



**UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO**  
**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**  
**CARRERA INGENIERIA EN ADMINISTRACION FINANCIERA**

**Tesis previa la obtención del  
Título de Ingeniero en  
Administración Financiera**

**TEMA:**

**Comportamiento financiero de las microempresas comerciales  
de la ciudad de Buena Fe y su incidencia económica en su  
crecimiento, año 2012**

**AUTORA:**

**Cindy Katherine Almeida Perero**

**DIRECTOR:**

**ING. Dennis Aguirre**

**QUEVEDO - LOS RÍOS – ECUADOR**

**2013**

## **DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS**

Yo, CINDY KATHERINE ALMEIDA PERERO, declaro que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido previamente presentado para ningún grado o calificación profesional; y, que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

La Universidad Técnica Estatal de Quevedo, puede hacer uso de los derechos correspondientes a este trabajo, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su Reglamento y por la normatividad institucional vigente.

f. \_\_\_\_\_

Egda. Cindy Katherine Almeida Perero

**AUTORA**

## CERTIFICACIÓN DE DIRECTOR DE TESIS

El suscrito, Ing. DENNIS AGUIRRE, MSc. Docente de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo, certifica que la Egresada CINDY KATHERINE ALMEIDA PERERO, realizó la tesis de grado previo a la obtención del título de INGENIERA EN ADMINISTRACION FINANCIERA, cuyo tema es, COMPORTAMIENTO FINANCIERO DE LAS MICROEMPRESAS COMERCIALES DE LA CIUDAD DE BUENA FE Y SU INCIDENCIA ECONOMICA EN SU CRECIMIENTO, AÑO 2012, bajo mi dirección, habiendo cumplido con las disposiciones reglamentarias establecidas para el efecto.

Quevedo, 20 de Marzo del 2013

f. \_\_\_\_\_

Ing. Dennis Aguirre, MSc.

**DIRECTOR DE TESIS**



**UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**CARRERA DE INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA**

**TEMA:**

**“COMPORTAMIENTO FINANCIERO DE LAS MICROEMPRESAS  
COMERCIALES DE LA CIUDAD DE BUENA FE Y SU INCIDENCIA  
ECONOMICA EN SU CRECIMIENTO, AÑO 2012”**

Presentado al Consejo Directivo como requisito previo a la obtención del título de Ingeniero en Administración Financiera.

Aprobado:

---

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL DE TESIS

---

MIEMBRO DEL TRIBUNAL DE TESIS

---

MIEMBRO DEL TRIBUNAL DE TESIS

QUEVEDO - LOS RIOS - ECUADOR

AÑO 2013

## **AGRADECIMIENTO**

A Jehová por escuchar mis oraciones pidiendo paciencia, resistencia y más que todo inculcando amor y perseverancia para seguir adelante y culminar unas de mis metas.

A mis padres, pilares fundamentales en mi vida quienes a lo largo de mi vida han velado por mi bienestar y educación siendo mi apoyo en todo momento. Sin ellos, jamás hubiese podido conseguir lo que hasta ahora. Su tenacidad y lucha insaciable han hecho de ellos el gran ejemplo a seguir y destacar.

A mis hermanos, que continúen superándose día a día dando lo mejor de sí y consigan cumplir sus metas. A toda mi familia, en especial a mis tías, tíos y primos que en todo momento ha demostrado apoyo en cada cosa que hago.

Al padre de mi hija, por su amor y comprensión, por estar a mi lado dándome ánimos, por formar parte de mi vida y por la maravillosa hija que tenemos, que es nuestro motivo para seguir luchando en cumplir por nuestras metas y darle cada día una vida mejor.

A la Universidad Técnica Estatal de Quevedo, por formar hasta ahora mi última etapa de estudios, por abrirme sus puertas y por darme la oportunidad de ser útil para la sociedad como un profesional, por su cuerpo de docentes de la Escuela de Economía y Finanzas que han contribuido con sus conocimientos a lo largo de mi vida como estudiante con el propósito de ser una profesional.

A mi director de tesis Ing. Dennis Aguirre, MSc. quien con su experiencia como tutor ha sido de guía durante el proceso que ha llevado a realizar esta tesis.

A mis amigas por el apoyo que me han brindado en todo momento las quiero mucho y a los propietarios de las Microempresas Comerciales del Cantón Buena Feque aportaron con información y a todas las personas que de una u otra manera me ayudaron a realizar este trabajo, hago extenso mi sincero agradecimiento.

## **DEDICATORIA**

A Dios, por darme la oportunidad de vivir y por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo el periodo de estudio.

A mis padres José Miguel y Rosa Antonia por darme la vida, por el amor brindado, creer en mí, por enseñarme a encarar las adversidades sin perder nunca la dignidad ni desfallecer en el intento, y su lucha constante por darnos educación y las mejores condiciones de vida posible a pesar de las dificultades presentadas.

A mi adorada y hermosa hija Amelia, lo mejor que me pudo haber dado Dios por enseñarme el sentimiento más hermoso que una mujer puede concebir, el de ser madre.

A mis hermanos por su apoyo constante e incondicional.

Los amo un mundo a todos, padres, hija y hermanos este esfuerzo y dedicación es dedicado a ustedes con mucho amor.

Cindy Almeida

## PRÓLOGO

Las microempresas son negocios pequeños, en ocasiones familiares; en donde la inversión es poca, pero significativa desde el punto de vista económico de la persona, ya que al crearse un negocio, significa arriesgarse en cierto sentido. Porque, por lo general, no realizan un estudio de mercado sino más bien lo hacen tomando en cuenta “como le ha ido al vecino”. Aunque parezca absurdo, esa es la forma más usual de “estudiar el mercado”.

Vale destacar que, a pesar de hacerlo de esa forma, muchas empresas fuertes del mercado, han empezado así sus actividades económicas y hoy en día constituyen un importante patrón económico – financiero para otras empresas.

De acuerdo a los resultados obtenidos, en base a un análisis del comportamiento financiero de las microempresas del Cantón Buena Fe, se observa que pese a tener ganancias, carecen de políticas de control interno que les permita conocer la situación económica y financiera del negocio, para la toma de decisiones e incrementar sus ingresos y fortalecerse en el mercado.

Por tal razón muchos de los negocios familiares solo se mantienen de manera lineal en el mercado, porque se conforman con lo que tienen. En cambio, si aplicaran estrategias financieras tomando en consideración sus fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas, crecerían de manera significativa. Además no correrían el riesgo de ir a la quiebra.

Es importante, entonces, establecer políticas y estrategias que permitan a las microempresas no solo mantenerse sino también crecer en el mercado. Por tanto la estrategia que se expresa en este informe es muy valiosa, para alcanzar los niveles deseados de sus ingresos y el control respectivo.

## **RESUMEN EJECUTIVO**

El proyecto de tesis se realizó a los Microempresarios Comerciales del Cantón Buena Fe con el propósito de conocer el comportamiento financiero y su incidencia económica, con la finalidad de orientar a los microempresarios la importancia de llevar una administración eficaz y eficiente de sus recursos, implementando estrategia financiera del corto plazo que ayude a maximizar el valor de su negocio.

Es importante señalar que la obtención de la información se realizó mediante la aplicación de encuesta y entrevista a los Microempresarios Comerciales del Cantón Buena Fe, la encuesta estuvo conformada por 15 preguntas, información que aportó a la realización de este trabajo de investigación.

El estudio del comportamiento financiero, demostró que tienen falencias en la gestión financiera, lo que les afectó a su liquidez y rentabilidad, resaltando de esa manera de conocer la importancia de la administración del capital de trabajo lo que es administrar el efectivo, las cuentas por cobrar, inventario y cuentas por pagar, y la realización de los estados financieros con las razones e indicadores financieros en la que nos arrojaron resultados positivos para poner en marcha este proyecto.

El objetivo principal de este estudio es incrementar el capital de trabajo aplicando la política y la estrategia financiera del capital de trabajo que se enfoca en la administración del activo corriente y el pasivo corriente.

## SUMMARY

The thesis project was performed at the Canton Trade Microentrepreneurs good faith with the aim of meeting the financial performance and its economic impact, in order to guide the entrepreneurs the importance of a effective and efficient management of its resources, implementing strategy short-term financial help maximize the value of your business.

It is important to not eth at obtaining information was made by apply ing survey and interviews of the Canton Trade Microentrepreneurs BuenaFe, the survey consisted of15 questions, information thath contribute to the realization ofthis research

The study of behavioral finance, which have demonstrated weaknesses in financial management, which affected their li quidity and profitability, thus highlighting the importance of meeting the working capital management which is manage cash, accounts receivable, inventory and accounts payable, andthe completionof the financial statementswiththe reasonsand financial indicatorsin which we tested positive for implementing this project.

The main objective ofthis study is to increase theworking capitalto implement the policyand financial strategyof working capitalthat focuses onthe management ofcurrent assetsandcurrent liabilities.

| <b>(DUBLIN CORE) ESQUEMA DE CODIFICACION</b> |                                 |   |   |
|--|---------------------------------|---|---|
| 1.   | <b>Título/Title</b>             | M | Comportamiento Financiero de las Microempresas Comerciales de la Ciudad de Buena Fe y su Incidencia Económica en su Crecimiento, Año 2012.  |
| 2.   | <b>Creador/Creator</b>          | M | Almeida P; Universidad Técnica Estatal de Quevedo   |
| 3.   | <b>Materia/Subjet</b>           | M | Ciencias Empresariales; Comportamiento financiero y su incidencia económica en su crecimiento; Sector Comercial.  |
| 4.   | <b>Descripción/Description</b>  | M | El presente estudio se realizó en el cantón Buena Fe, Provincia de los Ríos, el objetivo principal consistió en investigar el Comportamiento Financiero de las Microempresas Comerciales del Cantón Buena Fe, y su incidencia económica en su crecimiento.<br>Se concluye que el comportamiento financiero de las microempresas comerciales, influye de manera significativa el nivel de endeudamiento, seguido de la cartera vencida, inventario en stock, y por lo tanto por estos factores la conversión del efectivo se hace más extenso es aquí ante la problemática que se implementó una estrategia financiera del capital de trabajo. |
| 5.   | <b>Editor/Publisher</b>         | M | FACEMP; Carrera Administración Financiera; Almeida P.   |
| 6.   | <b>Colaborador/Contributor</b>  | O | Ninguno   |
| 7.   | <b>Fecha/Date</b>               | M | 21-03-2013  |
| 8.   | <b>Tipo/Type</b>                | M | Tesis de Grado  |
| 9.   | <b>Formato/Format</b>           | R | Doc MS Word 2010; .pdf.   |
| 10.  | <b>Identificador/Identifier</b> | M | <a href="http://biblioteca.uteq.edu.ec">http://biblioteca.uteq.edu.ec</a>   |
| 11.  | <b>Fuente/Source</b>            | O | Comportamiento Financiero y su incidencia económica en su crecimiento.  |

|     |                           |   |   |
|-----|---------------------------|---|---|
| 12. | <b>Lenguaje/Language</b>  | M | Español   |
| 13. | <b>Relación/Relation</b>  | O | Ninguno   |
| 14. | <b>Cobertura/Coverage</b> | O | Localización geoespacial<br>Microempresas Comerciales del Cantón Buena Fe |
| 15. | <b>Derechos/Rights</b>    | M | Ninguno   |
| 16. | <b>Audiencia/Audience</b> | O | Tesis de Pregrado   |

# INDICE

| <b>Capítulo</b>   | <b>Página</b> |
|---|---------------|
| Portada   | i             |
| Declaración de autoría y cesión de derechoCertificación | ii            |
| Certificación del Director de Tesis                     | iii           |
| Tribunal de Tesis                                       | iv            |
| Agradecimiento  | v             |
| Dedicatoria   | vi            |
| Resumen ejecutivo                                       | vii           |
| Summary   | ix            |
| Esquema de codificación                                 | x             |
| Índice  | xii           |
| <b>I. MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN</b>          | <b>1</b>      |
| 1.1 Introducción  | 2             |
| Problema de investigación                               | 2             |
| Dignostico  | 3             |
| Formulación del problema                                | 4             |
| Sistematización del problema                            | 5             |
| Justificación   | 5             |
| 1.2 Objetivos   | 6             |
| 1.2.1. Objetivo general                                 | 6             |
| 1.2.2. Objetivos específicos                            | 6             |
| 1.3 Hipótesis   | 7             |
| 1.3.1 General   | 7             |
| 1.3.2 Especificas                                       | 7             |
| Variables   | 8             |
| Variable independiente                                  | 8             |
| Variable Dependiente                                    | 8             |

|           |  |          |
|-----------|--|----------|
| <b>II</b> | <b>MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN</b> | <b>9</b> |
|           | 2.1 Fundamentación Conceptual            | 10       |
|           | 2.1.1 Microempresa                       | 10       |
|           | 2.1.1.1 Concepto                         | 10       |
|           | 2.1.1.2 Microempresario                  | 10       |
|           | 2.1.1.3 Característica de Microempresa   | 10       |
|           | 2.1.1.4 Emprendedor                      | 11       |
|           | 2.1.1.5 Aspectos económicos              | 12       |
|           | 2.1.1.6 Aspectos Social                  | 13       |
|           | 2.1.1.7 Aspectos Tecnológicos            | 13       |
|           | 2.1.1.8 Eficiencia                       | 15       |
|           | 2.1.1.9 Competencia                      | 15       |
|           | 2.1.1.10 Banca Comunal                   | 16       |
|           | 2.1.1.11 Microcrédito                    | 16       |
|           | 2.1.2 Términos económicos y financiero   | 17       |
|           | 2.1.2.1 Oferta                           | 17       |
|           | 2.1.2.2 Demanda                          | 17       |
|           | 2.1.2.3 El efectivo                      | 17       |
|           | 2.1.2.4 Cuentas por cobrar               | 18       |
|           | 2.1.2.5 Crédito                          | 18       |
|           | 2.1.2.6 El inventario                    | 19       |
|           | 2.1.2.7 Cuentas por pagar                | 20       |
|           | 2.1.2.8 Proveedores                      | 20       |
|           | 2.1.2.9 Capital de trabajo               | 21       |
|           | 2.1.2.10 Ahorro                          | 21       |
|           | 2.1.2.11 Inversión                       | 22       |
|           | 2.1.2.12 Ingresos                        | 22       |
|           | 2.1.2.13 Egresos                         | 22       |
|           | 2.1.2.14 Costos                          | 23       |
|           | 2.1.2.15 Gastos                          | 23       |
|           | 2.1.2.16 Depreciación                    | 24       |
|           | 2.1.2.17 Liquidez                        | 24       |
|           | 2.1.2.18 Solvencia                       | 25       |

|   |    |
|---|----|
| 2.1.2.19 Rentabilidad   | 25 |
| 2.1.2.20 Presupuesto  | 26 |
| 2.1.2.21 Estados financieros                                      | 26 |
| 2.1.2.22 Estados financieros claves                               | 26 |
| 2.1.2.23 Estrategia financiera                                    | 29 |
| 2.1.2.24 Razones financieras                                      | 29 |
| 2.2 Fundamentación Teórica  | 35 |
| 2.2.1 Administración del capital de trabajo                       | 35 |
| 2.2.2.1 El ciclo del capital de trabajo                           | 35 |
| 2.2.2 Administración de flujos de efectivos                       | 35 |
| 2.2.2.1 Revisión de la naturaleza de los flujos de efectivo       | 35 |
| 2.2.2.2 El presupuesto de efectivo                                | 36 |
| 2.2.3 Administración de las cuentas por cobrar                    | 36 |
| 2.2.3.1 Forman en que las cuentas por cobrar afectan el efectivo. | 36 |
| 2.2.3.2 El ciclo de vida de las cuentas por cobrar                | 36 |
| 2.2.3.3 Financiamiento de las cuentas por cobrar                  | 37 |
| 2.2.4 Administración de inventarios                               | 37 |
| 2.2.4.1 Reducción del inventario para liberar el efectivo         | 38 |
| 2.2.4.2 Monitoreo de inventarios                                  | 38 |
| 2.2.4.3 Control de reservas                                       | 38 |
| 2.2.5 Administración de cuentas por pagar                         | 38 |
| 2.2.5.1 Negociación   | 38 |
| 2.2.5.2 El pago oportuno  | 39 |
| 2.2.6 Presupuestario o elaboración de presupuesto de capital      | 39 |
| 2.2.6.1 El análisis de presupuestario de capital                  | 40 |
| 2.2.6.2 Técnicas de presupuestario de capital                     | 40 |
| 2.2.6.3 Periodo de recuperación                                   | 40 |
| 2.2.6.4 Flujos de efectivos descontados                           | 40 |
| 2.2.7 Evaluación del desempeño financiero                         | 40 |
|   | 41 |

|  |           |
|--|-----------|
| 2.2.7.1 Actividad de contabilidad de las pequeñas empresas | 41        |
| 2.2.7.2 Requerimientos básicos de sistema de contabilidad  | 41        |
| 2.2.7.3 Evaluación del desempeño financiero                | 42        |
| <b>III Metodología de la investigación</b>                 | <b>43</b> |
| 3.1 Materiales y equipos                                   | 44        |
| 3.1.1 Localización de área de estudio                      | 44        |
| 3.1.2 Materiales y equipos                                 | 44        |
| 3.1.3 Métodos de investigación                             | 45        |
| 3.2 Tipo de investigación                                  | 46        |
| 3.2.1 Bibliográfica  | 46        |
| 3.2.2 De campo   | 47        |
| 3.2.3 Descriptiva  | 47        |
| 3.3 Diseño de la investigación                             | 47        |
| 3.3.1 Fuente de la investigación                           | 47        |
| 3.3.1.1 Fuente Primarias                                   | 47        |
| 3.3.1.2 Fuentes secundarias                                | 48        |
| 3.3.2 Técnicas de investigación                            | 48        |
| 3.3.2.1 Observación directa                                | 48        |
| 3.3.2.2 Encuesta   | 48        |
| 3.3.2.3 Entrevistas  | 48        |
| 3.3.3 Instrumentos de investigación                        | 49        |
| 3.3.3.1 Cuestionario                                       | 49        |
| 3.4 Población y muestra                                    | 49        |
| 3.4.1 Población  | 49        |
| 3.4.2 Muestra  | 49        |
| 3.4.2.1 Calculo de la muestra                              | 50        |
| <b>IV. Resultados y Discusión</b>                          | <b>51</b> |
| 4.1 Resultados   | 52        |
| 4.1.1 Tabulación y análisis de encuesta a dueños           | 52        |
| 4.2 Discusión  | 67        |
| <b>V. Propuesta alternativa</b>                            | <b>69</b> |

|   |    |
|---|----|
| 5.1 Titulo                                | 70 |
| 5.2 Justificación                         | 71 |
| 5.3 Objetivos                             | 71 |
| Objetivo General                          | 71 |
| Objetivo Especifico                       | 71 |
| 5.4 Desarrollo de la propuesta            | 72 |
| <b>VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b> | 93 |
| 6.1 Conclusiones                          | 94 |
| 6.2 Recomendaciones                       | 95 |
| <b>VII. BIBLIOGRAFIAS</b>                 | 96 |
| 7.1 Literatura citada                     | 97 |
| 7.2 Netgrafia                             | 99 |
| <b>VII. ANEXOS</b>                        |    |

## INDICE DE FIGURAS

| <b>FIGURA</b> |   | <b>PAGINA</b> |
|---------------|---|---------------|
| 5.4-1         | Balance general 2012  | 73            |
| 5-2           | Estado de resultado 2012                                    | 74            |
| 5-3           | Política financiera del capital de trabajo                  | 83            |
| 5-4           | Proyección de las ventas y los costos                       | 84            |
| 5-5           | Balance General proyectado                                  | 91            |
| 5-6           | Cuadro para visualizar el incremento del capital de trabajo | 91            |

## INDICE DE CUADROS

| CUADRO |   | PAGINA |
|--------|---|--------|
| 4.1-1  | ¿Cómo considera usted, actualmente su negocio?  | 52     |
| 4.1-2  | ¿Considera por separado los gastos del negocio y los gastos personales?   | 53     |
| 4.1-3  | ¿En que destina el dinero disponible?   | 54     |
| 4.1-4  | ¿Su negocio realiza un presupuesto?   | 55     |
| 4.1-5  | ¿Tiene préstamos por pagar en la actualidad?  | 56     |
| 4.1-6  | ¿De qué manera realiza sus ventas?  | 57     |
| 4.1-7  | ¿Utiliza políticas de créditos y de cobranza?   | 58     |
| 4.1-8  | ¿Recupera su cartera por cobrar?  | 59     |
| 4.1-9  | ¿Todo lo que compra lo vende?   | 60     |
| 4.1-10 | ¿Los proveedores de los productos que comercializan le otorgan crédito?   | 61     |
| 4.1-11 | ¿Registra sus operaciones económicas?   | 62     |
| 4.1-12 | ¿Realiza arqueo de caja sobre el dinero de las ventas del día?  | 63     |
| 4.1-13 | ¿Ha implementado estrategias financieras como son flujo de efectivo, presupuesto, gestión del capital de trabajo etc., para el desempeño del negocio? | 64     |
| 4.1-14 | En caso de que no utilice estrategias financieras ¿Qué factores le impide realizar estrategias?   | 65     |
| 4.1-15 | Le gustaría conocer y utilizar herramientas y estrategias financieras para optimizar sus recursos   | 66     |

Os

## INDICE DE ANEXOS

| <b>ANEXO</b> |  | <b>PAGINA</b> |
|--------------|--|---------------|
| 1            | Matriz de consideraciones para la determinación del problema | 100           |
| 2            | Matriz de los resultados                                     | 101           |
| 3            | Operacionalización de la hipótesis                           | 104           |
| 4            | Encuesta   | 105           |
| 5            | Fundamentación Legal   | 100           |

**CAPITULO I**

**MARCO CONTEXTUAL DE LA**

**INVESTIGACIÓN**

## **I. MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN**

### **1.1 Problema de investigación**

Según el Observatorio de la Economía Latinoamérica, las Microempresa junto con la pequeña empresa en Latinoamérica representa el 95% y estas generan más del 70% de empleo y constituyen un elemento importante en el esquema productivo de una nación, jugando un papel relevante en el desarrollo económico del país, por su aporte al producto interno bruto, a la generación de empleos, y por lo tanto estas se convierten en un factor de estabilidad económica política y social. En particular en la República del Ecuador las PYMES representan el 95% de las unidades productivas, generan el 60% del empleo, participan del 50% de la producción, tienen un amplio potencial redistributivo, refieren capacidad de generación de empleo, amplia capacidad de adaptación, flexibilidad frente a los cambios y estructuras empresariales horizontales.

Este grupo de empresas (microempresas) son bastante precarias, dado que su reducido tamaño las sitúa en una posición de fragilidad en los mercados financieros por demostrar una asimetría de información que manifiesta una incapacidad para acceder a estos mercados.

Unos de los factores que impide su crecimiento es la manera conservadora y empírica que muestra el microempresario para el manejo de sus operaciones normales, esto es, no implementa sistemas nuevos y modernos que permitan un mejor y continuo desarrollo, ya sea porque no sabe cómo hacer, cree que es muy costoso o simplemente porque piensa que no funcionan.

La microempresa se caracteriza por ser típicamente familiar con capital aportado principalmente por el dueño; este siempre funciona como hombre orquesta; no es sujeto de créditos ni de instituciones públicas ni privadas; carece de una administración profesional su ubicación se mantiene por muchos años

sin cambio; su mercado es típicamente local; las funciones fundamentales son desempeñadas principalmente por los familiares de los dueños.

Según Servulo Anzola en la investigación de las Pequeñas Empresas Latinoamericanas (PELA), el empresario pequeño enfoca el 49% de su actividad a dirigir, 29% hacia la planeación, 12% hacia la organización y solo el 10% al control. En cuanto al tiempo, la planeación que predomina es a corto plazo, enfocada a los aspectos contables, laborales y tributarios con ayuda principalmente de un contador contratado por tan solo unas horas o de alguien sin el conocimiento necesario en el área. El tiempo dedicado a la planeación se enfoca a las áreas de producción y ventas atendidas por el dueño.

El presente estudio pretende desarrollar un análisis del comportamiento financiero de las microempresas comerciales de la ciudad de Buena Fe y su proyección de crecimiento, este sector de empresas en el país está siendo severamente afectado por la crisis económica, dada la desconfianza que existe en la actualidad.

El entorno financiero de estas microempresas muestran una limitación financiera que les obliga a destinar los escasos recursos que posee de manera más eficiente para lograr sobrevivir, mantenerse y en última instancia, generar utilidades, en si la función financiera en este tipo de organizaciones es indudable dado que no cuenta con el personal capacitado para la planeación, administración y toma de decisiones financieras.

## **Diagnostico**

En la ciudad de Buena Fe existe una variedad de negocios dedicados a la actividad de comercio que motivado por su deficiente política de administración financiera ha provocado que estas microempresas muestren una desfavorable situación en sus niveles de liquidez, agravada por sus elevados índices de endeudamiento y la inadecuada administración de los recursos monetarios las ubican en una posición financiera con cierta tendencia a la quiebra.

Este grupo de empresas cuenta con muy poca o nula planeación en esta área, ya que es común planear a tan solo a corto plazo. Como ya comentamos, el dueño de la empresa es el que realiza la mayoría de las funciones, convirtiéndose en el hombre orquesta, sin contar con el tiempo suficiente para realizar o implementar el proceso administrativo que le ayude a planear, organizar, dirigir y controlar más eficientemente su gestión.

Unos de los fracasos de las microempresas, son debido a su mala administración dentro de la cual las finanzas ocupan un lugar especial. Tanto a la administración financiera como su administración son factores eficaces muy importantes para la toma de decisiones del pequeño empresario, que garantiza que una empresa tenga éxito en una economía de desarrollo continua y crecimiento.

Sin embargo la mayoría de las microempresas tienen dificultad constante en la contratación de apoyos y sobre todo de especialistas en operación y administración financiera debido a su pequeñez y a los fondos limitados que posee para los costos que implica.

### **Formulación del problema de investigación**

La realidad de este grupo de empresa conlleva la necesidad de presentar como pregunta general de investigación lo siguiente:

¿Cuáles son los factores que condicionan el comportamiento financiero y limitan el crecimiento de las microempresas comerciales del cantón Buena Fe?

### **Sistematización del problema**

El trabajo de investigación que se está realizando con referencia al comportamiento financiero se circunscribe a las microempresas del cantón

Buena Fe, Provincia de Los Ríos, adoptando como evidencia el lento crecimiento económico – financiero de estos negocios ocasionado por el inadecuado uso y control de su flujo de efectivo lo cual conduce a plantear las siguientes sub-preguntas de investigación:

- ¿Cuáles son los parámetros que provocan iliquidez en las pequeñas empresas comerciales?
- ¿Cuáles son los factores que influyen en la elevada cartera vencida?
- ¿Cuáles son las causas de que un inventario incurra en la obsolescencia?
- ¿Cuáles son las restricciones que enfrentan las microempresas comerciales para la obtención de sus resultados económicos?

