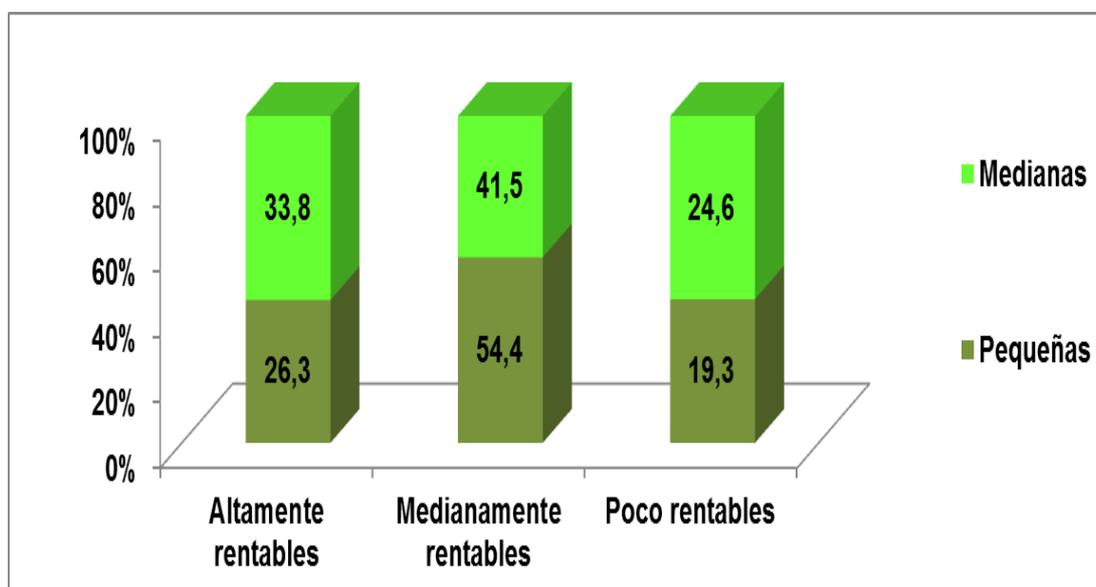
Cuadro 8. Satisfacción de los beneficios económicos generados por la empresa

Indicador	Altamente rentables	Medianamente rentables	Poco rentables	Total
Pequeñas	68 26,3%	141 54,4%	50 19,3%	259 100%
Medianas	22 33,8%	27 41,5%	16 24,6%	65 100%
Total	90 27,8%	168 51,9%	66 20,4%	324 100%

Fuente: Pequeñas y medianas empresas del cantón Quevedo

Elaborado por: Autor

Gráfico 8. Satisfacción de los beneficios económicos generados por la empresa



En el gráfico 8, observamos que el 54,4% de las empresas pequeñas del cantón Quevedo manifiestan que los beneficios económicos generados por su empresa son medianamente satisfactorios, de igual manera respondió el 41,5% las medianas.

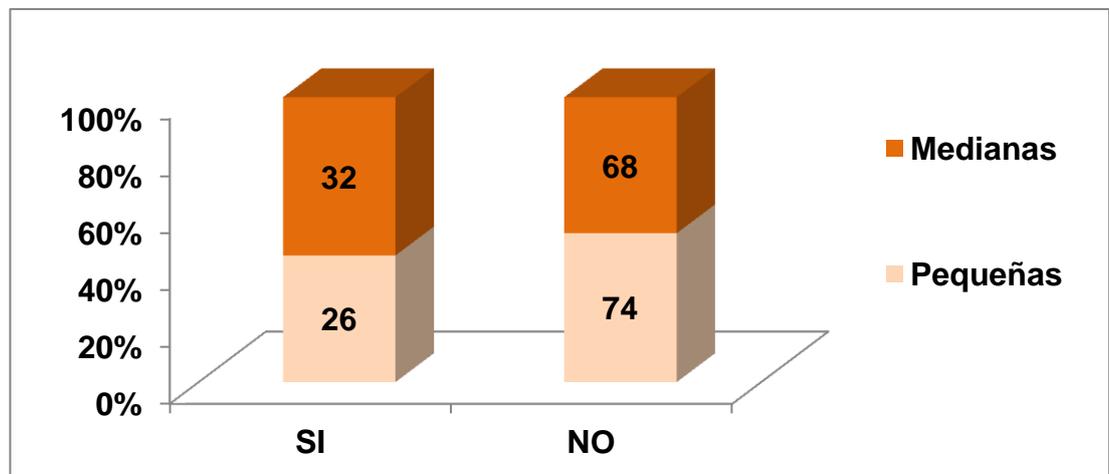
Pregunta 8. ¿La empresa cuenta con una estructura organizacional?

Cuadro 9. Estructura organizacional

INDICADOR	SI	NO	Total
Pequeñas	67 26%	192 74%	259 100%
Medianas	21 32%	44 68%	65 100%
Total	88 27%	236 73%	324 100%

Fuente: Pequeñas y medianas empresas del cantón Quevedo
Elaborado por: Autor

Gráfico 9. Estructura organizacional



El 74% de las empresas pequeñas no cuenta con una estructura organizacional para el desarrollo de las actividades productivas de su empresa de igual manera lo manifiesta el 68% de las medianas.

Solo el 26% y 32% de las empresas pequeñas y medianas respectivamente disponen de esta herramienta en su institución. Gráfico 9.

Pregunta 9. ¿Si en la pregunta anterior su respuesta fue positiva con cuál de los siguientes documentos cuenta su empresa?

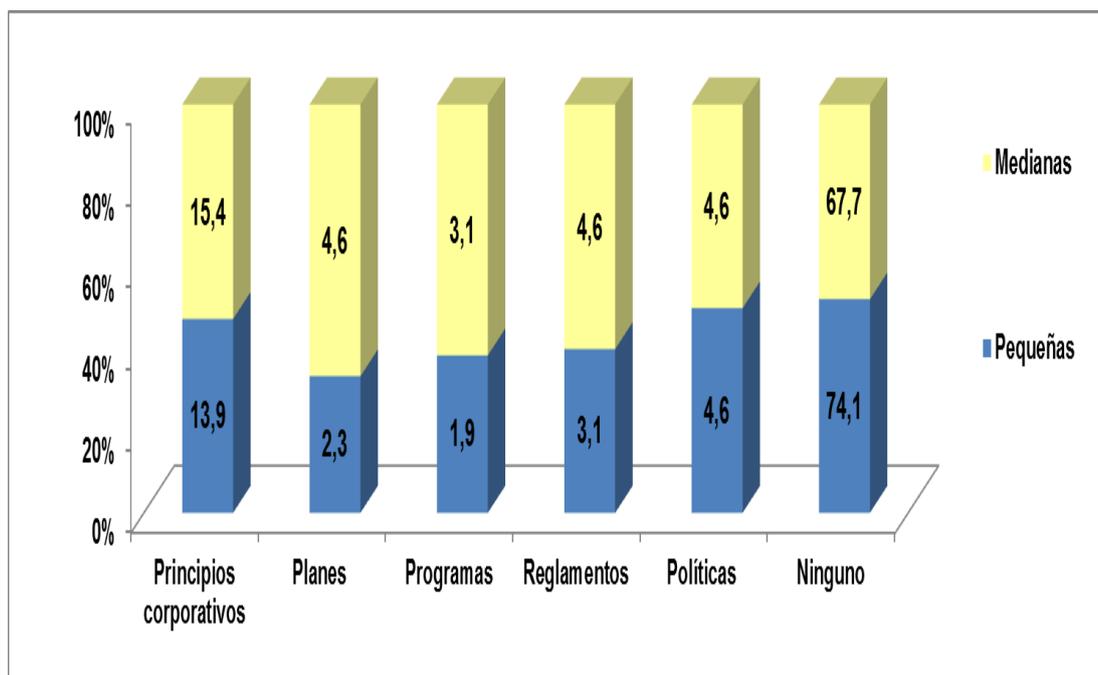
Cuadro 10. Documentos institucionales

Indicador	Principios corporativos	Planes	Programas	Reglamentos	Políticas	Ninguno	Total
Pequeñas	36 13,9%	6 2,3%	5 1,9%	8 3,1%	12 4,6%	192 74,1%	259 100%
Medianas	10 15,4%	3 4,6%	2 3,1%	3 4,6%	3 4,6%	44 67,7%	65 100%
Total	46 14,2%	9 2,8%	7 2,2%	11 3,4%	15 4,6%	236 72,8%	324 100%

Fuente: Pequeñas y medianas empresas del cantón Quevedo

Elaborado por: Autor

Gráfico 10. Documentos institucionales



En el gráfico 10, podemos observar que el 74,1% y 67,7% de las empresas pequeñas y medianas del cantón Quevedo respectivamente, no cuentan con ningún tipo de documento institucional que contribuya al desarrollo de las actividades productivas de la empresa, tan sólo un 13,9% y 15,4% de las Pymes disponen de principios corporativos.

Pregunta 10. ¿Qué estrategias emplea su empresa para competir?

