



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:

**“ANÁLISIS DE LAS PYMES Y SU INCIDENCIA
EN EL DESARROLLO COMERCIAL DE QUEVEDO, AÑO
2009”**

AUTORA:

ING. MAGALI GIOCONDA CALERO LARA

DIRECTOR:

Dr. WILLIAMS CAMPUZANO FLOR. M.Sc.

QUEVEDO - ECUADOR

2010



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:

**“ANÁLISIS DE LAS PYMES Y SU INCIDENCIA
EN EL DESARROLLO COMERCIAL DE QUEVEDO, AÑO
2009”**

AUTORA:

ING. MAGALI GIOCONDA CALERO LARA

DIRECTOR:

DR. WILLIAMS CAMPUZANO FLOR. M.Sc.

QUEVEDO - ECUADOR

2010

CERTIFICACIÓN

Dr. Williams Campuzano Flor. M.Sc.

DIRECTOR DE TESIS

Yo, en calidad de Director de la Tesis titulada, **“ANÁLISIS DE LAS PYMES Y SU INCIDENCIA EN EL DESARROLLO COMERCIAL DE QUEVEDO, AÑO 2009”**. De autoría de la Ing. Magali Gioconda Calero Lara, ha sido revisado y considerada las observaciones y sugerencias formuladas por el Tribunal correspondiente en el acto de sustentación y defensa del mismo por lo que autorizo su presentación ante las instancias Universitarias.

Quevedo, Septiembre 8 del 2010

Dr. Williams Campuzano Flor. Msc
DIRECTOR

AUTORÍA

La investigación, resultados, discusiones, conclusiones y recomendaciones, presentadas en la presente Tesis de Magíster en Administración de Empresas.MBA. Con el tema denominado “Análisis de las PYMES y su incidencia en el Desarrollo Comercial de Quevedo, año 2009”, son de exclusiva responsabilidad de la autora.

Ing. Magali Gioconda Calero Lara

DEDICATORIA

Dedico este proyecto y toda mi carrera universitaria a Dios por ser quien ha estado a mi lado en todo momento dándome las fuerzas necesarias para continuar luchando día tras día y seguir adelante rompiendo todas las barreras que se me presenten. Agradezco a mis padres, esposo e hija ya que gracias a ellos soy quien soy hoy en día, fueron los que me dieron apoyo y calor humano necesario, son los que han velado por mi salud, mis estudios, mi educación alimentación entre otros, son a ellos a quien les debo todo, horas de consejos, de reprimendas de tristezas y de alegrías de las cuales estoy muy segura que las han hecho con todo el amor del mundo para formarme como un ser integral y de las cuales me siento extremadamente orgullosa. Les agradezco a mis hermanas las cuales han estado a mi lado apoyándome incondicionalmente

Ing. Magali Calero Lara

AGRADECIMIENTO

La autora de este trabajo de investigación deja constancia de su agradecimiento profundo a quienes hicieron posible en el logro de este propósito:

En primer lugar a Dios, por ser la luz que guía mi vida y la fuerza motriz que en todo momento me impulsó a seguir trabajando.

A mi esposo e hija, Víctor Hugo Bayas y Elizabeth por su infinita paciencia y su apoyo incondicional en el trayecto de la maestría.

A la UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO, por la capacitación permanente para formar profesionales en cuarto nivel, y principalmente a sus autoridades, Ing. Roque Vivas Rector e Ing. Guadalupe Murillo de Luna Vicerrectora; Dr. Eduardo Díaz Ocampo, M.Sc. Director de la unidad de posgrado e Ing. Nelly Manjarrez Fuentes, M.sc. Coordinadora de la unidad de posgrado.

Al director de tesis Dr. Williams Campuzano Flor, M.Sc. que con su experiencia he desarrollado con éxito la investigación.

Al Ing. Héctor Vallejo Bustos, Dr. Eduardo Zambrano, Econ. Jhon Boza Valle, en la contribución valiosa para la elaboración de la tesis.

A la Unidad de Posgrado y a cada uno de los señores docentes tutores de los correspondientes módulos, que nos impartieron sus conocimientos y experiencias, contribuyendo a la culminación en ésta etapa profesional.

A cada uno de mis compañeros de aula, que con su ayuda incondicional me han permitido avanzar juntos y hacer realidad nuestro sueño.

A las empresas de Quevedo que contribuyeron al desarrollo de la investigación.

PRÓLOGO

La Secretaria Nacional de Ciencia y Tecnología, en un esfuerzo por mantener el reflejo actual de la realidad ecuatoriana en sus políticas y estrategias de las Pymes, plantea el Plan teniendo en mente el papel cada vez más relevante e imprescindible que la ciencia, la tecnología y la innovación juegan en el devenir del desarrollo socioeconómico nacional.

El siglo XXI está presentando cambios sustantivos en la forma en la que se están gestionando los negocios. No hace mucho tiempo, las Pymes establecían como ideas motrices de su gestión el disponer de las más capaces cadenas de producción, más atractivas y el lograr los mejores resultados en el corto plazo. En este nuevo siglo los valores y la cultura de los consumidores están cambiando día a día, la calidad de su oferta comercial, la gestión ética y modélica del negocio, la responsabilidad de gestión de control y el apoyo explícito al desarrollo sostenible que tenga la empresa supone más del 70% de la decisión de compra de los consumidores finales.

El 50 % de las empresas pequeñas y medianas ya asumen la importancia y el valor de la responsabilidad de la gestión de control interno y administrativo para el buen desarrollo comercial y sin ninguna duda estamos siendo observadores de su importancia creciente en la gran empresa para fortalecer su competitividad.

Es necesario introducir un nuevo paradigma al enfocar la productividad y competitividad del país, ya que si bien, y dada la pequeña escala del mercado nacional, el impulso de las exportaciones y la reducción de la dependencia de productos y servicios externos, es una estrategia apropiada, debe incluirse la consideración de que una política y acciones que ingenuamente se centre en este tipo de estrategias traerá como consecuencia una economía más dependiente de la explotación de los recursos naturales y de productos con bajo valor agregado.

RESUMEN EJECUTIVO

La presente tesis titulada: “ANÁLISIS DE LAS PYMES Y SU INCIDENCIA EN EL DESARROLLO COMERCIAL DE QUEVEDO, AÑO 2009”, nace de la necesidad que permita apoyar con una posible alternativa de solución acerca de la problemática que presentan las pequeñas y medianas empresas en el sistema de control interno administrativo y financiero.

Esta investigación plantea sus objetivos en conocer la problemática real que gira en torno a las PYMES de Quevedo, su especialización en las actividades y sectores en que son más eficientes y representan para la economía local un instrumento primordial, así como el conocer los reglamentos internos, sus normativas de control administrativo y financiero; la mala implementación de estos debilitan a las empresas en su capacidad de desarrollo de bienes y servicios.

Las dificultades en la obtención de financiamiento en las entidades bancarias, por los estrictos requisitos que solicitan, los altos intereses limitan a que las empresas no puedan invertir en tecnología para que puedan aprovechar el máximo de sus recursos. Además la capacitación del personal se lo hace sólo en base a los productos que está a la venta, y no en la consecución de los objetivos de la empresa ya que es de vital importancia para el desarrollo de la empresa.

El control contable lo llevan en su mayoría las empresas medianas por la variedad de productos que tienen, mientras que la pequeñas solo llevan un control de ingreso y egreso de sus actividades diarias. Cabe recalcar que las Pymes son el motor principal de la ciudad de Quevedo y contribuyen al desarrollo de la economía de las mismas a pesar de todas las dificultades que enfrentan dentro de sus actividades diarias.

ÍNDICE

	Pág.
PORTADA	
CERTIFICACIÓN	i
AUTORÍA	ii
DEDICATORIA.....	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
PRÓLOGO	v
RESUMEN EJECUTIVO	vi
ÍNDICE	vii
INTRODUCCIÓN	xvi

CAPITULO I

1	MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN	
1.1	Ubicación y contextualización de la problemática	1
1.2	Situación Actual de la problemática.....	1
1.3	Planteamiento del Problema de Investigación.....	6
1.4	Delimitación del problema	8
1.5	Justificación.....	9
1.6	Cambios esperados de la investigación	9
1.7	Objetivos.....	10
1.7.1	Objetivos general.....	10
1.7.2	Objetivos específicos.....	10

CAPITULO II

2	MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN	
2.1	Antecedentes del tema de investigación.....	12
2.2	Fundamentación teórica	13
2.2.1	Empresas.....	13
2.3	Definición de empresa	13

viii

2.2.1.1	Clasificación de las empresas	14
2.2.1.1.1	Según la actividad económica que desarrolla	14
2.2.1.1.2	Por su propiedad de capital	15
2.2.1.1.3	Por su finalidad	15
2.2.1.1.4	Por su tamaño	16
2.2.1.1.5	Por su forma legal de constitución.....	17
2.2.1.1.6	Según su naturaleza.....	18
2.2.1.2	Características y Particularidades de la empresa.....	19
2.2.2	Contabilidad.....	20
2.2.2.1	Concepto de Contabilidad	20
2.2.2.2	Ciclo Contable	21
2.2.2.3	Nociones fundamentales del Ciclo Contable	21
2.2.2.4	Paquetes Contables	22
2.2.2.5	Principios y procedimientos contables.....	23
2.2.2.5.1	Principios contables.....	23
2.2.2.5.2	Procedimientos contables.....	23
2.2.2.6	Control Interno	24
2.2.2.6.1	Fundamento teóricos	24
2.2.2.6.2	Objetivos del control interno	25
2.2.2.6.3	Elementos del control interno	25
2.2.2.6.4	Subelementos del control interno	26
2.2.2.6.5	Componentes del control interno.....	26
2.2.2.6.6	Clases del control interno	26
2.2.2.6.7	Sistema de control interno	27
2.2.2.6.8	Elemento del sistema de control interno.....	28
2.2.2.6.9	Procedimientos para mantener un buen control interno	28
2.2.2.6.10	Procedimientos de control interno en una empresa	29
2.2.2.6.11	Limitaciones de la efectividad del control interno	30
2.2.3	Las pymes	31
2.2.3.1	Definición y Concepto.....	31
2.2.3.2	Origen y Evolución de la Pymes.....	32
2.2.3.3	Importancia.....	32

2.2.3.4	Importancia de la Pymes en el ámbito mundial	33
2.2.3.5	Desarrollo de las Pymes en Ecuador	34
2.2.4	Dirección de pymes	35
2.2.4.1	El Directorio como elemento dinámico de la empresa.....	35
2.2.4.2	Función de la pymes	35
2.2.4.3	La personalidad del empresario y el desarrollo de la gestión	37
2.2.4.4	Funciones del director de la Pymes.....	37
2.2.4.5	La continuidad en la Pymes.....	38
2.2.4.6	Organización de las Pymes.....	38
2.2.4.7	Características de las Pymes	42
2.2.4.8	Ventajas y desventajas de las Pymes	43
2.2.4.9	Razones para aplicar Pymes.....	46
2.3	Fundamentación legal	47

CAPÍTULO III

3	METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	
3.1	Métodos y técnicas de la investigación	50
3.1.1	Métodos de la investigación	50
3.1.1.1	Método Inductivo	50
3.1.1.2	Método Deductivo.....	50
3.1.1.3	Método Cualitativo	50
3.1.1.4	Método Analítico.....	51
3.1.1.5	Método Descriptivo	51
3.1.2	Técnicas de la investigación	51
3.1.2.1	Estudios tipo encuesta.....	51
3.1.2.2	Documental –bibliográfico.....	51
3.1.2.3	La Observación.....	52
3.1.2.4	Encuesta.....	52
3.1.2.5	La entrevista	53
3.2	Construcción Metodológica del objetivo de la investigación	54
3.2.1	Muestra.....	54
3.2.2	Tamaño de la muestra.....	54

3.2.3	Instrumentos de la investigación.....	55
3.2.4	Procedimientos de la investigación.....	56
3.3	Elaboración Marco Teórico.....	56
3.4	Recolección de la información.....	57
3.5	Descripción de la información obtenida.....	57
3.6	Análisis e interpretación de los resultados.....	58
3.7	Construcción del informe de la investigación.....	58

CAPÍTULO IV

4.	ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS EN RELACIÓN CON LAS HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN.	
4.1	Enunciados de la hipótesis.....	60
4.1.1	Hipótesis general.....	60
4.1.2	Hipótesis específicas.....	60
4.2	Ubicación y descripción empírica pertinente en la hipótesis.....	61
4.2.1	Ubicación.....	61
4.2.2	Descripción de la información empírica pertinente a la hipótesis.....	61
4.2.3	Análisis de información de las actividades de las Pymes.....	62
4.2.4	Análisis y descripción de la información empírica pertinente a la hipótesis.....	63
4.2.4.1	Hipótesis específica 1.....	63
4.2.4.2	Hipótesis específica 2.....	66
4.2.4.3	Hipótesis específica 3.....	74
4.3	Discusión de la información obtenida en relación a la naturaleza de la hipótesis.....	78
4.4	Comprobación y desaprobación de las hipótesis.....	78
4.4.1	Hipótesis general.....	78
4.4.1.1	Hipótesis específica 1.....	78
4.4.1.2	Hipótesis específica 2.....	79
4.4.1.3	Hipótesis específica 3.....	79
4.4.1.4	Conclusión parcial.....	80

CAPÍTULO V:

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES GENERALES

5.1. Conclusiones	81
5.2. Recomendaciones	83

CAPITULO VI

6. PROPUESTA ALTERNATIVA

6.1. Título de la propuesta	84
6.2. Justificación	84
6.3. Fundamentación	85
6.4. Objetivos.....	87
Generales	87
Específicos	87
6.5. Importancia.....	88
6.6. Ubicación sectorial y física	88
6.7. Factibilidad	88
6.8. Desarrollo de la propuesta.....	89
6.8.1. Estrategias.....	93
6.8.2. Actividades	95
6.8.3. Recursos Administrativos, Financieros, Tecnológicos.....	97
6.8.3.1. Recursos Administrativos	97
6.8.3.2. Recursos Financieros	97
6.8.3.3. Recursos Tecnológicos	97
6.8.4. Presupuesto	98
6.8.5. Impacto	99
6.8.6. Evaluación	99
6.9. Instructivo de funcionamiento	100
7. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	101
ANEXOS	103

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1. Criterio estratificado del tamaño de las empresas	14
Cuadro 2. Pymes por el número de empleados	16
Cuadro 3. Las pymes en Quevedo por el número de empleados.....	17
Cuadro 4. Ventajas y desventajas que presentan las pequeñas empresas	43
Cuadro 5. Ventajas y desventajas que presentan las medianas empresas.....	44
Cuadro 6. Tabulación de las pequeñas y medianas empresas ubicadas en el cantón Quevedo	62

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.	La empresa cuenta con un reglamento interno.	63
Tabla 2.	Tiempo que tiene el reglamento interno	64
Tabla 3.	Lo que contempla el reglamento interno de la empresa.....	65
Tabla 4.	La empresa cuenta con alguna normativa para la realización del control administrativo.....	66
Tabla 5.	Normativas que tiene la empresa.....	67
Tabla 6.	La empresa cuenta con alguna normativa para la realización de controles internos en el aspecto financiero	69
Tabla 7.	Cuenta la empresa con un control contable	70
Tabla 8.	Control contable que lleva la empresa.	71
Tabla 9.	La eficiencia y eficacia de la empresa depende de la optimización de	72
Tabla 10.	Tipo de control interno que realiza la empresa.....	73
Tabla 11.	Dificultades en la obtención de financiamiento.....	74
Tabla 12.	La empresa ha realizado inversión en tecnología para su desarrollo.	76
Tabla 13.	El crecimiento de la PYMES contribuye al desarrollo del cantón Quevedo.....	77

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Grafico 1.	La empresa cuenta con un reglamento interno.	63
Grafico 2.	Tiempo que tiene el reglamento interno	64
Grafico 3.	Lo que contempla el reglamento interno de la empresa.	65
Gráfico 4.	La empresa cuenta con alguna normativa para la realización del control administrativo.....	66
Grafico 5.	Normativas que tiene la empresa.	67
Grafico 6.	La empresa cuenta con alguna normativa para la realización de controles internos en el aspecto financiero	69
Grafico 7.	Cuenta la empresa con un control contable	70
Grafico 8.	Control contable que lleva la empresa.	71
Grafico 9.	La eficiencia y eficacia de la empresa depende de la optimización de:	72
Grafico 10.	Tipo de control interno que realiza la empresa.....	73
Gráfico 11.	Dificultades en la obtención de financiamiento.....	74
Gráfico 12.	La empresa ha realizado inversión en tecnología para su desarrollo.....	76
Gráfico 13.	El crecimiento de la PYMES contribuye al desarrollo del cantón Quevedo.....	77

INTRODUCCIÓN.

El Cantón Quevedo, se encuentra ubicado en el centro del país y se constituye en el epicentro de distribución hacia diferentes y diversas provincias y regiones, considerado como el “granero del país” antes de su división política acontecida desde la década de los años noventa; Quevedo es el principal y mayor centro poblacional de la provincia de Los Ríos. Su población es de 162.610 habitantes según proyecciones con años anteriores¹ y su casco urbano tiene una gran concentración del sector comercial, financiero, informal y una gran participación del sector empresarial (PYMES).

En el aspecto empresarial las PYMES tienen flexibilidad de adaptarse a los cambios tecnológicos, representando un excelente medio para impulsar el desarrollo económico local y regional y un gran potencial de generación de empleos. Entre las empresas pequeñas y medianas en estudio de la presente investigación describimos las siguientes:

Pinturas Marco Vinicio (comercial), Falvisa aluminio y vidrio (industrial), Picantería el Oro (de servicio), Comercial Karinita, Comercial Moncayo, Quevexport (comercial), Agropecuaria Don Nico (comercial), Nueva casa Báez (comercial), Restaurante Picudo Blanco (de servicio), Distribuidora el Tonelito (comercial) etc. Empresas que con el transcurso del tiempo han hasta llegar alcanzar el éxito en el mercado de Quevedo y ocupar un lugar importante en la mente de los consumidores.

La evolución del mundo de los negocios, la globalización de la economía, la incidencia de la tecnología en los procesos industriales y el impacto de la electrónica, tanto en los aspectos productivos, como en los de gestión y control de actividades económicas, hacen que cada vez sea, más necesaria las investigaciones sobre las “PYMES” y su incidencia socio económica en el comercio

¹ Fuente :Proyección desde el año 2001 al 2010

de las ciudades. Se debe tener en cuenta que buena parte de la economía de los diferentes países se basa en las pequeñas y medianas empresas.

Las PYMES por su propia y directa actividad, o como proveedores o subcontratistas de las grandes empresas, constituyen una sólida base de volumen económico, incluso en países de economía muy desarrollada, donde dichas empresas ocupan entre el 35 al 55 por ciento de la población activa.

Con todo lo expuesto nos lleva a considerar la importancia imprescindible de realizar la investigación sobre la “PYMES” en el Cantón Quevedo y su incidencia en el sector comercial del mismo.

La presente tesis está estructurada como a continuación se describe:

El primer capítulo comprende el marco contextual, en el cual se describe la problemática objeto de investigación con todos sus componentes.

El segundo capítulo, del marco teórico abarca los parámetros estructurados por conceptos, formas y pensamientos de varios autores respecto a la problemática de las Pymes.

El tercer capítulo, se describe la metodología utilizada, con la descripción de métodos, técnicas e instrumentos, lo que nos permitirá la obtención de información para el análisis de los resultados.

El cuarto capítulo está estructurado por la presentación, análisis e interpretación de los resultados en relación con los objetivos y la hipótesis de la investigación.

El quinto capítulo comprende las conclusiones y recomendaciones, se lo hará en base a los resultados obtenidos de la investigación, se presentan las sugerencias orientadas a su desarrollo.

El sexto capítulo se refiere a los lineamientos propositivos; o sea, a la propuesta de solución del problema; la misma que está estructurada por: Título de la propuesta, justificación, fundamentación, objetivos, importancia, ubicación sectorial y física, factibilidad, plan de trabajo, actividades, recursos: humanos, administrativos, materiales, tecnológicos, financieros.

Como autora de este trabajo de investigación espero haber contribuido a la solución del problema determinado y cubrir una necesidad social y educativa, que favorezca como fundamento y fuente bibliográfica de la institución, por lo que asumo el compromiso y responsabilidad para socializar a los destinatarios

1 MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 UBICACIÓN Y CONTEXTUALIZACIÓN DE LA PROBLEMÁTICA

En la ciudad de Quevedo las PYMES se encuentran en evolución y desarrollo, estas organizaciones están sujetas a cambios globales y económicos que sufre el país de manera constante para convertirse en uno de los pilares fundamentales del desarrollo.

Considerando que las PYMES tienen un rol importante en la producción y en la generación de empleos del Cantón Quevedo, es de vital importancia determinar la incidencia de las mismas en el desarrollo comercial.

La investigación se desarrollará en el Cantón Quevedo, provincia de Los Ríos, cuya extensión es de 302.8 Km² lo integran 8 parroquias urbanas : Guayacán, Nicolás Infante Díaz, San Camilo, San Cristóbal, Siete de Octubre, Veinticuatro de Mayo, Venus del Río, Viva Alfaro y 2 rurales ,San Carlos, La Esperanza.

De acuerdo a datos proporcionados por la cámara de comercio existen aproximadamente 257 Pymes dedicadas a diferentes actividades los que contribuyen directa e indirectamente en la creación de fuentes de trabajo, y por ende va elevar el desarrollo socio económico del Cantón y su entorno para generar bienes y servicios para satisfacer las necesidades de los consumidores

Su población es de 162.610² habitantes según proyecciones con los años 2001 - 2010, el 86% de habitantes en la zona urbana y 14% en la rural según los datos del último censo del INEC 2001. Su ubicación geográfica permite a Quevedo ser una de las ciudades más atractivas para crear PYMES, quienes con su aporte han contribuido al desarrollo socio económico, generando bienes y servicios y un

² Fuente :Proyección desde el año 2001-2010

alto índice de mano de obra, siendo éstas de gran aporte de servicio para la ciudad.

Las Instituciones Financieras que otorgan los créditos para diferentes actividades en las empresas y que contribuyen en el desarrollo de las mismas son:

Bancos: Bolivariano, Machala, Pichincha, Internacional, Fomento, Produbanco, Mutualista Pichincha, Cooperativas: De Ahorro y Crédito 29 de Octubre, De Ahorro y Crédito Quevedo Ltda., Cacpeco. Otras Instituciones Financieras: Minga y Finca.

Su cálido clima y la fertilidad de su suelo, permite desarrollar una gran variedad de cultivos, el banano, arroz, maíz, cacao y la palma africana. Tiene un extenso sistema de riego natural, producto de su principal río, afluentes y riachuelos que se extienden a lo largo de la zona.

Quevedo es el eje central que une a la costa y la sierra, esto ha contribuido con un desarrollo acelerado a diferencias de otras provincias.

Considerando que las PYMES tienen un rol importante en la producción y en la generación de empleos del cantón Quevedo, es de vital importancia determinar su incidencia en el desarrollo comercial.

1.2. SITUACIÓN ACTUAL DE LA PROBLEMÁTICA

En países desarrollados las pymes son el pilar fundamental de la economía, las mismas que enfrentan diversos problemas que se van desarrollando, surgiendo así las necesidades y problemas por afrontar, tales como: la alta rivalidad entre ellos, falta de financiamiento, ampliar su número de clientes, equilibrar su flujo de caja, conseguir trabajadores calificados, comprar equipos apropiados, y conseguir proveedores adecuados, acceso a la materia prima, falta de credibilidad en los proyectos, trámites burocráticos y sin barreras que impidan su crecimiento Otro de

ellos los problemas más comunes de presentan es: certificar la calidad en recursos humanos de sus procesos productivos.

Uno de los principales problemas de las PYMES es precisamente su tamaño, que condiciona a veces enormemente no sólo su posición competitiva sino también sus posibilidades de expansión internacional. En ocasiones la salida al exterior o la implantación internacional es una tarea obligada para las PYMES si quieren competir en condiciones aceptables, mejorar su oferta, su formación, su experiencia.

De ahí que desde hace años la agrupación de PYMES para su internacionalización, en forma de consorcio u otras, haya sido la más utilizada y la de mayor éxito en diversos países. Las PYMES suelen tener grandes dificultades para entrar en mercados extranjeros. Los consorcios de exportación pueden no solamente prestar asistencia a sus miembros para lograr una presencia de exportación, sino que además pueden implicar beneficios adicionales importantes.

Establecer una presencia exitosa en mercados extranjeros es mucho más difícil que hacerlo en los mercados internos. Las PYMES suelen verse disuadidas de exportar por lo complejo del negocio de exportación y los grandes riesgos que implica. Sin conocimientos y preparación adecuados los intentos de exportar están muchas veces condenados al fracaso y pueden incluso poner en riesgo la estabilidad financiera de la propia empresa en su conjunto.

Para desarrollarse en los mercados internacionales se necesitan conocimientos, esfuerzos y recursos financieros significativos. Los mercados extranjeros tienen sus particularidades y requisitos estrictos. No sólo abarcan la demanda de los consumidores, sino además las obligaciones técnicas y normativas de los países receptores.

Las empresas que deseen exportar deben identificar los mercados extranjeros apropiados, ponerse en contacto con los distribuidores locales y/o con los principales consumidores, aprender acerca de las preferencias de sus clientes, adaptar la calidad y el precio del producto en consecuencia, y darles la

oportunidad de inspeccionar los productos y de presentar sus pedidos. En muchos casos las empresas han de obtener certificación de que los métodos de producción se ajustan a ciertas normas técnicas y ambientales.

Finalmente, es difícil lograr un nivel significativo de exportaciones sin ofrecer una variedad de productos completa y coherente. Los conocimientos especializados necesarios y el costo de hacer frente a esos problemas suelen superar la capacidad de las PYMES consideradas individualmente.

El acceso a la mano de obra calificada será una prioridad máxima para los líderes empresariales del mundo desarrollado, ya que el personal reducido en algunas regiones amenaza con dificultar el crecimiento económico.

A fin de asegurar un crecimiento continuo, las áreas donde las sociedades deberán invertir a largo plazo, tales como la educación en general y la capacitación laboral específica para las PYMES que compitan en la economía global. Las políticas también deberán abordar los problemas de la calidad de vida que puedan atraer, o desmerecer, las personas con aptitudes importantes.

Actualmente las Pymes de Quevedo representan un elemento clave para la economía local. A pesar de que los volúmenes de venta y gastos varían significativamente según el tamaño de la empresa, existe un elemento que es común a todas: quieren y esperan crecer, esto implica que tiene la necesidad de expandir sus fronteras.

Según información proporcionada por los Gerentes nos manifestaron que las PYMES en Quevedo generan un volumen de ventas mensual con una media de aproximación \$ 35, 000, sin embargo este rango varía según el tamaño de la empresa.³

Las Pymes de Quevedo necesitan soluciones que les permitan operar de manera más simple y ágil, que les brinden acceso al financiamiento con créditos con

³ Fuente: Gerentes de las Empresas.

interés promedio de 2% y 5% y les permitan llevar un mejor control de su flujo de caja, activos y otros.

En muchos casos las Pymes no están tomando ventaja de los beneficios de la tecnología disponible y que podría brindarles ahorro considerable de recursos y esfuerzo destinados para la gestión, como también una relación más fluida con sus clientes, sus proveedores y la banca. así como también la poca adquisición de maquinarias con tecnología de punta la misma que les facilitaría ser más productivos y competir en el mercado de manera eficiente y con una optima visión empresarial.

La baja capacidad de producción, lo que no les permite aprovechar los recursos por lo tanto disminuirá su capacidad productiva en la organización y no tendrá la oportunidad de optimizarlos.

Control interno ineficiente que requiere ser organizado cronológicamente y a detalle de todas las operaciones contables relacionados a flujo de dinero en efectivo y en cheque (tanto del debe y el haber), como también el flujo de las cajas chicas de las sucursales, la caja central, los procesos ventas, el proceso de reabastecimiento, proceso de control de almacén y otros.

Las alianzas con los sectores productivos son mínimas, lo que no les permite adquirir materia prima a precios bajos y así ofrecer productos y servicios económicos y lograr obtener un posicionamiento competitivo en el mercado de Quevedo.

Con todo lo expuesto las empresas de Quevedo afrontan muchas dificultades lo que no les garantiza su desarrollo eficaz y eficiente en todos sus procesos internos y externos, es importante plantear soluciones para que puedan aprovechar todos los beneficios y ocupar un lugar importante en el mercado y en la mente del consumidor y de esta manera lograr que se queden rezagadas en el medio.

