



UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO
UNIDAD DE POSGRADO

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, MBA.

Tesis previa la obtención del Grado
Académico de Magíster en
Administración de Empresas, MBA.

TEMA:

**GESTIÓN FINANCIERA DE LAS PYMES Y SUS EFECTOS EN EL
DESARROLLO SOCIO ECONÓMICO DEL ÁREA COMERCIAL DEL CANTÓN
SANTO DOMINGO. AÑO 2013. INSTRUCTIVO DE INSERCIÓN.**

AUTOR:

ING. KLEBER SANTOS GUERRA HERRERA

DIRECTORA:

ING. ELSYE COBO LITARDO, MBA.

QUEVEDO – ECUADOR

2015



UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO

UNIDAD DE POSGRADO

MAESTRÍA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS, MBA.

Tesis previa la obtención del Grado
Académico de Magíster en
Administración de Empresas, MBA.

TEMA:

**GESTIÓN FINANCIERA DE LAS PYMES Y SUS EFECTOS EN EL
DESARROLLO SOCIO ECONÒMICO DEL ÁREA COMERCIAL DEL CANTÓN
SANTO DOMINGO. AÑO 2013. INSTRUCTIVO DE INSERCIÓN.**

AUTOR:

ING. KLEBER SANTOS GUERRA HERRERA

DIRECTORA:

ING. ELSYE COBO LITARDO, MBA.

QUEVEDO – ECUADOR

2015

CERTIFICACIÓN

Ingeniera Elsy Cobo Litardo, en calidad de Asesor de Proyecto de Tesis, previo a la obtención del Grado Académico de Magíster en Administración de Empresas, MBA.

CERTIFICA:

Que el Ingeniero **KLEBER SANTOS GUERRA HERRERA**, autor del proyecto de tesis titulada: “**GESTIÓN FINANCIERA DE LAS PYMES Y SUS EFECTOS EN EL DESARROLLO SOCIO ECONÒMICO DEL ÁREA COMERCIAL DE SANTO DOMINGO. AÑO 2013. INSTRUCTIVO DE INSERCIÓN**”. Ha sido revisado en todos sus componentes, por lo que se autoriza su presentación formal ante el tribunal respectivo.

Quevedo, 14 de marzo de 2015

Ing. Elsy Cobo Litardo

ASESORA

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Todos los criterios, ideas, comentarios, conclusiones y recomendaciones son de mi autoría, excepto aquellos referentes que se encuentran debidamente citados.

Asumo la responsabilidad por el contenido de esta investigación.

Ing. Kléber Guerra Herrera
AUTOR

DEDICATORIA

A mi esposa Marena, a mis hijos Milena y Mathias por ser la fortaleza y el valor para lograr este nuevo objetivo de mi formación profesional.

A mis padres, Rufo y Cecilia, a mi hermano Héctor por ser los pilares en mi afán por alcanzar la meta de la filosofía y superación académica.

A mis maestros, amigos y compañeros de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo, ejemplos del saber, en el que se forman los líderes del futuro.

Kléber

AGRADECIMIENTO

Expreso mi infinita gratitud a Dios, el ser supremo, que con su bendición y guía, me permitió culminar una etapa más en la vida.

A mi esposa, a mis padres e hijos, por ser ejemplo de trabajo y ahínco, en el cumplimiento de los objetivos trazados y metas que se deben cumplir con valencia de bien día a día.

A mis maestros, compañeros y amigos por ser los guías que nos conducen en la búsqueda del conocimiento y sabiduría.

Kléber

PRÓLOGO

La gestión financiera es una de las herramientas gerenciales más importantes de las pequeñas y medianas empresas que buscan optimizar sus esfuerzos, la cual le permite planear el manejo del activo circulante, que es generado por las operaciones comerciales, manufactureras y por la prestación de servicios.

Todo ello permite a las PYMES generar fuentes de empleo, pago de tributos y satisfacción de necesidades de los clientes del mercado local y, que constituyen los indicadores que permiten medir el nivel de apoyo al desarrollo socio económico del cantón y el país.

Hoy en día, el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, así como la Ley de Economía Popular y Solidaria establece mecanismos de asociatividad que permiten a los empresarios en sus diferentes categorías acceder a beneficios y ventajas que son fortalecidas por las transferencia de tecnología brindada desde las universidades y las facilidades de crédito que facilitan la maniobra financiera que deben realizan dichas organizaciones con la finalidad de alcanzar importantes niveles de posicionamiento en el mercado.

Quevedo, marzo de 2015

Ing. Javier Pérez Juez

RESUMEN EJECUTIVO

En el área comercial de la ciudad de Santo Domingo, las pequeñas y medianas empresas (PYMES) dedicadas especialmente a la comercialización de productos, servicios y manufacturas, con los cuales atienden las diferentes necesidades del mercado local, para ello deben realizar una gestión financiera de forma planificada a fin alcanzar el adecuado manejo de los recursos, es decir, aplicar técnicas que les permitan visualizar las estrategias financieras para obtener la mayor rentabilidad y los menores costos en los cuales incurren para cumplir con el giro del negocio al cual se dedican dentro del mercado local.

Las microempresas locales cumplen un papel preponderante en beneficio del desarrollo ya que son parte activa de la economía local, esto es, satisfacen las necesidades locales de bienes y servicios, generan importantes fuentes de empleo, aportan activamente en materia tributaria, factores que justifican el porqué de su presencia en el entorno local, lo cual las convierte en el motor generador de crecimiento y desarrollo a favor del cantón.

Por ello, se hace necesario el diseñar una propuesta que permita a las pequeñas y medianas empresas incorporarse y beneficiarse de las bondades que contempla el Plan Nacional del Buen Vivir en beneficio del sector microempresarial, para ello se diseñan las herramientas de gestión, manejo tributario y evaluación financiera que les permita beneficiarse de lo contemplado dentro de la matriz productiva que hoy en día se encuentra implementándose en el país, como el nuevo modelo de planificación y desarrollo del gobierno actual.

ABSTRACT

In the commercial area of the Santo Domingo city, small and medium enterprises (SMES) specially dedicated to the commercialization of products, services and manufacturing, which cater, the different needs of the local market, thus must realize a financial management planned manner to achieve suitable management of resources, as applying techniques that allow them to view financial strategies for attaining higher profitability and lower costs that incur to discharge with outing of business which are engaged in the local market.

Local microenterprises execute an important role in the interests of development as they are an active part of the local economy, it is, they satisfy local needs for goods and services, generate significant employment opportunities actively contribute in tax matters, factors that justify why their presence in the local environment, which make them then generator engine of growth and development for the canton.

therefore, it is necessary to design a proposal that would allow small and medium enterprises join and benefit from the advantages that contemplate the National Plan for Good living for benefit of the microenterprise sector ,for that management tools are designed, tax management and financial assessment allows them to benefit from those contemplated within the productive matrix which today is implemented in the country, as designed new model of planning and development of the current government

ÍNDICE

	Pág.
Portada	i
Portada	iii
Certificación	iv
Declaratoria de autoría	v
Dedicatoria	vi
Agradecimiento	vii
Prólogo	viii
Resumen Ejecutivo	ix
Abstract	x
1. CAPÍTULO I: MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN	1
1.1. UBICACIÓN Y CONTEXTUALIZACIÓN DE LA PROBLEMÁTICA	2
1.2. SITUACIÓN ACTUAL DE LA PROBLEMÁTICA	3
1.3. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	4
1.3.1. Problema general	4
1.3.2. Problemas derivados	4
1.4. DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA	4
1.5. JUSTIFICACIÓN	5
1.6. CAMBIOS ESPERADOS CON LA INVESTIGACIÓN	6
1.7. OBJETIVOS	6
1.7.1. Objetivo general	6
1.7.2. Objetivos específicos	6
2. CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN	7
2.1. FUNDAMENTACIÓN CONCEPTUAL	8
2.2. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	10
2.2.1. La empresa	10
2.2.2. Gestión financiera	10
2.2.3. Administración financiera	12

2.2.3.1.	Definición de administración financiera	13
2.2.3.2.	Funciones de la administración financiera	13
2.2.4.	Análisis financiero	14
2.2.4.1.	Estudio financiero	15
2.2.5.	Evaluación económico financiera	15
2.2.5.1.	Costo de producción	15
2.2.5.2.	Gasto de administración	16
2.2.5.3.	Gastos de venta	16
2.2.5.4.	Gastos financieros	16
2.2.5.5.	Inversión total	16
2.2.5.6.	Capital de Trabajo	17
2.2.5.7.	Determinación de la TMAR	17
2.2.5.8.	Financiamiento de inversión	17
2.2.5.9.	Determinación de los costos	18
2.2.5.10	Valor actual neto	18
2.2.5.11	Tasa interna de rendimiento	19
2.2.5.12	Análisis de costo beneficio	19
2.2.6.	Razones financieras	20
2.2.6.1.	Razones de liquidez	20
2.2.6.2.	Razones de endeudamiento	21
2.2.6.3.	Razones de rentabilidad	21
2.2.6.4.	Razones de cobertura	22
2.2.7.	Gestión	23
2.2.7.1.	Antecedentes de gestión	23
2.2.7.2.	Definición de gestión	23
2.2.8.	Estudio socio económico	24
2.2.9.	Evaluación económica	25
2.2.10.	Las PYMES	25
2.2.10.1	Clasificación de las PYMES	26
2.2.10.2	Importancia de las PYMES	26
2.2.10.3	Tratamiento tributario de las PYMES	27
2.2.10.4	Definición y clasificación de las sociedades	27

2.3.	FUNDAMENTACIÓN LEGAL	28
2.3.1.	Obligaciones jurídicas de las empresas	29
3.	CAPÍTULO III: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	31
3.1.	MÉTODOS UTILIZADOS EN LA INVESTIGACIÓN	32
3.2.	CONSTRUCCIÓN METODOLÓGICA DEL OBJETO DE INVESTIGACIÓN	32
3.3.	RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN EMPÍRICA	32
3.4.	DESCRIPCIÓN DE LA INFORMACIÓN OBTENIDA	34
3.5.	ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS	35
3.6.	CONSTRUCCIÓN DEL INFORME DE INVESTIGACIÓN	37
4.	CAPÍTULO IV: ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS EN RELACIÓN CON LA HIPÓTESIS DE INVESTIGACIÓN	38
4.1.	ENUNCIADO DE LAS HIPÓTESIS	39
4.1.1.	Hipótesis de investigación	39
4.2.	UBICACIÓN Y DESCRIPCIÓN DE LA INFORMACIÓN EMPÍRICA PERTINENTE A LA HIPÓTESIS	39
4.3.	DISCUSIÓN DE LA INFORMACIÓN OBTENIDA EN RELACIÓN A LA NATURALEZA DE LA HIPÓTESIS	60
4.4.	COMPROBACIÓN – DISPROBACIÓN DE LA HIPÓTESIS	63
4.5.	CONCLUSIONES PARCIALES	64
5.	CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	65
5.1.	CONCLUSIONES	66
5.2.	RECOMENDACIONES	67
6.	CAPÍTULO VI: PROPUESTA ALTERNATIVA	68
6.1.	TÍTULO DE LA PROPUESTA	69
6.2.	JUSTIFICACIÓN	69
6.3.	FUNDAMENTACIÓN	70

6.4.	OBJETIVOS	72
6.4.1.	General	72
6.4.2.	Específicos	72
6.5.	IMPORTANCIA	72
6.6.	UBICACIÓN SECTORIAL Y FÍSICA	73
6.7.	FACTIBILIDAD	73
6.8.	DESARROLLO DE LA PROPUESTA	73
6.8.1.	Fundamentos jurídicos de los procesos de categorización de las PYMES de acuerdo a la Matriz Productiva	73
6.8.2.	Plan de capacitación para las PYMES involucradas en las áreas de comercio al por mayor, comercio al por menor, servicios diversos, manufactura diversa, construcción, transporte y bienes raíces.	76
6.8.3.	Plan de trabajo	78
6.8.4.	Recursos	78
6.9.	IMPACTO	79
6.10.	EVALUACIÓN	79
6.11.	INSTRUCTIVO DE INSERCIÓN DE LAS PYMES A LA MATRIZ PRODUCTIVA	80
	BIBLIOGRAFÍA	89
	ANEXOS	92

INTRODUCCIÓN

Santo Domingo es el primer cantón de la provincia Tsáchila, una de las provincias jóvenes del País, la misma que se creó el 6 de noviembre del 2007. Se encuentra localizada en la Región Interandina, la cual disfruta de un clima subtropical. Su nombre lo lleva en honor a la etnia Tsáchila que habita en la región desde épocas ancestrales y, por la misma razón el nombre de la capital se la conoce como Santo Domingo de los Colorados.

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) dedicadas a la comercialización de bienes y servicios que operan en el área comercial de la ciudad de Santo Domingo no cuentan con un direccionamiento estratégico que les permite alcanzar los mejores rendimientos financieros y por ende los mayores aportes al desarrollo socio económico del cantón y el País.

La gestión financiera de las microempresas tienen como finalidad pronosticar las finanzas de dichas empresas, incorporando las estrategias de marketing que permiten posicionar dichos negocios en el mercado de bienes, manufacturas diversas y servicios, los cuales permiten obtener los flujos de efectivo que se destinan al cumplimiento de las obligaciones económicas en el tiempo, y por ende obtener niveles de rentabilidad importantes para los intereses de los empresarios y, con ello generar riqueza y lograr un crecimiento y desarrollo socio económico importante para los inversionistas.

En el capítulo I, se detalla el marco contextual de la investigación, la cual comprende la ubicación y contextualización de la problemática, la situación de la problemática, el problema de investigación y la delimitación del problema.

El capítulo II comprende, el marco teórico de la investigación, esto es la fundamentación conceptual y la fundamentación legal de la propuesta investigativa.

En el capítulo III, constituye la metodología de la investigación que la conforman los métodos utilizados en la investigación, construcción metodológica del objeto de estudio, la elaboración del marco teórico, la recolección de la información empírica,

la descripción de la información obtenida y el análisis e interpretación de los resultados y la construcción del informe de investigación.

El capítulo IV, contiene el análisis e interpretación de los resultados de la investigación de campo en relación con la hipótesis de investigación propuesta al respecto, conformado por el enunciado de hipótesis, la ubicación y descripción de la información empírica pertinente a la hipótesis, la discusión de la información obtenida en relación a la naturaleza de la hipótesis, las conclusiones parciales y la comprobación y disprobación de la hipótesis.

El capítulo V, comprende las conclusiones y las recomendaciones a las cuales se han llegado con la investigación aplicada.

El capítulo VI incorpora la propuesta alternativa que la conforma el título de la propuesta, la justificación, la fundamentación, los objetivos, la importancia, la ubicación sectorial y física, la factibilidad y el desarrollo de la propuesta, el impacto y evaluación y el instructivo de inserción de la PYMES a la matriz productiva.

CAPÍTULO I

MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN

***El hombre nace libre, responsable y
sin excusas.***

Jean Paul Sartre

1.1. UBICACIÓN Y CONTEXTUALIZACIÓN DE LA PROBLEMÁTICA

En la ciudad de Santo Domingo, las pequeñas y medianas empresas (PYMES) son lideradas por administradores que son los propietarios o administradores de dichos negocios, los cuales comparten la dirección corporativa con los miembros de las familias (en la mayoría de dichas organizaciones), las cuales están conformadas por empresas (7%), fábricas (10%), farmacias (22%), ferreterías y afines (34%), comercio al por mayor (17%) y otras actividades económicas en general (9%) (NAVARRETE, 2014); dichas empresas desarrollan actividades que no responden a una planeación corporativa previa que contemple objetivos y metas institucionales tendientes a lograr niveles de rentabilidad financiera acordes a la gestión comercial que llevan adelante los administradores con los diferentes equipos de trabajo. Condición que lleva a la quiebra en los primeros cinco años de operación en la mayoría de las empresas.

En el mundo de los negocios, las organizaciones económicas necesitan aplicar estrategias que les permita sobrevivir en los escenarios de globalización y competencia, donde las fuerzas del mercado son difíciles de controlar. La dirección favorece la evolución de las PYMES, impulsando la consecución de los objetivos, la supervivencia en circunstancias adversas, el nivel de eficiencia y la maximización de los beneficios financieros esperados.

La administración de las PYMES ha descuidado el tema de liderazgo que debe existir en cada organización, en virtud de que la gran mayoría de estos negocios son de tipo familiar y, consideran que dichos procesos son poco importantes, lo cual genera procesos y procedimientos innecesarios, la subutilización de la mano de obra calificada y artesanal, la pérdida de recursos, el aprovechamiento de oportunidades de mercado y con ello, se reducen en forma significativa los ingresos financieros de cada periodo económico.

La gestión financiera debe estar enfocada a supervisar continuamente la asignación de activos de la empresa, haciéndose necesario el acceso de capitales frescos (activo circulante) de terceros, y debido a las múltiples e inaccesibles exigencias

del sistema financiero optan por los créditos otorgados por entidades de carácter ilegal o usura. Dichos requerimientos y necesidades financieras generan elevados costos financieros (gasto interés), los cuales reducen la capacidad de maniobra financiera y operativa de las empresas.

Los negocios que ofertan productos y servicios en el área comercial de la ciudad de Santo Domingo, cuentan con administraciones que consideran al asesoramiento y planificación financiera innecesarias ya que más tarde se convierten en gastos que van en contra de los intereses económicos (ingreso financiero), más bien optan por llevar adelante las operaciones comerciales en forma empírica, efecto de ello, alcanzan réditos financieros que no corresponden a la eficiencia administrativa que deberían tener dichas organizaciones para lograr un adecuado posicionamiento corporativo en el mercado local.

1.2. SITUACIÓN ACTUAL DE LA PROBLEMÁTICA

Las PYMES localizadas en el área comercial de Santo Domingo son lideradas por administradores o propietarios que aplican estilos de liderazgo donde utilizan técnicas empíricas o ambiguas, las cuales arrojan resultados por debajo de las condiciones esperadas, convirtiendo a dichos negocios en organizaciones poco competitivas e inefectivas que dejan de percibir importantes ingresos financieros, los mismos que van en contra del interés de los inversionistas.

Todo ello hace que dichos negocios no tengan claramente definida la gestión corporativa que les permita tomar las decisiones más adecuadas, así mismo, no tienen claramente establecida la cadena de mando corporativa, lo cual reduce la capacidad de maniobra al momento de cumplir con los compromisos financieros de corto, mediano o largo plazo y por ende se reduce la capacidad económica y financiera en forma significativa, lo cual ocasiona la reducción de importantes oportunidades de negocios en el mercado local.

La gestión financiera de las PYMES que se dedican a las actividades comerciales, de servicios y manufactureras diversas en la localidad no ha incorporado

herramientas financieras para un adecuado manejo administrativo financiero, lo que ha impedido realizar un diagnóstico real de sus negocios, en condiciones óptimas y de competitividad en el mercado local.

Las microempresas son fuentes generadoras de desarrollo en las zonas o países donde desarrollan las diferentes actividades comerciales, por el aporte tributario, la generación de fuentes de empleo, la atención de las necesidades del mercado de productos y servicios, la producción de artículos y subproductos para las grandes empresas. Actividades que las convierten en ejes fundamentales de la estructura económica de toda economía.

1.3. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.3.1. Problema general

¿Cómo incide la gestión financiera en el desarrollo socio económico de las PYMES del área comercial de Santo Domingo?

1.3.2. Problemas derivados

- ¿Cuál es la contribución de las PYMES al desarrollo socio económico?
- ¿De qué manera las decisiones financieras inciden en el desarrollo socio económico?
- ¿Qué estrategias financieras utilizan las PYMES en los negocios?
- ¿De qué manera los indicadores financieros que aplican los pequeños y medianos empresarios influyen en la toma de decisiones?

1.4. DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA

Campo : Ciencias administrativas.

Área : Gestión financiera.

Aspecto : Comercialización de productos y servicios en el área comercial.

Tiempo : Septiembre a Diciembre 2013.

Tema : Gestión financiera de las PYMES y sus efectos en el desarrollo socio económico del área comercial de Santo Domingo. Año 2013. Instructivo para la inserción de las PYMES del área comercial de Santo Domingo a la Matriz Productiva 2013-2017.

Problema: ¿Cómo incide la gestión financiera en el desarrollo socio económico de las PYMES del área comercial de Santo Domingo?

1.5. JUSTIFICACIÓN

En el área comercial de Santo Domingo, teóricamente las PYMES obtienen rendimientos financieros importantes, sin embargo, en la vida corporativa real desaprovechan las ventajas de incorporar técnicas gerenciales que les permitan alcanzar los objetivos y metas comerciales dentro del mercado de productos y servicios, ya que hasta hoy consideran adecuado el liderar dichos negocios en base a la experiencia y la reducida capacidad de maniobra económico financiera.

Toda organización lleva adelante las actividades comerciales con la finalidad de lograr rentabilidad financiera acorde al liderazgo corporativo, para ello deben contar con la estructura organizacional que les permita optimizar los recursos económicos, tecnológicos y humanos, a fin de lograr un adecuado posicionamiento en el mercado de bienes y servicios. Para ello se requiere de líderes competitivos que generen ingresos que faciliten el cumplimiento de las obligaciones económicas de corto, mediano y largo plazo.

Se espera lograr con la aplicación de técnicas financieras la obtención de información actualizada para la mejora en la toma de decisiones y focalizar a dichas organizaciones a enrumbar los negocios a niveles óptimos de eficiencia y productividad e incentivar la expansión y crecimiento de dicho segmento de empresas en el mercado de bienes y servicios que atienden la demanda de los consumidores del área comercial de Santo Domingo. Esta contribución se podrá desarrollar solamente con el esfuerzo y voluntad de los administradores que decidan incorporar en la gestión de sus negocios, dichas herramientas que permitan visualizar en forma clara el escenario comercial donde operan.

1.6. CAMBIOS ESPERADOS CON LA INVESTIGACIÓN

Con el desarrollo de la presente investigación se espera:

- Empresarios potenciados en el entramado empresarial de Santo Domingo.
- GAD vinculado al mejoramiento económico dotándoles de herramientas financieras a los pequeños y medianos empresarios.
- PYMES conocedoras del mercado y aptitud tendiente a alcanzar la mejor rentabilidad y sostenibilidad corporativa.
- Microempresarios asociados y beneficiados por las oportunidades del Plan Nacional del Buen Vivir.

1.7. OBJETIVOS

1.7.1. General

Evaluar la incidencia de gestión financiera de las PYMES en el desarrollo socio económico del área comercial de Santo Domingo.

1.7.2. Específicos

- Determinar la contribución de las PYMES al desarrollo socio económico.
- Establecer los indicadores financieros aplicados a la toma de decisiones para medir la rentabilidad.
- Investigar las estrategias financieras utilizadas por los pequeños y medianos empresarios.
- Diseñar un instructivo para la inserción de las PYMES a la matriz productiva 2013 - 2017.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN

***Todo nuestro conocimiento
arranca del sentido, pasa por
al entendimiento y termina en
la razón.***

Immanuel Kant

2.1. FUNDAMENTACIÓN CONCEPTUAL

Administración.- Proceso en el cual se diseña y mantiene un ambiente armónico para los colaboradores que laboran en forma individual y colectivamente con la finalidad de lograr objetivos previamente propuestos (KOONTZ, H., WEIHRJCH, H. pág. 38, 2010).

Apalancamiento Financiero.- Es el uso que las empresas hacen de recursos ajenos, de tal forma que a mayor proporción de pasivo respecto al capital propio (KOONTZ, H., WEIHRJCH, H. pág. 448, 2010).