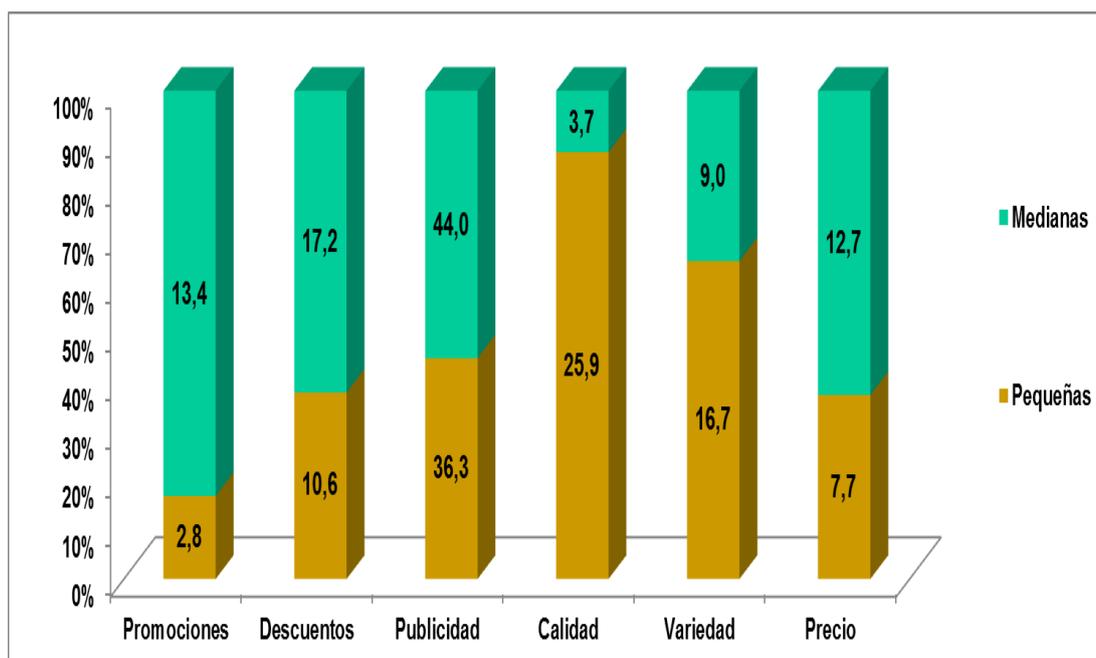
Cuadro 11. Estrategias competitivas

Indicador	Promociones	Descuentos	Publicidad	Calidad	Variedad	Precio	Total
Pequeñas	14 2,8%	54 10,6%	185 36,3%	132 25,9%	85 16,7%	39 7,7%	509 100
Medianas	18 13,4%	23 17,2%	59 44,0%	5 3,7%	12 9,0%	17 12,7%	134 100
Total respuestas	32 5,0%	77 12,0%	244 37,9%	137 21,3%	97 15,1%	56 8,7%	643 100%

Fuente: Pequeñas y medianas empresas del cantón Quevedo

Elaborado por: Autor

Gráfico 11. Estrategias competitivas



La estrategia más empleada para competir por parte de las empresas pequeñas y medianas del cantón Quevedo es la publicidad ya que a través de este medio pueden dar a conocer los beneficios que oferta la empresa.

Esta estrategia la emplea el 36,3% de las empresas pequeñas y de la misma manera lo hace el 44,0% de las medianas.

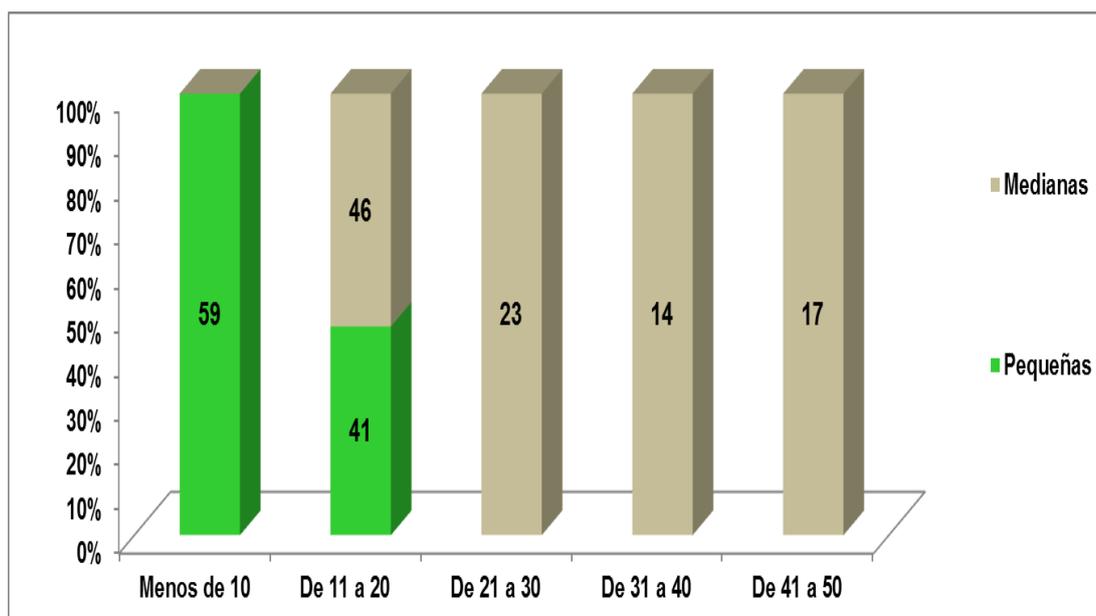
Pregunta 11. ¿Cuál es el número de trabajadores de su empresa?

Cuadro 12. Número de trabajadores de la empresa

Indicador	Menos de 10	De 11 a 20	De 21 a 30	De 31 a 40	De 41 a 50	Total
Pequeñas	152 59%	107 41%	0 0%	0 0%	0 0%	259 100%
Medianas	0 0%	30 46%	15 23%	9 14%	11 17%	65 100%
Total respuestas	152 47%	137 42%	15 5%	9 3%	11 3%	324 100%

Fuente: Pequeñas y medianas empresas del cantón Quevedo
Elaborado por: Autor

Gráfico 12. Número de trabajadores de la empresa



El 59% de las empresas pequeñas cuentan con menos de 10 empleados para el desarrollo de sus actividades, un 41% dispone de entre 11 a 20 trabajadores, mientras que en las medianas el 46% cuentan con una fuerza laboral de entre 11 a 20 personas, así lo manifestaron de los encuestados, un 23% de ellas disponen de entre 11 a 20 personas, y otro 17% están con 41 a 50. Gráfico 12.

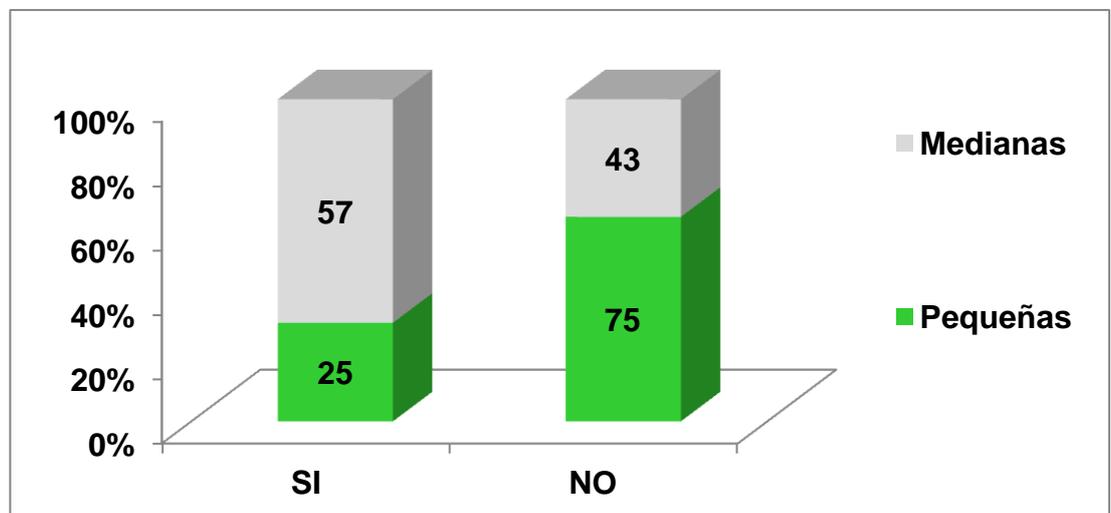
Pregunta 12. ¿En su empresa se aplica un sistema técnico de reclutamiento y selección del personal?

Cuadro 13. Sistema técnico de reclutamiento y selección del personal

Indicador	SI	NO	Total
Pequeñas	65 25%	194 75%	259 100%
Medianas	37 57%	28 43%	65 100%
Total	102 31%	222 69%	324 100%

Fuente: Pequeñas y medianas empresas del cantón Quevedo
Elaborado por: Autor

Gráfico 13. Sistema técnico de reclutamiento y selección del personal



Según el gráfico 13, el 75% de las empresas pequeñas del cantón Quevedo no aplican un sistema técnico de reclutamiento para la selección del personal que va a laborar en sus instalaciones, mientras que el 57% de las empresas medianas si aplican algún tipo de sistema para la selección de su fuerza laboral para así desarrollar sus actividades de la mejor manera.

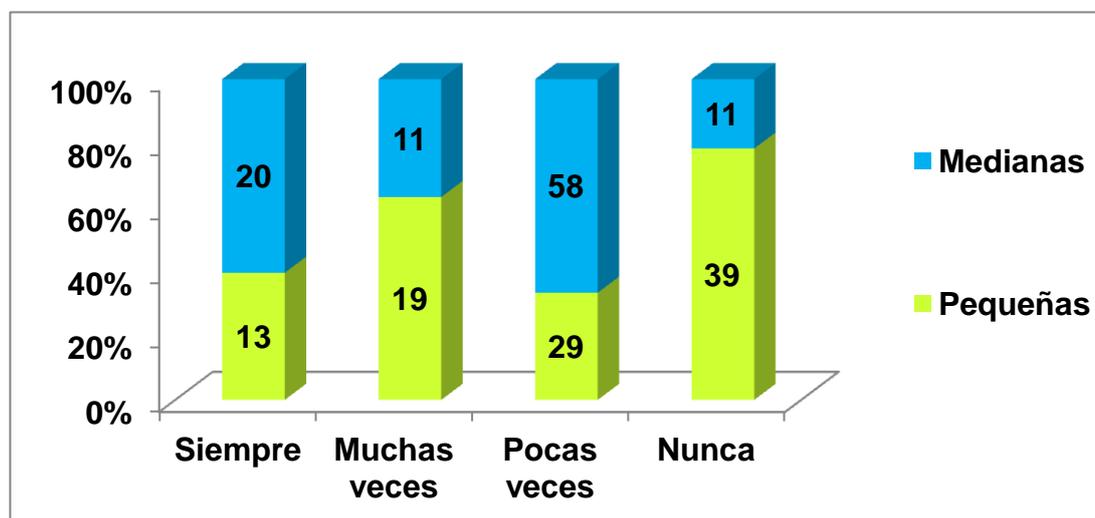
Pregunta 13. ¿Recibe algún tipo de capacitación para que su empresa sea más competitiva?