1.3 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

El incremento de las PYMES en la ciudad de Quevedo se encuentran en desarrollo constante, las que han permitido adquirir de mano de obra ayudando a cubrir la tasa de desempleo y de esta manera llegar a ser parte del sustento económico de las familias de cada hogar.

Además ofrecen un gama de servicios al público, las que son creadas de acuerdo a los gustos y preferencias del consumidor; surgiendo así una guerra de competencia, entre empresas que ofrecen los mismos servicios quienes con sus estrategias llaman la atención de sus consumidores, estos son los que le dan el éxito o fracaso de las actividades comerciales de las PYMES.

Los problema que enfrenta las Pymes son múltiples entre ellas su capacidad de producción tiene un nivel medio por cuanto no les permite analizar el grado de uso que se hace de cada uno de los recursos en la organización y así tener oportunidad de optimizarlos.

La disminución de la capacidad de productiva proviene por las decisiones de inversión en tecnología, porque no pueden disponer de un procesamiento de datos funcionales y eficientes, lo que les permitiría transmitir y procesar la información del negocio de la empresa y de esta manera incorporar cada vez más a los proveedores y clientes a la planificación y vincularlos estrechamente a la propia empresa. Como también la adquisición de nuevas maquinarias con tecnología que le aseguren una optimización empresarial.

Actualmente la tecnología iguala las capacidades de los pequeños y de los grandes. Además, en el caso de las pymes, éstas tienen sus propias ventajas, como su flexibilidad, adaptabilidad y rapidez en el momento de tomar las decisiones.

Algunas Pymes de Quevedo no cuentan con el apoyo de entidades financieras en la otorgación de créditos para emplear en inversiones necesarias para la puesta en marcha, la ampliación, la mejora de la competitividad o internacionalización de sus negocios.

La mano de obra no calificada es otro problema que tiene las empresas de éste Cantón ya que éstas se orientan su búsqueda a contratar personal joven con menor nivel intelectual, capacitación laboral baja, dilatada experiencia y pocas referencias, esto les permite ofrecer remuneraciones bajas y así generar más utilidades en su negocio según algunos gerentes de las empresas.

Las operaciones comerciales de las Pymes no cuentan con un catálogo electrónico para poder operar al menor costo los procesos de abasto lo que les permitiría habilitar sus operaciones, por tal motivo la colocación de productos no les permite asegurar la difusión de su oferta ni garantiza captar más clientes ni retenerlos por que las empresas de Quevedo no demandan de un soporte técnico y organizacional para la distribución y servicio eficiente en la zona.

Esto implica que las empresas de Quevedo no están preparadas para realizar operaciones de soporte a través de la coordinación de sus procesos internos y establecer mecanismos para atraer nuevos elementos a fin de garantizar su retención.

Las empresas de Quevedo afrontan una débil alianza con los sectores productivos para la adquisición de la materia prima y para la transformación de nuevos productos, su maquinaria y herramientas no cuenta con tecnología actualizada para operar y así realizar los múltiples procesos para beneficio de la sociedad; todo lo mencionado permite formular el siguiente problema:

¿La ausencia del control administrativo de las Pymes provocan impacto en el desarrollo comercial del Cantón Quevedo, período 2009?

Problemas derivados:

P1 ¿El escaso acceso de financiamiento para adquisición de tecnología y asesoría no permite el desarrollo de la PYMES?

P2 ¿La escasa inversión en tecnología afecta a la producción, comercialización y competencia de las PYMES?

P3 ¿La deficiente aplicación de reglamentos internos de funcionamiento en las PYMES afecta al desarrollo de de sus actividades empresariales?

P4 ¿El deficiente personal calificado incide en el cumplimiento de los objetivos de la PYMES?

P5 ¿La escasa capacitación del personal afecta en aéreas específicas no permite el desarrollo eficiente del personal de las PYMES.

P6 ¿La débil alianza con los sectores productivos no permite el desarrollo empresarial.

1.4 DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA

Nuestro trabajo de investigación referente a ANÁLISIS DE LAS PYMES Y SUS INSIDENCIA EN EL DESARROLLO COMERCIAL DEL CANTON QUEVEDO, AÑO 2009. Se circunscribe a una muestra de empresas económicamente activas del sector urbano. Se seleccionará a empresas con actividades comerciales diferentes, tomando como referencia la información empresarial correspondiente al año 2009.

En vista de no existir toda la información fuera de la empresa y por ende de datos que cubra necesidades sociales, económicas, financieras y su contexto; el trabajo abarcará a todos los elementos de la empresa y del entorno, tales como:

humanos, materiales, técnicos, financieros, infraestructura y otros aspectos involucrados en la investigación.

Geográficamente la aplicación de ésta investigación se dará en el cantón Quevedo, provincia de Los Ríos, considerando que se trata de una zona eminentemente comercial, de producción diversificada, el mismo que facilita los recursos necesarios para el desarrollo de las empresas

1.5 JUSTIFICACIÓN

La investigación permite analizar el deficiente control administrativo y contable de las Pymes en el desarrollo del sector comercial del cantón Quevedo, considerando que estas generan beneficios en el desarrollo productivo.

Desde el punto de vista teórico permitirá adquirir conocimientos en el ámbito de las empresas y el comercio en general. En la metodología se aplicará métodos que permitirán generar conocimientos validos y confiables para la investigación.

Las PYMES de Quevedo generan gran demanda por parte de los consumidores ya que éstos crean múltiples servicios para satisfacer las necesidades del consumidor y cumplir con las exigencias de cada uno de ellos.

Los resultados de la presente investigación serán de gran importancia para determinar las fortalezas y debilidades tanto en el sector comercial como en los consumidores en el cantón Quevedo y por ende identificar los problemas que debilitan a las Pymes en su desarrollo comercial.

1.6 CAMBIOS ESPERADOS CON LA INVESTIGACIÓN

- ❖ .La adquisición de financiamiento para las pymes incrementarán su actividad productiva en la optimización de todos sus recursos

- ❖ Los gerentes y administradores de las empresas comerciales del Cantón estarán capacitados y se desarrollarán las Pymes de manera eficiente e identificando los factores que ayuden para que tengan una capacidad de producción adecuada.
- ❖ Alianzas incrementadas con los sectores productivos para emplear Pymes en el desarrollo empresarial del Cantón Quevedo.
- ❖ Vigorizar el empleo de la tecnología apropiada en las Pymes para el incremento en sus procesos de producción.
- ❖ Implementación de mano de obra calificada, donde las Pymes tendrán el personal idóneo en la manipulación de los productos.
- ❖ Se normará la gestión administrativa y contable de las empresas comerciales del cantón Quevedo. Las Pymes, contarán con un modelo de control administrativo que les permita verificar el cumplimiento de las actividades del personal.

1.7 OBJETIVOS

1.7.1. Objetivo General.

Analizar las Pymes y el impacto que provoca en el desarrollo comercial del Cantón Quevedo, período 2009

1.7.2. Objetivo Específicos.

- Establecer el posicionamiento de las Pymes en el cantón Quevedo según su actividad productiva.

- Determinar qué contempla el reglamento interno de funcionamiento de las Pymes.
- Indagar sobre las dificultades que tienen las PYMES en la obtención de financiamiento para adquisición de tecnología y asesoría.
- Establecer si las PYMES cumplen con el control administrativo y financiero en sus operaciones productivas.
- Evidenciar si los directivos de las PYMES capacitan al personal.
- Proponer un modelo de un plan estratégico para las Pymes en el cantón Quevedo.

2. MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN

2.1. Antecedentes del tema de investigación.

Las PYMES en Quevedo se han ido incrementando a medida que ha pasado los años, con obstáculos que aun deben superarse, siendo éstas las fuentes de ingreso de muchos empresarios lo que ha permitido generar trabajo e incrementar su productividad e ingresos obteniendo así una estabilidad económica interna, buscando obtener los más altos niveles.

Las PYMES de Quevedo han permitido el desarrollo socio económico del comercio en general a través de bienes y servicios generando mano de obra, capacidad de producción y divisas.

La incesante aparición de nuevos productos y la evolución de los mercados llevan a una necesidad de conocer el día a día para poder reaccionar de una manera ágil y eficaz, a fin de evitar ser marginados del mercado por la competencia o por la absorción de los productos ofertados. Hay que tener en cuenta que Buena parte de la economía de los diferentes países se basa en las empresas pequeñas y medianas.

Estas, ya sea por su propia o directa actividad, o como proveedores o subcontratistas de las grandes empresas constituyen una sólida base del volumen económico, incluso en países de economía muy desarrollada, donde dichas empresas aportan el 45 por ciento del giro económico.

Si nos remontamos al nacimiento de éste núcleo de empresas denominadas PYMES, encontramos dos formas de surgimiento de las mismas. Por un lado aquella que se originan como empresas propiamente dichas, es decir, en las que se puede distinguir correctamente una organización y una estructura, donde existe una gestión empresarial.

Estas en su mayoría son de capital y se desarrollan dentro del sector formal de la economía. Por otro lado, están aquellas que tuvieron un origen familiar caracterizadas por una gestión a lo que solo le preocupó su supervivencia sin prestar demasiada atención a temas tales como el costo y capital, o la inversión que permite el crecimiento.

Las PYMES en general y las dedicadas al sector industrial en particular, comenzaron a adquirir importancia dentro de la economía en los años 50 y 60 con el desarrollo de la revolución industrial con el proceso de tejidos, madera, metal, minas y alimentos.

Posteriormente, luego de la profunda crisis de 1999 y una época de inestabilidad económica interna, buscando obtener los niveles más altos de productividad e ingresos y mejores condiciones de trabajo.

2.2 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.2.1 EMPRESA

2.2.1.1 Definición de empresa

Grupo social en el que a través de la administración de sus recursos, de capital del trabajo, se producen bienes y/o servicios tendencias a la satisfacción de las necesidades de una comunidad. Conjunto de actividades humanas organizadas con el fin de producir bienes o servicios.

2.2.1.2 Clasificación de las empresas

2.2.1.2.1 Según la actividad económica que desarrolla

Del sector primario.- Éste sector crea la utilidad de los bienes al obtener los recursos de la naturaleza (agrícolas, ganaderas, parqueras, mineras, etc.)

Del sector secundario.- Se centra su actividad productiva al transformar físicamente unos bienes en otros más útiles para su uso. En este grupo se encuentran las empresas industriales y de construcción.

Del siguiente cuadro podemos observar, que el número de trabajadores del Ecuador según un criterio más particular, donde estratifica a las empresas según sea su actividad productiva.

Cuadro No. 1: Criterio estratificado del tamaño de las empresas

Actividad Productiva. Tamaño de la empresa	Industriales	Comerciales	Servicios
Pequeña	De 25 hasta 100 empleados	De 25 o menos empleados	De 21 a 50 empleados
Mediana	De 101 a 500 empleados	De 21 a 100 empleados	De 51 a 100 empleados

Fuente: Investigación
Responsable: Autora

Del sector terciario (servicio).- Son aquellos que brindan servicio a la comunidad y pueden tener o no tener fines de lucro .Se pueden clasificar en:

- 1.-Servicios públicos varios (comunicaciones, energía, agua)
- 2.-Servicios privados varios (Servicios administrativos, contables, jurídicos, asesoría, etc.) y otros como:

Transporte
Turismo
Instituciones
Financieras
Educación
Salubridad (hospitales)
Finanzas y seguros

2.2.1.2.2 Por su propiedad de capital

Públicas.- Su capital proviene del Estado o Gobierno. Ejemplo: La Alcaldía de Quevedo

Privadas.- Son aquellas en que el capital proviene de manos de particularidades. Ejemplo: Sociedades comerciales.⁴

Mixtas.- El capital proviene una parte del estado y la otra de particulares. Ejemplo: La Previsora.

2.2.1.2.3 Por su finalidad

Lucrativa.- Se constituye la empresa con el propósito de explotar y ganar más dinero.

Sociales - sin fines de lucro.- Aparentemente son empresas que lo más importante para ellas es el factor social de ayuda y apoyo a la comunidad.

⁴ Fuente: http://html.rincondelvago.com/clasificacion-de-empresas_1.html

2.2.1.2.4 Por su tamaño

Gran empresa.- Su constitución se soporta en grandes cantidades de capital, un gran número de trabajadores y el volumen de ingresos al año, su número de trabajadores excede a 100 personas. Ejemplo: Ingenio Astra, Ingenio Valdez.

Mediana empresa.- Su capital, el número de trabajador y el volumen de ingresos son limitados y muy regulares, número de trabajadores superior a 20 personas e inferior a 100.

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

Microempresa.- Su capital, número de trabajadores y sus ingresos solo se establecen en cuantías muy personales, el número de trabajadores no excede de 10 trabajadores.

Las pequeñas y medianas empresas, conocidas también por el acrónimo Pymes son empresas con características distintivas, y tienen dimensiones con ciertos límites ocupacionales y financieros prefijados por los Estados o Regiones. Son agentes con lógicas, culturas, intereses y un espíritu emprendedor específicos.

Las pymes en Ecuador son operadas por el número de empleados que a continuación se detalla.

CUADRO 2: Pymes por el número de empleados

Tipo de empresa	Empleados
Pequeña Empresa	10-20
Mediana Empresa	20-100

Fuente: Investigación
Responsable: Autor

Sin embargo, para el efecto, se engloba a las PYMES ecuatorianas como cualquier empresa proveedora de servicios y productos o insumos para otras empresas de amplia cobertura de mercado.

CUADRO 3: Las Pymes en Quevedo por el número de empleados

Tipo de empresa	Empleados	Capital
Pequeña Empresa	6-30	20.000
Mediana Empresa	30-99	120.000

Fuente: Investigación
Responsable: Autora

Entonces, una organización PYMES, es un ente productivo o de servicios, que genera empleo y productividad en el país y permiten abastecer la demanda de productos y servicios de empresas nacionales, multinacionales e industrias que mueven al Ecuador.

2.2.1.2.5 Por su forma legal de constitución.

Compañías anónimas

Es una sociedad en la que sus integrantes responden al igual que en la compañía de responsabilidad limitada, hasta por el monto de sus obligaciones difiriendo de ésta en la naturaleza de la Constitución de su capital que la compañía anónima, está constituido de títulos negociables que equivalen a las aportaciones

Compañía de responsabilidad limitada

Es aquella en la cual los socios solamente responden por las obligaciones, hasta el monto de sus aportaciones y actúan bajo una razón social a la que se añadirá las palabras "CIA LTDA". Se contrae entre tres o más socios (25), para efectos tributarios, se consideran como sociedades de capital.

De economía mixta

Se da cuando en la sociedad, además de inversionistas privados intervienen entidades oficiales autónomas.

2.2.1.2.6 Según su naturaleza

Cooperativas

Las sociedades cooperativas son asociaciones creadas para satisfacer las necesidades comunes de los asociados, quienes comparten por igual riesgo y beneficio.

Unipersonales

Se conforma con la presencia de una sola persona natural o jurídica, que destina parte de sus activos para la realización de una o varias actividades mercantiles.

Su nombre debe ser una denominación o razón social, seguida de la expresión "Empresa Unipersonal" o de la sigla "E.U", si no se usa la expresión o sigla, el contribuyente responde con todos sus bienes aunque no estén vinculados a la citada empresa.

2.2.1.3 Características Generales y Particulares de las Empresas

Una vez ya definida a la empresa, podemos ampliarnos más en sus características, observando, la relación que posee con su definición.

Por lo tanto cualquier empresa contará con las siguientes características: Cuentan con recursos humanos, de capital, técnicos y financieros.

Realizan actividades económicas referentes a la producción, distribución de bienes y servicios que satisfacen necesidades humanas.

Combinan factores de producción a través de los procesos de trabajo, de las relaciones técnicas y sociales de la producción.

Planean sus actividades de acuerdo a los objetivos que desean alcanzar. Son una organización social muy importante que forma parte del ambiente económico y social de un país.

Son un instrumento muy importante del proceso de crecimiento y desarrollo económico y social.

Para sobrevivir debe de competir con otras empresas, lo que exige: modernización, racionalización y programación.⁵

El modelo de desarrollo empresarial reposa sobre las nociones de riesgo, beneficio y mercado.

Es el lugar donde se desarrollan y combinan el capital y el trabajo, mediante la administración, coordinación e integración que es una función de la organización. La competencia y la evolución industrial promueven el funcionamiento eficiente de la empresa.

⁵ Fuente: Enciclopedia Pequeña y Mediana empresa

Se encuentran influenciadas por todo lo que suceda en el medio ambiente natural, social, económico y político, al mismo tiempo que su actividad repercute en la propia dinámica social.

Este criterio será con el que se desarrollará la presente investigación, ya que es la más concreta y específica según sea el giro de la empresa a encuestar, donde se observa que, las empresas dedicadas al comercio son las que poseen menor número de trabajadores según sea su tamaño, seguida por las empresas dedicadas a brindar cualquier tipo de servicio, y finalmente las industriales, ya que absorben mayor mano de obra, para poder llevar a cabo sus procesos productivos.

2.2.2 CONTABILIDAD

2.2.2.1 Concepto de Contabilidad

La Contabilidad es la disciplina que se encarga de determinar, medir y cuantificar los factores de riqueza de las empresas, con el fin de servir para la toma de decisiones y control, presentando la información, previamente registrada, de manera sistémica y útil para los distintos stakeholders.

Es una técnica que produce sistemática y estructuradamente información cuantitativa, expresada en unidades monetarias acerca de las transacciones que efectúan las Entidades económicas y de ciertos eventos económicos identificables y cuantificables que la afectan, con la finalidad de facilitar a los diversos interesados, el tomar decisiones en relación con dichas Entidades. Otros conceptos indican a la contabilidad como una parte de la economía, y que en el ámbito de la empresa su principal labor es ayudar al área de Administración.

El producto final de la contabilidad son todos los Estados Contables o Estados Financieros que son los que resumen la situación económica y financiera de la

empresa. Esta información resulta útil para gestores, reguladores y otros tipos de interesados como los accionistas, acreedores o propietarios.⁶

2.2.2.2 Ciclo Contable

Los activos se registran contablemente al valor actual, descontando las futuras entradas netas de efectivo que se espera genere la partida en el curso normal de las operaciones. Los pasivos se registran por el valor actual, descontando las salidas netas de efectivo que se necesitarán para pagar las obligaciones, en el curso normal del Ciclo contable.

2.2.2.3 Nociones fundamentales del Ciclo Contable

Al comienzo del ejercicio contable, la empresa cuenta con un determinado patrimonio. Durante el ejercicio, conforme vaya realizando operaciones, éste se verá alterado, al tiempo que se irán generando unos resultados al desarrollar su actividad productiva. Al cierre del ejercicio, dada la incidencia del resultado en el patrimonio empresarial, deberá proceder a calcularlo. Posteriormente, podrá presentar las cuentas anuales. Este proceso se podría resumir del siguiente modo:

Patrimonio inicial \Rightarrow Operaciones efectuadas \Rightarrow Cálculo del resultado \Rightarrow
Cuentas anuales: Balance de situación, Cuentas de pérdidas y ganancias, memoria.

En el proceso o ciclo contable se distinguen las siguientes fases o etapas:

⁶ Fuente :<http://www.promonegocios.net/contabilidad/concepto-contabilidad.html>

1. Balance de situación inicial.
2. Apertura de la contabilidad.
3. Registro de las operaciones del ejercicio.
4. Periodificación.
5. Ajustes previos a la determinación del beneficio –o pérdida– generado en el ejercicio.
6. Balance de comprobación de sumas y saldos.
7. Cálculo del resultado.
8. Cierre de la contabilidad.
9. Cuentas anuales.
10. Distribución del resultado.

2.2.2.4 Paquetes Contables

Son software de aplicación que permite realizar los ingresos de datos de comprobadores ligados a una aplicación de (ingresos y egresos).

También son una excelente herramienta que posibilita que la labor del contador sea más eficaz y eficiente.

Son programas computacionales que permiten llevar registros de todas las actividades y procesos contables de una empresa así como la preparación de los diferentes reportes como estados financieros.

Y estos permiten un mejor desarrollo en la realización de las labores contables de una forma mucho más rápida, ordenada y una mejor presentación en los reportes contables e informes financieros.

2.2.2.5 Principios y procedimientos contable

2.2.2.5.1 Principios Contables

Los principios contables se refieren a conceptos básicos o conjuntos de proposiciones directrices a las que debe subordinarse todo desarrollo posterior. Su misión es la de establecer delimitaciones en los entes económicos, las bases de la cuantificación de las operaciones y la presentación de la información financiera.

Los principios de la contabilidad se establecieron para ser aplicados a la denominada contabilidad financiera y, por extensión, se suelen aplicar también a la contabilidad administrativa. La contabilidad administrativa se planeará de acuerdo a las necesidades o preferencia de cada empresa, la cual podrá imponer sus propias regulaciones. La contabilidad financiera deberá planearse para proporcionar información cuantitativa, comparativa y confiable a sus usuarios externos.

2.2.2.5.2 Procedimientos Contables

El manejo de registros constituye una fase o procedimiento de la contabilidad. El mantenimiento de los registros conforma un proceso en extremo importante, toda vez que el desarrollo eficiente de las otras actividades contable depende en alto grado, de la exactitud e integridad de los registros de la contabilidad.

De acuerdo con H.A. Finney (1982, p.13-24) expresa en su libro "Curso de Contabilidad" que los procedimientos contables son:

- Cuentas
- Débitos y créditos
- Cargos y créditos a las cuentas

- Cuentas de activos
- Cuentas de pasivo y capital
- Resumen del funcionamiento de los débitos y créditos
- Registros de las operaciones
- Cuentas por cobrar y por pagar
- El diario y el mayor
- Pases al mayor
- Determinación de los saldos de las cuentas
- El balance de comprobación

2.2.2.6 Control interno

Es una responsabilidad de todos los integrantes de la organización empresarial. El control interno ha sido diseñado, aplicado y considerado como la herramienta más importante para el logro de los objetivos, la utilización eficiente de los recursos y para obtener la productividad, además de prevenir fraudes, errores, violación a principios y normas contable, fiscal y tributaria.

2.2.2.6.1 Fundamentos teóricos

El control interno es un proceso ejecutado por el consejo de directores, la administración y todo el personal de una entidad, diseñado para proporcionar una seguridad razonable con miras a la consecución de objetivos en las siguientes áreas:

1. Efectividad y eficiencia en las operaciones.
2. Confiabilidad en la información financiera.
3. Cumplimiento de las leyes y regulaciones aplicables.

El control interno comprende el plan de organización y el conjunto de métodos y medidas adoptadas dentro de una entidad para salvaguardar sus recursos, verificar la exactitud y veracidad de su información financiera y administrativa,

promover la eficiencia en las operaciones, estimular la observación de las políticas prescrita y lograr el cumplimiento de las metas y objetivos programados.⁷

Responsabilidad

Todos los integrantes de la organización, sea esta pública o privada, son responsables directos del sistema de control interno, esto es lo que garantiza la EFICIENCIA TOTAL.

2.2.2.6.2 Objetivos del control interno.

1. La obtención de la información financiera oportuna, confiable y suficiente como herramienta útil para la gestión y el control.
2. Promover la obtención de la información técnica y otro tipo de información no financiera para utilizarla como elemento útil para la gestión y el control.
3. Procurar adecuadas medidas para la protección, uso y conservación de los recursos financieros, materiales, técnicos y cualquier otro recurso de propiedad de la entidad.
4. Promover la eficiencia organizacional de la entidad para el logro de sus objetivos y misión.
5. Asegurar que todas las acciones institucionales en la entidad se desarrollen en el marco de las normas constitucionales, legales y reglamentarias.

2.2.2.6.3 Elementos del control interno

Todos los elementos que componen el control interno deben gravitar alrededor de los principios de calidad e idoneidad, entre ellos se encuentran:

⁷Fuente: <http://www.monografias.com/trabajos16/control-interno/control-interno.shtml>

Planeación, Organización, Procedimientos, Personal, Autorización, Sistema de información, Supervisión.

2.2.2.6.4 Subelementos del control interno

Estos son los objetivos y planes perfectamente definidos con las siguientes características: Posibles y razonables, Definidos claramente por escrito, Útiles, Aceptados y usados, Flexibles, Comunicado a todo el personal, Controlables.

2.2.2.6.5 Componentes del control interno

Ambiente de control, Valoración de riesgos, Actividades de control, Información y comunicación, Monitoreo.

2.2.2.7 Clases de control interno

Control interno financiero o contable	Control administrativo interno
PASOS GENERALES	PASOS GENERALES
Planeación	Planeación
Valoración	Control
Ejecución	Supervisión
Monitoreo	Promoción
Ejemplo de área	Ejemplo de área
PLAN DE ORGANIZACIÓN	PLAN DE ORGANIZACIÓN
1. Método y procedimientos relacionales	1, Método y procedimientos relacionales
1,1, Protección de activos	1,1, Con eficiencia de operación
1,2, Confiabilidad de los registros contables	1,2, Adhesión a políticas
2, Controles	2, Controles
2,1, Sistemas de autorización	2,1, Análisis estadísticos
2,2, Sistemas de aprobación	2,2, Estudio de tiempos y

	movimientos
2,3, Segregación de tareas	2,3, Informes de actuación
2,4, Controles físicos	2,4, Programas de selección
	2,5, Programas de adiestramiento
	2,6, Programas de capacitación
	2,7, Control de calidad
3, Aseguran	3, Aseguran
3,1 Todas las transacciones de acuerdo a la autorización específica	3,1, Eficiencia, Eficacia y Efectividad de operaciones
3,2, Registro de transacciones	
3,3, Estados financieros con PCGA	
3,4, Acceso activos con autorización	

El control interno se basa en la protección a través de todos los instrumentos pertinentes, la cobertura adecuada de las posibles contingencias y la verificación de los sistemas de preservación y registro.

2.2.2.7.1 Sistema de control interno

El sistema de control interno es el conjunto de todos los elementos en donde lo principal son las personas, los sistemas de información, la supervisión y los procedimientos.

Este es de vital importancia, ya que promueve la eficiencia, asegura la efectividad, previene que se violen las normas y los principios contables de general aceptación. Los directivos de las organizaciones deben crear un ambiente de control, un conjunto de procedimientos de control directo y las limitaciones del control interno.

2.2.2.7.2 Elementos del sistema de control interno

- Definición de los objetivos y las metas tanto generales, como específicas, además de la formulación de los clientes operativos que sean necesarios.
- Definición de las políticas como guías de acción y procedimientos para la ejecución de los procesos.
- Utilizar o adoptar un sistema de organización adecuado para ejecutar los planes.
- Delimitación precisa de la autoridad y los niveles de responsabilidad.
- Adopción de normas para la protección y utilización racional de los recursos.
- Dirección y administración del personal de acuerdo con un adecuado sistema de evaluación.
- Aplicación de las recomendaciones resultantes de las evaluaciones de control interno.
- Establecimiento de mecanismos que les permitan a las organizaciones conocer las opiniones que tienen sus usuarios o clientes sobre la gestión desarrollada.
- Establecimiento de sistemas modernos de información que faciliten la gestión y el control.
- Organización de métodos confiables para la evaluación de la gestión.
- Establecimiento de programas de inducción, capacitación y actualización de directivos y demás personal.
- Simplificación y actualización de normas y procedimientos.

En resumen el ambiente de control, el sistema contable, los controles internos, contables y administrativos.

2.2.2.7.3 Procedimientos para mantener un buen control interno

1. Delimitación de responsabilidades.

2. Delimitación de autorizaciones generales y específicas.
3. Segregación de funciones de carácter incompatible.
4. Prácticas sanas en el desarrollo del ejercicio.
5. División del procesamiento de cada transacción.
6. Selección de funcionarios idóneos, hábiles, capaces y de moralidad.
7. Rotación de deberes.
8. Pólizas.
9. Instrucciones por escrito.
10. Cuentas de control.
11. Evaluación de sistemas computarizados.
12. Documentos prenumerados.
13. Evitar uso de efectivo.
14. Uso mínimo de cuentas bancarias.
15. Depósitos inmediatos e intactos de fondos.
16. Orden y aseo.
17. Identificación de puntos claves de control en cada actividad, proceso o ciclo.
18. Gráficas de control.
19. Inspecciones e inventarios físicos frecuentes.
20. Actualización de medidas de seguridad.
21. Registro adecuado de toda la información.
22. Conservación de documentos.
23. Uso de indicadores.
24. Prácticas de autocontrol.
25. Definición de metas y objetivos claros.
26. Hacer que el personal sepa por qué hace las cosas

2.2.2.7.4 Procedimientos de control interno en una empresa

Arqueos periódicos de caja para verificar que las transacciones hechas sean las correctas.