Dirección.- Proceso que busca influir en las personas a fin de que cumplan con sus responsabilidades en forma libre y voluntaria (CHIAVENATO, I., pág. 173, 2009).

Distribución.- Acción y efecto de distribuir algo a una o entre varias personas. Proceso que busca en hacer llegar físicamente el producto a quien lo consuma finalmente (ROSENBERG, J.; pág. 68, 2010).

Estrategia.- De acuerdo a las capacidades fundamentales de la empresa (capacidad instalada, tecnología, mano de obra calificada, recursos financieros) consiste en establecer las principales ventajas y prioridades competitivas basadas en costo, calidad, tiempo y flexibilidad, del sistema de producción y encontrar la relación perfecta con la estrategia corporativa (ROSENBERG, J., pág. 73, 2010)

Flujo de Fondos.- Sistema técnico que permite deducir los impuestos y gastos que no representan repartición de efectivo, tales como la depreciación de activos (HAROLD, K. HEINZ, W., pág. 173, 2010).

Flujo de Efectivo.- Informe económico que presenta el origen de los fondos y la aplicación dentro de las operaciones de empresa, permitiendo planear las diferentes inversiones corporativas, endeudamiento entre compañías, pagos de dividendos, entre otras aplicaciones (HAROLD, K. HEINZ, W., pág. 173, 2010).

Finanzas.- Son aquellas funciones enfocadas a planear y controlar el flujo de fondos de una empresa, es decir, lograr que los fondos de ésta se apliquen lo mejor posible. Asimismo, tienen como objetivo la administración óptima de los recursos económicos y humanos que asegure la reutilización futura (FREEMAN, E.; GILBERTH, D.; STONER, J.; pág. 146, 2009).

Gerente.- Líder responsable de dirigir las diferentes actividades económicas o productivas de una organización y la forma de alcanzar las metas propuestas (ROSENBERG, J., pág. 138, 2010)

Gestión.- Consideran a la gestión como un sistema, un todo unificado que incluye objetivos, estrategias, tecnología, estructura y procesos organizativos, cultural empresarial y personalidad de los miembros de la organización (CALDERÓN, G.; CASTAÑO DUQUE, G., pág. 228, 2010).

Gestión Estratégica.- Es el arte y/o ciencia de anticipar y gerenciar participativamente el cambio con el propósito de crear permanente estrategias que permitan garantizar el futuro del negocio, empresa o institución (BETANCOURT TANG, J., pág. 26, 2012).

Presupuesto.- Provisión anticipada de las proyecciones requeridas por una organización de cualquier naturaleza (ya sea empresa, institución o negocio) que tiene como finalidad establecer los recursos económicos requeridos para un año de operación (COULTAR, R. pág. 147, 2011).

Proceso Administrativo.- El proceso de administración se refiere a planear y organizar las estructuras de las empresas, en la cual se ejecutan dirección y control para el logro eficaz y eficiente de los objetivos organizacionales (CHIAVENATO, I., pág. 188, 2010).

Sector comercial.- Es la decisión de la empresa para satisfacer una necesidad o resolver un problema social. La empresa es socialmente responsable ante los

siguientes grupos de interés: consumidores, trabajadores, accionistas, proveedores, gobierno y comunidad en general (FREIRE, L., pág. 39, 2010).

Teoría.- Conjunto de preceptos que tienen relación común entre sí, las cuales presentan un punto de vista sistemático de fenómenos especificando las relaciones entre las variables que buscan explicar y predecir fenómenos en una rama de la ciencia (HERNÁNDEZ, S. y Otros, L., pág. 226, 2011).

Táctica.- Son las tareas que debe realizar cada unidad o área para concretar la estrategia de un plan operativo que permite seguimiento y evaluación (KOONTZ, H., WEIHRJCH, H. pág. 448, 2010).

2.2. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.2.1. Empresa

Empresa es toda actividad económica que se dedica a producir bienes y servicios para venderlos en un segmento de mercado dado y satisfacer las necesidades del cliente a través de establecimientos comerciales, con el propósito principal de obtener ganancias (utilidad) por la inversión realizada en dicha actividad económica. (ESPEJO, L. pág. 47, 2011)

La empresa es una entidad económica destinada a producir bienes y servicios, venderlos y obtener un beneficio (utilidad). Las empresas son el principal factor dinámico de la economía de una nación y constituyen a la vez el medio de distribución que influye directamente en la vida privada de los habitantes. Razones que justifican la naturaleza de ser consideradas fuentes generadoras de desarrollo y bienestar para las naciones y la sociedad.

2.2.2. Gestión Financiera

El Diccionario Enciclopédico Gran Plaza y Jaime Ilustrado señalan que la gestión es la acción y efecto de gestionar o de administrar, es ganar, es hacer diligencias

conducentes al logro de un negocio o de un deseo cualquiera. (CAROD, M., COREA, M. pág. 48, 2011)

En otras palabras, la concepción de gestión es definida como el conjunto de actividades de dirección y administración de una empresa u organización de cualquier naturaleza, encaminadas a lograr metas y objetivos corporativos previamente propuestos.

La gestión financiera comprende el proceso técnico de manejo del activo circulante (dinero efectivo en sus diferentes presentaciones) y la rentabilidad (financiera) que se obtiene de dicha actividad. Dicho proceso debe ser cuidadosamente manejado en las organizaciones, debido a la delicadeza del proceso como es el recurso físico (dólares).

Toda gestión financiera está directamente unida a la gestión administrativa y gestión económica de una organización, todo ello porque las finanzas constituyen en la vida práctica la razón que sustenta la razón de existir de la cualquier empresa o negocio. La función administrativa de la dirección es incidir en el equipo de trabajo corporativo a fin de que voluntaria y libremente realicen sus actividades laborales en forme efectiva, a fin de lograr el cumplimiento de las metas corporativas previamente planteadas. (HAROLD, K., HEINZ, W. pág. 338, 2010)

Hay operaciones económicas, que aparecen reflejadas en todos estos registros. Donde se registran las operaciones comerciales y atraviesan las diferentes fases, que son parte de los diferentes departamentos y personas. Al mismo tiempo, existen obligaciones de registro corporativo que deben cumplir en apego a exigencias legales.

El propósito es influir en los seres humanos para que contribuyan a lograr las metas propuestas por la organización, exigen que todos los gerentes estuvieran de acuerdo en que los problemas más importantes surgen de los seres humanos y deben ser solucionados, buscando el bienestar común de cada equipo.

La dirección representa la puesta en marcha de lo que fue planeado y organizado. Consecuentemente, la dirección es la función administrativa que incluye el empleo de la influencia para motivar a las personas a alcanzar los objetivos organizacionales. Dirigir implica mandar e influir en los empleados para que realicen las diferentes tareas.

La dirección tiene como función el conseguir que los objetivos corporativos se cumplan, a partir de coordinar e integrar esfuerzos de colaboradores para realizar las actividades respectivas. Es la responsable de convertir determinados recursos humanos y materiales en una empresa productiva, haciéndose necesaria la calidad, eficiencia y eficacia constante y otros. (KOTLER, P., pág. 187, 2012)

La gestión financiera es una de las tradicionales áreas funcionales de la gestión microempresarial, encargada del análisis, decisiones y acciones relacionadas con los medios financieros de la actividad de dicha organización. Incorporando tareas relacionadas con el logro, la utilización y control de los recursos financieros.

La gestión de movimiento de fondos de una organización comprenden los procesos que permiten conseguir, mantener y dar uso práctico al dinero físico con que cuente una empresa o negocio. (PINAR, C., RIVAS, S., pág.144, 2010)

La función financiera integra:

- La determinación de las necesidades de recursos financieros.
- La consecución de financiación según su forma más beneficiosa.
- La aplicación juiciosa de los recursos financieros.
- El análisis financiero (respuestas seguras de la situación financiera).
- El análisis de la viabilidad económica y financiera de las inversiones.

2.2.3. Administración financiera

“Técnica que tiene por objeto la obtención, el control y el adecuado uso de recursos financieros que requiere una empresa, así como el manejo eficiente y la protección de los activos”. (KOONTZ, H., WEIHRICH, H., pág. 389, 2010)

Esta área de la administración tiene como objetivo la expansión del dinero (activo circulante), para ello se debe realizar un adecuadamente manejo de las ventas y gastos a fin de tener una buena utilidad. Para ello debe apoyarse en herramientas financieras para lograr una correcta optimización de los recursos. Se relaciona con la Economía, Contabilidad, Política, Matemáticas, Estadística y otras ciencias.

En las microempresas cada área cumple con una función importante, por lo tanto, la administración financiera tiene como objetivo el lograr la expansión del dinero, para ello debe lograr niveles de ventas importantes, reducción de los costos y gastos y por ende una excelente rentabilidad.

2.2.3.1. Definición de Administración Financiera

La administración financiera se define como el área de la dirección administrativa cuyo objetivo es elevar al máximo el valor actual de la empresa, equilibrando los factores de rendimiento sobre la inversión y riesgo, tendiente a conservar la liquidez corporativa y el máximo aprovechamiento y rendimiento de los recursos. (REDONDO, J., pág. 42, 2012)

La administración financiera se dedica básicamente a incrementar el valor real de toda organización, para ello deberá aplicar estrategias efectivas de ventas que le permitan lograr un rendimiento económico financiero importante tendiente a incrementar el patrimonio de la empresa de cualquier naturaleza.

La administración financiera constituye la forma de la economía aplicada que se fundamenta en conceptos económicos, que se fundamentan en la información contable generada diariamente de cada operación comercial de una empresa. (GITMAN, L., pág. 534, 2010)

2.2.3.2. Funciones de la Administración Financiera

Las funciones financieras claves de la administración financiera en las organizaciones son:

Análisis o planeación financiera.- Se encarga de transformación de la información financiera de tal manera que permita supervisar la realidad financiera de la empresa, evaluar la capacidad productiva y establecer el tipo de financiamiento (apalancamiento) que son necesarios para una operación adecuada, en un periodo económico.

Decisiones de inversión.- Son tomadas en función de la mezcla del tipo de activos (activo fijo y circulante) del estado de resultados con que cuenta la cada empresa, buscando alcanzar niveles óptimos de cada tipo de activo con lo cual se cumplen los objetivos propuestos.

Decisiones de financiamiento.- Tiene como finalidad establecer las decisiones referentes al pasivo y el capital registrado en el balance general, buscando la composición más adecuada de financiamiento (apalancamiento financiero y operativo) a corto y largo plazo y, finalmente establecer las fuentes de financiamiento para la empresa para cada periodo.

2.2.4. Análisis financiero

El análisis de las razones financieras es una de las formas de medir y evaluar el funcionamiento de la microempresa y la gestión de los administradores. (KOONTZ, H., WEIHRJCH, H. pág. 448, 2010)

El análisis financiero se fundamente en la información proporcionada por los informes económicos (Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados) de la empresa, observando las características particulares y generales de los usuarios internos y externos, los mismos que buscan conocer la realidad económica de la organización, en un periodo dado.

Además, existen otros estados financieros que proporcionan información calificada sobre el funcionamiento corporativo como el Estado de Cambios en el Patrimonio, Estado de Cambios en la Situación Financiera y Estado de Flujos de Efectivo.

2.2.4.1. Estudio financiero

Los estados financieros son reportes o informes económicos periódicos que reflejan razonablemente las cifras de la situación financiera y económica de toda empresa u organización, datos que sirven a los diferentes usuarios para tomar las decisiones más oportunas en beneficio de la empresa y que resumen la consecución de resultados corporativos.

2.2.5. Evaluación económico - financiera

La evaluación económica se define como la rentabilidad del proyecto, utilizando la Tasa Interna de Retorno (TIR) y el Valor Presente Neto (VPN), el cual es considerado un costo de capital, las cuales conllevan ganancias si se reinvierten totalmente y que al reinvertirse ganan la misma tasa de descuento a la cual fueron calculadas.

Los indicadores financieros como el valor presente neto, la tasa interna de retorno, son herramientas que facilitan el proceso de evaluación de los recursos corporativos realizados en una inversión dada. Lo fundamental es la propia generación y comparación de alternativas que ha semejanza de las opciones técnicas u organizacionales, deben medirse desde la óptica social, política, y económica.

2.2.5.1. Costo de producción

El costo es un desembolso en efectivo o en especie realizado en el presente, pasado y futuro. Los costos de producción representan todas las erogaciones realizadas desde la adquisición de la materia prima hasta su transformación en artículos terminados para el consumo. (MORALES, A., pág. 177, 2009)

El costo total de producción de una empresa puede subdividirse en los siguientes elementos: alquiler, salarios, depreciación de bienes de capital (maquinaria y

equipos), jornales, seguros, costo de materia prima, contribuciones y gastos misceláneos. Son aplicados especialmente en las empresas manufactureras.

Los costos de producción (también llamados costos de operación) son los gastos necesarios para mantener un proyecto, una línea de procesamiento o un equipo en funcionamiento. En una compañía estándar, la diferencia entre el ingreso (por ventas y otras entradas) y el costo de producción indica el beneficio bruto de las actividades comerciales de la misma.

2.2.5.2. Gastos de administración

Son los costos que provienen de realizar la función administrativa en la empresa, son tomados en cuenta los gastos en general de la oficina de la organización.

2.2.5.3. Gastos de venta

Este costo abarca muchas actividades, la investigación y el desarrollo de nuevos mercados o productos adoptados a los gustos y necesidades de los consumidores, el estudio de estratificación del mercado, entre otros.

2.2.5.4. Gastos financieros

Son los intereses que deben pagarse en relación con el capital obtenido en préstamo. Es decir, constituye el costo del dinero en el tiempo por utilizar activo circulante de terceros y que es requerido expresamente para la normal operación de la empresa.

2.2.5.5. Inversión total

La inversión total comprende la adquisición de todos los activos fijos y diferidos necesarios para iniciar la operación de la empresa, los cuales se destinan exclusivamente para la actividad económica corporativa. Es decir, constituye el patrimonio de activos exclusivos destinados al giro del negocio de cada empresa.

2.2.5.6. Capital de trabajo

El capital de trabajo es la erogación de recursos monetarios que son pagados por el uso de recursos financieros que se obtuvieron de las diferentes fuentes de financiamiento. (MORALES, A. pág. 220, 2009)

El capital de trabajo es la cantidad total de activo circulante (dinero en efectivo) que invierten los propietarios de la empresa (accionistas) para conformar la misma y sirve como base para el inicio de las operaciones, el cual permite llevar a adelante las operaciones cotidianas de una empresa.

2.2.5.7. Determinación de la TMAR

La tasa mínima aceptable de rendimiento (TMAR) es la tasa de crecimiento real de la empresa por arriba de la inflación; también debe reflejar el riesgo que corre el inversionista de no obtener las ganancias pronosticadas. El valor que se asigne depende básicamente de los parámetros: la estabilidad de las condiciones macroeconómicas del país y las condiciones de competencia en el mercado durante un periodo determinado.

2.2.5.8. Financiamiento de inversión

“Una empresa está financiada cuando a pedido capital en préstamo para cubrir cualquier de sus necesidades económicas. Si la empresa consigue dinero barato (préstamo a tasa más baja de interés) en sus operaciones, es posible mostrar que esto le ayudará a elevar considerablemente el rendimiento sobre su inversión”. (BACA, G., pág. 166, 2009)

Para financiar cualquier empresa se requiere de recursos económicos (dólares físicos) de terceros para poder llevar adelante las diferentes actividades productivas de bienes o servicios, los cuales serán para uso exclusivo en su afán de atender los requerimientos del mercado al cual se dirigen y destinan su producción.

2.2.5.9. Determinación de los costos

El proceso de producción requiere la movilización de factores de la producción: tierra, capital, trabajo y organización. La planta, el equipo de producción, la materia prima, los empleados de todos los tipos (asalariados y ejecutivos), forman los costos fundamentales del costo de producción de la empresa.

Se clasifican en dos categorías: fijos y variables, esta forma de dividirlos sirve para poder analizarlos de mejor manera y tomar decisiones en los procesos de gestión gerencial como por ejemplo, medidas de reducción de costos.

➤ **Costos fijos**

Los costos fijos se mantienen constantes a los niveles de producción en el corto e intermedio plazo. Es decir, son indiferentes a las condiciones reales de cada empresa, lo cual significa que se mantienen permanentes en cada empresa.

➤ **Costos variables**

Los costos variables se mueven al aumentar o disminuir el volumen de producción. El movimiento del costo variable total se realiza en la misma dirección del nivel de producción.

2.2.5.10. Valor Actual Neto

El valor actual neto “es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial que se realiza en un proyecto de inversión que se destina en una empresa o creación de estas”. (BACA, G., pág. 188, 2009)

Los flujos netos de efectivo se descuentan de la tasa mínima de rendimiento requerida y se suman. Al resultado se le resta la inversión inicial neta y, con ello se determina el valor que se pretende calcular y, tomar la decisión respectiva.

La ecuación de cálculo es la siguiente:
$$VAN = -I + \sum_{n=1}^N \frac{Q_n}{(1+r)^n}$$

Un proyecto consiste en encontrar la equivalencia de los flujos de efectivo futuros, para después compararlos con la inversión inicial. Para aceptar la inversión se deben estimar resultados mayores que la inversión inicial. Este índice se utiliza para evaluar si conviene invertir ahora en una actividad económica, y si en el futuro se alcanzarán rendimientos financieros.

Si el Valor Presente Neto es igual a cero, el proyecto es indiferente. La condición básica para comparar alternativas es que siempre se analicen alternativas con igual número de años; si el tiempo de cada uno es diferente, tomaremos como base el mínimo común múltiplo de los años de cada alternativa. En consecuencia, para el mismo proyecto a una cierta tasa de interés, el VPN puede variar significativamente, hasta el punto de llegar a rechazarlo o aceptarlo.

2.2.5.11. Tasa Interna de Rendimiento

“Es la tasa de descuento a la que el valor presente neto de una inversión arroja un resultado de cero, o la tasa de descuento que hace que los flujos netos de efectivos igualen el monto de la inversión”. (MORALES, A., pág. 209, 2009)

La fórmula de cálculo de la TIR es:
$$VAN = -I + \sum_{n=1}^N \frac{Q_n}{(1+r)^n}$$

Dicho método permite encontrar la tasa de interés en la cual se cumplen las condiciones buscadas en el momento de iniciar o aceptar un proyecto de inversión. Esta es una herramienta de gran utilidad para la toma de decisiones financieras dentro de las microempresas de cualquier naturaleza, ya que permite determinar cómo se recuperará la inversión realizada en un proyecto de inversión.

2.2.5.12. Análisis de costo beneficio

Es una técnica usada para evaluar proyectos de Inversión, que consiste en comparar costos con los beneficios asociados a la realización de la inversión. Un proyecto estará bien aspectado si los beneficios superan los costos. Los beneficios pueden ser de tipo monetario (económico) o social, directo o indirecto.

2.2.6. Razones Financieras

Son las herramientas que permiten realizar análisis financiero a las cuentas de los estados financieros de una empresa de cualquier naturaleza. Las cuales permiten establecer las perspectivas de la situación financiera, al precisar el grado de liquidez, rentabilidad, apalancamiento y cobertura de las inversiones corporativas en un periodo dado.

2.2.6.1. Razones de Liquidez

Es la capacidad para saldar las obligaciones a corto plazo a medida que éstas se vencen. Para ello se evalúa la habilidad de convertir en efectivo determinados activos y pasivos corrientes.

- **Capital Neto de Trabajo:** Esta razón se obtiene al descontar de las obligaciones corrientes de la empresa todos los derechos corrientes.

$$CNT = PasivoCorriente - ActivoCorriente$$

- **Índice de Solvencia:** Este considera la verdadera magnitud de la empresa en cualquier instancia del tiempo y es comparable con diferentes entidades de la misma actividad.

$$IS = \frac{ActivoCorriente}{PasivoCorriente}$$

- **Prueba Ácida:** Esta prueba es semejante al índice de solvencia, pero dentro del activo corriente no se tiene en cuenta el inventario de productos, ya que este es el activo con menor liquidez que analizamos en este caso.

$$\acute{A}cido = \frac{ActivoCorriente - Inventario}{PasivoCorriente}$$

- **Rotación de Inventario:** Este mide la liquidez del inventario por medio de un movimiento durante el periodo dado.

$$Rotaci3nInventario = \frac{Costodelovendido}{InventarioPr omedio}$$

- **Rotación de Cuentas por Cobrar:** Permite medir la liquidez de las cuentas por cobrar de la empresa por medio de la rotación en un periodo determinado.

$$RCC = \frac{VentasAnuales}{PromedioCuentasCobrar}$$

- **Rotación de Cuentas por Pagar:** Permite calcular el número de veces que las cuentas por pagar se convierten en efectivo en un periodo dado para la empresa.

$$RCP = \frac{ComprasAnuales}{PromedioCuentasporPagar}$$

2.2.6.2. Razones de Endeudamiento

Herramienta que indica el monto del dinero de terceros que se utilizan para generar utilidades en una empresa, siendo importantes ya que estas deudas comprometen a la organización en el transcurso del tiempo.

- **Razón de Endeudamiento:** Mide la proporción del total de activos aportados por los acreedores de la empresa para cada periodo de operaciones.

$$RE = \frac{PasivoTotal}{ActivoTotal}$$

- **Razón Pasivo - Capital:** Ratio que no indica la relación existente entre fondos a largo plazo que suministran los acreedores y los aportes de los accionistas de la empresa en un periodo dado de operaciones.

$$PC = \frac{PasivoLargoPlazo}{CapitalContable}$$

2.2.6.3. Razones de Rentabilidad

Son las razones que permiten analizar y evaluar las ganancias de la empresa con respecto al nivel dado de ventas, de activos o la inversión realizada por los accionistas.

- **Margen Bruto de Utilidad:** Indica el porcentaje de utilidad excedente sobre las ventas después que la empresa ha cumplido con todas las obligaciones.

$$MB = \frac{Ventas - Costo delo Vendido}{Ventas}$$

- **Rotación del Activo Total:** Permite determinar la eficiencia con que la empresa utilizar los activos para generar ventas en cada periodo.

$$RAT = \frac{Ventas Anuales}{Activos Totales}$$

- **Rendimiento de la Inversión:** Determina la efectividad total de la administración para producir utilidades con los activos disponibles.

$$REI = \frac{Utilidades Netas Después Im puestos}{Activos Totales}$$

2.2.6.4. Razones de Cobertura

Razones que permiten evaluar la capacidad de toda empresa para cubrir los cargos fijos en un periodo dado de operaciones. Es decir, permite establecer la capacidad de cumplir con los cargos en los plazos establecidos al respecto.

- **Cobertura Total del Pasivo:** Permite analizar la capacidad real de la empresa para cumplir con las obligaciones de gasto financiero (interés) y la capacidad para rembolsar el capital de los préstamos de la empresa.

$$CTP = \frac{Ganancias Antes Intereses Im puestos}{Intereses + Abonos Pasivo Principal}$$

- **Razón de Cobertura Total:** Analiza las obligaciones fijas y temporales, determinando la capacidad de la empresa para cubrir los cargos financieros incurridos en cada periodo operacional de la empresa.

$$CT = \frac{Utilidades Antes Pagos Arrendamientos, Intereses, Im puestos}{Intereses + Abonos Pasivo Principal + Pago Arriendos}$$

2.2.7. Gestión

Hoy en día, las empresas y negocios son liderados por gestores que buscan impulsar la consecución de objetivos propuestos para dichas organizaciones. La gestión constituye el proceso que busca establecer las funciones y actividades del recurso humano debe cumplir en forma permanente y dinámica para lograr la consecución de los objetivos propuestos.