Cuadro 14. Frecuencia de capacitación para que la empresa sea más competitiva

INDICADOR	Siempre	Muchas veces	Pocas veces	Nunca	Total
Pequeñas	34 13%	48 19%	76 29%	101 39%	259 100%
Medianas	13 20%	7 11%	38 58%	7 11%	65 100%
Total respuestas	47 15%	55 17%	114 35%	108 33%	324 100%

Fuente: Pequeñas y medianas empresas del cantón Quevedo
Elaborado por: Autor

Gráfico 14. Frecuencia de capacitación para que la empresa sea más competitiva



Observamos en el gráfico 14, que el 58% de las empresas medianas del cantón Quevedo pocas veces realizan capacitaciones para sus empleados y directivos que permita a la entidad ser más competitivos. Mientras que el 39% de las pequeñas nunca han recibido algún tipo de capacitación.

Pregunta 14. ¿La empresa dispone de tecnología?

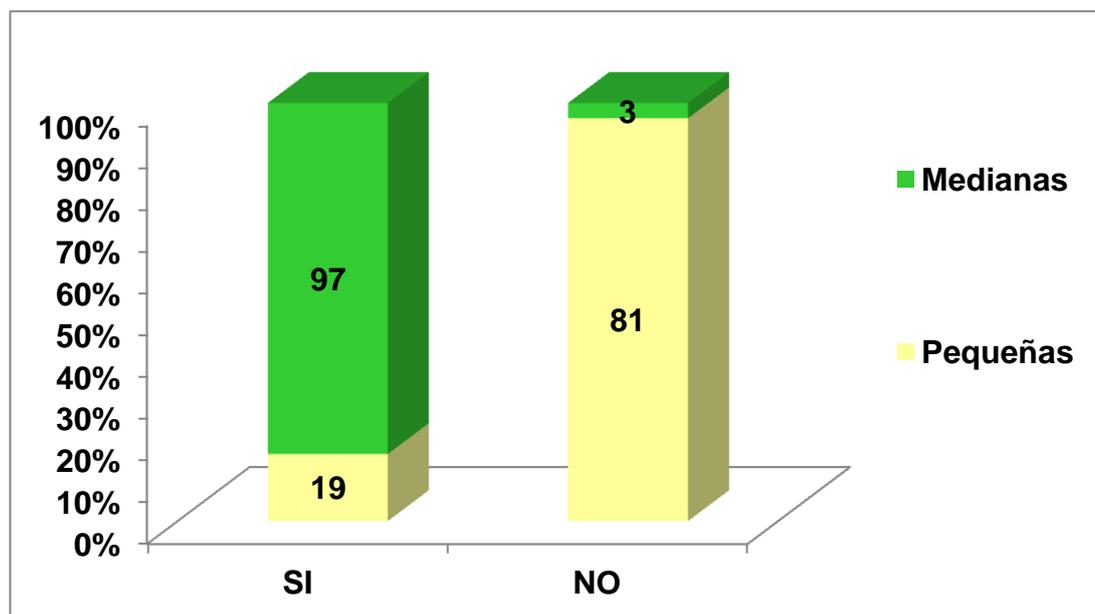
Cuadro 15. Tecnología

Indicador	SI	NO	Total
Pequeñas	48 19%	211 81%	259 100%
Medianas	63 97%	2 3%	65 100%
Total	111 34%	213 66%	324 100%

Fuente: Pequeñas y medianas empresas del cantón Quevedo

Elaborado por: Autor

Gráfico 15. Tecnología



El 81% de las empresas pequeñas del cantón Quevedo no disponen de tecnología para el desarrollo de su actividad productiva, mientras que el 95% de las medianas si cuenta con tecnología para de esta manera desempeñar cada una de sus labores y estar a la vanguardia con los medios de comunicación y programas para procesar información. Gráfico 15.

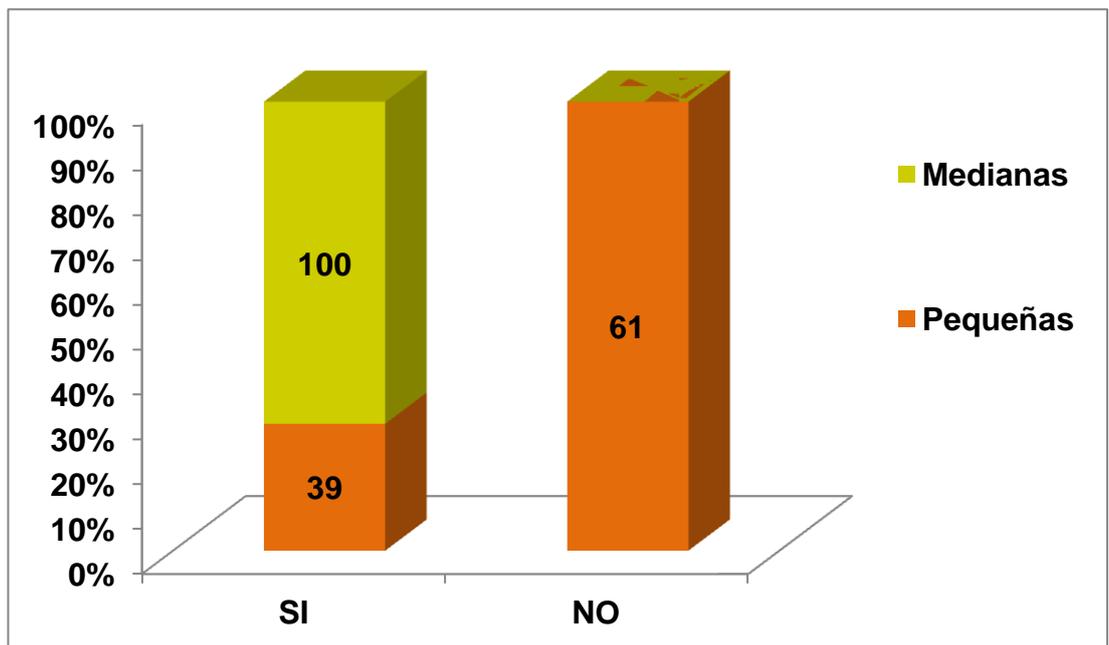
Pregunta 15. ¿Usted lleva un registro contable de su actividad?

Cuadro 16. Registro contable

Indicador	SI	NO	Total
Pequeñas	102 39%	157 61%	259 100%
Medianas	65 100%	0 0%	65 100%
Total	167 52%	157 48%	324 100%

Fuente: Pequeñas y medianas empresas del cantón Quevedo
Elaborado por: Autor

Gráfico 16. Registro contable



El 100% de las empresas medianas del cantón Quevedo, sí llevan registro contable de las actividades productivas de su empresa, mientras que el 61% de las pequeñas empresas no cuenta con ésta herramienta de almacenamiento de información contable. Gráfico 17.

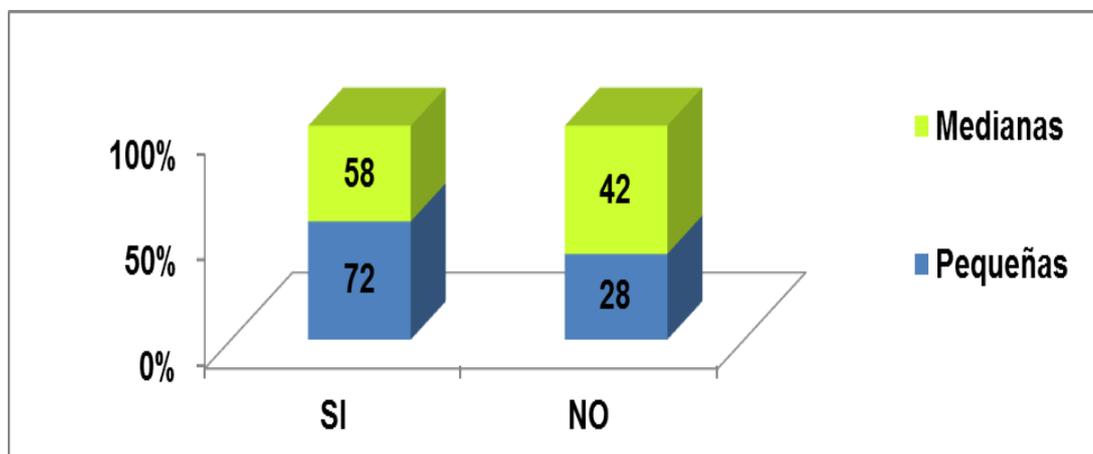
Pregunta 16. ¿Cree usted que su empresa requiere de un Software para el registro de su operación comercial?

Cuadro 17. Software para el registro de operación comercial

Indicador	SI	NO	Total
Pequeñas	187 72%	72 28%	259 100%
Medianas	38 58%	27 42%	65 100%
Total	225 69%	99 31%	324 100%

Fuente: Pequeñas y medianas empresas del cantón Quevedo
Elaborado por: Autor

Gráfico 17. Software para el registro de operación comercial



Se observa en el gráfico 17, que el 72% de las empresas pequeñas del cantón Quevedo consideran que es necesaria la adquisición de algún tipo de software para el registro de las operaciones comerciales que realiza su empresa, el 58% de las medianas corrobora ésta información, pero un considerable 42% de las medianas cree que no es necesario contar con esta herramienta ya que lo consideran innecesario.