## **1.2 Justificación**

En el cantón Buena Fe, existen muchas microempresas de tipo comercial que se dedican a diferentes actividades, estos negocios se han mantenido desde que se formaron, no demuestran un crecimiento económico favorable para los dueños, las razones son de diferentes índole como el escaso conocimiento en la administración de sus recursos, poco apoyo de financiamiento, desconocimiento en el manejo del crédito, excesivo inventario, entre otros.

Un análisis a fondo en el mundo empresarial muestra que la mayoría de las empresas en el mercado la conforman las microempresa, pequeñas y medianas, siendo estas las que tienen más problemas en el área de administración y sus finanzas, siendo las funciones que impacta directamente en el desarrollo empresarial.

La importancia de realizar esta investigación es de obtener evidencia empírica sobre el comportamiento y la proyección de crecimiento financiero de este grupo de empresas, las decisiones de financiación y como reflejan su rentabilidad, para así presentar los nuevos enfoques existentes para poder así determinar las estrategias financieras con el propósito de llevar un control financiero responsable.

## **1.3Objetivos**

### **Objetivo General:**

- Determinar los factores que condicionan el comportamiento financiero y limitan el crecimiento de las Microempresas Comerciales del CantónBuena Fe, Provincia de Los Ríos, año 2012.

### **Objetivos Específicos:**

- Realizar un diagnóstico de los factores que provocan la iliquidez en las Microempresas Comerciales.
- Investigar los factores que influyen en la elevada cartera vencida
- Determinar las causas que lleva a un inventario a caer en la obsolescencia
- Analizar las limitaciones que enfrentan las microempresas comerciales para la obtención de sus resultados económicos.
- Implementar estrategias financieras para el desarrollo de las Microempresas Comerciales del Cantón Buena Fe.

## **1.4 Hipótesis:**

### **1.4.1 General**

La identificación de los factores que condicionan el comportamiento financiero permitiría conocer las posibles causas que limitan el crecimiento de las Microempresas Comerciales del cantón Buena Fe, Provincia de los Ríos, año 2012.

### **1.4.2 Especifica**

- La formulación de un diagnóstico nos permitiría examinar cuales son los elementos que provocan iliquidez y determinar la solvencia económica con las que se manejan las microempresas comerciales para cumplir con sus obligaciones.
- La indagación de los factores demostraran los agentes que influyen en la elevada cartera vencida.
- La investigación de las causas permitiría conocerlos factores que lleva a un inventario a caer en la obsolescencia
- El análisis de los registros contables permitiría conocer las limitaciones que enfrentan las microempresas comerciales del cantón Buena Fe para medir los resultados de sus operaciones.

## **Variables**

### **Variables Independientes**

- Los flujos de efectivo se diseñan con el propósito de explicar los movimientos de entradas y salidas de efectivo provenientes de la operación normal del negocio.
- La administración de cuentas por cobrar es una de las herramientas más importantes que existe en la administración financiera porque nos permite optimizar el capital de trabajo y consecuencia maximizar el valor de la empresa.
- La administración del inventario permitirá el adecuado manejo del registro de la rotación y evaluación del inventario.
- El proceso contable es el ciclo mediante el cual las transacciones son registradas y resumidas para la obtención de los Estados Financieros para la toma de decisiones.

### **Variables dependientes**

- Evaluar los movimientos del efectivo sus entradas y salidas y sus cuentas por pagar.
- Identificación de las políticas de cobranzas que el microempresario aplica para otorgar crédito.
- Analizar el método que utiliza el microempresario para administrar el inventario
- Diagnosticar el proceso contable que se emplea en las operaciones comerciales de la microempresa.
- Aplicar estrategia financieras con el objetivo de que las microempresas comerciales cuenten con una base de lo que se debe aplicar y conocer sus resultados contables.

**CAPITULO II**

**MARCO TEORICO DE LA  
INVESTIGACION**

## **2 MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACION**

### **2.1 Fundamentación Conceptual**

#### **2.1.1 Microempresa**

##### **2.1.1.1 Concepto**

“Una "microempresa" es un negocio personal o familiar en el área de comercio, producción, o servicios que tiene menos de 10 empleados, el cual es poseído y operado por una persona individual, una familia, o un grupo de personas individuales de ingresos relativamente bajos, cuyo propietario ejerce un criterio independiente sobre productos, mercados y precios y además constituye una importante (si no la más importante) fuente de ingresos para el hogar.”

##### **2.1.1.2 Microempresario**

“El micro emprendedor es un individuo que tiene la capacidad de iniciar un negocio identificando necesidades insatisfechas modificando un bien o servicio se identifica fácilmente porque son esas personas que están dispuestas a trabajar 15 horas diarias en su empresa y no tienen que trabajar 8 horas para otra persona”.<sup>1</sup>

##### **2.1.1.3 Características de Microempresa**

“Longeneker, nos menciona que sus características son:

- Empresas familiares
- Número de empleados máximo es diez
- Baja productividad

---

<sup>1</sup> BOLETÍN USAID – ECUADOR, MICROEMPRESAS Y MICROFINANZAS en Ecuador (Resultado del estudio de línea de Base 2004), Pág. 4

- Baja competitividad
- Patrimonio de bajo valor
- Escasa tecnología
- No cuenta con planeación estratégica o táctica
- No está bien definida la división de trabajo
- Escasa referencia de excedentes de efectivos”<sup>2</sup>

#### **2.1.1.4 Emprendedor**

“Son aquellos individuos que descubren necesidades en el mercado e inician nuevos negocios para satisfacerla. Son personas que corren el riesgo y proveen el ímpetu para el cambio e innovación y el progreso en la vida económica. Los asalariados en contraste, reciben alguna compensación específica y no corren los riesgos de la propiedad”.<sup>3</sup>

#### **Análisis Personal**

“Las microempresas son fuentes generadoras de empleo, surgieron por necesidad de personas desempleadas, por emprender algún tipo de negocio para así poder satisfacer sus necesidades económicas, y por lo general estas son administradas por sus propios dueños, y es caracterizada por conformar por mínimo 10 empleados. Las microempresas son unos de los factores importantes que representa la economía de cada país”.

---

<sup>2</sup>LOGNECKER, MOORE, PETTY AND PALICH, Décima Tercera Edición año 2007 “Administración de Pequeñas Empresas enfoque emprendedor. Pág. 84

<sup>3</sup>LOGNECKER, MOORE, PETTY AND PALICH, Décima Tercera Edición año 2007 “Administración de Pequeñas Empresas enfoque emprendedor. Pág. 6

## **2.1.1.5 Aspectos económicos**

### **2.1.1.5.1 Recursos financieros**

“Los recursos financieros, es el dinero que utiliza la empresa para llevar a cabo sus operaciones. Son los recursos que utilizan para financiar las actividades empresariales, además de los recursos financieros la empresa cuenta con otros elementos como los recursos materiales, recursos financieros, recursos tecnológicos, recursos humanos o capital humano, e información”.<sup>4</sup>

### **2.1.1.5.2 Inflación**

“Según Servulo Anzola, 2007. La inflación es un comentario constante en todas las actividades, pues es un mal generalizado en nuestra economía. Cuando hay inflación, todo el sistema económico se enferma. Los consumidores pierden poder adquisitivo y compran menos. Las empresas tienen que aumentar sus precios y los proveedores incrementan sustancialmente sus costos.

### **2.1.1.5.3 Ingreso personal**

“Es uno de los elementos de mayor importancia en el mercado, y un pequeño empresario deberá preocuparse por contemplar dentro de sus actividades de planeación y control la realización periódica de estudios concernientes a las características de los ingresos de las personas. El conocer el promedio de ingreso personal puede decirle a una pequeña empresa si un producto es factible en su mercado o no”.

---

<sup>4</sup> DICCIONARIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS, Editorial Cultural 2007, Pág. 436

## **2.1.1.6 Aspectos sociales**

### **2.1.1.6.1 Educación**

“Unos de los problemas relevantes que enfrenta la pequeña empresa hoy en día es la poca preparación de sus empleados, debido a estos se genera grandes problemas económicos en los países latinoamericanos, lo que ha obligado a que muchos niños y jóvenes entren al mercado de trabajo a muy temprana edad, sin la oportunidad de poder dedicar tiempo a sus estudios”.

### **2.1.1.6.2 Empleo**

“En estos tiempos es muy relevante para Latinoamérica la transición hacia la modernidad y el desarrollo. Muchos de nuestros países cuentan con estructuras económicas, políticas y sociales en proceso de modernización y transición, los cuales permitirá a los jóvenes (que son mayoría) el acceso a un nuevo panorama de posibilidad para el futuro.

La población económicamente activa tiende a crecer cada día más, y la micro y pequeñas empresas tiene que acompañar este crecimiento dando oportunidades de empleo a más personas, con una tendencia a favorecer cada vez más a la sociedad y al país

El micro y pequeñas empresas pueden generar nuevos empleos y, en consecuencias, recursos y educación (con capacitación) para muchas personas, lo que les hará mejorar sustancialmente su nivel de vida”.

### **2.1.1.7 Aspectos tecnológicos**

“La cultura informática en algunos de nuestros países apenas empieza a sentirse y en muchos lugares es casi inexistente. Para que los micros y pequeñas empresas, se computaricen en estos tiempos de falta de liquidez, es necesario el financiamiento, pero las condiciones de austeridad económica y de altas tasas de interés hacen que el avance tecnológico se vea obstaculizado.

El mejoramiento técnico, la innovación y la asimilación de tecnología son vitales en esta época para el éxito de cualquier empresa. Sin la tecnología nueva, difícilmente puede haber productos nuevos, y sin éxitos, difícilmente puede haber mercados nuevos. Si no se busca mejoras en el estilo, en la calidad, en la forma, en el uso, etc. del producto o servicio, no solo resulta difícil expandirse hacia un mercado nuevo, sino que se corre el riesgo de perder también el mercado original”.<sup>5</sup>

### **Análisis Personal**

“Los aspectos económicos es parte de un análisis del medio ambiente externo de la pequeña empresa, los factores que lo conforman son incontrolables por el empresario como son los recursos financieros es el dinero con el que dispone las empresas para llevar a cabo sus actividades, inflación es el incremento generalizado y sostenido de los precios de bienes y servicios, ingreso personal es lo que percibe una persona por ejemplo el salario mensual determina las relaciones de interdependencia económica y comercial entre las naciones. El aspecto social y tecnológico son otros de los aspectos externos de la pequeña empresa, como es la educación, empleo, ecología y la tecnología factores que influyen en la administración de los negocios ya sea por la educación que ha adquirido, por genera fuentes de empleo, aportar con el medio ambiente y la falta de tecnología”.

---

<sup>5</sup>SERVULO ANZOLA, Administración de Pequeñas empresas, 2da Edición pág. 54

### **2.1.1.8 Eficiencia**

“Según Idalberto Chiavenato, eficiencia "significa utilización correcta de los recursos (medios de producción) disponibles. Puede definirse mediante la ecuación  $E=P/R$ , donde P son los productos resultantes y R los recursos utilizados".<sup>6</sup>

### **2.1.1.9 Competencia**

“Un mercado donde el juego de la competencia es libre es un mercado en el que las empresas, independientes entre ellas, ejercen la misma actividad y compiten para atraer a los consumidores. Es decir, es un mercado donde cada empresa está sometida a la presión competitiva de las demás. Una competencia efectiva ofrece de este modo un entorno competitivo a las empresas y también numerosas ventajas a los consumidores (precios reducidos, mejor calidad, mayor elección, etc.)”<sup>7</sup>

## **Análisis Personal**

“La eficiencia lo podemos definir que es cuando se utilizan menos recursos para lograr un mismo objetivo y la competencia es la que se desarrolla en conjunto con otros negocios u organizaciones que realizan la misma actividad ofreciendo ventajas u ofertas para atraer más clientes a su negocio. Siendo la oferta la capacidad que tiene una empresa de ofrecer o poner a disposición de las personas un producto o servicio que va a satisfacer una necesidad; mientras que la demanda está compuesta por las personas que compran un servicio o producto en base a los gustos y preferencias que éstas tengan”.

---

<sup>6</sup>KOONTZ HAROLD Y WEIHRICH HEINZ «Administración Un Perspectiva Global», 12a. Edición de McGraw-Hill Interamericana, 2004, Pág. 14.

<sup>7</sup>FERNANDO ESTEVE Y RAFAEL MUÑOZ DE BUSTILLO, Libro Conceptos de Economía, de Pág. 4

#### **2.1.1.10 Banco comunal**

“Ezrra Israel Orozco Paredes en su artículo *Los bancos comunales como una alternativa de financiamiento para el desarrollo de las empresarias propietarias de microempresas* define los bancos comunales: "Un banco comunal es una asociación formada por mujeres (aunque en algunas intermediarias también participan hombres), con un promedio de aproximadamente 20 personas. Cada una trabaja en alguna actividad generadora de ingresos y que no necesariamente deba ser la misma. Es a través del Banco Comunal que sus integrantes pueden acceder a microcréditos, para financiar sus actividades crediticias, el cual garantizan con su palabra en forma solidaria. El grupo forma una Junta Directiva para que administre las distintas tareas del grupo, tales como, recolectar los ahorros e intereses, realizar los pagos de intereses, llevar los controles y dirigir la toma de decisiones cuando se requiera”.<sup>8</sup>

#### **2.1.1.11 Microcrédito**

“Son pequeños préstamos realizados a prestatarios pobres que tienen dificultades insalvables para acceder a las vías ordinarias de concesión de préstamos a través de la banca tradicional o de las entidades de crédito en general.

Los microcréditos hacen posible, especialmente en países en vías de desarrollo (Asia, América Latina, África...), que muchas familias sin recursos puedan financiar pequeños proyectos laborales autónomos que les permitan generar unos ingresos”.<sup>9</sup>

---

<sup>8</sup>OROZCO PAREDES, E. I. Los bancos comunales como una alternativa de financiamiento para el desarrollo de las empresarias propietarias de microempresas. Revista académica ECO, Nro 2, Guatemala, febrero de 2007

<sup>9</sup> MARICRUZ LACALL, Glosario Básico sobre Microfinanzas, Marzo 2010 Edita Foro NantiklumMicrofinanzas<http://www.mastermicrocreditos.es/Investigacion/CM/CM12.pdf>

## **Análisis Personal**

“Un banco comunal consiste en que es una [organización crediticia sin ánimo de lucro](#) otorga préstamos a un grupo de personas que se encarga del manejo y los recursos entregados y el microcrédito es una operación bancaria por así decirlo es manejado por una entidad bancaria, consiste realizar prestaciones de dinero en pequeños montos con una tasa de interés alta”.

### **2.1.2 Términos económicos y financieros**

#### **2.1.2.1 Oferta**

“En economía, oferta se define como la cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a ofrecer a un precio dado en un momento determinado. Está determinada por factores como el precio del capital, la mano de obra y la mezcla óptima de los recursos mencionados, entre otros”.

#### **2.1.2.2 Demanda**

“La demanda en economía se define como la cantidad de bienes o servicios que los consumidores están dispuestos a comprar a un precio y cantidad dado en un momento determinado. La demanda está determinada por factores como el precio del bien o servicio, la renta personal y las preferencias individuales del consumidor”.<sup>10</sup>

---

<sup>10</sup>MANKIWI GREGORY, Principios de Economía, Tercera Edición de Mc Graw Hill, Pág. 42.

### **2.1.2.3 El efectivo**

“El efectivo es un elemento de balance y forma parte del activo circulante. Es el elemento más líquido que posee la empresa, es decir, es el dinero. La empresa utiliza este efectivo para hacer frente a sus obligaciones inmediatas.

El efectivo está formado por:

- Dinero en curso legal
- Cuentas corrientes o de ahorro
- cheques”<sup>11</sup>

### **2.1.2.4 Cuentas por cobrar**

“Las cuentas por cobrar registra los aumentos y las disminuciones derivados de la venta de conceptos distintos a mercancías o prestación de servicios, única y exclusivamente a crédito documentado (títulos de crédito, letras de cambio y pagarés) a favor de la empresa y para esto existe programas para llevar a cabo las operaciones.

Por lo tanto se dice que esta cuenta presenta el derecho (exigible) que tiene la entidad de exigir a los suscriptores de los títulos de crédito el pago de su adeudo (documentado) derivado de venta de conceptos diferentes de las mercancías o la prestación de servicios a crédito; es decir, presenta un beneficio futuro fundadamente esperado”.<sup>12</sup>

### **2.1.2.5 Crédito**

“Crédito es una prerrogativa de comprar ahora y pagar en una fecha futura, mediante el cual una persona o entidad asume un compromiso de pago futuro (deudor) por la aceptación de un bien o servicio ante otra persona o entidad (acreedor); en la cual los pagos de las mercancías se aplazan a través del uso

---

<sup>11</sup><http://www.e-economic.es/programa/glosario/definicion-efectivo>

<sup>12</sup> SERVULO ANZOLA, Administración de Pequeñas empresas, 2da Edición pág. 309

general de documentos negociables. Ej. Letra de cambio, cartas de crédito, factura conformada etc.”<sup>13</sup>

## **Análisis Personal**

“Según lo investigado el efectivo es el activo líquido con el que cuenta la empresa para cumplir con sus obligaciones de corto plazo y las cuentas por cobrar es uno de los rubros más importantes que representa el activo corriente como son los exigibles, que se origina por ventas a crédito de bienes y servicios y generalmente están respaldadas por la aceptación de una "factura o nota de venta" u otorgamientos de préstamos en un lapso de corto y largo plazo; Su administración tiene una estrecha relación con sus políticas de créditos, y una buena gestión influye en las decisiones financieras de corto plazo.”

### **2.1.2.6 El inventario**

“El inventario es el conjunto de mercancías o artículos que tiene la empresa para comerciar con aquellos, permitiendo la compra y venta o la fabricación primero antes de venderlos, en un periodo económico determinados. Deben aparecer en el grupo de activos circulantes.

Es uno de los activos más grandes existentes en una empresa. El inventario aparece tanto en el balance general como en el estado de resultados. En el balance General, el inventario a menudo es el activo corriente más grande. En el estado de resultado, el inventario final se resta del costo de mercancías disponibles para la venta y así poder determinar el costo de las mercancías vendidas durante un periodo determinado”.<sup>14</sup>

---

<sup>13</sup>Marcial Córdoba Padilla, Gerencia financiera empresarial, 1era edición 2007 - Gestión de la cartera- Pag.191-192

<sup>14</sup>BESLEY, SCOTT BRIGHAM, EUGENE, Fundamentos de Administración Financiera, Doceava Edición, 2006

## **Análisis Personal**

“Los inventarios representan un activo con alto valor monetario para la empresa por lo tanto la gestión del inventario se basa en ¿Cuándo? y ¿Cuánto?, tiene como objetivo primordial determinar y controlar la cantidad de existencias que se han de mantener y el ritmo de los pedidos para cubrir las necesidades de cada negocio. La planificación y control del inventario se basan en métodos y estrategias aplicados a la administración de la existencia de mercadería que tiene la empresa para así optimizar el inventario y e incurrir en la obsolescencia”.

### **2.1.2.7 Cuentas por pagar**

“Las cuentas por pagar son deudas contraídas por la empresa al comprar mercancías a crédito, esta cuenta está amparada generalmente por una factura, la cual debe ser cancelada generalmente en un lapso de un año.

Si son pagaderas a menor de doce meses se registran como cuentas por pagar a corto plazo y si su vencimiento es a más de doce meses, en cuentas por pagar a largo plazo”.<sup>15</sup>

### **2.1.2.8 Proveedores**

“Son proveedores aquellos que proveen o abastecen, o sea que entregan bienes o servicios a otros. Así el padre y/o la madre son proveedores en el hogar pues da los recursos económicos para el sostén de la familia, además de suministrar cariño y atención”.<sup>16</sup>

---

<sup>15</sup> LIC. JOSÉ PEDRO GONZÁLEZ GONZÁLEZ – Zona Económica - <http://www.zonaeconomica.com/analisis-financiero/cuentas-pagar>

<sup>16</sup> <http://www.e-conomic.es/programa/glosario/definicion-proveedor>

## **Análisis Personal**

“Las cuentas por pagar se manifiestan por operaciones de compra de bienes, Inventarios, gastos incurridos y adquisición de activos fijos en la que pueden ser canceladas por menos de un año o más de un año.

Los proveedores son una persona o una empresa que abastece a otras empresas con existencias, los cuales serán transformados para venderlos posteriormente o directamente se compran para su venta”.

### **2.1.2.9 Capital de trabajo**

“El capital de trabajo es la inversión de una empresa en activos a corto plazo (efectivo, valores negociables, cuentas por cobrar e inventarios). El capital de trabajo neto se define como los activos circulantes menos los pasivos circulantes; estos últimos incluyen préstamos bancarios, papel comercial y salarios e impuestos acumulados”.<sup>17</sup>

### **2.1.2.10 Ahorro**

“Aquella parte de la renta que no es gastada en los bienes y servicios que forman parte del consumo corriente. Ahorran las personas o unidades familiares cuando reservan parte de su ingreso neto para realizar inversiones o mantenerlo como fondo ante eventualidades diversas. Se habla también, a veces, del ahorro de las *empresas*, para hacer referencia a la parte de los beneficios que no es pagada en impuestos ni distribuida como dividendos entre los accionistas.

El dinero ahorrado generalmente se deposita en cuentas bancarias que ganan cierto interés; la banca utiliza tales depósitos para otorgar préstamos, con lo que las cantidades ahorradas quedan así disponibles para la inversión. Existe, por lo

---

<sup>17</sup>JHOH WILEY Y SONG, INC, Diccionario de Administración y Finanzas, Editorial Océano 2005, Pág, 19

tanto, una relación clara entre la proporción del ingreso nacional que se destina al ahorro y la magnitud de la inversión y de la formación de capital”.<sup>18</sup>

## **Análisis Personal**

“El capital de trabajo constituye la diferencia entre el activo y el pasivo. El aporte que realiza una empresa al momento de iniciar una actividad económica para invertir en un proyecto con el fin de obtener ganancias. El ahorro es una parte del dinero que la empresa guarda ya sea para invertir o para cubrir imprevisto en el corto plazo”.

### **2.1.2.11 Inversión**

“En un sentido estricto, es el gasto dedicado a la adquisición de bienes que no son de consumo final, bienes de capital que sirven para producir otros bienes. En un sentido algo más amplio la inversión es el flujo de dinero que se encamina a la creación o mantenimiento de bienes de capital y a la realización de proyectos que se presumen lucrativos. Conceptualmente la inversión se diferencia tanto del consumo como del ahorro: con respecto a este último, porque es un gasto, un desembolso, y no una reserva o cantidad de dinero retenida; con respecto al consumo, porque no se dirige a bienes que producen utilidad o satisfacción directa, sino a bienes que se destinan a producir otros bienes”.<sup>19</sup>

### **2.1.2.12 Ingresos**

“Dinero o equivalente monetario que es ganado o recibido como contrapartida por la venta de bienes y servicios”.

---

<sup>18</sup> Diccionario de economía y finanzas de Enciclopedia virtual  
<http://www.eumed.net/cursecon/dic/A.htm#ahorro>

<sup>19</sup> Martín Ames Fernando, Diccionario de Contabilidad y Finanzas. Edición Cultural 2003. España.

### **2.1.2.13 Egresos**

“Erogación o salida de recursos financieros, motivada por el compromiso de liquidación de algún bien o servicio recibido o por algún otro concepto. Desembolsos o salidas de dinero, aun cuando no constituyan gastos que afecten las pérdidas o ganancias. En Contabilidad Gubernamental, los pagos se hacen con cargo al presupuesto de egresos”.<sup>20</sup>

### **Análisis Personal**

“La inversión es el recurso (activos) que la empresa posee y que ofrece para poner en marcha un proyecto, en base al análisis del rendimiento que éste tendría, como es obtener utilidad. El ingreso es lo que entra a la empresa por la venta de un bien o servicio, mientras que el egreso es lo que sale de la empresa, en este caso es el bien y servicio que satisface una necesidad”.

### **2.1.2.14 Costos**

“Es un sacrificio económico dinero que se mide en unidades monetarias, realizado para la adquisición de un activo para la empresa”.<sup>21</sup>

### **2.1.2.15 Gastos**

“Acción por la que se entregadinerero a cambio de bienes o serviciosDesembolso dinerario que tiene como contrapartida una contraprestación en bienes o servicios, la cual contribuye al proceso productivo. En el momento en que se origina en un gasto se produce, por tanto, una doble circulación económica. Sotomayor.”<sup>22</sup>

---

<sup>20</sup> JHOH WILEY Y SONG, Inc, Diccionario de Administración y Finanzas, –Editorial Océano Pág. 193 -274

<sup>21</sup> SERVULO ANZOLA. Administración de Pequeñas empresas, 2da Edición pág. 308

<sup>22</sup>MARCHI EDMUNDO. Economía. Única Edición. Editorial Lux 2010. Colombia.

## **Análisis Personal**

“El costo es “cuanto” equivale producir, diseñar, crear u ofrecer un bien o servicio, con el fin de agregar el margen de utilidad, tomando en cuenta que esté dentro de los límites y que sea competitivo en el mercado. El gasto equivale, en cambio a los demás componentes que están involucrados de manera directa o indirecta, como el pago de la secretaria de la empresa que produce un bien o servicio”.

### **2.1.2.16 Depreciación**

“La depreciación es el mecanismo mediante el cual se reconoce el desgaste que sufre un bien por el uso que se haga de él. Cuando un activo es utilizado para generar ingresos, este sufre un desgaste normal durante su vida útil que el final lo lleva a ser inutilizable. El ingreso generado por el activo usado, se le debe incorporar el gasto correspondiente desgaste que ese activo a sufrido para poder generar el ingreso, puesto que como según señala un elemental principio económico, no puede haber ingreso sin haber incurrido en un gasto, y el desgaste de un activo por su uso, es uno de los gastos que al final permiten generar un determinado ingreso”.<sup>23</sup>

## **Análisis Personal**

“La depreciación, se origina por varias causas como son el desgaste por el uso, la obsolescencia o el paso del tiempo, se lo realiza con el fin obtener los recursos necesarios para la reposición de los bienes, de manera que se conserve la capacidad operativa o productiva del ente público”.