2.2.7.1. Antecedentes de la Gestión

La gestión tiene sus inicios con los aportes de filósofos que se interesaron en dicha área del conocimiento, destacándose a:

- **Henry Fayol:** (1841-1925). Primer estudioso que sistematizó el comportamiento gerencial. Para ello estableció las funciones de previsión, organización, dirección, coordinación y control, convirtiéndose en herramientas para gerencia de organizaciones.
- **Peter Drucker:** Inicio sus investigaciones en la década de 1950. El principal aporte a la gestión constituye la administración por objetivos. Lo cual exige que los gerentes de cualquier organización establezca metas que permitan cumplir con las metas corporativas propuestas por los accionistas de las empresas.
- **Harold Koontz:** Sus estudios llegaron a establecer que las funciones básicas del gerente son: planeación, organización, dirección y control para las organizaciones en general.
- **Edward Deming:** La administración constituye un proceso constante conocido como mejoramiento continuo, el cual busca la perfección permanentemente, a fin de lograr organizaciones competitivas.

2.2.7.2. Definición de Gestión

Proceso emprendido por personas que buscan organizar las actividades productivas de otras personas, cuya finalidad es lograr resultados de alta calidad

diferentes al de otros grupos de personas que laboran de forma separada, sin lograr la consecución de sus objetivos. (IVACEVICH, J., LORENZI, P., SKINNER, S., CROSBY, P., pág. 58, 2010).

La gestión es realizada a través de la coordinación de actividades enfocadas a la búsqueda permanente de la perfección, buscando la consecución de objetivos que son propuestos por cada organización. La gestión se mide en base a los resultados obtenidos, los cuales constituyen la base para que la organización implemente las acciones que se encaminen al logro de las mismas.

2.2.8. Estudio socio económico

Al analizar la estructura económica de un cantón o provincia, observamos que estos cuentan con PYMES de distinta índole y tamaño, las cuales se posicionan en función de las necesidades del mercado al cual atienden.

Desde la perspectiva de la globalización, el desarrollo local es fundamentalmente económico y promueve la activación de los factores locales en función de aprovechar y potenciar los recursos existentes en el territorio, con eficiencia y eficacia los cuales permiten la competitividad en mercados externos. (CARPIO, P., pág. 72, 2010).

Ante ello, podemos deducir que las organizaciones se desarrollan en función de las capacidades, recursos y oportunidades de mercado, agregando el hecho de que los países no exigen determinadas actividades para conformar empresa que persiguen satisfacer necesidades y aportar al desarrollo económico de los países donde desarrolla las actividades productivas.

Dichas microempresas, cumplen un papel importante en beneficio del desarrollo de la economía de los países de origen. Además, se demostrará cual es el aporte de las pequeñas empresas al desarrollo socio económico mediante las distintas funciones como son: la generación de empleo, la generación de tributos y tasas, y la obtención de ingresos para las familias que colaboran con su fuerza laboral.

Las PYMES constituyen un importante sector para el desarrollo socio económico de Santo Domingo, las cuales deben incorporar líderes que se preocupen del manejo financiero que permitan obtener resultados positivos que aporten el desarrollo económico del cantón y el país. Por ello, el gobierno nacional ha incorporado acciones que motivan e incentivan al sector microempresarial de la región, mediante la reducción del impuesto a la renta, impulso a la exportación e innovación tecnológica para el talento humano que labore en las mismas.

2.2.9. Evaluación económica

El estudio económico dentro de la metodología de evaluación de proyectos, constituye el expresar en cifras monetarias todas las determinaciones hechas en el estudio técnico para desarrollar una actividad particular. (BACA, G., pág. 74, 2012).

El propósito de dicha actividad consiste en elaborar información financiera que proporciona datos acerca de la cantidad de inversión, ingresos, gastos, utilidad de la operación del proyecto, nivel de inventario requerido, capital de trabajo, a fin de identificar con precisión el monto de inversión y los flujos de efectivos que producirá el proyecto. (Morales A., Morales J., pág. 112, 2012).

El estudio económico financiero comprende el monto de los recursos económicos necesarios que implica la realización del proyecto previo a su puesta en marcha, así como determina el costo total requerido en su periodo de operación.

2.2.10. Las PYMES

Las PYMES son el conjunto de pequeñas y medianas empresas que según el volumen de ventas, el capital social, el número de trabajadores, el nivel de producción y la composición de los activos, características particulares de dichas entidades económicas. En el país, las microempresas se dedican principalmente al: comercio al por mayor y por menor; agricultura, silvicultura y pesca; industrias manufactureras; construcción; transporte, almacenamiento y comunicaciones;

bienes inmuebles y servicios prestados a empresas y; servicios comunales, sociales y personales. (SERVICIO DE RENTAS INTERNAS, pág. 19, 2013):

2.2.10.1. Clasificación de las PYMES

Basándonos en el Reglamento a la Estructura del Desarrollo Productivo de Inversión, establecido en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, las PYMES se clasifican en:

CAPÍTULO I

CLASIFICACIÓN DE LAS MIPYMES (DECRETO EJECUTIVO 757, pág. 6, 2011):

Art. 106.- Clasificación de las MYPIMES.- Las categorías establecidas para el fomento y desarrollo empresarial de las micro, pequeñas y medianas empresas, son:

- a. **Micro empresa:** Unidad productiva que tiene entre 1 a 9 colaboradores y el valor de ingresos brutos anuales iguales o menores a cien mil dólares americanos (US \$100.000,00).
- b. **Pequeña empresa:** Unidad de producción que tiene de 10 a 49 colaboradores, cuyos ingresos totales anuales oscilan entre cien mil uno (US\$ 100.001,00) y un millón de dólares americanos (US\$ 1'000.000,00).
- c. **Mediana empresa:** Unidad de producción que tiene de 50 a 199 colaboradores, con ingresos brutos anuales entre un millón uno (USD 1'000.001,00) y cinco millones de dólares americanos (USD 5'000.000,00).

2.2.10.2. Importancia de las PYMES

En nuestro país, las PYMES se dedican a la producción de bienes y servicios, base para el desarrollo social produciendo, demandando y comprando productos o añadiendo valor agregado a los mismos, lo cual las convierte en fuentes generadoras de riqueza y empleo para beneficio de la sociedad ecuatoriana.

2.2.10.3. Tratamiento tributario de las PYMES

Las PYMES para dar cumplimiento a las obligaciones tributarias se clasifican de acuerdo al RUC en personas naturales y sociedades.

2.2.10.4. Definición y clasificación de las sociedades

Las sociedades se dividen en privadas y públicas, y éstas a su vez son:

a. Privadas

Son personas jurídicas de derecho privado, las cuales se detallan a continuación:

- Aquellas que se encuentran bajo el control de la Superintendencia de Compañías como son Compañías Anónimas, de Responsabilidad Limitada, de Economía Mixta, Administradoras de Fondos y Fideicomisos y otras.
- Aquellas que se encuentran bajo el control de la Superintendencia de Bancos como Bancos Privados Nacionales, Bancos Extranjeros, Bancos del Estado, Cooperativas de Ahorro y Crédito, Mutualistas, entre otras.
- Sociedades con fines de lucro o Patrimonios independientes, como las Sociedades de Hecho, Contratos de Cuentas de Participación y otras.
- Sociedades y organizaciones no gubernamentales sin fines de lucro, como las dedicadas a la educación, entidades deportivas, entidades de culto religioso, entidades culturales, organizaciones de beneficencia y otras.
- Misiones y organismos Internacionales como embajadas, representaciones de organismos internacionales, agencias gubernamentales de cooperación internacional, organizaciones no gubernamentales internacionales y oficinas consulares.

b. Públicas

Son personas jurídicas de derecho público como:

- Del Gobierno Nacional, las funciones: Ejecutiva, Legislativa y Judicial.
- Organismos Electorales.

- Organismos de Control y Regulación.
- Organismos de Régimen Seccional Autónomo, como Consejos Provinciales y Municipalidades.
- Organismos y Entidades creados por la Constitución o Personas Jurídicas creadas por Acto Legislativo Seccional (Ordenanza) para la prestación de servicios públicos.

2.3. FUNDAMENTACIÓN LEGAL

Los fundamentos legales que constituyen el sustento legal para el desarrollo de la presente investigación se detallan a continuación:

- **Constitución de la República del Ecuador:** Norma suprema de la República del Ecuador. Es el fundamento y fuente de la autoridad jurídica que sustenta la existencia del Ecuador y su gobierno. La supremacía de esta constitución la convierte en el texto principal dentro de la política ecuatoriana, y está sobre cualquier otra norma jurídica. La constitución proporciona el marco para la organización del Estado ecuatoriano, y la relación entre el gobierno y la ciudadanía. (ASAMBLEA NACIONAL CONSTITUYENTE, pág. 17, 2008).
- **Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno:** Esta ley nos permite conocer la base legal del pago tributario y la concordancia con los diferentes códigos legales. Dentro de ello se consideran el pago de los impuestos y tasas que son generadas en las diferentes microempresas que operan en el país. (REGISTRO OFICIAL 242-3S, pág. 14, 2013).
- **Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones:** Es un instrumento jurídico que va a operar la Agenda de Transformación Productiva, el Código es un conjunto de leyes destinadas a regular el proceso productivo en las etapas de producción, distribución, intercambio, consumo, manejo de externalidades e inversiones productivas encaminadas al logro del sumak kawsay. (REGISTRO OFICIAL 351, pág. 32, 2010).

- **Código de Trabajo:** Constituye el instrumento jurídico que establece las formas de trabajo, formas de contratación, condiciones de empleo, deberes y derechos del trabajador, salarios y remuneraciones del trabajo, los cuales permiten orientar las relaciones de trabajo en las PYMES que operan en el país y el cantón. (H. CONGRESO NACIONAL, pág. 16, 2005)

- **Código Orgánico de Planificación y Finanzas Públicas:** El objeto básico es organizar, normar y vincular al Sistema Nacional Descentralizado de Planificación Participativa con el Sistema Nacional de Finanzas Públicas; analizando el aporte a la construcción de un sistema económico social, solidario y sostenible, que reconozca las distintas formas de producción y labor, promoviendo la transformación de la estructura económica primario - exportadora, las formas de acumulación de riqueza y la distribución equitativa de beneficios de desarrollo en el país. (SENPLADES, pág. 188, 2011)

2.3.1. Obligaciones Jurídicas de las Empresas

Obligaciones Tributarias: Todas las empresas están obligadas con las entidades gubernamentales de recaudo tributario o fiscales a recaudar, tributar y cancelar impuestos nacionales, departamentales y municipales con algunas excepciones.

El IVA (Impuesto al Valor Agregado): Es un impuesto nacional indirecto que se grava sobre los bienes negociados y servicios prestados, con ciertas exenciones.

Impuestos Nacionales: Los contribuyentes de impuesto de renta y complementarios deben presentar declaración todos los años, son todas las sociedades comerciales, las personas naturales bajo parámetros especiales de ingresos y patrimonio, las de régimen tributario especial como las del sector solidario; y las empresas no contribuyentes, que presentan una declaración denominada de Ingresos y Patrimonio.

Otras aplicaciones jurídicas: Para las relaciones empresa y personal o empleados que contrata, existe el Código Laboral; para las relaciones comerciales con terceros, el Código de Comercio; para las relaciones con civiles, el Código Civil, apoyados todos por los principios constitucionales de cada país, en la constitución.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

***Si quieres ser sabio,
aprende a interrogar razonablemente,
a escuchar con atención,
a responder serenamente
y a callar cuando no tengas nada que decir.***

Johann Kaspar Lavater

3.1. MÉTODOS UTILIZADOS EN LA INVESTIGACIÓN

Los métodos de investigación que se aplicaron en el desarrollo de la presente investigación son:

Método Analítico - Sintético: Estudió los hechos, partiendo de la descomposición del objeto de estudio en cada una de las partes para estudiarlas en forma individual (análisis), y luego se integran esas partes para estudiarlas de manera holística e integral (síntesis). Con ello se analizó la gestión financiera y luego integraron la incidencia en el desarrollo socio económico de las pequeñas y medianas empresas del área comercial de Santo Domingo.

Método Inductivo – Deductivo: Método de inferencia que se basa en la lógica y estudia hechos particulares, aunque es deductivo en un sentido (parte de lo general a lo particular) e inductivo en sentido contrario (de lo particular a lo general). Todo ello permitió basarnos en la lógica del manejo financiero que utilizan los microempresarios, los cuales desconocen cómo las diferentes actividades comerciales y de prestación de servicios aportan al desarrollo económico local.

3.2. CONSTRUCCIÓN METODOLÓGICA DEL OBJETO DE INVESTIGACIÓN

La construcción metodológica del objeto de investigación se estableció mediante el árbol de problemas con las respectivas causas y efectos que interrelacionan las diferentes partes que permiten el diseño investigativo y, por ende la propuesta planteada al respecto.

3.3. RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN EMPÍRICA

La información obtenida es fruto de la verificación del estado actual de las variables investigadas esto es, la variable independiente y la dependiente que son planteadas para el efecto. Permitiendo el acercamiento de las percepciones de las diferentes PYMES actoras del área comercial de la ciudad de Santo Domingo, en virtud de las diferentes actividades comerciales, de servicios y manufacturas diversas ofertadas

con la finalidad de atender la demanda del mercado local. La información se delimitó y se obtuvo considerando el objetivo de la investigación y la naturaleza de la hipótesis planteada con las respectivas variables de investigación propuestas.

Para ello fue necesario diseñar el siguiente formato:

Cuestionario guía de encuesta para obtener la información primaria de las PYMES.
(Ver Anexo No. 1).

Se dieron los siguientes pasos:

a) Selección y determinación de la muestra

Población

La población o universo a estudiar está conformada por los propietarios y administradores de las pequeñas y medianas empresas dedicadas a la comercialización de los diferentes tipos de productos y servicios requeridos por el mercado local, las mismas que se encuentran localizadas en el área comercial de la urbe local, cuya cifra asciende a las 1.269 empresas, información facilitada por la Jefatura de Rentas del GAD Municipal Santo Domingo.

Muestra

La muestra se determinó del segmento de clientes de los diferentes productos y servicios requeridos por el mercado de la ciudad de Santo Domingo, para cuyo efecto se aplicó la siguiente fórmula:

Cuadro No. 1

N = Tamaño de la población	1.269
n = Tamaño de la muestra	295
Z = Referencia estandarizada dado un nivel de confianza del 95 % y representa 1,96	1,96
E = Error máximo permisible	5%
p = Es igual al 50%	50%
q = (1 - p) = (1 - 0.50) = 50%	50%

Fuente: (BERNAL TORRES, César Augusto, 2009)
Elaboración: Autor

Para la población de clientes de los diferentes productos y servicios requeridos por el mercado local, tomando un grado de certeza del 95%, se determinó que la muestra representativa es de 295 PYMES, las mismas que operan en el área comercial de la ciudad de Santo Domingo.

b) Obtención de los datos

Los datos fueron recabados a partir del establecimiento de la muestra y, la aplicación del instrumento guía de obtención de la información (encuesta), lo cual permitió acceder a la información de las diferentes PYMES oferentes de bienes y servicios en la ciudad de Santo Domingo.

3.4. DESCRIPCIÓN DE LA INFORMACIÓN OBTENIDA

La información recabada constituye el conjunto de datos cuali - cuantitativos que permitieron realizar estimaciones y evaluaciones necesarias y suficientes para lograr el alcance y demostración de los objetivos específicos y, por ende, el objetivo general de la investigación.

Los datos cuali - cuantitativos recabados fueron:

- Los resultados obtenidos a través de las encuestas aplicadas a las PYMES del área comercial de la ciudad de Santo Domingo.
- Los resultados se tabularon y representaron en tablas de frecuencias y gráficos con datos numéricos y los respectivos porcentajes.

3.5. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

Los pasos para aceptar o rechazar la hipótesis planteada en la presente investigación se detalla a continuación (LEVIN, R., RUBIN, D., pág. 634, 2010):

a. Formulación de hipótesis

Hipótesis de investigación: La débil gestión financiera de las PYMES incide negativamente en el desarrollo socio económico del área comercial de Santo Domingo.

b. Elección de la prueba estadística adecuada

En el presente estudio, tomamos el muestro aleatorio simple, la distribución de probabilidad normal (cálculo del valor de z).

c. Nivel de significancia

En el presente estudio tomamos los datos recabados durante el proceso de investigación, lo cual permitió establecer que el error del 5% es aceptable.

d. Estimar la desviación estándar

Para encontrar la desviación estándar típica se consideraron los datos de las PYMES que aportan al desarrollo socio económico, para ello es adecuado seguir el siguiente procedimiento (Ver pregunta No. 5):

$$X = \frac{\sum f}{n}$$

$$\bar{X} = \frac{(142 + 73 + 47 + 29 + 4)}{5} = 59,00$$

$$S^2 = \frac{(f - \bar{X})^2 + \dots + (f - \bar{X})^2}{n - 1}$$

$$S^2 = \frac{(142 - 36,88)^2 + (73 - 36,88)^2 + (47 - 36,88)^2 + (29 - 36,88)^2 + (4 - 36,88)^2}{5} = 11.154,00$$

$$S = \sqrt{S^2}$$

$$S = \sqrt{11154} = 105,61$$

e. Calcular el valor de z

$$H_1 = u \neq 1$$

$$H_0 = u = 1$$

$$S_{\bar{x}} = \frac{S}{\sqrt{n}} = \frac{105,61}{\sqrt{295}} = 6,15$$

$$z = \frac{\bar{x} - u}{S_{\bar{x}}} = \frac{59,00 - 1}{6,15} = 9,44$$

f. Tomar la decisión estadística

Finalmente, se determina que a un nivel de confianza del 95%, la débil gestión financiera de las PYMES incide negativamente en el desarrollo socio económico del área comercial de Santo Domingo, por lo tanto, se rechaza la hipótesis de investigación; ya que las pequeñas y medianas empresas son organizaciones proactivas generadoras de un importante número de fuentes de empleo, aportes tributarios significativos, incentivan la competitividad y productividad y, cumplen con la responsabilidad social corporativa (de acuerdo a la actividad económica).

3.6. CONSTRUCCIÓN DEL INFORME DE INVESTIGACIÓN

El informe de investigación se fundamentó en la lectura comprensiva y la reflexión sobre la bibliografía recopilada en función del tema de estudio, el análisis de los datos recabados a través de las encuestas aplicadas a las pequeñas y medianas empresas que conforman la muestra, como la parte representativa del universo de estudio.

CAPÍTULO IV
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS
EN RELACIÓN CON LA HIPÓTESIS DE
INVESTIGACIÓN

***Cuando hables procura que tus
palabras sean mejores que el
silencio.***

Proverbio hindú.

4.1. ENUNCIADO DE LA HIPÓTESIS

4.1.1. Hipótesis de investigación

La débil gestión financiera de las PYMES incide negativamente en el desarrollo socio económico del área comercial de Santo Domingo.

4.2. UBICACIÓN Y DESCRIPCIÓN DE LA INFORMACIÓN EMPÍRICA PERTINENTE A LA HIPÓTESIS

En base a la hipótesis planteada se evidencian los datos demostrativos mediante la encuesta aplicada a los líderes de las PYMES del área comercial de la ciudad de Santo Domingo (**Ver Anexo No. 1**):

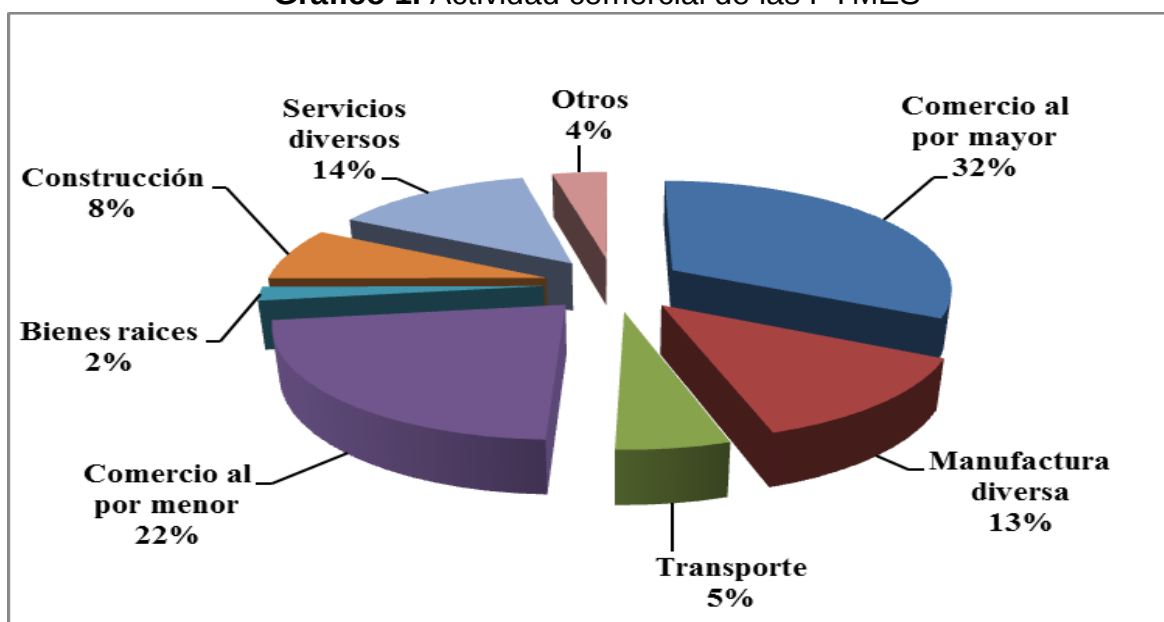
1. ¿La actividad comercial de la empresa pertenece al sector?

Cuadro 3. Actividad comercial de la PYMES

Pregunta 1	Cantidad	%
Comercio al por mayor	95	32%
Manufactura diversa	38	13%
Transporte	16	5%
Comercio al por menor	66	22%
Bienes raíces	6	2%
Construcción	23	8%
Servicios diversos	40	14%
Otros	11	4%
Total	295	100%

Fuente: Encuesta realizada a las PYMES del área comercial de Santo Domingo
Elaboración: Autor

Gráfico 1. Actividad comercial de las PYMES



Análisis de los resultados

La actividad económica de las PYMES del área comercial de Santo Domingo está compuesta por los siguientes negocios: comercio al por mayor (32%), comercio al por menor (22%), servicios diversos (14%), manufactura diversa (13%), construcción (8%), transporte (5%), otros (4%) y bienes raíces (2%). Esta composición empresarial permite realizar un diagnóstico de la distribución de los negocios de los diferentes sectores comerciales más importantes de la ciudad.