Control de asistencia de los trabajadores.

Al adquirir responsabilidad con terceros, estas se hagan solamente por personas autorizadas teniendo también un fundamento lógico

Delimitar funciones y responsabilidades en todos los estamentos de la entidad.

Hacer un conteo físico de los activos que en realidad existen en la empresa y cotejarlos con los que están registrados en los libros de contabilidad.

Analizar si las personas que realizan el trabajo dentro y fuera de la compañía es el adecuado y lo están realizando de una manera eficaz.

Tener una numeración de los comprobantes de contabilidad en forma consecutiva y de fácil manejo para las personas encargadas de obtener información de estos.

Controlar el acceso de personas no autorizadas a los diferentes departamentos de la empresa.

Verificar que se están cumpliendo con todas las normas tanto tributarias, fiscales y civiles.

Analizar si los rendimientos financieros e inversiones hechas están dando los resultados esperados.

Existen muchos más y variados procedimientos de control interno que se le pueden aplicar a la empresa, ya que cada una implementa los que mejor se acomoden a la actividad que desarrolla y le brinden un mayor beneficio.

2.2.2.7.5 Limitaciones de la efectividad de un sistema de control interno

- 1 Nunca garantiza el cumplimiento de sus objetivos.
- 2 Solo brinda seguridad razonable.

- 3 El costo está ligado al beneficio que proporciona
- 4 Se direcciona hacia transacciones repetitivas no excepcionales.
- 5 Se puede presentar error humano por mal entendido, descuidos o fatiga.
- 6 Potencialidad de colusión para evadir controles que dependen de la segregación de funciones.
- 7 Violación u omisión de la aplicación por parte de la alta dirección.
- 8 Al terminar la implementación del sistema de control interno debe realizarse un análisis con una retroalimentación continua para encontrar posibles fallas y controlarlas lo más rápido posible y así evitar problemas de mayor magnitud.

2.2.3 LAS PYMES

2.2.3.1 Definición y Concepto

Definición

A las PYMES se las define como un conjunto de pequeñas y medianas empresas que se miden de acuerdo al volumen de ventas, el capital social, el número de personas ocupadas, el valor de la producción o el de los activos. Así también se toma como referencia el criterio económico y el nivel tecnológico.⁸

Concepto

Son pequeñas y medianas empresas (conocidas también por el acrónimo Pymes) son empresas con características distintivas, y tienen dimensiones con ciertos límites ocupacionales y financieros prefijados por los Estados o Regiones. Son agentes con lógicas, culturas, intereses y un espíritu emprendedor específicos.

⁸ Fuente: Enciclopedia Práctica de las pequeñas y medianas empresas

2.2.3.2 Origen y Evolución de la Pymes

Si nos remontamos al nacimiento de este núcleo de empresas denominadas PYMES, encontramos dos formas de surgimiento de las mismas. Por un lado aquella que se originan como empresas propiamente dichas, es decir, en las que se puede distinguir correctamente una organización y una estructura, donde existe una gestión empresarial. Estas, en su mayoría, son de capital y se desarrollan dentro del sector formal de la economía. Por otro lado, están aquellas que tuvieron un origen familiar caracterizadas por una gestión a lo que sólo le preocupó su supervivencia sin prestar demasiada atención a temas tales como el costo y capital, o la inversión que permite el crecimiento.

Las PYMES en general y las dedicadas al sector industrial en particular, comenzaron a adquirir importancia dentro de la economía en los años 50'y 60' con el desarrollo de la revolución industrial con el proceso de tejidos, madera, imprenta, metal, minas y alimentos.

Posteriormente, luego de la profunda crisis de 1999 y una época de inestabilidad política en nuestro país, las empresas se preocuparon únicamente por su supervivencia y estabilidad económica interna, buscando obtener los niveles más altos de productividad e ingresos y mejores condiciones de trabajo. Esto parece indicar el comienzo de una segunda etapa en la historia de la evolución de las PYMES, con algunos obstáculos que aún deben superarse.

2.2.3.3 Importancia

La importancia de las PYMES en la producción de bienes y servicios, en nuestro país y el mundo muestran que en las primeras fases del crecimiento económico las Micros y Pequeñas Empresas cumplen un rol fundamental pues con su aporte ya sea produciendo, demandando y comprando productos o añadiendo valor

agregado, constituyen un eslabón determinante en el encadenamiento de la actividad económica y la generación de empleo

La importancia de las PYMES en la economía del Ecuador se basa en que:

Aseguran el mercado de trabajo mediante la descentralización de la mano de obra, lo cual se lo considera necesario para el correcto funcionamiento del mercado laboral.

Tienen efectos socioeconómicos importantes ya que permiten la concentración de la renta y la capacidad productiva desde un número reducido de empresas hacia uno mayor.

Reducen las relaciones sociales a términos personales más estrechos entre el empleador y el empleado, en general, sus orígenes son unidades familiares.

Presentan mayor adaptabilidad tecnológica y menor costo de infraestructura.

En la casi totalidad de las economías de mercado las empresas pequeñas y medianas, constituyen una parte sustancial de la economía, así como poseen mayor flexibilidad para adaptarse a los cambios del mercado y emprender proyectos innovadores que resultarán fuentes generadoras de empleo

2.2.3.4 La importancia de las PYMES en el ámbito mundial

En la comunidad europea, las PYMES representan más del 95% de las empresas de la comunidad, concentran más de las dos terceras partes del empleo total; alrededor del 60% en el sector industrial y más del 75% en el sector servicios.

En Japón también cumplen un nivel muy importante en la actividad económica, principalmente como subcontratistas, en la producción de partes.

Es interesante saber que las PYMES de Italia, con similar nivel de mano de obra ocupada la pequeña industria contribuyen al PBI en casi un 50%.

Se ha demostrado que en muchos países latinoamericanos, las PYMES han contribuido al desarrollo tanto económico como social de sus pueblos, de acuerdo a las condiciones de mercado y a los cambios en la demanda, al tiempo que incentivan la industria nacional y disminuyen el índice de desempleo.

2.2.3.5 Desarrollo de las Pymes en Ecuador

La creación de las PYMES se desarrolla en base a una idea, que se da como consecuencia de la detección de una oportunidad de negocio. Son muchos los factores que pueden llevar a una persona a inclinarse por un negocio concreto, los factores son:

- Repetición de experiencias ajenas.
- Nuevas oportunidades de negocio en mercados poco abastecidos, de nueva creación o con un alto porcentaje de crecimiento.
- Conocimientos técnicos sobre mercados, sectores o negocios concretos.
- La experiencia del futuro empresario, que ha sido trabajador o directivo de otro negocio y que pretende independizarse.

De acuerdo a estudios realizados por el MICIP, en el mercado local las PYMES se desarrollan principalmente en las provincias de Azuay, Guayas, Manabí, Pichincha y Tungurahua, las cuales operan específicamente en ocho sectores productivos: textiles y confecciones; productos alimenticios y bebidas; cuero y calzado; madera y muebles; papel, imprenta y editoriales; productos químicos y plásticos; productos minerales no metálicos; productos metálicos, maquinaria y equipo.

Se refleja que en las PYMES prevalecen las compañías limitadas (37.3%) y aquellas que operan como personas naturales (35.2%), de lo cual se concluye

que en la conformación del capital de la pequeña industria, se mantiene todavía una estructura cerrada o de tipo familiar.

2.2.4 DIRECCIÓN DE LAS PYMES

2.2.4.1 El Directorio como elemento dinámico de la empresa.

El director es el elemento en el que se basa la vida y la continuidad de la empresa. En un sistema cambiante y de alta competencia, es la calidad y capacidad de los directores que lo determina el éxito de una actividad económica, más aún, su continuidad.

La dirección de la empresa es el órgano de la sociedad encargados de hacer productivos sus recursos, es decir, es responsable de lograr, de un modo organizado, el progreso de dicha empresa.

Para conseguir lo anteriormente expuesto el director debe, ante todo, desarrollar de una manera armónica diferentes actividades que le lleven a obtener resultados económicos satisfactorios, con lo que permite establecer las bases de la evolución positiva de la empresa.

Podríamos sintetizar estas actividades de la siguiente manera: conocer el negocio, planificar, conducir a sus subordinados para la consecución de los objetivos fijados y establecer los modos y momentos de actuación de cada uno de ellos.

2.2.4.2 Función de la pymes

El director debe ser capaz de ver la empresa como un todo y de integrar Su función, así como ser capaz de relacionar sus productos e industria dentro del ambiente total, describir qué es significativo en él y tenerlo en cuenta para tomar sus decisiones.

Tendrá, en suma, que aprender a ver cada vez más las novedades económicas, políticas y sociales a nivel mundial e integrar las tendencias en sus propias decisiones.

A escala interna debe dirigir mediante objetivos y ser capaz de tomar decisiones estratégicas que, ayudado por un equipo integrado y organizado por él mismo, puedan ser puestas en práctica. Así mismo, debe crear sistemas que permitan la medición tanto de los resultados como de su propio desempeño, utilizando circuitos de información rápidos y fiables.

El ámbito de la pequeña y mediana empresa, esto implica una búsqueda de la eficiencia tanto personal como de cada uno de los elementos que la componen. Para ello el director debe, ante todo, consagrarse a la permanente formación personal y mantener un constante conocimiento de su empresa, su mercado y, como hemos dicho, del devenir económico político y social internacional.⁹

Todo ello le permitirá desarrollar las funciones básicas e inherentes a su cargo, como son las siguientes:

- Establecer objetivos
- Planificar el trabajo de sus colaboradores (para conseguir dichos objetivos).
- Organizar el trabajo planificado, de tal modo que se realice de la manera más efectiva y eficiente.
- Motivar a sus colaboradores a fin de que lleven a cabo la labor planificada tal como se había organizado.
- Controlar la ejecución del trabajo.

Este proceso se verifica en todos los niveles y en todos los departamentos de la empresa, de tal modo que en definitiva se constituye en un sistema en sí mismo.

⁹ Fuente: Enciclopedia Pequeña y Mediana Empresa.

2.2.4.3 La personalidad del empresario y el desarrollo de la gestión.

Si bien hemos señalado que adoptaremos, en general, el término dirección frente al de gestión, hay que tener en cuenta que la materialización de algunos aspectos de la dirección es, en el día a día, el desarrollo (gestión) de la actividad de la empresa en sus diferentes niveles.

Una de las bases de la pequeña y mediana empresa es la importancia de las relaciones humanas. Su dimensión, perfectamente delimitada, implica una interrelación intensa que hace que la personalidad del empresario y su elenco directivo marquen el funcionamiento y la evolución de la empresa en otras palabras, es la personalidad del empresario la que da un carácter especial a su propia creación, que es su negocio. de ahí que sea necesario analizar que características destacan en este tipo de sociedades.

2.2.4.4 Funciones del director de la Pymes

Las funciones básicas de la dirección de una empresa son:

- La fijación de objetivos.
- La planificación.
- La organización (coordinación).
- La motivación.
- El control.

Debemos destacar que estas funciones son también aplicables a todos los niveles de conducción de la empresa, es decir, que se verifica en todos los niveles jerárquicos de la dirección y en todos los departamentos de la empresa.

2.2.4.5 La continuidad en la Pymes

La sucesión directiva es un factor decisivo para garantizar la continuidad de la empresa. No basta con la cobertura del personal clave, ya que de la misma no proteger íntegramente a la empresa cuando fallece o queda incapacitado el dueño o alguno de sus altos empleados. Para garantizar la sucesión directiva también es necesario realizar una cuidadosa planificación.

La adopción de toda una serie de medidas encaminadas a preservar la proyección futura de un negocio en un claro indicio de la sagacidad y la clara visión de un empresario, pues si una empresa sigue funcionando después de la muerte, incapacidad o retiro del propietario, debe admitirse que éste fue previsor en la planificación de la sucesión directiva.

Una sucesión podría ser exitosa únicamente cuando el empresario entiende que la propia empresa debe perpetuarse, Por otra parte, el empresario que ha de ser sucedido debe emprender un prudente retiro para no interferir con su presencia en las funciones del sucesor.

2.2.4.6 Organización de las Pymes.

Aunque mucho se ha escrito y teorizado respecto a la organización como función propia de la gestión e indispensable para la dirección, así como de su aspecto orgánico en cuanto a ordenamiento interno y definición de cargos y funciones, aun continúa siendo una debilidad en muchas empresas pequeñas y medianas.

En lo que respecta a la organización en cuanto a estructura, hay que considerar que de la misma manera en que es muy difícil que dos humanos sean completamente iguales, lo mismo sucede en las empresas. Una empresa no necesariamente se parece a otra aunque estén enmarcadas en el mismo sector y empleen igual tecnología de producción e incluso similar estructura productiva. Siempre existirán factores diferenciadores, no solo en el orden técnico-productivo,

sino también en el orden social en cuanto a composición de la fuerza de trabajo, nivel de pertenencia y motivación, ambiente laboral, nivel de calificación del personal y de los dirigentes, relación con los directivos, etc.

De igual modo pueden existir diferencias de índole cuantitativas, respecto a número de trabajadores, nivel de venta, utilidad, estructura de los activos, cuota de mercado, entre otros. Estas y otras diferencias determinan que a pesar de existir principios básicos para definir la estructura de las empresas, así como estructuras típicas, la estructura de dirección, de cargos, de funciones y por áreas, departamentos, divisiones, gerencias, etc., estará en dependencia de las características, complejidad y condiciones de cada .

En toda empresa se da la existencia de una estructura funcional basado en las actividades que debe realizar para cumplir su objetivo y en base a la división del trabajo. Esta estructura funcional genera la existencia de diferentes subdivisiones entre las cuales existirá determinada relación, ya sea de cooperación, apoyo o subordinación. Estas subdivisiones deberán tener definidas sus objetivos, tareas y funciones, así como la interrelación con las restantes áreas de la organización, incluyendo el sistema de obtención y entrega de información.

Visto de este modo todo hace suponer que el establecimiento de la estructura organizativa es un proceso expedito, cuando en la práctica son más los problemas asociados con la estructura que lo que uno puede imaginar.

En principio basta señalar que la estructura, las funciones y los procedimientos no pueden ser aplicados mecánicamente y mucho menos copiados. Cada empresa deberá determinar el tipo de estructura que le resulta conveniente en relación a su nivel de desarrollo, tipo de actividad, composición interna, metas y objetivos.

La estructura organizativa deberá ser concebida a partir de un prisma dialéctico, es decir, estará en dependencia de la evolución que tenga la empresa en el tiempo. La adopción de una estructura de modo estático e inamovible, generará

más problemas de los que cualquier empresario puede realmente suponer. El crecimiento y evolución de una empresa deberá estar acompañada de los cambios necesarios en la estructura, cuestión esta que por lo general queda relegada a un segundo plano.

La duplicidad de funciones, la doble y hasta triple subordinación, la improvisación en la asignación de funciones, la asignación de funciones diversas a un mismo cargo, el aumento en la complejidad de los cargos sin el debido respaldo en cuanto a calificación y remuneración, existencia de jefes sin subordinados, jefes con exceso de subordinados, ausencia de una debida especialización, son algunos de los problemas que se observan en la estructura organizativa de las empresas. Todo esto por lo general implica la existencia de problemas tales como:

- a. Demoras en la implementación de medidas y cumplimiento de tareas.
- b. Existencia de errores en la interpretación de las orientaciones, incluyendo las que "caen" en terreno de nadie.
- c. Exceso de centralismo en la toma de decisiones.
- d. Insuficiente autoridad de los "jefes" intermedios.
- e. Falta de fluidez en los procesos y tareas.
- f. Deficiencias en el sistema de control interno.
- g. Desequilibrio en las cargas de trabajo.
- h. Desmotivación del personal.
- i. Insuficiente información a los trabajadores.
- j. Existencia de conflictos entre los dueños o directivos.
- k. Falta de liderazgo.
- l. Mal ambiente interno.

Aunque ninguno de ellos tiene una influencia directa en las ventas, en los costos o en los niveles de utilidad, el hecho cierto es que de modo muy solapado se van generando dificultades en el funcionamiento del sistema. Esta influencia poco medible y nada cuantificable es lo que ocasiona que los empresarios presten poca atención a este tipo de asunto, con lo cual la empresa crece con una estructura

obsoleta y en la mayoría de los casos se le van incluyendo de modo mecánico cargos, funciones e incluso eslabones o subdivisiones, sin establecer previamente sí resulta lo más conveniente y apropiado.

A fin de cuentas en el mediano plazo estos problemas trascienden y llegan a afectar el normal desempeño del sistema, lo cual de seguro se traducirá en afectaciones al nivel de crecimiento y desarrollo, sin descontar que los clientes son capaces de percibir que algo no está funcionando bien.

Muchas empresas carecen de un manual de funciones y procedimientos, y cuando disponen de él no son capaces de mantenerlo actualizado o se convierte en un documento más, sin ser empleado adecuadamente en el proceso de gestión. Tampoco disponen de los requisitos exigidos por cargos en base a las funciones que se espera cumpla el cargo en cuestión, respecto a nivel de calificación, especialidad, experiencia, características personales, etc.

Estos son aspectos considerados burocráticos o de poca utilidad práctica, a pesar de que están asociados al funcionamiento del sistema y al recurso más importante del proceso productivo: el recurso humano.

Todo empresario sabe que al vender será necesario cobrar para poder mantener la operación de la empresa, sin embargo, por lo general no tiene bien definido cómo está estructurado el proceso de cobro, si funciona bien o mal, si el control es el adecuado. Desde el punto de vista organizativo lo importante no es cobrar, sino cómo organizar el proceso de cobro, de manera tal que este fluya normalmente. El cobro se convierte en este caso en un resultado del proceso.

De igual modo sucede con otros procesos vitales para la empresa, tales como ventas, pagos, compra, inventario, reclamaciones e incluso mantenimiento. Estos son procesos que en la dinámica de la empresa deben operar de manera coordinada y dirigida, pero de forma expedita. La ausencia de envases en una fábrica afecta el proceso de ventas, pero el proceso de compras debe funcionar

de forma tal que de modo automático por denominarlo de alguna manera, accione para realizar la compra de los envases en el momento oportuno evitando rupturas en el ciclo.

En este simple ejemplo intervienen varios actores: bodega o almacén, compra, transporte, proveedor, administración y finanzas, contabilidad y tesorería. Estos siete eslabones de la cadena deberán estar coordinados para asumir de modo eficiente el proceso en cuestión, garantizando no solo el suministro adecuado, sino también en el tiempo adecuado, en los niveles necesarios y con el control establecido¹⁰

2.2.4.7 Característica generales de las Pymes

De manera muy general todas las pequeñas y medianas empresas (Pymes) comparten casi siempre las mismas características, por lo tanto, se podría decir, que estas son las características generales con las que cuentan las Pymes.

El capital es proporcionado por una o dos personas que establecen una sociedad. Los propios dueños dirigen la marcha de la empresa; su administración es empírica.

Su número de trabajadores empleados en el negocio crece y va de 16 hasta 250 personas.

Utilizan más maquinaria y equipo, aunque se sigan basando más en el trabajo que en el capital.

Dominan y abastecen un mercado más amplio, aunque no necesariamente tiene que ser local o regional, ya que muchas veces llegan a producir para el mercado nacional e incluso para el mercado internacional.

¹⁰ Fuente: <http://ww.organización-pymes.shtml>.

Está en proceso de crecimiento, la pequeña tiende a ser mediana y está aspira a ser grande.

Obtienen algunas ventajas fiscales por parte del Estado que algunas veces las considera causantes menores dependiendo de sus ventas y utilidades. Su tamaño es pequeño o mediano en relación con las otras empresas que operan en el ramo.

2.2.4.8 Ventajas y desventajas de las Pymes

En este apartado, se muestran las ventajas y desventajas que normalmente presentan las Pymes, ya que es de vital importancia conocer las fuerzas y debilidades que muestran este tipo de empresas, que según su tamaño determinan algunas de sus ventajas o desventajas para su desarrollo como empresa.

Para esto analicemos el cuadro número 3 que nos muestra de una manera global y simplificada las ventajas y desventajas de las pequeñas y medianas empresas.

Cuadro 4: Ventajas y desventajas que presentan las pequeñas empresas

VENTAJAS	DESVENTAJAS
Capacidad de generación de empleos (absorben una parte importante de la PEA).	Les afecta con mayor facilidad los problemas que se suscitan en el entorno económico como la inflación y la devaluación.
Asimilación y adaptación de tecnología.	Viven al día y no pueden soportar períodos largos de crisis en los cuales disminuyen las ventas.
Producción local y de consumo básico.	Son más vulnerables a la fiscalización y control gubernamental, siempre se encuentran temerosos de las visitas de los inspectores.
Contribuyen al desarrollo regional (por su establecimiento en diversas regiones).	La falta de recursos financieros los limita, ya

<p>Flexibilidad al tamaño de mercado (aumento o disminución de su oferta cuando se hace necesario).</p> <p>Fácil conocimiento de empleados y trabajadores, facilitando resolver los problemas que se presentan (por la baja ocupación de personal).</p> <p>La planeación y organización no requiere de mucho capital.</p> <p>Mantiene una unidad de mando permitiendo una adecuada vinculación entre las funciones administrativas y operativas.</p> <p>Producen y venden artículos a precios competitivos (ya que sus gastos no son muy grandes y sus ganancias no son excesivas).</p>	<p>que no tienen fácil acceso a las fuentes de financiamiento.</p> <p>Tienen pocas o nulas posibilidades de fusionarse o absorber a otras empresas; es muy difícil que pasen al rango de medianas empresas.</p> <p>Mantienen una gran tensión política ya que los grandes empresarios tratan por todos los medios de eliminar a estas empresas, por lo que la libre competencia se limita o de plano desaparece.</p> <p>Su administración no es especializada, es empírica y por lo general la llevan a cabo los propios dueños.</p> <p>Por la propia inexperiencia administrativa del dueño, éste dedica un número mayor de horas al trabajo, aunque su rendimiento no es muy alto.¹¹</p>
---	---

Cuadro 5: Ventajas y desventajas que presentan las medianas empresas

VENTAJAS	DESVENTAJAS
<p>Cuentan con buena organización, permitiéndoles ampliarse y adaptarse a las condiciones del mercado.</p> <p>Tienen una gran movilidad, permitiéndoles ampliar o disminuir el tamaño de la planta, así como cambiar los procesos técnicos necesarios.</p>	<p>Mantienen altos costos de operación.</p> <p>No se reinvierten las utilidades para mejorar el equipo y las técnicas de producción.</p> <p>Sus ganancias no son elevadas; por lo cual, muchas veces se mantienen en el margen de operación y con muchas posibilidades de abandonar el mercado.</p> <p>No contrataran personal especializado y</p>

¹¹ Fuente: <http://ww.organización-pymes.sthtml>

<p>Por su dinamismo tienen posibilidad de crecimiento y de llegar a convertirse en una empresa grande.</p> <p>Absorben una porción importante de la población económicamente activa, debido a su gran capacidad de generar empleos.</p> <p>Asimilan y adaptan nuevas tecnologías con relativa facilidad.</p> <p>Se establecen en diversas regiones del país y contribuyen al desarrollo local y regional por sus efectos multiplicadores.</p> <p>Cuentan con una buena administración, aunque en muchos casos influenciada por la opinión personal de o los dueños del negocio.</p>	<p>capacitado por no poder pagar altos salarios.</p> <p>La calidad de la producción no siempre es la mejor, muchas veces es deficiente porque los controles de calidad son mínimos o no existen.</p> <p>No pueden absorber los gastos de capacitación y actualización del personal, pero cuando lo hacen, enfrentan el problema de la fuga de personal capacitado.</p> <p>Sus posibilidades de fusión y absorción de empresas son reducidas o nulas.</p> <p>Algunos otros problemas como: ventas insuficientes, debilidad competitiva, mal servicio, mala atención al público, precios altos o calidad mala, activos fijos excesivos, mala ubicación, descontrol de inventarios, problemas de impuestos, y falta de financiamiento adecuado y oportuno.</p>
---	---

De lo siguiente podemos observar que, las ventajas de las pequeñas empresas se caracterizan por su facilidad administrativa, pero, sus desventajas, se debe a razones de tipo económico, como son la inflación y devaluaciones; viven al día de sus ingresos, le temen al fisco, falta de recursos financieros, por lo tanto se les dificulta crecer, y estas mismas razones ponen en peligro su existencia.

Todo esto resultado de una administración empírica por parte del dueño, que afecta el rendimiento general de la empresa.

Para el caso de las medianas empresas, podemos darnos cuenta que padecen los mismos problemas que las pequeñas empresas, pero, a niveles más complicados, por ejemplo, en el caso de sus ventajas, estas son de mejor calidad administrativa, pero, sus desventajas, también son de tipo económicas, como; altos costos de operación, falta de reinversión en el equipo y maquinaria, no obtiene ganancias extraordinarias, por sus altos costos, no pueden pagar altos salarios, por lo tanto, no cuentan con personal especializado, no cuentan con controles de calidad óptimos, etc.

Todo esto derivado de su problema de altos costos, debido a su tamaño.

Todo lo antes mencionado, también se aplica a las Pymes que se dedican a exportar, ya que, el hecho de que estas empresas exporten, no cambia su entorno general, sólo cambia su entorno en los procesos productivos, ya que se exigen ciertas normas para la exportación de mercancías, como lo es la calidad, pero, en cuestión de características generales, ventajas y desventajas, son aplicables a todo tipo de empresa.

Este mercado es mejor conocido como “mercado intermedio” y su propósito es “ofrecer recursos a las empresas para que puedan satisfacer necesidades de capital para la realización de proyectos de largo plazo y reducir el costo de financiamiento de las compañías.

2.2.4.9 Razones para aplicar pymes

“Existe el reconocimiento de que los nuevos y jóvenes empresarios juegan un papel importante en el proceso de generación de empleos.

También hay una creciente aceptación de que las industrias chimeneas ya no constituyen una efectiva estrategia de desarrollo. Las empresas locales incubadas, son más aptas para permanecer en el área, proporcionando una

fuentes de empleo a largo plazo. Reducen el alto nivel de fracaso y revitalizan las economías locales.

Este es otro caso, en que las Pymes juegan un papel muy importante en la economía de un país, y la finalidad es la misma, que en el caso de Europa, se busca expandir la actividad productiva de un país a través de la Pymes, ya sea del sector industrial, comercial, o de servicios, el fin, es el mismo.

2.3. FUNDAMENTACIÓN LEGAL

Las empresas de Quevedo reúnen capital, trabajo, patrimonio, bienes y servicios y esfuerzos, etc. Dirigida dentro de un marco jurídico y obtiene ganancia o utilidad, cuentan con todos los requerimientos que la ley impone y están registradas como socios activos en la Cámara de comercio de Quevedo, para las mismas tienen que cumplir con normas establecidas que exigen.

Los requisitos que necesitan las empresas son los siguientes:

- La empresa lo constituye una persona jurídica.
- Persona que debe ejercer derechos y contraer obligaciones.
- Poseer patrimonio, a base del cual puede ejercer su actividad económica.
- La empresa tiene que tener denominación social.
- Objeto social
- Domicilio de la empresa
- Plazo de duración de la empresa.
- Importe del capital social
- Forma de administración
- Forma de convocar a juntas generales.

El trámite legal de las empresas a seguir son:

- Mediante oficio se solicita a la superintendencia de compañías la aprobación de la denominación.
- Si la denominación ha sido aceptada, con ella se procederá al trámite de Constitución.
- Un profesional del derecho en libre ejercicio elabora la minuta, que puede dar presentada a la superintendencia de compañías para su estudio; el departamento jurídico emite su informe sobre la minuta.
- Si el aporte es dinero, se realiza un depósito en un banco en cuenta de integración de capital y se le protocoliza en la escritura; si el aporte es en especie debe pasarse al departamento de inspección y control para que verifique las especies y emita un informe
- Con la minuta, una vez revisada, se presenta en una Notaría para que sea elevada a escritura; se obtienen tres copias y se presentan a la superintendencia con una solicitud pidiendo su aprobación.
- El departamento Jurídico permite la Resolución para la firma del Superintendente de compañías.
- Se lleva la escritura y la resolución a aprobarla para que se margine, luego se presenta al Registro mercantil para su inscripción, se devuelve a la Superintendencia de Compañías una copia de la escritura y Resolución y se les entrega el extracto para que se publique una sola vez, se entrega en la Superintendencia de compañías el periódico con la publicación; se emiten los nombramientos de los Administradores, se inscriben en el Registro Mercantil y copia de ellos a la Superintendencia para que los

registre, se obtiene, en el Ministerio de Finanzas, el Registro Único de Contribuyentes.