### **2.1.2.17 Liquidez**

“Estado de la posición de efectivo de una entidad y capacidad de cumplir con sus obligaciones inmediatas en su vencimiento. Capacidad del dinero de ser utilizado

---

<sup>23</sup><http://www.gerencie.com/depreciacion.html>

para efectuar pagos, de transferirse mediante un simple endoso y de ser aceptado como dinero”.<sup>24</sup>

#### **2.1.2.18 Solvencia**

“La solvencia es la capacidad que tiene una empresa para poder atender el pago de sus compromisos adquiridos a largo plazo. La solvencia es un concepto muy relacionado con la liquidez pero en diferente plazo temporal. Generalmente, cuando se habla de solvencia se está tratando de la situación de riesgo permanente. Las mejores herramientas para medir la solvencia son las que se basan en las proyecciones del futuro financiero previsible de la empresa. Serán menos fiables cuanto mayor sea el plazo temporal que abarquemos, por una mera razón de probabilidad general de que este futuro se cumpla”.<sup>25</sup>

#### **2.1.2.19 Rentabilidad**

“Es la relación generalmente expresada en porcentaje que se establece entre el rendimiento económico que proporciona una determinada operación y lo que se ha invertido en ella. En títulos y valores se mide computando los dineros percibidos en el caso de las acciones, además de la revalorización según la cotización, así como las ventajas a obtenerse por el carácter preferente de las ampliaciones de capital.”<sup>26</sup>

#### **Análisis Personal**

“Según mi criterio la liquidez es la capacidad que tiene una empresa para atender sus obligaciones de pago a corto plazo en cambio la solvencia es la capacidad que tiene una organización para poder atender el pago de sus compromisos adquiridos a largo plazo y la rentabilidad es la que se obtiene un beneficio por producir un bien”.

---

<sup>24</sup> L. ALBERTO CHIRIBOGA ROSALES, Diccionario Técnico Financiero Ecuatoriano Pág. 109

<sup>25</sup> [NICOLAS ROMBIOLA](http://tiie.com.mx/definicion-solvencia/), <http://tiie.com.mx/definicion-solvencia/>

<sup>26</sup> L. ALBERTO CHIRIBOGA ROSALES, Diccionario Técnico Financiero Ecuatoriano Pág. 143

### **2.1.2.20 Presupuesto**

“Se le llama presupuesto al cálculo y negociación anticipado de los ingresos y gastos de una actividad económica (personal, familiar, un negocio, una empresa, una oficina, un gobierno) durante un período, por lo general en forma anual. Es un plan de acción dirigido a cumplir una meta prevista, expresada en valores y términos financieros que, debe cumplirse en determinado tiempo y bajo ciertas condiciones previstas, este concepto se aplica a cada centro de responsabilidad de la organización. El presupuesto es el instrumento de desarrollo anual de las empresas o instituciones cuyos planes y programas se formulan por término de un año”.<sup>27</sup>

### **Análisis Personal**

“El presupuesto hoy en día representa unos de los registros más importantes ya que es un conjunto de pronósticos referente a un periodo precisado y este nos permite establecer los límites con respecto a los gastos y a los ingresos”.

### **2.1.2.21 Estados financieros**

“Son ejercicios expresados en forma específica, en los cuales se comprueba cada transacción ocurrida durante un periodo. Muestran en unidades monetarias como se encuentra la empresa al final de cierto periodo quincena, mes, semestre o año”.<sup>28</sup>

### **2.1.2.22 Los estados financieros claves**

Los estados financieros clave que se requiere y se reporta a los accionistas son:

- El estado de pérdidas y ganancias
- Estado de situación financiera o balance general
- Estado de ganancias retenidas

---

<sup>27</sup>SULLIVAN, ARTHUR; STEVEN M. SHEFFRIN PEARSON PRENTICE HALL. [Economics: Principles in action](http://es.wikipedia.org/wiki/Presupuesto) Pag. 502.<http://es.wikipedia.org/wiki/Presupuesto>

<sup>28</sup> SERVULO ANZOLA, Administración de Pequeñas empresas, 2da Edición pág. 221

- Estado de flujo de efectivo

## **1. Estado de pérdidas y Ganancia**

El estado de pérdidas y ganancias proporcionan un resumen financiero de los resultados operativos de la empresa durante un periodo específico. Los más comunes son los estados de pérdidas y ganancias que cubren un periodo de un año que termina en una fecha específica, generalmente el 31 de diciembre del año calendario. Sin embargo muchas empresas grandes operan en un ciclo financiero de 12 meses o año fiscal que termina en una fecha distinta al 31 de Diciembre. Además los estados mensuales de pérdidas y ganancias se elaboran por lo regular para uso de la administración, y los estados trimestrales se entregan a los accionistas.

## **2. Estado de situación financiera o Balance general**

El balance general presenta un estado resumido de la situación financiera de la empresa en un momento específico. El estado equilibra los activos de la empresa (lo que posee) frente a su financiamiento, que puede ser deuda (lo que debe) o patrimonio (lo proporcionado por los propietarios).

Se hace una distinción importante entre los activos y pasivos a corto y a largo plazo. Los activos corrientes y los pasivos corrientes son activos y pasivos a corto plazo. Esto significa que se espera se convierta en efectivo (activos corrientes) o sean pagados (pasivos corrientes) en un año o menos.

## **3. Estado de ganancias retenidas**

El estado de ganancias retenidas es una forma abreviada del estado del patrimonio de los accionistas. A diferencia del estado del patrimonio de los accionistas, que muestra todas las transacciones de las cuentas patrimoniales que ocurre durante un año específico, el estado de ganancias retenidas reconcilia el ingreso neto ganado durante un año específico y cualquier

dividendo en efectivo pagado con el cambio en las ganancias retenidas entre el inicio y el fin de ese año.<sup>29</sup>

#### **4. Estado de Flujo de efectivo**

El estado de flujos de efectivo es el estado financiero básico que muestra el efectivo generado y utilizado en las actividades de operación, inversión y financiación. Un estado de Flujos de efectivos es de tipo financiero y muestra entradas, salidas y cambio neto en el efectivo de las diferentes actividades de una empresa durante un periodo contable, en una forma que concilie los saldos de efectivo inicial y final.

Estados de flujo de efectivo especifica el importe de efectivo neto o provisto o usado por la empresa durante el ejercicio por sus actividades:

- De operación
- De inversión
- De financiamiento<sup>30</sup>

#### **Análisis Personal**

“Los estados financieros son indicadores que nos permiten obtener información sobre su evolución económico y financiera, es decir, cuánto debe; cuál es su ganancia líquida, etc., durante un período de tiempo, por lo general un año”.

#### **2.1.2.23 Estrategias Financieras**

La estrategia financiera en toda organización se define como la elección de los caminos por seguir para el logro de los objetivos financieros y, por ende, necesita ser organizada, presupuestada, supervisada y dirigida para que funcione en el sentido buscado. Al respecto, la estrategia financiera, como toda sub-estrategia,

---

<sup>29</sup>, J. VAN HORNEAMES, JOHN M. WACHOWICZ, JR, Fundamentos de Administración Financiera 13era edición 2010, Pág. 40-45

<sup>30</sup> MARCIAL CÓRDOBA PADILLA, Gerencia Financiera Empresarial, 1era edición 2007, Pag.241

debe estar en consonancia con la estrategia general y tener en cuenta a los participantes internos y externos.<sup>31</sup>

#### **2.1.2.24 Razones financieras**

“J. Van Horne, 2010. El análisis de razones incluye métodos de cálculo e interpretación de las razones financieras y supervisar el rendimiento, liquidez, solvencia, apalancamiento y uso de activos de la empresa. Las entradas básicas para el análisis de las razones son el estado de pérdidas y ganancias y el balance general de la empresa.

- **Razones de liquidez**

La liquidez de una empresa se mide según su capacidad para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que estas llegan a su vencimiento. Debido a que una influencia común de los problemas financieros y la bancarrota es una liquidez baja o decreciente, estas razones proporcionan señales tempranas de problemas de flujo de efectivo y fracasos empresariales inminentes. Las dos medidas básicas de liquidez son la liquidez corriente y la razón rápida (prueba ácida).

- **Liquidez corriente**

La liquidez corriente, una de las razones financieras citadas con mayor frecuencia, mide la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de corto plazo. Se expresa de la manera siguiente:

$$\text{Liquidez corriente} = \frac{\text{Activos corrientes}}{\text{Pasivos corrientes}}$$

---

<sup>31</sup>Víctor Hugo Galeano Olivera, <http://es.scribd.com/doc/52191956/Estrategias-Financieras>

- **Razón rápida (prueba acida)**

Razón rápida (prueba acida) es similar a la liquidez corriente con la excepción de que esta excluye el inventario, que es comúnmente el activo corriente menos líquido. La razón rápida se calcula de la manera siguiente:

$$\text{Razon rapida} = \frac{\text{Activos corrientes} - \text{Inventario}}{\text{Pasivos corrientes}}$$

- **Índice de actividad**

Los índices de actividad miden que tan rápido diversas cuentas se convierte en ventas o efectivo, es decir, entradas o salidas. Existen varios índices disponibles para medir la actividad de las cuentas corrientes más importantes, entre las que se encuentran el inventario, las cuentas por cobrar y las cuentas por pagar. También es posible evaluar la eficiencia con las que se usan los activos totales.

- **Rotación de inventarios**

La rotación de inventarios mide comúnmente la actividad o número de veces que se usan los inventarios de una empresa. Se calcula de la manera siguiente:

$$\text{Rotacion de inventarios} = \frac{\text{Costo de los bienes vendidos}}{\text{Inventario}}$$

- **Periodo promedio de cobro:** El periodo promedio de cobro o edad promedio de las cuentas por cobrar, es útil para evaluar las políticas de crédito y cobro. Se calcula al dividir el saldo de las cuentas por cobrar entre las ventas diarias promedios.

$$\textit{Periodo promedio de cobro} = \frac{\textit{Cuentas por cobrar}}{\textit{Ventas diarias promedio}} = \frac{\textit{Cuentas por cobrar}}{\frac{\textit{Ventas anuales}}{365}}$$

- **Periodo promedio de pago**

El periodo promedio de pago o edad promedio de las cuentas por pagar, se calcula de la misma manera que el periodo promedio de cobro:

$$\textit{Periodo promedio de pago} = \frac{\textit{Cuentas por pagar}}{\textit{Compras diarias promedio}} = \frac{\textit{Cuentas por pagar}}{\frac{\textit{Compras anuales}}{365}}$$

- **Rotación de los activos totales**

La rotación de los activos totales indica la eficiencia con la que la empresa utiliza sus activos para generar ventas. La rotación de los activos totales se calcula de la manera siguiente:

$$\textit{Rotacion de activos totales} = \frac{\textit{Ventas}}{\textit{Total de activos}}$$

- **Razones de endeudamiento**

La posición de deuda de una empresa indica el monto de dinero de otras personas que se usa para generar utilidades. En general, un análisis financiero se interesa más en las deudas a largo plazo porque estas comprometen a la empresa con un flujo de pagos contractuales a largo plazo. Cuanto mayor es la deuda de una empresa, mayor es el riesgo de que no cumpla con los pagos contractuales de sus pasivos y lleguen a la quiebra.

- **Índice de endeudamiento**

El índice de endeudamiento mide la proporción de los activos totales que financian los acreedores de la empresa. Cuanto mayor es el índice, mayor es el monto de dinero de otras personas que se usa para generar utilidades. El índice se calcula de la manera siguiente:

$$\text{Índice de endeudamiento} = \frac{\text{Total de pasivos}}{\text{Total de activos}}$$

- **Razón de cargos de interés fijo**

La razón de cargos de interés fijo, denominada en ocasiones razón de cobertura intereses, mide la capacidad de la empresa para realizar pagos de intereses contractuales. Cuanto más alto es su valor, mayor es la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de intereses. La razón de interés fijo se calcula de la manera siguiente:

$$\text{Razon de cargos de interes fijo} = \frac{\text{Ganancias antes de interes de impuestos}}{\text{Interes}}$$

- **Índice de cobertura de pagos fijos**

El índice de cobertura de pagos fijos mide la capacidad de la empresa para cumplir con todas sus obligaciones de pagos fijos, como los intereses y el principal de préstamos, pagos de arrendamiento y dividendos de acciones preferentes.

**Índice de coberturas de pagos fijos**

$$= \frac{\text{Ganancias antes de interes de impuestos} + \text{pagos de arrendamiento}}{\text{Interes} + \text{pagos de arrendamientos}} + \{ (\text{Pagos del principal} + \text{Dividendos de acciones preferentes}) \times [1 / (1 - I)] \}$$

## 5. Razones de rentabilidad

Existen muchas medidas de rentabilidad. Estas medidas permiten a los analistas evaluar las utilidades de la empresa con respecto a un nivel determinado de ventas, cierto nivel de activos o la inversión de los propietarios.

### 5. Margen de Utilidad Neta

El margen de utilidad neta mide la utilidad que se obtiene de cada unidad monetaria de ventas y se calcula como sigue:

$$\text{Margen de Utilidad Neta} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$$

### 6. Rendimiento de los activos totales

El rendimiento de los activos totales (RAT) se calcula como sigue:

$$\text{Rendimiento de los activos totales} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activos Totales}}$$

### 7. Rendimiento del capital contable común

El rendimiento del capital contable común, o tasa de rendimiento sobre la inversión de los accionistas, se calcula de la siguiente manera:<sup>32</sup>

$$\text{Rendimiento del capital contable comun} = \frac{\text{Utilidad neta disponible para los accionistas comunes}}{\text{Capital contable comun}}$$

---

<sup>32</sup>J. VAN HORNEAMES Fundamentos de Administración Financiera 13era edición 2010, Pág. 52-64

## **Análisis Personal**

Las razones financieras son indicadores que permiten establecer la liquidez, solvencia, capacidad de endeudamiento de una empresa. Son de gran importancia ya que ayudan para la toma de decisiones de si invertir o no en un proyecto.

## **2.2 Fundamentación Teórica**

Para el presente estudio se ha tomado como referencia la propuesta teórica de Lognecker, Moore, Petty and Palich, Décima Tercera Edición año 2007 “Administración de Pequeñas Empresas enfoque emprendedor. Pág. 522-546 propone la siguiente secuencia.

### **2.2.1 Administración de Activos**

#### **2.2.1.1 El ciclo de capital de trabajo**

La administración del capital de trabajo, la administración de activos a corto plazo (activos circulantes) y las fuentes de financiamiento a corto plazo (pasivos circulantes) es de suma importancia para la mayoría de las pequeñas empresas. De hecho es posible que no haya una disciplina financiera que se mas importante y, sin embargo, es mal entendida. Las buenas oportunidades de negocio pueden dañarse en prima irreparable por una deficiente administración de los activos y pasivos a corto plazo de una empresa.

### **2.2.2 Administración de los flujos de efectivos**

El efectivo fluye en forma constante por toda la empresa. Fluye hacia adentro conforme los clientes pagan los productos o servicios, y fluyen hacia afuera a

medida que se efectúan pagos a otras empresas e individuos que suministran productos o servicios a la empresa, como empleados y proveedores.<sup>33</sup>

### **2.2.2.1 El presupuesto de efectivo**

El presupuesto de efectivo es una herramienta fundamental para la administración de los flujos de efectivo. El presupuesto se ocupa de manera específica del dinero recibido y pagado. En contrastes, los estados de resultados toman en cuenta las partidas antes de que afecten los flujos de efectivo, por ejemplo, los gastos en que se ha incurrido pero que aún no se han pagado y los ingresos que se han devengado pero que aún no se reciben.<sup>34</sup>

### **2.2.3 Administración de las cuentas por cobrar**

En esta sección se considera el efecto de las decisiones de crédito sobre el capital de trabajo y en particular sobre los flujos de efectivo. El factor más importante en la buena administración del efectivo de una pequeña empresa es la capacidad para cobrar con celeridad sus cuentas por cobrar.

#### **2.2.3.1 Formas en que las cuentas por cobrar afectan el efectivo**

El otorgamiento de crédito a los clientes, aunque es sobre todo una decisión de marketing afecta de manera directa las cuentas bancarias de la empresa. Al vender a crédito y permitir que los clientes retrasen el pago de la empresa que vende retrasa también el ingreso del efectivo.

---

<sup>33</sup>LOGNECKER, MOORE, PETTY AND PALICH, Décima Tercera Edición año 2007 “Administración de Pequeñas Empresas enfoque emprendedor. Pág. 529-532

<sup>34</sup>LOGNECKER, MOORE, PETTY AND PALICH, Décima Tercera Edición año 2007 “Administración de Pequeñas Empresas enfoque emprendedor”. Pág. 529-532

### **2.2.3.2 El ciclo de vida las cuentas por cobrar**

El ciclo de las cuentas por cobrar comienza con una venta a crédito. En la mayoría de las empresas se elabora una factura y se envía por correo al comprador. Al recibir la factura el comprador la procesa, elabora un cheque y lo envía por correo como pago al vendedor. Al recibir la factura el comprador la procesa, elabora un cheque y lo envía por correo como pago al vendedor.

### **2.2.3.3 Financiamiento de las cuentas por cobrar**

Hay dos tipos de financiamiento de cuentas por cobrar. El primer tipo utiliza las cuentas por cobrar como garantía de un préstamo. Los pagos que se reciben de los clientes se envían a la institución acreedora para pagar la deuda. En el segundo tipo de financiamiento la empresa vende sus cuentas por cobrar a una financiera, práctica conocida como factoraje. En este tipo de operaciones la financiera asume el riesgo de deudas incobrables asociados a las cuentas por cobrar que se adquiere. La evidente ventaja de financiar las cuentas por cobrar es el flujo inmediato de efectivo que aporta a empresas con un capital de trabajo limitado. Una ventaja secundaria es que el monto del préstamo se puede ampliar con celeridad en forma proporcional, con el fin de igualar el crecimiento de las ventas y cuentas por cobrar de una empresa. Una desventaja de este tipo de financiamiento es su alto costo.<sup>35</sup>

### **2.2.4 Administración de inventarios**

Los inventarios son un mal necesario en el sistema de administración financiera. Es necesario porque no se puede administrar la oferta y la demanda para que coincidan con exactitud con las operaciones cotidianas; es un mal porque compromete recursos que dejan de ser activamente productivos.

---

<sup>35</sup>LOGNECKER, MOORE, PETTY AND PALICH, Décima Tercera Edición año 2007 “Administración de Pequeñas Empresas enfoque emprendedor”. Pág. 533-534

#### **2.2.4.1 Reducción del inventario para liberar efectivo**

Para algunas pequeñas empresas más que para otras el inventario es un gran problema el inventario de muchas empresas de servicios, por ejemplo consta de solo algunos suministros. En cambio, un fabricante tiene varios inventarios, el de materia prima el de trabajo en proceso y el de productos terminados. Asimismo minoristas y mayoristas en particular lo que tienen altas tasas de rotación de inventarios, como es el caso de los distribuidores de abarrotes, a menudo suelen tener problemas de administración de inventario que deben solucionar.

#### **2.2.4.2 Monitoreo de inventarios**

Unos de los primeros pasos en la administración de inventarios es descubrir que hay en un inventario y cuánto tiempo lleva ahí. Con demasiadas frecuencias se compra artículos, se almacenan y se quedan olvidados. No es adecuado levantar un inventario anual con fines contables para llevar un control correcto. Artículos de lento movimiento se quedan en el inventario de un minorista más allá del momento en que se deberían haber rebajado de precios.<sup>36</sup>

#### **2.2.4.3 Control de reservas**

Los administradores deben moderarse al acumular inventario. Un manejo incorrecto y una acumulación descontrolada pueden incrementar demasiado los costos de manejo de inventario y provocar una fuerte reducción en los recursos de una pequeña empresa.<sup>37</sup>

#### **2.2.5 Administración de las cuentas por pagar**

La administración de los flujos de efectivo y de las cuentas por pagar esta mezclada. Mientras una cuenta por pagar este pendiente de pago, la parte

---

<sup>37</sup>LOGNECKER, MOORE, PETTY AND PALICH, Décima Tercera Edición año 2007 “Administración de Pequeñas Empresas enfoque emprendedor”. Pág. 536

compradora puede mantener un monto igual de efectivo en su cuenta bancaria. Sin embargo cuando se efectúa el pago se reduce la cuenta de efectivo por ese mismo monto.

Aunque las cuentas por pagar son obligaciones legales, se pueden pagar en diversos momentos, o hasta renegociarse en algunos casos. Por lo tanto la administración financiera de las cuentas por pagar se apoya en la negociación y su pago oportuno.

#### **2.2.5.1 Negociación**

Cualquier empresa está sujeta a situaciones de emergencias y podría verse en la necesidad de pedir a los acreedores que le permitan posponer sus obligaciones de pago. En general, los acreedores cooperan en la búsqueda de una solución porque tienen mucho interés en que la empresa que les debe tenga éxito.

#### **2.2.5.2 El pago oportuno**

“Compre ahora, pague después” es el tema del lema de muchos empresarios. Al comparar a crédito una pequeña empresa está usando los recursos de los recursos de los acreedores para cubrir sus necesidades de efectivo a corto plazo. Mientras más tiempo se pueda aprovechar los fondos de los acreedores, mejor así que el pago debe posponerse tanto como sea aceptable de acuerdo a lo contenido. Es común que las cuentas (crédito comercial) tengan términos de pago que influyen un descuento en efectivo. Según los términos del efectivo. Según los términos del crédito del efectivo.<sup>38</sup>

---

<sup>38</sup>LOGNECKER, MOORE, PETTY AND PALICH, “Administración de Pequeñas Empresas enfoque emprendedor”, Décima Tercera Edición año 2007, Pág. 537-538

## **2.2.6 Presupuestario o elaboración del presupuesto de capital**

### **2.2.6.1 El análisis de presupuestario de capital**

Ayuda a los administradores a tomar decisiones respecto de inversiones a largo plazo. Para desarrollar una nueva línea de productora, por ejemplo, una empresa necesaria ampliar su capacidad de producción y comprar el inventario que se refiere en la fabricación del producto. es decir, invierte hoy con la esperanza de obtener utilidades o flujos de efectivo en el futuro , tal vez es más de 5 o 10 años.

### **2.2.6.2 Técnicas de presupuestario de capital**

Las técnicas principales para tomar decisiones de presupuestarios de capital son:1) el rendimiento contable sobre la inversión:2) el periodo de recuperación y 3) los flujos de efectivo descontados, ya sea el valor presente neto o la tasa interna de rendimiento.

### **2.2.6.3 Periodo de recuperación**

La técnica del periodo de recuperación, como lo sugiere su nombre, mide la cantidad de tiempo necesaria para recuperar el desembolso inicial de efectivo de una inversión. Se relaciona con flujos de efectivo en contarse con la utilidad contable.

### **2.2.6.4 Flujos de efectivo descontados**

La técnica de flujos de efectivo descontados influye en su análisis el hecho de que el efectivo recibido hoy es más valioso que el efectivo que se recibirá dentro de un año (valor del dinero a través tiempo). Por ejemplo se puede ganar algún interés sobre el efectivo del que se puede para una inversión inmediata; lo que no sucede con el efectivo que recibe tiempo después.<sup>39</sup>

---

<sup>39</sup>LOGNECKER, MOORE, PETTY AND PALICH, "Administración de Pequeñas Empresas enfoque emprendedor, Décima Tercera Edición año 2007, Pág. 538-542

## **2.2.7 Evaluación del desempeño financiero**

### **2.2.7.1 Actividades de contabilidad en las pequeñas empresas**

Los administradores deben contar con información precisa, significativa y oportuna para tomar buenas decisiones. Esto es cierto en especial cuando se trata de la información financiera relativa a las operaciones de la empresa. Un sistema de contabilidad inadecuado es un factor fundamental en los fracasos de las pequeñas empresas. En ocasiones los dueños – directivos de pequeñas empresas son contadores expertos, pero tampoco deben esperar serlo, incluso ni siquiera desearlo. Pero todos deben saber lo suficientes sobre el proceso contable, incluidos los estados financieros, como para reconocer los cuales son los mejores métodos de contabilidad para su empresa.

### **2.2.7.2 Requerimientos básicos de los sistemas de contabilidad**

Un sistema de contabilidad estructurada el flujo de la información financiera de modo que ofrezca una imagen completa de las actividades financieras de una empresa. Un negocio muy pequeño podría no requerir estados financieros formales. Pero la mayoría por lo menos necesita estados financieros mensuales, que deben generarse por computadora.

### **2.2.7.3 Evaluación del desempeño financiero de la empresa**

Una vez que un sistema de contabilidad efectivo está en funcionamiento, el dueño de la empresa debe determinar cómo usar de manera más productiva los datos que se genera. Un dueño necesita entender los efectos financieros positivos o negativos, que pueden tener las decisiones gerenciales. En última

---

instancia, los resultados de las decisiones de operación aparecen en los estados financieros de la empresa.<sup>40</sup>

### **Análisis Personal**

La administración del activo, este permite a las empresa conocer de forma precisa qué activos tiene, dónde están, en qué estado se encuentran y cuál es su valor actual, y la clave esta en la administración del capital de trabajo este permite medir su rentabilidad, liquidez y riesgo; la administración de las cuenta por cobrar es unas de las herramientas mas importante para optimizar el capital de trabajo, la administración del inventario tiene el objetivo primordial es minimizar la inversión de inventario o a su vez de realizar una rotación de mercancías mas rápida para así de esa manera efectuar una conversión del efectivo mas optima y la evaluación de desempeño financiero, se mide realizando un registro contable de sus actividades diarias para así de esa manera poder conocer la situación económica y financiera del negocio.

---

<sup>40</sup>LOGNECKER, MOORE, PETTY AND PALICH, "Administración de Pequeñas Empresas enfoque emprendedor", Décima Tercera Edición año 2007, Pág. 550-561

**CAPITULO III**

**METODOLOGIA DE LA**

**INVESTIGACIÓN**

### **3. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **3.1. Materiales y Métodos**

A continuación se presentan materiales y métodos que se utilizó en la investigación. La primera parte común se refiere al área de estudio, sigue la descripción de lo que concierne a los materiales y equipos empleados para el desarrollo de la investigación, presenta el método aplicado para el desarrollo del comportamiento financiero de las microempresas comerciales del Cantón Buena Fe que se usó en la discusión final para evaluar la incidencia económica y financiero asociados a la propuesta de estrategias financieras.

##### **3.1.1. Localización del área de estudio**

La presente investigación se realizó en el Cantón Buena Fe, Provincia de Los Ríos que, al norte limita con la Provincia de Santo Domingo de los Tsachilas, al sur con el Cantón Quevedo, al este con el cantón Valencia y al Oeste con la Provincia de Manabí Con las siguientes coordenadas geográficas al norte: 0o 31'39" ' 79o 27'53" sur: 0o 57'24" 79o 27'02" y al este 0o 39'18" 79o 21'51" .

##### **3.1.2. Materiales y Equipos**

###### **3.1.2.1 Materiales**

- Resmas de Hojas A4
- Lápiz
- Borrador
- Correctores
- Anillados
- Clips
- Grapas
- Empastados
- Lapiceros

- Copias
- Cartuchos Canon 125 Negro
- Cartuchos Canon 124 Color

### **3.1.2.2 Equipos**

- Computadora
- Scanner
- Impresora
- Memoria USB
- Teléfono celular
- Calculadora
- Internet (horas)
- Cámara fotográfica Samsung

### **3.1.3. Métodos de investigación**

#### **3.1.3.1. Método Analítico.**

Permitió analizar los instrumentos involucrados en el estudio del comportamiento financiero y su incidencia económica, aplicando encuestas y entrevistas a los propietarios de las microempresas comerciales obteniendo datos empíricos y de comprobada validez, para así elaborar la propuesta de estrategias financieras, con la finalidad de mejorar en su administración optimizando los recursos financieros de este tipo de empresa.