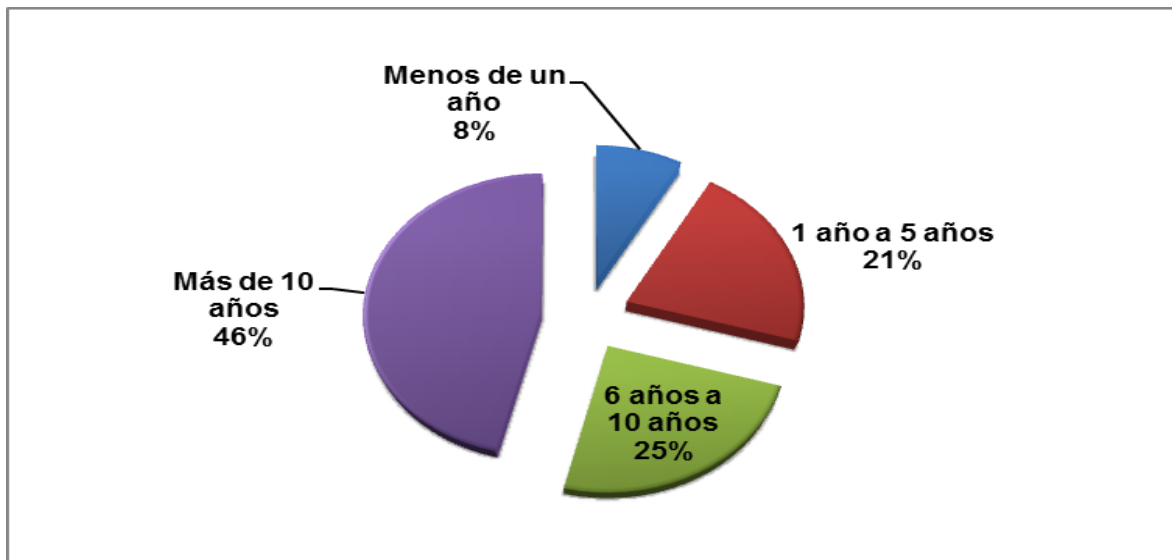
2. ¿Cuál es el tiempo de presencia de la microempresa en el mercado?

Cuadro 4. Tiempo de presencia de la microempresa en el mercado

Pregunta 2	Cantidad	%
Menos de un año	24	8%
1 año a 5 años	63	21%
6 años a 10 años	72	24%
Más de 10 años	136	46%
Total	295	100%

Fuente: Encuesta realizada a las PYMES del área comercial de Santo Domingo
Elaboración: Autor

Gráfico 2. Tiempo de presencia de la microempresa en el mercado



Análisis de los resultados

El tiempo de presencia de las PYMES en el mercado local nos indica la confianza de seguir manteniendo los negocios con el transcurrir de los años; lo cual motiva a los propietarios a realizar cambios que permitan seguir con la tradición del negocio; es así que se determina que el rango de más de 10 años representa el (46%) del total de la muestra, mientras que el rango de 6 - 10 años constituye el (24%), y el indicador de 1 - 5 años (21%) y, menos de un año (8%). Cifras importantes que nos muestran el crecimiento y mantenimiento de los negocios.

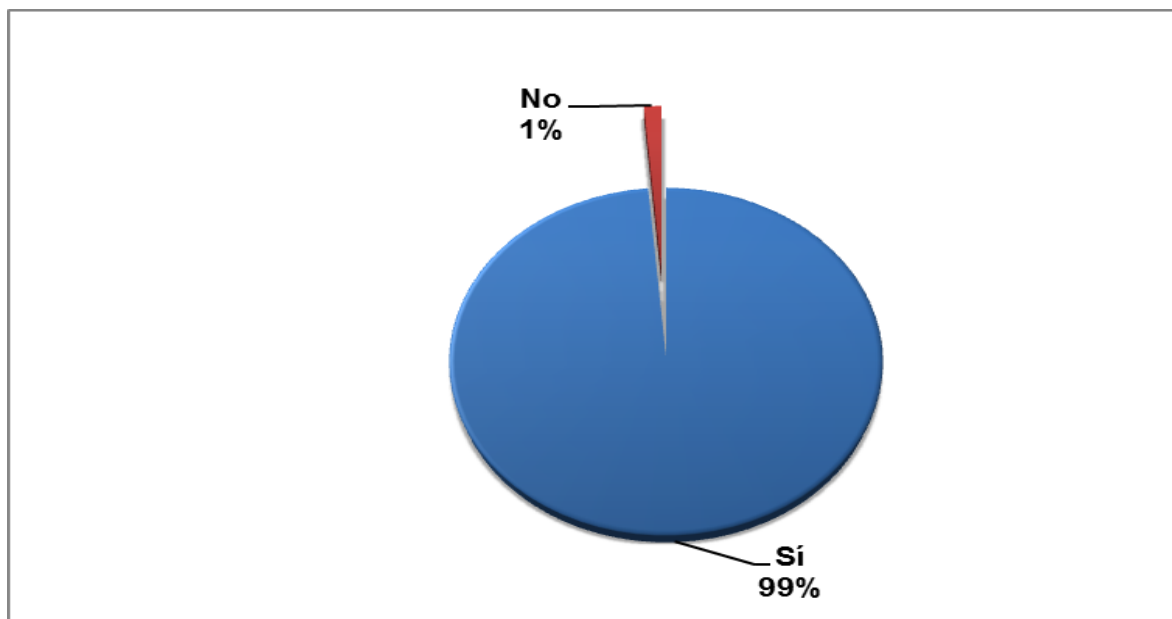
3. ¿Cree usted que el movimiento de crecimiento del negocio ha contribuido con el desarrollo de Santo Domingo?

Cuadro 5. Contribución con el desarrollo

Pregunta 3	Cantidad	%
Sí	291	99%
No	4	1%
Total	295	100%

Fuente: Encuesta realizada a las PYMES del área comercial de Santo Domingo
Elaboración: Autor

Gráfico 3. Contribución con el desarrollo



Análisis de los resultados

En este concepto los líderes de las pequeñas y medianas empresas confirman contundentemente que el (99%) utilizan herramientas financieras que garantizan el desarrollo de las empresas, lo no comprensible es entonces, porque no las aplican; mientras que el (1%) no las conocen. Las empresas deben considerar en la estructura comercial, las herramientas que les den luces de avanzada y con ello lograr el control que permita minimizar el riesgo corporativo en forma efectiva en todas las operaciones comerciales.

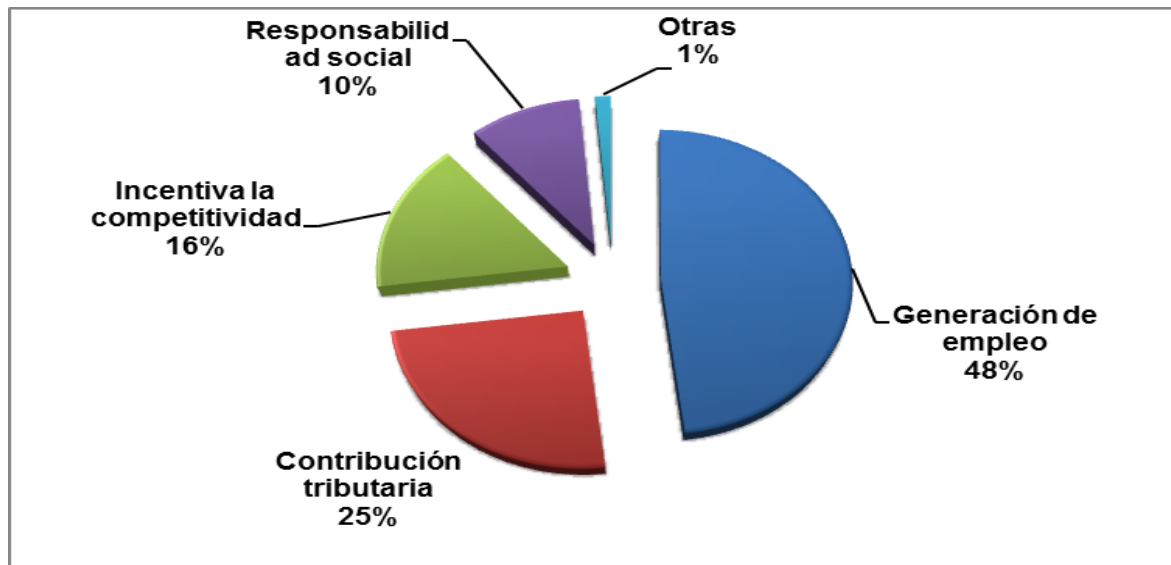
4. ¿Cuál es el factor de contribución de las PYMES en beneficio del desarrollo socio económico de Santo Domingo?

Cuadro 6. Factor de contribución de las PYMES

Pregunta 5	Cantidad	%
Generación de empleo	142	48%
Contribución tributaria	73	25%
Incentiva la competitividad	47	16%
Responsabilidad social	29	10%
Otras	4	1%
Total	295	100%

Fuente: Encuesta realizada a las PYMES del área comercial de Santo Domingo
Elaboración: Autor

Gráfico 4. Factor de contribución de las PYMES



Análisis de los resultados

Las PYMES que operan en el área comercial de la ciudad de Santo Domingo contribuyen a un importante crecimiento y desarrollo socio económico de la siguiente manera: mediante la generación de fuentes de empleo (48%), contribución tributaria (25%), incentivando la competitividad (16%), responsabilidad social (10%) y, otras formas (1%).

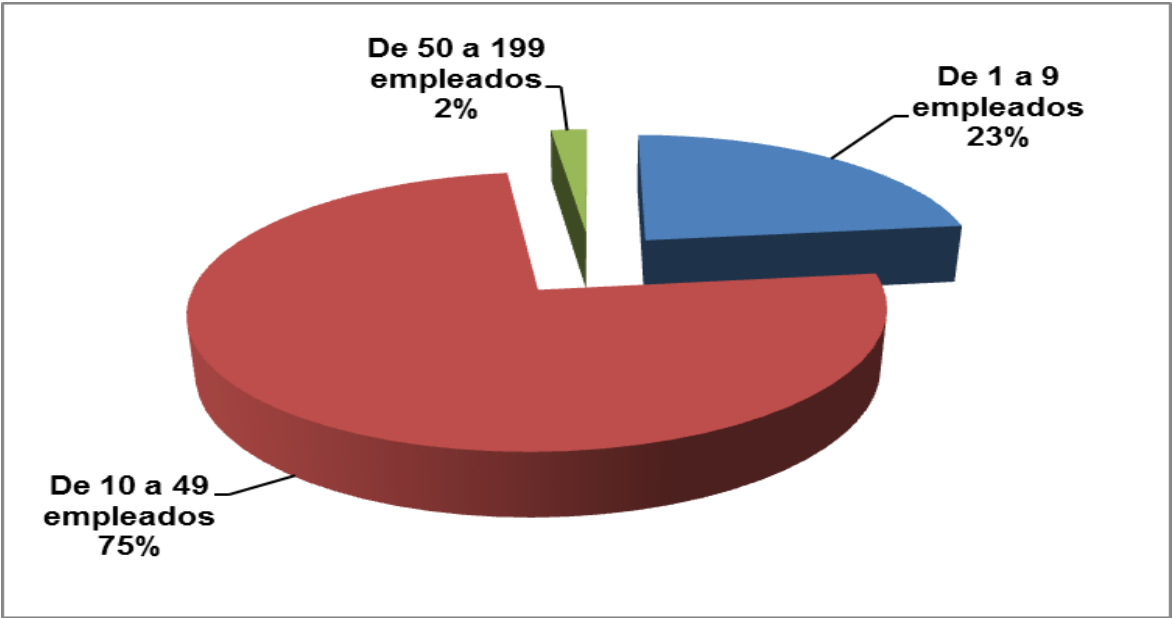
5. ¿Cuántos colaboradores internos conforman la empresa?

Cuadro 7. Colaboradores involucrados en la empresa

Pregunta 6	Cantidad	%
De 1 a 9 empleados	68	23%
De 10 a 49 empleados	221	75%
De 50 a 199 empleados	6	2%
Total	295	100%

Fuente: Encuesta realizada a las PYMES del área comercial de Santo Domingo
Elaboración: Autor

Gráfico 5. Colaboradores involucrados en la empresa



Análisis de los resultados

Es importante la contribución de fuentes de empleos de las pequeñas y medianas empresas en el área comercial de la ciudad de Santo Domingo, el indicador refiere que el rango (de 10 a 49 empleados) representa el 75% de las mismas, (de 1 a 9 empleados) constituyen el 23% de los casos y, el rango (de 50 a 199 empleados) corresponde al 2% de ellas. Esto demuestra la estructura comercial basada en la Resolución 1290 de la CAN referente al número de empleados de las PYMES.

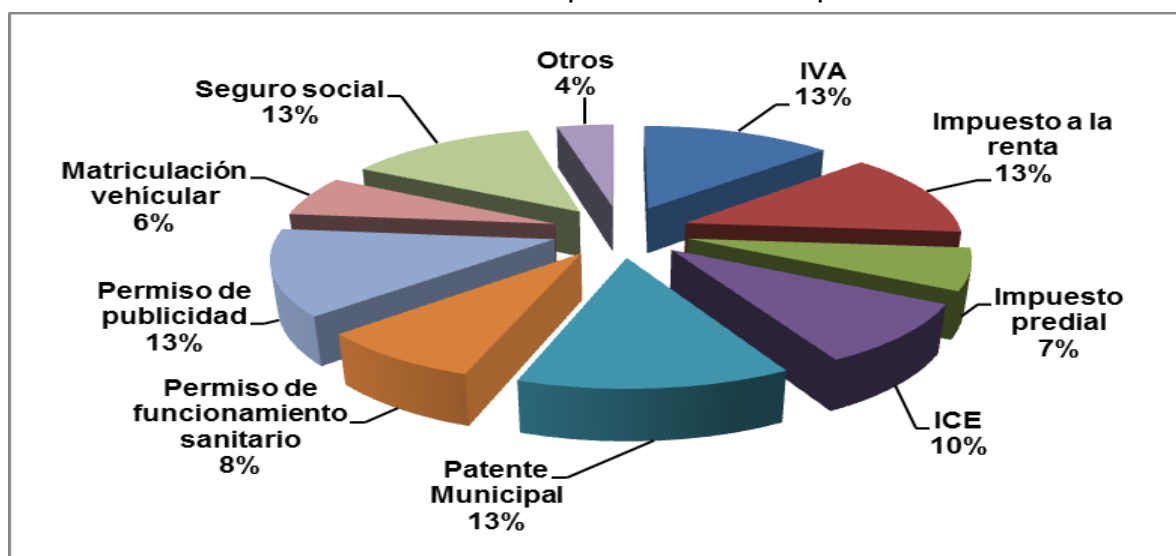
6. ¿Qué tipo de tributos cancela la empresa?

Cuadro 8. Tributos que cancela la empresa

Pregunta 7	Cantidad	%
IVA	295	13%
Impuesto a la renta	295	13%
Impuesto predial	144	6%
ICE	209	9%
Patente Municipal	295	13%
Permiso de funcionamiento sanitario	182	8%
Permiso de publicidad	295	13%
Matriculación vehicular	141	6%
Seguro social	295	13%
Otros	88	4%
Total	2239	100%

Fuente: Encuesta realizada a las PYMES del área comercial de Santo Domingo
Elaboración: Autor

Gráfico 6. Tributo que cancela la empresa



Análisis de los resultados

El comentario que amerita el presente análisis radica especialmente en que todas estas microempresas por ley tienen que realizar una serie de contribuciones para poder operar y aperturar los negocios, obligaciones que aportan al desarrollo socio económico de Santo Domingo, de los cuales podemos destacar: Impuesto a la renta, IVA, Patente Municipal, permiso de publicidad, seguridad social, ICE, permiso de funcionamiento sanitario y otros.

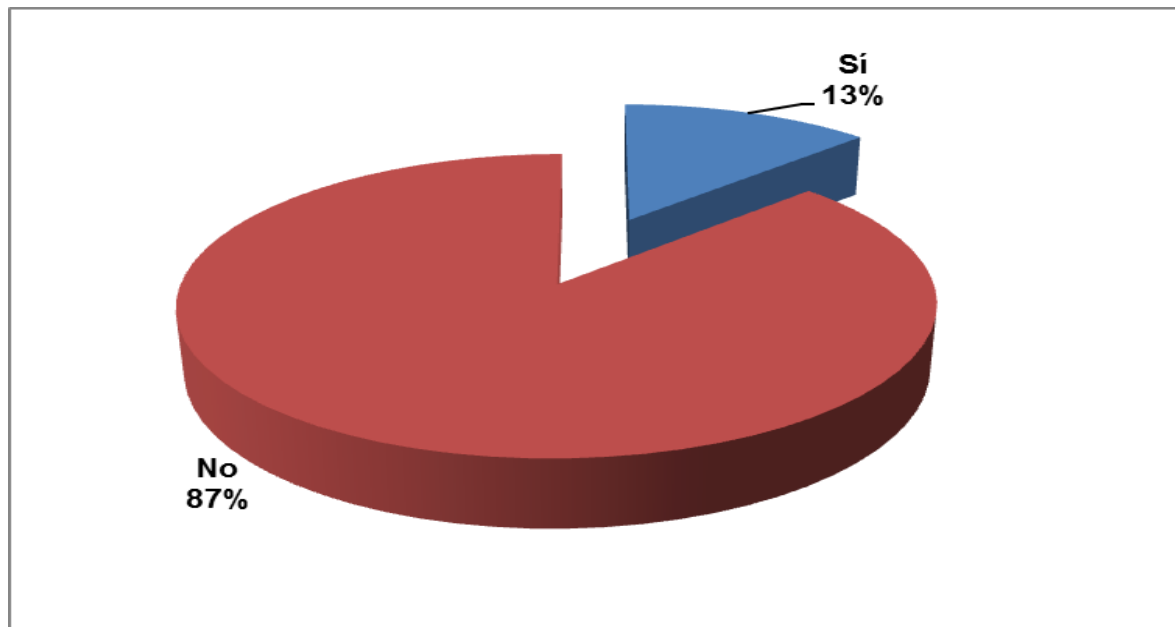
7. ¿Cuenta con un plan de manejo ambiental para los residuos generados por la empresa?

Cuadro 9. Cuenta con plan de manejo ambiental

Pregunta 8	Cantidad	%
Sí	38	13%
No	257	87%
Total	295	100%

Fuente: Encuesta realizada a las PYMES del área comercial de Santo Domingo
Elaboración: Autor

Gráfico 7. Cuenta con plan de manejo ambiental



Análisis de los resultados

En toda actividad económica deben utilizarse normas de manejo ambiental de los desechos con el fin de evitar la contaminación del planeta, lamentablemente el estudio arroja resultados negativos ya que el (87%) de los encuestados (microempresas) no realizan ninguna actividad preventiva que ayude a preservar el ambiente en donde se desenvuelven, mientras que el (13%) si realizan actividades de mitigación a las diferentes actividades económicas a que se dedican.

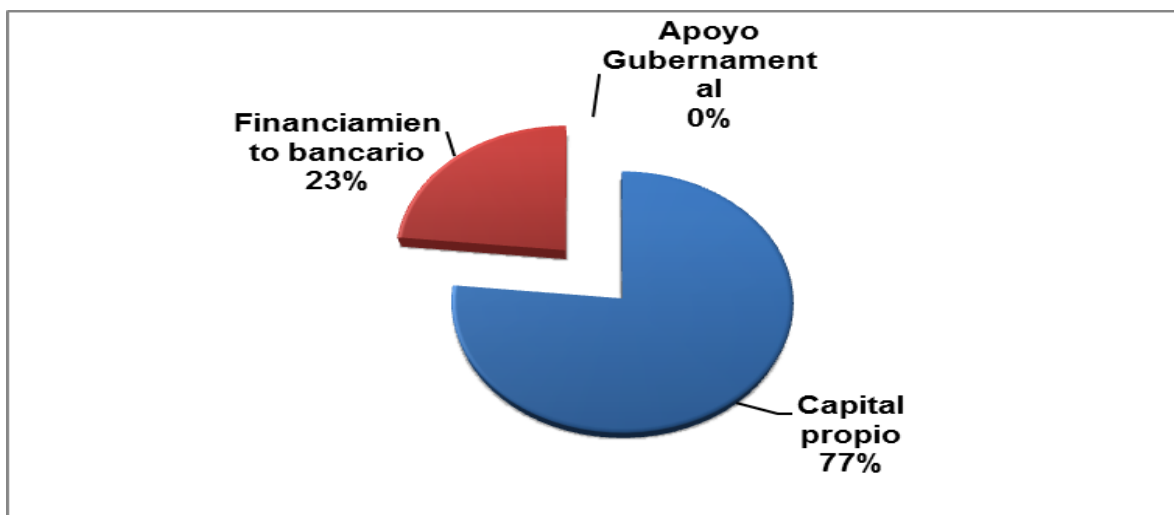
8. ¿El capital de trabajo con el que inició la empresa fue?

Cuadro 10. Capital de trabajo

Pregunta 9	Cantidad	%
Capital propio	226	77%
Financiamiento bancario	69	23%
Apoyo Gubernamental	0	0%
Total	295	100%

Fuente: Encuesta realizada a las PYMES del área comercial de Santo Domingo
Elaboración: Autor

Gráfico 8. Capital de trabajo



Análisis de los resultados

El capital de trabajo es necesario para mover el negocio en todo ámbito; la importancia de mantener al día los pagos de obligaciones y proveedores, hace que las empresas apalanquen la liquidez ya sea con capital propio o financiamiento bancario, la muestra en estudio nos indica que el (77%) de empresas han empezado los negocios con capital propio, cifra lógica conociendo que las instituciones bancarias solo prestan a empresas que tengan al menos un año en el mercado; el (23%) cuentan con financiamiento bancario que generalmente lo solicitan para otro destino pero que lo desvían al negocio.

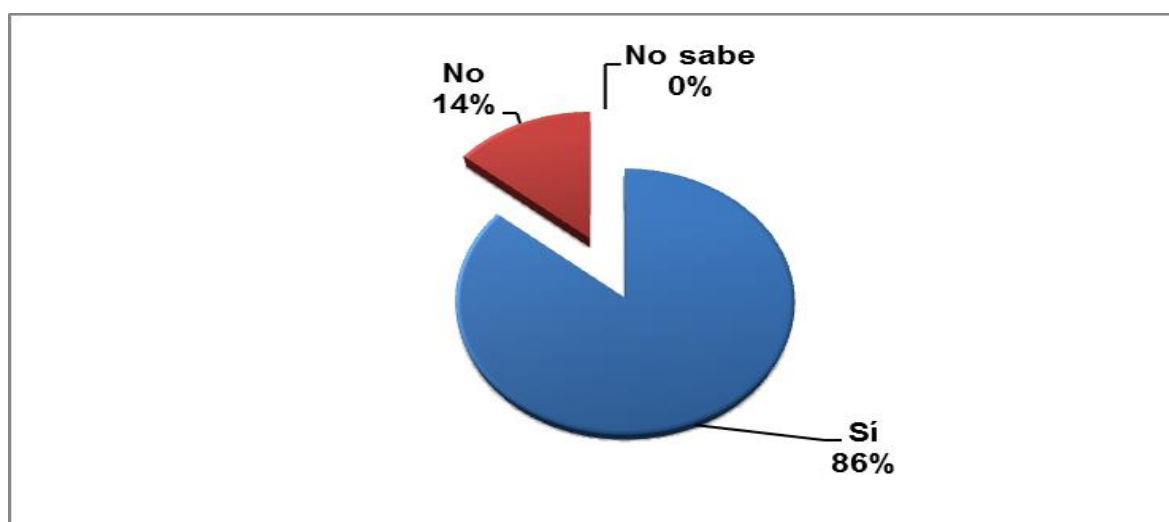
9. **¿En la actualidad, la empresa cuenta con capital de trabajo suficiente para el desarrollo del negocio?**

Cuadro 11. Empresa cuenta con capital de trabajo suficiente

Pregunta 10	Cantidad	%
Sí	254	86%
No	41	14%
No sabe	0	0%
Total	295	100%

Fuente: Encuesta realizada a las PYMES del área comercial de Santo Domingo
Elaboración: Autor

Gráfico 9. Empresa cuenta con capital de trabajo suficiente



Análisis de los resultados

Es una tendencia que muchas empresas sean apoyadas en la confianza de los proveedores para garantizar el flujo necesario de las mercaderías, y podría considerarse como una facilidad de requerimiento de capital de trabajo, no obstante, las PYMES mantienen volúmenes de ventas importantes que les permiten mantener dinero disponible cuando lo requieran o si la ocasión lo amerita pueden diferir los pagos basados en el historial del carácter de pago, por ello los indicadores reflejan que el (86%) de los consultados mantienen capital de trabajo oportuno, mientras que el (14%) requieren buscar fuentes de financiamiento para mantener activos los negocios.