- Luego por oficio se autoriza el retiro del dinero depositado en la cuenta de integración de capital.
- Solo en el caso de aporte de los bienes inmuebles, deben inscribirse en el Registro de la Propiedad, antes de la inscripción en el Registro Mercantil.¹²

¹² Fuente: <http://www.garantiascosta.com/mipymes1.html>

3. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. MÉTODOS Y TÉCNICAS UTILIZADOS EN LA INVESTIGACIÓN

Para desarrollar el presente trabajo investigativo, tuvimos que hacer uso de métodos y técnicas acordes a la labor que se genera.

3.1.1 Métodos de la investigación

3.1.1.1 Método inductivo.- Con este método se utiliza el razonamiento para obtener conclusiones que parten de los hechos particulares aceptados como válidos.-El método se inicia de un estudio individual de los hechos y se formulan conclusiones universales que se postulan como leyes, principios o fundamentos de una teoría.

En la inducción encontramos aspectos importantes a tener en cuenta para realizar la investigación como por ejemplo, la cantidad de elementos objetos del estudio, que tanta información podemos extraer de estos elementos, las características comunes entre ellos, y si queremos ser más específicos tomaremos en cuenta las causas y caracteres necesarios que se relacionan con el objeto de estudio.

3.1.1.2 Método deductivo.- El método deductivo es la prueba experimental de la hipótesis formulada después de la recolección de datos objetiva y sistemática, a través de premisas se demostrará la veracidad de la investigación. Además la deducción, tiene a su favor que sigue pasos sencillos, lógicos y obvios que permiten el descubrimiento de algo que hemos pasado por alto.

3.1.1.3 Método cualitativo.- Se orienta a profundizar casos específicos y no generalizar ,Su preocupación es cualificar describir el fenómeno social a partir de rasgos determinantes, según sean percibidos por los elementos mismos que están dentro de la situación estudiada .-Es decir busca conceptualizar sobre la

realidad, con base en la información obtenida de la población o las personas estudiadas.

3.1.1.4 Método Analítico.- Consiste en descomponer en partes algo complejo. En el análisis se desintegran en sus partes a un objeto, para describirlas, enumerarlas, demostrarlas, o lo que es más importante, para explicar las causas de los hechos o fenómenos que constituyen el todo. A través de este método, se procederá al análisis de la información recopilada para explicar el “Análisis de la industria de PYMES y su incidencia en el Desarrollo Comercial de Quevedo, año 2009”.

3.1.1.5 Método Descriptivo.- Consiste en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas.

3.1.2 Técnicas de la investigación

Se han considerado las siguientes técnicas de investigación

3.1.2.1 Estudios tipo encuesta.- Con esta encuesta encontraré la solución de los diferentes problemas organizacionales. Los datos pueden relacionarse con un número determinado de factores relacionados con la investigación.

3.1.2.2 Documental-bibliográfica.- A través de la cual se realizará la profundización de teorías, conceptos, principios sobre la base de documentos (fuentes primarias) o libros, revistas, periódicos (fuentes secundarias). Tiene un valor fundamental: me ubicará en el estado actual de lo que dicen otros investigadores sobre el tema de la Pymes, presentándome una visión amplia y panorámica del problema que se está investigando, al mismo tiempo me dará la oportunidad de pensar en posibles adecuaciones a su problema particular.

3.1.2.3 La Observación

Observación Directa, Se la realizará visitando personalmente cada una de las empresas investigación, será clave para un proceso investigativo exitoso.

Planificada, Antes de realizar la investigación analizaré detenidamente lo que voy a observar en las Pymes, en qué circunstancias lo voy a realizar, durante cuánto tiempo, el tiempo que se realizará en la investigación es de un mes y medio aproximadamente, con la presencia de de los gerentes de cada empresa.

Estructurada, también llamada sistémica. Se realizará el desarrollo de la investigación con el auxilio de recursos tecnológicos: grabadora, filmadora, cámara de fotos, celulares que en ciertas ocasiones reemplazan a dos o tres de los asuntos indicados.

Real. Me permitirá observar las incidencias del fenómeno de las Pymes en el lugar preciso y en tiempo real.

Guía de observación.- Esta guía me permitirá recoger la información que se pretende ubicar, tiene que ver con las variables en estudio, sus dimensiones, sus indicadores.

3.1.2.4 La encuesta.- Por medio de esta técnica de investigación se encuestará a los gerentes de las Pymes, la misma que persigue la obtención de respuestas de los investigados a través de un instrumento escrito denominado cuestionario.

Riesgos que conlleva la aplicación de cuestionarios:

- La falta de sinceridad en las respuestas.
- La tendencia a decir “sí” a todo.
- La sospecha de que la información puede revertirse en contra del encuestado, de alguna manera
- La falta de comprensión de las preguntas o de algunas palabras.

- La influencia de la simpatía con el investigador con respecto al asunto que se investiga.

Tipos de preguntas que se pueden plantearse:

El investigador debe seleccionar las preguntas más convenientes, de acuerdo con la naturaleza de la investigación, sobre todo, considerando el nivel de educación de las personas que se van a responder el cuestionario

3.1.2.5 La Entrevista.- Lo realizaré a través de diálogo entre el profesional con los gerentes propietarios de las Pymes de Quevedo y con personas informantes que aporte con el desarrollo de la investigación.

Condiciones que debe reunir el Entrevistador:

- Debe demostrar seguridad en sí mismo.
- Debe ponerse a nivel del entrevistado; esto se consigue con una preparación previa del entrevistado en el tema de investigación con los gerentes de las pymes.
- Debe estar pendiente para sugestionar los problemas que pueden su citarse.
- Comprender la conciencia del entrevistado.
- Debe despojarse de las ofuscaciones y, en lo posible de cualquier influencia empática.

El éxito que se logre en la entrevista depende en gran medida del nivel de comunicación que alcance el investigador con los representante de las pymes; la preparación que tenga el investigador en cuanto a las preguntas que debe realizar, la estructuración de las mismas, la respuestas y el nivel de confianza que tenga el entrevistado sobre la no filtración en la información que él está brindando, así como la no influencia del investigador en las respuestas que ofrece al entrevistado.

3.2 CONSTRUCCIÓN METODOLÓGICA DEL OBJETO DE INVESTIGACIÓN

3.2.1 Muestra

El entorno comercial de las empresas que aplican Pymes en la ciudad de Quevedo está determinada por 257¹³ socios activos de las pequeñas y medianas empresa según información proporcionada por la Cámara de Comercio de Quevedo, datos que servirán como referencia para determinar la muestra para el objeto de estudio.

El cálculo de la muestra se lo realizará con un margen de error del 5%.

Se calculará el tamaño de la muestra mediante el empleo de la siguiente fórmula estadística.

$$n = \frac{N}{E^2(N-1)+1}$$

n= Tamaño de la muestra

N = Universo

E= Error de muestreo

3.2.2 Tamaño de la muestra

$$n = \frac{N}{E^2(N-1)+1}$$

¹³ Fuente: Cámara de Comercio de Quevedo

$$n = \frac{257}{(0,05)^2(257 - 1) + 1}$$

$$n = \frac{257}{0,64 + 1}$$

$$n = \frac{257}{1,64}$$

$$n = 156,70$$

$$n = 157$$

El tamaño de la muestra de investigación de las pymes de Quevedo es de **157** empresas las mismas que se dedican a diferentes actividades comerciales.

3.2.3 Instrumentos de la investigación

Para la obtención de la información de la observación se utilizará una cámara fotográfica, con la cual se realizaran varias tomas de las empresas más representativas del sector comercial del cantón Quevedo.

Se utilizará formularios y fichas para la observación dentro de las empresas.

Para la obtención de la información de la encuesta se recurrirá a un cuestionario de preguntas, que serán aplicadas por el investigador a los empresarios pequeños y medianos que están ubicados principalmente en diferentes sectores de la ciudad.

Además se realizará la recolección de información de todas las entrevistas planteadas a los diferentes gerentes y personal que ayudaron en el desarrollo de la investigación.

Todos estos datos e información recopilados serán debidamente tabulados y procesados mediante programas estadísticos, los mismos determinarán mediante los resultados una veracidad de la investigación.

3.2.4 Procedimiento de la investigación

Una vez determinado los instrumentos y los medios adecuados se procederá aplicando las siguiente estrategias

Mediante la observación analizar el desarrollo de cada empresa de la ciudad de Quevedo.

Identificar mediante encuestas a las empresas que sobresalen en la actividad comercial de Quevedo.

Evaluar las conclusiones mediante la información adquirida para poder obtener los resultados.

Comparar los resultados para determinar si se cumplieron o no los objetivos planteados en el presente estudio.

3.3 ELABORACIÓN DEL MARCO TEÓRICO

Para iniciar a elaborar el marco teórico, en primer lugar se establecieron las categorías de análisis mediante las cuales se determinó el problema de la investigación y sus respectivos subproblemas derivados, luego se procedió a establecer las categorías semánticas de la investigación para determinar los títulos y subtítulos del marco teórico, el cual sirvió para detectar y comprender el campo problemático de la investigación. El marco teórico con el que se trabajo fue el siguiente:

- Antecedentes del tema de investigación
- Fundamentación teórica
- Fundamentación legal
- Definición de términos básicos

3.4 RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN EMPÍRICA

En el caso de la aplicación de la observación se tomará mucho en consideración los siguientes aspectos:

- Objetivos que se persiguen alcanzar
- Aspectos que se desean observar
- Proceso operativo cómo se realizará la observación
- Recursos que se emplearán

En el caso de la aplicación de la encuesta se tomará mucho en consideración los siguientes aspectos:

- Iniciar con una explicación sobre los objetivos del cuestionario, las intenciones transparentes de manejar las respuestas en forma totalmente anónimas y el agradecimiento por la colaboración prestada.
- Formular las preguntas considerando las dimensiones e indicadores planteados en la Operacionalización de variables.
- Iniciar con preguntas que causen bienestar en el encuestado, que le hagan sentir parte del proceso investigativo
- Continuar con las preguntas que se refieren al aspecto central del asunto que se desea investigar.
- Finalizar la encuesta con una pregunta sobre el criterio que tiene el encuestado sobre el asunto de investigación.
- Evitar plantear preguntas en negativo.

3.5 DESCRIPCIÓN DE LA INFORMACIÓN OBTENIDA

La información obtenida en la presente investigación se la llevó a cabo mediante la técnica de la entrevista y la encuesta, la cual fue dirigida a diferentes empresas dedicadas a distintas actividades comerciales, las mismas que nos permitirán

hacer un análisis adecuado, el que nos permitirá obtener y presentar las conclusiones finales de la investigación.

Se efectuarán preguntas para la hipótesis general y específica que fueron trazadas en el problema de investigación, estas fueron aplicadas a una muestra de 157 pequeñas y medianas empresas ubicadas en la ciudad de Quevedo, a las que se hicieron 13 preguntas las mismas que por su diversidad y complejidad de respuestas, nos permitieron establecer el impacto que tiene las pymes en el desarrollo comercial de Quevedo

3.6 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

El análisis e interpretación de la información se realizó en base a los datos cualitativos y cuantitativos que nos proporcionaron las empresas encuestadas.

Luego se procedió a preparar la información para su depuración y organización con el objetivo de obtener una información confiable que nos permita analizar con claridad las respuestas que fueron proporcionadas por los representantes y empleados de las empresas encuestados y luego ingresadas a un ordenador de datos, permitiéndome el desarrollo exitoso de la investigación.

Finalmente concluí en describir los principales datos obtenidos en mi trabajo de investigación para luego formular la aprobación o rebote de las hipótesis planteadas.

3.7 CONSTRUCCIÓN DEL INFORME DE LA INVESTIGACIÓN

El informe consiste en la presentación escrita de los resultados obtenidos a través de la investigación, los mismos que están debidamente representados en el documento.

Donde se proporciona de manera clara todos los problemas y aspectos más notables de la investigación, así como las conclusiones y recomendaciones a las que se alcanzó.

Posteriormente se procedió a realizar la discusión de la información obtenida en relación a las hipótesis trazadas, para proceder a realizar la justificación de la misma y poder exponer las conclusiones parciales.

También se detallan todas las conclusiones finales que constituyen el principal objetivo del presente trabajo de investigación.

Finalmente se describe la propuesta alternativa para aportar a la posible solución del problema objeto de la investigación.

4. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS EN RELACIÓN CON LAS HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN

4.1. ENUNCIADOS DE LA HIPÓTESIS

La actual situación de las PYMES en la ciudad de Quevedo, son consideradas fundamentales para el desarrollo socio-económico y contribuye como fuentes de trabajo a la ciudadanía.

Los problemas que presentan las PYMES de la ciudad de Quevedo es que no existe un reglamento de funcionamiento, el escaso control interno administrativo y falta de financiamiento lo que no les permite maximizar los recursos necesarios para todos sus procesos productivos.

4.1.1. Hipótesis General

El desarrollo comercial a través de las Pymes influye el nivel de crecimiento económico del cantón Quevedo.

4.1.2. Hipótesis Específicas.

- a.** Si las Pymes contarán con un reglamento interno de funcionamiento el desarrollo de sus actividades sería eficiente.
- b.** Las dificultades en el control interno afecta el desarrollo operativo de las Pymes.
- c.** Las dificultades que tienen las PYMES en la obtención de financiamiento afectan negativamente en la adquisición de tecnología y asesoría para el desarrollo productivo en sus diferentes actividades.

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

4.2.1 Ubicación.

Las Hipótesis fueron realizadas en el campo de investigación de la ciudad de Quevedo.

4.2.2 Descripción de la información empírica pertinente a la hipótesis.

La información obtenida en la presente investigación se la llevó a cabo mediante la técnica de la entrevista y la encuesta, la cual fue dirigida a diferentes empresas dedicadas a distintas actividades comerciales, las mismas que nos permitirán hacer un análisis adecuado, el que nos permitirá obtener y presentar las conclusiones finales de la investigación.

Se efectuarán preguntas para la hipótesis general y específicas que fueron trazadas en el problema de investigación, estas fueron aplicadas a una muestra de 157 pequeñas y medianas empresas ubicadas en la ciudad de Quevedo, a las que se hicieron 13 preguntas las mismas que por su diversidad y complejidad de respuestas, nos permitieron establecer los problemas que tienen las pymes para desarrollo comercial de Quevedo.

En lo referente a las hipótesis desarrolladas, de los resultados obtenidos se observa, que las Pymes no cuentan con un reglamento interno de funcionamiento para establecer normativas para el cumplimiento de las actividades a desarrollarse por parte de su personal.

Los diseños obtenidos fueron empíricamente tabulados y traducidos a los datos de la Operacionalización de las hipótesis que se presentan a continuación con sus respectivos análisis e interpretación.

4.2.3 ANÁLISIS DE INFORMACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE LAS PYMES

La tabulación se lo hace en base a la información obtenida en la investigación sobre las empresas pequeñas y medianas, las mismas que se encuentran ubicadas en el cantón Quevedo.

Cuadro 6: Tabulación de las pequeñas y medianas empresas ubicadas en el cantón Quevedo

Ítem	Empresas Comerciales	Empresas Industriales	Empresas de Servicios
Empresas Pequeñas	120	2	68
Empresas Medianas	45	4	15
Total	165	6	83

Fuente: Investigación
Elaborado por: Investigadora

Análisis Crítico

Según información obtenida en la investigación, se identificó a las diferentes actividades que se dedican las Pymes, las mismas que están clasificadas en: comerciales las mismas que son la mayoría con un total de 165 empresas, industriales son 6 y de servicio 83, están representadas en pequeñas y mediana empresas.

4.2.4 ANÁLISIS Y DESCRIPCIÓN DE LA INFORMACIÓN EMPÍRICA PERTINENTE A LA HIPÓTESIS.

4.2.4.1 Hipótesis específica 1

Si las Pymes contarán con un reglamento interno de funcionamiento el desarrollo de sus actividades sería eficiente.

Pregunta 1

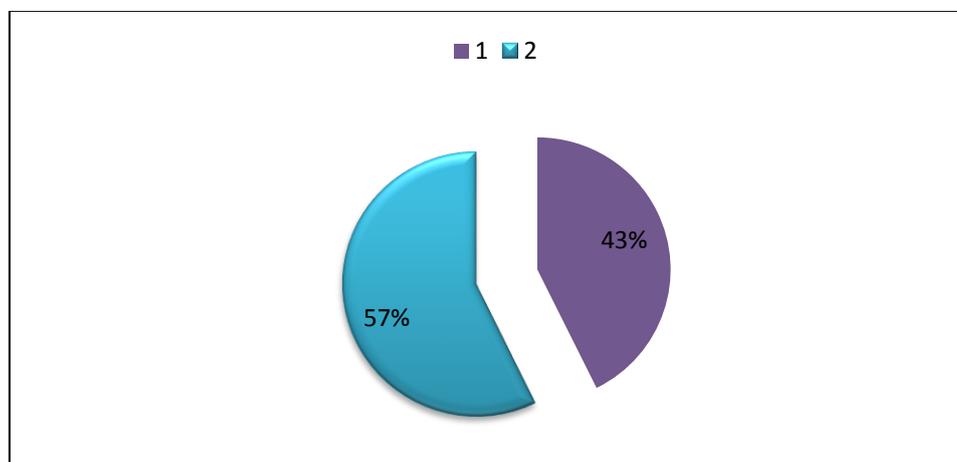
¿La Empresa cuenta con un reglamento interno de funcionamiento?

Tabla 1. La empresa cuenta con un reglamento interno de funcionamiento

	Val. Abs	Total	%
Si	67	67	42.67
No	90	90	57.33
Total	157	157	100%

Fuente: Encuesta realizada
Elaborado por: Investigadora

Grafico 1. La empresa cuenta con un reglamento interno de funcionamiento



Análisis crítico

Tal como se aprecia en el gráfico 1, de las 157 Pymes encuestadas manifestaron, en un 57.33% no cuentan con un reglamento interno y en un 43%, que si tienen, sin embargo hay que destacar que las empresas que cuentan con reglamento son las medianas y las comerciales, donde se establecen normativas para el cumplimiento de las actividades a desarrollarse.

Pregunta 2

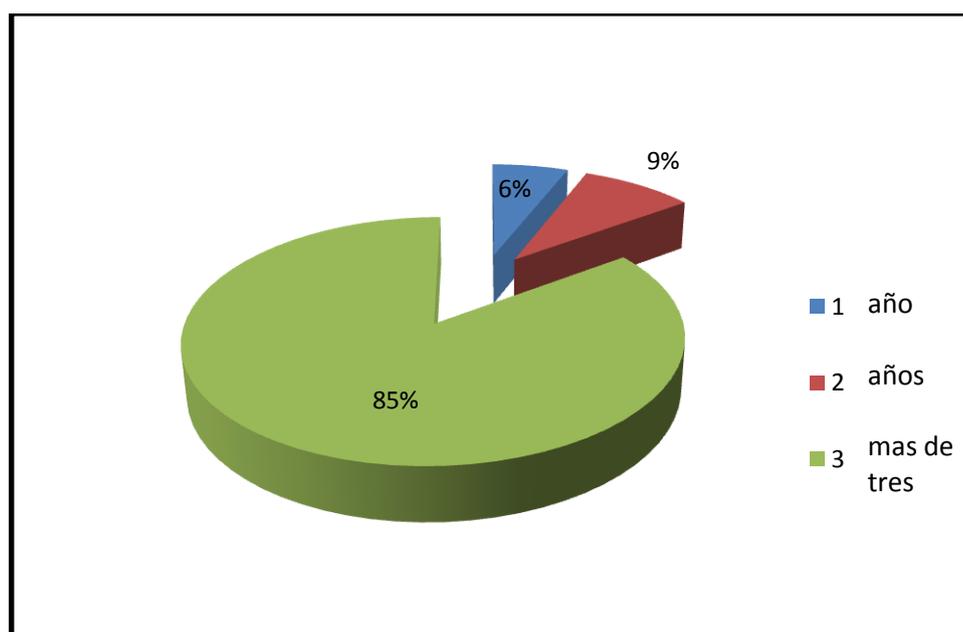
¿Desde cuándo tiene éste reglamento interno de funcionamiento?

Tabla 2. Tiempo que tiene el reglamento interno de funcionamiento

	Val. abs	Total	%
Un año	4	4	5.97
Dos años	6	6	8.96
Más de tres años	57	57	85.07
Total	67	67	100%

Fuente: Encuesta realizada
Elaborado por: Investigadora

Grafico 2. Tiempo que tiene el reglamento interno de funcionamiento



Análisis Crítico

De acuerdo al análisis realizado de los 67 empresarios que contestaron que tenían reglamento el 85% manifestaron que lo tienen más de tres años, un 9% dos años y un 6% apenas lo han implantado en el último año.

Pregunta 3

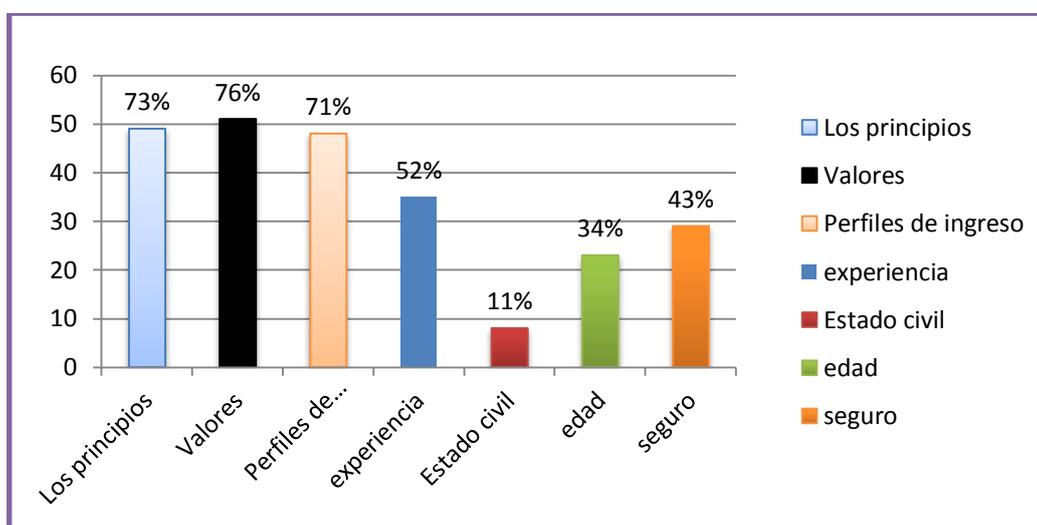
¿Qué contempla el reglamento interno de funcionamiento de la empresa?

Tabla 3. Lo que contempla el reglamento interno de funcionamiento de la empresa.

	Val. Abs.	Total
Los principios	49	73.13
Valores	51	76.11
Perfiles de ingreso	48	71.64
experiencia	35	52.23
Estado civil	8	11.94
edad	23	34.32
seguro	29	43.28

Fuente: Encuesta realizada
Elaborado por: Investigadora

Grafico 3. Lo que contempla el reglamento interno de funcionamiento de la empresa.



Análisis Crítico

Tal como se aprecia en el cuadro 3, de los 67 empresarios contestaron que el reglamento contempla un 76.11% valores, un 73.13% principios, 71.64% perfiles de ingreso, 52,23% experiencia, seguro 43.28%, es decir que prevalecen valores, principios y perfiles manifiestan que actualmente las empresas requieren de estos ítems para el desarrollo de la empresa y el compromiso con la misma.

4.2.4.2 Hipótesis específica 2

Las dificultades en el control interno afecta el desarrollo operativo de las Pymes.

Pregunta 4

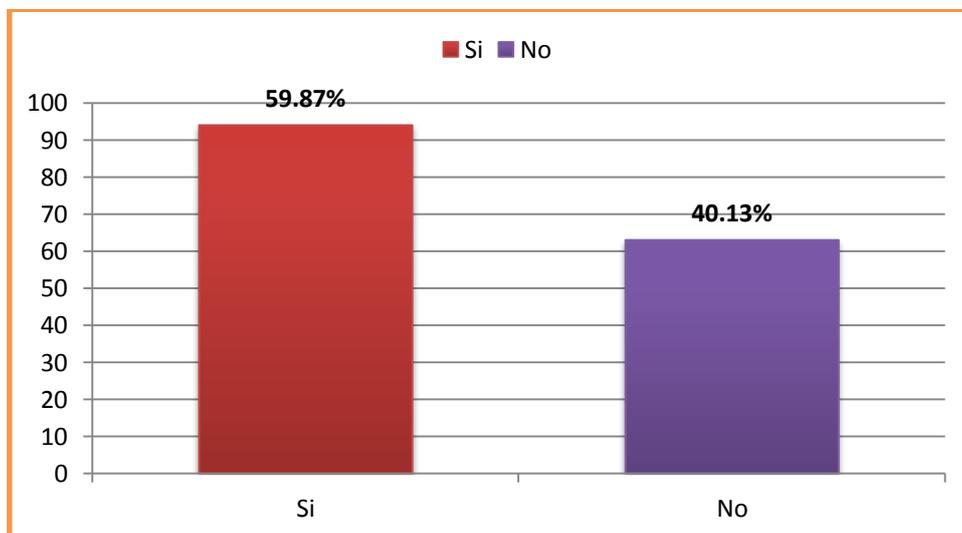
¿La empresa cuenta con alguna normativa para la realización del control administrativo?

Tabla 4. La empresa cuenta con alguna normativa para la realización del control administrativo.

	Val. abs	%
Si	94	59.87
No	63	40.13
Total	157	100%

Fuente: Encuesta realizada
Elaborado por: Investigadora

Gráfico 4. La empresa cuenta con alguna normativa para la realización del control administrativo.



Análisis Crítico

En el gráfico 5, se aprecia que el 59.87% de los empresarios cuentan con una normativa para el control interno y en un 40.13%, no lo tiene sin embargo manifestaron que el personal cumple con su trabajo.

Pregunta 5

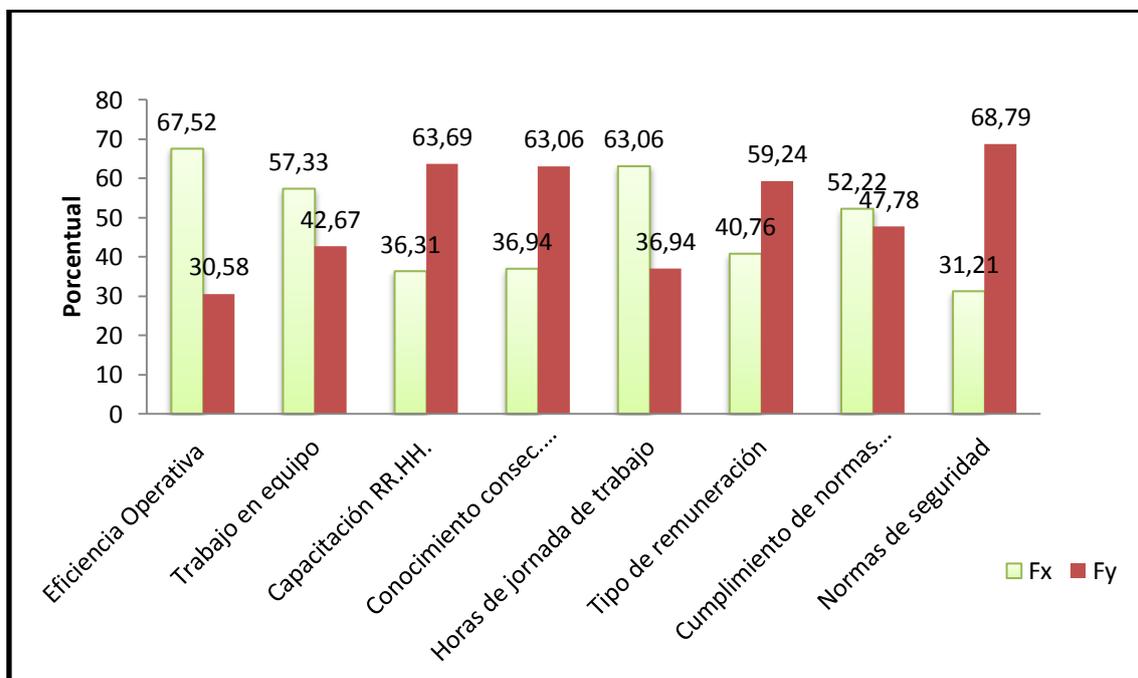
¿En caso de tener alguna normativa, sírvase indicar de que tipo?