### **3.1.3.2. Método Deductivo.**

En el presente método se utilizó el razonamiento, que partió de los hechos individuales encontrados en los diferentes casos de las pequeñas empresas familiares, permitiéndonos arribar a las conclusiones particulares aplicables.

### **3.1.3.3. Método Inductivo.**

Por medio de este método se consiguió un estudio de la situación económica y financiera de las microempresas comerciales, a través de: La observación, encuestas y entrevistas, las mismas técnicas que permitieron elaborar la propuesta de estrategias financieras y formar conclusiones al final del trabajo.

### **3.1.3.4. Método Descriptivo.**

Esté método ayudó con la recopilación y presentación sistemática de los datos obtenidos, dio una idea clara de la situación mediante la tabulación, especificando

Esté método nos ayudará con la recopilación y presentación sistemática de los datos obtenidos, para dar una idea clara de la situación mediante la tabulación, especificando las propiedades importantes del fenómeno sometido al estudio que en este caso son las microempresas comerciales del Cantón Buena Fe.

## **3.2. Tipo de investigación**

### **3.2.1. Bibliográfica**

Constituyó una de las primeras etapas para la ejecución de todo el proceso investigativo, fue de mucha utilidad, permitió realizar una amplia búsqueda en libros, revistas, periódicos, internet, de información necesaria ya existente sobre una cuestión determinada que formó el marco teórico.

### **3.2.2. De Campo**

En este tipo de investigación se acudió al sitio donde se encontraba el objeto de estudio, mediante la manipulación de una variable externa no comprobada, en condiciones rigurosamente controladas, a través de técnicas de recolección de información como: encuestas, realizado de una manera de test y entrevistas, directamente personales a los propietarios de las microempresas comerciales del Cantón Buena Fe, para así, cumplir nuestros objetivos.

### **3.2.3. Descriptiva**

Se la aplicó cuando se llegó a conocer las situaciones sobre las causas que originaron los problemas y así se identificó la realidad actual de las microempresas comerciales del Cantón Buena Fe.

## **3.3. Diseño de la Investigación**

En este caso se aplicó un diseño experimental utilizando la fórmula para determinar el tamaño de la muestra, además se consideró las hipótesis que necesitaban ser comprobadas o negadas, participando activamente con las fuentes, técnicas e instrumentos necesarios para obtener la información:

### **3.3.1. Fuentes de la Investigación**

#### **3.3.1.1. Fuentes Primarias.**

La observación, los apuntes de la investigación, noticias, fotografías, entrevistas y encuestas, los mismos medios que certificaron la realidad y confiabilidad del problema existente.

### **3.3.1.2. Fuentes Secundarias.**

Permitió la interpretación y el análisis de las fuentes primarias como: los libros de texto, artículos de revistas, crítica literaria y comentarios, enciclopedias, biografías, periódicos y el internet que respalden el trabajo.

### **3.3.2. Técnicas de la Investigación**

#### **3.3.2.1. Observación directa.**

Esta información se obtuvo a través de las visitas que se realizaron a las microempresas comerciales del Cantón Buena Fe.

#### **3.3.2.2. Encuestas.**

Se utilizó encuestas que afirmaron la formulación de los objetivos, determinando resultados que defendieron la investigación y a la vez respaldaron la propuesta de estrategias financieras.

#### **3.3.2.3. Entrevistas.**

Se recurrió a la entrevista para conocer el comportamiento financiero de las microempresas comerciales del Cantón Buena Fe, resultados que acogió nuevamente la necesidad de que estas empresas se manejen a través de estrategias financieras, por lo tanto patrocinó el trabajo de investigación.

### 3.3.3. Instrumento de la Investigación

#### 3.3.3.1. Cuestionario.

Se elaboró un conjunto de preguntas diseñadas para generar los datos necesarios para alcanzar los objetivos propuestos del proyecto de investigación. Permitted estandarizar e integrar el proceso de recopilación de datos. Se realizó preguntas de dos alternativas, varias alternativas.

### 3.4. Población y Muestra

#### 3.4.1. Población.

Una de la población tomada en cuenta para esta investigación son las 1125 microempresas comerciales, dato obtenido de la base de datos registrados en el Gobierno Autónomo Descentralizado de Buena Fe.

#### 3.4.2. Muestra.

Para determinar el tamaño de la muestra se consideró el método de muestreo probabilístico aleatorio simple que es el siguiente:

$$n = \frac{N\sigma^2Z^2}{(N - 1)e^2 + \sigma^2Z^2}$$

Dónde:

**n** = Tamaño de la muestra

**$\sigma^2$**  = Varianza  $(0,5)^2$

**Z** = Nivel de confianza

**e** = Error máximo admisible

**N** = Tamaño de la población o universo objeto

### 3.4.2.1. Cálculo de la muestra.

A continuación el cálculo de la muestra para realizar la encuesta a los microempresarios.

#### DATOS:

- $\sigma^2 = (0,5)^2$
- $Z = 1,96$
- $e = 0,05$
- $N = 1125$  Microempresas
- $n = ?$

$$n = \frac{1125(0,5)^2(1,96)^2}{(1125 - 1)(0,05)^2 + (0,5)^2(1,96)^2}$$

$$n = \frac{1080.45}{3.7704}$$

$$n = 287 \text{ encuestas}$$

# **CAPITULO IV**

## **RESULTADOS Y DISCUSION**

## 4. Resultados y Discusión

### 4.1 Resultados

#### 4.1.1 Tabulación y análisis e interpretación de las encuestas realizadas a los microempresarios comerciales del cantón Buena fe.

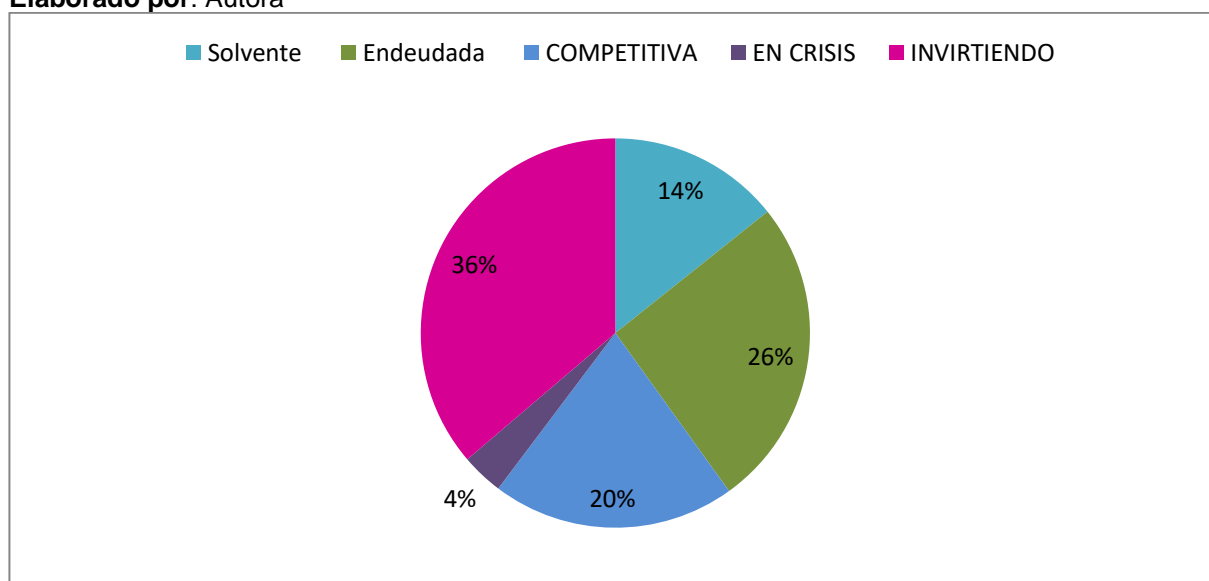
**Pregunta 1:** ¿Cómo considera usted, actualmente su negocio?

**Cuadro 1:** Situación del negocio actualmente.

| ITEM          | ALTERNATIVAS | N° DE ENCUESTADOS | VALOR PORCENTUAL % |
|---------------|--------------|-------------------|--------------------|
| A             | Solvente     | 15                | 5                  |
| B             | Endeudada    | 90                | 30                 |
| C             | Competitiva  | 38                | 13                 |
| D             | Subsistencia | 56                | 18                 |
| E             | Invirtiendo  | 104               | 34                 |
| <b>TOTAL:</b> |              | <b>303</b>        | <b>100</b>         |

**Fuente:** Encuesta a los dueños de las microempresas comerciales del cantón Buena Fe

**Elaborado por:** Autora



**Gráfico 1: Situación actual de las microempresas comerciales según sus Dueños.**

**Análisis:** En el cuadro y gráfico 1 se observa que el 34% de los dueños de las microempresas comerciales del cantón Buena Fe, consideran que su negocio está invirtiendo, el 30% está endeudada, el 13% esta competitivo, 18% está de subsistencia, y el 5% se encuentra solvente.

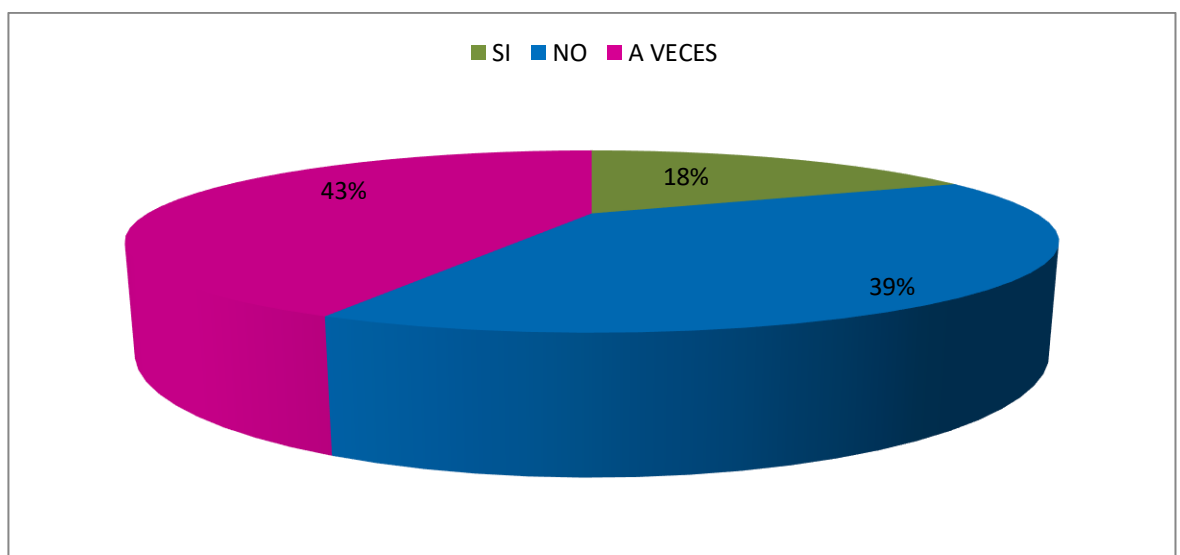
**Pregunta 2:** ¿Considera por separado los gastos del negocio y los gastos personales?

**Cuadro 2:** Gastos de las microempresas comerciales

| ITEM          | ALTERNATIVAS | N° DE ENCUESTADOS | VALOR PORCENTUAL % |
|---------------|--------------|-------------------|--------------------|
| A             | SI           | 53                | 18                 |
| B             | NO           | 111               | 39                 |
| C             | A VECES      | 123               | 43                 |
| <b>TOTAL:</b> |              | <b>287</b>        | <b>100</b>         |

**Fuente:** Encuesta a los dueños de las microempresas comerciales del cantón Buena Fe

**Elaborado por:** Autora



**Gráfico 2:** Consideración de los gastos de la familia por separado de las pequeñas empresas familiares

**Análisis:** En el cuadro y gráfico 2 se observa que el 43% de los dueños de las microempresas comerciales del cantón Buena Fe, consideran a veces por separados los gastos, el 39% no considera por separados y el 18% si los considera por separado los gastos del negocio y los gastos personales.

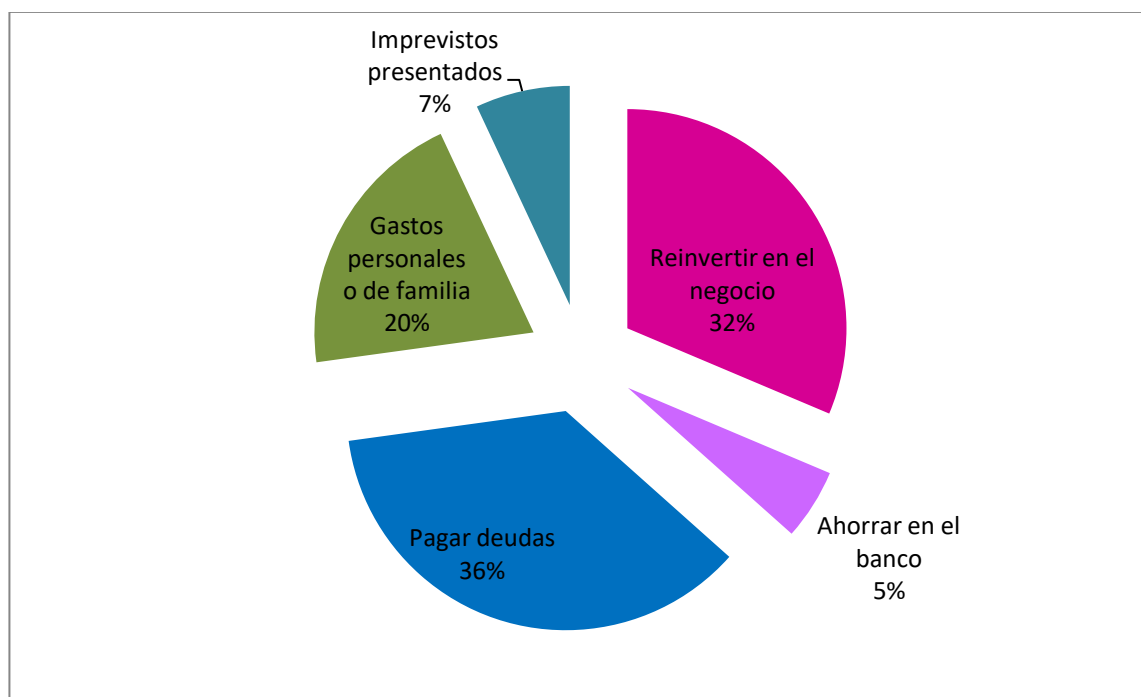
**Pregunta 3.** ¿En que destina el dinero disponible del negocio?

**Cuadro 3:** Dinero disponible del negocio

| ITEM          | ALTERNATIVAS                   | N° DE ENCUESTADOS | VALOR PORCENTUAL % |
|---------------|--------------------------------|-------------------|--------------------|
| A             | Reinvertir en el negocio       | 90                | 31                 |
| B             | Ahorrar en el banco            | 15                | 5                  |
| C             | Pagar deudas                   | 104               | 36                 |
| D             | Gastos Personales o de familia | 58                | 20                 |
| C             | Imprevistos presentados        | 20                | 7                  |
| <b>TOTAL:</b> |                                | <b>287</b>        | <b>100</b>         |

**Fuente:** Encuesta a los dueños de las microempresas comerciales del cantón Buena Fe

**Elaborado por:** Autora



**Gráfico 3:** Destino del dinero disponible del negocio

**Análisis:** En el cuadro y gráfico 3 se observa que el 36% de las microempresas comerciales del cantón Buena Fe, utilizan el dinero disponible para pagar deudas, el 31% reinvertir en el negocio, el 20% los destina para los gastos personales o de familia, el 7% a los imprevistos presentados, el 5% lo destinan al ahorro.

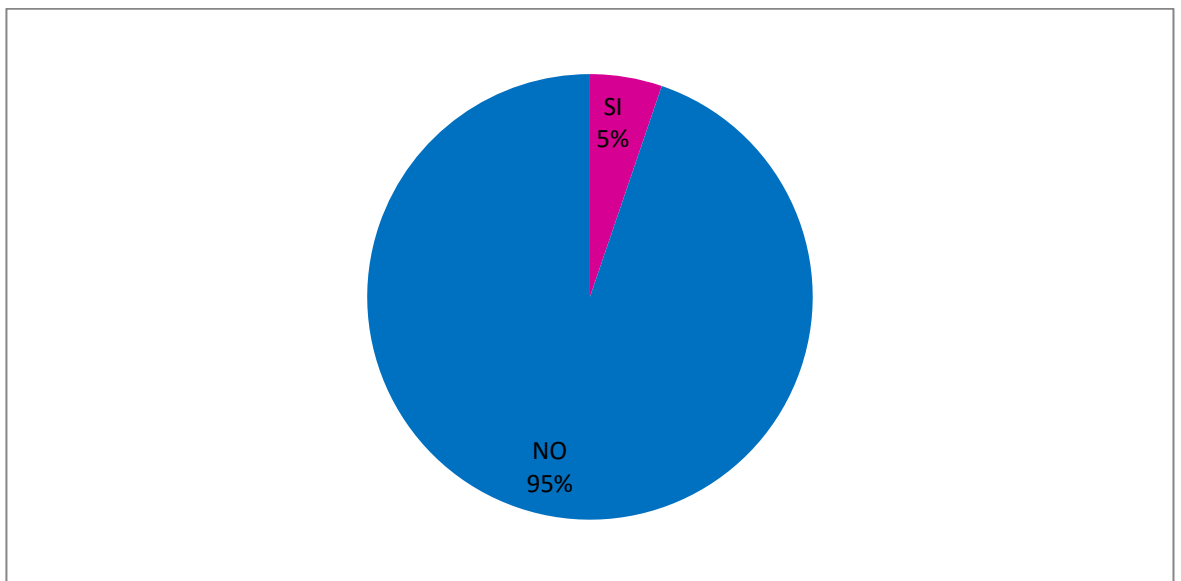
**Pregunta 4.** ¿Su negocio realiza un presupuesto?

**Cuadro 4:** Realiza presupuesto

| ITEM          | ALTERNATIVAS | N° DE ENCUESTADOS | VALOR PORCENTUAL % |
|---------------|--------------|-------------------|--------------------|
| A             | SI           | 15                | 5                  |
| B             | NO           | 272               | 95                 |
| <b>TOTAL:</b> |              | <b>287</b>        | <b>100</b>         |

**Fuente:** Encuesta a los dueños de las microempresas comerciales del cantón Buena Fe

**Elaborado por:** Autora



**Gráfico 4:** Las microempresas comerciales elaboran Presupuesto

**Análisis:** En el cuadro y gráfico 4 se aprecia que el 73% de las Microempresas comerciales del cantón Buena Fe no realiza presupuesto, mientras que el 27% si lo hace.

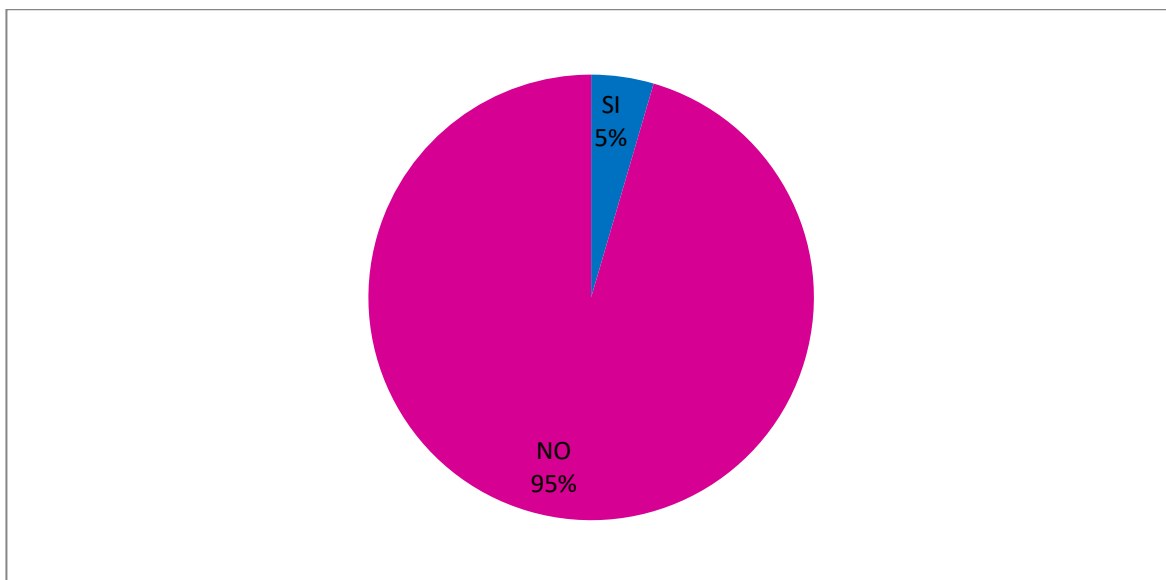
**Pregunta 5.** ¿Tiene préstamos por pagar en la actualidad?

**Cuadro 5:**Préstamos por pagar

| ITEM          | ALTERNATIVAS | N° DE ENCUESTADOS | VALOR PORCENTUAL % |
|---------------|--------------|-------------------|--------------------|
| A             | SI           | 13                | 5                  |
| B             | NO           | 274               | 95                 |
| <b>TOTAL:</b> |              | <b>287</b>        | <b>100</b>         |

**Fuente:** Encuesta a los dueños de las microempresas comerciales del cantón Buena Fe

**Elaborado por:** Autora



**Gráfico 5:** Mantienen deudas pendientes por pagar

**Análisis:** En el cuadro y gráfico 5 se observa que el 95% de las microempresas comerciales mantienen cuentas por pagar y el 5% no las tienen.

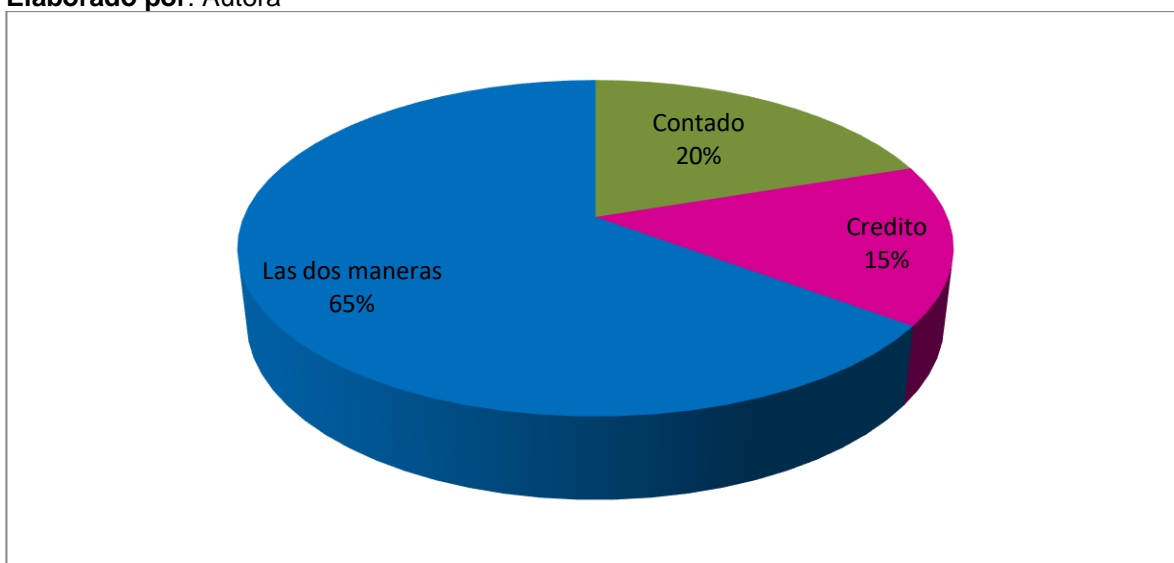
**Pregunta 6.** ¿De qué manera realizan sus ventas?

**Cuadro 6:**Manera de realizar sus ventas

| ITEM          | ALTERNATIVAS    | N° DE ENCUESTADOS | VALOR PORCENTUAL % |
|---------------|-----------------|-------------------|--------------------|
| A             | Contado         | 57                | 20                 |
| B             | Crédito         | 44                | 15                 |
| c             | Las dos maneras | 186               | 65                 |
| <b>TOTAL:</b> |                 | <b>287</b>        | <b>100</b>         |

**Fuente:** Encuesta a los dueños de las microempresas comerciales del cantón Buena Fe

**Elaborado por:** Autora



**Gráfico 6:** Formas de realizar las ventas de las microempresas comerciales del Cantón Buena Fe.

**Análisis:**En el cuadro y gráfico 6 se observa que el 63 % de las microempresas comerciales del cantón Buena Fe, realizan sus ventas de las dos maneras a crédito y contado, El 22% lo hacen solo al contado y el 15% solo de crédito.

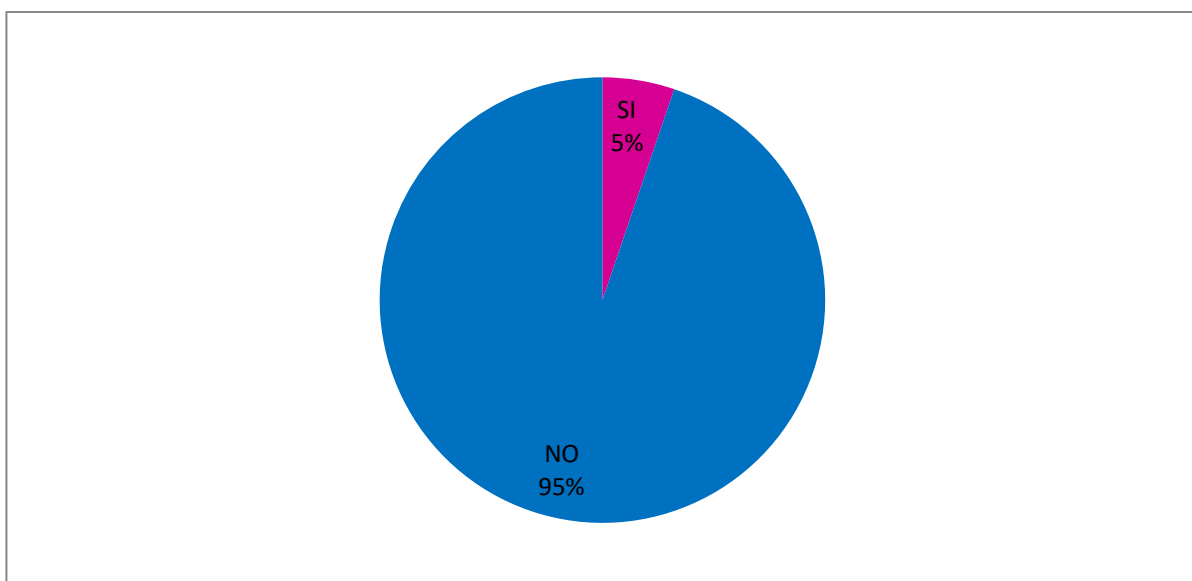
**Pregunta 7.** ¿Utiliza políticas de crédito y de cobranza?

