



**ESPE**  
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS  
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONOMICAS  
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO**

**CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA**

**PROYECTO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO EN  
FINANZAS Y AUDITORIA**

**AUTOR: CARMEN PRISCILA QUEZADA RAMOS**

**TEMA Gestión Financiera de las PYMES del sector Comercial en la  
ciudad de Cuenca, Provincia del Azuay de los años 2012 y 2013, y su  
impacto en el desarrollo socio económico de la población.**

**DIRECTOR: ING. ÁLVARO CARRILLO, MBA**

**CODIRECTOR: ING. LUIS TIPÁN, MBA**

**SANGOLQUÍ, ENERO 2015**

UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS – ESPE  
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y  
DE COMERCIO

**CERTIFICADO**

Ing. Álvaro Carrillo, MBA

Ing. Luis Tipán, MBA

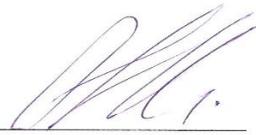
Certifican que el trabajo titulado “Gestión Financiera de las PYMES del sector Comercial en la ciudad de Cuenca, Provincia del Azuay de los años 2012 y 2013, y su impacto en el desarrollo socio económico de la población.”, realizado por CARMEN PRISCILA QUEZADA RAMOS ha sido guiado y revisado periódicamente y cumple con las normas estatutarias establecidas por la Universidad de las fuerzas Armadas - ESPE, en el Reglamento de Estudiantes de las Universidad de las Fuerzas Armadas.

El mencionado trabajo consta de un documento empastado y un disco compacto en cual contiene los archivos en formato (pdf).

Autorizan a PRISCILA QUEZADA RAMOS que lo entregue al Ing. Álvaro Carrillo en su calidad de Director de la Carrera.

Sangolquí, 08 de junio de 2015

  
\_\_\_\_\_  
Ing. Álvaro Carrillo, MBA.  
DIRECTOR

  
\_\_\_\_\_  
Ing. Luis Tipán, MBA  
CODIRECTOR

UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS – ESPE  
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y  
DE COMERCIO

**AUTORÍA DE RESPONSABILIDAD**

CARMEN PRISCILA QUEZADA RAMOS

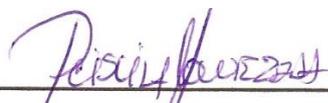
**DECLARO QUE:**

El trabajo de grado denominado: “Gestión Financiera de las PYMES del sector Comercial en la ciudad de Cuenca, Provincia del Azuay de los años 2012 y 2013, y su impacto en el desarrollo socio económico de la población”, ha sido desarrollado con base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros, conforme a las citas que constan descritas a lo largo de este estudio, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía.

Consecuentemente este trabajo es de mi autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del trabajo de grado en mención.

Sangolquí, 08 de junio de 2015



---

CARMEN PRISCILA QUEZADA RAMOS

UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS – ESPE  
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y  
DE COMERCIO

**AUTORIZACIÓN**

Yo, CARMEN PRISCILA QUEZADA RAMOS

Autorizo a la Universidad de las Fuerzas Armadas – ESPE, la publicación en la biblioteca virtual de la institución del trabajo de grado titulado: Gestión Financiera de las PYMES del sector Comercial en la ciudad de Cuenca, Provincia del Azuay de los años 2012 y 2013, y su impacto en el desarrollo socio económico de la población”, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y autoría.

Sangolquí, 08 de junio de 2015

  
CARMEN PRISCILA QUEZADA RAMOS

## **DEDICATORIA**

Con todo mi cariño y amor el presente trabajo está dedicado a mi Hijo Jorge Arturo, por ser la razón de mi vida, de mis sacrificios, quien día a día con su amor y apoyo, ha fomentado en mí el valor de la perseverancia por alcanzar mis sueños y luchar por mis proyectos.

Priscila Quezada Ramos

## **AGRADECIMIENTO**

Si hiciera una lista de motivos para dar gracias por todo este tiempo de vida estudiantil, necesitaría muchas páginas. Quiero resumirlo así:

Gracias Dios por la vida que me das, y las bendiciones recibidas.

Gracias Familia por todo su amor y apoyo incondicional.

