

INVESTIGACIÓN SOBRE EL IMPACTO DE LAS PYMES COMERCIALIZADORAS DE MATERIAL ELÉCTRICO EN EL PIB DE LA PROVINCIA DE COTOPAXI DURANTE LOS AÑOS 2011 - 2012

Ing. José Augusto Cueva Herrera e Ing. Christian Rubén Vaca Farinango
*Universidad De Las Fuerzas Armadas - ESPE; Departamento de Ciencias Económicas,
Administrativas y del Comercio.*

Latacunga - Ecuador

RESUMEN: El presente trabajo de investigación comprende cinco capítulos orientados a conocer el **impacto** de las PYMES comercializadoras de material eléctrico en el PIB de la provincia de Cotopaxi durante los años 2011 y 2012 y una propuesta de gestión administrativa para el sector. El primer capítulo enfoca la **importancia**, justificación, objetivos y características básicas de las PYMES comercializadoras de material eléctrico dentro de un entorno económicos estable de desarrollo. En el segundo capítulo establecemos un **marco teórico** del cual se basa, fundamenta y conceptualiza toda la investigación, El tercer capítulo comprende la **investigación** o trabajo de campo realizado a través de encuestas que previo al diseño de la misma permitió recopilar información importante sobre el comportamiento de las pymes del sector eléctrico, así como se analizó el macro y micro ambiente que lo rodea. En el cuarto capítulo tenemos una **propuesta de gestión administrativa** ideal para las pymes donde se dan los lineamientos claves para un manejo eficiente y eficaz de pymes con el perfil analizado. En el quinto capítulo tenemos las conclusiones y recomendaciones de nuestro trabajo de investigación.

PALABRAS CLAVE: Impacto de las PYMES, Importancia, Marco Teórico, Investigación de Campo, Propuesta de Gestión Administrativa.

ABSTRACT: This research consists of five chapters aimed at knowing the impact of SMEs trading of electrical equipment on the GDP of the province of Cotopaxi during the years 2011 and 2012 and a proposal for the administrative management sector. The first chapter focuses on the importance, rationale, objectives and basic characteristics of SMEs trading of electrical equipment within a stable economic development environment. In the second chapter we establish a theoretical framework which is based, founded and conceptualized the entire field research, based on market research, The third chapter covers research or fieldwork as such, conducted through surveys prior to design allowed it to collect important information about the behavior of SMEs in the electricity sector, as well as discussed the macro and micro environment that surrounds it. In the fourth chapter we have a given modeling ideal for SMEs where key guidelines for efficient and effective management of SMEs with the profile used are given administrative management. In the fifth chapter we have the conclusions and recommendations of our research.

KEYWORDS: Impact of SMEs, Importance, Theoretical Framework, Field Research, Proposed of Administrative Management.

I. Antecedentes

El Producto Interno Bruto es una medida macro económica que expresa el valor monetario de la producción de bienes y servicios de un país durante un período de tiempo determinado que normalmente corresponde a un año, el PIB es usado como una medida del bienestar material de una sociedad por lo que constituye un factor importante en la economía de los países.

Históricamente en el Ecuador el Producto Interno Bruto ha venido teniendo variaciones importantes es así que en el período comprendido entre los años 1966-1980 tuvo un promedio de 5.8%, en el período comprendido entre 1981-1999 baja a un promedio del 2.4%, afectado por el año 1999 en el cual se produce la dolarización; y a partir de esta fecha que incluye el período 2000-2012 en donde se llega a tener un promedio de 4.2%, llegando en el año 2012 al 5.0%.¹

La proyección del PIB para el año 2013 según el presidente del directorio del Banco Central del Ecuador (Diego Martínez Vinuesa) fue del 3.98%; sin embargo en lo que va del año 2013 las cifras preveen que el PIB se ubicará sobre el 4%.

II. Metodología

El presente trabajo se encuentra enmarcado en la investigación descriptiva con apoyo de la investigación de campo. El estudio se basa en el problema planteado y los objetivos formulados; consiste en Investigar el impacto de las PYMES comercializadoras de material eléctrico en el PIB de la provincia de Cotopaxi durante los años 2011 - 2012 y propuesta de gestión administrativa para el sector.

La investigación descriptiva es mediante la búsqueda y ordenamiento de datos que especifican las propiedades importantes de los puntos que serán sometidos a análisis.

Mediante los datos históricos se podrán establecer tendencias significativas para el análisis del sector.