Pregunta 17. ¿Según su apreciación cuáles son las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que tiene su empresa?

Cuadro 18. Nivel de productividad, competitividad y factores de éxito alcanzados por las Pymes del cantón Quevedo

<p>FACTORES INTERNOS</p>	<p>Fortalezas</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Generan el 60% del empleo nacional. ✓ Representan un alto porcentaje de unidades productivas de la zona. ✓ Las empresas pequeñas en un 80% pertenecen al sector comercial y el 46% de las medianas pertenecen al mismo sector. ✓ Capacidad de financiamiento. ✓ Local propio en las medianas empresas. ✓ Disponen de estrategias como; publicidad, calidad y variedad. ✓ Generan plazas de trabajo. ✓ Amplia capacidad de adaptación. ✓ Flexibilidad frente a los cambios. ✓ No requiere estrictamente personal especializado. ✓ Facilidad de obtener información de la competencia. ✓ Capacidad de crecimiento.
---------------------------------	--------------------------	---

	Debilidades	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Rentabilidad limitada. ✓ Ausencia de estructura organizacional. ✓ Carencia de principios corporativos como; planes, programas, reglamentos y políticas. ✓ Ausencia de estrategias como; precio, promociones y descuentos. ✓ Ausencia de un sistema técnico de reclutamiento y selección del personal. ✓ Falta de capacitación. ✓ Insuficiencia y/o inadecuada tecnología. ✓ Insuficiente registro contable en las pequeñas empresas. ✓ Falta de local propio en las pequeñas empresas para el desarrollo de las actividades productivas. ✓ Insuficiente patrimonio contable.
FACTORES EXTERNOS	Oportunidades	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Las facilidades de obtención de créditos. ✓ Variedad de segmentos de mercado que consumen diversos tipos de productos y servicios. ✓ Son factores claves para generar riqueza y empleo.

		<ul style="list-style-type: none"> ✓ Requiere menos costos de inversión ✓ Es el sector que mayormente utiliza insumos y materias primas nacionales. ✓ Tiene la posibilidad de obtener nichos de exportación para bienes no tradicionales generados en el sector. ✓ El alto valor agregado de su producción contribuye al reparto más equitativo del ingreso.
	Amenazas	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Incremento de la inflación que puede reducir el consumo. ✓ Devaluación de otras monedas. ✓ Incertidumbre política por el modelo del socialismo del siglo XXI. ✓ Reducción de importaciones. ✓ Competencia inminente por la baja inversión que se requiere para instalar una Pyme ✓ La cultura de la población se caracteriza por ser conformista y no producir más de lo que cosechan, es decir no todas las empresas le dan un valor agregado al producto y no se dan cuenta del poder que existe en poder producir e innovar.

Fuente: Pequeñas y medianas empresas del cantón Quevedo

Elaborado por: Autor

Pregunta 18. ¿Cuál es el patrimonio contable de su empresa?

Cuadro 19. Patrimonio

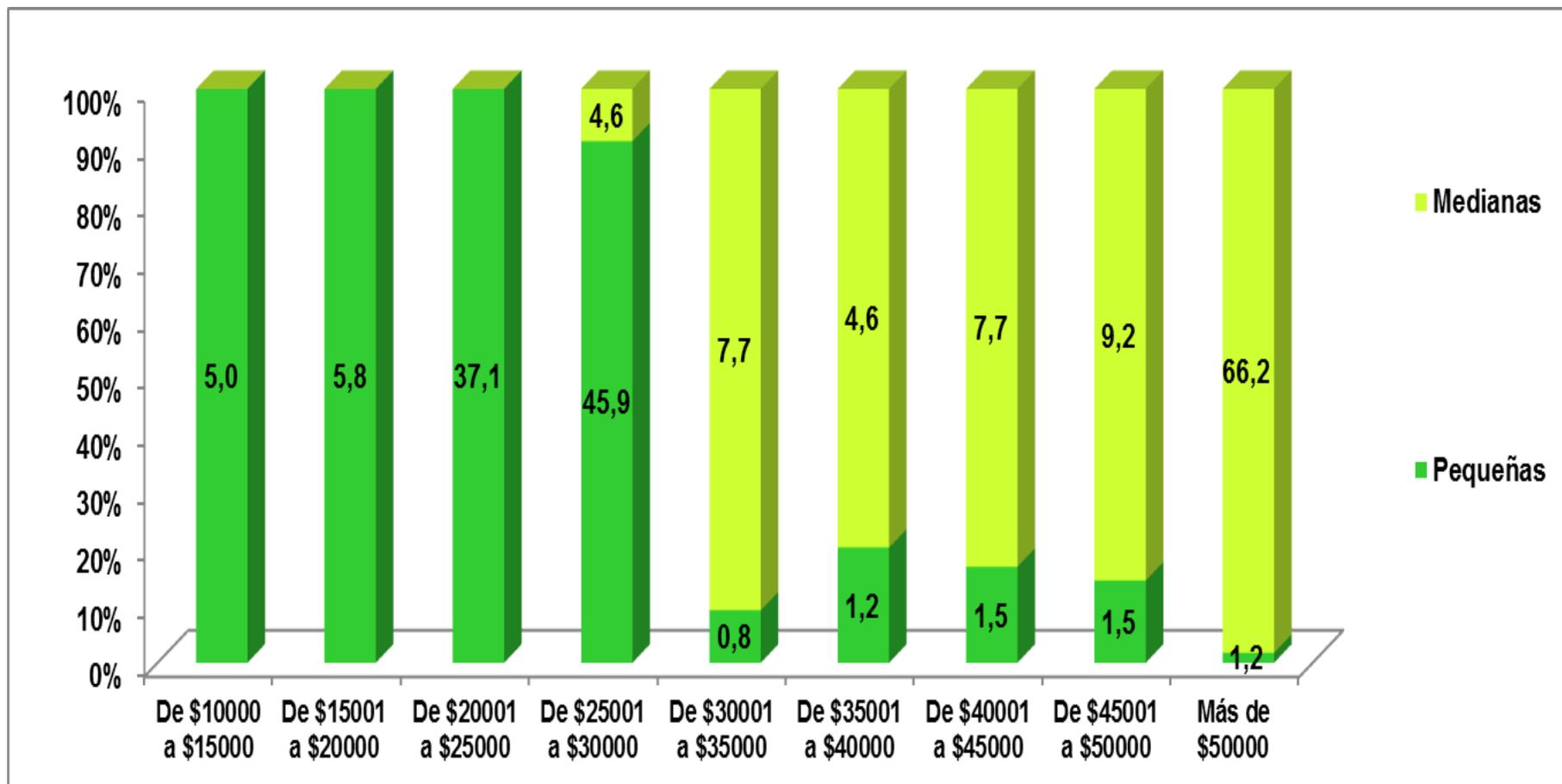
Indicador	De \$10000 a \$15000	De \$15001 a \$20000	De \$20001 a \$25000	De \$25001 a \$30000	De \$30001 a \$35000	De \$35001 a \$40000	De \$40001 a \$45000	De \$45001 a \$50000	Más de \$50000	Total
Pequeñas	13 5,0%	15 5,8%	96 37,1%	119 45,9%	2 0,8%	3 1,2%	4 1,5%	4 1,5%	3 1,2%	259 100%
Medianas	0 0,0%	0 0,0%	0 0,0%	3 4,6%	5 7,7%	3 4,6%	5 7,7%	6 9,2%	43 66,2%	65 100%
Total	13 4,0%	15 4,6%	96 29,6%	112 37,7%	7 2,2%	6 1,9%	9 2,8%	10 3,1%	46 14,2%	324 100%

Fuente: Pequeñas y medianas empresas del cantón Quevedo

Elaborado por: Autor

Como se observa en el cuadro 19, el 45,9% de las empresas pequeñas del cantón Quevedo cuentan con un patrimonio de entre \$25001 a \$30000 y otro 37% fluctúa en los \$20001 y \$25000, mientras que en las empresas medianas el 66,2% de ellas dispone de un patrimonio de más de \$50000.

Gráfico 18. Patrimonio



Pregunta 19. ¿Cuál es promedio de venta mensual?