Gracias a todos los que sin ser familia o amigos han sido una bendición en mi camino.

No quiero nombrar a cada uno por temor a olvidar algún nombre, sin embargo, resalto mi agradecimiento a:

A mis abuelitos, quienes son las personas que más admiro en la vida, quienes con sus consejos me incentivaron para seguir adelante.

A mis tíos, tías, primos y primas que han estado conmigo en todo momento que he requerido de su apoyo.

A mi Director y Codirector de tesis por el tiempo y paciencia, quienes con sus consejos y enseñanzas me han permitido culminar este objetivo.

## ÍNDICE DE CONTENIDO

CERTIFICADO.....	I
AUTORÍA DE RESPONSABILIDAD .....	II
AUTORIZACIÓN.....	III
DEDICATORIA .....	IV
AGRADECIMIENTO .....	V
ÍNDICE DE CONTENIDO .....	VI
ÍNDICE DE CUADROS.....	XI
INDICE DE FIGURAS.....	XIII
RESUMEN.....	XV
ABSTRACT.....	XVI
CAPÍTULO I.....	1
1. GENERALIDADES .....	1
1.1. TEMA.....	1
1.2. ANTECEDENTES .....	1
1.3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	2
1.4. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA.....	2
1.5. OBJETIVOS .....	7
1.5.1. OBJETIVOS GENERAL.....	7

1.5.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS .....	7
1.6. MARCO TEÓRICO.....	8
1.6.1. PYMES.....	8
1.6.1.1. Definición .....	8
1.6.1.2. Importancia de las PYMES .....	9
1.6.1.3. Tratamiento de las PYMES .....	9
1.6.1.4. Regulación de las PYMES .....	9
1.6.1.5. Clasificación de las PYMES .....	11
1.6.1.6. Situación de las PYMES .....	11
1.6.1.7. Fortalezas de las PYMES .....	13
1.6.1.8. Desafíos de las PYMES .....	13
1.6.2. GESTIÓN FINANCIERA .....	15
1.6.2.1. Definición .....	15
1.6.2.2. Análisis Financiero .....	16
1.6.3. DESARROLLO SOCIAL.....	19
1.6.4. METODOLOGIA DE DESARROLLO DEL PROYECTO .....	20
CAPÍTULO II.....	22
2. ESTUDIO DE MERCADO APLICADO A LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN LA CIUDAD DE CUENCA .....	22
2.1. GENERALIDADES.....	22

2.1.1.	DEFINICIÓN INVESTIGACIÓN DE MERCADO .....	22
2.1.2.	PROCESO INVESTIGACIÓN DE MERCADO .....	22
2.2.	OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO.....	24
2.2.1.	OBJETIVO GENERAL .....	24
2.2.2.	OBJETIVOS ESPECÍFICOS .....	24
2.3.	PLAN MUESTRAL .....	25
2.3.1.	POBLACIÓN DE ESTUDIO .....	25
2.3.2.	TAMAÑO DE LA MUESTRA .....	26
2.3.3.	DISEÑO DE LA ENCUESTA.....	27
2.3.4.	METODOLOGÍA DE APLICACIÓN .....	35
2.3.5.	RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	36
CAPÍTULO III .....		79
3.	DIAGNÓSTICO FINANCIERO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN LA CIUDAD DE CUENCA .....	79
3.1.	ESTRUCTURA DE LOS ESTADOS FINANCIEROS DEL SECTOR COMERCIAL DE LAS PYMES .....	79
3.1.1.	ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS.....	79
3.1.2.	BALANCE DE SITUACIÓN GENERAL .....	81
3.2.	DIAGNÓSTICO FINANCIERO .....	83
3.2.1.	ANÁLISIS DE TENDENCIAS 2012 - 2013 .....	83