En lo que se refiere al trabajo de campo, es en base a encuestas tomando como referencia el problema y los objetivos de estudio.

III. EVALUACIÓN DE RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Tabla 1. Negocio Aperturado antes o durante el año 2011

Válidos	Frecuencia		%	% válido	% acumulado
	Si	No			
	69	8	89,6	89,6	89,6
	8		10,4	10,4	100,0
Total	77		100,0	100,0	

Fuente: Encuesta de campo

Elaborado por: Autores del proyecto

Fecha: Septiembre 2013

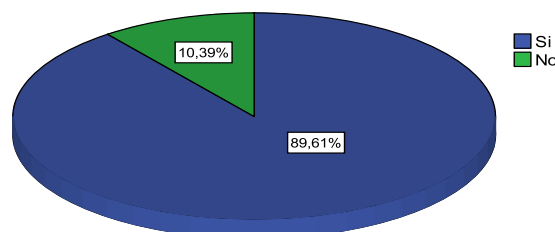


Gráfico 1 Negocio Aperturado antes o durante el año 2011

Fuente: Encuesta de campo

Elaborado por: Autores del proyecto

Fecha: Septiembre 2013

Análisis: El 89,6% de la población apertura su negocio antes o durante el año 2011, mientras que el 10,4% lo realizó en el año 2012.

Interpretación: Al analizar los resultados de la pregunta 1, se nota que el mayor porcentaje de personas en la población ha abierto negocios antes o durante el año 2011 y una minoría en el año 2012, logrando delimitar el periodo de investigación propuesto en el tema del presente proyecto el cual está enfocado en un intervalo del año 2011 al 2012.

Tabla 2. Estructura Organizacional del Negocio

	Frecuencia	%	% válido	% acumulado
Administrador y Vendedor	43	55,8	62,3	62,3
Administrador, Vendedor y Contador	17	22,1	24,6	87,0
Administrador, Vendedor, Contador y Bodeguero	6	7,8	8,7	95,7
Solo Administrador	1	1,3	1,4	97,1
Administrador y ayudante	2	2,6	2,9	100,0
Total	69	89,6	100,0	
No aplica	8	10,4		
Total	77	100,0		

Fuente: Encuesta de campo

Elaborado por: Autores del proyecto

Fecha: Septiembre 2013

¹Banco Central del Ecuador

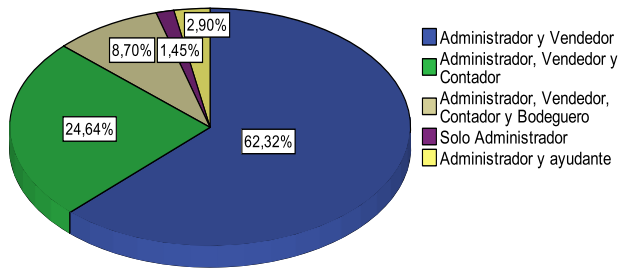


Gráfico 2 Estructura Organizacional del Negocio

Fuente: Encuesta de campo
Elaborado por: Autores del proyecto
Fecha: Septiembre 2013

Análisis: El 62,3% de la población mantiene una estructura organizacional compuesto por administrador y vendedor, el 24,6% mantiene administrador, vendedor y contador, el 8,7% mantiene un administrador, vendedor, contador y bodeguero, el 1,4% mantiene solo administrador, el 2,9% mantiene administrador y ayudante.

Interpretación: De acuerdo con el análisis se nota que pocas son las empresas que cumplen con una gestión administrativa funcional, es decir no existe un organigrama estructural, sabiendo que en la mayoría de negocios el organigrama estructural únicamente consta de Administrador y vendedor.

Tabla 3. Tipo de Planificación Anual del Negocio

	Frecuencia	%	% válido	% acumulado
Basada en la experiencia del negocio	44	57,1	63,8	63,8
Basada en información recolectada periódicamente	15	19,5	21,7	85,5
Basada en objetivos	1	1,3	1,4	87,0
Ninguna	9	11,7	13,0	100,0
Total	69	89,6	100,0	
No aplica	8	10,4		
Total	77	100,0		

Fuente: Encuesta de campo
Elaborado por: Autores del proyecto
Fecha: Septiembre 2013