Tabla 5. Normativas que tiene la empresa.

ITEMS	Fx= Si	Fy= No	%Fx	%Fy	%=Fx+Fy
Eficiencia Operativa	106	48	67.52	30.58	100
Trabajo en equipo	90	67	57.33	42.67	100
Capacitación RR.HH.	57	100	36.31	63.69	100
Conocimiento consec. objetivos	58	99	36.94	63.06	100
Horas de jornada de trabajo	99	58	63.06	36.94	100
Tipo de remuneración	64	93	40.76	59.24	100
Cumplimiento de normas laborales	75	82	52.22	47.78	100
Normas de seguridad	49	108	31.21	68.79	100

Fuente: Encuesta realizada
Elaborado por: Investigadora

Grafico 5. Normativas que tiene la empresa.



Análisis Crítico

De los 94 empresarios que revelaron que tenían normativa, el 67.52% manifiesta que la normativa de control es la eficiencia operativa, un 63,06% es las horas de jornada de trabajo, 57.33% contempla el trabajo en equipo, el 52.22% se debe al cumplimiento de normas laborales, 40.76% es el tipo de remuneración, ésta es más aplicada a los que llevan la contabilidad como las empresas medianas, un 36.94% es el conocimiento de la consecución de los objetivos de la empresa, el 36.31% se basa en la capacitación de los recursos humanos ,se conoció que se lo realiza a corto plazo sobre temas específicos sobre las ventas de los productos y un 31.21% sobre las normas de seguridad, sin embargo manifestaron los empresarios no contemplan éste ítems porque muchos empleados son contratados temporalmente y así se evitan el pago con todos los beneficios de ley que contempla el código de trabajo.

Pregunta 6

¿La empresa cuenta con alguna normativa para la realización de controles internos en el aspecto financiero?

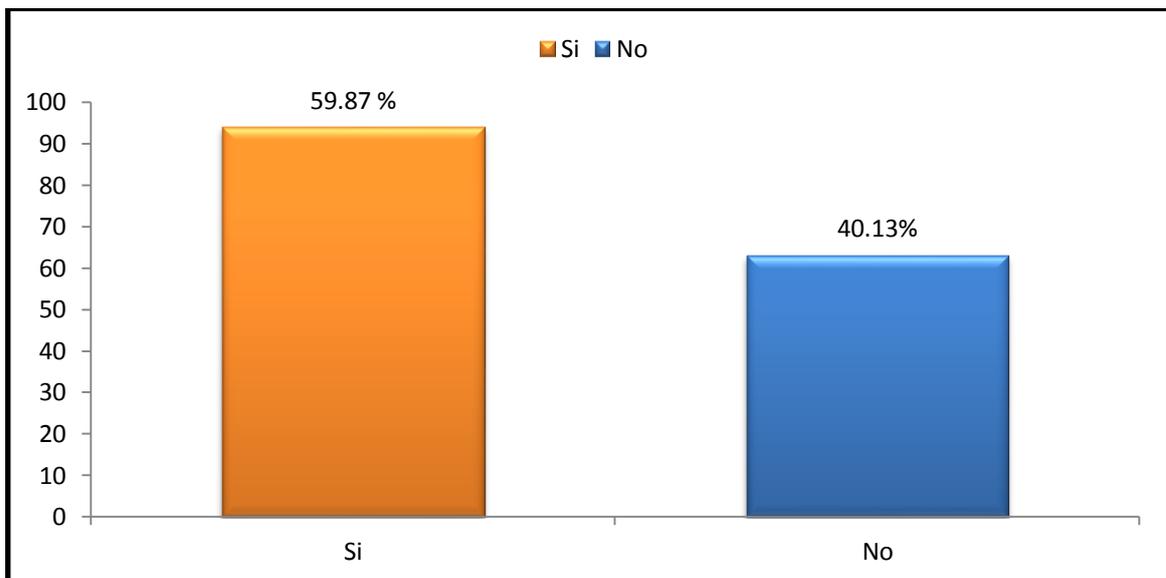
Tabla 6. La empresa cuenta con alguna normativa para la realización de controles internos en el aspecto financiero

	Val. abs	%
Si	94	59.87
No	63	40.13
Total	157	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado: Investigadora

Grafico 6. La empresa cuenta con alguna normativa para la realización de controles internos en el aspecto financiero



Análisis Crítico

En el gráfico 6, se aprecia que el 59% de los empresarios cuentan con una normativa para el control interno en el área financiera y en un 40.13% no lo tienen, cabe recalcar que algunos pequeños empresarios no tienen ningún tipo de control debido y que lo hacen en base a la experiencia y empíricamente.

Pregunta 7

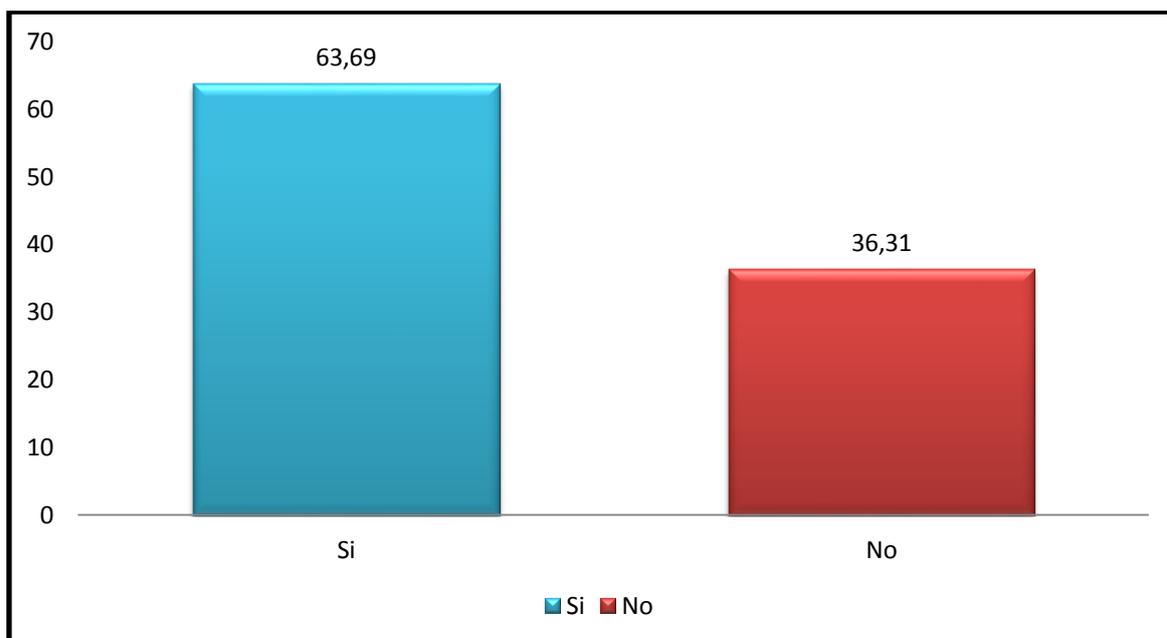
¿Cuenta la empresa con un control contable?

Tabla 7. Cuenta la empresa con un control contable

	Val. abs	%
Si	100	63.69
No	57	36.31
Total	157	100%

Fuente: Encuesta realizada
Elaborado por: Investigadora

Grafico 7. Cuenta la empresa con un control contable



Análisis Crítico

El 63,69% de los empresarios encuestados manifestaron que el empresario cuenta con un control contable y en un 36,31% manifiesta que no es necesario ya que el propietario tiene el control de todo.

Pregunta 8

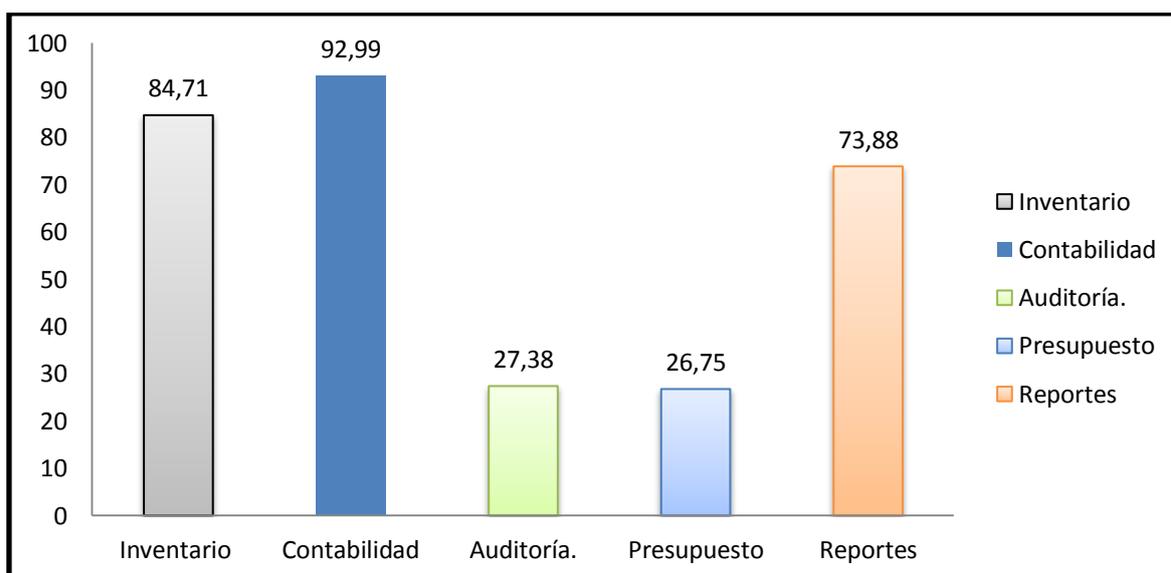
¿Qué tipo de control contable lleva la empresa?

Tabla 8. Control contable que lleva la empresa.

ITEMS	Val. Abs.	% =157
Inventario	133	84.71
Contabilidad	146	92.99
Auditoría.	43	27.38
Presupuesto	42	26.75
Reportes	116	73.88

Fuente: Encuesta realizada
Elaborado por: Investigadora

Gráfico 8. Control contable que lleva la empresa.



Análisis Crítico

Tal como se aprecia en el gráfico, el 92% de los empresarios manifiestan que el tipo de control que se lleva es a la contabilidad, un 84% llevan el control de inventario, un 73% llevan el control de los reportes que se realizan, en un 27%, realizan auditoría y en 26% tienen control del presupuesto planificado en el período, cabe recalcar que la mayoría que aplica control contables son las medianas empresas.

Pregunta 9

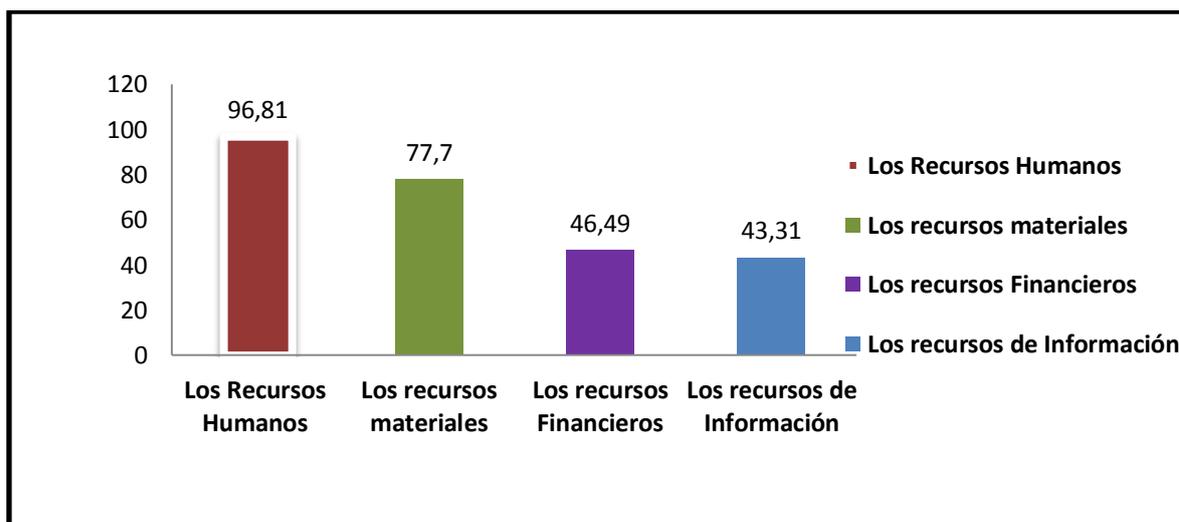
¿Cree usted que la eficiencia y eficacia de la empresa depende de la optimización de?

Tabla 9. La eficiencia y eficacia de la empresa depende de la optimización de:

ITEMS	Val. Abs	%=157
Los Recursos Humanos	152	96.81
Los recursos materiales	122	77.70
Los recursos Financieros	73	46.49
Los recursos de Información	68	43.31

Fuente: Encuesta realizada
Elaborado por: Investigadora

Grafico 9. La eficiencia y eficacia de la empresa depende de la optimización de:



Análisis Crítico

Tal como se observa en el gráfico, el 96,81% de los empresarios consideran que logra la eficiencia y eficacia se debe a los recursos humanos, un 77% los recursos materiales, si los hay, se puede trabajar, un 46.49% opinan que se debe a los recursos financieros, manifestaban que sin éste no pueden renovar equipos, y el 43% considera que hace falta información, y que actualmente casi no se puede invertir, porque no es rentable.

Pregunta 10

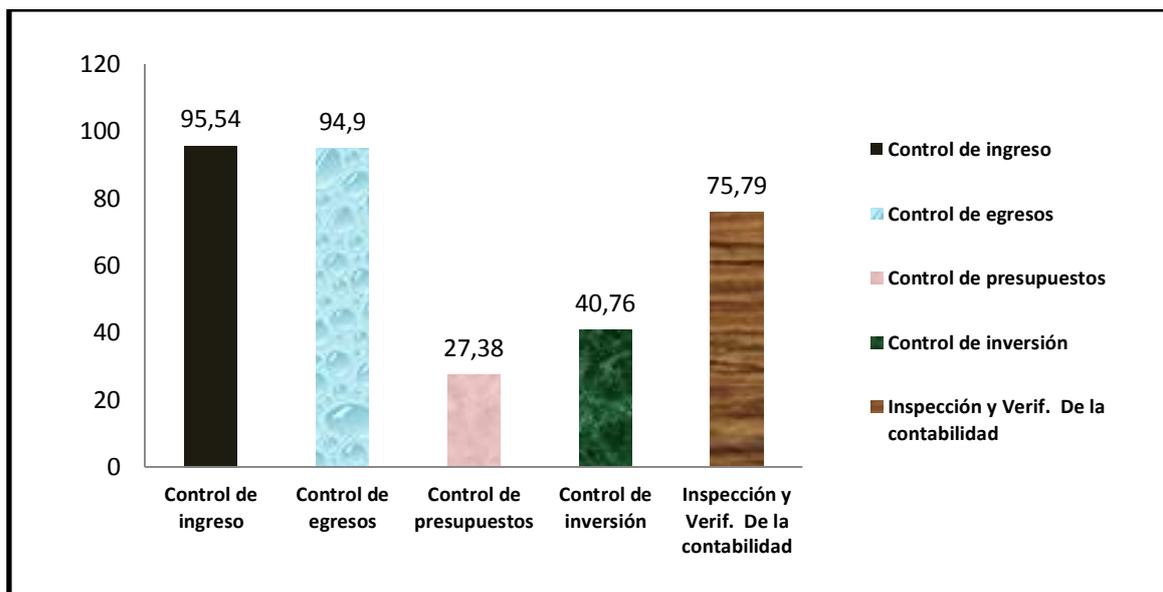
¿En su empresa que control interno financiero realiza?

Tabla 10. Tipo de control interno financiero realiza la empresa

ITEMS	Val. Abs	%=157
Control de ingreso	150	95.54
Control de egresos	149	94.90
Control de presupuestos	43	27.38
Control de inversión	64	40.76
Inspección y Verif. De la contabilidad	119	75.79

Fuente: Encuesta realizada
Elaborado por: Investigadora

Grafico 10. Tipo de control interno que realiza la empresa



Análisis Crítico

La mayoría de los empresarios el 95,54% llevan el control de ingreso el 94.90% de los egresos, un 75,79% llevan una inspección y verificación de la contabilidad, un 40,76% llevan un control de las inversiones que realizan y un 27% ejecutan un control de los presupuestos.

4.2.4.3 Hipótesis específica 3

Las dificultades que tienen las PYMES en la obtención de financiamiento afectan negativamente en la adquisición de tecnología y asesoría

Pregunta 11

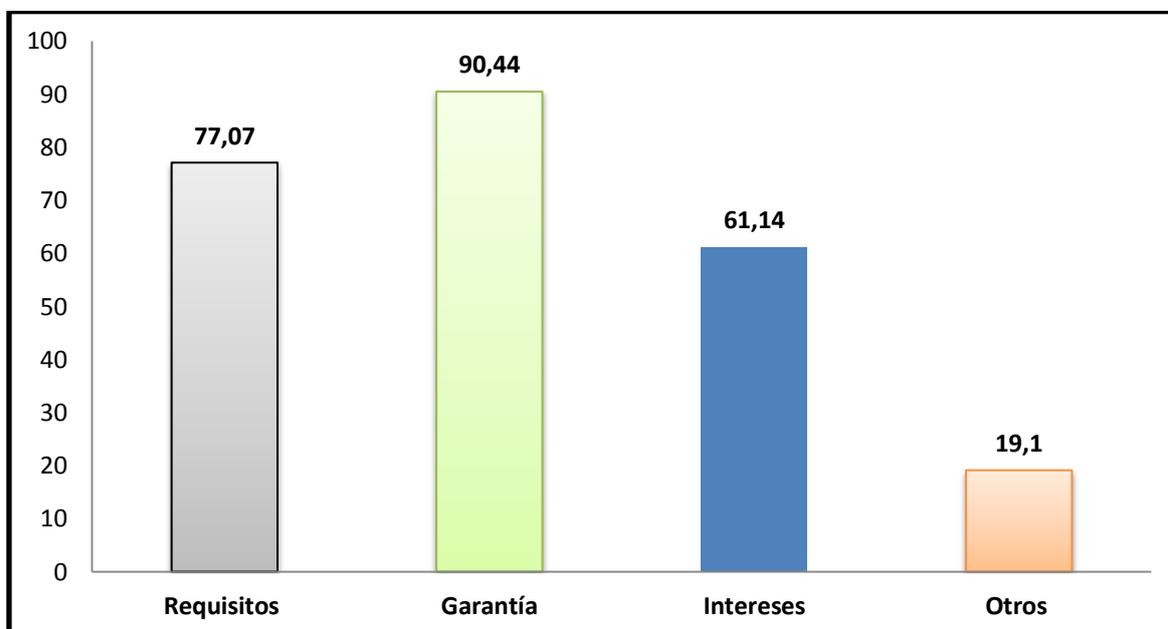
¿De las siguientes opciones cuales son las dificultades en la obtención de financiamiento?

Tabla 11. Dificultades en la obtención de financiamiento.

ITEMS	Val. Abs	%=157
Requisitos	121	77.07
Garantía	142	90.44
Intereses	96	61.14
Otros	30	19.10

Fuente: Encuesta realizada
Elaborado por: Investigadora

Gráfico 11. Dificultades en la obtención de financiamiento.



Análisis Crítico

Tal como se observa en el gráfico 11, el 90,44% de los empresarios tienen dificultades al solicitar un crédito y se debe a que uno de los requisitos es tener garantes y garantía en bienes, un 77,07%, opinan que existe una serie de requisitos y que también es un trámite largo que dificulta para la obtención de créditos, también algunos consideraron que los intereses son muy elevados y que no resulta endeudarse por que actualmente las políticas no ofrece garantías para los pequeños empresarios y un 19% consideran que existen varios factores por la que se dificulta la obtención de créditos.

Pregunta 12

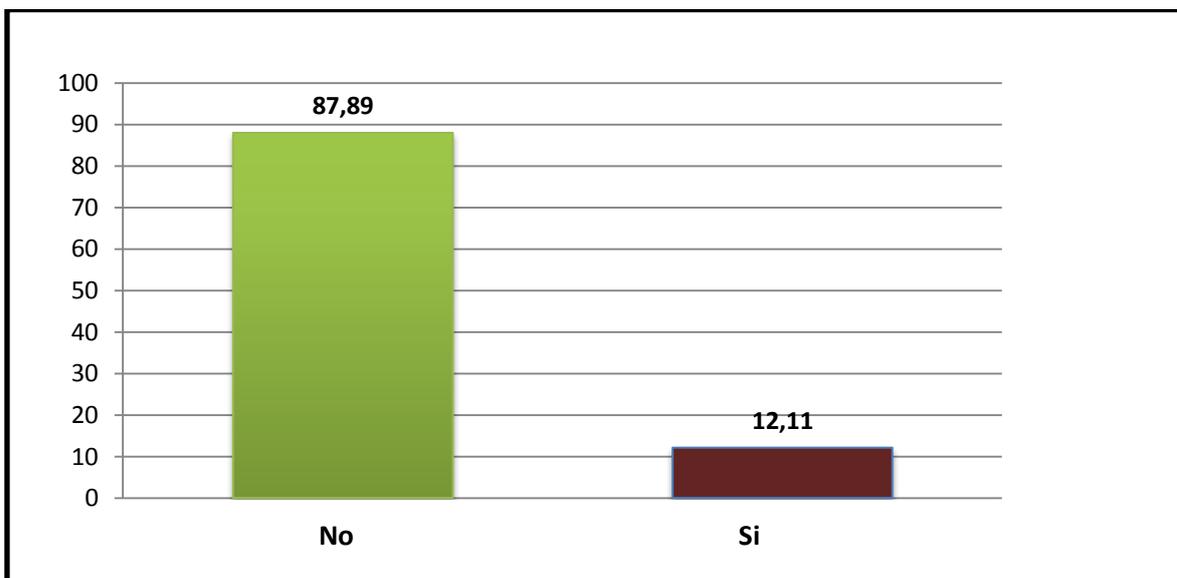
¿Ha realizado inversión en tecnología para el desarrollo de su empresa?

Tabla 12. La empresa ha realizado inversión en tecnología para su desarrollo.

	Val. abs	%
Si	19	12.11
No	138	87.89
Total	157	100%

Fuente: Encuesta realizada
Elaborado por: Investigadora

Gráfico 12. La empresa ha realizado inversión en tecnología para su desarrollo.



Análisis Crítico

El 87.89% de los empresarios encuestados manifestaron que no han realizado inversiones para la adquisición de tecnología, en un porcentaje mínimo que es un 12,11 manifestaron que sí.

Pregunta 13

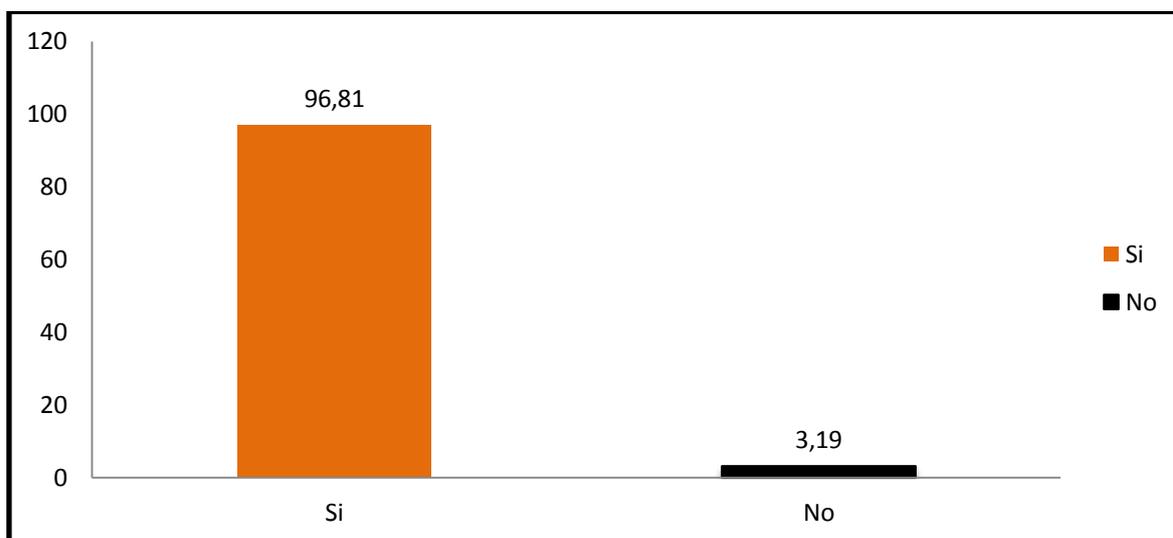
¿Cree usted el crecimiento de la PYMES contribuyen al desarrollo del cantón Quevedo?

Tabla 13. El crecimiento de la PYMES contribuye al desarrollo del cantón Quevedo.

	Val. abs	%
Si	152	96.81
No	5	3.19
Total	157	100%

Fuente: Encuesta realizada
Elaborado por: Investigadora

Gráfico 13. El crecimiento de la PYMES contribuye al desarrollo del cantón Quevedo.



Análisis Crítico

Tal como se aprecia en el gráfico 13, el 96,81% de los empresarios encuestados manifestaron que si que el crecimiento de las PYMES contribuye al desarrollo social y económico del Cantón Quevedo, además de generar fuente de trabajo.

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

Hipótesis general

Las Pymes en el desarrollo comercial del Cantón Quevedo, permitirá determinar el nivel de influencia en su crecimiento, período 2009.

En esta hipótesis se asevera que de algún modo el desarrollo del Cantón Quevedo se debe a las Pymes, y si los empresarios no mejoran en sus empresas llevando un control de todas las actividades ejecutadas y proyectadas no podrán alcanzar sus objetivos deseados y ser competitivos en el mercado.

4.4 COMPROBACIÓN Y DESAPROBACIÓN DE LAS HIPÓTESIS

4.4.1 Hipótesis general

El desarrollo comercial a través de las Pymes influye el nivel de crecimiento económico del cantón Quevedo.

4.4.1.1 Hipótesis Específicas 1.

Si las Pymes contarán con un reglamento de funcionamiento el desarrollo de sus actividades sería eficiente.

El no contar con un reglamento de funcionamiento en las PYMES, lo que significa que no hay un compromiso por parte de los empleados que les permita a los empresarios la consecución de los objetivos organizacionales por lo tanto la hipótesis planteada se comprueba.

4.4.1.2 Hipótesis Específicas 2

Las dificultades en el control interno afecta el desarrollo operativo de las PYMES.

Las PYMES, tienen dificultades en el control interno administrativo y financiero, algunas empresas como las medianas si lo realizan, pero en su mayoría ejecutan un control operativo y en otros casos consideran el trabajo en equipo; algunos de ellos planifican, capacitación pero lo hacen en función del área de ventas, otras se preocupan por llevar un control solo de los ingresos y egresos y la contabilidad, pero no llevan un control administrativo y financiero lo que les genera dificultades; los propietarios lo que quieren es que los empleados colaboren con lo que tienen, en algunos casos no se cumple con los sueldos establecidos por el Estado y suelen cambiar personal para no asegurarlos y no darles los beneficios de ley. Por lo tanto la hipótesis planteada se comprueba

4.4.1.3 Hipótesis Específicas 3

Las dificultades que tienen las Pymes en la obtención de financiamiento, afectan negativamente en la adquisición de tecnología y asesoría.

.

Según los resultados obtenidos el no contar con las facilidades para obtener financiamiento y realizar adquisiciones de tecnología cómo en las avícolas que no cuentan con maquinaria para cortar la carne el hueso y que se dificulta el desempeño del empleado para el desarrollo de actividades, las panaderías que no cuentan con todas las herramientas para elaborar su producto, es decir que las empresas pequeñas y medianas no tienen tecnología de punta por lo que no pueden ser competitivas en el mercado, comprobándose la hipótesis planteada

4.4.1.4 CONCLUSIÓN PARCIAL

En la aplicación de la hipótesis general se concluye que se deben analizar los procesos en el control interno tanto operacional, administrativos y financieros que son los pilares que contribuirán al desarrollo de las Pymes.

Se concluye que las pymes no tienen un reglamento interno de funcionamiento, donde se establezcan normas, reglas y políticas que les ayudaría en la consecución de sus objetivos empresariales como también en la selección de sus recursos humanos según sus valores, principios y perfiles para las funciones que desempeñen y lograr optimizar todos sus recursos en beneficio de la empresa.