**Cuadro 7:** Aplica Políticas de crédito y de cobranza

| ITEM          | ALTERNATIVAS | N° DE ENCUESTADOS | VALOR PORCENTUAL % |
|---------------|--------------|-------------------|--------------------|
| A             | SI           | 15                | 5                  |
| B             | NO           | 272               | 95                 |
| <b>TOTAL:</b> |              | <b>287</b>        | <b>100</b>         |

**Fuente:** Encuesta a los dueños de las microempresas comerciales del cantón Buena Fe

**Elaborado por:** Autora



**Gráfico 7:** Formas de realizar las ventas de las microempresas comerciales del Cantón Buena Fe.

**Análisis:** En el cuadro y gráfico 7 se observa que el 89 % de las microempresas comerciales del cantón Buena Fe, no utilizan políticas de créditos y cobranza y el 11% si aplica.

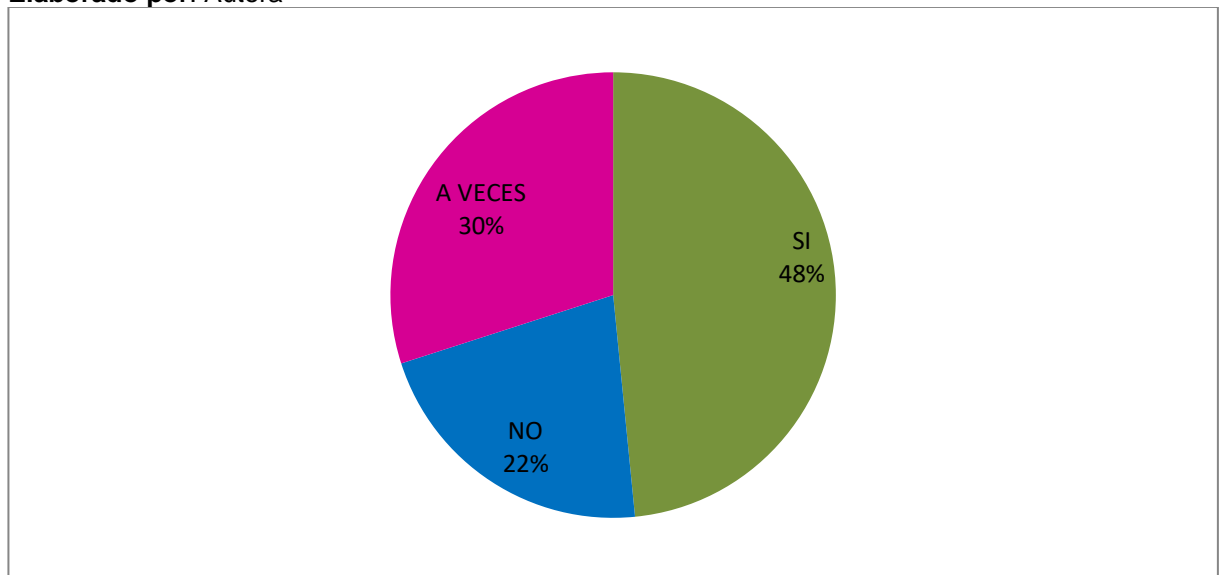
**Pregunta 8.** ¿Recupera su cartera por cobrar?

**Cuadro 8.** Cartera por cobrar

| ITEM          | ALTERNATIVAS | N° DE ENCUESTADOS | VALOR PORCENTUAL % |
|---------------|--------------|-------------------|--------------------|
| A             | SI           | 139               | 48                 |
| B             | NO           | 62                | 22                 |
| C             | A VECES      | 86                | 30                 |
| <b>TOTAL:</b> |              | <b>287</b>        | <b>100</b>         |

**Fuente:** Encuesta a los dueños de las microempresas comerciales del cantón Buena Fe

**Elaborado por:** Autora



**Gráfico 8:** Recupera las cuentas por cobrar las microempresas comerciales del Cantón Buena Fe.

**Análisis:** En el cuadro y gráfico 8 se aprecia que el 48% de las microempresas comerciales del cantón Buena Fe, si recupera sus cuentas por cobrar y el 30% a veces y el 22% no recupera sus cuentas por cobrar.

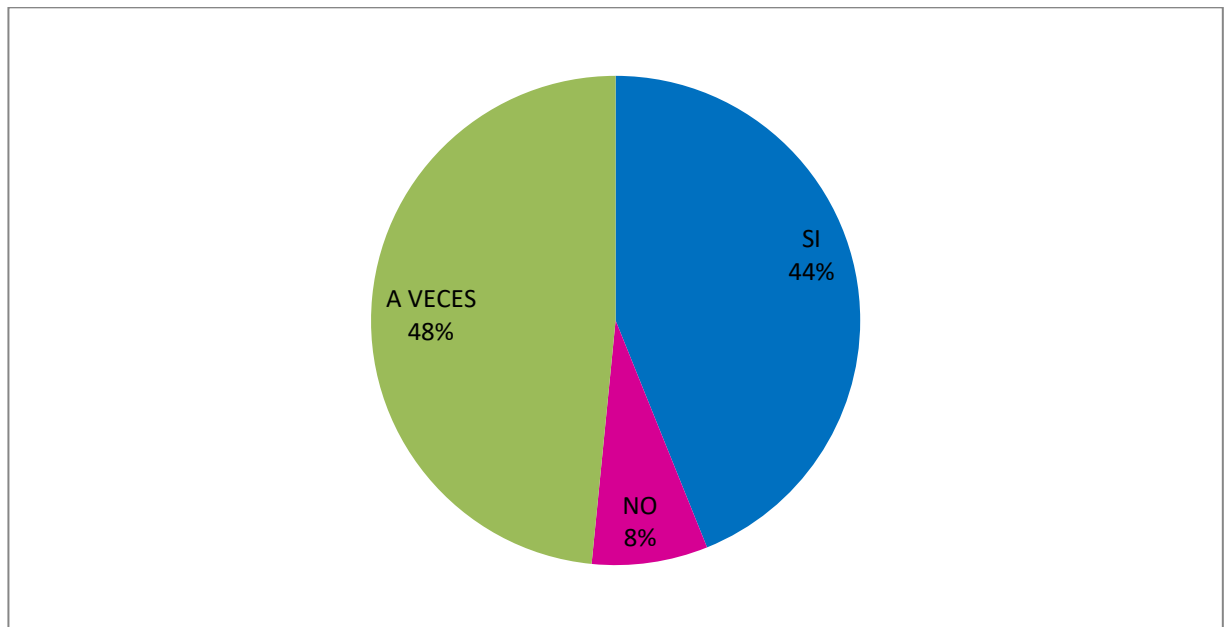
**Pregunta 9.** ¿Todo lo que compra lo vende?

**Cuadro 9.** El inventario

| ITEM          | ALTERNATIVAS | N° DE ENCUESTADOS | VALOR PORCENTUAL % |
|---------------|--------------|-------------------|--------------------|
| A             | SI           | 126               | 44                 |
| B             | NO           | 22                | 8                  |
| C             | A VECES      | 139               | 48                 |
| <b>TOTAL:</b> |              | <b>287</b>        | <b>100</b>         |

**Fuente:** Encuesta a los dueños de las microempresas comerciales del cantón Buena Fe

**Elaborado por:** Autora



**Gráfico 9:** Compra y vende el inventario

**Análisis:** En el cuadro y gráfico 9 se observa que el 48% de las microempresas comerciales del cantón Buena Fe, a veces venden todo lo que compra, el 44% si logran vender todo lo que compran y el 8% no logran vender.

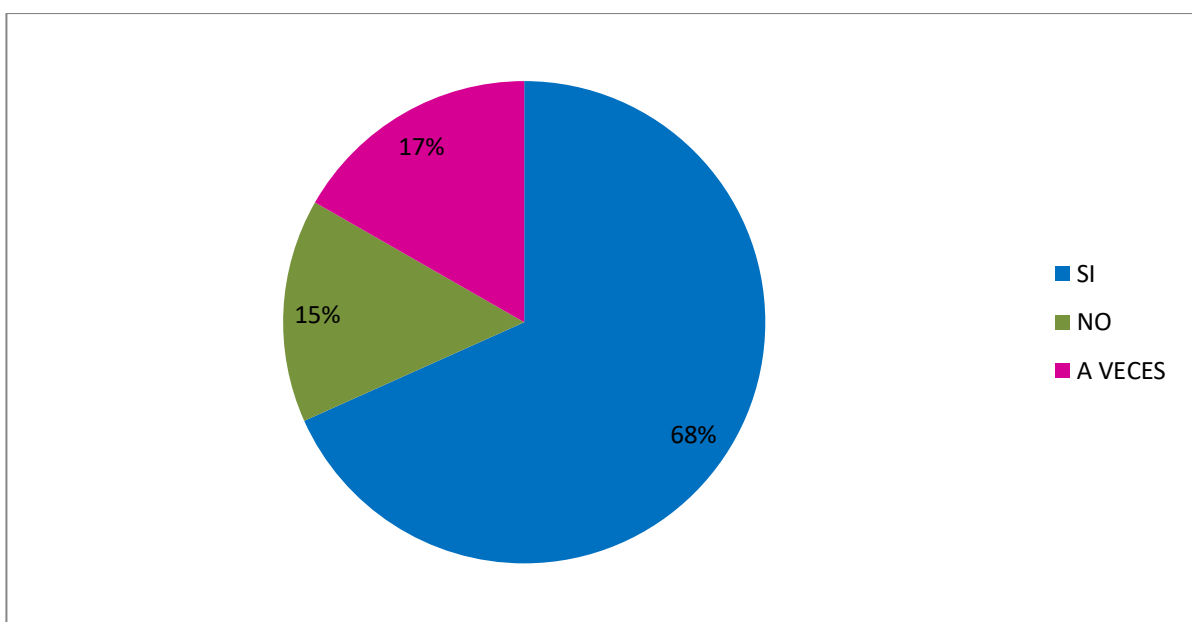
**Pregunta 10.** ¿Los proveedores de los productos que comercializan le otorgan crédito?

**Cuadro 10.** Crédito de parte de los proveedores

| ITEM          | ALTERNATIVAS | N° DE ENCUESTADOS | VALOR PORCENTUAL % |
|---------------|--------------|-------------------|--------------------|
| A             | SI           | 196               | 68                 |
| B             | NO           | 43                | 15                 |
| C             | A VECES      | 48                | 17                 |
| <b>TOTAL:</b> |              | <b>287</b>        | <b>100</b>         |

**Fuente:** Encuesta a los dueños de las microempresas comerciales del cantón Buena Fe

**Elaborado por:** Autora



**Gráfico 10:** Los proveedores otorgan crédito de los productos que comercializan las microempresas comerciales del Cantón Buena Fe.

**Análisis:** En el cuadro y gráfico 10 se aprecia que el 68% de las microempresas comerciales del cantón Buena Fe le otorga créditos, 15% no le dan facilidad de crédito y el 17% a veces le ceden crédito.

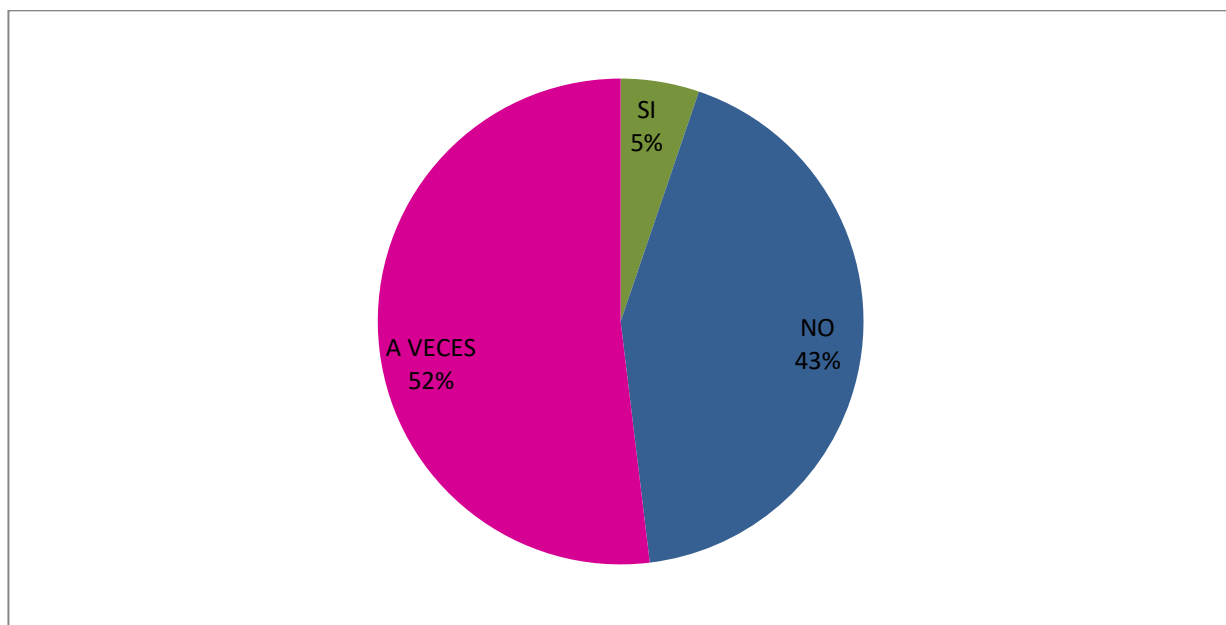
**Pregunta 11.** ¿Registra sus operaciones económicas?

**Cuadro 11.** Anotan sus operaciones económicas

| ITEM          | ALTERNATIVAS | N° DE ENCUESTADOS | VALOR PORCENTUAL % |
|---------------|--------------|-------------------|--------------------|
| A             | SI           | 15                | 5                  |
| B             | NO           | 123               | 43                 |
| C             | A VECES      | 149               | 52                 |
| <b>TOTAL:</b> |              | <b>287</b>        | <b>100</b>         |

**Fuente:** Encuesta a los dueños de las microempresas comerciales del cantón Buena Fe

**Elaborado por:** Autora



**Gráfico 11:** Registran sus operaciones económicas las microempresas comerciales del Cantón Buena Fe.

**Análisis:** En el cuadro y gráfico 11 se aprecia que el 52% de las microempresas comerciales del cantón Buena Fe a veces registran sus operaciones económicas, el 43% no lo hace y el 5% si registra sus operaciones económicas.

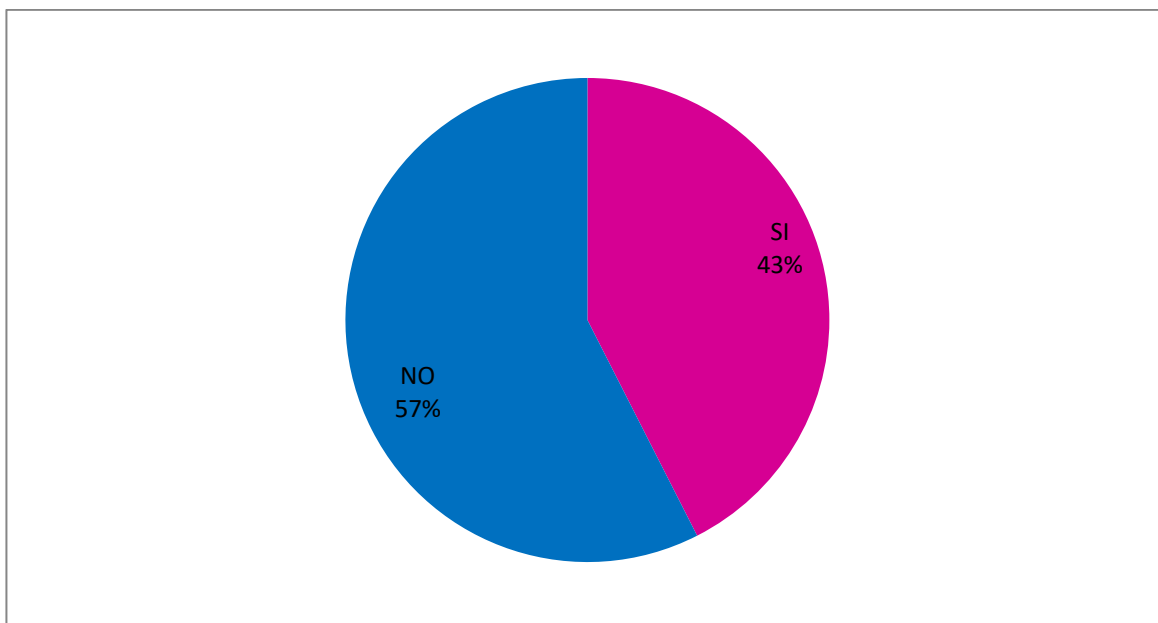
**Pregunta 12.** ¿Realiza arqueo de caja sobre el dinero de las ventas del día?

**Cuadro 12.** Desarrolla arqueo de caja

| ITEM          | ALTERNATIVAS | N° DE ENCUESTADOS | VALOR PORCENTUAL % |
|---------------|--------------|-------------------|--------------------|
| A             | SI           | 122               | 43                 |
| B             | NO           | 165               | 57                 |
| <b>TOTAL:</b> |              | <b>287</b>        | <b>100</b>         |

**Fuente:** Encuesta a los dueños de las microempresas comerciales del cantón Buena Fe

**Elaborado por:** Autora



**Gráfico 12:** Elabora arqueo de caja las microempresas comerciales del Cantón Buena Fe.

**Análisis:** En el cuadro y gráfico 12 se aprecia que el 57% de las microempresas comerciales del cantón Buena Fe no elaboran un arqueo de caja sobre el dinero de sus ventas, el 43% sí lo hace.

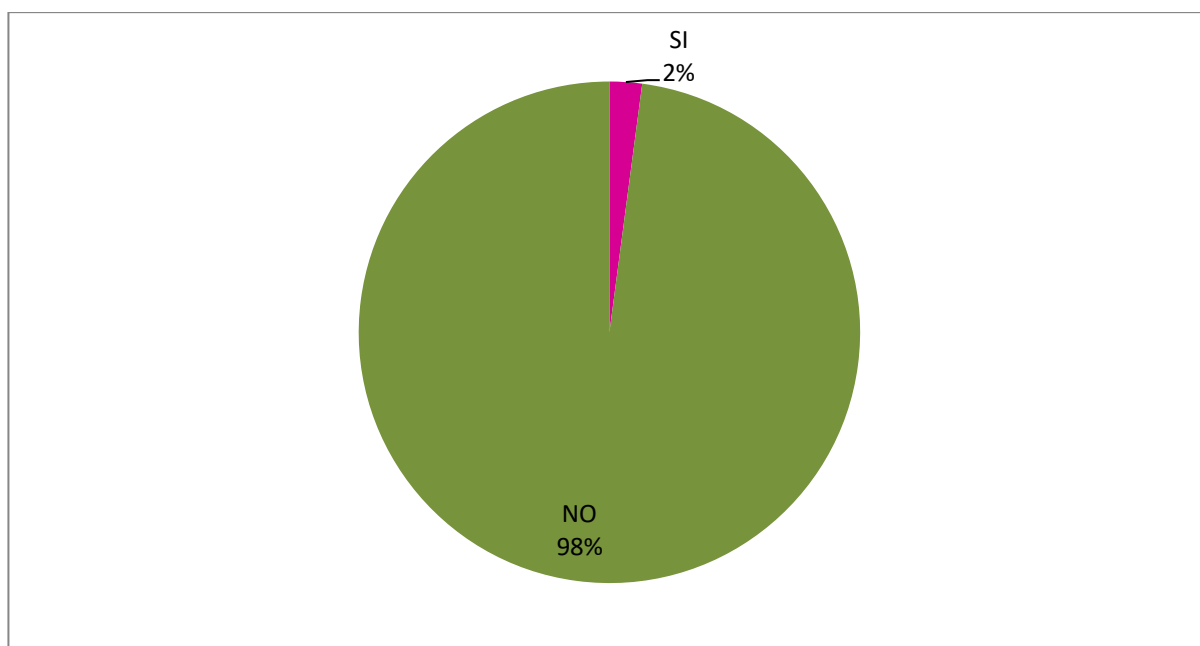
**Pregunta 13.** ¿Ha implementado estrategias financieras como son flujo de efectivo, presupuestos, gestión del capital de trabajo etc., para el desempeño de su negocio?

**Cuadro 13.** Ha Realizado estrategias financieras

| ITEM          | ALTERNATIVAS | N° DE ENCUESTADOS | VALOR PORCENTUAL % |
|---------------|--------------|-------------------|--------------------|
| A             | SI           | 6                 | 2                  |
| B             | NO           | 281               | 98                 |
| <b>TOTAL:</b> |              | <b>287</b>        | <b>100</b>         |

**Fuente:** Encuesta a los dueños de las microempresas comerciales del cantón Buena Fe

**Elaborado por:** Autora



**Gráfico 13:** Elabora estrategias financieras las microempresas comerciales del Cantón Buena Fe.

**Análisis:** En el cuadro y gráfico 13 se observa que el 98% de las microempresas comerciales del cantón Buena Fe no realiza ningún tipo de estrategias y el 2% si realizan estrategias financieras.

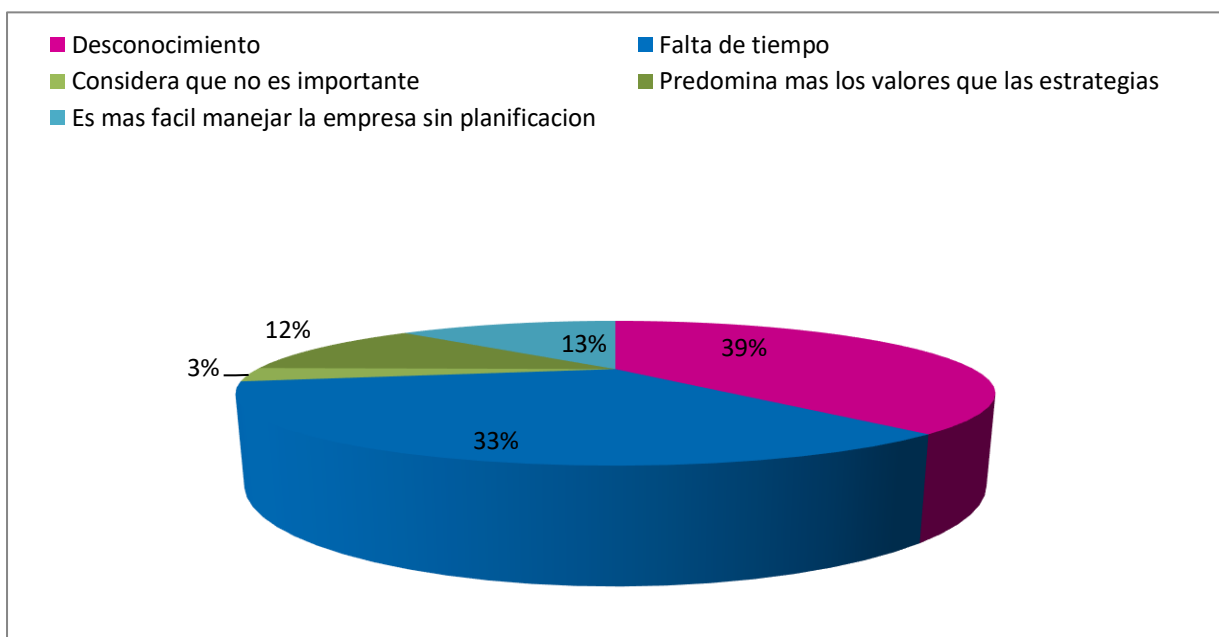
**Pregunta 14.** En caso de que no utilice estrategias financieras. ¿Qué factores le impiden realizar estrategias?

**Cuadro 14.** Causas que le impide realizar estrategias

| ITEM          | ALTERNATIVAS                                      | N° DE ENCUESTADOS | VALOR PORCENTUAL % |
|---------------|---|-------------------|--------------------|
| A             | Desconocimiento                                   | 111               | 39                 |
| B             | Falta de tiempo                                   | 96                | 33                 |
| C             | Considera que no es importante                    | 9                 | 3                  |
| D             | Predomina más los valores que las estrategias     | 34                | 12                 |
| E             | Es más fácil manejar la empresa sin planificación | 37                | 13                 |
| <b>TOTAL:</b> |   | <b>287</b>        | <b>100</b>         |

**Fuente:** Encuesta a los dueños de las microempresas comerciales del cantón Buena Fe

**Elaborado por:** Autora



**Gráfico 14:** Factores que impide realizar estrategias financieras a las microempresas comerciales del Cantón Buena Fe.

**Análisis:** En el cuadro y gráfico 14 se observa que el 38% de las microempresas comerciales del cantón Buena Fe por desconocimiento en las finanzas no realiza estrategias, el 33% no lo realiza por falta de tiempo, 13% considera que es más fácil manejar la empresa sin planificación y el 12% predomina más los valores que las estrategias

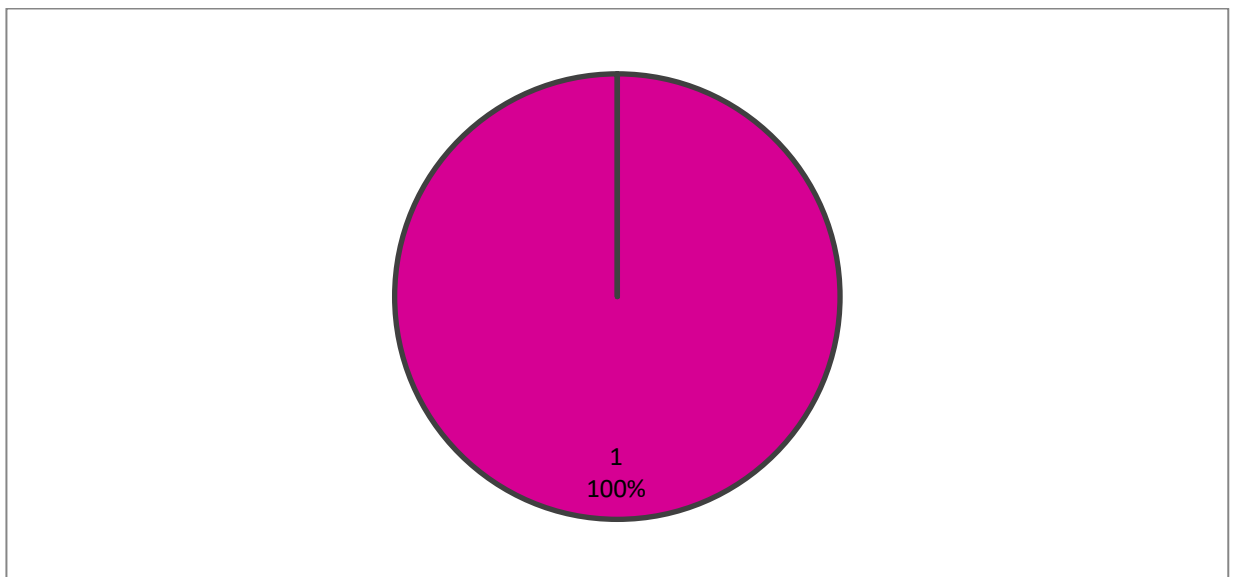
**Pregunta 15.** ¿Le gustaría conocer y utilizar herramienta y estrategias financieras para optimizar sus recursos?