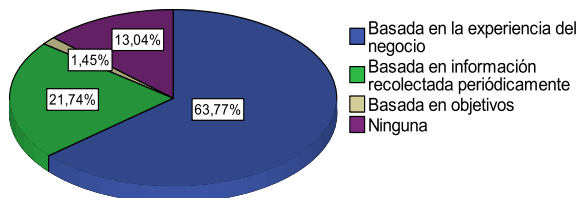


Gráfico 3. Tipo de Planificación Anual del Negocio

Fuente: Encuesta de campo
Elaborado por: Autores del proyecto
Fecha: Septiembre 2013

Análisis: El 63,8% de la población realiza una planificación anual basada en la experiencia del negocio, el 21,7% es basada en información recolectada periódicamente, el 1,4% basada en objetivos y el 13,0% no realizan ninguna planificación.

Interpretación: En cuanto al análisis se nota de forma clara que las empresas no cuentan con una planificación anual del negocio y manejan sus negocios en base a la experiencia, es decir carecen de un plan de trabajo, lo cual incide de manera negativa en las distintas organizaciones empresariales al saber que no existen metas establecidas, ni medios para lograr distintos objetivos, así como también escases de procesos para evaluar información relevante.

Tabla 4. Nivel de ventas anuales reales

	Frecuencia	%	% válido	% acumulado
Hasta \$40000	26	33,8	37,7	37,7
Mayor a \$40000 y menor o igual a \$80000	25	32,5	36,2	73,9
Mayor a \$80000 y menor o igual a \$100000	7	9,1	10,1	84,1
Mayor a \$100000 y menor o igual a \$500000	10	13,0	14,5	98,6
Mayor a \$500000	1	1,3	1,4	100,0
Total	69	89,6	100,0	
No aplica	8	10,4		
Total	77	100,0		

Fuente: Encuesta de campo
Elaborado por: Autores del proyecto
Fecha: Septiembre 2013

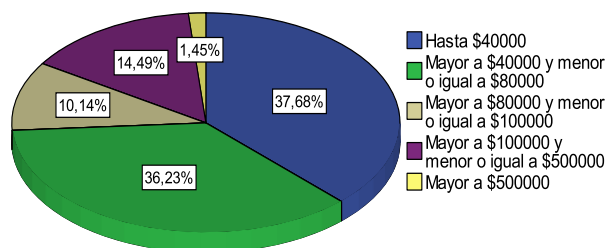


Gráfico 4. Nivel de ventas anuales reales

Fuente: Encuesta de campo
Elaborado por: Autores del proyecto
Fecha: Septiembre 2013

Análisis: El 37,7% de la población mantiene un nivel de ventas hasta \$40 mil, el 36,2% mantiene ventas entre \$40000 y \$80000 mil, el 10,1% mantienen ventas entre \$80000 y 100000, el 14,5% mantiene ventas entre 100000 y \$500000, y el 1,4% mantiene ventas mayor a \$ 500000.

Interpretación: El análisis denota que el comercio de material eléctrico, es un mercado con fluidez, existe un manejo de parámetros en las declaraciones debido a la ley tributaria por lo que esta pregunta está influenciada y puede

incorporar un sesgo por presuntas imposiciones tributarias, adicional el mercado investigado mantiene todavía un nivel medio de informalidad.

Tabla 5. Composición del monto de ventas del negocio

	Frecuencia	Porcentaje
Usuario final	6010	87%
Contratistas	415	6%
Empresas públicas	180	3%
Empresas privadas	295	4%
Total	6900	100,0

Fuente: Encuesta de campo
Elaborado por: Autores del proyecto
Fecha: Septiembre 2013

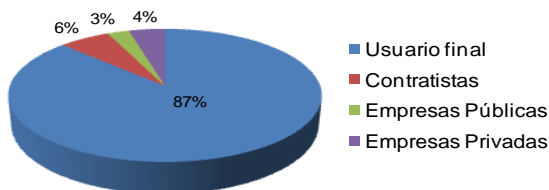


Gráfico 5. Composición del monto de ventas del negocio

Fuente: Encuesta de campo
Elaborado por: Autores del proyecto
Fecha: Septiembre 2013

Análisis: El 87% de las ventas realizadas por la población analizada corresponde a usuario final, el 6% a contratistas, el 3% a empresas públicas y el 4% a empresas privadas.

Interpretación: Con los resultados del análisis se nota que los usuarios que permiten llegar a tan alto nivel de ventas son los usuarios finales, denotando liquidez en los productos es decir la fácil venta y adquisición del producto.