3.2.2.	ANÁLISIS DE PARTICIPACIÓN 2012 - 2013 .....	85
3.2.3.	RAZONES FINANCIERAS .....	88
3.2.3.1.	LIQUIDEZ.....	89
3.2.3.2.	RENTABILIDAD .....	92
3.2.3.3.	ENDEUDAMIENTO.....	95
3.2.4.	PUNTO DE EQUILIBRIO .....	96
3.2.5.	FORTALEZAS Y DEBILIDADES FINANCIERAS DEL SECTOR.....	98
CAPÍTULO IV.....		99
4.	GESTIÓN FINANCIERA DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN LA CIUDAD DE CUENCA. 2012 – 2013. ....	99
4.1.	MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA .....	99
4.1.1.	Estructura de la PYME .....	99
4.1.2.	PLANIFICACIÓN FINANCIERA .....	100
4.1.3.	ORGANIZACIÓN FINANCIERA .....	102
4.1.4.	GESTIÓN DE LAS PYMES.....	102
4.1.5.	SALUD FINANCIERA.....	103
4.2.	IMPACTO ECONÓMICO Y SOCIAL DE LAS PYMES.....	104
4.2.1.	PERCEPCIÓN PYMES .....	104
4.2.2.	APORTES CUANTITATIVOS PYMES .....	104

	X
4.3. PRESUPUESTACIÓN.....	107
CAPÍTULO V.....	109
5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	109
5.1. CONCLUSIONES.....	109
5.2. RECOMENDACIONES .....	109
1.1.1.1. BIBLIOGRAFÍA .....	110

## ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro No. 1 Población .....	25
Cuadro No. 2 Tamaño Muestra .....	27
Cuadro No. 3 Tipo Empresa .....	36
Cuadro No. 4 Administración .....	37
Cuadro No. 5 Actividad .....	38
Cuadro No. 6 Personal .....	39
Cuadro No. 7 Años de Vida .....	40
Cuadro No. 8 Estados Financieros.....	41
Cuadro No. 9 Frecuencia Estados Financieros.....	42
Cuadro No. 10 Análisis Financiero .....	43
Cuadro No. 11 Análisis Financiero para Decisiones .....	44
Cuadro No. 12 Presupuestos .....	45
Cuadro No. 13 Frecuencia Presupuestos .....	46
Cuadro No. 14 Objetivos Financieros .....	47
Cuadro No. 15 Frecuencia Objetivos Financieros .....	48
Cuadro No. 16 Tipos Objetivos Financieros .....	49
Cuadro No. 17 Evaluación Rentabilidad.....	50
Cuadro No. 18 Evaluación Liquidez .....	51
Cuadro No. 19 Rendimiento .....	52
Cuadro No. 20 Activos Corrientes .....	53
Cuadro No. 21 Inventarios .....	54
Cuadro No. 22 Caja .....	54
Cuadro No. 23 CXC .....	55
Cuadro No. 24 Activo Fijo .....	56
Cuadro No. 25 Ventas .....	56
Cuadro No. 26 Costo de Ventas .....	57
Cuadro No. 27 Gastos Administrativos.....	58
Cuadro No. 28 Gastos de Ventas.....	58
Cuadro No. 29 Gastos Financieros .....	59
Cuadro No. 30 Pasivo Corriente .....	60
Cuadro No. 31 Pasivo No Corriente.....	60
Cuadro No. 32 Patrimonio .....	61
Cuadro No. 33 Unidad Finanzas .....	62
Cuadro No. 34 Manual de Funciones .....	63
Cuadro No. 35 Contratación Externa.....	64
Cuadro No. 36 Auditoría .....	65
Cuadro No. 37 Sistema Informático .....	66
Cuadro No. 38 Plan Estratégico .....	67