Se concluye que las empresas medianas realizan sus controles financieros por medio de la contabilidad y la mayoría de las pequeñas llevan registro de todos sus ingresos y egresos. Además manifestaron que su desarrollo empresarial se debe al recurso humano con los que cuenta la empresa.

Se concluye que las Pymes tienen dificultades en el momento de adquirir un crédito bancario por los requisitos que ésta exige, por tal motivo no pueden adquirir tecnología de punta para acelerar sus procesos productivos dentro de las empresas. Pero a pesar de todo los problemas a traviesan, las Pymes contribuyen en el desarrollo del cantón Quevedo.

5 CONCLUSIONES GENERALES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

De acuerdo a los resultados obtenidos en la investigación se concluye con lo siguiente:

- ❖ De acuerdo al análisis obtenido en información proporcionada por la Cámara de Comercio en Quevedo la mayoría de las PYMES son comerciales con un número de 165 empresas, seguidas las de servicios con 83 empresas y 6 Industriales.
- ❖ La PYMES del cantón Quevedo en su mayoría no cuentan con un reglamento interno de funcionamiento, donde los colaboradores realizan su trabajo. de acuerdo a lo que verbalmente le dicen los propietarios, desconocen las políticas de la empresa, simplemente se basan en la ley que está vigente, cómo código de trabajo.
- ❖ De acuerdo a la investigación realizada en las PYMES, las dificultades que tienen para obtener financiamiento en primer instancia es el garante que deben presentar puesto que existe desconfianza y no es tan fácil obtenerla, otro factor son los diversos requisitos que las instituciones bancarias y cooperativas de ahorros y crédito que solicitan y que hay que cumplir para la obtención de un crédito y el tiempo que hay que destinar, además existe otra situación que son los intereses elevados y muchos manifestaron que no es conveniente por qué no siempre es bueno el negocio.
- ❖ Las PYMES, han obtenido una serie de dificultades a la hora de realizar un control interno de funcionamiento, la mayoría manifiestan que tienen el control de sus operarios, empleados o trabajadores, que tienen horarios de entrada y salida, también hicieron hincapié que como su empresa es pequeña no necesitan de mucho.

- ❖ De acuerdo a la investigación realizada en las PYMES de Quevedo, sobre la capacitación manifiestan en su mayoría que si lo hacen, en este caso las empresas medianas comerciales ya que los empleados deben conocer sobre los productos, las ventas, los tipos de créditos y los incentivan con las comisiones de acuerdo a las ventas que realizan convirtiéndose en eficientes y eficaces.

- ❖ Los empresarios referente al control financiero destacaron que lo más importante es el control de los ingresos, egresos y la contabilidad especialmente para las empresas medianas comerciales, hay otras que realizan control de inventario, sin embargo las pequeñas se destacó que lo que les interesa conocer y controlar son los ingresos y egresos específicamente.

- ❖ La mayoría de los propietarios de las PYMES, manifiestan que éstas son importantes y que las autoridades competentes deberían impulsar facilitando lo que necesitan, a su vez contribuirían con el desarrollo socio económico del cantón de Quevedo.

5.2 RECOMENDACIONES

De acuerdo a las conclusiones se recomienda lo siguiente:

- ❖ La PYMES del Cantón Quevedo deben sustentarse en un reglamento interno de funcionamiento donde se especifique normas y políticas establecidas para un mejor desenvolvimiento de los empleados y contribuir en el desarrollo de las actividades productivas de las empresas.
- ❖ Los gerentes o administradores de las PYMES, deben organizarse y elaborar proyectos rentables para la obtención de financiamiento y de esta manera equiparse con tecnología brindando un buen servicio a la sociedad.
- ❖ Acoger el modelo del Plan Estratégico donde está programado todas las actividades, las estrategias y políticas para llevarlo a cabo, cuyo fin es lograr los objetivos y el propósito que se han planteado las empresas.
- ❖ Los gerentes y administradores de las PYMES de Quevedo, deben capacitar a su personal en todas las áreas pertinentes de acuerdo a las funciones que ejercen convirtiéndose en eficientes y eficaces.
- ❖ Las PYMES de Quevedo deben tener un modelo de control interno administrativo y financiero y de esa manera establecer índices de rentabilidad y tomar decisiones que contribuyan al desarrollo de las mismas

6. DIRECTRICES PARA LA ELABORACIÓN DE LA PROPUESTA ALTERNATIVA

6.1 TÍTULO DE LA PROPUESTA.

DISEÑO DE UN MODELO DE PLAN ESTRATÉGICO PARA LAS PYMES EN EL CANTÓN QUEVEDO.

6.2 JUSTIFICACIÓN

En base a los resultados de la investigación realizada en las pequeñas y medianas empresas en el Cantón Quevedo, se demuestra la necesidad de elaborar un plan estratégico, para resolver una serie de problemas que atraviesan las pymes las que se han evidenciado como resultado de las entrevistas y encuesta a los a directivos de las empresas.

Los Gerentes y Administradores en dirigir las empresas tienen toda la predisposición a colaborar en las actividades que se emprendan y cumplir con las funciones que cada uno tiene, cuyo propósito es mejorar sus actividades comerciales, para brindar un mejor servicio a la comunidad.

Esta propuesta se la plantea con los resultados obtenidos de la investigación, los mismos que arrojan debilidades en el control interno administrativo y financiero, los mismos que dificultan a las empresas para alcanzar sus objetivos, por ello es fundamental mejorar el desarrollo de las actividades comerciales que comprometen a todos los gerentes o representantes de las empresas de Quevedo.

6.3 FUNDAMENTACIÓN

Según el Registro Oficial. 18 de MARZO del 2005 No.2639

Considerando:

Que el artículo 244, numeral 3 de la Constitución Política del Ecuador, declara que al Estado le corresponde promover el desarrollo de las actividades y mercados competitivos, impulsar la libre competencia y sancionar, conforme a la ley, las prácticas, monopólicas y otras que la impidan y distorsionen;

Que para poder sobrellevar al aumento de los niveles de competencia global, las pequeñas y medianas empresas (PYMES) necesitan actualizar sus competencias tanto a través de procesos de aprendizaje desarrollados en su interior, así como mediante la incorporación de nuevos conocimientos y experiencias a través del acceso a Servicios de Desarrollo Empresarial (SDE);

Que en la economía ecuatoriana, las PYMES representan un gran porcentaje del empleo y del tejido empresarial;

Que para estimular el desarrollo empresarial se ha establecido una política pensando en las pequeñas y medianas empresas ecuatorianas, como un reconocimiento a su importante labor, su contribución empresarial e industrial del país y su impacto social y político;

Que el Consejo Nacional de Competitividad, en cumplimiento de sus atribuciones, ha promovido y consensuado acuerdos, principios, actividades y modalidades de ejecución de una política que norme al sector, así como un programa integral para el desarrollo de la PYMES;

En ejercicio de la atribución que le confiere el numeral 9 del artículo 171 de la Constitución Política de la República y el literal g) del artículo 11 del Estatuto del Régimen Jurídico Administrativo de la Función Ejecutiva,

Decreta:

Art. 1.- Declarar política de Estado, el desarrollo competitivo de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) ecuatorianas y su programa integral de desarrollo.

Art. 2.- Créase el Consejo Superior de Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa (CODEPYME), adscrito al Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad, con sede en la ciudad de Quito, organismo que trabajará como coordinador, promotor y facilitador del desarrollo integral de la PYMES.

Art. 4.- ATRIBUCIONES Y DEBERES DEL CONSEJO SUPERIOR DE DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.- El Consejo Superior de Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa, tendrá las siguientes funciones:

Establecer en coordinación con el Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad, las directrices para la formulación, ejecución y evaluación de los programas de desarrollo de las PYMES, con énfasis en los referidos, al acceso a los mercados de bienes y servicios, formación de capital humano, modernización, desarrollo tecnológico y mayor acceso a los mercados financieros institucionales;

El Consejo podrá gestionar líneas de crédito ante organismos, nacionales o internacionales, públicos o privados;

Aprobar los programas de desarrollo del sector, con cargo al fondo de desarrollo de las PYMES;

Art. 6.- Delegase al Consejo Superior de Desarrollo de PYMES la conformación de un fondo para el desarrollo de las PYMES, al cual se lo denominará FONDEPYMES, con su correspondiente estructura normativa y de administración, que constará en su respectivo reglamento. El fondo será manejado por un operador privado, que implementará el componente de acceso a mercados del Programa Integral para el Desarrollo Competitivo de las PYMES ecuatorianas.

Art. 8.- El objetivo específico de este fondo es incrementar la productividad y competitividad de las PYMES, a través de alianzas y otros mecanismos de asociatividad empresarial, así como mejorar su acceso a los mercados, aportar en la lucha contra el desempleo, la pobreza y contribuir a la construcción de un país competitivamente integrado al mercado global.

Para cumplir con este objetivo se desarrollarán los siguientes programas:

- a) Mejora de la gestión empresarial;
- b) Fomento de la integración productiva; y
- c) Desarrollo de innovación tecnológica y productividad.

6.4 OBJETIVOS

➤ General

Diseñar un plan estratégico para optimizar las PYMES en el desarrollo de sus actividades comerciales en el cantón Quevedo.

➤ Específicos

- Establecer la cultura corporativa para las PYMES de Quevedo
- Definir Planes de acción que coadyuven al crecimiento de las PYMES
- Proponer una metodología a seguir para el desarrollo del plan estratégico para las PYMES.

- Socializar el modelo del plan estratégico a los empresarios de las PYMES

6.5 IMPORTANCIA

Es muy elemental la implementación del plan estratégico el mismo que está diseñado para contribuir en el desarrollo de las empresas de Quevedo, el mismo que estará diseñado con planes de acción que ayuden al mejoramiento de sus actividades comerciales en todos sus procesos, logrando optimizar sus recursos de forma eficiente. Con esto se espera que éste cambio se constituya en una ventaja comparativa que nos permita mejorar la posición competitiva de las empresas dentro del mundo de la globalización económica en que vivimos.

6.6 UBICACIÓN SECTORIAL Y FÍSICA

La mayoría de los negocios de Quevedo se clasifican en un grupo de Pymes. Nuestro estudio fue enfocado en la ciudad de Quevedo, habiendo obtenido como resultado una diversidad de empresas pequeñas y medianas dedicadas a diferentes actividades como: comerciales, de servicio e industriales.

6.7 FACTIBILIDAD

Esta propuesta es factible porque considero que debemos poner en marcha un plan estratégico que permita a las Pymes en el desarrollo de la optimización de los recursos en donde se implemente para todo el personal involucrado lo más pronto posible, teniendo en consideración que se tiene una aceptable acogida del mismo por parte de los encuestados y siendo de gran ayuda para las pymes en su proceso de desarrollo. El año base para poner en práctica dicha estrategia sería el año 2009, el de comparación el 2010 y el de implementación 2011.

Es importante recalcar que en la aplicación de este plan estratégico para que las pymes evolucionen exitosamente en todas sus actividades.

6.8 DESARROLLO DE LA PROPUESTA

La propuesta de la presente tesis se basa en establecimiento de:

VISIÓN

La pymes de Quevedo tiene como visión ocupar un lugar importante no solo en Quevedo sino poder expandirse en todo el Ecuador e internacionalmente, con la finalidad de hacer de la actividad del comercio la mayor fuerza productiva para el desarrollo de Quevedo, con el fin de brindar bienes y servicios de calidad lo que les garantizará el éxito empresarial. El mismo que contará con recursos físicos, económicos y tecnológicos y además los gerentes blindarán capacitación al talento humano. Para dicho efecto aplicarán un plan estratégico de manera eficiente el mismo que les permitirá operar sin dificultades en todas sus funciones administrativas.

MISIÓN

Los gerentes de la Las pequeñas y medianas empresas de Quevedo pondrán en marcha el plan estratégico el mismo que les facilitara en el desarrollo de sus actividad comercial y sobresalir en el campo empresarial para ser competitivos en el mercado, éste a su vez cuenta en todo momento con un equipo humano eficiente para alcanzar las metas trazadas dentro de las empresas

Principios empresariales de las pymes

Honestidad. Armoniza las palabras con los hechos, tiene identidad y coherencia para estar orgullosos de su personal.

Solidaridad: Es solidario porque se adhiere voluntaria a las causas de los empresarios.

Logro: Sentimos pasión por los resultados concretos.

Respeto: valorar a los demás, acata su autoridad y considera su dignidad exige y brinda un trato amable y cortés a fin de armonizar la vida en la comunidad.

Confianza: Confiamos en la gente, en lo que dice, en lo que hace y en su compromiso con la organización.

Calidad: Realizamos nuestro trabajo con excelencia.

Cambio: Enfrentamos proactivamente los retos, nos adaptamos y aprovechamos las oportunidades del entorno.

Ética: Es ético ya que actúa bajo un sistema de referencia que permite que permite definir un código moral.

Alianzas Estratégicas: Creamos sinergias al interior y exterior de las pequeñas y medianas empresas

.

Responsabilidad Social: Asumimos nuestro compromiso con la sociedad y el medio ambiente.

Trabajo en Equipo: Intercambia y complementa las ideas dentro del grupo y cooperación para alcanzar metas comunes que coadyuven al beneficio de las PYMES

Políticas

- ✓ Proceder estrictamente apegados a las reglas y normas de las empresas
- ✓ Establecer los valores éticos democráticos y culturales de todas las acciones para responder a las exigencias de las PYMES

- ✓ Entregar permanentemente información útil para los gerentes de las empresas.
- ✓ Capacitar permanentemente a los gerentes en todas las áreas técnicas del desarrollo del comercio.
- ✓ Las empresas son organizaciones que brindan bienes y servicios, garantizándoles en todos sus procesos y servicios un talento humano capacitado y disponible para el cubrimiento de sus necesidades contribuyendo al óptimo cuidado y beneficio de las Pymes para el desarrollo empresarial y la comunidad Quevedeña.

Fortalezas

- Las PYMES de Quevedo cuentan con un mercado excelente para ampliar sus negocios y cubrir todas las necesidades del consumidor y por ende fomentan el empleo
- Las Pymes cuentan con una estructura adecuada para las actividades comerciales.
- Tienen una buena actividad comercial.
- Las pymes están en sitios estratégicos para ofrecer sus productos.
- Cuentan con mobiliario
- Talento humano
- Cuenta con alto número de clientes
- Cuenta con personal capacitado, motivados y con dominio sobre su trabajo específico.
- Realizan controles contables

Oportunidades

- Las pymes de Quevedo son organizaciones reconocidas en el medio, por su posicionamiento en el mercado.
- Cuenta con un número adecuado de personal.

- Colaboran con eventos de ayuda social.
- Convenios con distribuidores de materia, para ser competitivo en el mercado.
- Ciudad eminentemente comercial
- En el mercado nacional e internacional existe disponibilidad de fondos para financiar iniciativas sostenibles de las pymes
- La estabilidad que ofrece el dólar como moneda dura
- En el mercado existe un desarrollo constante de productos , bienes y servicios

Debilidades

- Las Pymes de Quevedo no cuentan con un reglamento interno.
- Tiene escaso apoyo financiero
- Las empresas no llevan un control adecuado administrativo y financiero
- Deficiente práctica de valores éticos, no ha existido un control de las actividades es decir rendición de cuentas claras y precisas
- Los empleados de las pymes no conocen las políticas de la empresa.
- Los alquileres de arriendo son muy elevados lo que no garantiza una buena estabilidad y utilidad.
- Las pymes de Quevedo tienen mucha rotación de personal
- Falta de recursos financieros

Amenazas

- Existe alta inseguridad en Quevedo.
- Competencia de pymes con la misma actividad comercial.
- Materia prima con precios elevados.
- Políticas gubernamentales inestables que no permiten el desarrollo de las pymes
- El sistema político complica la organización y gestiones que beneficia a las empresas.

- Falta de apoyo gubernamental a la empresa privada
- Incursión y desarrollo de otras organizaciones que ofrezcan mejores o iguales beneficios o condiciones, que podrían provocar un mayor desinterés en los empresarios.

6.8.1 Estrategias

- ✓ Promover y auspiciar convenios con Instituciones financieras, para que los empresarios puedan acceder a créditos y de esa manera acceder a la adquisición de tecnología
- ✓ Proporcionar una página web, como medio para conocer la cultura corporativa de las Pymes.
- ✓ Difundir en llevar un adecuado proceso administrativo que son prioritarias en la eficiencia y competitividad empresarial.
- ✓ Utilizar la interacción entre empresarios y empleados para impartir y compartir nuevos conocimientos y experiencias, convocando a reuniones para que los empleados sean partícipes en actividades que se emprendan logrando una comunicación más efectiva y el compromiso e involucrándose todos para conseguir el mismo objetivo.
- ✓ Promover a la contratación de profesionales con carreras vinculadas mediante una firma de consultoría las mismas que son organizaciones especializadas con experiencia en el tema comercial y garantizar una continuidad de las pymes y promover un gran aporte en el desarrollo comercia

FODA

ANÁLISIS SITUACIONAL INTERNO	
FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Cuentan con un mercado excelente. • Excelentes actividades comerciales • Tienen una buena actividad comercial. • Sitios estratégicos para sus negocios • Cuentan con mobiliario adecuado • Talento humano • Cuenta con alto número de clientes • Talento Humano Capacitado • Realizan controles contables 	<ul style="list-style-type: none"> • No cuentan con un reglamento interno. • Escaso apoyo financiero • Deficiente control admr. y financiero • Deficiente práctica de valores éticos. • Políticas no claras • Alquileres de arriendo con precios elevados Las pymes de Quevedo tienen mucha rotación de personal • Falta de recursos financieros
ANÁLISIS SITUACIONAL EXTERNO	
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Posicionamiento en el mercado. • Cuenta con un número adecuado de personal. • Colaboran con eventos de ayuda social. • Convenios con distribuidores de MP • Ciudad eminentemente comercial • disponibilidad de fondos gubernamentales para financiar iniciativas sostenibles de las pymes. • La estabilidad que ofrece el dólar como moneda dura. • En el mercado existe un desarrollo constante de productos , bienes y servicios 	<ul style="list-style-type: none"> • Existe alta inseguridad en Quevedo. • Competencia de actividad comercial. • Materia prima con precios elevados. • Inestabilidad de que no permiten el desarrollo de las pymes. • El sistema político complica la organización y gestiones que beneficia a las empresas. • Falta de apoyo gubernamental a la empresa privada • Incursión y desarrollo de otras organizaciones que ofrezcan mejores o iguales beneficios o condiciones, que podrían provocar un mayor desinterés en los empresarios.

6.8.2 Actividades

Se considera que durante el primer mes del año 2011 deberá poner en plan la primera estrategia, para el segundo año se realizará la segunda estrategia y así sucesivamente, para obtener los resultados de nuestra investigación para lograr impartir y orientar en el desarrollo de la actividad comercial.. A continuación de detalla el cronograma de actividades a cumplir con la investigación propuesta.

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

SITUACIÓN DESEADA	ESTRATEGIA	IMPLEMENTACIÓN DE ESTRATEGIAS			
		2011	2012	2013	2014
Optimizar las PYMES en el desarrollo comercial del Cantón Quevedo	Promover y auspiciar convenios con Instituciones financieras, para que los empresarios puedan acceder a créditos y de esa manera acceder a la adquisición de tecnología				
Establecer la cultura corporativa para las PYMES de Quevedo	Proporcionar una página web, como medio para conocer la cultura corporativa de las Pymes				
Definir planes de acción que coadyuven al crecimiento de las pymes	Difundir en llevar un adecuado proceso administrativo que son prioritarias en la eficiencia y competitividad empresarial.				
Proponer una metodología a seguir para el desarrollo del plan estratégico para las PYMES.	Promover a la contratación de profesionales con carreras vinculadas acorde las funciones de la empresa mediante una firma de consultoría las mismas que son organizaciones especializadas con experiencia en el tema comercial y garantizar una continuidad de las pymes y promover un gran aporte en el desarrollo comercial				
Socializar el modelo del plan estratégico a los empresarios de las PYMES	Utilizar la interacción entre empresarios y empleados para impartir y compartir nuevos conocimientos y experiencias, convocando a reuniones para que los empleados sean partícipes en actividades que se emprendan logrando una comunicación más efectiva y el compromiso e involucrándose todos para conseguir el mismo objetivo.				

6.8.3 Recursos Administrativos, Financieros, Tecnológicos

6.8.3.1 Recursos Administrativos.

Se consideran, aspectos técnicos y administrativos y las actividades relacionadas con la planificación, gestión, control y evaluación, agrupados en centros de decisión, estimación de costos, capacitación al personal administrativo que elabora en el plan estratégico quienes estarán en capacidad de solucionar problemas que se presenten en forma precisa y rápida.

6.8.3.2 Recursos Financieros.

Los profesionales encargados de ésta área obtendrán, utilizarán y controlaran los fondos necesarios para la ejecución del plan estratégico, así como deberán prever los resultados futuros y facilitar el control y la ejecución del mismo dentro de las Pymes. Por otro lado, estarán en capacidad de identificar con claridad los objetivos a alcanzarse y determinar si existe diferencia entre lo que se planifico y los resultados obtenidos en realidad

Con el financiamiento de instituciones crediticias el desarrollo del plan estratégico es posible, previo a la realización de estudios se determinan los costos financieros y administrativos que habrán de efectuarse dentro de las empresas.

6.8.3.3 Recursos Tecnológicos.

La ejecución del modelo del plan estratégico estará a cargo de profesionales profesionales con carreras vinculadas acorde las funciones de la empresa mediante una firma de consultoría las mismas que son organizaciones especializadas con experiencia en el tema comercial y garantizar una continuidad de las pymes y promover un gran aporte en el desarrollo comercial.

6.8.4 Presupuesto

La creación de un plan estratégico requiere que las empresas afronten inversiones que dichos resultados se reflejarán posterior al año de implementación. Para obtener un presupuesto con cifras, estimamos valores referenciales de variables macro y microeconómicas para la ejecución del plan.

ITEMS	DESCRIPCIÓN DE ESTRATEGIAS	RESPONSABLES	VALOR REFERENCIAL PARA EL PROYECTO
1	Promover y auspiciar convenios con Instituciones financieras, para que los empresarios puedan acceder a créditos y de esa manera acceder a la adquisición de tecnología	Gerentes de las pymes	\$ 3500
2	proporcionar una página web, como medio para conocer la cultura corporativa de las Pymes	Gerentes de las Pymes	\$ 800
3	Difundir en llevar un adecuado proceso administrativo que son prioritarias en la eficiencia y competitividad empresarial.	Gerentes de las Pymes	\$ 1500
4	Promover a la contratación de profesionales con carreras vinculadas acorde las funciones de la empresa mediante una firma de consultoría las mismas que son organizaciones especializadas con experiencia en el tema comercial y garantizar una continuidad de las pymes y promover un gran aporte en el desarrollo comercial	Gerentes de las Pymes	\$ 3000
5	Utilizar la interacción entre empresarios y empleados para impartir y compartir nuevos conocimientos y experiencias, convocando a reuniones para que los empleados sean partícipes en actividades que se emprendan logrando una comunicación más efectiva y el compromiso e involucrándose todos para conseguir el mismo objetivo.	Gerentes de las Pymes	\$ 1000
TOTAL			\$ 800

6.8.5 IMPACTO

La adopción de éstas estrategias permitirá a los gerentes de las empresas contar con todas las herramientas necesarias para alcanzar los objetivos para las PYMES de Quevedo lo que facilitará el cumplimiento de los procesos internos administrativos y contables del negocio con el fin de mejorar continuamente el rendimiento productivo y empresarial .Para el logro de los objetivos se trabajarán siempre con metas comunes : rentabilidad, posición competitiva, productividad , liderazgo en el mercado, responsabilidad reconocida y excelentes relaciones con su personal .

6.8.6 EVALUACIÓN

La implementación de estas estrategias para PYMES para el 2011-2014 se puede ir evaluando en cuatro etapas:

Inicio: La forma en que sean analizadas el plan estratégico para las pymes que emprendan las estrategias.

Transición: Cada PYMES las adoptará para aplicarlas según su actividad económica en un período no mayor de cuatro meses .Es importante recalcar que en el transcurso de las encuestas los empresarios manifestaron estar agradecidos si les proporcionan un plan estratégico para su desarrollo empresarial.

Implementación: El plan estratégico se inicia en el 2010, donde su evaluación deberá ser minuciosa, ya que en el mes de enero se realizan todos los informes tanto administrativo y contable del año 2009 y serán la nueva base para iniciar y rectificar todos los procesos en la actividad comercial de las pymes.

Resultado final: La evaluamos al momento en que los empresarios autoricen la información para ser presentada a una institución como la Cámara de comercio quien proporcionará el plan estratégico para las Pymes que deseen aplicar.

6.9 INSTRUCTIVO DE FUNCIONAMIENTO

Para viabilizar la propuesta y ante la necesidad del cumplimiento de algunas normas para lograr el funcionamiento y desarrollo del modelo del plan estratégico para las Pymes la misma se define los siguientes lineamientos:

Los requisitos que solicita la Superintendencia de Compañías son: Plan de capacitación, plan de implementación y la fecha de diagnóstico de los principales impactos en la empresa.

Que el artículo 244, numeral 3 de la Constitución Política del Ecuador, declara que al Estado le corresponde promover el desarrollo de las actividades y mercados competitivos, impulsar la libre competencia y sancionar, conforme a la ley, las prácticas, monopólicas y otras que la impidan y distorsionen;

Que la apertura comercial requiere que los sectores representativos de la economía nacional estén debidamente preparados, para este evento, lo que permitirá en la práctica beneficios reales para la sociedad ecuatoriana;

Que para poder sobrellevar al aumento de los niveles de competencia global, las pequeñas y medianas empresas (PYMES) necesitan actualizar sus competencias tanto a través de procesos de aprendizaje desarrollados en su interior, así como mediante la incorporación de nuevos conocimientos y experiencias a través del acceso a Servicios de Desarrollo Empresarial (SDE).

Para la ejecución del modelo del plan estratégico se procederá con la colaboración de la Cámara de Comercio de Quevedo quien se encargará de proporcionar el documento para empresarios que lo quieran ejecutar.

Que el Consejo Nacional de Competitividad, en cumplimiento de sus atribuciones, ha promovido y consensuado acuerdos, principios, actividades y modalidades de ejecución de una política que norme al sector, así como un programa integral de control administrativo y financiero para el desarrollo de la PYME

7. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AMEZ, Fernando. 2008. Diccionario de Contabilidad Y Finanzas. España.392 Pág.

CAVA, Cifuentes .2007.Diccionario de Economía. México.357.pág

CEPEDA, ALONSO, Gustavo.2002 .Auditoría y Control Interno. Editorial Nomos. Mc Graw hill. 234 pág.

CHIRIBOGA .Alberto Rosales .2008.Diccionario Técnico Financiero Ecuatoriano.428 pág.

DIAZ MOSTO, Jorge.1981. Fundamentos de la Contabilidad. Lima. Elite.258 pág.

FLORES URIVE Juan, 2001.Estudio de mercado. México. 325 pág.

JIMÉNEZ, PABLO. 2002. Enciclopedia Práctica de las pequeñas y medianas empresas. Editorial Océano. 928 pág.

NARESH K..Mathotro 2009.-Investigación de mercados, quinta edición.836 pág.

ROMERO LOPEZ Javier.2002. Principios de la contabilidad. Mc Graw Hill.798 pág.

URIBE Juan Flores.2007.Proyecto de inversión para Pymes.Mexico.683 pág.

VIDAL José 2006.Pequeña y mediana empresa. Barcelona (España).928 pág.

<http://www.monografias.com/trabajos26/organizacion-pymes/organizacion-pymes.shtml>

[www.getec,etsit.upm.es/mercado.htm](http://www.getec.etsit.upm.es/mercado.htm)

<http://www.monografias.com/trabajos21/clasificacion-empresas/clasificacion-empresas.shtml>

<http://www.garantiascosta.com/mipymes1.html>

http://html.rincondelvago.com/clasificacion-de-empresas_1.html

<http://www.promonegocios.net/contabilidad/concepto-contabilidad.html>

<http://www.monografias.com/trabajos16/control-interno/control-interno.shtml>

ANEXOS

"Preocúpate más por tu carácter que por tu reputación. Tu carácter es lo que realmente eres, mientras que tu reputación es solo lo que los otros creen que tú eres."

Dale Carnegie

ANEXO 1

ENCUESTAS REALIZADAS A LAS PYMES

Señor gerente o propietario de la empresa que usted dirige, solicito por favor responderme el siguiente banco de preguntas la misma que ésta estructurada para facilitar su comprensión y su tiempo. Por motivo que estoy haciendo un estudio de investigación sobre el “análisis de las Pymes y su incidencia en el desarrollo comercial de Quevedo “, para la elaboración de una tesis de posgrado.