Cuadro 20. Venta mensual

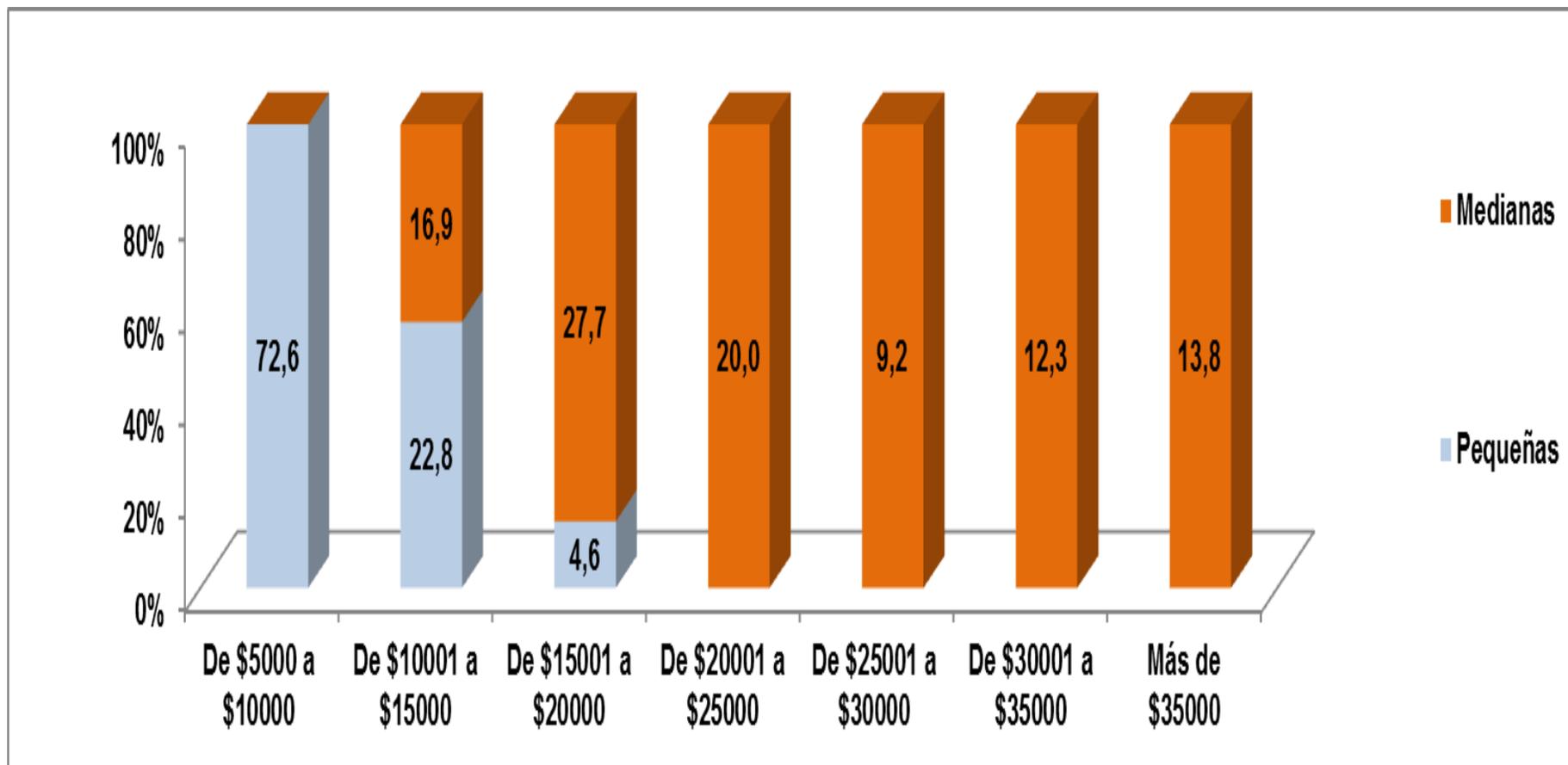
Indicador	De \$500 a \$10000	De \$10001 a \$15000	De \$15001 a \$20000	De \$20001 a \$25000	De \$25001 a \$30000	De \$30001 a \$35000	Más de \$35000	Total
Pequeñas	188 72,6%	59 22,8%	12 4,6%	0 0,0%	0 0,0%	0 0,0%	0 0%	259 100%
Medianas	0 0,0%	11 16,9%	18 27,7%	13 20,0%	6 9,2%	8 12,3%	9 13,8%	65 100%
Total	188 58,0%	70 21,6%	30 9,3%	13 4,0%	6 1,9%	8 2,5%	9 2,8%	324 100%

Fuente: Pequeñas y medianas empresas del cantón Quevedo

Elaborado por: Autor

A través del estudio de mercado se pudo constatar que el 72,6% de las empresas pequeñas tienen un promedio de venta mensual de entre \$5000 a \$10000, en las empresas medianas el promedio de venta mensual varía ya que un 27,7% y otro 20,0% manifiestan que sus ventas mensuales están oscilando los \$15001 a \$20000 y de \$20001 a \$25000 respectivamente. Observar cuadro 20.

Gráfico 19. Venta mensual



Pregunta 20. ¿Cuál es el costo de venta mensual?

Cuadro 21. Costo de venta mensual

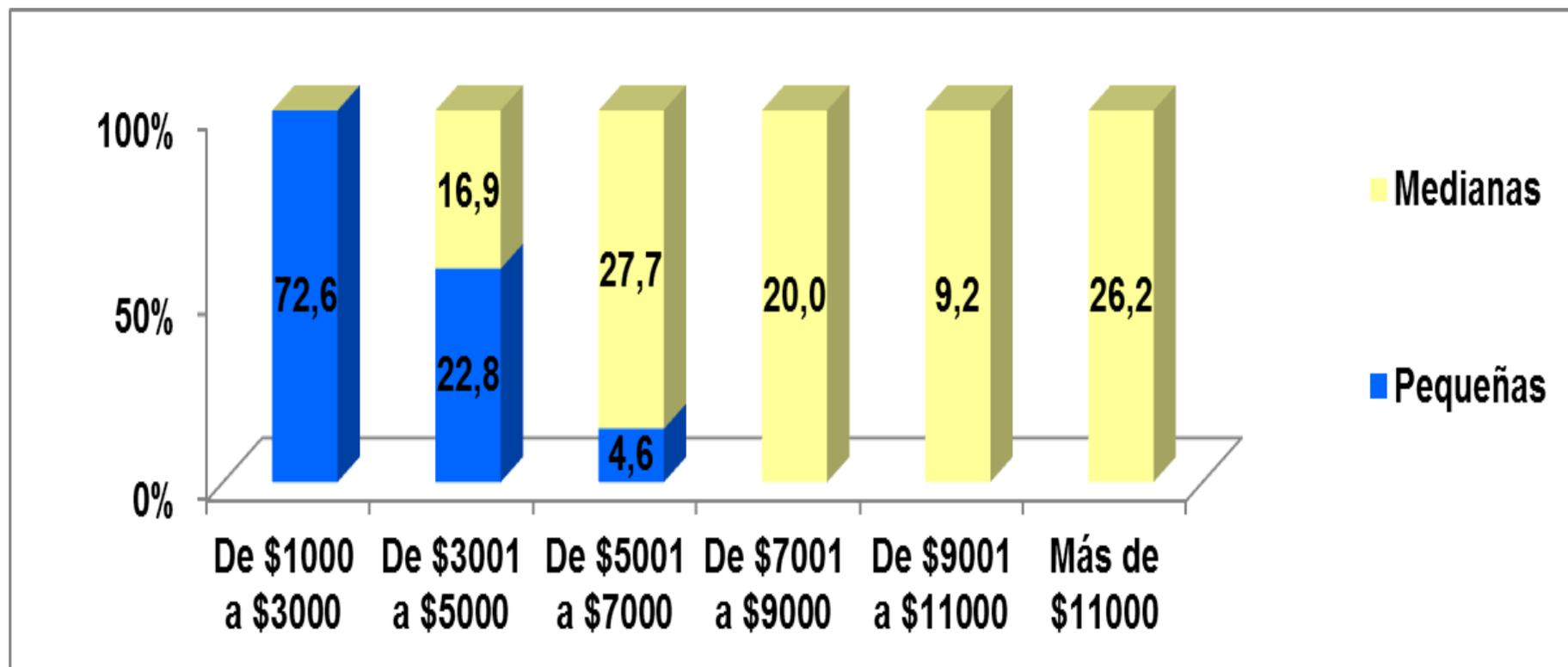
INDICADOR	De \$1000 a \$3000	De \$3001 a \$5000	De \$5001 a \$7000	De \$7001 a \$9000	De \$9001 a \$11000	Más de \$11000	Total
Pequeñas	188 72,6%	59 22,8%	12 4,6	0 0,0%	0 0,0%	0 0,0%	259 100%
Medianas	0 0,0%	11 16,9%	18 27,7%	13 20,0%	6 9,2%	17 26,2%	65 100%
Total	188 58,0%	70 21,6%	30 9,3%	13 4,0%	6 1,9%	17 5,2%	324 100%

Fuente: Pequeñas y medianas empresas del cantón Quevedo

Elaborado por: Autor

El cuadro 21, muestra que el 72,6% de las empresas pequeñas del cantón Quevedo tienen un costo de venta mensual que está entre los \$1000 a \$3000, en las empresas medianas este mismo costo fluctúa alrededor de los \$5001 a \$7000 según el 27,7% de los encuestados, seguido por un 26,2% que manifestó que sus costos de venta mensuales alcanzan más de \$11000.

Gráfico 20. Costo de venta mensual



Pregunta 21. ¿Cuál es el gasto total mensual?

Cuadro 22. Gasto mensual

INDICADOR	Menos De \$2000	De \$2001 a \$4000	De \$4001 a \$6000	De \$6001 a \$8000	De \$8001 a \$10000	Más de \$10000	Total
Pequeñas	216 83,4%	28 10,8%	12 4,6%	2 0,8%	1 0,4%	0 0,0%	259 100%
Medianas	0 0,0%	35 53,8%	28 43,1%	1 1,5%	1 1,5%	0 0,0%	65 100%
Total	216 66,7%	63 19,4%	40 12,3%	3 0,9%	2 0,6%	0 0,0%	324 100%