Cuadro No. 39 Seguimiento Plan Estratégico .....	68
Cuadro No. 40 Capacitación .....	69
Cuadro No. 41 Incentivos .....	70
Cuadro No. 42 Desempeño .....	70
Cuadro No. 43 Desempeño Contabilidad.....	71
Cuadro No. 44 Evaluación Productos.....	72
Cuadro No. 45 Tamaño PYME .....	73
Cuadro No. 46 Desarrollo Socio Económico .....	74
Cuadro No. 47 Desarrollo Socio Económico .....	75
Cuadro No. 48 Código de la Producción .....	76
Cuadro No. 49 Código de la Producción .....	77
Cuadro No. 50 Estado de Resultados Promedio por Empresa 2012 .....	80
Cuadro No. 51 Estado de Resultados Promedio por Empresa 2013 .....	80
Cuadro No. 52 Balance General Promedio por Empresa 2012.....	81
Cuadro No. 53 Balance General Promedio por Empresa 2013.....	82
Cuadro No. 54 Análisis Tendencias Balance General Promedio 2013 - 2012.....	84
Cuadro No. 55 Análisis Tendencias Estado de Resultados 2013 - 2012 .....	85
Cuadro No. 56 Análisis Vertical Balance General Promedio Empresa 2012 .....	86
Cuadro No. 57 Análisis Vertical Balance General Promedio Empresa 2013 .....	87
Cuadro No. 58 Análisis Vertical Estado Resultados Promedio Empresa 2012 .....	88
Cuadro No. 59 Análisis Vertical Estado Resultados Promedio Empresa 2013.....	88
Cuadro No. 60 Liquidez.....	91
Cuadro No. 61 Rentabilidad .....	94
Cuadro No. 62 Endeudamiento .....	95
Cuadro No. 63 Punto de Equilibrio .....	97
Cuadro No. 64 Estado de Resultados Total del Sector .....	106
Cuadro No. 65 Balance General Total del Sector.....	106
Cuadro No. 66 Estado de Resultados Presupuestado Total del Sector .....	107
Cuadro No. 67 Balance General Presupuestado Total del Sector.....	108

## INDICE DE FIGURAS

Figura No 1 Densidad Empresas Comerciales Cuenca.....	35
Figura No 2 Densidad Empresas Comerciales Sector El Batán.....	36
Figura No 3 Tipo de Empresas .....	37
Figura No 4 Administración .....	38
Figura No 5 Actividad .....	39
Figura No 6 Personal.....	40
Figura No 7 Años de Vida.....	41
Figura No 8 Estados Financieros .....	42
Figura No 9 Frecuencia Estados Financieros.....	43
Figura No 10 Análisis Financiero.....	44
Figura No 11 Análisis Financiero para Decisiones .....	44
Figura No 12 Presupuestos.....	45
Figura No 13 Frecuencia Presupuestos .....	46
Figura No 14 Objetivos Financieros .....	47
Figura No 15 Frecuencia Objetivos Financieros .....	48
Figura No 16 Tipos Objetivos Financieros .....	49
Figura No 17 Evaluación Rentabilidad.....	50
Figura No 18 Evaluación Liquidez.....	51
Figura No 19 Rendimiento .....	52
Figura No 20 Activos Corrientes.....	53
Figura No 21 Inventarios.....	54
Figura No 22 Caja .....	55
Figura No 23 CxC.....	55
Figura No 24 Activo Fijo.....	56
Figura No 25 Ventas.....	57
Figura No 26 Costo de Ventas.....	57
Figura No 27 Gastos Administrativos.....	58
Figura No 28 Gastos de Ventas.....	59
Figura No 29 Gastos Financieros .....	59
Figura No 30 Pasivo Corriente.....	60
Figura No 31 Pasivo No Corriente.....	61
Figura No 32 Patrimonio .....	61
Figura No 33 Unidad Finanzas .....	62
Figura No 34 Manual de Funciones .....	63
Figura No 35 Contratación Externa.....	64
Figura No 36 Auditoría .....	65
Figura No 37 Sistema Informático .....	66
Figura No 38 Plan Estratégico .....	67
Figura No 39 Seguimiento Plan Estratégico.....	68

Figura No 40 Capacitación .....	69
Figura No 41 Incentivos .....	70
Figura No 42 Desempeño.....	71
Figura No 43 Desempeño Contabilidad.....	72
Figura No 44 Evaluación Productos.....	73
Figura No 45 Tamaño PYME .....	74
Figura No 46 Desarrollo Socio Económico .....	75
Figura No 47 Desarrollo Socio Económico .....	76
Figura No 48 Código de la Producción.....	77
Figura No 49 Código de la Producción.....	78
Figura No 50 Liquidez .....	91
Figura No 51 Capital de Trabajo Neto .....	92
Figura No 52 Rentabilidad .....	94
Figura No 53 Endeudamiento .....	96
Figura No 54 Punto de Equilibrio.....	97