Tabla 6. Porcentaje promedio de utilidad

	Frecuencia	%	% válido	% acumulado
Entre 15% y 20%	51	66,2	73,9	73,9
Entre 21% y 25%	18	23,4	26,1	100,0
Total	69	89,6	100,0	
No aplica	8	10,4		
Total	77	100,0		

Fuente: Encuesta de campo
Elaborado por: Autores del proyecto
Fecha: Septiembre 2013

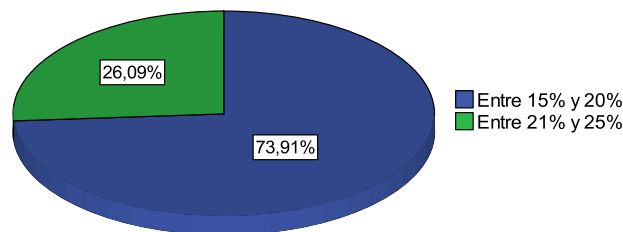


Gráfico 6. Porcentaje promedio de utilidad

Fuente: Encuesta de campo
Elaborado por: Autores del proyecto
Fecha: Septiembre 2013

Análisis: El 73,9% de la población maneja un promedio de utilidad entre el 15% y 20%, mientras que el 26,1% de la población maneja un porcentaje promedio entre el 21% y 25%.

Interpretación: De acuerdo al análisis se deduce que la comercialización de materiales eléctricos es un negocio rentable que aporta en un porcentaje significativo al comercio de la plaza o sector donde la pyme se desenvuelve generando utilidades para los comercializadores.

Tabla 7. Plazo en días otorgado por Proveedores

	Frecuencia	%	% válido	% acumulado
30	22	28,6	31,9	31,9
45	14	18,2	20,3	52,2
60	27	35,1	39,1	91,3
90	5	6,5	7,2	98,6
No tiene acceso a crédito	1	1,3	1,4	100,0
Total	69	89,6	100,0	
No aplica	8	10,4		
Total	77	100,0		

Fuente: Encuesta de campo
Elaborado por: Autores del proyecto
Fecha: Septiembre 2013

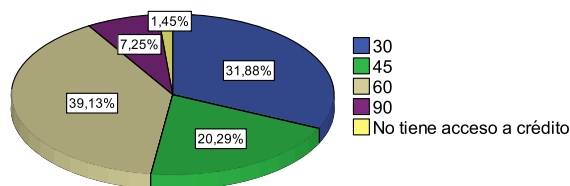


Gráfico 7. Plazo en días otorgado por Proveedores

Fuente: Encuesta de campo
Elaborado por: Autores del proyecto
Fecha: Septiembre 2013

Análisis: El 31,9% de la población tiene acceso a 30 de crédito de sus proveedores, mientras que el 20,3% tiene acceso a 45 días, el 39,1% tiene acceso a 60 días de crédito, 7,2% accede a 90 días y el 1,4% no accede a días de crédito de sus proveedores.

Interpretación: La mayoría tiene acceso a créditos de las personas que los proveen los diferentes productos esto permite que este mercado se haga más fluido, permitiéndole al

usuario final tener mayor cantidad de crédito en sus negocios, sabiendo que para algunas personas consideran que el crédito es mejor que el efectivo, se debe tomar en cuenta el plazo de las cuentas por cobrar vs. El plazo de las cuentas por pagar.

Tabla 8. Porcentaje de Activos del negocio que creció entre los años 2011-2012

	Frecuencia	%	% válido	% acumulado
Creció del 1% al 5%	32	41,6	41,6	41,6
Creció del 6% al 10%	23	29,9	29,9	71,4
Creció del 11% al 20%	3	3,9	3,9	75,3
Decreció	19	24,7	24,7	100,0
Total	77	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta de campo
Elaborado por: Autores del proyecto
Fecha: Septiembre 2013

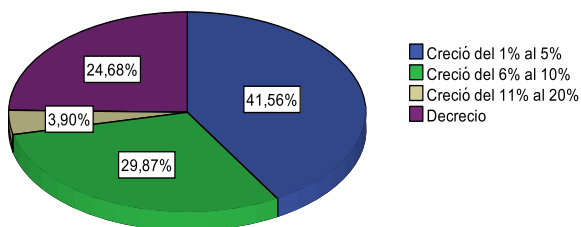


Gráfico 8. Porcentaje de Activos del negocio que creció entre los años 2011-2012

Fuente: Encuesta de campo
Elaborado por: Autores del proyecto
Fecha: Septiembre 2013

Análisis: El 41,6% de la población crecieron sus activos entre el 1% y 5%, mientras que el 29,9% creció entre el 6% y 10%, el 3,90% creció entre el 11% y 20%, y el 24,68% de la población decreció (este punto se analiza por porcentajes en la siguiente pregunta), en el año 2012 con relación al año 2011.