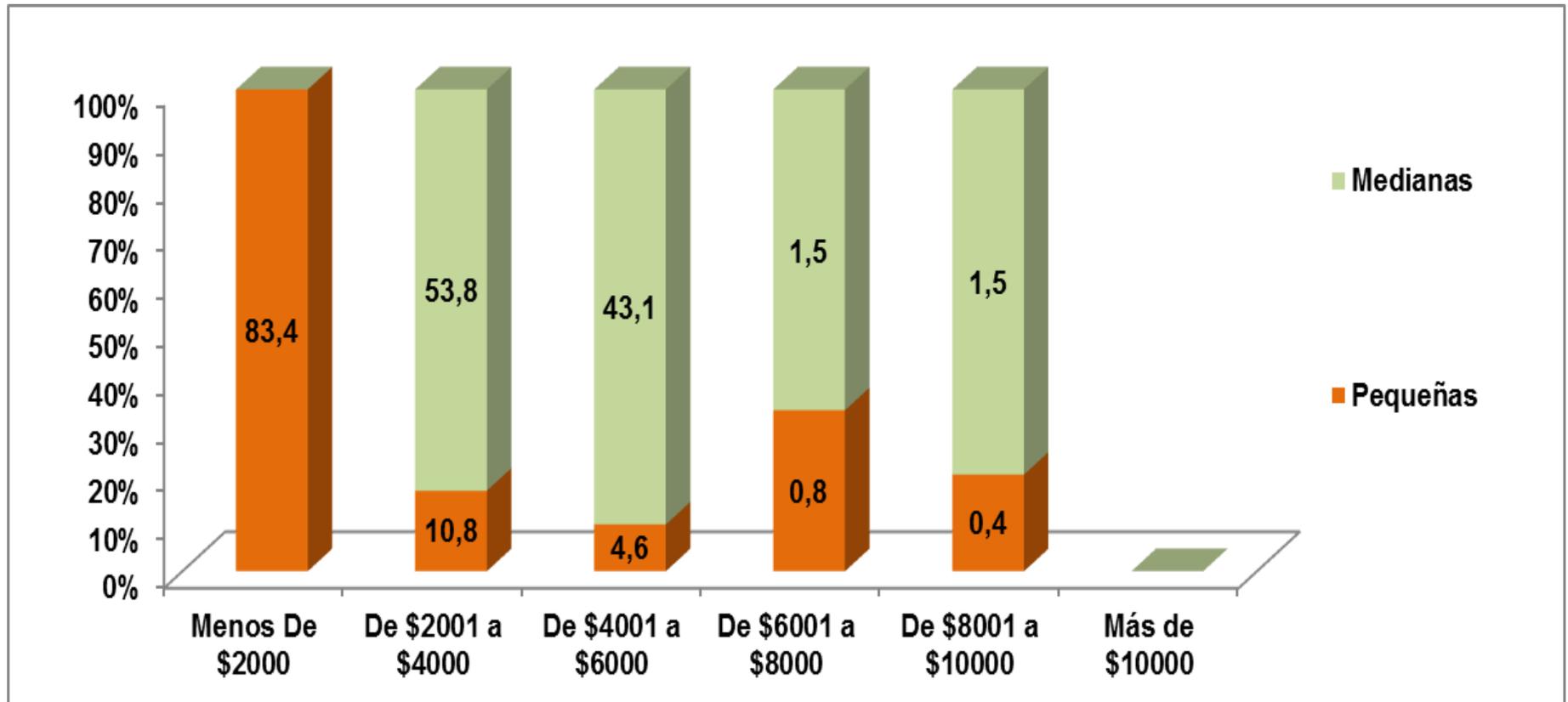
Fuente: Pequeñas y medianas empresas del cantón Quevedo

Elaborado por: Autor

El gasto total mensual que tiene las empresas pequeñas del cantón Quevedo para desarrollar su actividad productiva, es de menos de \$2000 según el 83,4% de los encuestados.

El 53,8% de las empresas medianas tiene un gasto mensual que fluctúan entre los \$2001 y \$4000, mientras que otro 43,1% manifestó se encuentran bordeando los \$4001 y \$6000. Cuadro 21.

Gráfico 21. Gasto mensual



4.2. Análisis del nivel de crecimiento de las pequeñas y medianas empresas del cantón Quevedo mediante indicadores de rentabilidad período 2011 – 2012

De acuerdo a los resultados obtenidos de las encuestas realizadas a las pequeñas y medianas empresas del cantón Quevedo, se logró obtener información primordial referente al nivel de crecimiento que éstas han tenido, para lo cual se realizó un análisis mediante la aplicación de indicadores de rentabilidad, los mismos que se detallan a continuación:

4.2.1. Crecimiento de las pequeñas empresas de acuerdo al volumen de ventas

La información que se presenta a continuación es un ejemplo de las ventas generadas por una pequeña empresa del cantón Quevedo, de acuerdo al número de empleados y patrimonio contable.

Para efectos del mismo se consideró un promedio de 5 a 10 empleados.

Los valores a presentarse están en miles de dólares.

Detalle	AÑOS	
	2011	2012
Ventas Netas	\$72000	\$84000
(-) Costo de venta	\$30000	\$32400
Utilidad bruta	\$42000	\$51600
Gastos de administración y ventas	\$24000	\$27600
Utilidad Antes de Impuestos y Participación	\$18000	\$24000
15% Participación a Trabajadores	\$2700	\$3600
25% Impuesto a la Renta	\$4500	\$6000
Utilidad Neta	\$10800	\$14400

Año 2011

Ventas netas = \$6000 x 12 meses = \$72000

Costo de venta = \$2500 x 12 meses = \$30000

Gastos administrativos y ventas \$2000 x 12 meses = \$24000

Año 2012

Ventas netas = \$7000 x 12 meses = \$84000

Costo de venta = \$2700 x 12 meses = \$32400

Gastos administrativos y ventas \$2300 x 12 meses = \$27600

A. Rentabilidad del patrimonio

$$\text{Rentabilidad del patrimonio} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio}}$$

$$\mathbf{2011} = \frac{\$10800}{\$30000} \times 100 = 36\%$$

$$\mathbf{2012} = \frac{\$14400}{\$30000} \times 100 = 48\%$$

Interpretación: el indicador descrito permite concluir que la rentabilidad del patrimonio bruto para el año 2011 fue del 36% y en el año 2012 fue del 48%, es decir que hubo un aumento en la rentabilidad de la inversión del representante y /o socios de la entidad del 12%, este resultado probablemente puede ser por el incremento de la valorización de la empresa.

B. Margen operacional de utilidad

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

$$2011 = \frac{\$18000}{\$72000} \times 100 = 25\%$$

$$2012 = \frac{\$24000}{\$84000} \times 100 = 28,57\%$$

Interpretación: se puede apreciar que la pequeña empresa para el año 2011 generó una utilidad operacional del 25% y para el año 2012 de 28,57%, por lo que se evidencia un incremento de la utilidad en 3,57% principalmente originado por el aumento de los costos de venta así como los gastos.

C. Gastos de administración y ventas a ventas

$$\text{Gastos de administración y ventas a ventas} = \frac{\text{Gastos de administración y ventas}}{\text{Ventas netas}}$$

$$2011 = \frac{\$24000}{\$72000} \times 100 = 33,33\%$$

$$2012 = \frac{\$27600}{\$84000} \times 100 = 32,86\%$$

Interpretación: como se puede observar la participación de los gastos administrativos y de venta sobre las ventas netas fue del 33,33% en el 2011 y para el 2012 del 32,86%. Según estos resultados se puede concluir que existe un leve descenso del 0,47% el cual es ocasionado por la disminución del gasto administrativo.

D. Margen bruto de utilidad

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

$$2011 = \frac{\$42000}{\$72000} \times 100 = 58,33\%$$

$$2012 = \frac{\$51600}{\$84000} \times 100 = 61,43\%$$

Interpretación: según los resultados de éste indicador, se puede apreciar que para el año 2011 y 2012 la utilidad bruta después de descontar los costos de venta fueron del 58,33% y 61,43% respectivamente, por lo que observamos un incremento del 3,07% para este período, debido a aquello se puede afirmar que los costos de venta aumentaron generando de esa manera un impacto negativo sobre la utilidad bruta.

E. Margen neto de utilidad

$$\text{Margen neto de utilidad} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}}$$

$$2011 = \frac{\$10800}{\$72000} \times 100 = 15,00\%$$

$$2012 = \frac{\$14400}{\$84000} \times 100 = 17,14\%$$

Interpretación: como se puede observar las ventas de la empresa para el año 2011 y 2012 generaron el 15% y el 17,14% de utilidad respectivamente, por lo que se evidencia un incremento del 2,14% en la utilidad, ya que a

pesar del aumento en los costos de venta, las ventas crecieron lo suficiente en este período.

4.2.2. Crecimiento de las medianas empresas

La información que se presenta a continuación es un ejemplo de las ventas generadas por una mediana empresa del cantón Quevedo, de acuerdo al número de empleados y patrimonio contable.

Para efectos del mismo se consideró un promedio de 11 a 20 empleados.

Los valores a presentarse están en miles de dólares.

Detalle	AÑOS	
	2011	2012
Ventas Netas	\$240000	\$300000
(-) Costo de venta	\$84000	\$102000
Utilidad bruta	\$156000	\$198000
Gastos de administración y ventas	\$66000	\$72000
Utilidad Antes de Impuestos y Participación	\$90000	\$126000
15% Participación a Trabajadores	\$13500	\$18900
25% Impuesto a la Renta	\$22500	\$31500
Utilidad Neta	\$54000	\$75600

Año 2011

Ventas netas = \$20000 x 12 meses = \$240000

Costo de venta = \$7000 x 12 meses = \$84000

Gastos administrativos y ventas \$5500 x 12 meses = \$66000

Año 2012

Ventas netas = \$25000 x 12 meses = \$300000

Costo de venta = \$8500 x 12 meses = \$102000

Gastos administrativos y ventas \$6000 x 12 meses = \$72000

A. Rentabilidad del patrimonio

$$\text{Rentabilidad del patrimonio} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio}}$$

$$2011 = \frac{\$54000}{\$100000} \times 100 = 54\%$$

$$2012 = \frac{\$75600}{\$110000} \times 100 = 68,72\%$$

Interpretación: el presente indicador demuestra que la rentabilidad del patrimonio bruto de la empresa para el año 2011 y 2012 fue del 54% y 68,72% respectivamente, razón por la que se puede evidenciar un incremento del 14,72% en la rentabilidad del representante y/o socios de la institución, esto probablemente es originado por el incremento de la valoración en la entidad.