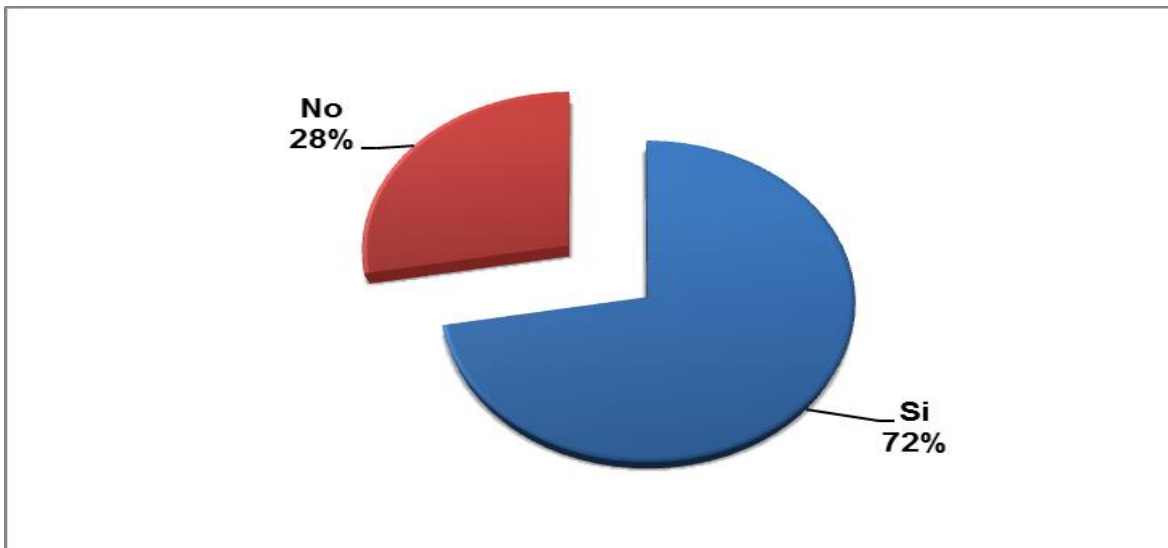
10. ¿Ha requerido financiamiento para el desarrollando de las actividades comerciales?

Cuadro 12. Financiamiento requerido para las actividades comerciales

Pregunta 11	Cantidad	%
Si	213	72%
No	82	28%
Total	295	100%

Fuente: Encuesta realizada a las PYMES del área comercial de Santo Domingo
Elaboración: Autor

Gráfico 10. Financiamiento requerido para las actividades comerciales



Análisis de los resultados

Es evidente que las pequeñas y medianas empresas mantienen un crecimiento sostenido basado en el apoyo que les puede facilitar las entidades financieras, quienes ofertan productos financieros de acuerdo a la actividad económica de dicho segmento de mercado, considerando la tasa de interés, tiempo y formas de pago; para ello se analizan las ofertas que incorporan en el tipo de crédito, el plazo y el tipo de interés; la muestra indica que el (72%) de las microempresas si han solicitado financiamiento de los bancos, mientras que el (28%) no han requerido este tipo de ayuda.

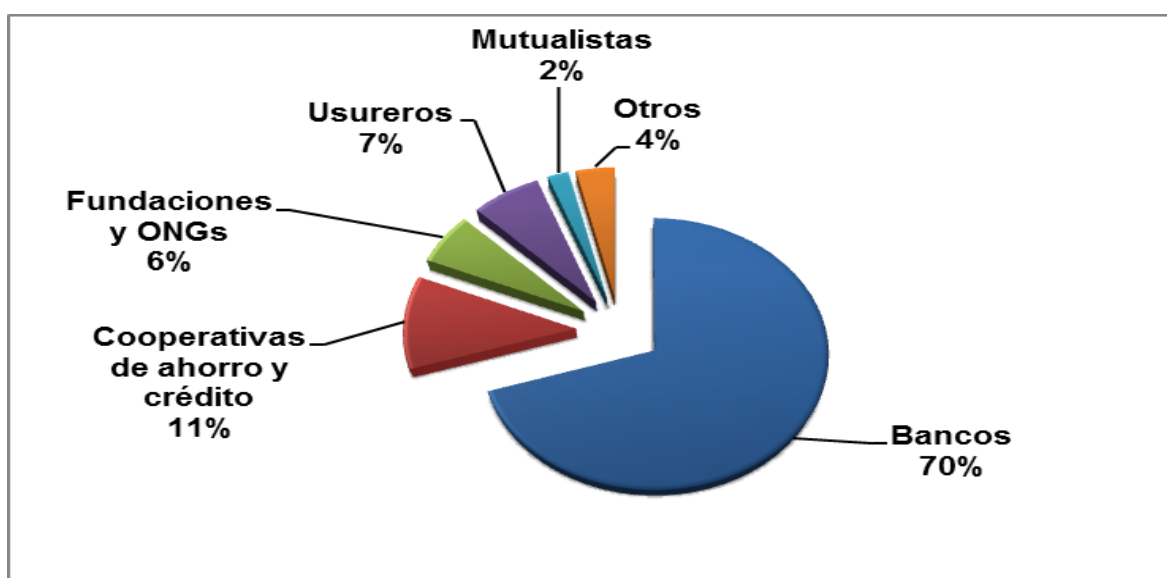
11. ¿Dónde ha solicitado financiamiento?

Cuadro 13. Donde ha solicitado financiamiento

Pregunta 12	Cantidad	%
Bancos	207	70%
Cooperativas de ahorro y crédito	33	11%
Fundaciones y ONGs	18	6%
Usureros	20	7%
Mutualistas	6	2%
Otros	11	4%
Total	295	100%

Fuente: Encuesta realizada a las PYMES del área comercial de Santo Domingo
Elaboración: Autor

Gráfico 11. Donde ha solicitado financiamiento



Análisis de los resultados

En el mercado hay un importante grupo de oferentes de crédito que están dispuestos a satisfacer las necesidades de las PYMES, depende de la gestión para captar la mayor cantidad de clientes; los resultados del estudio indican que el (70%) buscan alternativas de financiamiento en Bancos; el (11%) utilizan las Cooperativas de Ahorros; los Usureros representan el (7%), las Fundaciones y ONGs (6%), Otras organizaciones el (5%), Mutualistas (2%); es menester comentar que la usura mantiene una participación importante tratándose de una actividad al margen de la Ley (ilícita).

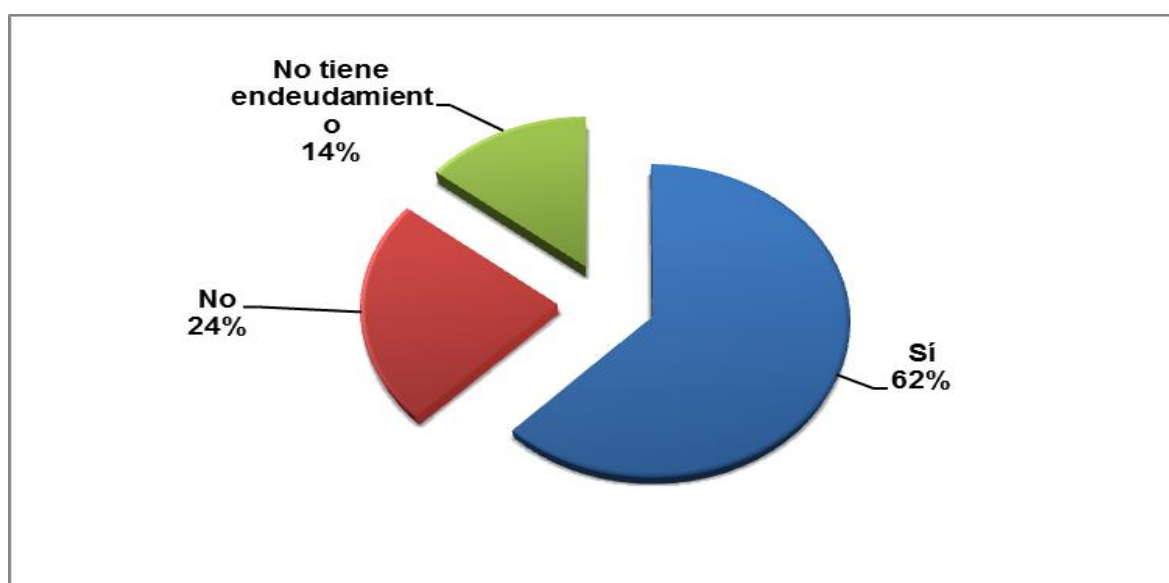
12. ¿Conoce usted el nivel de endeudamiento que posee la empresa?

Cuadro 14. Conoce el nivel de endeudamiento

Pregunta 13	Cantidad	%
Sí	184	62%
No	69	23%
No tiene endeudamiento	42	14%
Total	295	100%

Fuente: Encuesta realizada a las PYMES del área comercial de Santo Domingo
Elaboración: Autor

Gráfico 12. Conoce el nivel de endeudamiento



Análisis de los resultados

Determinar el nivel de endeudamiento en los negocios es clave para poderse fijar nuevas metas de inversiones que garanticen un crecimiento sostenido en el tiempo; analizando esta variable, el (63%) de los negocios si llevan un control adecuado de sus obligaciones; el (23%) no lo realizan; y el (14%) no tiene endeudamiento; las pequeñas y medianas empresas son organizaciones que deben analizar al detalle sus máximos y mínimos niveles de endeudamiento para no caer en deterioro de su crédito (capacidad de pago) y por ende la ampliación de los negocios.

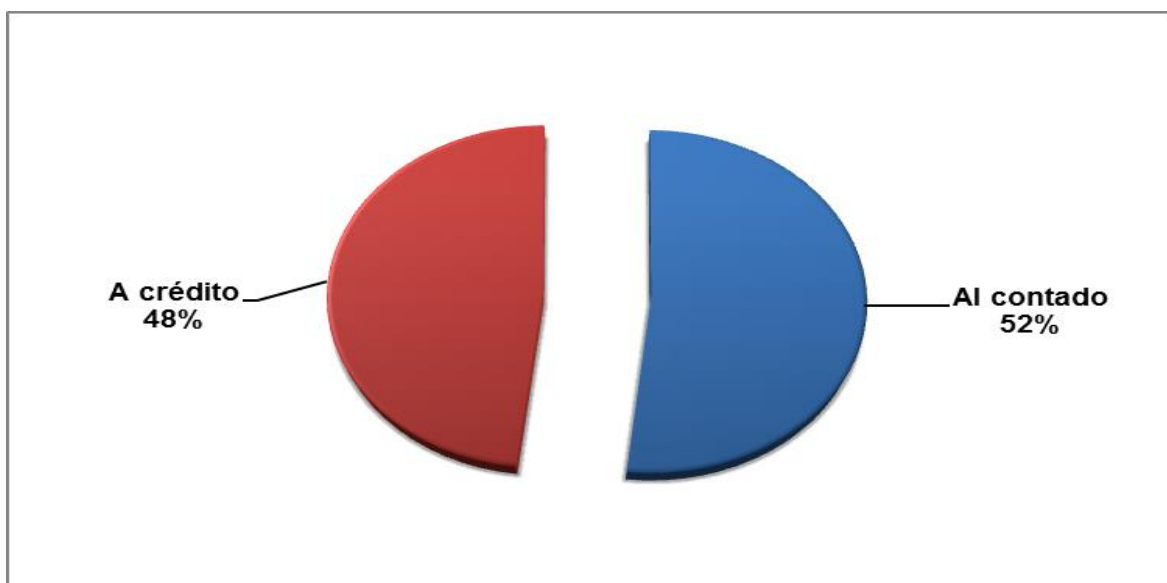
13. ¿Cuál es la política de ventas de la empresa?

Cuadro 15. Política de ventas

Pregunta 14	Cantidad	%
Al contado	153	52%
A crédito	142	48%
Total	295	100%

Fuente: Encuesta realizada a las PYMES del área comercial de Santo Domingo
Elaboración: Autor

Gráfico 13. Política de ventas



Análisis de los resultados

La determinación de una efectiva política de ventas garantiza a las microempresas a proyectar los flujos de caja eficientemente para hacer frente a los desembolsos en que incurren sus negocios para la operación de sus actividades económicas, los indicadores reflejan que el (52%) de las ventas las realizan al contado, mientras que las ventas a crédito representan el (48%), cualquier composición de este análisis debe tratarse de mantenerlo con el fin de que no representen variaciones significativas que pongan en apuros a la empresa por requerir capital de trabajo oportuno.

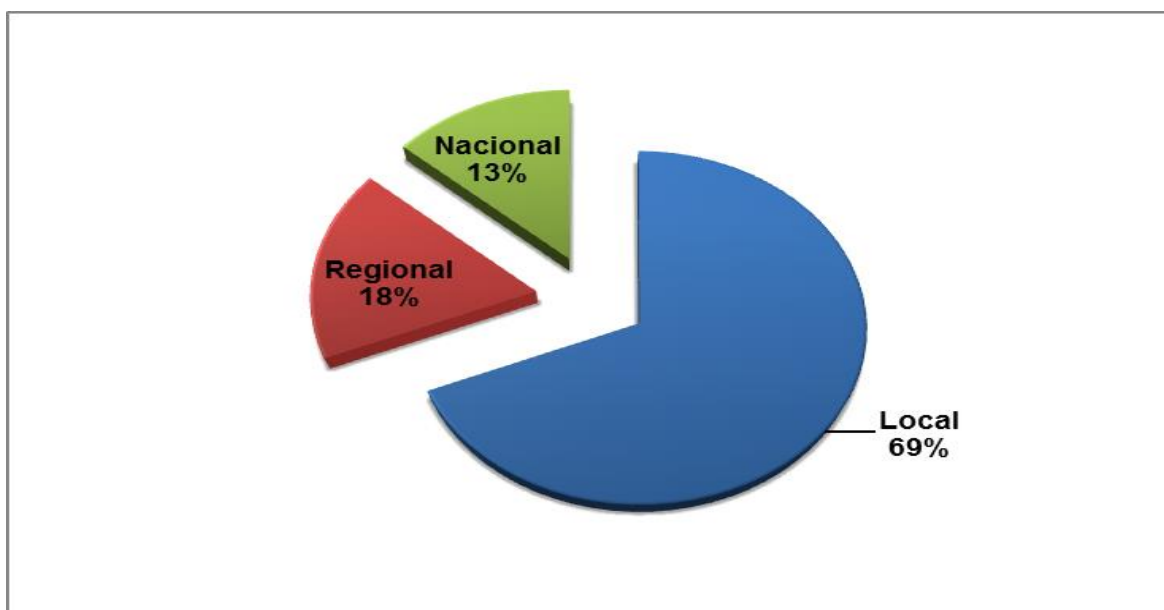
14. Las ventas de la empresa las realiza a nivel:

Cuadro 16. Ventas de la empresa

Pregunta 15	Cantidad	%
Local	203	69%
Regional	52	18%
Nacional	40	14%
Total	295	100%

Fuente: Encuesta realizada a las PYMES del área comercial de Santo Domingo
Elaboración: Autor

Gráfico 14. Ventas de la empresa



Análisis de los resultados

La expansión de las ventas en todos los ámbitos garantizan un crecimiento de las pequeñas y medianas empresas, el hecho de buscar nuevos nichos de mercado hace que puedan proyectar dichos negocios a volúmenes de ventas más interesantes, el análisis muestra y reflejan que el (69%) de los casos corresponden a ventas a nivel local; el (24%) a ventas a nivel regional y el (18%) al ámbito nacional; es evidente que las diferentes microempresas no están realizando gestiones para lograr el crecimiento que podría darles el mercado de bienes y servicios.

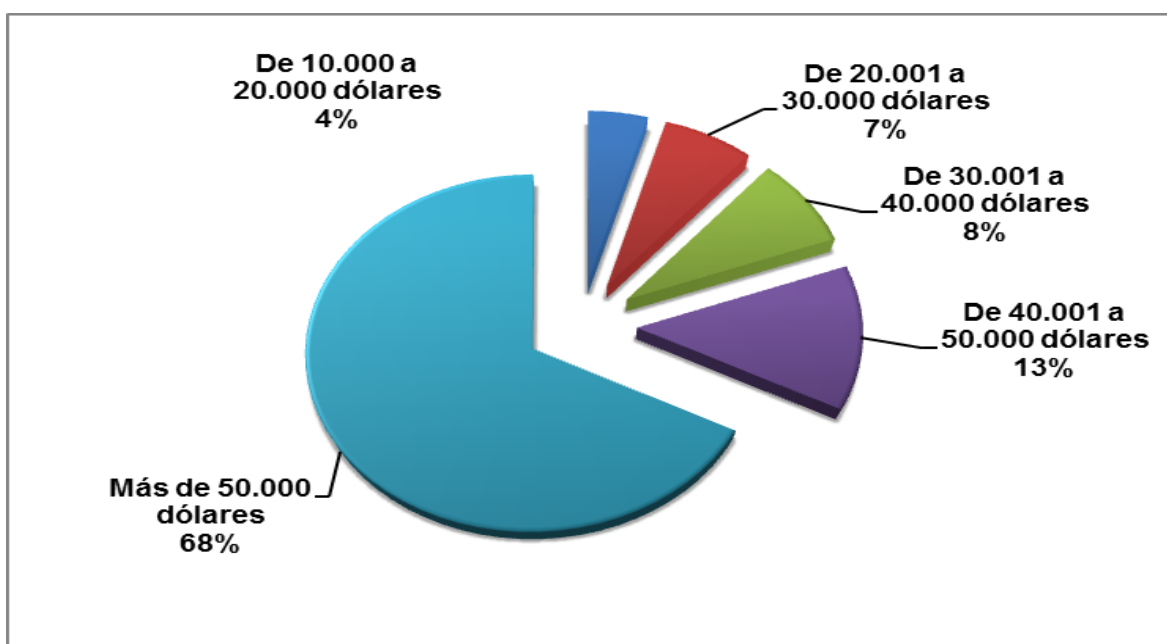
15. ¿Cuál es el volumen de ventas mensuales de la empresa?

Cuadro 17. Volumen de ventas mensuales

Pregunta 16	Cantidad	%
De 10.000 a 20.000 dólares	13	4%
De 20.001 a 30.000 dólares	20	7%
De 30.001 a 40.000 dólares	24	8%
De 40.001 a 50.000 dólares	39	13%
Más de 50.000 dólares	199	67%
Total	295	100%

Fuente: Encuesta realizada a las PYMES del área comercial de Santo Domingo
Elaboración: Autor

Gráfico 15. Volumen de ventas mensuales



Análisis de los resultados

La naturaleza de las microempresas es mantener niveles de ventas y de patrimonio que permitan segmentarlos para que puedan recibir del mercado ofertas de productos y servicios tendientes a obtener márgenes de utilidad (ganancia) por volúmenes de ventas; el rubro de ventas más de USD 50.000 lo componen el (67%); de USD 40.000 a USD 50.000 (13%), el de USD 30.000 a USD 40.000 (8%), de USD 20.000 a USD 30.000 (7%) y, de USD 10.000 a USD 20.000 (5%).

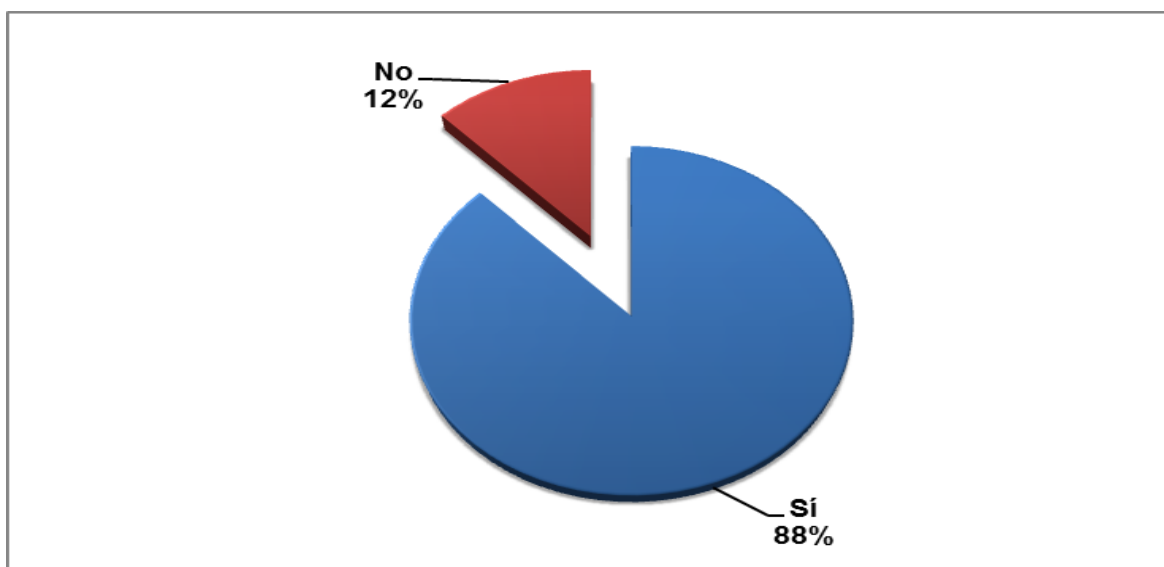
16. ¿Conoce usted el margen de utilidad o ganancia de la empresa?
(Ingresos – Costos)

Cuadro 18. Margen de utilidad de la empresa

Pregunta 17	Cantidad	%
Sí	259	88%
No	36	12%
Total	295	100%

Fuente: Encuesta realizada a las PYMES del área comercial de Santo Domingo
Elaboración: Autor

Gráfico 16. Margen de utilidad de la empresa



Análisis de los resultados

La determinación de la utilidad por volúmenes de inversión es un detonante para que los dueños de las PYMES sigan invirtiendo en los negocios, esta buena práctica no la pueden dejar pasar por alto porque conlleva al fracaso de la microempresa; los resultados indican que un importante grupo de microempresas en estudio si llevan control (88%), mientras que otro grupo que está representado por el (12%) no realizan ningún tipo de análisis para determinar este variable, situación preocupante para el mantenimiento del negocio.