Clase de empresa.....

Nombre de la empresa:.....

BANCO DE PREGUNTAS

1.- ¿Cuenta la empresa con un reglamento interno?

SI ()

NO ()

2.- ¿Desde cuándo tienen éste reglamento interno?

Un año o menos ()

Más de dos años ()

Más de tres años ()

3.-¿Qué contempla el reglamento interno de la empresa?

• Los principios ()

• Valores ()

• Perfiles de ingreso de trabajadores ()

• Experiencia ()

• Estado civil ()

• Edad ()

- Seguro ()

4.- ¿Cuenta la empresa con alguna normativa para la realización del control administrativo?

SI () NO ()

5.- ¿En caso de tener, sírvase indicar de que tipo?

- Eficiencia operativa SI () NO ()
- Trabajo en equipo SI () NO ()

- Capacitación del recurso humano para tareas a realizar corto y largo plazo

SI () NO ()

- Conocimiento del personal laboral en la consecución de los objetivos

SI () NO ()

- Hora de entrada y salida del personal de la jornada de trabajo

SI () NO ()

- Tipo de remuneración

SI () NO ()

- Forma de cumplimiento de normas laborales

SI () NO ()

- Normas de seguridad

SI () NO ()

6.-¿Tiene la empresa alguna normativa para la realización de controles internos en el aspecto financiero?

SI () NO ()

¿Por qué?

.....
.....

7.- ¿Cuenta la empresa con un control contable?

SI () NO ()

¿Por qué?

.....
.....

8.- ¿Qué tipo de control contable lleva su empresa?

- Inventario ()
- Contabilidad ()
- Auditoría ()
- Presupuesto ()
- Reportes ()

9.- ¿Cree usted que la eficiencia y eficacia de la empresa depende de la optimización de?

- Los recursos humanos SI () NO ()
- Los recursos materiales SI () NO ()
- Los recursos financieros SI () NO ()
- Los recursos de información SI () NO ()

¿Por qué?

.....
.....
10.- ¿En su empresa que control interno realiza?

- Control de ingresos SI () NO ()
- Control de egresos SI () NO ()
- Control de presupuestos SI () NO ()
- Control de inversión SI () NO ()
- Inspección y verificación de la contabilidad SI () NO ()

11.- ¿De las siguientes opciones cuales son las dificultades en la obtención de financiamiento?

Requisitos () Garantía () Intereses ()
Otros ()

12.- ¿Ha realizado inversión en tecnología para el desarrollo de su empresa?

SI () NO ()

13.- ¿Cree usted el crecimiento de la PYMES contribuyen al desarrollo del cantón Quevedo?

SI () NO ()

ANEXO 2

LISTADO DE SOCIOS ACTIVOS DE QUEVEDO				
# AFIL	SOCIOS	RAZON SOCIAL	RUC	DIRECCION
34	SALAZAR SION RICARDO EDISON	REPUESTOS SALAZAR	1200210485001	7 OCTUBRE 1102 Y DECIMA PRIMERA
60	CHIANG DIAZ COLON	ABARROTES	9999999999999	SAN CARLOS
89	CORTES VILLALBA MARCO ORLANDO	CASA COMERCIAL CORTES	1701365601001	AV. JUNE GUZMAN DE CORTES ENTRE 9NA Y 10MA
104	ALVARADO PRADO HUMBERTO	RADIO ONDAS QUEVEDEÑA	1200219408001	7 OCTUBRE Y DECIMA SEGUNDA
147	JARAMILLO ANDRADE LUIS	FUNERARIA JARAMILLO RIZZO E HIJO	9999999999999	7 DE OCTUBRE ENTRE OCTAVA Y NOVENA
154	TERAN ESCOBAR ALBERTO	VIDRERIA TERAN	1200706503001	JUNE JUZMAN Y DECIMA
174	BANCO PICHINCHA	BANCO PICHINCHA	1790010937001	CALLE BOLIVAR Y LA QUINTA
219	SALCEDO EMEN ROSENDO	CORPORACION FUTURO	1200255279001	DECIMA CUARTA 406
220	ARGUELLO GONZALES LEON	RESTAURANTE TUNGURAHUA	1200211496001	7 OCTUBRE Y SEPTIMA
231	CRESPO RAMIREZ NICOLAS	HOTEL OLIMPICO	0902873355001	DECIMA Y NOVENA N° 107 Y AV. JAIME ROLDOS
238	VELEZ MAHENZA HUGO	COMERCIEC		JUNE GUZMAN Y NOVENA
245	IBARRA ROBALINO OSWALDO	HOTEL EJECUTIVO		7 OCTB. Y QUINTA
274	QUISPHE CAYO VICENTE	ALMACEN LA CENTRAL	1200213492001	JUNE GUZMAN Y SEPTIMA
324	KAN DIAZ JULIO ALEJANDRO	FERRETERIA KAM	1203185648001	7 DE OCTUBRE 430 Y QUINTA
369	MEDINA PAZMIÑO HUGO MARCIAL	TRANSPORTE MEDINA	1800214965001	NOVENA Y JUNE GUZMAN
372	MUÑOZ VEGA VERDYS RAMON	COMERCIAL DON BERDYS	1200274320001	DECIMA SEGUNDA Y 12 DE OCTUBRE N° 516
375	GARCIA OSORIO SEGUNDO ARTURO	AVADORA LUBRICADORA SAN CAMILO	1200203840001	AV.GUAYAQUIL Y JOSE MEJIA
376	CAICEDO MARCELO LUIS	SUPER TIENDA QUEVEDO		JUNE GUSZAMAN
385	LITARDO VALVERDE LUIS	COMERCIAL LITARDO	120022686001	AV.GUAYAQUIL 210 Y MEXICO
389	SINDICATO DE CHOFERES	SINDICATO DE CHOFERES	1290021681001	CALLE 7 DE OCTUBRE
391	INTRIAGO SION CELIA MONSERRATE	COMERCIAL AUTOMOTRIS QUEVEDO	1702542513001	BOLIVAR ONCEAVA
392	CORTEZ FREIRE MARIA ANGELICA	CALZADO MEDIO POLLO	1200477378001	7 DE OCTUBRE Y NOVENA 829
411	SAYEL SULAIMAN MAHMUD ODEH	CASA COMERCIAL EL MUNDO	0903999340001	BOLIVAR ENTRE CUARTAY QUINTA N° 417

413	DILLON AJOI SEGUNDO SAMUEL	PILADORA LA UNION	093667350001	KM 6 1/2 VIA QUEVEDO EL EMPALME
415	KURE MONTES KARAN JUAN	CAKUMON	1200203584001	MALECON ENTRE CUARTA Y QUINTA 414
419	ROJAS TRIANA SEGUNDA BIBLIANA	COMERCIAL ROSARITO	1200702593001	28 DE MAYO N° 800-808
420	BARZALLO CABRERA ELIAS FIORENCIO	ALMACEN EL EMPORIO	0100092600001	7 OCTUBRE 818 Y NOVENA
434	MURILLO MENDOZA VITERBO EUGENIO	COMERCIAL MURILLO	1200216982001	PARROQUIA 24 DE MAYO
444	CHU WAH FONG JUAN	FERRETERIA ACERO	090447150001	AV. JUNE GUSMANDE CORTES N° 618 Y 10MA 1ERA
451	FONG WILLIAM	CASA FERRETERIA FONG	0903891919001	7 OCTUBRE 817,821 Y NOVENA
473	TOSCANO OLAYA HAYDEE GRACIELA	FARMACIA ÉXITO	1700959172001	AV. 7 DE OCTUBRE N° 1024 Y 11VA
476	BURGOS DE OCHOA GINA	FARMACIA GINA	0100001825001	7 OCTUBRE Y 6 TA ESQUINA
477	CAMPOS VIDAL JULIO CESAR AUGUSTO	IPERSA	1700462227001	JUNE GUSMAN Y DESIMA
479	YANEZ PAREDES SEGUNDO ELOY	ALMACEN MARUJIITA	1701809665001	CALLE BOLIVAR N° 914 Y LA NOVENA
493	DEFAZ MARIO ALFREDO	ALMACEN EL REGALO	9999999999999	BOLIVAR Y SEXTA
494	CALDERON RUIZ GLORIA ISABEL	FARMACIA "LA FE"	1703694230001	BOLIVAR 635 Y 7MA
496	DOMINGUEZ HUMBERTO RODRIGO	CALZADO CHABELA	903612752001	7 DE OCTUBRE Y DECIMA PRIMERA
502	CALDERON CALDERON MARCOS	CAMPO SANTOS COLINAS DE LOS RECUERDOS	0600741060001	VIA EMPALME
518	TAPIA FAZ KLEBER		1200235099001	SAN CARLOS
527	MERA CAÑARTE WALTER	REPUESTOS MERA	1301903595001	AV GUAYAQUIL Y JOSE JOAQUIN DE OLMEDO
544	BARRERA JARA PEDRO WASHINTONG	SUPER TIENDA DIANITA	1200560173001	JUNE GUZMAN DE CORTEZ Y LA SEXTA
554	LASCANO ALCIVAR RAMON RAFAEL	ABARROTOS	9999999999999	7 DE OCTUBRE
558	JACOME CASTRO WALTER SEVERIANO	DISTRIBUIDOR DE RESPUESTO JACOME	1200226197001	AV. GUYAQUIL Y CALLE MEXICO
565	HAON DE SALTOS DORIS	NOVEDADEAS SHONSYRE	1200214706001	7 DE OCT. Y CUARTA
569	COOP. DE AHORRO Y CREDITO QUEVEDO	COOP. DE AHORRO Y CREDITO QUEVEDO	1290025202001	7 DE OCTB- Y 9 NA.
627	CRESPO VASCO GLORIA MAGDALENA	DESPENSA MARTHA CECILIA	1200721239001	JUNE GUZMAN DE CORTES NOVENA # 501
633	DISTRIBUIDORA QUEVEDO SA (ALFREDO UREÑA)	DIQUESA	1290035275001	DECIMA PRIMERA 207 Y 7 DE OCTUBRE
634	TRANSPORTE MODERNO	TRANSPORTE MODERNO	1200232898001	DECIMA PRIMERA 207
635	HAON ARIAS VICTOR MARCEL	AGRIMEN	1200881728001	KM 21/2 VIA VALENCIA

644	CHIANG MUÑOZ CELESTE	COMPRA DE PRODUCTO	093512952001	2 DE JULIO 1-68 SAN CARLOS
654	ZUÑIGA ZUÑIGA CESAR HUGO	PILADORA DON HUGO	010105594001	KM 5 1/2 VIA VALENCIA
670	REINOSO FLORES CARLOS ENRIQUE	ABARROTES	1700711862001	SAN CAMILO FRENTE A LA CLINICA MODERNA
689	MANOBANDA CEDEÑO SIXTO JORGE	COMERCIAL MANOBAMDA	1200324877001	VIA VALENCIA
693	TORO LELI RENET	COMERCIAL TORITO	1302052657001	BOLIVAR DEC. CUARTA
697	PROAÑO JACOME GUSTAVO ENRIQUE		120020894-8	PROGRESO 414
700	HOTEL EJECUTIVO INTERNACIONAL	HOTEL EJECUTIVO INTERNACIONAL	1200200994001	AV. 7 DE OCTUBRE Y CUARTA
701	KURE MONTES CARLOS ALBERTO	ALMACEN KURE	1200290524001	7 DE OCTUBRE Y DECIMA - ALTOS MUTUALISTA
728	VALLEJO GONZALES MARIA BEATRIZ	DESPENSA BACHITA	1200272225001	AV. JAIME ROLDOS N° 1803 SEPTIMA Y 18AVA
746	MUTUALISTA PICHINCHA	MUTUALISTA PICHINCHA	1790075494003	7 DE OCTUBRE Y DECIMA
763	YANEZ ESPINOZA LESVIA LEONOR	REPUESTOS MERA	1200969739001	AV GUAYAQUIL
768	SALTOS MUÑOZ ARMANDO FRANKLIN	DR. EN JURISPRUDENCIA	1200233912001	7 DE OCTUBRE N° 100 Y PRIMERA
790	CHON- QUI. LANG LONG JOSE ALEJANDRO	BANANERO	091978312001	SAN CAMILO LA 3RA N° 106 Y EUGENIO ESPEJO
801	BANCO GUAYAQUIL	BANCO GUAYAQUIL	099004949001	CALLE BOLIVAR Y LA SEPTIMA
818	DIAZ WONG SIXTO	FERRETARIA SIXTO DIAZ WONG	09392677001	JUNE GUZMAN DE CORTES Y NOVENA 322
819	CALLE RIVERA JAIME ANTONIO	CALZADO VICTORIA	0300141124001	PROG. SEXTA 111
824	MOLESTINA DE CERDA JUDITH	FARMACIA NOGUCHI	1702745413001	7 DE OCTUBRE ENTRE 7MA Y 8VA
828	ROMERO TIGSE DELIA MARIA	TIENDA DE ABARROTES	120023398001	7 OCTB. Y SEPTIMA
840	RODRIGUEZ CHAVEZ GLORIA ELISA	ABARROTES Y DEPOSITO DECOLA LUPITA	1705025128001	COOP. N ID.
855	CALDERON LUIS ALBERTO	Farmacia mi doctor luis	1703214914001	SAN CAMILO AV GUAYAQUIL
900	SANCHEZ CARRIEL GARY SEGUNDO	ALMACEN DE REPUESTO	1706218789001	SAN CAMILO 512
913	FLORES BENAVIDES ROSARIO MARIA			
955	BENITES ABAD ALFREDO DR.	CLINICA MODERNA	0900236522001	SAN CAMILO
956	RODAS PACHECO ARMANDO ANTONIO	PILADORA CADPROAGRO	01013599800001	0
966	BARROS RIVERA GRARARDO GERMAN	COMERCIAL MARLON	1290046295001	AV.7 DE AGOSTO Y VICTOR JUEZ
969	LITARDO VALVERDE LUIS ALBERTO	COMERCIAL DON ALBERTO	12004586001	SAN CAMILOMALECON Y SEPTIMA

993	CHU WU KA TSUN ESTEVAN	COMISARIATO FENIX	0904756368001	7 DE OCTUBRE
1027	ANDRADE VICUÑA WASHINGTON	HOSTAL JHONATAN	1290057945001	JUNE GUZMAN Y 12AVA
1037	WONG YIP ALEJANDRO ROBERTO		1290006089001	CALLE 7 OCTB, SEPTIMA
1039	BARROS RIVERA WILSON FELIPE	FERRETARIA BARROS	1200774592001	BUENA FE
1044	MOREIRA GARCIA JORGE AURELIO	SEGUROS MOREIRA CIA LTDA	1290066671001	BOLIVAR Y SEXTA
1050	VELASQUEZ ERRAES TELMO BENJAMIN	COMERCIAL AIDITA	1290010334001	SEPTIMA Y 7 OCTB
1057	ALMACENES TIA	ALMACENES TIA		7 OCTUBRE Y SEXTA
1061	JACHO GUANOQUIZA SEGUNDO RODRIGO		1290060504001	BOLIVAR 626 SEPTIMA
1072	PISCO PALMA CARLOS ALBERTO	SU PAN PANIFICADORA	1302330889001	AV. BOLIVAR Y SEXTA EZQUINA
1073	ALVAREZ RUIZ RICARDO DR.	LABORATORIO CLINICO ALVAREZ	0904794252001	7 DE OCTUBRE
1086	BANCO DE MACHALA	BANCO DE MACHALA	070061543-8	BOLIVAR 408
1108	CADENA ALCIVAR JOSEFA ARACELY	MARISQUERIA LAS REDES	120183235-7	AV. JUNE GUZMAN 801 Y DECIMA CUARTA
1142	OLAYA CASTRO CESAR HUMBERTO	COMERCIAL AGROLAYA	1200470076001	KM. 4 VIA VALENCIA
1143	CASTRO CEDEÑO VIDAL SEBASTIAN	COMERCIAL " AYALA HNOS"	130308774-4	SAN CARLOS
1150	MEDINA CRESPO LUCELY	RESPUESTO MEDINA	1202990436001	PROG. Y NOVENA 420
1151	BANCO BOLIVARIANO	BANCO BOLIVARIANO	090109332-8	BOLIVAR Y QUINTA
1165	VARGAS GAROFALO MELIDA NIEVES	PINTURAS MARCO VINICIO	1201265285001	SAN CAMILO
1173	BARRIGA BONILLA PASTORA		060018840-3	COOP. VENUS
1188	QUEVEPALMA S.A.	QUEVEPALMA S.A.		
1192	LAU CHU WAI PONG	FERRETERIA LAU CHU	1706392527001	7 OCTUBRE 606
1193	VEGA LABORDE NESTOR SOTERO	REPUESTO HINO	1704679669001	DECIMA TERCERA 218 ENTRE 7 OCT Y JUNE GUZMAN
1199	CARRIEL MENDEZ JAVIER ORLANDO	DISTRIBUIDORA CARRIEL	1201908199001	DECIMA CUARTA 414
1204	MENA JARAMILLO SILVANA DEL CONSUELO	MIMOS BOUTIQUE	1704558863001	7 DE OCTB Y 10MA 1025
1210	VILLALBA MONTERO VICTOR HUGO	NOVEDADES PATRICIA	0500877972001	7 OCTUBRE. 714 Y SEPTIMA
1213	TORRES PAREDES ELSA MAGDALENA	CASA COMERCIAL MOBLART	1201140934001	AV JUNE GUZMAN ENTRE NOVENA Y DECIMA
1220	ARTEFACTA	ARTEFACTA	1790895548001	7 DE OCTUBRE Y QUINTA ESQUINA

1221	OCHOA REYES JOSE ANTONIO	BAZAR Y PAPELERAIA VERITO	1200382115001	7 DE OCTUBRE Y QUINTA
1232	RODRIGUEZ VEGA FREDDY ARLINTON	ALMACEN MISICAL VEGA	0910951755001	BOLIVAR ENTRE 7MA Y 8VA
1241	ALMEIDA CEVALLOS JORGE TITO	ALMACEN AGROPECUARIO LA HACIENDA	1200928059001	7 OCTUBRE 412 Y LA CUARTA
1245	MURILLO NUÑEZ WILSON FERNANDO	COMERCIAL MURINUÑEZ	1201306279001	SAN CAMILO
1250	AUTOLASA	AUTOLASA	0990810311001	AV. GUAYAQUIL Y CAMILO AREVALO
1254	HOYOS CALERO JOSEFINA TEODOLINDA	LA CASA DEL RESORTE	00411742001	SAN CAMILO
1258	VILLARROEL ORTEGA FREDY FERNANDO	EL PALACIO DEL CAUCHO	0501214365001	AV GUAYAQUIL 215 JJ OLMEDO
1272	ARGUDO SEMPERTEGUI MARCOS JULIO	CLINICA Y FARMACIA ARGUDO GUEVARA	0904818010001	VIA A EL EMPALME CDLA LA SALUD
1274	ESAUUL VICTOR RAMIREZ	BAZAR MARJORIE	1200249413001	JUNE GUZMAN SEPTIMA 141
1277	CHAVEZ SION JORGE ENRIQUE	BOTICA SUIZA	1702600212001	BOLIVAR SEXTA 515
1281	SANTAMARIA ACOSTA MIGUEL ANGEL	ALMACEN ROBERTITO	9999999999999	7 DE OCTUBRE Y PROGRESO
1284	GARCIA TAPIA JOSE	JOYERIA Y RELOJERIA LA MARQUESITA	1200726858001	BOLIVAR 210 ENTRE BOLIVAR Y 7 DE OCTUBRE
1285	SANLUCAS JIMENEZ NATIVIDAD ESPERANZA	TORRICO VARGAS	1290014766001	BOLIVAR Y SEGUNDA N° 100 Y MALECON N° 106
1301	MIELES JOSE VICENTE	OPTICA LENS	1200903308001	CALLE BOLIVAR 826Y NOVENA
1306	RIVADENEIRA ANDRADE RICARDO EFRAIN	COMERCIAL "CONTACREDI"	908447626	17MA N°318 Y BABAHOYO
1314	CAMPI CARPIO GUSTAVO	RIEGOS ECUATORIANOS	0906145511001	7 DE OCTUBRE T DECIMA PRIMERA
1328	MARCIMEX	MARCIMEX	0190001490001	7 DE OCTUBRE ENTRE SEXTA Y SEPTIMA
1339	GAIBOR PROAÑO GALO		1201182647001	
1341	HURTADO JORGE	COMERCIAL HURTADO	1713051496001	MALECON Y 8 VA 107
1344	SERPA MOREJON RAUL	COMERCIAL KARINITA	0300281219001	DECIMA SEGUNDA 512
1347	VASQUEZ PANCHANA MARIA ERCILIA	PINTURA AUTOCOLOR	1202553044001	7 OCTB. NOVENA 405
1354	RAMON CUJE CARLOS WILSON	CENTRO DE COMPUTO R&R	1202952725001	OCTAVA 218 Y 7 OCTUBRE
1360	BELTRAN CEDEÑO LUIS BERNARDO	SEHISA	1201982681001	AV. QUITO 104
1361	REYES CEVALLOS LUIS WILFRIDO	RESPUESTO AUTOMOTRIS REYES	1200879938001	ELOY VELEZ N° 113 Y AV GUAYAQUIL
1362	PINARGOTE REMPLAZO YANEZ YANETH	REPUESTO JC	1704839446001	AV GUAYAQUIL Y BRASIL
1377	CORANDIN (Juan Saltos)	CORANDIN	1308583721002	DEC. PRIMERA Y BOLIVAR,

1380	MENA VASCONEZ MARIA LIBIA	L CHIC BOUTIQUE	1200726940001	BOLIVAR Y LA SEXTA PCQ
1395	TIPANTUÑA UGSHA JOSE AUGUSTO	LIBRERÍA Y PAPELERIA MUNDO 21	1201625082001	OCTAVA ENTRE BOLIVAR Y 7 DE OCTUBRE
1400	MEDINA CRESPO GUIDO MARCELO	RESPUESTO DIESEL MEDINA	170820066001	JUNE GUZMAN E/ 424 ENTRE NOVENA Y DECIMA
1404	TORRES TORRES HUGO ERNESTO	FERRO COMERCIO	120358813001	PARROQUIA 7 DE OCTUBRE Y PRIMERA
1406	CABLE TELEVISION Q.V. CABLE SA.	CABLE TELEVISION Q.V. CABLE SA.	1291701228001	PARROQ. 7DE OCTUBRE
1417	CHANLEESA C.A.	CHANLEESA C.A.	12000067185001	AV. JUNE GUZMAN Y DECIMA SEGUNDA
1424	ESPINOZA ORDOÑEZ CARLOS HOMERO	COMERZIALIZADORA ESPINOZA	1705905642001	KM. 4 VIA VALENCIA
1429	ORIENTAL INDUSTRIA ALIMENTICIA CIA. LTDA	ORIENTAL INDUSTRIA ALIMENTICIA CIA. LTDA	1291710359001	CDLA SAN JOSE
1430	CANTAPEZ AVES & PEZ CANTON CIA. LTDA	CANTAPEZ AVES & PEZ CANTON CIA. LTDA	1291711088001	CDLA SAN JOSE
1435	ESCOBAR CARDENAS ROSENDO VIDAL	RVT SATELITAL	1800560650016	AV. GUAYAQUIL Y EEUU
1440	TAPIA ALVARADO WILLIAN DELFIN	LABORATORIO LA NUBE	010181456001	7 OCTUBRE Y SEPTIMA
1451	SINDICATO DE CHOFERES SOSICHOQUE	SINDICATO DE CHOFERES SOSICHOQUE	1201707390001	AV. 7 DE OCTUBRE 1125
1458	DR. MANTILLA FLORES EDGAR ALFREDO	FARMACIA ALEMANA	1200012878001	7 OCTUBRE Y SEPTIMA
1459	DRA. GUEVARA SANCHEZ ESMERALDA	FARMACIA VIRGINIA	1200293924001	7 OCTUBRE Y SEPTIMA
1462	INDUHORST	INDUHORST		KM. 4 VIA VALENCIA
1463	INDUSTRIA MADERERA IZQUIERDO AGUILERA	INMAIA S.A.	0900540030001	KM. 1 VIA SAN CARLOS
1470	LUNA VALENCIA FABIOLA ALEXANDRA	PALACIO DE LAS JOYAS	908779622001	7 DE OCTUBRE 907 Y NOVENA
1473	LOPEZ VILLALOBOS MELISSA ELIZABETH	ESTUDIO FOTOGRAFICO MELISSA LOPEZ	1202796619001	CALLE 3RA.ENTRE 7 OCTB Y BOLIVAR 210
1475	MULTIPARTES S.A.	MULTIPARTES S.A.	1291710650001	7 OCTUBRE Y AV JUNE GUZMAN
1479	CORDOVA BONILLA ALBA ENRIQUETA	PUNTO DE LA ECONOMIA	1706506985001	JUNE GUZMAN
1482	SANCHEZ ZAMORA FRANKLIN OSWALDO	D FANNY CALZADO	1203434103001	OCTAVA 305 JUNE GUZMAN
1488	EC. BAEZ OÑATE MARCO VINICIO	NUEVA CASA BAEZ	1707989743001	7 OCTUBRE Y OCTAVA
1501	GILSES DELGADO FRESIA DIANA	LUBRICADORA DON LUCHO	120209601-0	JUNE GUSMAN 714 DECIMA TERCERA
1507	PEREZ CISNEROS MATILDE MARGOTH	CLINICA SAN FRANCISCO	09'5430237001	7 OCTB. 1529 Y 17 AVA.
1509	BANCO DE LA PRODUCCION SA	PRODUBANCO S.A.	1790368718001	BOLIVAR 519Y SEXTA
1510	COBRASEGURITY	COBRASEGURITY	1791434072001	7 DE OCTUBRE 1117 Y DÉCIMA SEGUNDA 2DO

				PISO
1514	PELAEZ LUNA DORA ELSIA	GABIENETE DE BELLEZA EL PRESIDENTE	1200972816001	7 OCTUBRE . NOVENA 922
1517	SANCHEZ MAYORGA AIDA JUDITH	TEXTILES EL BARATON	1707556906001	SEPTIMA 331 JUNE GUZMAN
1518	MACKLIFF BARREZUETA CLIVE	COMERCIAL FERTIAGROS	1202046817001	7 OCTB. 1408 DEC. CUARTA
1519	DELGADO MOREIRA WASHINGTON A.	RESPUESTO NOGOYA	130583826801	AV. JUNE GUZMAN N- 934 Y DECIMA SEGUNDA
1522	VELASCO SERRANO MIGUEL ANGEL	LICORERIA ANGELITO	120453722-11	7 DE OCTUBRE Y 7MA
1531	VERDUGA LEON YACO BORIS	ANTOGUITOS BURGER	1202831770001	BOLIVAR DECIMA CUARTA
1537	VANNESA ACOSTA	RECEPCIONES Y BANQUETES	0908788094001	JUNE GUZMAN DE CORTES Y DECIMAPRIMERA
1539	CALDERON BACA MANUEL DE JESUS DR	CONSULTORIO MEDICO	1701870595001	7 DE OCTUBRE Y SEPTIMA
1544	INSTITUTO COMPUTARIZADO SIGLO XXI C.A (DR. OSWALDO REYES)	INCOMSI C.A	0992298618001	BOLIVAR 211 Y TERCERA
1562	VELEZ REYES JANRTH MARY	PICANTERIA LA SABROSITA	1203106491001	7 DE OCTUBRE Y LA SEGUNDA
1565	ZHUANY CHEN ALEX YU FAN	FERRETERIA ALEX	0919060996001	7 DE OCTUBRE 901 Y NOVENA
1568	MONCAYO DEMERA MIGUEL EPIFANIO	COMERCIAL MONCAYO	1302497969001	Km 1 VIA A VALENCIA
1569	QUEVEXPORT (DANIEL MANOBAMDA)	QUEVEXPORT	0911593226001	SAN CAMILO Km 1 1/2 VIA A VALENCIA
1573	TORRES PAREDES JORGE WASHINTON	FERRETERIA AGRO SISTEMA	1801030881001	7 DE OCTUBRE Y DECIMA PRIMERA #1128
1579	OCHOA DE LI CAROLINA	CHIFA RESTAURANT FUHO	0913199337001	DECIMA OCTAVA Y ADBON CALDERON
1580	IMPORTADORA EL MONTE	IMPORTADORA EL MONTE	0991098127001	AV GUAYAQUIL Y JAIME ROLDOS
1582	MARTINEZ CONTRERAS KARINA DE FATIMA	CENTRO PARTICULAR QUEVE COMPU	1203692544001	BOLIVAR Y DECIMA CC RO SHOPING
1585	ANCHUNDIA GOMEZ DIGNA ANDREA	DHL	1707187884001	7 DE OCTUBRE ENTE 10MA Y 11AVA
1586	AGRIPAC S.A	AGRIPAC S.A	990006687001	CDLA. SAN JOSE SUR CALLE QUINTA
1587	HERNANDEZ RESTREPO DANIEL ALONSO	CASA JOYA	1721277212001	7 DE OCTUBRE JUNTO A CALZADO LEÓN
1588	ZUMBA MENDIETA LAURO ROLANDO	FERRETARIA ZUMBA	0101469104001	VIVA ALFARA Y DECIMA NOVENA
1591	GAMBOA ZUÑIGA JOSE EDDY	EXCLUSIVIDADES MARIA JOSE	1203153091001	OCTAVA #307 ENTRE 7 DE OCT. Y JUNE GUZMAN
1592	LATA DE BARROS FANNY MARIA	QUEVEDO ELEGANTE	1708734072001	7 DE OCTUBRE 825 Y NOVENA
1593	VILLAFUERTE ANDRADES ANDRES	ALMACEN SUPER LLANTA	1708178155001	CALLE BOLIVAR #1014 Y DECIMA
1594	TORRES TORRES HUGO ERMESTO	FERROCOMERCIO	1203588130001	WALTER ANDRADES Y GUAYACANES