B. Margen operacional de utilidad

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

$$2011 = \frac{\$90000}{\$240000} \times 100 = 37,5\%$$

$$2012 = \frac{\$126000}{\$300000} \times 100 = 42\%$$

Interpretación: los resultados muestran que la empresa durante el año 2011 generó una utilidad operacional del 37,5% y en el año 2012 42%, razón por la que se puede evidenciar que la utilidad se incrementó en un 4, 5%.

C. Gastos de administración y ventas a ventas

$$\text{Gastos de administración y ventas a ventas} = \frac{\text{Gastos de administración y ventas}}{\text{Ventas netas}}$$

$$2011 = \frac{\$66000}{\$240000} \times 100 = 27,5\%$$

$$2012 = \frac{\$72000}{\$300000} \times 100 = 24\%$$

Interpretación: en cuanto a la participación de los gastos administrativos y de ventas sobre las ventas netas se puede observar en los años 2011 y 2012 que esta fue del 27,5% y 24% respectivamente, por lo que se puede concluir que hubo un considerable descenso del 3,5%, lo cual es causado por la disminución del gasto administrativo.

D. Margen bruto de utilidad

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

$$2011 = \frac{\$156000}{\$240000} \times 100 = 65\%$$

$$2012 = \frac{\$198000}{\$300000} \times 100 = 66\%$$

Interpretación: se puede observar que para el año 2011 y 2012 la utilidad bruta después de descontar los gastos de venta fueron del 65% y 66% respectivamente, por lo que se concluye que existe un incremento del 1% para este período debido al aumento en los costos de venta, generando un impacto negativo sobre la utilidad bruta.

E. Margen neto de utilidad

$$\text{Margen neto de utilidad} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}}$$

$$2011 = \frac{\$54000}{\$240000} \times 100 = 22,5\%$$

$$2012 = \frac{\$75600}{\$300000} \times 100 = 25,2\%$$

Interpretación: según los resultados de este indicador se puede apreciar que durante el año 2011 y 2012 las ventas de la empresa generaron el 22,5% y 25,2% de utilidad en su orden, por lo que se evidencia un incremento del 2,7% en la utilidad, ya que a pesar del aumento en los costos de venta, las ventas crecieron considerablemente en este período.

Los resultados que se lograron de la investigación resaltan, que las pequeñas y medianas empresas tienen una gran participación en el mercado del cantón Quevedo, ya que aportan a su desarrollo socio-económico.

De acuerdo con los resultados de los indicadores de rentabilidad aplicados a las Pymes, se puede evidenciar que en comparación con el año 2011, en el

2012 sus ingresos han crecido en un 2,7%, aportando directamente a la economía de los empresarios del cantón.

Para corroborar la información obtenida en la presente tesis, a continuación se citan a dos autores que hacen mención al progreso y crecimiento de las Pymes:

4.3. Discusión

Según **GINER, F. Y GIL, M (2010)** en su libro “Cómo crear y hacer funcionar una empresa” octava edición, Pág. 49, 56 y 57 señalan que, la importancia de las organizaciones formales y su administración se pone de relieve si se observa la sociedad actual. Las organizaciones modernas se configuran de formas muy diversas, por lo que, a veces, su existencia queda presupuesta dentro de la vida cotidiana.

La organización tiene como rasgo fundamental constituir una entidad social, que se estudia a diferentes niveles, según la escala de sistemas humanos que se considere. Así, puede partirse de una perspectiva de micronivel, donde la organización está formada por un colectivo de individuos o grupos de organizaciones, comunidades y sociedades.

Los consumidores son demandantes de bienes y servicios, por otra parte, son oferentes productivos a las empresas en el mercado de factores. Por su parte, las empresas venden sus productos al mercado de bienes y servicios y piden aquellos factores de producción que les son necesarios para producir estos bienes finales en estos en el mercado de factores. De esta manera, tal y como se establece en la figura anterior, se da un doble flujo monetario (trazo discontinuo) y cómo, cuánto y para quién producir.

Según la tesis realizada por **DÍAZ, P. (2009)** sobre el “Diseño de un sistema de gestión empresarial adaptado a las Pymes del sector textil cuya producción se basa en el tisaje de tejidos para el hogar” manifiesta que,

hace algunos años, los resultados contables eran suficientes para la gestión diaria y la toma de decisiones en las empresas. No obstante, cada día se otorga mayor importancia al “valor” y al conocimiento y aplicación de las medidas de creación de valor y consecuentemente a la capacidad de gestionar esa creación de valor.

Una empresa genera valor para sus accionistas cuando la rentabilidad obtenida sobre el capital invertido es superior al coste de dicho capital. La idea básica de la gestión basada en el valor parte de la premisa de que el objetivo de la función financiera es maximizar el valor de la inversión del accionista.

Las pequeñas y medianas empresas proporcionan más de la mitad de todos los empleos del país, incluyendo actividades que no son comerciales. Esta cifra se incrementa conforme se automatizan.

4.4. Comprobación y/o desaprobación de las hipótesis

En la hipótesis general de la presente tesis, se declara que una gestión financiera–administrativa a las Pymes del cantón Quevedo permitirá conocer el incremento de la productividad, lo que mantiene una gran relación con la información obtenida de las encuestas aplicadas tanto a los pequeños y medianos empresarios de la ciudad en mención.

La información recopilada revela que el 80% de las empresas pequeñas del cantón Quevedo se dedican a la actividad productiva comercial al igual que el 49% de las medianas.

Mientras que el 70% de las empresas pequeñas y el 78% de las medianas desarrollan su actividad económica por medio de financiamiento externo.

El 73% de las empresas pequeñas tienen un promedio de venta mensual de entre \$5000 a \$10000, en las empresas medianas el promedio de venta

mensual varia ya que un 28% y otro 20% manifiestan que sus ventas mensuales están oscilando los \$15001 a \$20000 y de \$20001 a \$25000 respectivamente. Esta hipótesis queda confirmada.

En la hipótesis 1. La adecuada gestión financiera–administrativa que emplean los pequeños y medianos empresarios, influye positivamente en la productividad, se debe señalar que la información obtenida revela que el 74% de las empresas pequeñas no cuenta con una estructura organizacional para el desarrollo de las actividades productivas de su empresa de igual manera lo manifiesta el 68% de las medianas. Sin embargo las pymes han obtenido una satisfactoria rentabilidad, pese a no contar con dicha estructura y principios corporativos, por lo que se puede concluir que la hipótesis planteada queda rechazada, debido a que la gestión financiera-administrativa de las Pymes no es adecuada.

En cuanto a la hipótesis 2. La aplicación de la matriz FODA facilita la identificación de los factores de éxito, el nivel de productividad y competitividad, alcanzados por las pequeñas y medianas empresas del cantón Quevedo.

En este aspecto se puede evidenciar que mediante el estudio de mercado se logró determinar los factores internos (fortalezas y debilidades) y externos (oportunidades y amenazas) que inciden en el nivel de productividad de las Pymes, por cuanto la presente hipótesis queda confirmada.

La hipótesis 3. Los indicadores de rentabilidad constituyen una herramienta de análisis favorable para determinar el nivel de crecimiento de las Pymes.

La información obtenida mediante la aplicación de indicadores de rentabilidad a una pequeña empresa revela que el patrimonio contable en el 2011 fue del 36%, mientras que para el 2012 se incrementó al 48%.

De igual manera las ventas de la empresa para el año 2011 y 2012 generaron el 15% y el 17,14% de utilidad respectivamente, por lo que se evidencia un incremento del 2,14% en la utilidad, ya que a pesar del aumento en los costos de venta, las ventas crecieron lo suficiente. El ejemplo de una empresa mediana con un aproximado de 10 a 20 empleados, muestra que el patrimonio bruto de la empresa para el año 2011 y 2012 fue del 54% y 68,72% respectivamente, por la que se puede evidenciar un incremento del 14,72% en la rentabilidad.

Así mismo la empresa mediana generó ventas que fueron del 22,5% al 25,2% en su orden, por tanto se evidencia un aumento del 2,7% en la utilidad, ya que a pesar del aumento en los costos de venta, las ventas crecieron considerablemente en este período. Respecto a la hipótesis planteada, ésta queda confirmada ya que los indicadores de rentabilidad sí constituyen una herramienta de análisis favorable para determinar el nivel de rentabilidad.

CAPÍTULO V
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

De acuerdo al análisis de los resultados, se logró evaluar la gestión financiera–administrativa que emplean los pequeños y medianos empresarios del cantón Quevedo, y su incidencia en el incremento de la productividad, por lo que se concluye lo siguiente;

1. Se logró evaluar la gestión administrativa-financiera que emplean los pequeños y medianos empresarios del cantón Quevedo, comprobando que esta ha incidido negativamente en el crecimiento de la productividad.
2. La gestión administrativa empleada por los pequeños y medianos empresarios no es la más apropiada para su desarrollo y crecimiento, ya que el 74% de las pequeñas y el 68% de las medianas empresas no cuentan con una estructura organizacional, principios corporativos, planes, programas, reglamentos, políticas, sistema de reclutamiento del personal, programas de capacitación y tecnología para potenciar el desarrollo productivo.

En el aspecto de la gestión financiera las Pymes del cantón Quevedo desarrollan su actividad económica en base a financiamiento propio o externo ya sea a través de préstamos bancarios, proveedores y socios.

3. La matriz FODA constituyó una herramienta de evaluación favorable, por medio de la cual se pudo conocer las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que han incidido en la productividad, competitividad y factores de éxito alcanzados por las pequeñas y medianas empresas del cantón Quevedo.

4. Mediante la aplicación de indicadores de rentabilidad se logró conocer el nivel de crecimiento que han alcanzado las pequeñas y medianas empresas durante el período 2011-2012, por lo que se pudo comprobar que el nivel de rentabilidad ha sido medianamente satisfactorio, ya que la deficiente gestión financiera-administrativa impide el crecimiento de las Pymes.