**Cuadro 15.** Desea conocer y utilizar herramientas

| ITEM          | ALTERNATIVAS | N° DE ENCUESTADOS | VALOR PORCENTUAL % |
|---------------|--------------|-------------------|--------------------|
| A             | SI           | 287               | 100                |
| B             | NO           | 0                 | 0                  |
| <b>TOTAL:</b> |              | <b>287</b>        | <b>100</b>         |

**Fuente:** Encuesta a los dueños de las microempresas comerciales del cantón Buena Fe

**Elaborado por:** Autora



**Gráfico 15:** Desea aplicar herramientas y estrategias financieras a las microempresas comerciales del Cantón Buena Fe.

**Análisis:** En el cuadro y gráfico 15 se observa que el 100% de las microempresas comerciales del cantón Buena Fe desean aplicar herramientas y estrategias financieras.

## 4.2 Discusión

La presente investigación se desarrolló sobre el comportamiento financiero de las microempresas comerciales del cantón Buena Fe y su incidencia económica en su crecimiento en la que se observó un lento crecimiento económico de parte de este grupo de organización, el principal objetivo de realizar este estudio es contribuir y proponer una estrategia financiera y de acuerdo con los resultados encontrados en la investigación si lo permitió, para así fomentar una adecuada planeación, ejecución y control de la administración de sus recursos económicos y de esa manera podemos facilitar la optimización de los mismos.

Se ha observado que las microempresas que conforman el cantón Buena Fe evidencia un lento crecimiento unos de los puntos clave de su decrecimiento es la falencia que tiene para administrar su capital de trabajo lo cual es afectado por falta del activo disponible otro factor que se suma es la poca eficiencia de su proceso de crédito y cobranza, falta de rotación del inventario y poco financiamiento, y estos nos accede a comprobar la hipótesis general.

La mayoría de las microempresas comerciales del cantón Buena Fe se encuentran invirtiendo y ellos para poder reinvertir en su negocio se han endeudado, en la que algunos de estos negocios mantienen más de 2 microcréditos y esto ha generado una escasez de capital al inicio y durante el desarrollo de su actividad, por lo general los créditos que adquieren son de corto plazo lo que les dificulta su crecimiento financiero y a la vez ellos no tienen un control sobre sus gastos, ingresos y costos por lo que no elaboran un presupuesto menos utilizan métodos para controlar lo antes mencionado, simplemente se dedican a funcionar sin ninguna planificación, destinando su disponible a gastos de la familia y a cualquier otro egreso más, que a invertir en su propio negocio, esto nos accede a comprobar la primera hipótesis específica ya que se conoció cuáles son los elementos que provocan iliquidez.

Los microempresarios del Cantón Buena Fe, realiza su actividad comercial al contado y a crédito en la que ofrecen crédito a sus clientes sin el análisis adecuado,

no utiliza políticas de créditos razones que han obtenido cuentas incobrables, con estas observación la segunda hipótesis específica también es comprobada porque se conoció los agentes que influyen en la elevada cartera vencida.

Los microempresarios mantienen mucho tiempo su mercadería en stock el 48% a veces logran vender todo lo que compran, no crean alguna táctica para tratar de que su inventario tenga una rotación más elevada por lo tanto la tercera hipótesis queda comprobada.

El 52% de las microempresas eventualmente registran sus operaciones económicas, sin embargo ante la falta de conocimientos y tiempo se les dificulta poder continuar con esta labor tan importante para su gestión administrativa ya que estos registros le permitirían conocer el verdadero resultado de su actividad económica, con estas observaciones la cuarta hipótesis específica queda negada y queda por decir que no conocimos ningún procedimiento que refleje registros contables que permitiera medir los resultados de sus operaciones

Después de representar, analizar y discutir los resultados obtenidos, se ha recabado información acerca de la problemática que estos microempresarios se enfrentan día a día en la que podemos establecer que las microempresas Comerciales del Cantón Buena Fe lidera el modelo mental artesanal que es de llevar sus movimientos de una forma empírica y no tener en claro su situación, donde la toma de decisiones se enfocan en el corto plazo y en el resultado, desarrollando prácticas administrativas, comerciales y financieras mal definidas sin observar el crecimiento empresarial.

# **CAPITULO V**

## **PROPUESTA ALTERNATIVA**

### **5.1 Propuesta Alternativa**

## **5.1 Título**

Estrategia Financiera de capital de trabajo para las Microempresas Comerciales del Cantón Buena Fe.

## **5.2 Justificación**

La mayoría de las microempresas Comerciales del cantón Buena Fe, son administrados por sus propios dueños o familiares, administran sus negocios de una forma empírica sin planificación, no toman las decisiones acertadas, en cuestión financiera, y esto, junto con la falta de estrategias, tienen un comportamiento financiero no favorable, en la que no les ha permitido crecer económicamente y a la final las puede llevar al fracaso. Con la ejecución y/o puesta en marcha de esta propuesta los microempresarios comerciales del Cantón Buena Fe, les ayudará a mantener una relación positiva del capital de trabajo, en la que le permitirá determinar los niveles de inversión en el activo corriente como el de endeudamiento y así llegar a decisiones acertadas de liquidez y de vencimiento del pasivo y a la final obtendremos maximizar el valor del negocio.

## **5.3 Objetivos**

### **Objetivo General**

Implementar una Estrategia Financiera del capital de trabajo para las Microempresas Comerciales del Cantón Buena Fe, en el año 2012.

### **Objetivos específicos**

1. Obtener la situación económica y financiera del negocio
2. Implementar políticas y estrategias sobre el manejo del capital de trabajo que permita administrar eficientemente los fondos del negocio.
  - Optimizar el ciclo operativo de caja, disciplinado los cobros y pagos, poniendo fechas límites.
  - Reducir la rotación de las cuentas por cobrar
  - Mejorar la rotación de los inventarios y activos fijos
  - Financiar parte del capital de trabajo con deuda de corto plazo, principalmente proveedores

#### **5.4 Desarrollo de la propuesta**

Desarrollar una estrategia financiera de capital de trabajo, para las microempresas comerciales constituyendo el punto de partida el problema de liquidez que existe en este tipo de organización. Para realizar este tipo de estrategias se requiere obtener la situación económica y financiera del negocio.

1. Realizar el Balance General y Estado de resultado para observar la situación económica en la que se encuentra.
2. Calcular el capital de trabajo
3. Aplicar las razones financieras para conocer e interpretar de una manera rápida y eficiente la situación financiera.
4. Realizar la conversión del efectivo o el ciclo de caja
5. Implementar nuevas políticas financieras
6. Calcular el capital de trabajo, el método contable considerando la nueva política financiera.

#### **5.4.1 Balance general y el Estado de Resultado**

A continuación se elaboró los estados financieros de un Minimarket “San Francisco 2” de la localidad, la misma que se obtuvo información en las diferentes entrevistas que se le realizó al dueño de la microempresa del cantón Buena Fe, para el mejoramiento de sus operaciones.

**Fig. 1 Balance General**

**MINIMARKET " SAN FRANCISCO 2"  
BALANCE GENERAL  
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012**

|                                   |              |              |                     |
|-----------------------------------|--------------|--------------|---------------------|
| <b>ACTIVOS</b>                    |              |              |                     |
| <b>CORRIENTE</b>                  |              |              | <b>\$ 27.365,00</b> |
| <b>DISPONIBLE</b>                 |              | \$ 365,00    |                     |
| Caja                              | \$ 280,00    |              |                     |
| Banco                             | \$ 85,00     |              |                     |
| <b>EXIGIBLE</b>                   |              | \$ 4.000,00  |                     |
| Cuentas por Cobrar                | \$ 4.000,00  |              |                     |
| <b>REALIZABLE</b>                 |              | \$ 23.000,00 |                     |
| Mercadería                        | \$ 23.000,00 |              |                     |
| <b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>      |              |              | <b>\$ 9.220,00</b>  |
| <b>FIJO</b>                       |              | \$ 9.220,00  |                     |
| Enfriadores                       | \$ 2.000,00  |              |                     |
| Perchas                           | \$ 3.000,00  |              |                     |
| Congeladores                      | \$ 1.200,00  |              |                     |
| Vitrinas                          | \$ 320,00    |              |                     |
| Equipo de Oficina                 | \$ 1.200,00  |              |                     |
| Equipo de Computación             | \$ 1.500,00  |              |                     |
| <b>TOTAL DE ACTIVO</b>            |              |              | <b>\$ 36.585,00</b> |
| <b>PASIVOS</b>                    |              |              |                     |
| <b>PASIVOS CORRIENTES</b>         |              |              | <b>\$ 13500.00</b>  |
| Cuentas por pagar comerciales     | \$ 1.500,00  |              |                     |
| Cuentas por pagar proveedores     | \$ 12000     |              |                     |
| <b>PASIVOS NO CORRIENTES</b>      |              |              | <b>\$ 8.000,00</b>  |
| Deuda bancaria                    | \$ 8.000,00  |              |                     |
| <b>TOTAL PASIVOS</b>              |              |              | <b>\$ 21500.00</b>  |
| <b>PATRIMONIO</b>                 |              |              |                     |
| CAPITAL SOCIAL                    | \$ 10199.80  |              |                     |
| UTILIDAD NETA                     | \$ 4.885,20  |              |                     |
| <b>TOTAL PATRIMONIO</b>           |              |              | <b>\$ 20.085,00</b> |
| <b>TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO</b> |              |              | <b>\$ 36.585,00</b> |

Fig. 2 Estado de Resultado

**MINIMARKET " SAN FRANCISCO 2"**  
**ESTADO DE RESULTADO**  
**AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012**

|  |                     |
|--|---------------------|
| <b>INGRESOS</b>                          |                     |
| Ventas Netas                             | \$ 126.000,00       |
| (-) Costos de Venta                      | \$ 107.100,00       |
| <b>UTILIDAD BRUTA</b>                    | <b>\$ 18.900,00</b> |
| <b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>               | <b>\$ 10.054,80</b> |
| (-) Gastos comerciales                   | \$ 6.000,00         |
| (-) Gastos Administrativos               | \$ 1.854,80         |
| (-) Gastos Financieros                   | \$ 2.200,00         |
| <b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>              | <b>\$ 8.845,20</b>  |
| Otros Gastos                             | \$ 3.960,00         |
| <b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>       | <b>\$ 4.885,20</b>  |
| (-) 15% de participación de trabajadores | \$ -                |
| (-25) % de Impuesto a la renta           | \$ -                |
| <b>UTILIDAD NETA</b>                     | <b>\$ 4.885,20</b>  |

Como pudimos observar los estados financieros del Minimarket“San Francisco 2” el activo circulante del negocio está compuesto por caja, banco, cuentas por cobrar a clientes e inventario, representa la porción de la inversión que circula de una forma a otra en el negocio y forma parte del ciclo operativo de la empresa, y los pasivos circulantes representa el financiamiento a corto plazo adeudando: a proveedores, persona particular y a largo plazo a entidad bancaria.

Antes de realizar las razones financieras, mostraremos el capital de trabajo con el que cuentan el negocio.

#### 5.4.2 Calcular el Capital de trabajo

**Capital de trabajo** = Activo corriente – Pasivo corriente

**Capital de trabajo** = 27365 – 13500.00= 13865.00

### **5.4.3 Razones Financieras**

A continuación realizamos el análisis de los estados financieros a través de las razones financieras la que nos permite interpretar la situación en la que se encuentra el negocio. Se escogió las siguientes razones financieras que más competen a una Microempresa Comercial, como son:

1. Razones de liquidez
2. Índice de actividad
3. Razones de endeudamiento
4. Razones de rentabilidad

Todas las conclusiones de las razones financieras se refieren exclusivamente al Minimarket “San Francisco 2” del Cantón Buena Fe. A continuación se desarrolló los siguientes indicadores financieros.

#### **5.4.3.1 Razones de Liquidez**

Las razones de liquidez la utilizaremos para juzgar la capacidad que tiene el negocio para satisfacer sus obligaciones de corto plazo, a partir de ellas se pueden conocer muchos elementos de causa sobre la solvencia del efectivo actual de la empresa y su capacidad para permanecer solvente en caso de situaciones adversas.

Dentro de este grupo de razones financieras vamos analizar las siguientes:

##### **1. Liquidez corriente**

$$\text{Liquidez corriente} = \frac{\text{Activos corrientes}}{\text{Pasivos corrientes}}$$

$$\text{Liquidez corriente} = \frac{27365.00}{13500} = 2.02$$

**Análisis:** Esto quiere decir que el negocio cuenta con \$ 2.02 para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo.

Procedemos a realizar la prueba acida deduciendo los inventarios de esa manera podemos observar la habilidad que tiene el negocio para enfrentar sus obligaciones en el corto plazo.

## 2. Razón rápida (prueba acida)

$$\text{Razon rapida} = \frac{\text{Activos corrientes} - \text{Inventario}}{\text{Pasivos corrientes}}$$

$$\text{Razon rapida} = \frac{27365 - 23000}{13500} = 0.32$$

**Análisis:** Quiere decir que por cada dólar que el negocio adeuda, dispone de \$ 0.32 centavos para pagarlo, es decir que no está en condiciones de pagar la totalidad de sus pasivos a corto plazo sin vender sus mercadería, depende mucho del inventario.

### 5.4.3.2 Índice de actividad

Ahora observaremos el índice de actividad que tiene, con relación al inventario, las cuentas por cobrar y las cuentas por pagar, por medio de este indicador podemos observar la conversión del efectivo o también conocido como el ciclo de caja, realizando las siguientes formulas:

#### 1. Inventario

## Rotación de inventarios

$$\text{Rotacion de inventarios} = \frac{\text{Costo de los bienes vendidos}}{\text{Inventario}}$$

$$\text{Rotacion de inventarios} = \frac{107100}{23000} = 5$$

**Análisis:** Esto quiere decir que la rotación de su inventario en el año se mueve cincoveces, se mantiene mucho tiempo en bodega. Entre menor sea la estancia de las mercancía en las perchas, menor será el capital de trabajo, no es rentable mantener un producto en percha durante un mes o mas

## 2. Cuentas por cobrar:

### Periodo promedio de cobro

$$\text{Periodo promedio de cobro} = \frac{\text{Cuentas por cobrar} * 360}{\text{Ventas anuales}}$$

$$\text{Periodo promedio de cobro} = \frac{1440000}{63000} = 22$$

### Rotación anual

$$\text{Rotacion Anual} = \frac{360}{22} = 16$$

**Análisis:** Esto quiere decir que la empresa convierte en efectivo sus cuentas por cobrar en 16 días o rotan 24 veces en el período.

### 3. Cuentas por pagar:

#### Periodo promedio de pago

$$\text{Periodo promedio de pago} = \frac{\text{Cuentas por pagar} * 360}{\text{Compras anuales}}$$

$$\begin{aligned}\text{Periodo promedio de pago} &= \frac{13500 * 360}{107100} = 24.28 \\ &= \frac{360}{24.28} = 14.82\end{aligned}$$

**Análisis:** Observamos que los proveedores le otorgan 24 días de créditos, lo que concluimos que este ratio está muy elevado, lo ideal es obtener una razón lenta es decir 1,2 o 4 veces al año, ya que significa que está aprovechando al máximo el crédito que le ofrecen sus proveedores entre más tiempo le otorguen crédito se aprovecha mejor el financiamiento.

#### 5.4.3.3 Razones de endeudamiento

Las razones de endeudamiento permiten identificar el grado de endeudamiento que tiene la empresa y su capacidad para asumir sus pasivos. Entre los indicadores que se utilizan tenemos:

#### Índice de endeudamiento

$$\text{Índice de endeudamiento} = \frac{\text{Total de pasivos}}{\text{Total de activos}}$$

$$\text{Índice de endeudamiento} = \frac{21500}{36585} = 0.58$$

**Análisis:** El 58% de los activos totales es financiado por los acreedores

## 6 Razones de rentabilidad

### Margen de Utilidad Neta

$$\text{Margen de Utilidad Neta} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Margen de Utilidad Neta} = \frac{4885.20}{126000} = 0.04$$

**Análisis:** Esto quiere decir que cada dólar que vendió la empresa, obtuvo una utilidad del 4%.

### 5.4.4 Conversión del efectivo o ciclo de caja

Através de la formulas anteriores conseguimos los siguientes datos:

Periodo promedio de inventario ( PPI): 72 días

Periodo promedio de cobranzas (PPC): 20 días

Periodo promedio de pago (PPP): 24 días

$$\text{CCE} = 72 \text{ días} + 20 \text{ días} - 24 \text{ días} = 68 \text{ días}$$

Es decir, que el negocio genera un Ciclo de Conversión de Efectivo es de 68 días, los cuales tiene que financiar de alguna manera: con recursos propios o con recursos de Entidades de Crédito.

Ahora, el siguiente paso es convertir los 68 días en unidades monetarias, para ello vamos a complementar el ejemplo con la siguiente información:

Ventas Anuales = \$126000 (50% al crédito)

Costo de Ventas = 85% de las ventas

Compras al crédito = 60% del costo de ventas

**Reemplazando datos:**

Inventario = (\$126000 ventas anuales x 0.85 costo de ventas) x (72días/360días) =  
\$ 21420.00

+ Cuentas por cobrar = (\$ 6300) x (20/360) = \$ 350.00

- Cuentas por pagar = (\$126000 x 0.85x0.60) x (24/360) = \$ 4284.00

**Conversión del efectivo** =21420.00 + 6993.00–4284.00 = \$ 24129.00

Esto quiere decir, los 68 días de su Ciclo de Conversión de Efectivo serán equivalentes a una necesidad de financiamiento de \$ 24129.00

**Explicación:**

**Inventario:** Sí el costo de venta de la mercadería es el 85% de las ventas, entonces, el costo de venta será de: \$107,100 (\$126000\*0.85). Sin embargo, éste costo corresponde a la mercadería comprada durante todo el año. Por otro lado, se conoce que los días promedio de inventarios son de 72 días, por lo que la mercadería rota 5 veces al año (360/72). Es decir, la compra de \$ 107.100 se efectúa en 5 veces, una cada 72 días, de \$21420,00 cada compra

**Cuentas por cobrar:** Los días promedio de cobranza son de 20 días. Es decir, durante el año se efectúan 18 cobranzas (360/20). Por otra parte, sí las ventas son al 50% a crédito, los \$ 6300 se cobrarán en 18 veces, cada una de \$ 350.00.

**Cuentas por pagar:** Los días promedio de pago son de 24 días. Es decir, durante el año se efectúan 14 pagos (360/24). Por otra parte, se conoce que sólo el 60% es comprado al crédito, por lo que, las compras al crédito serán: \$ 4284.00 (\$ 126000x 0.85 x 0.60), distribuidos en 14 pagos.

#### **5.4.4.1 Identificar que política de capital de trabajo que está manejando esta Microempresa “Minimarket san Francisco 2”.**

##### **1. En la política de inversión en activos circulantes existen 3 tipos de política como son:**

- **Política Relajada:** Se caracteriza por mantener niveles altos de efectivos valores negociables e inventarios, así como un prolongado nivel de conversión del efectivo.
- **Política Restringida:** Se caracteriza por mantener un nivel medio de efectivo, inventario y valores negociables; así como un nivel equilibrado en relación a las cuentas por cobrar.
- **Política Moderada:** Se caracteriza por la combinación de las dos políticas anteriores se encuentra en ambos extremos.

En resultado podemos definir que este negocio se maneja con una política relajada porque mantiene altos niveles de inventario que se encuentra en stock que demoran en convertirse en efectivo en 72 días su liquidez depende del inventario y eso hace tener un prolongado nivel de conversión del ciclo de efectivo, podemos decir que esto se da por la crisis económica, ya que el primer semestre fue muy bueno en la que invirtieron en la compra de mercadería con el fin de seguir creciendo, sin embargo las ventas bajaron por el exceso de ofertantes y baja demanda.

##### **2. Política de financiamiento en activos circulantes.**

Es la manera en que los activos circulantes permanentes y temporales son financiados.

Hay tres maneras de lograr este financiamiento:

- **Política moderada:** Requiere que se coordine los vencimientos de los activos y los pasivos. Esta estrategia minimiza el riesgo de que la empresa sea incapaz de liquidar sus obligaciones.
- **Política agresiva:** Financia la totalidad de los activos fijos con capital a largo plazo, financiado también una parte de los activos circulantes permanentes con créditos a corto plazo (espontáneo).
- **Política conservadora:** Un capital permanente para financiar todos los requerimientos de activos permanente y algunas o todas las demandas estacionales.

La Política de financiamiento en activos circulantes que utilizo este negocio fue la política agresiva porque este en el mismo año acogió 2 préstamos a 2 años en diferentes entidades bancarias a parte un microcrédito y la deuda que mantiene con los proveedores que debe ser cancelada en 24 días.

### **5.5 Propuesta de políticas financieras del capital de trabajo para el año 2013.**

El capital de trabajo representa más que la diferencia entre el activo corriente y el pasivo corriente. En esencia el disponible es de suma importancia para el funcionamiento del negocio y su administración lo cual nos conlleva a desarrollar una serie de políticas y estrategia que permita administrar eficientemente los fondos de la microempresa, como se explicó en el ejercicio anterior tomando como muestra un negocio de consumo masivo, pudimos observar que existe un prolongado nivel de conversión del efectivo, por parte del inventario y de las cuentas por cobrar y que tenemos poco financiamiento de parte de los proveedores.

Tomando en cuenta la situación económica del país, en el año 2012 no fue un buen año económicamente el PIB de ese año se mantuvo en el 4% y para el año 2013 se espera que aumente al 4.5%, por lo tanto se muestra que va a existir una economía de subsistencia ya que podemos decir que el crecimiento regional ha sido impulsado principalmente por el consumo privado, aunque la debilidad de la demanda externa

y una baja en los precios de bienes de exportación se han convertido en los factores que traspasan los efectos de la crisis global a la región.

Se elaboró las siguientes políticas:

### 5.5.1 Política Financiera del capital de trabajo

**Fig. 3 Política Financiera del capital de trabajo**

| <b>DETALLES</b>                      | <b>2013</b> |
|--------------------------------------|-------------|
| Caja mínima (días/ventas)            | 2           |
| Cuentas por cobrar ( días/ promedio) | 30          |
| Inventarios ( días/promedio)         | 45          |
| Proveedores ( días/promedio)         | 35          |

Se ha previsto que en promedio se mantendrá en caja por el equivalente a dos días de venta (esto es la caja mínima), de igual manera, se espera que el plazo promedio de pago del crédito otorgado a los clientes sea de 30 días, en tanto que a los proveedores se espera pagarles en 35 días y como mantener inventarios por 45 días. Siempre se debe pedir más plazo a los proveedores que el que se otorga a los clientes.

Para el año 2013 vamos hacer una combinación de las dos políticas relajada y restringida en la cual en el año 2012 teníamos que se otorgaba crédito de 24 días ahora aumentamos a 30 días con el objetivo de aumentar las ventas y mejorar el flujo operativo, el inventario en el 2012 se mantenía 72 días en perchas ahora vamos a procurar de tratar de eliminar la mercadería en 45 días máximo para así realizar una conversión del efectivo más ágil, y por ultimo tratar de obtener más financiamiento por parte de los proveedores otorgándonos 35 días de plazo de pagos.

### 5.5.2 Proyección de las ventas y los costos y gastos

La proyección de ventas, costos y gastos se la realizo tomando en cuenta los datos obtenidos en el 2012 aumentándole el 10% a las ventas.

**Fig. 4 Proyección de las ventas, los costos y gastos**

| <b>DETALLES</b>                    | <b>2013</b> |
|------------------------------------|-------------|
| Ventas proyectadas ( en \$)        | 138600      |
| Costo de venta (% sobre ventas)    | 117810      |
| Gastos operativos (% sobre ventas) | 6600        |
| Depreciación anual (en \$)         | 872         |

A continuación mostraremos el ciclo operativo con el que se manejan estos pequeños negocios comerciales.

### **5.5.3 Desarrollo de la estrategia**

#### **4. Caja**

La caja mínima para esta expresión en 2 días es la siguiente:

$$Caja \text{ Año } 2013 = \frac{Ventas \text{ año } 2013}{360} \times 2 \text{ dias}$$

$$Caja \text{ Año } 2013 = \frac{138600}{360} \times 2 \text{ dias} = 770$$

En el año 2013 se necesitara que se mantenga \$ 770 en caja.

Y para lograr a cabo esta política y de mantener los valores en caja se debe llevar un sistema de control diario para comparar la realidad de estimaciones y efectuar las correcciones necesarias.

## 5. Cuentas por Cobrar

Debemos considerar el otorgamiento de créditos como unos de los puntos clave dentro de la administración del capital de trabajo, tomando en cuenta tres aspectos importantes como son:

- Estándares de crédito
- Termino de crédito
- Política de cobranza

### ✓ **Estándar de crédito**

El negocio debe definir la naturaleza del riesgo de crédito que está dispuesta a asumir, basándose en el historial del cliente y las referencias que pueda recabar.

Para ello efectuar el análisis de las 5 condiciones que debe reunir un crédito.

1. **Carácter:** Cuánto tiempo lo conoce, cuánto tiempo lleva en su trabajo actual, y si tiene buenos antecedentes de pagar sus cuentas puntualmente y en su totalidad.
2. **Capacidad:** Se refiere a su capacidad para pagar el crédito, tomando en consideración sus otras deudas y gastos.
3. **Capital:** En términos sencillos, el capital del cliente en el caso de que éste tenga dificultad para cubrir sus obligaciones con las operaciones normales
4. **Garantía:** Que este puede ofrecer el cliente, el pago seguro de su crédito
5. **Condiciones:** Que existen y que se esperan en términos de actividad económica.

### ✓ **Términos de crédito**

Que se va emplear es de 30 días de plazos

✓ **Política de cobranza**

Diversas herramientas deberán utilizar el microempresario en el sector de cobranzas con el fin de efectuar un seguimiento de las políticas de crédito fijadas, entre ellas podemos mencionar.

- **Índice de incobrables sobre las ventas a crédito**

Un incremento de este indicador, podría ser una señal de que se esté realizando una política agresiva de ventas en el mercado o que se estén otorgando créditos a clientes poco solventes.

- **Período promedio de cobranza**

Para estimar las Cuentas por cobrar utilizando como base el cuadro x vamos a utilizar la siguiente formula en la que para nuestro supuesto tardan 30 días en cancelar

$$\text{Rotacion de las cuentas por cobrar} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas}} \times 360 \text{ dias}$$

$$\text{Rotacion de las cuentas por cobrar}_{2013} = \frac{11781}{138600} \times 360 \text{ dias} = 30 \text{ días}$$

- **Análisis de antiguo de saldos**

Con este análisis podremos observar la demora en ser cobradas las cuentas a cobrar y poder tomar medidas correctivas para agilizarlas.