## RESUMEN

La Gestión Financiera de las PYMES del sector Comercial en la ciudad de Cuenca, Provincia del Azuay de los años 2012 y 2013, y su impacto en el desarrollo socio económico de la población, La información recopilada permite formular y evaluar los indicadores financieros resultado de la gestión financiera que aplicaron las PYMES del sector comercial. Los capítulos I comprende las bases científicas y metodológicas que sustentan el desarrollo de la investigación, en el capítulo II se aplica el estudio de mercado dirigido hacia la población objeto del estudio, en el capítulo III se estructuran los estados financieros condensados promedios del sector y se procederá al análisis financiero de los mismos, así como la evaluación del impacto social. En el capítulo IV se desarrollan los estados financieros presupuestados del sector. Finalmente, en el capítulo V se establecerán las respectivas conclusiones y recomendaciones. Es importante destacar que al año 2013 las ventas en el sector comercial de las PYMES en la ciudad de Cuenca han disminuido, en promedio del sector en un -18,60%, y se han generado considerables reducciones en todas las cuentas del estado de resultados, excepto en el costo de ventas que ha crecido en el 4,23%. La fortaleza del sector es el que goza de buenos niveles de liquidez, aunque decrecen de año a año. Como debilidades financieras son que las utilidades del sector han decrecido, la estructura financiera presenta menores participaciones de efectivo al año 2013, la Rentabilidad decrece de un año a otro, los niveles de endeudamiento se han incrementado al año 2013, y el punto de equilibrio refleja que la proporción para no ganar ni perder, en relación a las ventas, es mayor en el año 2013. No existen beneficios de leyes y del estado para reactivar todo el sector comercial en la ciudad de Cuenca,

**Palabras clave:**

**GESTIÓN FINANCIERA,  
PYMES,  
SECTOR COMERCIAL,  
IMPACTO,  
FINANZAS.**

## ABSTRACT

The financial management of SMEs in the commercial sector in the city of Cuenca, Azuay province for the years 2012 and 2013, and its impact on the developing socio-economic population, information collected allows formulating and evaluating financial indicators result of financial management applied to SMEs in the commercial sector. Chapters I comprises the scientific and methodological basis underpinning the development of research, in chapter II applies market research directed toward the object of the study population, in chapter III are structured financial statements condensed averages for the industry and will proceed to the financial analysis of the same, as well as the evaluation of the social impact. The budgeted financial statements in the sector are developed in chapter IV. Finally, in chapter V, the respective conclusions and recommendations be established. It is important to note that in the year 2013 sales in the commercial sector...

There are no benefits of laws and the State to revive the entire commercial sector in the city of Cuenca,

**Key words:**

**PYMES,  
COMMERCIAL SECTOR,  
IMPACT,  
FINANCIAL MANAGEMENT,  
FINANCE.**

# **CAPÍTULO I**

## **1. GENERALIDADES**

### **1.1. TEMA**

Gestión Financiera de las PYMES del sector Comercial en la ciudad de Cuenca, Provincia del Azuay de los años 2012 y 2013, y su impacto en el desarrollo socio económico de la población.

### **1.2. ANTECEDENTES**

El presente proyecto se desarrolla en la ciudad de Cuenca en la Provincia del Azuay, con el fin de obtener tanto información primaria como secundaria sobre la estructura financiera que tienen las PYMES del sector comercial y que se encuentran ubicadas en la zona urbana de Cuenca, información de los años 2012 y 2013. Mediante la aplicación de una encuesta al personal de finanzas, contabilidad o administración que labora en la PYMES, tanto en los mandos medios así como también en los niveles superiores de las empresas comerciales, se obtendrá la información de ventas, gastos, activos, pasivos y políticas financieras para estructurar los respectivos estados condensados promedio y proceder al análisis desde el punto de vista financiero.

La información recopilada permite formular y evaluar los indicadores financieros resultado de la gestión financiera que aplicaron las PYMES del sector comercial. Los capítulos I comprende las bases científicas y metodológicas que sustentan el desarrollo de la investigación, en el capítulo II se aplica el estudio de mercado dirigido hacia la población objeto del estudio, en el capítulo III se estructuran los estados financieros condensados promedios del sector y se procederá al análisis financiero de los mismos, así como la evaluación del impacto social. En el capítulo IV se desarrollan los estados financieros presupuestados del sector. Finalmente, en el capítulo V se establecerán las respectivas conclusiones y recomendaciones.