5.2. Recomendaciones

1. Se recomienda a los pequeños y medianos empresarios del cantón Quevedo mejorar la gestión financiera-administrativa mediante la implementación de una estructura organizacional.
2. Se recomienda a los pequeños y medianos empresarios del cantón Quevedo emplear modelos de gestión financiera-administrativa, los mismos que permitan incrementar su nivel de productividad y competitividad, con la finalidad de incrementar la rentabilidad institucional y continuar aportando al desarrollo socio-económico del cantón.
3. Que las pequeñas y medianas empresas realicen continuamente evaluaciones para definir la gestión financiera-administrativa que emplean, con la finalidad de medir su nivel de crecimiento, ya que para analizar éstos aspectos se recomienda aplicar la matriz FODA, ya que por medio de ésta herramienta se pueden conocer las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de una institución.
4. Se recomienda la aplicación de indicadores de rentabilidad, los mismos que permitan a las pequeñas y medianas empresas medir, comprobar, analizar y comparar el nivel de desarrollo alcanzado respecto de un período con otro.

CAPÍTULO VI
BIBLIOGRAFÍA

6.1. Bibliografía

BORELLO, A. (2010) “El plan de negocios” “Factores externos de una empresa” Editorial Díaz de Santos. Pág. 159. Consultado el 20 Ago. 2013.

CONTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR (2008) Editorial Registro Único Oficial, Pág. 133, 135-157. Consultado el 11 Ago. 2013.

DE CENZO, R. (2009) “Fundamentos de administración conceptos esenciales y aplicaciones” “Administración, y principios corporativos” 6^{ta} ed. Pág. 6-7. Consultado el 20 Oct. 2013.

FERNÁNDEZ, (2010) “Comunicación empresarial y atención al cliente” “Definición de organigrama” Editorial Paraninfo. Pág. 13. Consultado el 20 Oct. 2013.

GARIA, R. (2009) “Análisis de los estados contables en el nuevo PGC 2008”. “Definición de rentabilidad” Editorial ESIC. Pág. 220. Consultado el 25 Sep. 2013.

JONES, G Y GEORGE, J. (2010) “Administración contemporánea”. 6^{ta} Edición. Editorial McGraw-Hill. Pág. 5-6, 9,11-12. Consultado el 12 Sep. 2013.

KOONTZ, H. WEHRICH, H. CANNICE, M. (2012) “Administración una perspectiva global y empresarial” “Henry Fayol” “Definiciones de objetivos, estrategias, políticas y programas” “Productividad”. Editorial Mc Graw Hill 14^a edición Pág. 14, 18-110-111, 113. Consultado el 20 Sep. 2013.

MEZA, J. (2013) “Evaluación financiera de proyectos” “Estructura organizacional” ECOE. Ediciones. Pág. 28. Consultado el 20 Sep. 2013.

PETERAF, GAMBLE, STRICKLAND y THOMSON (2010) “Administración estratégica” “Factores internos de una empresa” Editorial Mc Graw Hill. Edición 18. Pág. 101-102. Consultado el 18 Sep. 2013.

SCALI, J. TAPIA, G. (2010) “Tablero de comando en las Pymes” “Que son las Pymes e importancia de las Pymes” Editorial Comicon. Pág. 49, 51, 52. Consultado el 05 Ago. 2013.

THOMPSON, A. PETERAF, M. (2012) “Administración estratégica” “Estrategia y búsqueda de ventajas competitivas, presiones competitivas que surgen del poder de negociación del comprador y de la sensibilidad al precio, factores claves para el éxito futuro” Editorial McGraw-Hill. Edición 18. Pág. 5, 6, 9, 10, 13-14, 67-70, 82, 83, 91- 94, 405, 550, 556. Consultado el 10 Sep. 2013.

VAN HORNE JAMES C. (2010) “Fundamentos de administración financiera” “Administración financiera, la meta de la compañía, intermediarios financieros, financiamiento a corto plazo versus financiamiento a largo plazo, políticas de crédito y cobranza” Pág. 2, 3, 29, 212, 256. Consultado el 11 Sep. 2013.

WHEELEN, T. HUNGER, J. (2010) “Administración estratégica y política de negocios” “Estudio de la administración estratégica, etapas de la administración estratégica, implementación de las estrategias, técnicas de análisis competitivo, uso de recursos para obtener una ventaja competitiva, estrategias de negocios, estrategias competitivas de Porter” Editorial Pearson. Décima Edición. Pág. 3, 4, 5, 16, 17, 101, 107, 145. Consultado el 20 Ago. 2013.

6.2. Linkografía

DÍAZ, A. (2012) “Concepto de gestión financiera” (En línea). Disponible en; <http://www.slideshare.net/AngiDi/gestin-financiera-13991952#btnNext>
Consultado el 30 Ago. 2013.

ESPOL (2012) “Definición y elementos de Gestión” (En línea). Disponible en; www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/.../4/Capitulo%20%23%203.doc
Consultado el 25 Ago. 2013.

HUERTA, J. (2010) “Definición de fines y objetivos” “Fines” (En línea). Disponible en; http://practica_supervisada2.blogspot.com/2010/01/definicion-de-fines-yobjetivos.html Consultado el 30 Ago. 2013.

WIKIPEDIA (2013) “Áreas departamentales de las empresas” (En línea). Disponible en; http://es.wikipedia.org/wiki/Areas_funcionales_de_la_empresa
Consultado el 10 Sep. 2013.

WIKIPEDIA (2013) “Jacob Mincer” (En línea). http://en.wikipedia.org/wiki/Jacob_Mincer Pág. 1. Consultado el 16 Sep. 2013.

WIKIPEDIA (2013) “Malthus” (En línea). http://es.wikipedia.org/wiki/Thomas_Malthus Pág. 1, 9. Consultado el 06 Oct. 2013.

WIKIPEDIA (2013) “Tipos de Sociedades” “Clasificación de empresas” (En línea). Disponible en; http://es.wikipedia.org/wiki/Categor%C3%ADa:Tipos_de_sociedad. Consultado el 28 Ago. 2013.

CAPÍTULO VII

ANEXOS

Anexo 1. Formulario de encuesta



UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

ENCUESTAS DIRIGIDAS A LOS PEQUEÑOS Y MEDIANOS EMPRESARIOS DEL CANTÓN QUEVEDO.

OBJETIVO:

Evaluar la gestión financiera-administrativa que emplean los pequeños y medianos empresarios del cantón Quevedo, y su incidencia en la productividad período 2011-2012.

Encuesta N° _____
Fecha: _____

DATOS PERSONALES

Nombre del entrevistado: _____

Tamaño de la empresa: Pequeña Medina

DATOS GENERALES

1. ¿Cuál es su actividad productiva?

Agrícola Comercial Servicios Industrial Otros

2. ¿Hace que tiempo inicio su actividad económica?

De 1-5 años De 6-10 años De 11-15 años Más de 15 años

3. ¿Su empresa cuenta con local propio?

Sí No

4. ¿En base a qué su empresa realiza la actividad económica?

Recursos propios Financiamiento externo

Recursos propios y financiamiento externo

5. ¿Si su empresa realiza la actividad económica en base a financiamiento externo, cuál sería este?

Préstamos bancarios Proveedores Socios Otros

6. ¿El financiamiento al que usted acude satisface sus requerimientos?

Altamente satisfactorio Medianamente satisfactorio Poco satisfactorio

7. **¿Considera usted que los beneficios generados por su empresa son?**

Altamente rentables Medianamente rentables Poco rentables

8. **¿La empresa cuenta con una estructura organizacional?**

Sí No ¿Por qué? _____

9. **¿Si en la pregunta anterior su respuesta fue positiva con cuál de los siguientes documentos cuenta su empresa?**

Principios corporativos Planes Programas Reglamentos Políticas
Ninguno

10. **¿Qué estrategias emplea su empresa para competir?**

Promociones Descuentos Publicidad Calidad Variedad Precio

11. **¿Cuál es el número de trabajadores de su empresa?**

Menos de 10 De 11 a 20 De 21 a 30 De 31 a 40 De 41 a 50

12. **¿En su empresa se aplica un sistema técnico de reclutamiento y selección del personal?**

Sí No ¿Por qué? _____

13. **¿Recibe algún tipo de capacitación para que su empresa sea más competitiva?**

Siempre Muchas veces Pocas veces Nunca

14. **¿La empresa dispone de tecnología?**

Sí No

15. **¿Usted lleva un registro contable de su actividad?**

Sí No ¿Por qué? _____

16. **¿Cree usted que su empresa requiere de un Software para el registro de su operación comercial?**

Sí No ¿Por qué? _____

17. **¿Según su apreciación cuáles son las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que tiene su empresa?**

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES	DEBILIDADES	AMENAZAS

18. ¿Cuál es el patrimonio contable de su empresa?

- Menos de \$5000 De \$5001 a \$10000 De \$10001 a \$15000
De \$15001 a \$20000 De \$20001 a \$25000 De \$25001 a \$30000
De \$30001 a \$35000 De \$35001 a \$40000 De \$40001 a \$45000
De \$45001 a \$50000 Más de \$50000

19. ¿Cuál es promedio de venta mensual?

- De \$1000 a \$2000 De \$2001 a \$3000 De \$3001 a \$4000 De \$4001 a \$5000
De \$5001 a \$6000 De \$6001 a \$7000 De \$7001 a \$8000 De \$8001 a \$9000
De 9001 a \$10000

20. ¿Cuál es el costo de venta mensual?

- Menos de \$1000 De \$1001 a \$2000 De \$2001 a \$3000 De \$3001 a \$4000
De \$4001 a \$5000 Más de \$5000

21. ¿Cuál es el gasto total mensual?

- Menos de \$500 De \$501 a \$1000 De \$1001 a \$1500 De \$1501 a \$2000
De \$2001 a \$2500 De \$2501 a \$3000 Más de \$3000