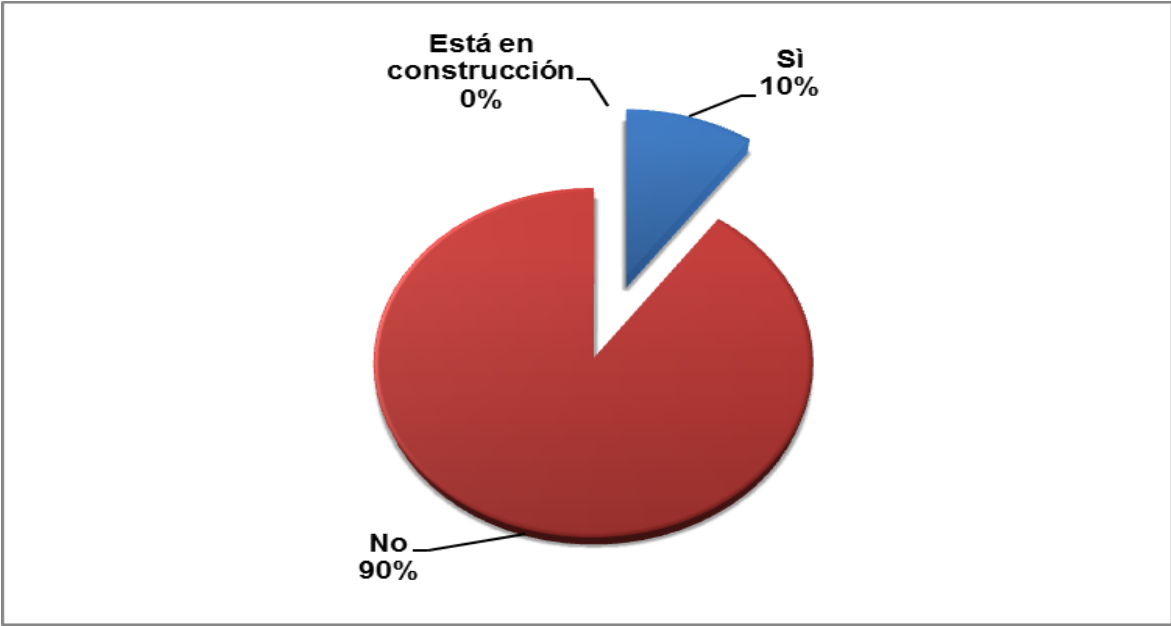
17. ¿La empresa cuenta con plan estratégico (visión, misión, valores, objetivos, metas, estrategias y acciones)?

Cuadro 19. Empresa cuenta con plan estratégico

Pregunta 18	Cantidad	%
Sí	29	10%
No	266	90%
Está en construcción	0	0%
Total	295	100%

Fuente: Encuesta realizada a las PYMES del área comercial de Santo Domingo
Elaboración: Autor

Gráfico 17. Empresa cuenta con plan estratégico



Análisis de los resultados

Este indicador revela un preocupante (90%) de desconocimiento de la utilización de esta metodología corporativa, mientras que un mínimo (10%) si la utiliza; el saber planificar el crecimiento de la microempresa en todos los niveles minimiza el riesgo de perder la inversión a corto, mediano o largo plazo; una buena planificación estratégica, seguida de un buen control garantizan la toma de decisiones oportunas que permiten encaminar el negocio al éxito y el posicionamiento en el mercado.

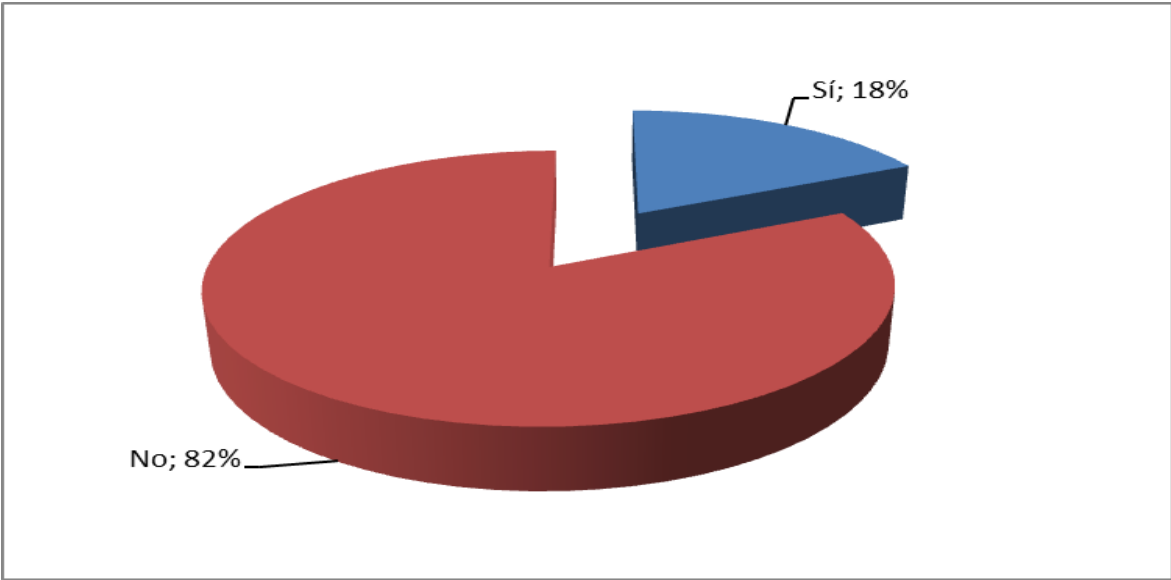
18. ¿La empresa cuenta con sistemas de control contable financiero?

Cuadro 20. Cuenta con sistemas de control contable financiero

Pregunta 19	Cantidad	%
Sí	53	18%
No	242	82%
Total	295	100%

Fuente: Encuesta realizada a las PYMES del área comercial de Santo Domingo
Elaboración: Autor

Gráfico 18. Cuenta con sistemas de control contable financiero



Análisis de los resultados

El análisis de este indicador preocupa porque el (82%) de los casos no conoce en qué consisten los sistemas de control contable financiero aplicables a las microempresas, mientras que el (18%) si lo conocen. Es importante para dichos negocios conocer que niveles de eficiencia y productividad están generando los negocios, como están optimizando los recursos y maximizando los ingresos. De esta manera se podrán tomar decisiones oportunas tendientes a reducir los riesgos de quiebra y pérdida de liquidez financiera en las diferentes organizaciones.

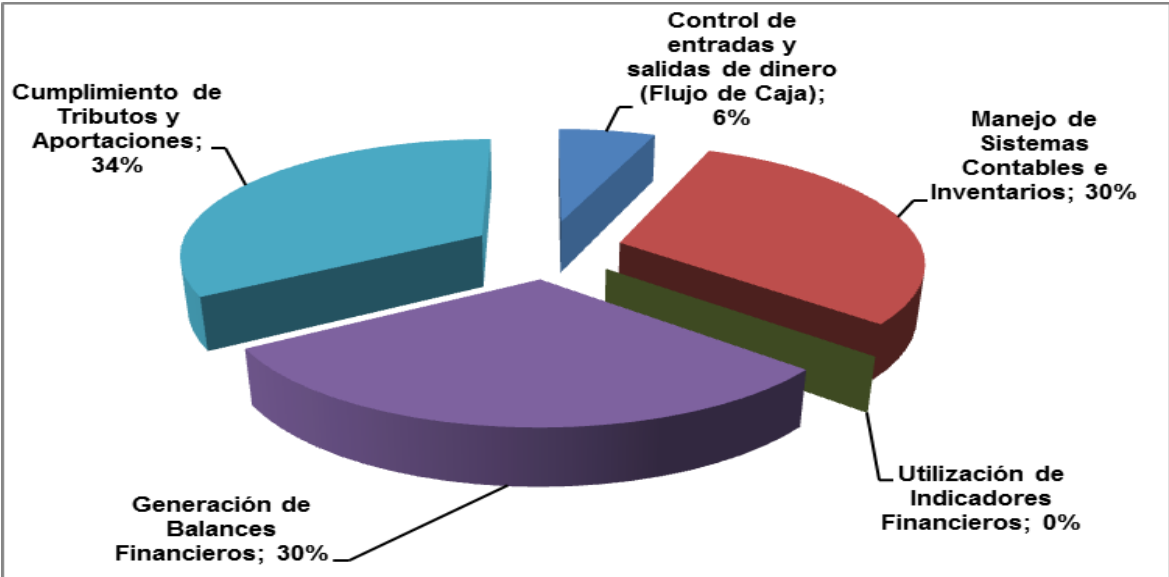
19. ¿Qué actividades contable financieras realiza la empresa?

Cuadro 21. Actividades contable financieras

Pregunta 22	Cantidad	%
Control de entradas y salidas de dinero (Flujo de Caja)	18	6%
Manejo de Sistemas Contables e Inventarios	89	30%
Utilización de Indicadores Financieros	0	0%
Generación de Balances Financieros	89	30%
Cumplimiento de Tributos y Aportaciones	99	34%
Total	295	100%

Fuente: Encuesta realizada a las PYMES del área comercial de Santo Domingo
Elaboración: Autor

Gráfico 19. Actividades contable financieras



Análisis de los resultados

El resultado demuestra que las empresas sí utilizan algún tipo de actividad financiera basados en el tamaño, esto es, volúmenes de ventas y patrimonio, por ello el pago de tributos y aportaciones representan el (34%), los que utilizan la generación de balances financieros (30%), los sistemas contables e inventarios (30%), los flujos de caja (6%); la gestión financiera de las PYMES de este sector demuestra una gran debilidad en el uso de herramientas financieras por lo que la informalidad predomine en la gestión.

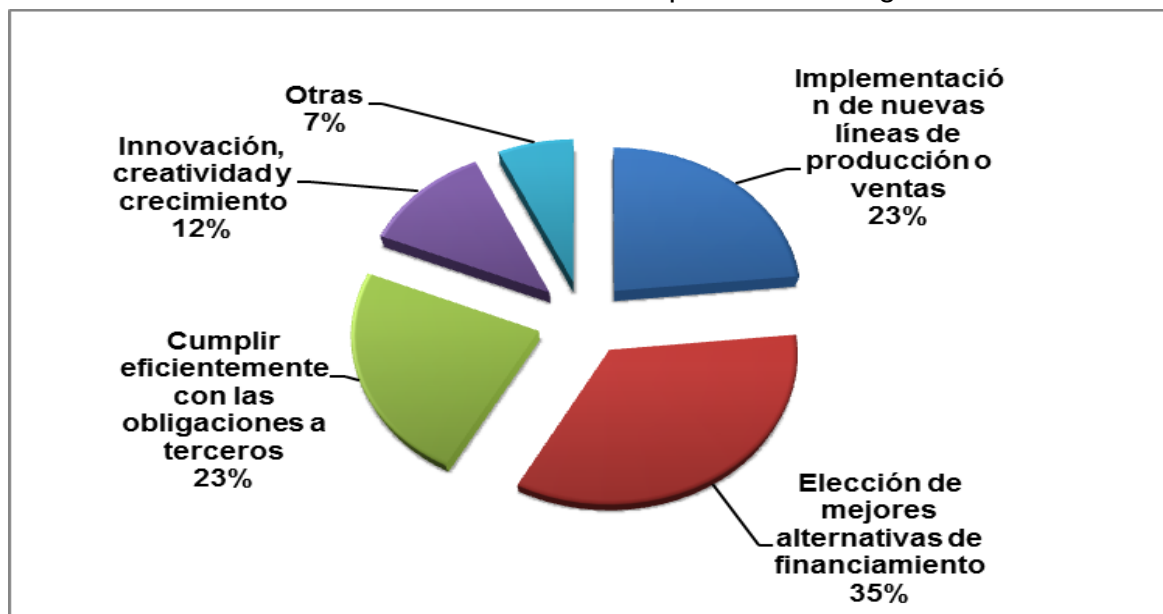
20. ¿Qué beneficio ha obtenido la empresa al incorporar la gestión financiera?

Cuadro 22. Beneficio obtenido con la incorporación de la gestión financiera

Pregunta 4	Cantidad	%
Implementación de nuevas líneas de producción o ventas	69	23%
Elección de mejores alternativas de financiamiento	102	35%
Cumplir eficientemente con las obligaciones a terceros	69	23%
Innovación, creatividad y crecimiento	35	12%
Otras	20	7%
Total	295	100%

Fuente: Encuesta realizada a las PYMES del área comercial de Santo Domingo
Elaboración: Autor

Gráfico 20. Beneficio obtenido con la incorporación de la gestión financiera



Análisis de los resultados

La aplicación de una buena gestión financiera aclara ampliamente el panorama de inversión de cualquier negocio, los beneficios obtenidos por las microempresas en dicho análisis determina que el (35%) de sociedades han elegido mejores alternativas de financiamiento, el (23%) cumple eficientemente las obligaciones contraídas con terceros, el (23%) ha realizado implementación de nuevas líneas de producción o ventas, el (12%) innovación, creatividad y crecimiento y, otras (7%).

4.3. DISCUSIÓN DE LA INFORMACIÓN OBTENIDA EN RELACIÓN A LA NATURALEZA DE LA HIPÓTESIS

Luego de haber realizado el análisis e interpretación de los resultados obtenidos mediante las encuestas aplicadas a los propietarios y administradores de las PYMES comercializadoras de los diferentes productos, servicios y manufacturas diversas que se encuentran localizadas en el área comercial de la ciudad de Santo Domingo.

Procedimiento que permitió determinar que la hipótesis general se rechaza, ya que la gestión financiera de las pequeñas y medianas empresas incide positivamente en el desarrollo socio económico local. Por ello, es adecuado diseñar un instructivo para la inserción de las pequeñas y medianas empresas a la matriz productiva 2013 – 2017.

Análisis del PIB

Según datos del Banco Central del Ecuador, el Producto Interno Bruto (PIB) del País es de USD\$ 94.473 millones; y, al considerar la población nacional cuya cifra asciende a los 15'774.749 habitantes, llegamos a determinar que el PIB per cápita es de USD\$ 5.989,00.

Considerando que el PIB per cápita y si tomamos la población de Santo Domingo cuya cifra asciende a 403.063 habitantes, se determina que el PIB del cantón Santo Domingo es de USD\$ 2.413'944.307, lo cual representa el 2,55% de la producción total de bienes y servicios a nivel nacional.

Análisis del número de empleados de las PYMES y Servidores Públicos del Ecuador y Santo Domingo

En nuestro país, el número total de empleados y servidores públicos asciende a los 5'844.345 empleos. Dicho total está distribuido de acuerdo a la información detallada en el siguiente cuadro:

Cuadro No. 23
Número de Trabajadores y Servidores Públicos del Ecuador

Categoría de ocupación	Cifras	%	Acumulado %
Empleado/a u obrero/a del Estado, Gobierno, Municipio, Consejo Provincial, Juntas Parroquiales	649.258	11,1	11,1
Empleado/a u obrero/a privado	1.923.009	32,9	44
Jornalero/a o peón	758.662	13,0	57
Patrono/a	179.660	3,1	60,1
Socio/a	65.254	1,1	61,2
Cuenta propia	1.655.919	28,3	89,5
Trabajador/a no remunerado	90.786	1,6	91,1
Empleado/a doméstico/a	227.007	3,9	95
Se ignora	294.790	5	100
Total	5.844.345	100	100

Fuente: INEC. Censo Nacional Económico 2010

Elaboración: Autor

Los trabajadores y servidores públicos que prestan su contingente en la ciudad de Santo Domingo se detalla a continuación:

Cuadro No. 24
Número de Trabajadores y Servidores Públicos de Santo Domingo

Categoría de ocupación	Casos	%	Acumulado %
Empleado/a u obrero/a del Estado, Gobierno, Municipio, Consejo Provincial, Juntas Parroquiales	11.174	9,2	9,2
Empleado/a u obrero/a privado	42.617	35,1	44,3
Jornalero/a o peón	12.522	10,3	54,6
Patrono/a	5.962	4,9	59,6
Socio/a	1.921	1,6	61,1
Cuenta propia	34.615	28,5	89,7
Trabajador/a no remunerado	2.606	2,2	91,8
Empleado/a doméstico/a	4.850	4	95,8
Se ignora	5.095	4,2	100
Total	121.362	100	100

Fuente: INEC. Censo Nacional Económico 2010

Elaboración: Autor

El número de colaboradores de las PYMES de Santo Domingo dedicadas a las diferentes actividades económicas se detallan a continuación:

Cuadro No. 25
Colaboradores Internos de las PYMES de Santo Domingo

Cantón	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
Santo Domingo	1.388	8.338	4.680	14.406

Fuente: INEC. Censo Nacional Económico 2010

Elaboración: Autor

Nivel de productividad

Según el INEC, la distribución de la PEA por actividad económica en la provincia es la siguiente: el 27,3% de la PEA de la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas se dedica a la agricultura, silvicultura, caza y pesca, siendo ésta la actividad de mayor importancia para la provincia, la actividad que le sigue es el comercio que representa el 21,3% de la PEA.

También tienen gran importancia las actividades de servicios (14,2%) y manufactura (7,9%). Las actividades no bien especificadas alcanzan el 16,6%, mientras que la rama de la construcción representa el 6,7% y transporte 5,5% de la PEA. Los establecimientos financieros representan apenas el 0,4%.

Relación con otras empresas

Las pequeñas y medianas empresas tienen una importancia estratégica en el crecimiento de la economía, para la transformación del aparato productivo local, y la mejor posición competitiva del país. Además, estos segmentos empresariales contribuyen a reducir la pobreza y la inequidad, al ser alternativas de generación de empleo e ingresos y se caracterizan por tener especificidad de activos, lo que les permite valorizar recursos únicos.

La SENPLADES afirma que al clasificar la actividad económica por rama de actividad principal, se tiene que la actividad de mayor importancia, es la de comercio al por mayor y al por menor con una representación del 54% a nivel nacional. Evidenciando que un poco más de la mitad de las empresas se dedican al comercio en el Ecuador, resulta interesante destacar que dentro de Educación y Salud se encuentra el 2,62% y 3,18% respectivamente. Existen diferencias importantes de los establecimientos económicos por regiones donde el 53% de los establecimientos económicos se encuentran concentrados en la Región Sierra, el 42,3% en la Región Costa, el 4,4% en la Región Amazónica y el 0,3% en la Región Insular. Por otro lado, el 0.1% de los establecimientos en las zonas no delimitadas.

La innovación todavía no forma parte de la cultura empresarial, y la inversión media por empresa no supera los dos mil quinientos dólares. En el ámbito de las PYMES la situación es más débil todavía, el 59,8% no capacitó a sus empleados para la innovación durante el último año, solo innovaron el 21,7% para generar un producto o servicio nuevos y existe una alta concentración de las pocas empresas que innovan en las grandes ciudades.

4.4. COMPROBACIÓN / DISPROBACIÓN DE LA HIPÓTESIS

Luego de haber realizado el análisis mediante el levantamiento de la información a través de la investigación de campo y, al confrontar con la hipótesis planteada se procede a determinar la comprobación o disprobación de las mismas, a saber:

Hipótesis de investigación

La débil gestión financiera de las PYMES incide negativamente en el desarrollo socio económico del área comercial de Santo Domingo.

Al realizar el análisis de la hipótesis de investigación se rechaza, por el hecho de que la gestión financiera de las PYMES incide positivamente en el desarrollo socio económico del área comercial de Santo Domingo. Aporte que se demuestra mediante la generación de empleo (mayoría tienen entre 10 y 49 empleados), la contribución tributaria (IVA, Impuesto a la renta, ICE, patente, permiso de publicidad, permiso de funcionamiento sanitario), incremento de los índices de competitividad y, la responsabilidad social corporativa.

4.5. CONCLUSIONES PARCIALES

Los resultados de la presente investigación demuestran que la gestión financiera de las PYMES incide positivamente en el desarrollo socio económico de los negocios que se dedican al comercio al por mayor y por menor, manufacturas y servicios diversos, los cuales se encuentran localizados en el área comercial de la ciudad de Santo Domingo.

Por la experiencia lograda durante sus largos periodos de permanencia en el mercado local, las PYMES del área comercial de la ciudad de Santo Domingo han podido acceder a mejores alternativas de financiamiento, implementación de nuevas líneas de producción o ventas y, por ende el cumplimiento eficiente de sus obligaciones económicas contraídas con terceros.

Los principales aportes al desarrollo socio económico local por parte de las pequeñas y medianas empresas que operan en el área comercial de Santo Domingo constituyen la generación de fuentes de empleo, la contribución tributaria y los índices de competitividad corporativa.

Las PYMES no cuentan con una planeación estratégica corporativa, ni tampoco cuentan con el sistema de manejo ambiental para los residuos generados en las actividades económicas; así mismo, para la solicitud de créditos aún persisten quienes confían en actividades ilícitas relacionadas con la usura.

Existe un gran porcentaje de ventas a crédito, lo cual reduce la capacidad de maniobra financiera, ni tampoco permite conocer el nivel de endeudamiento real de las empresas, debido al hecho de no utilizar prácticas de gestión financiera.

A pesar de que la gestión financiera incide positivamente al desarrollo del cantón y considerando que el PIB del Cantón únicamente representa el 2,55% de la producción total de bienes y servicios a nivel nacional, es necesario que las empresas implementen estrategias financieras a fin de incrementar este indicador y contribuir con el desarrollo del país.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Quien vive con más desahogo no es el que tiene más, sino el que administra bien lo mucho o poco que tiene.

Ángel Ganivet

5.1. CONCLUSIONES

Mediante la ejecución de la investigación y la capitulación de las variables se ha llegado a concluir que:

- Las PYMES que operan en el área comercial de Santo Domingo aportan decisivamente al desarrollo socio económico mediante: la generación de fuentes de empleo (de 10 a 49 empleados), pago de contribuciones tributarias como el IVA, ICE, IR, permiso de publicidad, seguridad social, patente municipal, permiso de funcionamiento sanitario y el mejoramiento del índice de competitividad.
- Las pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Santo Domingo han omitido la incorporación de herramientas financieras que les permitan alinearse a la aplicación de nueva matriz productiva, se ven limitadas a conocer su real rendimiento financiero que les impide proyectar sus negocios a niveles más productivos, perjudicando su competitividad en el medio en donde se desenvuelven.
- Las PYMES operan sin incorporar planes estratégicos, que les permitan desarrollar las actividades comerciales adecuadamente para el logro de los objetivos propuestos, es decir, administran los negocios solo por sentido común, perdiendo oportunidades de recuperarse rápidamente ante problemas financieros, desgastan esfuerzos y deficiente productividad.
- Existencia de un inadecuado manejo de los desechos que perjudican al ambiente, el cual es realizado de manera irresponsable y apartándose del cumplimiento legal, inobservado el incorporar planes técnicos de manejo de desechos, yendo en desmedro de las buenas prácticas del buen vivir.
- El individualidad comercial de las PYMES por actividades económicas, esto es, comercio, manufactura diversa y prestación de servicios impide lograr niveles de competitividad tendientes a ser parte activa del nuevo modelo de desarrollo económico que el Gobierno actual se encuentra incorporando en el país, por lo tanto, las empresas deben conocer y adaptar sus negocios a los nuevos lineamientos de asociatividad a fin de ser entes activos del mercado.

5.2. RECOMENDACIONES

El análisis de los resultados de esta investigación permite realizar las siguientes recomendaciones:

- Diseñar un instructivo básico de manejo financiero que permita a las PYMES incorporarse al nuevo estilo de desarrollo económico que el Gobierno nacional se encuentra incorporando en el País, lo cual dará mejores ventajas y oportunidades para atender los requerimientos del mercado local e externo en el largo plazo.
- Capacitar en técnicas de desarrollo estratégico a las PYMES que operan en el área comercial de la ciudad de Santo Domingo en función de la naturaleza jurídica establecida por el Ministerio de Industrias y Productividad (comercio, manufactura y servicios), para que desarrollen objetivos a corto y largo plazo en razón de las oportunidades que se le presenten en el mercado donde desarrollan sus actividades.
- Se sugiere motivar a las microempresas a mejorar la productividad y organización mediante el apoyo técnico y científico que pueden brindar las universidades de la región, así como también, la automatización de los procesos requeridos para la normal operación de sus negocios, todo ello permitirá ampliar los niveles de crecimiento y desarrollo socio económico del cantón.
- Elaborar un instructivo para el manejo y control de los desechos tóxicos y no tóxicos que generan sus negocios, a fin de preservar el medio ambiente.
- Sugerir sistemas de asociatividad contempladas en la ley para incentivar a las PYMES que operan en el área comercial de Santo Domingo a aprovechar las ventajas incorporadas en la Constitución y el Plan Nacional del Buen Vivir, y lograr economías con niveles de competitividad interna y externa en el largo plazo y, con ello generar recursos económicos, fuentes de empleo y el desarrollo de la innovación tecnológica.