## 6. Inventario

Es tratar de realizar una conversión del inventario a efectivo en menor tiempo y este tenga más rotación.

Para encontrar el monto de inventarios necesario, debemos utilizar el *ratio de rotación de inventarios*. La fórmula se detalla a continuación:

$$\text{Rotacion del inventario} = \frac{\text{Inventario}}{\text{Costo de Ventas}} \times 360 \text{ dias}$$

$$\text{Rotacion del inventario 2013} = \frac{14726.25}{117810} \times 360 \text{ dias} = 45 \text{ dias}$$

Utilizando esa ecuación, reemplazando las cifras correspondientes y despejando se obtiene que el inventario requerido es de \$ 14.726.25 para el año 2013 y para que este se elimine en 45 días.

## 7. Proveedores

Es aprovechar el financiamiento de los proveedores, pidiendo más tiempo de pago

Para estimar el importe que se adeudará a los proveedores se debe utilizar el *ratio de rotación de cuentas por pagar*, cuya fórmula es la siguiente:

$$\text{Rotacion de cuenta por pagar} = \frac{\text{Cuenta por pagar}}{\text{Costo de Ventas}} \times 360 \text{ dias}$$

$$\text{Rotacion de cuenta por pagar} = \frac{11427.57}{117810} \times 360 \text{ dias} = 34.92$$

Un cuarto aparte, este ratio nos indica el promedio de días en que se paga a los proveedores de la empresa, se ha supuesto que tardaremos 45 días en cancelarles.

Se proyecta que se requieren para el 2013 \$ 11427.57 para ese año.

### **Conversión del efectivo O el ciclo de caja**

Periodo promedio de inventario ( PPI): 45 días

Periodo promedio de cobranzas (PPC): 30 días

Periodo promedio de pago (PPP): 35 días

**CCE** = 45 días + 30 días -35 días = 40 días

Es decir, que el negocio genera un Ciclo de Conversión de Efectivo es de 40 días, los cuales tiene que financiar de alguna manera: con recursos propios o con recursos de Entidades de Crédito.

Ahora, el siguiente paso es convertir los 40 días en unidades monetarias, para ello vamos a complementar el ejemplo con la siguiente información:

Ventas Anuales = \$ 138600 (50% al crédito)

Costo de Ventas = 85% de las ventas

Compras al crédito = 60% del costo de ventas

### **Reemplazando datos:**

Inventario = (\$ 138600 ventas anuales x 0.85 costo de ventas) x (45días/360días) =  
\$ 14726.25

+ Cuentas por cobrar = (\$ 69300) x (30/360) = \$ 5774.77

- Cuentas por pagar = (\$138600 x 0.85x0.60) x (30/360) = \$ 5890.47

**Conversión del efectivo** =14726.25 + 5774.77–5890.47 = \$ 14610.55

Esto quiere decir, los 40 días de su Ciclo de Conversión de Efectivo serán equivalentes a una necesidad de [financiamiento](#) de \$ 14610.55

**Explicación:**

**Inventario:** Sí el costo de [venta](#) de la mercadería es el 85% de las ventas, entonces, el costo de venta será de: \$117810 ( $\$14726.25 \times 0.85$ ). Sin embargo, éste costo corresponde a la mercadería comprada durante todo el año. Por otro lado, se conoce que los días promedio de [inventarios](#) son de 45 días, por lo que la mercadería rota 8 veces al año ( $360/45$ ). Es decir, la compra de \$ 117810 se efectúa en 8 veces, una cada 45 días, de \$ 5890.47 cada compra.

**Cuentas por cobrar:** Los días promedio de cobranza son de 30 días. Es decir, durante el año se efectúan 12 cobranzas ( $360/30$ ). Por otra parte, si las ventas son al 50% a crédito, los \$ 5774.77 se cobrarán en 12 veces, cada una de \$ 481.23.

**Cuentas por pagar:** Los días promedio de pago son de 35 días. Es decir, durante el año se efectúan 10 pagos ( $360/35$ ). Por otra parte, se conoce que sólo el 60% es comprado al crédito, por lo que, las [compras](#) al crédito serán: \$.4279.71 ( $\$ 138600 \times 0.85 \times 0.60$ ), distribuidos en 10 pagos, cada una de \$.427.97

**OBSERVACION:** Nos podemos dar cuenta que como se manejaba el negocio en el 2012 con la política relajada tenían 68 días de su Ciclo de Conversión de Efectivo que por lo tanto equivalía a una necesidad de [financiamiento](#) de \$ 24129.00 ahora aplicando la nueva política para el 2013 observamos que necesita un financiamiento \$ 14610.55, por lo tanto logramos reducir la necesidad del financiamiento en un 60%, es un buen indicador para aplicar dicha estrategia.

5.5.4 Ahora procedemos a realizar el Balance General del 2013 con los datos que proyectamos en la fig. 4 seguido de los valores de las formulas.

Fig. 5 Balance proyectado

**MINIMARKET " SAN FRANCISCO 2"**  
**BALANCE GENERAL**  
**AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013**

|                                  |              |              |              |
|----------------------------------|--------------|--------------|--------------|
| <b>ACTIVOS</b>                   |              |              |              |
| <b>CORRIENTE</b>                 |              |              | \$ 27.362,25 |
| <b>DISPONIBLE</b>                |              | \$ 855,00    |              |
| Caja                             | \$ 770,00    |              |              |
| Banco                            | \$ 85,00     |              |              |
| <b>EXIGIBLE</b>                  |              | \$ 11.781,00 |              |
| Cuentas por Cobrar               | \$ 11.781,00 |              |              |
| <b>REALIZABLE</b>                |              | \$ 14.726,25 |              |
| Mercadería                       | \$ 14.726,25 |              |              |
| <b>TOTAL DE ACTIVO CORRIENTE</b> |              |              | \$ 27.362,25 |
| <b>PASIVOS</b>                   |              |              |              |
| <b>PASIVOS CORRIENTES</b>        |              |              | \$ 11.427,57 |
| Cuentas por pagar proveedores    | \$ 11.427,57 |              |              |
| <b>TOTAL PASIVOS</b>             |              |              |              |
| <b>CAPITAL DE TRABAJO NETO</b>   |              |              | \$ 15.934,68 |

Capital de trabajo en el año 2013 es de \$ 15934.68

Capital de trabajo incremento 1: 2069.68

En el año 2013, el CTN necesario será \$ 15934.68, de los cuales ya se financiaron el \$ 13865.00. Por lo que sólo se requerirá \$ 2069.68 de financiamiento. Esa cifra es el CTN incremental para ese año.

**Fig.6 Cuadro para visualizar el incremento del capital de trabajo.**

|  | <b>Año 2012</b> | <b>Año 2013</b> |
|--|-----------------|-----------------|
| <b>Incremento del capital de trabajo</b> | 13865.00        | 15934.68        |

Observamos que en el año 2012 con relación al año 2013 tuvo un incremento del 2.2%.

#### **5.5.5 Ideas para acortar el ciclo de conversión de efectivo**

La primera consideración es, claro está, disminuir el periodo de conversión de inventario. Los negocios en el ámbito comercial deberán buscar reducir los tiempos de llegada de la nueva mercadería, efectuando los pedidos antes de que se agote el stock de acuerdo a la demanda del producto; otra forma es reducir el tiempo de almacenaje, y ello se consigue vendiendo más rápido, y una manera de ayudar a una venta rápida es utilizando las técnicas de promociones y ofertas, otra manera es ofreciendo descuentos sean estos por pronto pago (fuera de factura o en factura). También podemos adoptar la estrategia de ofrecer crédito con o sin restricciones, dependiendo del análisis que hagamos del [cliente](#).

Como observamos la idea es no quedarnos con el inventario más del tiempo necesario, hay que moverlo, ejecutarlo, venderlo, estos pequeños negocios debe rotar el inventario lo más posible y buscar siempre reducir los tiempos de conversión.

La segunda forma es disminuir el periodo de cobranza de las cuentas por cobrar. Aquí se contemplan dos cosas: la primera se relaciona con los clientes al contado, La segunda situación a tener en cuenta se relaciona directamente con los clientes al crédito, en este caso hay que motivarlos a que paguen a tiempo y una de las formas es brindarles descuentos, con el fin de que cancelen incluso antes del

vencimiento. Las buenas relaciones con los clientes son el eje fundamental de los negocios y para disminuir el periodo de cobranza es indispensable mantenerlas.

La tercera forma es aumentar el periodo en que se difieren las cuentas por pagar. Para ello debemos negociar más días de crédito con proveedores, sin perjudicar la propia imagen y reputación de crédito del negocio. Las operaciones de [negociación](#) deben ejecutarse de tal forma que se evite el incremento de costos o se limite la provisión de mercadería retrasando el proceso de venta.

### **5.6 Impacto**

Las Microempresas Comerciales del cantón Buena Fe contarán con una política y estrategia financiera del capital de trabajo en la que les permitirá administrar sus negocios de manera más eficiente financieramente evitando los excesos y la escasez controlando el activo circulante y el pasivo circulante y de esta manera mejorará su manejo y control de sus actividades económicas y obtener ganancias.

### **5.7 Socialización del estudio**

Se reunirá a todos los microempresarios del cantón Buena Fe a una sesión para la socialización del presente trabajo y para que se establezcan las metas financieras con la importancia de mantener políticas financieras y estrategias para el mejoramiento continuo de los procesos, adaptando sin ninguna dificultad la propuesta para la microempresa que se muestre interesada.

**CAPITULO VI**  
**CONCLUSIONES Y**  
**RECOMENDACIONES**

## 6.1 Conclusiones

La investigación aplicada a las Microempresas Comerciales del Cantón Buena Fe, nos lleva a las siguientes conclusiones.

1. Unas de las razones que condicionan el crecimiento de las microempresas es la falta de gestión financiera, este grupo de microempresas están enfrentando problemas de liquidez, endeudamiento y rentabilidad, las variables que lo afecta es el mal manejo del efectivo, el alto índice de cuentas por pagar, la falta de control de los gastos, ingresos y costos, manejan una cartera vencida, tienen un nivel alto de inventario en stock, no registra sus operaciones económicas y carecen de políticas y estrategias financieras para la administración eficiente de sus recursos.
2. Se evidencio el problema de cartera vencida, la cartera se ha incrementado y este surge principalmente cuando el microempresario otorga crédito a sus clientes sin el análisis adecuado de sus políticas de crédito y/o de la falta de control y vigilancia de la cartera, los que llegan a incurrir a cuentas incobrables, y finalmente forma parte de la iliquidez del negocio.
3. Se ha observado que el inventario se ha ido incrementado sustancialmente y por consiguiente la conversión en efectivo es más largo, es importante recalcar que el microempresario ve los inventarios como un usuario de recursos, no como una fuente de ellos, también estos pequeños negocios están incurriendo en una serie de gastos no operativos que en la mayoría de los casos para el microempresario es imposible eliminar dichos gastos, porque de ellos depende la sobrevivencia de una familia.
4. Carecen de registros contables no registran sus operaciones económicas, peor aún no realiza un arqueo de caja que les permita tener un control sobre sus ingreso y egresos del efectivo.

## **6.2 Recomendaciones**

Las siguientes recomendaciones constituyen una recopilación de las principales observaciones que se presentaron a lo largo del desarrollo investigativo y están orientadas al mejoramiento de las inadecuadas prácticas que han tenido las Microempresas Comercial a lo largo de su funcionamiento y son las siguientes:

- 2.1 Utilizar políticas financieras que le permita ejercer una buena gestión financiera de esa manera ayudara al negocio administrarse de una manera eficaz y eficiente obteniendo liquidez, solvencia y rentabilidad y además le agrega valor al negocio.
- 2.2 Establecer políticas de crédito y de cobranza, aplicando las 5 ces del crédito y de esa manera le ayudara a llevar una buena administración de las cuentas por cobrar, reducir de esa manera las cuentas incobrables.
- 2.3 Ejercer un control minucioso sobre el inventario, es este caso, procurar que roten 45 días, tenga una rotación constante y de este modo se convierta en efectivo de manera más rápido, y por lo tanto se tendrá una conversión del efectivo más efectiva.
- 2.4 Llevar un registro contable con la finalidad de suministrar información que le permita saber la situación económica del negocio y así tomar decisiones.

# **CAPITULO VII**

## **BIBLIOGRAFÍA**

## 7 Bibliografía

### 7.1 Literatura Citada

- Lognecker, Moore, Petty and Palich, Décima Tercera Edición “Administración de Pequeñas Empresas enfoque emprendedor”, 2007
- Diccionario de Economía y Finanzas, 2007 Editorial Cultural.
- Servulo Anzola, Administración de Pequeñas empresas, 2005
- Koontz Harold y Wehrich Heinz, «Administración Un Perspectiva Global», 12a. Edición de McGraw-Hill Interamericana, 2004
- Fernando Esteve y Rafael Muñoz de Bustillo, libro Conceptos de Economía.
- Boletín USAID – ECUADOR, MICROEMPRESAS Y MICROFINANZAS en Ecuador, (Resultado del estudio de línea de Base), 2004
- Mankiw Gregory, “Principios de Economía”, Tercera Edición de Mc Graw Hill, 2006.
- Orozco Paredes, E. I. Los bancos comunales como una alternativa de financiamiento para el desarrollo de las empresarias propietarias de microempresas. Revista académica ECO, Nro 2, Guatemala, 2007
- Maricruz Lacall, “Glosario Básico sobre Microfinanzas”, Edita Foro Nantiklum Microfinanzas, 2010
- Marcial Córdoba Padilla, “Gerencia financiera empresarial”, 1era edición, 2007
- Besley, Scott Brigham, Eugene, “Fundamentos de Administración Financiera”, 2006
- Jhoh Wiley y Song, Inc, 2005 Diccionario de Administración y Finanzas, Editorial Océano.
- Diccionario de economía y finanzas de Enciclopedia virtual
- Martín Ames Fernando, “Diccionario de Contabilidad y Finanzas. Edición Cultural”, 2003

- JhohWileySong, Inc, “Diccionario de Administración y Finanzas”, Editorial Océano 2005.
- Marchi Edmundo, Economía. Única Edición. Editorial Lux Colombia.
- L. Alberto Chiriboga Rosales, 2008 Diccionario Técnico Financiero Ecuatoriano, 2010
- J. Van Horneames, John M. Wachowicz, Jr, “Fundamentos de Administración Financiera” 13era edición, 2010

## 7.2 Netgrafia

- <http://www.mastermicrocreditos.es/Investigacion/CM/CM12.pdf>
- <http://www.zonaeconomica.com/analisis-financiero/cuentas-pagar>
- <http://www.e-conomic.es/programa/glosario/definicion-proveedor>
- <http://www.gerencie.com/depreciacion.html>
- [Nicolas Rombiola](http://tiie.com.mx/definicion-solvencia/) 2011, <http://tiie.com.mx/definicion-solvencia/>
- Sullivan, Arthur; Steven M. Sheffrin Pearson Prentice Hall. [Economics: Principles in action](http://es.wikipedia.org/wiki/Presupuesto) Pag. 502. <http://es.wikipedia.org/wiki/Presupuesto>
- Víctor Hugo Galeano Olivera, <http://es.scribd.com/doc/52191956/Estrategias-Financieras>
- <http://cef.sri.gob.ec/cefvirtual/course/view.php?id=481> – Centro de Estudios Fiscales (AULA VIRTUAL)

# **CAPITULO VIII**

## **ANEXOS**

**ANEXO 1: MATRIZ CONSIDERACIONES PARA LA DETERMINACION DEL PROBLEMA**

| <b>EFEECTO</b>   | <b>CAUSA</b>                          | <b>DIAGNOSTICO</b>  | <b>PRONOSTICO</b>                                      |
|--|---------------------------------------|---|--|
| Bajos índices de liquidez                                      | Inadecuado manejo del efectivo        | Desvío de fondos  | Riesgo de caer en insolvencia técnica                  |
| Elevado volumen de cartera vencida                             | Débil gestión de cobranzas            | Frágil políticas de créditos y cobranzas                  | Amenaza de Generación de cuentas incobrables           |
| Inventario obsoleto  | Baja rotación de inventario           | Inadecuada administración del inventario                  | Perdida generada por venta de productos con descuentos |
| Desconocimiento de los resultados de los ejercicios económicos | Limitado registros de las operaciones | Error en la toma de decisiones financieras y de inversión | Pérdida de la capacidad económica de la empresa        |

## ANEXO 2. MATRIZ DE LOS RESULTADOS

| ITEM | PREGUNTA  | OPCIONES DE RESPUESTA   | RESPUESTA                                     | ANALISIS  |
|------|---|---|---|---|
| 1    | ¿Cómo considera usted, actualmente su negocio?                          | a) Solvente<br>b) Endeuda<br>c) Competitiva<br>d) Subsistencia<br>e) Invirtiendo  | a) 5%<br>b) 30%<br>c) 13%<br>d) 18%<br>e) 34% | El 34% de los dueños de las microempresas comerciales del cantón Buena Fe, consideran que su negocio está invirtiendo, el 30% está endeudada, el 18% está de subsistencia, 13% competitiva y el 5% solvente, y el 5% solvente   |
| 2    | ¿Considera por separado los gastos del negocio y los gastos personales? | a) Si<br>b) No<br>c) A veces  | a) 18%<br>b) 39%<br>c) 43%                    | El 43% de los dueños de las microempresas comerciales del cantón Buena Fe, consideran a veces por separados los gastos, el 39% no considera por separados y el 18% a si los considera por separado los gastos del negocio y los gastos personales.                            |
| 3    | ¿En que destina el dinero disponible del negocio?                       | a) Reinvertir<br>b) ahorrar en el banco<br>c) Pagar deudas<br>d) Gastos personales o familiares<br>e) Imprevistos presentados | a) 31%<br>b) 5%<br>c) 36%<br>d) 20%<br>e) 7%  | El 36% de las microempresas comerciales del cantón Buena Fe, utilizan el dinero disponible para pagar deudas, el 36% reinvertir en el negocio, el 20% lo destina para los gastos personales o de familia, el 7% a los imprevistos presentados, y el 5% lo destinan al ahorro. |

|    |   |  |                            |   |
|----|---|--|----------------------------|---|
| 4  | ¿Su negocio realiza presupuesto?  | a) Si<br>b) No                         | a) 5%<br>b) 95%            | El 95% de las Microempresas comerciales del cantón Buena Fe no realiza presupuesto, mientras que el 5% si lo hace.  |
| 5  | ¿Tiene préstamos por pagar en la actualidad?                            | a) Si<br>b) No                         | a) 5%<br>b) 95%            | El 95% de las microempresas comerciales mantienen cuentas por pagar y el 5% no las tienen.  |
| 6  | ¿De qué manera realizan sus ventas?                                     | a) Contado<br>b) Crédito<br>c) Las dos | a) 20%<br>b) 15%<br>c) 65% | El 65 % de las microempresas comerciales del cantón Buena Fe, realizan sus ventas de las dos maneras a crédito y contado, El 20% lo hacen solo al contado y el 15% solo de crédito. |
| 7  | ¿Utiliza políticas de crédito y de cobranza?                            | a) Si<br>b) No                         | a) 5%<br>b) 95%            | El 95 % de las microempresas comerciales del cantón Buena Fe, no utilizan políticas de créditos y cobranza y el 5% si aplica.   |
| 8  | ¿Recupera su cartera por cobrar?  | a) Si<br>b) No<br>c) A veces           | a) 48%<br>b) 22%<br>c) 30% | El 48% de las microempresas comerciales del cantón Buena Fe, si recupera sus cuentas por cobrar y el 30% a veces y el 22% no recupera sus cuentas por cobrar.                       |
| 9  | ¿Todo lo que compra lo vende?   | a) Si<br>b) No<br>c) A veces           | a) 44%<br>b) 8%<br>c) 48%  | El 48% de las microempresas comerciales del cantón Buena Fe, a veces venden todo lo que compra, el 44% si logran vender todo lo que compran y el 8% no logran vender                |
| 10 | ¿Los proveedores de los productos que comercializan le otorgan crédito? | a) Si<br>b) No<br>c) A veces           | a) 68%<br>b) 15%<br>c) 17% | El 68% de las microempresas comerciales del cantón Buena Fe le otorga créditos, 15% no le dan facilidad de crédito y el 17% a veces le ceden crédito.                               |
| 11 | ¿Registra sus operaciones económicas?                                   | a) Si<br>b) No<br>c) A veces           | a) 5%<br>b) 43%<br>c) 52%  | El 52% de las microempresas comerciales del cantón Buena Fe a veces registran sus operaciones económicas, el 43% no lo hace y el 5% si registra sus operaciones económicas.         |

|    |  |   |  |  |
|----|--|---|--|--|
| 12 | ¿Realiza arqueo de caja sobre el dinero de las ventas del día?   | a) Si<br>b) No  | a) 43%<br>b) 57%                             | El 57% de las microempresas comerciales del cantón Buena Fe no elaboran un arqueo de caja sobre el dinero de sus ventas, el 43% si lo hace.  |
| 13 | ¿Ha implementado estrategias financieras como son flujo de efectivo, presupuestos, gestión del capital de trabajo etc., para el desempeño de su negocio? | a) Si<br>b) No  | a) 2%<br>b) 98%                              | El 98% de las microempresas comerciales del cantón Buena Fe no realiza ningún tipo de estrategias y el 2% si realizan estrategias financieras.   |
| 14 | En caso de que no utilice estrategias financieras. ¿Qué factores le impiden realizar estrategias?  | a) Desconocimiento<br>b) Falta de tiempo<br>c) Considera que no es importante<br>d) Predomina más los valores que las estrategias<br>e) Es más fácil manejar la empresa sin planificación | a) 39%<br>b) 33%<br>c) 3%<br>d) 12%<br>e) 3% | El 38% de las microempresas comerciales del cantón Buena Fe por desconocimiento en las finanzas no realiza estrategias, el 33% no lo realiza por falta de tiempo, 13% considera que es más fácil manejar la empresa sin planificación y el 12% predomina más los valores que las estrategias |
| 15 | ¿Le gustaría conocer y utilizar herramienta y estrategias financieras para optimizar sus recursos?   | a) Si<br>b) No  | a) 100%<br>b) 0%                             | El 100% de las microempresas comerciales del cantón Buena Fe desean aplicar herramientas y estrategias financieras.  |

### ANEXO 3: OPERACIONALIZACIÓN DE LAS HIPÓTESIS

| Pregunta del Problema de investigación   | Subpreguntas del Problema de investigación  | Objetivo General   | Objetivos Específicos  | Hipótesis General  | Hipótesis Específicas  | Variable Independiente   | Variable Dependiente  |
|--|---|--|--|--|--|--|---|
| ¿Cuáles son los factores que condicionan el comportamiento financiero y limitan el crecimiento de las microempresas comerciales del cantón Buena Fe? | ¿Cuáles son los parámetros que provocan iliquidez en las pequeñas empresas comerciales?                       | Determinar los factores que condicionan el comportamiento financiero y limitan el crecimiento de las microempresas comerciales del cantón Buena Fe, provincia de los Ríos, año 2012. | Realizar un diagnóstico de los factores que provocan la iliquidez en las microempresas                       | La identificación de los factores que condicionan el comportamiento financiero permitirá conocer las posibles causas que limitan el crecimiento de las microempresas comerciales del cantón Buena Fe, provincia de los Ríos, año 2012. | La formulación de un diagnóstico nos permitiría examinar cuales son los elementos que provocan iliquidez y determinar la solvencia económica con las que se manejan las microempresas  | Los flujos de efectivo se diseñan con el propósito de explicar los movimientos de entradas y salidas de efectivo provenientes de la                                    | Evaluar los movimientos del efectivo sus entradas y salidas y sus cuentas por pagar.  |
|  | ¿Cuáles son los factores que influyen en la elevada cartera vencida?  |  | Investigar los factores que influyen en la elevada cartera vencida   |  | La indagación de los factores demostraran los agentes que influyen en la elevada cartera vencida.  | La administración de cuentas por cobrar es una de las herramientas más importantes que existe en la administración financiera porque nos permite optimizar el capital  | Identificación de las políticas de cobranzas que el microempresario aplica para otorgar crédito   |
|  | ¿Cuáles son las causas de que un inventario incurra en la obsolescencia?                                      |  | Determinar las causas que lleva a un inventario a caer en la obsolescencia                                   |  | La investigación de las causas permitirá conocer los factores que lleva a un inventario a caer en la obsolescencia   | La administración del inventario permitirá el adecuado manejo del registro de la rotación y evaluación del inventario.   | Analizar el método que utiliza el microempresario para administrar el inventario  |
|  | ¿Cuáles son las restricciones que enfrentan las microempresas comerciales para la obtención de sus resultados |  | Analizar las limitaciones que enfrentan las microempresas comerciales para la obtención de sus resultados    |  | El análisis de los registros contables permitirá conocer las limitaciones que enfrentan las microempresas comerciales del cantón Buena Fe para medir los resultados de sus operaciones | El proceso contable es el ciclo mediante el cual las transacciones son registradas y resumidas para la obtención de los Estados Financieros para la toma de decisiones | Diagnosticar el proceso contable que se emplea en las operaciones comerciales de la microempresa.   |
|  |   |  | Implementar estrategias financiera, para el desarrollo de las microempresas comerciales del Cantón Buena Fe. |  | La aplicación de estrategias financieras de corto plazo es un factor que ayudaría a la liquidez y rentabilidad de las microempresas comerciales del Cantón Buena Fe.                   | La estrategia financiera es un proceso para asegurar la sostenibilidad financiera de un ente económico   | Aplicar estrategias financieras con el objetivo de que las microempresas comerciales cuenten con una base de lo que se debe aplicar y conocer sus resultados contables. |

**ANEXO 4: Encuesta dirigida a los dueños de las microempresas comerciales del cantón Buena Fe.**

**ENCUESTA**

Encuesta realizada a los microempresarios del cantón Buena Fe con el fin de realizar un estudio del Comportamiento Financiero de las Microempresas Comerciales de la Ciudad de Buena Fe y su incidencia económica en su crecimiento y proponer estrategias financieras para que ayude al mejoramiento en su administración e ingresos económicos.