1596	DIAZ OCAMPO EDUARDO	COMERCIAL ELECTROGHOGAR	1202372999001	JUNE GUZMAN # 319 Y NOVENA
1599	QUINTANA MACIAS SONIA DELCARMEN	COMERCIAL ALMAQUIN	0801190992001	AV. GUAYAQUIL DIG. LA GASOLINERA EL PUMA
1603	GAVILANES PALACIOS MARIA FLOR	MULTINEGOCI	0903564094001	AV JOSE JOAQUIN Y JUAN MONTALVO
1604	YANTALIMA CAMINO LUIS ALEJANDRO	IMPRESA INDEPENDIENTE	1200719589001	PARR, 7 DE OCTUBRE CALLE 3ra Y LA C
1606	GOMEZ PINCAY NORMA JENNY	BAZAR NORNITA	1201037593001	PARR, 7 DE OCTUBRE CALLE 3ra Y LA C
1607	MENA VASCONEZ VILMA EVA	BOUTIQUE VOGUE	1200713947001	7 DE OCTUBRE Y DECIMA # 1010
1610	JIMENEZ ESTEVEZ HERBERTO	AGROPECUARIA SANTA MARGARITA	1200705943001	7 DE OCTUBRE # 325 ENTRE 3ra Y 4ta
1611	AMBROSI ALCIVAR MAGALY JAQUELINE	HIERRO COMERCIO	0912649290001	AV. GUAYAQUIL 139 Y JOSE MEJIA
1613	ROMERO GARCIA ELSA MERCEDES	VIVERES GABRIELITA	1301181788001	JOSE MEJIA ENTRE AV.GUYA. Y JUAN MONTALVO
1614	RAMIREZ FREIRE VICTOR EDDY	DISTRIBUIDORA ESCAPE	1204063117001	7 DE OCTUBRE Y SEPTIMA
1615	VELIZ VELIZ ZOILA ROSA	SUPERTIENDA SAN CARLOS	1713451894001	AV. 2 DE JULIO 514 Y VELAZCO IBARRA
1616	LITARDO ZAMORA FREDDY JAVIER	COMERCIAL LITARDO	1202426522001	MALECON 512 Y SEXTA
1617	MALDONADO OSORIO MARIO EDUARDO	COMERCIAL MATIOLI	0500931852001	12 DE OCTUBRE Y DECIMA # 720
1618	INTRIAGO ZAMBRANO JOSE SEGUNDO	COMERCIAL MAXI POLLO	1303444341001	OCTAVA ENTRE BOLIVAR Y MALECON
1620	GRANJA CHIANG CALOS REMAN	PILADORA LA ESPIGA	0913098034001	SAN CAMILO AV.2 DE JULIO
1623	CYEDE CIA LTA	CYEDE CIA LTA	1790236518001	7 DE OCTUBRE # 326 Y LA CUARTA
1624	BINGLE LIN	COMERCIAL LIN	1721271714001	7 DE OCTUBRE Y SEPTIMA # 305
1627	FARES VARGAS FREDDY GEOVANNY	PROCOMPU	1202508436001	SEXTA 104 Y MALECON
1629	GANCHOSO ZAMBRANO DAYSE FATIMA	BAZAR DARLEK	1709187163001	PARROQUIA 7 DE OCTUBRE Y TERCERA
1630	BRANDS MENENDEZ FRANKIL EDWARD	T FRENOS MENDEZ BRANDS	0913236287001	SAN CAMILO ESTADOS UNIDOS # 203
1632	RIVAS UBILLUS VICTOR DIOMEDES	CENTRO COSMETICO AMERICAM	1708548217001	CALLE 7 DE OCTUBRE N° 719 ENTRE SEPTIMA Y OCTAVA EDIF. I-UZ 1ER. PISO OFICINA N° 1
1637	CHUN WEI TAI	BAZAR Y HELADERIA TAIFA	1205156221001	7 DE OCTUBRE #103 REDONTEL
1640	GASTON RIOS MILTON ERNESTO	NOVEDADES MABELY	1201975933001	AV 7 DE OCT N° 618 ENTRE 6TA Y 7MA
1645	COMERCIAL MOTOR RIOS SA	COMORISA	1290067789001	SAN CAMILO KM1 1/2 VIA VALENCIA
1646	CARRO SEGURO	CARSEG SA	0991259546001	MALECON Y TERCERA
1651	CAICEDO ROSERO MAXIMO BEDER	INDUSTRIA METALICA MAX	1203679061001	SAN CAMILO JJ DE OLMEDO Y PARAGUAY

1654	IMPOCOM JAHER CIA LTDA	JAHER	0190168190001	7 DE OCTUBRE N° 6-24 ENTRE 6TA Y 7MA
1655	DISTRIBUIDORA DITONI QUITO SA	DISTRIBUIDORA DITONI QUITO SA	1790613305001	CDALAEI GUAYAVAN MZ J
1658	LUGO RUBEN DARIO	COMPRA VENTA SAN CAMILO	1312412156001	SAN CAMILO
1660	VELEZ ESPINOZA HECTOR SEGUNDO	TALABARTERIA EL RECUERDO	1303769804001	BOLIVAR Y NOVENA MERCADO N° 3
1661	SIMBAPLEX SA	VIA VIP	0992395087001	CALLE DECIMA N° 406 Y 7 DE OCTUBRE
1663	EQUAQUIMICA	ECUAQUIMICA	0990018707001	SAN CAMILO KM 4 1/2 VIA VALENCIA
1667	VERA ZAMBRANO MILTON JOSE	CALZADO EL GATO	1710324557001	SEPTIMA Y JUNE GUZMAN BAHIA LOCAL 1
1669	YUAN JUAN LIANG WU	COMERCIAL JUAN	1717237177001	PRIMERA 110 E/ BOLIVAR Y 7 DE OCT
1671	GUANIN SALAZAR SEGUNDO	FUNERARIA GUANIN	1200241527001	7 DE OCTUBRE ENTRE 2DO Y 3ERA
1672	SEGOVIA AYON MARIA JOSE	MARIA SEGOVIA	1203860703001	CALLE 3ERA ENTRE BOLIVAR 7 DE OCTUBRE
1673	ALVAREZ MERELLO VICTOR ORLANDO	ECOSISTEMA	1202397640001	SEPTIMA N° 115 Y MALECON
1678	YEPEZ YANEZ ANGEL BOLIVAR	RECTOR ACADENIA NAVAL GUAYAQUIL	1200794319001	VIA A VALENCIA
1679	CORTEZ MERA MARCO ANTONIO	CEVICHERIA PICUDO BLANCO	1203254204001	12DE OCTUBRE Y 12AVA ESQUINA
1680	RIVERA CLODOVEO ANGEL	RECTOR DE LA ESCUELA HEROES DE PAQUISHA	1200020152001	AV JUNE GUZMAN DE CORTEZ Y 12 AVA
1682	CASTILLO AVILES AZALIA SORAYA	BAZAR Y PAPELERIA G & C	1203682917001	COOP. PROMEJORAS CALLE 9NA ENTRE GYH
1686	ZAMBRANO ANDRADE CARLOS	NOVE ARTE ZAMBRANO	1300958863001	BOLIVAR Y PRIMERA
1688	DETECMAC COMPAÑÍA ANONIMA	DETECMAC	1291722020001	PARROQUIA VENUS AV. QUITO No 115 9 DE OCTUBRE
1694	SANCHEZ TORRES GUSTAVO EFREN	AUTODECORACION	1102980248001	PARROQUIA 7 DE OCTUBRE ENTRE SEGUNDA Y TERCERA
1699	FIGUEROA CARMEN DOLARES	ASADERO AQUÍ CARMITA	1200984522001	AV 12 DE OCTUBRE Y DECIMA CUARTA
1700	JACOME PAREDES MONICA GRACIELA	FERRETERIA GRACIELITA	1204161945001	CALLE OTTO AROSEMENA Y LA M
1702	DONOSO BEJERANO CHRISTIAN FABIAN		0922446109001	EL EMPALME CALLE PRINCIPALFRENTE A LA FAR. SANA SANA
1705	CASTILLO CASTILLO LOURDES MARISOL	LUBRISERVICIOS SUR	1202073670001	AV. JOSE JOAQUIN DE OLMEDO Y PRIMERA
1709	MORAN HENRRY	IMPACTO PUBLICITARIO	1202811863001	ELOY VELIZ ENTRE AV. GUAYAQUIL Y MANABI
1710	SALVATIERRA PEREZ DISELA LEONELA	BOUTIQUE LEONELA	1709720351001	CENTRO COMERCIAL VICTORIA PLAZA
1711	QUINTANA TAPIA NAILA	FARMACIA VICTORIA	1203575816001	AV SIETE DE OCT1469DECIMA QUINTA

1712	GRUBRALOOR SA	GRUBRALOOR SA	1291721989001	TERMINAL TERRESTRE
1715	BUSTAMANTE LORENZO	LOREN FRANCIS	1202100101001	BOLIVAR Y 11AVA
1716	LIN BINGZHEN	COMERCIAL ZHEN	0927356022001	7 DE OCTUBRE Nº 706 Y SEPTIMA
1720	LEON GRANJA AIDA BARBARA	DISTRIDUIDORA DE GAS PAULINA	170389715001	VIVA ALFARO
1722	SACAN MORA JOSE	SACAN FUEL INJECTION	1303672602001	SAN JOSE SUR FRENTE A LA FEREDACION DE ARTESANOS
1724	CHEE LEE SOO CHING	FERRETERIA CHEE	1705548236001	7 DE OCTUBRE nº 724 Y OCTAVA
1725	ALVAREZ PINO WELLINGTON VICENTE	COMERCIAL ALVAREZ	1201113972001	SAN CAMILO
1726	IMPORTACIONES BRANDS	IMPORTACIONES BRANDS	99999999999999	SAN CAMILO
1727	INERVAP	INERVAP	1291722632001	CAMILO AREVALO Y LA Z Y M
1729	ESPINEL LUZURIAGA MIREYA MICHELY	ESTUDIO JURIDICO	1204506230001	DECIMA 415 ENTRE 7 DE OCTUBRE Y JUNE GUZMAN
1731	BRAVO ANDRADE FRANCISCA ROSARIO	LOS HALCONES	090772428001	7 DE OCTUBRE No 225 Y TERCERA
1736	CASTRO DIAZ EBTRH EDUARDO	MEDICO PEDIATRA	1301858286001	7 DE OCTUBRE Nº 1220 Y 12AVA
1738	RAMIREZ COLOMA GUILLERMO NAPOLEON	CASA DEPORTIVA RAMIREZ	0200298487001	PARROQUIA 24 DE MAYO
1740	OLVERA LASCANO CARLA KARINA	CENTRO DE COSMETOLOGIA BELLEZA DE LA MUJER	1203612880001	BOLIVAR DECIMA SEGNDNA EDIFICIO SINDICATRO DE CHOFERES
1743	RIVADENEIRA TENELEMA JAHONA CAROLINA	CABINAS CREWE	1205178526001	BABAHOYO Nº 411 Y DECIMA SEPTIMA
1744	ABAD VIEJO LORENA DOMITILA	COMERCIANTE	12035414571001	JUNE GUZMAN Y 12AVA
1746	TOVAR FRANCO ROBINSON	ALMACEN COMPRA VENTA QUEVEDO	1721572996001	BOLIVAR Y OCTAVA A LADO EDE COMERCIAL LUCITA
1747	VERA MORENO ALEXANDRA DELROSARIO	FERRETERIA EAGA	1203191406001	SAN CRISTOBAL CALLE PRINCIPAL FRENTE A LA KSA DEL CACO
1748	JARDINES DEL ESTE JARDESTE SA	JARDINES DEL ESTE JARDESTE SA	00000000000000	KM 1 VIA VALENCIA
1750	SUPERMERCADOS LA FAVORITA CA	SUPER MERCADO AKI	1790016919001	MALECON Y TERCERA
1752	CALERO LLERENA JORGE OFREDDY	MOTEL EROS	1400021158001	KM 4 VIA A BUENA FE
1753	SÁNCHEZ MAYORGA FRESIA MARTHA	MUNDO DEL CALZADO	0905054870001	7 DE OCTUBRE Y OCTAVA LOCAL 20 - BAHIA MALL
1757	ZAMBRANO DUVAL ANDRES	CREDITOS ANDEL	1202720833001	CALLE CAMILO AREVALO 207 FRENTE REYBANPAC
1758	ROSERO LITARDO CLEVER LUIS	EXPORTADORA AGRICOLA ECOPLANTINS S.A.	1710365071001	PARROQUIA VENUS CALLE MIGUEL POZO Y LAZARO CONDOR

1761	RUIZ HAZ JENNY MERCEDES	ECO HOGAR	0915425391001	BOLIVAR ENTRE LA 4TA Y 5TA 416 FRENTE AL BCO
1763	MOLINA PADILLA NELSON ROLANDO	DISTRIDUIDORAB EL TONELITO	0103168449001	12AVA ENTRE 7 DE OCTUBRE Y BOLIVAR
1768	ESCOND SPARK II S.A	ESCOND SPARK II S.A	9999999999999	CALLE ANTONIO JOSE DE SUCRE 203 Y LA 26AVA
1769	DEL CAMPO COELLO JULIA VIBANNY	BELEZA	1711797215001	7 DE OCTUBRE Y DECIMA SEGUNDA SINDICATO
1770	PRONEUMATICOS S.A (CANTOS VERA DAVID CANTOS)	PRONEUMATICOS S.A	9999999999999	JUNE GUZMAN Y DECIA CUARTA - ALADO LUBRICADORA OSCARITO
1771	QUISPE CAYO MIGUEL ANGEL	CONSMAQC	1707996466001	SEPTIM N° 315 ENTRE 7 DE OCTUBRE Y JUNE GUZMAN
1772	GRANDA OCHOA MARCOS	IMPORTADORA MARCEL	1102945597001	NOVENA N° 712 Y MARCOS QUINTANA
1778	CANTOS FREDDY VICENTE	COMPU STAR	0916620370001	BOLIVAR Y DECIMA ESQUIMA
1780	MENENDEZ CEDEÑO ROSA	RESTAURANT EL BALLEZ AZUL	1304034505001	ATASCOSO DIAGONAL BANCO PICHINCHA
1781	COOPERATIVA DE TRANSPORTE QUEVEDO	COOPERATIVA DE TRANSPORTE QUEVEDO	1290044479001	TERMINAL TERRESTRE OF. 16
1782	MONTIEL GONZALES OSWALDO	COMERCIAL AGAPITO	1708066780001	JUNE GUZMAN Y DECIMA TERCERA
1784	COCHERES PUYA DIANA NELLY	COMEDOR GABRIELITA	0701308231001	JUAN MONTALVO S/N Y GUATEMALA
1787	VILLACIS VASQUEZ MARIA VICTORIA	FRIO REPUESTOS	1202553044001	AV. GUAYAQUIL Y ELOY ALFARO
1788	RAMIREZ BRAVO CARMEN	CALZADO JUANITO	1203669807001	JUNE GUZMAN ENTRE SEXTA Y SEPTIMA
1790	TASINCHANA BASTIDAS SEGUNDO AUGUSTO	CENTER COMPUTER	1711517696001	CALLE BOLIVAR 1211 Y DECIMA SEGUNDA
1792	ALVARADO MEJIA DARWIN OSWALDO	COMERCIAL AUTO COLOR	1203632797001	AV. GUAYAQUIL Y ELOY ALFARO N° 417
1794	AMERICAN SEGURIDAD PRINAVA AMERIPRIV	AMERICAN SEGURIDAD PRINAVA AMERIPRIV	1791772989001	BOLIVAR Y LA CUARTA ESQUINA
1795	RIVADENEIRA ROMERO PATRICIO ALBERTO	COMERCIANTE	0907807762001	CAMILO AREVALO S/N AV GUAYAQUIL
1796	PICHUCHO CHILUISA MARIO ISAAC	COMERCIANTE	1711337111001	SEPTIMA N° 102 Y MALECON
1797	ANGAMARCA IZQUIERDO SUSANA	COMERCIAL KARINA	0300586807001	DOCE DE OCTUBRE Y 12AVA
1798	COMPAÑÍA ALMACHE Y QUINTANA S.A.	ALMAQUIN S.A.	0801190992001	AV. GUAYAQUIL DIAGONAL A LA GASOLINE PUMA
1803	LUCKYCONSTRU S.A. (RENE FERNANDO CHUNGA VELASQUEZ)	LUCKYCONSTRU S.A	0992487992001	BOLIVAR Y TERCERA EDIF. JACHO LOOR OFICINA #102
1804	BLUSTERSAP S.A	BLUSTERSAP S.A	0992511885001	AV GUAYAQUIL ENTRE MEXICO Y JUAN MONTALVO
1811	ROSETO LITARDO CLARK LUIS	EXPORTADORA ECOPLATAI	091464023001	VIA A BUENA AL FRENTE A AGROSISTEMA

1813	SIONG TAY GLENDA NARCISA	TALLER TECNICO EL RECORD	17108324639003	PARROQUIA 24 DE MUJO NUEVO QUEVEDO
1814	OPELLANA JARAMILLO NESTOR	DISTRIBUIDORA DE MARICO MI BLANCO	1711854453001	CALLE PRINCIPAL - PALZA DE MARISCO
1815	GAIBOR MARGARITA	ESCUELA MIXTA VICENTE CHANG LUAY	0200462356001	PARROQUIA 7 DE OCTUBRE Y CUARTA
1817	PAINIZ FLORES ESTHER AGUERA	COMTEC	1203661283001	SAN CAMILO VIA A VALENCIA
1818	QUIROLA MACIAS JAQUELINE ELISA	M & J QUIROLA	1707050512001	BOLIVAR 1203 Y DECIMA SEGUNDA
1819	LOPEZ LOPEZ VICTORIA ELIZABTEH	E Y J	0102291333001	BOLIVAR 1203 Y DECIMA SEGUNDA
1821	PEBEXCORP S.A. Ec. FERNANDO DEFAZ ZAMBRANO	CENTRO EDUCATIVO GENESIS	0992288868001	KM.2 1/2 VIA VALENCIA
1822	MENA VÁSCONEZ MARGARITA ESTHER	MARGARITA TIENDA DE LA MODA	1200900718001	KM 2 1/2 VIA A VALENCIA
1824	BURBANO ZAMBRANO SEGUNDO ALBERTO	CENTRO COMERCIAL JUGUETE CARO	1203782360001	7DE OCTUBRE ENTRE 7MA Y OCTAVA
1826	PARRAGA MUÑOZ ILDELIRA DEL ROCIO		1709976466001	
1831	MARTINEZ TRAVEZ ANGEL JEOVANNY	TALLER INDUSTRIAL MAININDUSTRIAL	0502130875001	PARROQUIA VIVA ALFARO CALLE VIGESIMA PRIMERA
1834	REINA PARRAGA MRIAN INES	ASITECFOR S.A.	1202308548001	BOLIVAR Y LA QUINTA CONDOMINIO SIMON BOLIVAR
1835	VASQUEZ TENECELA MARCO ANTONIO	CENTRO MEDICO SANTANA	1203078520001	JUAN MONTALVO N° 507 Y CALLEJON "A"
1839	MAQUINAS DEL AGRO	FALVISA	0992432896001	VIA A VALENCIA 100 B Y CALLEJÓN "C"
1842	LLAGUNO FIGUEROA MARCO ANTONIO	TAPICERIA MENDEZ	0200801256001	SAN CRISTOBAL CALLE MANABI ISAAC MONTES
1843	CASTRO GÁRCIA JORGE STALIN	LLAGUNO INGENIERÍA EN RIEGOS	1203895543001	VIA VALENCIA KM 2 1/2 DIAGONAL A REYBANPAC
1844	SÁNCHEZ JUAN RAÚL	TALLER TECNO DIESEL	1307162824001	SAN CAMILO ELOY VELIZ Y AV. GUAYAQUIL
1845	BURKPEN S.A.	BURKPEN S.A.	0992467541001	KM 1 VIA EL EMPALME FRENTE A DISTRIBUIDORA HOLSIN
1846	VIMTICORP S.A.	VIMTICORP S.A.	0992561513001	
1847	HARO GAVIDIA MARCELO GONZALO	HARO GAVIDIA MARCELO GONZALO	0601281603001	AV. DEL EJERCITO N° 208 Y MANUEL GALECIO
1848	INVACELL	INVACELL		DÉCIMA PRIMERA N° 402 Y 7 DE OCTUBRE
1849	UCHUARI QUEZADA MELVA YADIRA	UCHUARI QUEZADA MELVA YADIRA	1102980248001	BOLIVAR ENTRE 5TA Y 4TA
1852	PALMA CHENCHE DENNIS LEONEL	BANAQUESA	1203645435001	KM 2 1/2 VIA VALENCIA
1853	BEJARANO AVEIJA ANGELA LOURDES	BANAQUESA	1310413628001	KM 2 VIA VALENCIA FRENTE A LA CLINICA GALAXI
1855	AGROSEMILLA S.A.	AGROSEMILLA S.A.	0992372761001	Av. Rúl Triviño lotizaciones Emilio Manzana M solar 1

1858	SALAS GÚZMAN MARCO POLO	EVENTOS	1202320550001	SAN CAMILO CALLE VENEZUELA 406 Y MEXICO
1860	MAHMUD CAPUTI ASIZZ SAYEL	ALMACEN SAMY S SPORT	1201980396001	BOLIVAR 413 ENTRE CUARTA Y QUINTA
1861	MENOSCAL CHELE ANDREA YOLANDA	FOREVER LIVING PRODUCTS ECUADOR	1200925921001	BOLIVAR 413 ENTRE CUARTA Y QUINTA
1862	MANTILLA BRAVO FANNY GRACIELA	SALOIN DE BELLEZA FHASION LOOK	1303483331001	BOLIVAR 106 Y DECIMA TERCERA
1865	BOLANOS AURIA MERCY CECILIA	SERVICIOS PROFESIONALES	1205387325001	SAN CAMILO JJ DE OLMEDO N° 1122
1866	CHIAN BRAVO ELVIS ALEXANDER	SERVICIOS PROFESIONALES	1205238577001	CDLA LA LORETO AL FINAL DE LAS HDA LOS HALCONES
1867	FLOTREINSA FLOTA DE TRANSPORTE ESCOLAR E INSTITUCIONAL S.A.	FLOTREINSA FLOTA DE TRANSPORTE ESCOLAR E INSTITUCIONAL S.A.	1291727391001	7 DE OCTUBRE PARROQUIA LA LADERA
1869	RAMÍREZ GALLEGOS GUILLERMO NAPOLEÓN	RAMIREZ JR PUBLICIDAD	1204485500001	BOLIVAR Y PRIMERA CALLE BELLAVISTA
1871	AREVALO DONOSO JORGE HITLER	AREVALO DONOSO JORGE HITLER	0914334255001	7 DE OCTUBRE ENTRE DÉCIMA Y DÉCIMA PRIMERA
1874	DUARTE MACIAS MAX ALEJANDRO	AGUA PURISIMA DEL PARAMO	1707376958001	AV. QUITO Y CALLEJON S/N
1878	BILLY JAIME OÑA VILLALVA	IMPRESIONES BILLY OÑA	1204537458001	AV. GUAYAQUIL E ISACC MONTES
1879	DURAN LUIS ANTONIO	"COMPRA VENTA 7 OCTUBRE"	1720684230001	CALLE 7 DE OCTUBRE N° 613 ENTRE SEXTA Y SEPTIMA
1880	ZAMBRANO DIOCLES	EMBO Y PURIFI DE AGUA LA HESQUITA		LA CADENA VIA EL VERGEL ENTRANDO AL LAMPA VALENCIA CALLE PRINCIPAL- JUNTO LHACIENTA RIOJA
1881	ANDRADE AREVALO ARTURO OJO	FINCA MARIA LUISA	1705532677001	
1884	PORTILLA OLVERA SARA MARIA	BOUTIQUE XCELL WOMAN	1203250251001	7 DE OCTUBRE # 1211 Y 13va
1885	JORGE LUIS ANDRADE MUÑOZ	ANDRADE SPORT	1203774318001	SAN CAMILO CALLE H S/N Y QUINTA
1886	PALMA LEON AIDA MARIBEL	C.P.A	0914659644001	JOSE LABORDE 760 Y 12 DE OCTUBRE
1887	LUIS CHICA RIVAS	SEMANARIO LA PRENSA	1201022538001	Av. 7 DE OCTUBRE Y LA QUINTA N.- 322
1888	JUPITER ROSENDO JOSEPH JORGE	EXPORTACIONES EKOPLANTAINS S.A.	1291730279001	PARROQUIA NICOLAS INFANTE DÍAZ CALLE AV. QUITO
1889	HERRERA CEDEÑO EVA LOURDES	ACTIVIDES COMERCIALES A CARGO COMISIONISTA	1204679821001	CDLA. NUEVO QUEVEDO AV. QUITO A LADO DEL GORDO GLEN
1890	FUNG SING CINDY LP	CHIFA YONG HUA	0914128434001	JOSE JOAQUIN DE OLMEDO S/N
1891	MARCOS ANTONIO HURTADO ORELLANA	AVICOLA " EL MIRADOR"	1713054466	SAN CAMILO KM 1.1/2 VÍA A SAN CARLOS
1892	ADRIAN ARTURO MASAPANTA PEÑALOZA	T KILL SHOP	1206100099001	Av JUNE GUZMAN N°213 ENTRE SDEPTIMA Y OPTAVA
1893	CARLOS ORLANDO REINOSO PAREDES	PUBLICIDADES BRIGETH	120338053-8	SAN CAMILO MEXICO 103 Y AV. GUAYAGUIL

1895	MARCO SERGIO CAMPOVERDE QUICHE	MECANICA "CAMPOVERDE"	1200891552001	SAN CRISTOBA CALLE MANABI N° 345
1896	DARWIN JAVIER ZAMORA MAYORGA	CORADIN CIENCIE CENTER	1203554298001	DECIMA PRIMERA Y BOLIVAR
1897	MARTINEZ SARABIA LUIS ALFREDO	MARTINEZ SARABIA LUIS ALFREDO	120316350-4	CDLA. GUAYACAN PRIMERA ETAPA CALLE A # 17
1898	CAPELO CAPELO OLFER BOLIVAR	HAYERSA S.A	0992446323001	BARRIO ALMEIDA CALLE BENJAMIN SARABIA
1899	MARTINEZ SARABIA MARCELO JAVIER	MARTINEZ SARABIA MARCELO JAVIER	1203163512001	EL GUAYACAN CALLE A # 17
1901	RODRIGUEZ BONILLA LIULIANA ELIZABETH	RESPUESTOS MERCEDES BENZ	1719803106001	AV. GUAYAQUIL # 100 Y CALLEJON D-ESTACION DE BUSES A VALENCIA
1902	CABRERA CORONEL LORENA DEL ROCIO	CABRERA CORONEL LORENA	1715171417001	AV. WALTER ANDRADE 10ma GUAYACAN