CAPÍTULO VI

PROPUESTA ALTERNATIVA

El desarrollo económico no puede confiarse a esfuerzos extraordinarios sino a la sostenida actividad cotidiana.

Anónimo

6.1. TÍTULO DE LA PROPUESTA

INSTRUCTIVO DE INSERCIÓN COMERCIAL DE LAS PYMES DEL CANTÓN SANTO DOMINGO A LA MATRIZ PRODUCTIVA 2015 – 2020.

6.2. JUSTIFICACIÓN

La administración financiera de las pequeñas y medianas empresas exige el establecimiento e implementación de planes estratégicos que permitan conocer la razón de ser de la organización, los objetivos a alcanzar en el tiempo (visión), los objetivos, políticas, metas y demás información que canalice la consecución de resultados a alcanzar en el tiempo.

Las PYMES comercializadoras de productos y servicios en el área comercial de Santo Domingo son administradas sin aprovechar las bondades de la gestión financiera, la cual comprende el uso de herramientas de análisis financiero que permitan evaluar el impacto de los tributos, la productividad de la mano de obra, la evaluación financieras de los informes económicos (balances) de cada periodo, el registro de las entradas y salidas de efectivo (activo circulante), la estructura de la cartera corporativa (cuentas por cobrar y por pagar), el nivel de endeudamiento. Información que facilita la toma de decisiones ante el aprovechamiento de alternativas de crédito, la implementación de nuevos programas de producción o ventas y, por ende el cumplimiento efectivo de las obligaciones económicas contraídas con terceros.

Hoy en día las pequeñas y medianas empresas son parte activa de las economías ya que constituyen las fuentes generadoras de empleo, el aporte tributario al estado y la competitividad productiva. Factores que generan la necesidad de contar con organizaciones comprometidas y motivadas a continuar atendiendo las necesidades de los consumidores locales, por lo que la gestión debe estar apegada a aprovechar las bondades de las herramientas financieras que les permitan visualizar la realidad económica corporativa y los escenarios en los cuales operan.

Debido a que las PYMES requieren capitales frescos para el desenvolvimiento comercial, es importante destacar las líneas de crédito que las apoyan ya que el sobreendeudamiento y los gastos financieros ocasionan la pérdida de capacidad de maniobra, por lo tanto, deben conocer en forma permanente la realidad económica de las empresas para tomar las decisiones de crédito, el tipo de financiamiento y las políticas de ventas.

6.3. FUNDAMENTACIÓN

Hoy en día nuestro país se encuentra incorporando la matriz productiva, herramienta de gestión pública que incorpora a la pequeña y mediana empresas como actor económico en la generación de empleo, la contribución tributaria y el incremento de la productividad, lo cual exige el análisis de los siguientes aspectos legales contemplados en el Plan Nacional del Buen Vivir:

Objetivo 7: Garantizar los derechos de la naturaleza y promover la sostenibilidad ambiental, territorial y global

El Ecuador ha asumido el liderazgo internacional en el reconocimiento de los derechos de la naturaleza, para ello se encuentra realizando los mejores esfuerzos para alcanzar el respeto integral a la existencia de vida, la conservación ambiental, la regeneración de los ciclos vitales de la vida y el respetando permanente a los diferentes procesos de evolución.

Nuestro país se ha caracterizado por llevar un crecimiento desorganizado y los deficientes esfuerzos por tomar medidas de prevención, control y mitigación de la contaminación del aire, la contaminación de las cuencas hídricas, la deficiente eliminación y tratamiento a los residuos generados en domicilios e industrias. Propendiendo siempre a mejorar la calidad de vida, debiendo contar con un ambiente saludable y apto para el desarrollo de todas las formas de vida.

Las políticas y lineamientos estratégicos considerados en la presente propuesta son:

- 7.9 Difundir patrones de consumo sostenible y eficiente con criterio de suficiencia dentro de los términos adecuados del planeta.
- 7.9.e. Consolidar mecanismos de responsabilidad social y ambiental extendida del productor, los cuales involucren al consumidor buscando el impacto ambiental por el consumo de bienes y servicios para nuestra sociedad.

El Objetivo 10: Impulsar la transformación de la matriz productiva

El rol del Estado en la transformación productiva

El Estado participa activamente en la transformación de la matriz productiva, para ello impulsa el acceso a la tecnología, la inversión productiva y el crédito como instrumentos financieros de la banca para cooperar con los diferentes sectores productivos. Dichos productos financieros se encuentran sujetos a favorecer a quienes impulsen dichas actividades productivas, esto en miras a atender la demanda interna y luego impulsar las exportaciones nacionales.

Las políticas y lineamientos estratégicos considerados para el estudio se detallan a continuación:

10.5. Fortalecer la economía popular y solidaria, las micro, pequeñas y medianas empresas en la estructura productiva

- a. Establecer mecanismos que viabilicen la incorporación de la pequeña y mediana unidad productiva y de servicios, a cadenas productivas que son parte de los sectores prioritarios, beneficiando la creación de fuentes de empleo y la generación de fuente ingreso nacional.
- b. Promocionar y fomentar la asociatividad, el fortalecimiento organizativo, la capacidad de negociación, la creación de redes, cadenas productivas y circuitos de comercialización, que permitan mejorar la competitividad y la reducción de la intermediación comercial.
- c. Fortalecer la mecánica que permita reducir la cadena de intermediación productiva y comercial en los mercados locales.

6.4. OBJETIVOS

6.4.1. General

Diseñar un instructivo para la inserción comercial de las PYMES del cantón Santo Domingo a la matriz productiva 2015 - 2020.

6.4.2. Específicos

- Fundamentar jurídicamente los procesos de asociatividad de las PYMES a la matriz productiva.
- Revisar los procedimientos técnicos que deben cumplir las PYMES para la categorización requerida.
- Diseñar un plan de capacitación para los microempresarios involucrados en las áreas de comercio al por mayor y menor, manufactura diversa y servicios varios, construcción, transporte y bienes raíces.

6.5. IMPORTANCIA

Las principales actividades comerciales de las PYMES que atienden la demanda del mercado local y regional son: comercio al por mayor y al por menor, manufacturas diversas, servicios, transporte, construcción y bienes raíces, las cuales son parte de los requerimientos de los consumidores locales; lo cual exige el incorporar nuevas líneas de financiamiento destinen a ampliar e impulsar las líneas de producción de bienes y servicios.

La gestión financiera de las PYMES incluye el cumplimiento de las obligaciones tributarias que son generadas por la naturaleza de las actividades económicas que realizan, lo cual las convierte en actores permanentes de generación de riqueza, al crear fuentes de empleo constante, ofrecer productos y servicios en función de las necesidades de la sociedad, para ello hacen esfuerzos que les permitan permanentemente lograr el crecimiento competitivo y el cumplimiento de la

responsabilidad social corporativa en función de crear conciencia de conservación ambiental y bienestar para el colectivo social en general.

6.6. UBICACIÓN SECTORIAL Y FÍSICA

El diseño del instructivo propuesto facilitará las actividades y procedimientos de inserción comercial de las pequeñas y medianas empresas del cantón Santo Domingo a la matriz productiva 2015 – 2020.

6.7. FACTIBILIDAD

La factibilidad de la propuesta se fundamenta en el hecho de que las PYMES son parte del aparato productivo de Santo Domingo, lo cual exige el contar con organizaciones competitivas y productivas que atiendan la demanda local de bienes y servicios, para ello deben incorporar procesos de gestión financiera que permitan generar informes económicos que faciliten la toma de decisiones en pro de lograr los mejores niveles de rentabilidad y sostenibilidad.

Al mismo tiempo, se aprovecharán las ventajas de asociatividad y calificación contemplados en el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO) y el Plan Nacional del Buen Vivir; instrumentos de generación de alternativas de comercialización equitativa y reducción de imposiciones tributarias, la generación de oportunidades de negociación interna y externa en el mediano y largo plazo.

6.8. DESARROLLO DE LA PROPUESTA

6.8.1. Fundamentos jurídicos de los procesos de categorización de las PYMES de acuerdo a la Matriz Productiva

Basándonos en el Código de la Producción, Comercio e Inversiones, tomamos los siguientes ítems:

Del Objetivo y Ámbito de Aplicación:

Art. 2.- Actividad Productiva.- Es el proceso mediante el cual la actividad humana que transforma insumos en bienes y servicios lícitos, socialmente necesarios y ambientalmente sustentables, incorporando actividades comerciales y otras que generen valor agregado.

Art. 4.- Fines.- Los fines planteados para la presente propuesta son:

- a. Cooperar en la transformación de la Matriz Productiva, potenciando servicios basados en el conocimiento e innovación, los cuales incorporen un ambiente sostenible y ecoeficiente para el colectivo social.
- b. Generalizar el acceso a los factores de producción para las PYMES y los sectores asociados bajo los parámetros de la economía popular y solidaria.
- c. Promover la producción nacional, el comercio y el consumo sustentable de bienes y servicios, con responsabilidad social y ambiental, utilizando sistemas de comercialización y tecnologías ambientalmente limpias y energías alternativas.
- d. Crear fuentes de trabajo y empleo dignos, contribuyendo a lograr formas de trabajo idóneas, que respeten los derechos laborales del trabajador.
- e. Generar un sistema integral de innovación y emprendimiento, a fin de que la ciencia y tecnología potencien el cambio de la matriz productiva, construyendo una sociedad de emprendedores y productores competitivos.
- g. Estimular y regular la inversión privada en actividades productivas y servicios, ambientalmente aceptables y socialmente beneficiosas.

Capítulo II: De los Órganos de Regulación de las PYMES

Art. 54.- Institucionalidad y Competencias.- Para determinar las políticas transversales de las PYMES, el Consejo Sectorial de la Producción asume los siguientes deberes y atribuciones:

- b. Enunciar, priorizar y coordinar acciones para el desarrollo sostenible de las PYMES, destinando recursos anualmente para implementar programas y planes prioritarios.

- c. Autorizar y supervisar la creación de infraestructura especializada en materia de centros de desarrollo PYMES, centros de investigación y desarrollo tecnológico, incubadoras de empresas y laboratorios, requeridos para fomentar, facilitar e impulsar el desarrollo productivo de dichas empresas en concordancia con las leyes pertinentes a cada sector.
- d. Coordinar con los organismos especializados, públicos y privados, programas de capacitación, información, asistencia técnica y promoción comercial, orientados a impulsar la participación de las PYMES en el comercio internacional.
- e. Propiciar la participación de universidades y centros de enseñanza locales, nacionales e internacionales, en el desarrollo de programas de emprendimiento y producción, en forma articulada con los sectores productivos, a fin de fortalecer a las PYMES.
- f. Promover la aplicación de principios y criterios necesarios para la certificación de la calidad en el ámbito de las MIPYMES.
- g. Impulsar la implementación de programas de producción limpia y responsabilidad social por parte de las PYMES.
- h. Impulsar la implementación de herramientas de información y desarrollo organizacional que apoyen la vinculación entre las instituciones públicas y privadas que participan en el desarrollo de las PYMES.

Art. 106.- Clasificación de las PYMES:

Para que las PYMES accedan a los programas de fomento y desarrollo empresarial, se consideran las categorías siguientes:

Cuadro No. 25

Tipo de empresa	Nro. Trabajadores	Ventas o Ingresos brutos (\$)
Pequeña	De 10 a 49	De USD \$ 100.001,00 hasta USD \$ 1'000.000,0
Mediana	De 50 a 199	De USD \$ 1'000.001,00 hasta USD \$ 5'000.000,0

Fuente: Suplemento del Registro Oficial 450, 17-V-2011.

Elaboración: Autor

Para las microempresarios, el MIPRO aplicará el siguiente programa:

Programa PRODUCEPYME

Es el programa de cofinanciamiento creado por el MIPRO que apoya y promueve la competitividad de las cadenas y sectores productivos, brindando asistencia técnica especializada y el acompañamiento a todos los procesos productivos de las unidades artesanales, asociativas y empresariales. **(Ver Anexo No. 2).**

Objetivo:

Incrementar la productividad y competitividad de las PYMES, promoviendo la sustitución de las importaciones, para ello se debe mejorar la productividad, la generación de valor agregado y asociatividad; considerando los principios de responsabilidad social, sostenibilidad ambiental y eficiencia energética; así como la descentralización, desconcentración y la gestión participativa en el territorio.

Finalidades:

- Incrementar la productividad, generación de empleo y reducción de costos de los procesos productivos.
- Incrementar los estándares de calidad, los índices de componente nacional y la transferencia tecnológica.
- Canalizar la transferencia de tecnología nacional y extranjera a las PYMES.
- Apoyar el diseño de bienes y servicios con diferenciación competitiva.
- Apoyar el desarrollo de nuevos mercados.

6.8.2. Plan de capacitación para las PYMES involucradas en las áreas de comercio al por mayor, comercio al por menor, servicios diversos, manufactura diversa, construcción, transporte y bienes raíces

La capacitación que se dictará a los Administradores o Gerentes de las PYMES del área comercial de Santo Domingo se detalla a continuación:

Cuadro No. 26

PROGRAMA DE CAPACITACIÓN PARA LAS PYMES DEL ÁREA COMERCIAL DE SANTO DOMINGO

No.	Tema	Contenidos	Responsable	Horas Capacitación	Recursos			Períodos	Indicador
					Humano	Financiero	Tecnológico		
1	Gestión Financiera	El proceso contable y los usuarios de la información contable, el registro formal de operaciones comerciales de bienes y servicios, el estado de situación financiera, el estado de resultados, el estado de flujos de efectivo; el control interno.	Gerente o Administrador	10	Ingeniero en Finanzas CPA.	500,00	Equipo audiovisual	Del 6 al 10 de Octubre del 2014	Número PYMES capacitadas / Número PYMES locales
2	Tributación Básica	La gestión tributaria, tipos de impuestos: IVA, ICE, IR; el reclamo tributario; el crédito tributario, otras obligaciones tributarias.	Gerente o Administrador	10	Ingeniero en Finanzas CPA.	500,00	Equipo audiovisual	Del 13 al 17 de Octubre del 2014	Número PYMES capacitadas / Número PYMES locales
3	Análisis Financiero Básico	El análisis financiero: introducción, objetivos del análisis financiero, como hacer un análisis financiero eficiente; análisis por medio de razones financieras; análisis vertical y horizontal.	Gerente o Administrador	10	Ingeniero en Finanzas CPA.	500,00	Equipo audiovisual	Del 20 al 24 de Octubre del 2014	Número PYMES capacitadas / Número PYMES locales
4	Desarrollo socio económico	La universidad y el desarrollo local, el empresario innovador y otros actores del desarrollo local, planificación del desarrollo económico local, fases de la planificación del desarrollo económico local.	Gerente o Administrador	10	Economista	500,00	Equipo audiovisual	Del 27 al 31 de Octubre del 2014	Número PYMES capacitadas / Número PYMES locales
5	Manejo Ambiental	La gestión ambiental en la empresa, relación empresa - ambiente, efectos ambientales de las actividades manufactureras, comerciales y de servicios, responsabilidad y gestión ambiental en la empresa, estrategias de gestión ambiental corporativa, instrumentos para la gestión ambiental en la empresa.	Gerente o Administrador	10	Ingeniero Ambiental	500,00	Equipo audiovisual	Del 3 al 7 de Noviembre del 2014	Número PYMES capacitadas / Número PYMES locales
Totales				40 Horas		2.500,00			

Fuente: Investigación aplicada

Elaboración: Autor

6.8.3. Plan de trabajo

El plan de trabajo que facilitará la capacitación y las actividades de asociatividad para las PYMES del área comercial de la ciudad de Santo Domingo, se detalla a continuación:

Cuadro No. 27

PLAN DE TRABAJO				
Actividades	Responsables	Tiempo	Horas/Capacitación	Presupuesto (\$)
Seminario taller de planeación financiera para PYMES de Santo Domingo	Presidente de la Cámara de Comercio de Santo Domingo.	diciembre de 2014	40	800,00
Socializar la utilización del manual de economía popular solidaria	Ministerio de Industrias y Productividad	enero - febrero - 2015	40	800,00
Capacitar a los involucrados en el manejo del registro	Ministerio de Industrias y Productividad	enero - febrero - 2015	10	200,00
Crédito para PYMES según actividad económica (reembolsables y no reembolsables)	Ministerio Coordinador de Desarrollo Social	1 mes	10	200,00
Seminario taller de manejo ambiental de los residuos generados por cada actividad económica de las PYMES.	Ministerio del Ambiente	diciembre de 2014	10	200,00
Subtotal				2.200,00
Imprevistos				110,00
Total				2.310,00

Fuente: Investigación aplicada
Elaboración: Autor

El presupuesto para desarrollar las diferentes actividades contempladas dentro del plan de trabajo alcanza un monto total de USD \$ 2.310,00, los cuales serán destinados exclusivamente a dar cumplimiento a las exigencias de la matriz productiva.

6.8.4. Recursos

Como se aprecia en el cuadro siguiente, el presupuesto total requerido para la capacitación a los Gerentes o Administradores de las PYMES asciende a los USD \$ 4.546,61.

Cuadro No. 28

PRESUPUESTO DE MATERIALES PARA CAPACITACIÓN DE PYMES

No.	Descripción	Cantidad	Costo Unitario (\$)	Costo Total (\$)
1	Capacitadores técnicos	5	500,00	2.500,00
2	Computador personal	1	850,00	850,00
3	Proyector de láminas por computadora	1	660,00	660,00
4	Puntero láser	1	78,00	78,00
5	Pizarrón para tiza líquida	1	72,00	72,00
6	Marcador de tiza líquida (caja)	3	5,50	16,50
7	Resmas de papel bond	2	3,80	7,60
8	Copias	2.500	0,02	50,00
9	Material de oficina	4	24,00	96,00
Subtotal				<u>4.330,10</u>
Imprevistos (5%)				216,51
Total				<u>4.546,61</u>

Fuente: Investigación aplicada
Elaboración: Autor

6.9. IMPACTO

El impacto de la aplicación de la Propuesta incidirá en beneficio directo y generando escenarios de crecimiento y desarrollo asociativo que permitirán mejorar la calidad de vida de las PYMES que opten por esta alternativa de desarrollo socio económico, en la cual se generarán alternativas de crecimiento en igualdad de oportunidades en forma asociativa, al facilitar las diferentes actividades comerciales, manufactureras, de servicios, logística, entre otras, las cuales atienden la demanda local de los consumidores y; en el mediano o largo plazo se podrían destinar a mercados nacionales o extranjeros, para ello se incorporarán apoyos de la universidad e inversiones del sector gubernamental ecuatoriano.

6.10. EVALUACIÓN

La presente propuesta será evaluada mediante la generación de asociaciones de microempresarios que opten por estas nuevas alternativas de desarrollo que el Gobierno Nacional, a través del Ministerio de Industrias y Productividad, la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria y, el Consejo Sectorial de la

Producción, Empleo y Competitividad establecerán las directrices que permitan posicionar las nuevas asociaciones y alternativas de desarrollo socio económico en beneficio de las PYMES del área comercial de Santo Domingo.

6.11. INSTRUCTIVO DE INSERCIÓN DE LAS PYMES A LA MATRIZ PRODUCTIVA

1.1. Presentación

El Ministerio de Industrias y Productividad, a través del Programa FONDEPYME, tiene como objetivo contribuir a mejorar las condiciones y capacidades de las pequeñas y medianas empresas de manera asociada o en forma individual que son productoras de bienes o servicios de calidad a nivel nacional.

1.2. Objetivo

Promover la competitividad y productividad sistémicas en toda la Cadena De Valor de las PYMES, Artesanías y Emprendimientos, coadyuvando a la política de sustitución inteligente de importaciones y la promoción de exportaciones industriales y de servicios, mediante el incremento de la producción local, la mejora de la productividad, la generación de un mayor valor agregado y la asociatividad; considerando los principios de responsabilidad social, de sostenibilidad ambiental y de eficiencia energética, así como, la descentralización y diversificación óptima de los sectores productivos, con la gestión participativa de los territorios.

1.3. Justificación

1.3.1. Generación de impactos y externalidades positivas del proyecto

En la generación de impactos y externalidades del proyecto se valorará el impacto del proyecto en la generación de empleo, la disminución y sustitución estratégica de las importaciones, el incremento de la oferta exportable nacional, fomento a la asociatividad, inclusión social, la localización del proyecto en zonas de escaso

desarrollo local y nacional, el impacto medioambiental que genere su presencia, uso de tecnologías eco eficientes, incremento de la productividad, desarrollo o aplicación de nuevas tecnologías.

1.3.2. Mérito tecnológico del proyecto

Se valorará el grado de competitividad y posicionamiento tecnológico que el proyecto aporta al sector o cadena productiva. Grado de innovación propuesta en términos de producción de nuevos productos o productos significativamente mejorados, innovación y mejora de procesos, formas de comercialización, generación de valor agregado, procesos de industrialización entre otros.

1.3.3. Relevancia y pertinencia del proyecto

A fin de destacar la relevancia y pertinencia se evaluará si el proyecto presenta relación con el giro y estrategias de negocios de la unidad productiva, sus resultados y productos serán utilizados para aumentar la productividad y competitividad de la cadena.

1.3.4. Consistencia de la propuesta

En la consistencia el proyecto deberá tener claridad, concreción e idoneidad de los objetivos, planificación, metodología, recursos internos, riesgos y presupuesto propuesto para el desarrollo eficiente del proyecto en el tiempo de presencia en el mercado de bienes y servicios.

1.3.5. Capacidad de gestión y ejecución

Se refiere a la experiencia demostrable que tiene el solicitante (beneficiario) en la ejecución de proyectos similares y en la ejecución de fondos concursables públicos o privados. Adicionalmente se valorará los recursos técnicos, humanos y físicos para la implementación del proyecto.

1.3.6. Capacidad económica del postulante

Se realiza la valoración de los ingresos de la persona o entidad proponente, en la que se demuestre la capacidad de sostenibilidad económico financiera del proyecto una vez que este haya culminado la fase de apoyo del componente ProducePyme.

1.3.7. Viabilidad económica del proyecto

El proyecto debe presentar información que demuestre la sostenibilidad y validez económica del mismo. Se incluyen a los formularios de presentación del proyecto, matriz financiera que da lugar al cálculo de los indicadores financieros. La no presentación de esta información puede considerarse un error de fondo que haría el proyecto no elegible, en virtud de que es importante conocer los escenarios financieros que se estiman dar en el proyecto y, por lo tanto, se permite la toma de la decisión de inversión final que se dé a cada inversión.

1.4. Definición, características y clasificación de los Procesos

1.4.1. Quiénes pueden postular

Los postulantes deberán ingresar en el sistema PRODUCEPYME la siguiente documentación habilitante obligatoria, en presentación digital (escaneada) al ingreso del proyecto al sistema y en original o copia certificada ante notario público en caso que el proyecto sea aprobado por el comité ejecutivo del programa.

1.4.2. Procesos

- Postulación del proyecto a través del portal www.producypyme.gob.ec.
- Evaluar los criterios de elegibilidad automáticos.
- Evaluar los criterios de elegibilidad manuales.
- Evaluar los criterios de selección.
- Evaluación de la Unidad Técnica.
- Evaluación del Comité Ejecutivo.