**1. ¿Cómo considera actualmente su negocio?**

Solvente                       Competitiva                       Invirtiendo   
Endeudada                       En crisis

**2. ¿Considera por separado los gastos del negocio y los gastos de la familia?**

Si  No  A veces

**3. ¿En que destina el dinero disponible de la empresa?**

Reinvertir en el negocio  Ahorrar en el Banco  Pagar deudas   
Gastos de personales o de familia  Imprevistos presentados

**4. ¿Su negocio realiza un presupuesto?**

Si  No  A veces

**5. ¿Tiene préstamos por pagar en la actualidad?**

Si  No  A veces

**6. ¿De qué manera realizan sus ventas?**

Contado  Crédito  Las dos

**7. ¿Utiliza políticas de crédito y de cobranza?**

Sí  No

Explique cuáles son: \_\_\_\_\_

**8. ¿Recupera su cartera por cobrar?**

Si  No  A veces

**9. ¿Todo lo que compra lo vende?**

Si  No  A veces

**10. ¿Los proveedores de los productos que comercializan le otorgan crédito?**

Si  No  A veces

**11. ¿Registras sus operaciones económicas?**

Si  No  A veces

**12. ¿Realiza arqueo de caja sobre el dinero de las ventas del día?**

Si  No

**13. ¿Ha Implementado estrategias financieras (flujo de efectivo, presupuesto, políticas de, Contabilidad etc.) para el desempeño de sus negocios?**

Si  No

**14. ¿En caso de que no utilice estrategias financieras ¿Qué factores le impiden realizar Estrategias?**

Desconocimiento  Falta de Tiempo  Cree que no es importante

Predomina más los valores que las estrategias

Es más fácil manejar la empresa sin planificación

**15. ¿Le gustaría conocer y utilizar herramientas y estrategias financieras para optimizar sus recursos?**

Sí  No

## **ANEXO 5: Fundamentación Legal**

### **Entrega de comprobantes de venta, retención y documentos autorizados**

Los documentos autorizados por el Servicio de Rentas Internas son los siguientes:

a. Comprobantes de Venta

- Facturas.
- Notas de venta - RISE.
- Liquidaciones de compra de bienes y prestación de servicios.
- Tiquetes emitidos por máquinas registradoras.
- Boletos o entradas a espectáculos públicos.
- Documentos emitidos por instituciones del sistema financiero nacional y las instituciones de servicios financieros emisoras o administradoras de tarjetas de crédito que se encuentren bajo el control de la Superintendencia de Bancos.
- Los boletos aéreos o tiquetes electrónicos y documentos de pago por sobrecarga por el servicio de transporte aéreo de personas, emitidos por las compañías de aviación, siempre que cumplan con los siguientes requisitos adicionales:
  - a. Identificación del pasajero, el importe total de la transacción y la fecha de emisión. Cuando el pasajero fuera distinto al comprador se incluirá el número de Registro Único de Contribuyentes de este último, en lugar del número del documento de identificación del pasajero; y,
  - b. Impuesto al valor agregado bajo la nomenclatura EC, asignada internacionalmente como codificación de este impuesto en el Ecuador.

- Guías aéreas o cartas de porte aéreo, físicas o electrónicas y los conocimientos de embarque, cuando cumplan los requisitos que se establezcan en la resolución que para el efecto emita el Director General del Servicio de Rentas Internas.
- Documentos emitidos por instituciones del Estado en la prestación de servicios administrativos, en los términos establecidos en la Ley de Régimen Tributario Interno.
- La declaración aduanera y demás documentos recibidos en las operaciones de comercio exterior.
- En el caso de los contratos para la exploración y explotación de hidrocarburos, las liquidaciones que o las partes del contrato efectúen por el pago de la tasa de servicios, el costo de operación o cualquier otra remuneración, constituyen el comprobante de venta para los efectos legales pertinentes.

b. Documentos Complementarios

- Notas de Crédito.
- Notas de Débito.
- Guías de Remisión.

c. Comprobantes de Retención

**Comprobantes de venta**

Todos los contribuyentes que requieran hacer uso de comprobantes de venta, comprobantes de retención o documentos complementarios deberán solicitar al Servicio de Rentas Internas la autorización para la impresión y emisión de dichos documentos, a través de:

- Establecimientos gráficos autorizados;

- Sistemas computarizados (Auto impresores); y,
- Máquinas registradoras, siempre que correspondan a las marcas y modelos previamente calificados.

**Período de vigencia de la autorización para imprimir y emitir comprobantes de venta, documentos complementarios y comprobantes de retención.**

Los comprobantes de venta, documentos complementarios y comprobantes de retención, tendrán los siguientes plazos de vigencia:

**Un año**

La vigencia será de un año para los sujetos pasivos, cuando cumplan las condiciones siguientes:

1. Haber presentado sus declaraciones tributarias y sus anexos cuando corresponda, y realizado el pago de las obligaciones declaradas o, de mantener concesión de facilidades para el pago de ellas, no estar en mora de las correspondientes cuotas.
2. No tener pendiente de pago, deuda firme alguna, por tributos administrados por el Servicio de Rentas Internas, multas e intereses provenientes de los mismos. Se exceptúan de esta disposición los casos en los cuales exista un convenio de facilidades de pago. Se mantendrán vigentes dentro del plazo autorizado por el SRI, los comprobantes de venta, documentos complementarios y comprobantes de retención, aun cuando se encuentren pendientes de resolución las impugnaciones en vía judicial o administrativa.
3. Que la información proporcionada por el sujeto pasivo en el Registro Único de Contribuyentes, en caso de comprobación realizada por la Administración Tributaria, sea correcta.

### **Tres meses**

Cuando el sujeto pasivo no hubiere presentado y pagado cuando corresponda, durante el último semestre alguna declaración, autorizará la impresión de los documentos con un plazo de vigencia improrrogable de tres meses, tiempo dentro del cual el contribuyente deberá cumplir con todas sus obligaciones pendientes. En ningún caso esta autorización podrá otorgarse de forma consecutiva.

### **Dos años**

Excepcionalmente, se podrá conceder autorización con período de vigencia de hasta 2 años, cuando el sujeto pasivo cumpla, a más de las condiciones antes señaladas, las que mediante resolución establezca el Servicio de Rentas Internas.

### **Suspensión de la autorización para imprimir y emitir comprobantes de venta, documentos complementarios y comprobantes de retención.**

El Servicio de Rentas Internas podrá suspender la vigencia de la autorización para emitir comprobantes de venta, retención y documentos complementarios previa notificación al contribuyente, cuando este no haya cumplido con la obligación de presentación de sus declaraciones tributarias, sus anexos cuando corresponda, realizado el pago de las obligaciones declaradas o cuando la información proporcionada por el sujeto pasivo en el RUC, no pueda ser verificada por la Administración Tributaria.

No sustentarán crédito tributario, ni costos o gastos, los comprobantes de venta, de retención y documentos complementarios que hayan sido emitidos mientras dure la suspensión de la autorización.

### **Obligación de emitir comprobantes de venta**

Están obligados a emitir y entregar comprobantes de venta todos los sujetos pasivos de impuestos, a pesar de que el adquirente no los solicite o exprese que

no los requiere. Dicha obligación nace con ocasión de la transferencia de bienes, aun cuando se realicen a título gratuito, autoconsumo o de la prestación de servicios de cualquier naturaleza, incluso si las operaciones se encuentren gravadas con tarifa cero (0%) del impuesto al valor agregado.

### **Obligación de emitir comprobantes de retención**

Los agentes de retención en forma obligatoria emitirán el comprobante de retención en el momento que se realice el pago o se acredite en cuenta<sup>2</sup>, lo que ocurra primero y estará disponible para la entrega al proveedor dentro de los cinco días hábiles siguientes al de presentación del comprobante de venta.

### **Comprobantes de venta más utilizados**

A continuación se revisará de comprobantes de venta más utilizados y sus generalidades.

- **La Factura**

Se emitirán y entregarán facturas con ocasión de la transferencia de bienes, de la prestación de servicios o la realización de otras transacciones gravadas con impuestos, considerando lo siguiente:

Las facturas sustentan:

- ✓ Crédito Tributario del IVA.
- ✓ Costos y Gastos del Impuesto a la Renta.
- ✓ Origen lícito de bienes.

- **Nota de Venta - RISE**

Emitirán y entregarán notas de venta exclusivamente los contribuyentes inscritos en el Régimen Simplificado.

- **El ticket de máquina registradora y entradas a espectáculos públicos**

Los tickets emitidos por máquinas registradoras y boletos o entradas a espectáculos se entregan únicamente en transacciones con consumidores o usuarios finales. Estos documentos no identifican al comprador por los siguientes motivos:

- No dan lugar a crédito tributario por el IVA.
- No sustentan costos y gastos para Impuesto a la Renta.

### **Documentos complementarios**

Entre los documentos complementarios se encuentran: las notas de crédito, notas de débito y guías de remisión. Cada uno de estos documentos cumple una función específica, y también deben estar autorizados por el SRI.

- **Notas de Crédito**

Las notas de crédito se utilizan cuando las condiciones de ventas originalmente pactadas entre las partes han sido modificadas. Se emiten para:

- Anular operaciones,
- Efectuar devoluciones,
- Conceder descuentos y bonificaciones.

Estos documentos deberán consignar la denominación, serie y número de los comprobantes de venta a los cuales se refieren.

Las facturas que tengan el carácter de “comercial negociables”, no podrán ser modificadas por notas de crédito.

Las notas de crédito sirven para sustentar costos y gastos a efectos de Impuesto a la Renta.

- **Notas de Débito**

Este documento se emite para el cobro de intereses de mora y para recuperar costos y gastos incurridos por el vendedor, con posterioridad a la emisión del comprobante de venta. Para que sean considerados válidos deberán consignar la denominación, serie y número de los comprobantes de venta a los cuales se refieren.

Las facturas que tengan el carácter de “comercial negociables”, no podrán ser modificadas por notas de crédito.

Este documento debe ser emitido por el contribuyente que emitió la factura o comprobante de venta original.

- **Guías de remisión**

Las guías de remisión sustentan el traslado de mercaderías dentro del territorio nacional.<sup>41</sup>

### **Baja de los comprobantes de venta y retención**

Los sujetos pasivos deben dar de baja los comprobantes de venta, retención y documentos complementarios cuando los documentos no se hayan utilizado o cuando estén caducados. Para realizar este procedimiento el contribuyente debe acercarse a cualquiera de las oficinas del SRI y llenará el Formulario 321, el sujeto pasivo destruirá los documentos que estando en su poder hayan sido dados de baja

### **Anulación de comprobantes de venta, documentos complementarios y comprobantes de retención**

---

<sup>41</sup><http://cef.sri.gob.ec/cefvirtual/course/view.php?id=481> – Centro de Estudios Fiscales (AULA VIRTUAL – Comprobantes de venta, retención y documentos complementarios, capítulo 19

Los comprobantes de venta, documentos complementarios y comprobantes de retención emitidos con errores deben ser anulados y conservarse en los archivos del contribuyente, ordenados cronológicamente. Se debe guardar el documento original y las copias.

### **2.2.3 Registros únicos de contribuyente (RUC)**

#### **Inscripción en el RUC**

La primera obligación que tiene un contribuyente es inscribirse en el Registro Único de Contribuyentes. A partir de esta obligación la Administración Tributaria puede dar inicio a los procesos de control.

Cada contribuyente se inscribe una sola vez, obteniendo un solo número de Registro Único de Contribuyentes, indistintamente del número de establecimientos o sucursales que posea, o del número de actividades económicas que realice

El plazo que otorga la Administración Tributaria para la inscripción es de treinta días laborables, contados desde la fecha de inicio de actividades o a la de su constitución. En caso de atraso el contribuyente puede ser sancionado por contravención cuya sanción oscila entre US \$30 a US \$1500 dólares. Esta sanción no es auto liquidable por el sujeto pasivo, sino que será la Administración Tributaria la que notificará al contribuyente la infracción cometida y la sanción correspondiente. En el caso de que una persona natural o jurídica no se inscriba dentro del plazo de 30 días, el SRI puede asignar de oficio el correspondiente número de inscripción; sin perjuicio a las sanciones correspondientes

## **Suspensión del RUC**

El término “*suspensión*” del RUC, es utilizado cuando las personas naturales (ecuatorianos y extranjeros residentes) cesan sus actividades, y se produce en los siguientes casos:

- Por terminación de toda actividad económica o por ausencia del país que exceda los 6 meses.
- Por exclusión del contribuyente debido a que fue declarado derrochador, ebrio frecuente, toxicómano, demente o loco, o condenado a pena sancionada con reclusión declarada en sentencia por un juez.

El término “*cancelación*” del RUC, es utilizado cuando las personas naturales o las sociedades ya no desempeñarán ninguna actividad económica en el futuro y, por lo tanto, su RUC no puede ser reactivado. El término se utiliza, básicamente, en los siguientes casos:

- Por fallecimiento del contribuyente.
- Por terminación de toda actividad económica de extranjeros no residentes.
- Por disolución, liquidación, fusión o escisión de la sociedad.

Si una persona natural da por terminada temporalmente su actividad económica, deberá solicitar la suspensión de su registro en el RUC, dentro de los siguientes (30) treinta días hábiles de cesada la actividad, lo cual determinará, también, que no se continúen generando obligaciones tributarias formales.

Cabe acotar que, previo a la suspensión de actividades, el contribuyente deberá dar de baja los comprobantes de venta, de retención y documentos complementarios no utilizados, así como también se dará como concluida la autorización para la utilización de máquinas registradoras, autoimpresores y establecimientos gráficos.

En el caso de haber transcurrido más de 30 días hábiles desde la fecha de la terminación de la actividad económica, el contribuyente ha incurrido en una infracción que puede ser sancionada por el SRI como contravención.

El SRI podrá suspender de oficio la inscripción de un sujeto pasivo en el Registro Único de Contribuyentes, en los siguientes casos:

- a. Cuando, luego de las acciones pertinentes, el Director Provincial o Regional del SRI hubiere verificado y determinado que el contribuyente no tiene ningún local o actividad en la dirección que conste en el RUC;
- b. Cuando no haya presentado las declaraciones, por más de doce meses consecutivos; o en tal período las declaraciones no registren actividad económica.
- c. Cuando no se encuentre alguna evidencia de la existencia real del sujeto pasivo; como suscripción a algún servicio público (energía eléctrica, teléfono, agua potable), propiedad inmueble a su nombre, propiedad de vehículo a su nombre, inscripción en el IESS como patrono, etc., ni locales en las direcciones señaladas en el RUC.
- d. Cuando el establecimiento del contribuyente estuviere clausurado por más de treinta días, como sanción, según lo previsto en el Art. 334 del Código Tributario. Complementariamente el SRI puede cancelar de oficio la inscripción en el Registro Único de Contribuyentes de los sujetos pasivos, cuando haya verificado el fallecimiento de la persona natural o la liquidación o disolución de la persona jurídica. Se cancelará también la inscripción de aquellas sociedades en las que el Servicio de Rentas Internas obtenga la evidencia de que no han desarrollado actividad económica en los últimos dos años consecutivos.

La suspensión se mantendrá hasta que el sujeto pasivo realice la correspondiente actualización de información y desvirtúe la causal de la suspensión.

## **Actualización de datos en el RUC**

Una vez inscrito, es obligación del contribuyente comunicar al Servicio de Rentas Internas, dentro del plazo de treinta días, los cambios producidos en la información originalmente presentada.

Los hechos que se listan a continuación deben ser informados:

- Cambios de denominación o razón social.
- Cambios de la actividad económica.
- Cambio de domicilio.
- Transferencia de bienes o derechos a cualquier título.
- Cese de actividades.
- Aumento o disminución de capitales.
- Establecimiento o supresión de sucursales, agencias, depósitos u otro tipo de negocio.
- Cambio de representante legal.
- Cambio de tipo de empresa.
- La obtención, extinción o cancelación de beneficios derivados de las leyes de fomento.
- Cualquier otra modificación que se produjeran respecto a los datos consignados en la solicitud de inscripción.

La actualización de esta información permite al Servicio de Rentas Internas mantener una base de datos depurada y facilita la ejecución de posteriores procesos de asistencia, información y control al contribuyente, para que cumpla con sus obligaciones.

## **2.2.4 RISE**

El Régimen Impositivo Simplificado (RISE), es un sistema que reemplaza el pago del IVA y del Impuesto a la Renta a través de cuotas mensuales, el mismo que tiene por objeto mejorar la cultura tributaria en el país. Esta vigente desde el 1 de agosto de 2008 y pueden acceder a él, de manera voluntaria, las personas naturales que cumplan con las condiciones establecidas en la Ley de Régimen Tributario Interno.

### **Beneficios que ofrece el RISE**

- No se necesita hacer declaraciones de impuestos (IVA y Renta), por lo tanto se evita los costos por compra de formularios y por la contratación de terceras personas para el llenado de los mismos.
- Las cuotas de RISE se puede pagar de dos formas: "Cuota a la fecha" donde cancelará el valor del período actual, y de forma anticipada o "Cuota Global" donde el contribuyente cancelará el valor del período actual más las cuotas correspondientes al resto de meses del año en curso, facilitando así el cumplimiento de esta obligación tributaria.
- Se evitan las retenciones de impuestos.
- Los comprobantes de venta de contribuyentes RISE son simplificados y sólo se deben completar con la fecha y el monto de venta. (No es necesario desglosar el 12% de IVA).
- Los contribuyentes RISE no tienen obligación de llevar contabilidad.
- Por cada nuevo trabajador que se incorpore a la nómina de un contribuyente RISE y que sea afiliado en el IESS, se podrá descontar un 5% de su cuota hasta llegar a un máximo del 50% de descuento, de acuerdo a la información proporcionada por el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, esta deducción podrá ser solicitada por el contribuyente hasta el 15 de diciembre de cada año.

## **Quienes se pueden inscribir en el RISE**

Los contribuyentes que reúnan las condiciones antes indicadas, pueden inscribirse voluntariamente en el Régimen Impositivo Simplificado y, por tanto, acogerse a las disposiciones pertinentes a este régimen, para lo cual el Servicio de Rentas Internas tiene implementados los sistemas necesarios para la verificación y control de la información proporcionada por el solicitante. El Servicio de Rentas Internas rechazará la inscripción cuando no se cumplan con los requisitos establecidos en la Ley de Régimen Tributario Interno.

A los contribuyentes que no se hayan inscrito en el RUC y cumplan con las condiciones para sujetarse al RISE, la Administración Tributaria podrá inscribirlos de oficio en este régimen, es decir, sin necesidad que exista petición expresa del contribuyente.

Los contribuyentes, a partir del primer día del mes siguiente al de su inscripción en el Régimen Impositivo Simplificado, estarán sujetos a este y al cumplimiento de sus respectivas obligaciones.

## **Condiciones y requisitos que debe cumplir una persona que quiera acogerse al RISE**

Podrán inscribirse en el Régimen Impositivo Ecuatoriano los contribuyentes que cumplan con las siguientes condiciones:

- Que sean personas naturales que desarrollen actividades de producción, comercialización y transferencia de bienes o prestación de servicios a consumidores finales; siempre que sus ingresos brutos obtenidos durante los últimos doce meses anteriores al de su inscripción, no superen los USD \$ 60.000 y que para el desarrollo de su actividad económica no necesiten contratar a más de 10 empleados;
- Las personas naturales que perciban ingresos en relación de dependencia, y además desarrollen actividades económicas en forma independiente; siempre que el monto de sus ingresos obtenidos en

relación de dependencia no superen la fracción básica del Impuesto a la Renta gravada con tarifa cero por ciento (0%), que sus ingresos brutos generados por la actividad económica, no superen los USD \$ 60.000 y que para el desarrollo de su actividad económica no necesiten contratar a más de 10 empleados; y,

- Las personas naturales que inicien actividades económicas y cuyos ingresos brutos anuales presuntos se encuentren dentro de los límites máximos señalados anteriormente.

### **Contribuyentes que no pueden inscribirse en el RISE**

No podrán acogerse al Régimen Simplificado las personas naturales que hayan sido agentes de retención de impuestos en los últimos tres años o que desarrollen las siguientes actividades:

- Agenciamiento de Bolsa;
- Propaganda y publicidad;
- Almacenamiento o depósito de productos de terceros;
- Organización de espectáculos públicos;
- Libre ejercicio profesional que requiera título terminal universitario;
- Agentes de aduana;
- Producción de bienes o prestación de servicios gravados con el Impuesto a los Consumos Especiales;
- Personas naturales que obtengan ingresos en relación de dependencia, salvo lo dispuesto en la Ley de Régimen Tributario Interno
- Comercialización y distribución de combustibles;

- Impresión de comprobantes de venta, retención y documentos complementarios realizados por establecimientos gráficos autorizados por el SRI;
- Casinos, bingos y salas de juego; y,
- Corretaje de bienes raíces.

### **Categorización y recategorización**

Los contribuyentes del Régimen Impositivo Simplificado, al momento de su inscripción, solicitarán su ubicación en la categoría que les corresponda, según:

- a. Su actividad económica;
- b. Los ingresos brutos obtenidos en los últimos doce meses anteriores a la fecha de la inscripción;
- c. Los límites máximos establecidos para cada actividad y categoría de ingresos.

Para las personas naturales que trabajan en relación de dependencia y que, además, realizan otra actividad económica, sus ingresos brutos comprenderán la suma de los valores obtenidos en estas dos fuentes de ingresos; y,

Las personas naturales que inicien actividades económicas, se ubicarán en la categoría que les corresponda, según la actividad económica, los límites máximos establecidos para cada actividad y categoría de ingresos, y los ingresos brutos que presuman obtener en los próximos doce meses.

Si en el ejercicio de su actividad económica los ingresos, sobrepasen el límite superior de la categoría en la que se ubicó inicialmente; el contribuyente deberá actualizar su RUC inmediatamente, recategorizarse y pagar el valor de la nueva cuota desde el mes inmediato siguiente al que se produjo la variación del ingreso.

También podrá recategorizarse cuando los ingresos anuales al 31 de diciembre de cada año hayan sido inferiores al mínimo de la categoría en la que se ubicó inicialmente, esta recategorización deberá efectuarse durante el primer trimestre de cada año.

La Administración Tributaria, previa resolución, excluirá del Régimen Impositivo Simplificado a aquellos contribuyentes cuyos montos superen los USD\$60.000, sin perjuicio de que el contribuyente, una vez superados dichos montos, comunique su renuncia expresa al Régimen Impositivo Simplificado.

### **Categorías**

De acuerdo con los ingresos brutos anuales, los límites máximos establecidos para cada actividad y categoría de ingresos y la actividad del contribuyente, el Régimen Simplificado contempla ocho categorías de pago, conforme a las tablas contenidas en el Art. 97.6 de la Ley de Régimen Tributario Interno.

- Actividades de Comercio.
- Actividades de Servicio.
- Actividades de Manufactura.
- Actividades de Construcción.
- Hoteles y Restaurantes.
- Actividades de Transporte.
- Actividades Agrícolas.
- Actividades de Minas y Canteras.

| Ingresos Anuales            | 0- 5,000 | 5,001 - 10,000 | 10,001 - 20,000 | 20,001 - 30,000 | 30,001 - 40,000 | 40,001 - 50,000 | 50,001 - 60,000 |
|-----------------------------|----------|----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Promedio ingreso mensual    | 0 - 417  | 417 - 833      | 833 - 1,667     | 1,667 - 2500    | 2,500 - 3,333   | 3,333 - 4,167   | 4,167 - 5,000   |
| Comercio                    | 1        | 3              | 6               | 11              | 15              | 20              | 26              |
| Servicios                   | 3        | 16             | 32              | 60              | 91              | 131             | 180             |
| Manufactura                 | 1        | 5              | 10              | 18              | 25              | 32              | 45              |
| Construcción                | 3        | 11             | 23              | 43              | 61              | 95              | 135             |
| Hoteles y Restaurantes      | 5        | 19             | 38              | 66              | 105             | 144             | 182             |
| Transporte                  | 1        | 2              | 3               | 4               | 13              | 27              | 49              |
| Agrícolas, Minas y Canteras | 1        | 2              | 3               | 5               | 8               | 12              | 15              |

Las tablas serán actualizadas cada tres años por el Servicio de Rentas Internas, mediante resolución de carácter general que se publicará en el Registro Oficial, de acuerdo a la variación anual acumulada de los tres años del Índice de Precios al Consumidor en el Área Urbana (IPCU), calculado por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) al mes de noviembre del último año, siempre y cuando dicha variación supere el 5%. Los valores resultantes se redondearán y regirán a partir del 1 de enero del siguiente año.

### **Exclusión del RISE**

El Servicio de Rentas Internas excluirá de este Régimen a los contribuyentes, cuando:

1. Sus ingresos brutos del ejercicio impositivo anterior, superen los sesenta mil (US\$ 60.000) dólares;
2. Sus adquisiciones durante el ejercicio impositivo anterior exceda de sesenta mil (US\$ 60.000) dólares;
3. Desarrollen alguna de las actividades económicas por las que no puedan acogerse al Régimen Simplificado;
4. Se encuentren en mora de pago de seis o más cuotas; y,
5. Por muerte o inactividad del contribuyente.

Esta exclusión surtirá efectos desde el primer día del mes siguiente.

## **Renuncia y cese de actividades**

El contribuyente inscrito podrá separarse del Régimen Impositivo Simplificado mediante renuncia expresa, lo cual surtirá efecto a partir del primer día del mes siguiente.

En caso de que el contribuyente cese sus actividades económicas, deberá dar de baja los comprobantes de venta no utilizados y suspender temporalmente el Registro Único de Contribuyentes.

La cancelación o suspensión del Registro Único de Contribuyentes por terminación de actividades económicas, conlleva la terminación de la sujeción al Régimen Impositivo Simplificado.

Los agentes económicos que no se adhieran o no sean aceptados a este Régimen, cumplirán con sus obligaciones tributarias y demás deberes formales, conforme lo establece el Código Tributario, la Ley de Régimen Tributario Interno y demás normativa aplicable.

Los contribuyentes que hayan renunciado al Régimen Simplificado, no podrán reincorporarse al mismo hasta que hayan transcurrido doce meses desde la fecha de la última renuncia registrada en el RUC.

## **Comprobantes de venta RISE**

Los contribuyentes inscritos en el Régimen Impositivo Simplificado, que cumplan con sus obligaciones tributarias serán autorizados por el SRI únicamente para emitir notas o boletas de venta o tiquetes de máquina registradora, sin que en ellos se desglose el IVA y en los que deberá consignar obligatoriamente y de manera pre impresa la leyenda: “Contribuyente sujeto a Régimen Impositivo Simplificado”.

Los comprobantes de venta emitidos por contribuyentes inscritos en el Régimen Impositivo Simplificado no darán derecho a crédito tributario de IVA a sus adquirentes o usuarios.

## Régimen Sancionatorio

Cuando los contribuyentes sujetos al Régimen Impositivo Simplificado no paguen las cuotas establecidas según su categoría, recibirán las siguientes sanciones:

- El contribuyente RISE que no paga 3 cuotas, es clausurado.
- El contribuyente RISE que no paga 6 cuotas es excluido, y debe ponerse al día. Además, no puede re ingresar al régimen simplificado hasta después de 24 meses de ocurrida la exclusión.

Cuando un contribuyente RISE no cumple con los pagos debidos, se expone a perder todos los beneficios que tiene un contribuyente RISE y, por lo tanto:

- Deberá presentar formularios de declaración de IVA y Renta.
- No estará exento de retenciones en la fuente de impuestos.
- Deberá llevar contabilidad en caso necesario.
- Deberán emitir facturas por sus transacciones respetando lo establecido en el Reglamento de Comprobantes de Venta, Documentos Complementarios y de Retención en lo que respecta al llenado de las mismas.

### **2.2.5 Patente Municipal**

La Patente es una habilitación o “permiso” que otorga la Municipalidad para desarrollar una actividad empresarial. Esta autorización tiene un costo que tiene la forma de un impuesto a favor del municipio. La información siguiente está orientada a las Pymes.