Interpretación: De manera que al conocer que el mayor porcentaje de crecimiento de las comercializadoras se encuentra enmarcado del 1% al 10%, con distintas estrategias administrativas y correcta aplicación se puede llegar a estos porcentajes dentro de las distintas empresas que estén correctamente constituidas y organizadas.

Tabla 9. Empleados fijos años 2011 – 2012

	Empleados Fijos 2011			Empleados Fijos 2012		
	Frecuencia	%	% válido	Frecuencia	%	% válido
1	16	20,8	23,2	16	20,8	23,2
2	30	39,0	43,5	27	35,1	39,1
3	13	16,9	18,8	14	18,2	20,3
4	5	6,5	7,2	7	9,1	10,1
5	3	3,9	4,3	3	3,9	4,3
6	1	1,3	1,4	1	1,3	1,4
8	1	1,3	1,4	1	1,3	1,4
Total	69	89,6	100,0	69	89,6	100,0
No aplica	8	10,4		8	10,4	
Total	77	100,0		77	100,0	

	Fijos 2011	Fijos 2012
Total Empleados	164	169

Fuente: Encuesta de campo
Elaborado por: Autores del proyecto
Fecha: Septiembre 2013

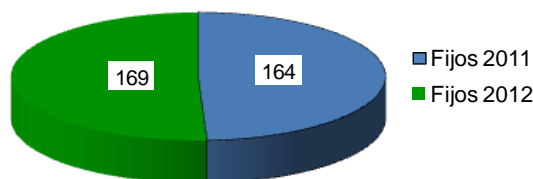


Gráfico 9. Empleados fijos años 2011 – 2012

Fuente: Encuesta de campo
Elaborado por: Autores del proyecto
Fecha: Septiembre 2013

Análisis: Existen 169 empleados fijos en el año 2012 y 164 en el año 2011, existiendo un incremento del 3% en el año 2012 en relación al 2011.

Interpretación: De lo percibido en el análisis, se conoce que el número de los empleados se encuentra regulado en una cantidad de 164 personas, pero en el 2012, existe un crecimiento de cinco personas porcentaje que debe estar influenciado por el ingreso de tecnología y automatización reemplazando a Recurso Humano.

Tabla 10 Empleados temporales años 2011 – 2012

	Empleados Temporales 2011			Empleados Temporales 2012		
	Frecuencia	%	% válido	Frecuencia	%	% válido
0	63	81,8	91,3	64	83,1	92,8
1	4	5,2	5,8	4	5,2	5,8
2	2	2,9	2,9	1	1,3	1,4
Total	69	89,6	100,0	69	89,6	100,0
No aplica	8	10,4		8	10,4	
Total	77	100,0		77	100,0	

	Temporales 2011	Temporales 2012
Total Empleados	8	6

Fuente: Encuesta de campo
Elaborado por: Autores del proyecto
Fecha: Septiembre 2013

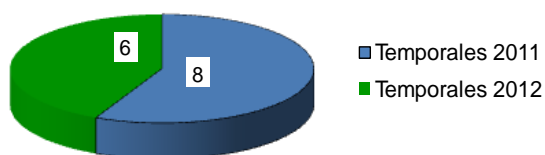


Gráfico 10. Empleados temporales años 2011 – 2012

Fuente: Encuesta de campo
Elaborado por: Autores del proyecto
Fecha: Septiembre 2013

Análisis: Existen 6 empleados temporales en el año 2012 y 8 en el año 2011, existiendo una reducción del 25% en el año 2012 en relación al 2011.

Interpretación: Por lo cual se nota la variabilidad de personal que se encuentra en las empresas comercializadoras de materiales eléctricos, en ciertos tramos de tiempo, que se les podría traducir como temporadas comerciales en donde las empresas necesitan mayor personal de lo habitual que se encuentre presente.

IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

a. Conclusiones.