- Firma de los convenios y ejecución.

1.4.3. Proceso de postulación

Los solicitantes interesados deberán seguir el siguiente proceso de postulación y selección:

1. Ingresar a la página Web www.producepyme.ec y/o www.mipro.gob.ec para la obtención de las bases, formularios y aclaraciones disponibles para ser descargadas de manera gratuita de acuerdo al proceso de la convocatoria.
2. Llenar la propuesta, en su integridad, cuidando que cumplan con los criterios expuestos en el presente reglamento del Componente ProducePyme y demás requisitos.
3. Ingresar la información de proyectos y detalles solicitados en el sistema informático PRODUCEPYME que dirige el ingreso de información relevante acerca del solicitante y del proyecto que requiere apoyo del programa, para su futura evaluación bajo criterios de elegibilidad y calificación de proyectos. Los solicitantes podrán presentar sus proyectos durante los periodos de convocatoria, que serán efectuados y comunicados en los términos establecidos en el presente instrumento y en las respectivas convocatorias.

1.5. Criterios de selección

Entre los criterios de selección tenemos los que se detallan en la siguiente información:

Pertenecer a los sectores, cadenas productivas y productos priorizados por el MIPRO. **Se dará preferencia a proyectos relacionados con los siguientes sectores y cadenas productivas:**

	Alimentos frescos y procesados
---	--------------------------------

	Energías renovables (bio-energía y alternativas)
	Productos farmacéuticos y químicos
	Metalmecánica
	Software
	Confecciones y calzado
	Vehículos, automotores, carrocerías y partes
	Cadena agroforestal sustentable y sus productos elaborados

1.6. Requisitos que deben presentar según la naturaleza de la actividad económica

1.6.1. Persona jurídica

- Certificado de cumplimiento de obligaciones tributarias – SRI;
- Certificado de cumplimiento de obligaciones Patronales – IESS;
- Escrituras de constitución de la Compañía (deberá constar la fecha de registro en el Registro Mercantil o ante Notario) o el documento legal de constitución de la compañía u organización de la sociedad civil;
- Nombramientos de representante legal vigentes a la fecha de presentación del proyecto, copia de cédula y de certificado de votación;
- Copia de RUC;
- Copia de la declaración de ingresos e impuesto a la renta del último ejercicio fiscal - SRI.

- g. De ser el caso, Certificado de cumplimiento de obligaciones Superintendencia de Compañías; y,
- h. De ser el caso, Certificado del Registro Único de Organizaciones de la Sociedad Civil.

1.6.2. Persona natural

- a. Certificado de cumplimiento de obligaciones tributarias – SRI;
- b. Certificado de cumplimiento de obligaciones Patronales – IESS;
- c. Copia de Cédula o pasaporte y certificado de votación o el documento de identificación emitido por autoridad competente;
- d. Copia de RUC; y,
- e. Copia de la declaración de ingresos e impuesto a la renta de los dos últimos ejercicios fiscales– SRI.

1.7. Componentes Financiáveis

Los fondos del componente **PRODUCEPYME** permitirán la ejecución de una o varias de las actividades indispensables para el desarrollo de proyectos integrales de las empresas que postulen a este programa.

Se entenderá por **Proyecto integral** al conjunto de acciones que permiten cumplir un objetivo claramente delimitado y definido en el que en su formulación, diseño y ejecución reúne los siguientes elementos tales como: Delimitación territorial, definición de líneas estratégicas de intervención; y, la formulación de metas, cronograma, presupuestos, seguimiento, capacitación y aportes de los involucrados que permitan disponer de recursos (humanos, financieros, logísticos, técnicos, entre otros) necesarios para su concreción.

Son componentes financiáveis de PRODUCEPYME:

- a. Mejoramiento Ambiental y de la Responsabilidad Social Empresarial.
- b. Desarrollo de los eslabones primarios de la Cadena de Valor:
 - 1. Articulación Productiva: Desarrollo de Proveedores y de Distribuidores.

2. Mejoramiento de la Calidad de Productos y/o Procesos.
- c. Desarrollo de los eslabones secundarios de la Cadena de Valor:
 1. Asistencia Técnica Especializada.
 2. Transferencia Tecnológica de Productos y/o Procesos.
- d. Promoción y consolidación de la Asociatividad Productiva.
- e. Desarrollo de nuevas Iniciativas Empresariales en procesos de innovación productiva que generen propuestas de nuevos productos, procesos y formas de comercialización.
- f. Fomento de productividad laboral de Mipymes, que incluye los siguientes sub componentes:
 - i. Demanda laboral.
 - ii. Capacitación de formador de formadores.
 - iii. Capacitación de jóvenes por competencias laborales.
 - iv. Asistencia técnica para capacitación.
 - v. Inserción laboral.

El plazo máximo de ejecución del proyecto será de 18 meses a partir de la firma del convenio y se deberá considerar los tiempos de contratación pública que serán propuestos al Programa, según la actividad a cofinanciar.

No se podrán financiar las mismas actividades o fases del proyecto, que estén siendo apoyadas por otros programas del Fideicomiso, Ministerio de Industrias u otras instituciones públicas.

1.8. Alcance del cofinanciamiento

1. Software especializado para la unidad productiva, artesanal y emprendedora;
2. Estudios y asesoría para obtención de Licencias ambientales, patentes referentes a propiedad intelectual y otros derechos de terceros independientes;

3. Implementación para certificaciones y obtención de certificaciones en: calidad en proceso, desempeño y producto necesarias para el funcionamiento de la unidad productiva, artesanal y emprendedora;
4. Asistencia y acompañamiento técnico de expertos de conformidad a la evaluación realizada por la Unidad Técnica;
5. Misiones comerciales y tecnológicas nacionales e internacionales; Visitas de observación tecnológica a empresas, centros de transferencia de tecnología, parques industriales, o cualquier otra institución relevante por sus prácticas en innovación tecnológica a nivel nacional o internacional.
6. Ferias productivas y tecnológicas especializadas que acerquen a las tendencias nacionales e internacionales; y que demuestren el impacto positivo sobre la cadena productiva a la que pertenece el solicitante.
7. Diseño y evaluación de proyectos productivos;
8. Estudios de mercado especializados;
9. Cursos de especialización tecnológica, de acuerdo al giro del negocio de la empresa, de acuerdo a la evaluación de la unidad Técnica.

1.9. Criterios de Elegibilidad

Se deberá cumplir con los siguientes criterios para poder participar en el concurso. El incumplimiento de uno o más criterios de elegibilidad descalificará el proyecto presentado:

- Actividad mínima empresarial de 12 meses a la fecha de presentación formal del proyecto.
- No estar registrados como contratistas incumplidos o adjudicatario fallido con el Estado ante el INCOP a la fecha de presentación formal del proyecto.
- Estar al día en sus obligaciones tributarias y de seguridad sociales a la fecha de presentación formal del proyecto.
- Presentar todos los formularios obligatorios debidamente llenos y presentar un proyecto con errores de fondo que pudieran existir.

- Presentar documentación que certifique ingresos de al menos la mitad de los recursos solicitados al programa en el ejercicio económico anterior a la postulación.
- Presentar todos los documentos habilitantes obligatorios.
- No haber recibido directamente recursos del Programa ni pertenecer a grupo económico que lo haya recibido.
- El postulante no puede proponerse a sí mismo como el proveedor de los bienes y servicios que contratará el FIDEICOMISO en el componente ProducePyme para la implementación de su proyecto.

BIBLIOGRAFÍA

- AGUERA, P. (2010). *Liderazgo*. España: Munera.

- ASAMBLEA NACIONAL CONSTITUYENTE, pág. 17. (2008). *Constitución Política del Ecuador*. Quito - Ecuador: Jurídicas.
- BACA, G., pág. 166. (2009). *Evaluación de proyectos de inversión*. México: McGraw-Hill.
- BACA, G., pág. 188. (2009). *Evaluación de proyectos de inversión*. México: McGraw-Hill.
- BACA, G., pág. 74. (2012). *Evaluación de Proyectos*. México: Prentice Hall.
- BERNAL TORRES, César Augusto. (2009). *Metodología de la Investigación para Administración y Economía*. México: Pearson Educación.
- BETANCOURT TANG, J., pág. 26. (2012). *Planeación Estratégica*. México: Eumenet.
- CALDERÓN, G.; CASTAÑO DUQUE, G., pág. 228. (2010). *Investigación de Administración en América Latina: Evolución y Resultados*. Manizales - Colombia: Edigraficas.
- CAROD, M., COREA, M. pág. 48. (2011). *Diccionario Enciclopédico Gran Plaza y Jaime Ilustrado*. Sao Paulo - Brasil: Argentina S. A.
- CARPIO, P., pág. 72. (2010). *Retos del Desarrollo Local*. Quito - Ecuador: Abya - Yala.
- COULTAR, R. pág. 147. (2011). *Administración*. México: Prentice Hall.
- CHIAVENATO, I., pág. 173. (2009). *Administración en los nuevos tiempos*. México: McGraw-Hill.
- CHIAVENATO, I., pág. 188. (2010). *Introducción a la Teoría General de la Administración*. México: McGraw-Hill.
- DECRETO EJECUTIVO 757, pág. 6. (2011). *Registro Oficial Suplemento 450*. Ecuador - Quito: Jurídica.
- ESPEJO, L. pág. 47. (2011). *Contabilidad General*. Loja - Ecuador: UTPL.
- FREEMAN, E.; GILBERTH, DI.; STONER, J.; pág. 146. (2009). *Administración*. México, México: Prentice Hall.
- FREIRE, L., pág. 39. (2010). *Fundamentos de Administración*. Cuba: Eumenet.
- FUENTES ACUÑA, Marcela. (2011). *El consumismo*. Chile: Eumenet.
- GITMAN, L., pág. 534. (2010). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: McGraw-Hill.

- GITMAN, Lawrence. (2010). *Fundamentos Administración Financiera*. México: McGraw-Hill.
- GONZÁLEZ, M. O. (2010). *Comportamiento Organizacional*. México: Continental.
- H. CONGRESO NACIONAL, pág. 16. (2005). *REGISTRO OFICIAL SUPLEMENTO 167*. Ecuador - Quito: Jurídica.
- HAROLD, K. HEINZ, W., pág. 173. (2010). *Administración, una perspectiva global*. México: McGraw-Hill.
- HAROLD, K., HEINZ, W. pág. 338. (2010). *Administración, una perspectiva global*. México: McGraw-Hill.
- HERNÁNDEZ, S. y Otros, L., pág. 226. (2011). *Metodología de la Investigación*. México: McGraw-Hill.
- IVACEVICH, J., LORENZI, P., SKINNER, S., CROSBY, P., pág. 58. (2010). *Calidad y Competitividad*. México: McGraw-Hill.
- KOONTZ, H., WEIHRICH, H., pág. 389. (2010). *Administración, una perspectiva global*. México: McGraw-Hill.
- KOONTZ, H., WEIHRICH, H. pág. 38. (2010). *Administración, una perspectiva global*. México, México: McGraw-Hill.
- KOONTZ, H., WEIHRICH, H. pág. 448. (2010). *Administración, una perspectiva global*. México: McGraw-Hill.
- KOTLER, P., pág. 187. (2012). *Marketing*. México: McGraw-Hill.
- KOTTER, Philip. (2012). *Marketing*. México: McGraw-Hill.
- LENGUA, R. A. (2012). *Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española*. España: Grupo Océano.
- LEVIN, R., RUBIN, D., pág. 634. (2010). *Estadística para administración y economía*. México: Pearson Educación.
- Morales A., Morales J., pág. 112. (2012). *Proyectos de inversión, evaluación y formulación*. México: Prentice Hall.
- MORALES, A. pág. 220. (2009). *Proyectos de Inversión, Evaluación y Formulación*. México: McGraw-Hill.
- MORALES, A., pág. 177. (2009). *Proyectos de Inversión, Evaluación y Formulación*. México: McGraw-Hill.

- MORALES, A., pág. 209. (2009). *Proyectos de Inversión, Formulación y Evaluación*. México: McGraw-Hill.
- NAVARRETE, O. (12 de Mayo de 2014). JEFE DE RENTAS DEL GAD MUNICIPAL SANTO DOMINGO. (I. K. Guerra, Entrevistador)
- PINAR, C., RIVAS, S., pág.144. (2010). *Gestión Financiera*. España: ESIC.
- PINAR, Camila; RIVAS, Stefanía. (2010). *Gestión Financiera*. ESIC.
- REDONDO, J., pág. 42. (2012). *Compendio de términos usuales en la Administración Financiera*. México: Munera.
- REGISTRO OFICIAL 242-3S, pág. 14. (2013). *Ley de Regimen Tributario*. Quito - Ecuador: Jurídicas.
- REGISTRO OFICIAL 351, pág. 32. (2010). *Código Orgánico de la Producción*. Quito - Ecuador: Jurídicas.
- ROBBINS, S. C. (2010). *Administración*. México: Pearson Educación.
- ROSENBERG, J., pág. 138. (2010). *Diccionario de Economía y Finanzas*. México: McGraw-Hill.
- ROSENBERG, J., pág. 73. (2010). *Diccionario de Administración y Finanzas*. España: Océano Centrum.
- ROSENBERG, J.; pág. 68. (2010). *Diccionario de Administración y Finanzas*. España: Grupo Editorial Océano Centrum.
- SENPLADES, pág. 188. (2011). *Código Orgánico de Planificación y Finanzas Públicas*. Ecuador - Quito: Jurídica.
- SERVICIO DE RENTAS INTERNAS, pág. 19. (2013). *Conceptualización de las PYMES*. Quito - Ecuador: Jurídica.
- STONER, J. F. (2010). *Administración*. México: Prentice Hall.

ANEXOS

**ANEXO No. 1: ENCUESTA A REALIZAR A LOS ADMINISTRADORES DE LAS PYM
DEL ÁREA COMERCIAL DE SANTO DOMINGO**

UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO



Unidad de Posgrado
Maestría en Administración de Empresas

Objetivo: Realizar un estudio de la gestión financiera y su incidencia en el desarrollo socio económico en Santo Domingo.

1.- ¿La actividad comercial de su empresa pertenece al sector?

Comercio al por mayor_____	Manufactura diversa_____
Transporte_____	Comercio al por menor_____
Bienes raíces_____	Construcción_____
Servicios financieros_____	Otros: _____

2.- ¿Cuál es tiempo de presencia de la microempresa en el mercado?

Menos de un año_____	1 año a 5 años_____
6 años a 10 años_____	Más de 10 años_____

3.- ¿Cree usted que el movimiento de crecimiento del negocio ha contribuido con el desarrollo de Santo Domingo?

Sí_____ No_____

4. ¿Cuál ha sido el beneficio que ha obtenido la empresa a través de la aplicación de la Gestión Financiera?

Implementación de nuevas líneas de producción o ventas_____

Elección de mejores alternativas de financiamiento_____

Cumplir eficientemente con las obligaciones a terceros_____

Innovación, creatividad y crecimiento_____

Otras_____

5. ¿Cuál es el factor de contribución de la Pymes en beneficio del desarrollo socio económico de Santo Domingo?

Generación de empleo_____	Contribución tributaria_____
Incentiva la competitividad_____	Responsabilidad social_____
Otras_____	

6. ¿Cuántos colaboradores internos conforman la empresa?

De 1 a 9 empleados_____	De 10 a 49 empleados_____
-------------------------	---------------------------

De 50 a 199 empleados_____

7. ¿Qué tipo de tributos cancela la empresa?

IVA_____

Impuesto a la renta_____

Impuesto predial_____

ICE_____

Patente Municipal_____

Matriculación vehicular_____

Permiso de funcionamiento sanitario_____

Permiso de publicidad_____

Seguro social_____

Otros_____

8. ¿Cuenta con un plan de manejo ambiental para los residuos generados por la empresa?

Sí_____

No_____

9. ¿El capital de trabajo con el que inició la empresa fue?

Capital propio_____

Financiamiento bancario_____

Apoyo Gubernamental_____

10. ¿Actualmente la empresa cuenta con capital de trabajo suficiente para el desenvolvimiento normal del giro de su negocio?

Sí_____

No_____

No sabe_____

11. ¿Ha requerido de financiamiento para continuar desarrollando las actividades comerciales?

Sí_____

No_____

12. ¿Dónde ha solicitado financiamiento?

Bancos_____

Cooperativas de ahorro y crédito_____

Fundaciones y ONGs_____

Usureros_____

Mutualistas_____

Otros_____

13. ¿Conoce usted el nivel de endeudamiento que posee la empresa?

Sí_____

No_____

No tiene endeudamiento_____

14. ¿Cuál es la política de ventas de la empresa?

Al contado_____

A crédito_____

15. Las ventas de la empresa las realiza a nivel:

Local_____

Regional_____

Nacional_____

16. ¿Cuál es el volumen de ventas mensuales de la empresa?

De 10.000 a 20.000 dólares_____

De 20.001 a 30.000 dólares_____

De 30.001 a 40.000 dólares_____

De 40.001 a 50.000 dólares_____

Más de 50.000 dólares_____

17. ¿Conoce usted el margen de utilidad o ganancia de la empresa? (Ingresos – Costos)

Sí_____

No_____

18. La empresa cuenta con un plan estratégico (visión, misión, valores, objetivos, metas, estrategias y acciones)?

Sí_____

No_____

Está en construcción_____

19. ¿La empresa cuenta con sistemas de control contable financiero?

Sí_____

No_____

20. ¿La empresa realiza prácticas de manejo financiero?

Sí_____

No_____

21. ¿Qué actividades contable financieras realiza la empresa?

Control de entradas y salidas de dinero (Flujo de Caja)_____

Manejo de Sistemas Contables e Inventarios_____

Utilización de Indicadores Financieros_____

Generación de Balances Financieros_____

Cumplimiento de Tributos y Aportaciones_____

ANEXO No. 2: PROGRAMAS Y SERVICIOS DEL MIPRO



Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO)

Centros de Desarrollo Empresarial y Apoyo al Emprendimiento

Programas / Servicios

SUBSECRETARÍA DE COMERCIO Y SERVICIOS

- Nuevo Registro de Importadores de Neumáticos.
- Programa de registro de Comercializadores de Bienes de Producción Nacional (SBPN).
- Reusa Llanta

SUBSECRETARÍA DE DESARROLLO DE MIPYMES Y ARTESANÍAS

SUBSECRETARIA DE INDUSTRIAS BÁSICAS

SUBSECRETARÍA DE DESARROLLO INDUSTRIAL

- Centro de Eficiencia de Recursos y Producción más Limpia
- Renova Refrigeradora.
- Registro de Ensambladoras.
- Renova Industria.
- Calificación, registro de maquiladoras y autorización de los respectivos programas de maquila.
 - Programa de Chatarrización de Bienes Públicos.
 - Preguntas y Respuestas – Cocinas de Inducción.
 - Preguntas y Respuestas – Programa de Ollas para la Cocción Eficiente.

SUBSECRETARÍA DE DESARROLLO DE MIPYMES Y ARTESANIAS

- Categorización de MIPYMES.
- Exporta Fácil.
- Consorcios de exportación y origen.
- Ferias inversas.
- Producepyme.

SUBSECRETARIA DE LA CALIDAD

- Programa de Protección de Defensa del Consumidor
- Alerta Consumidores
- Socialización de la Ley Orgánica de Defensa del Consumidor
- Denuncia sobre presunción de incumplimiento a la Reglamentación Técnica Ecuatoriana.
- Designación de Organismos Evaluadores de la Conformidad (OEC).

SUBSECRETARIA DE ZEDE

SISTEMAS

- SBPN – Sistema de Comercializadores de Bienes de Producción Nacional
- SIGCO – Sistema de Gestión de Certificados de Origen
- SISEMP – Sistema de Información Empresarial
- SRRI – Sistema de Registro de Renovación Industrial
- SIRCAR – Sistema de Registro de Centros de Acopio y Recicladores
- Sistema de asistencia en línea y registro de consultas y quejas
- Sistema de Registro, Evaluación y Seguimiento de Proyectos
- SMI – Sistema de Monitoreo de Importaciones
- SIM – Sistema de Inteligencia de Mercados
- Sistema de Registro de Producción Nacional
- Sistema de Registro de Reencauchadoras

SMI – Sistema de Monitoreo de Importaciones.

SIM – Sistema de Inteligencia de Mercados.

ANEXO No. 3: Consejos Sectoriales



Consejo Sectorial de Producción, Empleo y Competitividad

El Consejo Sectorial de la Producción, Empleo y Competitividad fue creado por Decreto Ejecutivo 726, está conformado por 16 instancias (carteras de estado) que revisan, articulan, coordinan, armonizan y aprueban las políticas públicas de producción e industria a nivel nacional y está presidido por el Ministro Coordinador de Producción, Empleo y Competitividad.

Miembros Plenos:

- Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad.
- Ministerio de Transporte y Obras Públicas.
- Ministerio de Turismo.
- Ministerio de Industrias y Productividad.
- Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca.
- Ministerio de Relaciones Laborales.
- Ministerio de Comercio Exterior.
- Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo.
- Secretaría Técnica de Capacitación y Formación Profesional.
- Servicio Nacional de Contratación Pública.
- Agencia Nacional de Tránsito.

Miembros asociados:

- Banco Nacional de Fomento.
- Corporación Financiera Nacional.
- Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador.
- Servicio de Rentas Internas.
- Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual.
- Secretaria Nacional de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación.

	UNIVERSIDAD TECNICA ESTATAL QUEVEDO UNIDAD DE POSGRADO	
---	---	--

MEMORÁNDUM

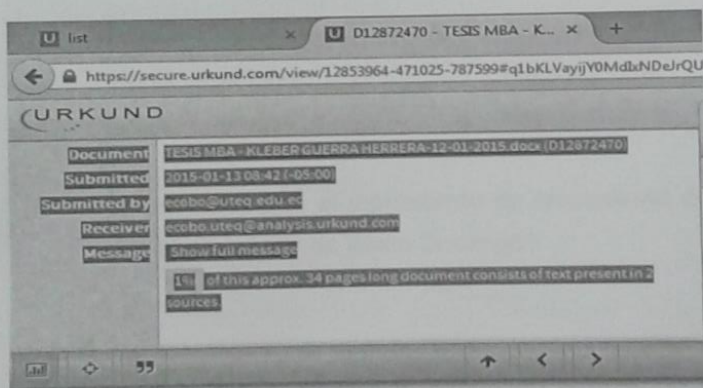
PARA: Dr. Eduardo Díaz Ocampo-Director de la Unidad de Posgrado

DE: Ing. Elsy Cobo Litardo Msc.

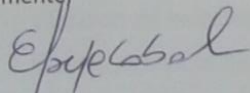
ASUNTO: Informe Tesis de grado

FECHA: 23 de febrero de 2014

Adjunto, al presente sírvase encontrar el documento final de la Tesis de grado titulada: **"GESTIÓN FINANCIERA DE LAS PYMES Y SUS EFECTOS EN EL DESARROLLO SOCIO ECONÓMICO DEL CASCO COMERCIAL DE SANTO DOMINGO. AÑO 2013"**, elaborada por el Ing. KLEBER SANTOS GUERRA HERRERA, para la obtención del título de **MASTER BUSSINES ADMINISTRATION -MBA**, misma que fue elaborada bajo mi dirección y cumple con los componentes que exige el Reglamento General de Grados y Títulos de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo e incluye el informe de la herramienta URKUND, el cual avala los niveles de originalidad, en un 99% del trabajo investigativo.



Atentamente



Ing. Elsy Cobo Litardo, Msc.
Directora de Tesis