- Una vez analizado los resultados de la investigación de mercados con una muestra de 77 elementos de una población de 96 pymes comercializadoras de material eléctrico en la Provincia de Cotopaxi, con un margen de error del 5%, nivel de confianza del 95%, y con un análisis cuantitativo se determinó que pese a tener un decrecimiento como provincia en el PIB del 0.81% en los años 2011 y 2012, la actividad del comercio en Cotopaxi incrementó en un 0.76%. Así como también el comercio de material eléctrico tuvo un impacto favorable en un 8%.
- No existe una planificación formal puesto que el 64% de la población planifica de acuerdo a su experiencia en el negocio, utilizando estrategias de venta con publicidad en medios de comunicación masiva y facilidades en descuento y financiamiento en un 51%, así también el 39% de las pymes ejecuta controles únicamente de inventarios y un 4% no ejecuta ningún control.

- El proceso de reciclaje en este tipo de pymes tiene un porcentaje muy bajo llegando al 67% de la población analizada, sin embargo el 75% promueve la venta de productos eléctricos ahorradores en su negocio, debido principalmente a la política gubernamental que incentiva el ahorro de energía eléctrica.
- De acuerdo a la investigación de mercados se determinó que apenas el 1.45% de la población realiza tiene una administración basada en objetivos motivo por el cual se genera la necesidad de aportar con nuestra investigación un modelo de gestión administrativa basada en objetivos que permita ser aplicada en el sector de comercialización de material eléctrico.

b. Recomendaciones.

- ✓ Toda vez que se ha demostrado que las pymes comercializadoras de material eléctrico han tenido un impacto positivo en el PIB de la provincia de Cotopaxi en los años 2011-2012, se recomienda la ejecución del modelo de gestión propuesto, a fin de que permita apalancar su crecimiento, procurando mantener los siguientes lineamientos:

Aspectos legales:

- Mantener una participación de empleados del 25%
- Mantener los mismos niveles del pago del décimo cuarto sueldo con ajustes o incrementos anuales atados a la inflación.

Aspectos económicos:

- Que los índices de inflación se mantengan en el orden del 5%
- Que políticas de gobierno se mantengan y que por el contrario incentiven a este sector comercial.
- Que la banca privada siga otorgando préstamos al sector comercial de las pequeñas y medianas empresas del país.

Aspectos de inclusión social:

- Que se contraten a trabajadores de la localidad y debidamente calificados.
- Que se les haga un ajuste salarial anual en función de la inflación cuya fuente referencial deberá ser el BCE.

Aspectos ambientales:

- Que dentro de cada pyme se establezca políticas de reciclaje que contribuyan a la

sostenibilidad del medio ambiente, se propone trabajar bajo la norma ISO 14000.

Aspectos comerciales y de ventas:

- Se recomienda realizar evaluaciones periódicas que permitan realizar el seguimiento de los indicadores manteniendo e incrementando los beneficios obtenidos.
- Se recomienda mantener información actualizada sobre tendencias y proyecciones de negocio que este sector comercial.

V. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALFARO, O. G. (2010). *Pymes un componente importante del sector productivo*. Costa Rica: Universidad de Costa Rica.
- CAMPILLO, M. M. (2012). *Macroeconomía*. México: Pearson.
- GONZÁLES, B. E. (2010). *Gestión Administrativa de Personal*. México: Paraninfo.
- HOME, J. C. (2011). *Fundamentos de administración financiera*. México: Pearson.
- JEFFREY, F. B. (2013). *Macroeconomía Global*. México: Pearson.
- MUÑOZ, E. A. (2011). *Si el PIB estornuda*. México: Bubok.
- RIVERA, N. A. (2011). *Organización de empresas*. Madrid: Deusto.



José Cueva. Nació en Ecuador en la ciudad de Latacunga, provincia de Cotopaxi, el 10/05/1982. Es graduado de la Universidad Regional Autónoma de los Andes “UNIANDES” en la Facultad de Sistemas Mercantiles y cuenta con una maestría en Gestión de Empresas mención Pymes de la Universidad de las Fuerzas Armadas - ESPE.

Email: josecuevah@hotmail.com



Christian Vaca. Nació en Ecuador en la ciudad de Quito, provincia de Pichincha, el 22/01/1978. Es graduado de la Escuela Superior Politécnica del Ejército “ESPE” en la Facultad de Ingeniería Comercial y cuenta además con una maestría en Gestión de Empresas mención Pymes de la Universidad de las Fuerzas Armadas - ESPE.

Email: chvaca78@hotmail.es