### **1.3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

¿Cuál es la Situación Financiera en las PYMES del sector comercial de la ciudad de Cuenca, períodos 2012 y 2013?

### **1.4. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA**

El crecimiento del comercio es, sin lugar a dudas, uno de los pilares fundamentales del desarrollo nacional. Sin embargo, su competitividad ha estado permanentemente expuesta a factores limitantes como: Contracción de la economía local durante varios años de crisis; una inadecuada distribución del ingreso que resta capacidad y tamaño al mercado interno, por un lado y que, por otro, incentiva la importación de bienes de consumo; también, la dependencia tecnológica de lenta innovación que afecta a la productividad.

El crecimiento de la economía ecuatoriana observado en los 10 últimos años, caracterizado principalmente por la estabilidad monetaria y cambiaria que conlleva la dolarización, el incremento del gasto e inversión pública (observado especialmente en los últimos cinco años) y el aumento sostenido

de los depósitos que ha empujado al crédito en el sistema financiero, han generado un aumento en el consumo de los hogares, que se ve reflejado en los altos niveles de actividad económica, como se puede ver en los resultados de las empresas que componen la economía ecuatoriana. Los ingresos de las empresas con facturación superior a USD 100 mil pasaron de USD 123,1 mil millones en 2011, a USD 133,5 mil millones en 2012, lo que representa una tasa de crecimiento anual del 8,5%. Del total de ingresos reportado en 2012, el 54,6% se encuentra repartido en las 1 000 empresas privadas más grandes, lo que demuestra una concentración de moderada a alta en la distribución del sector empresarial ecuatoriano. (EKOS, 2013)

Al analizar el crecimiento de las 1 000 empresas más grandes se observa que 765 de ellas reportaron un incremento en sus ingresos entre 2011 y 2012, cifra inferior a las 810 empresas que crecieron en 2011 respecto al año previo, 2010. De esta forma el ingreso reportado por las 1 000 empresas privadas analizadas pasó de USD 64,7 mil millones en 2011 a USD 72,9 mil millones, lo que representa un crecimiento anual del 12,7%, incremento superior a la tasa del total de empresas que realizan su actividad en el Ecuador. Mientras que en temas tributarios, el valor del impuesto causado pasó de USD 1 285 millones en 2011 a USD 1 255 millones en 2012, lo que implica una reducción de la relación impuestos/Ingresos o TIE que pasó de 1,9% a 1,8%. El número de empresas totales con facturación superior a USD 100 mil también presenta una reducción al pasar de 30 466 empresas en 2011 a 29 924 empresas en 2012. Indicadores que van de la mano con la reducción de la tasa de crecimiento del PIB que varió del 7,8% en 2011 al 5% en 2012. En su conjunto, los ingresos de las 1 000 empresas más grandes de Ecuador tienen una alta representatividad, ya que en términos del PIB corresponden al 83,16% en 2011 y al 86,11% en 2012. En contexto los ingresos de estas organizaciones equivalen, aproximadamente, a 150 mil lingotes de oro de 12,5 kilos o 230 mil Ferraris modelo 458 año 2013, o la Fortuna del hombre más rico del Mundo (Carlos Slim). (EKOS, 2013)

Las pequeñas y medianas empresas PYMES y las microempresas constituyen, sin duda, la principal fuerza productiva del Ecuador, en la medida en que éstas en conjunto son mayoría dentro del tejido empresarial. De acuerdo a datos oficiales, las PYMES representan el 36% del total de empresas registradas en la Superintendencia de Compañías, mientras que las microempresas llegan al 60% del total. Puesto que, en términos generales, no todas las unidades empresariales o de negocios están formalmente registradas en este órgano de control, es necesario ampliar la contabilización en términos más amplios. En el Censo Nacional Económico realizado en el 2010, se desprende que los establecimientos económicos llegaron a casi medio millón, de las cuales, el 95% corresponden a microempresas y 4,3% a PYMES, según la definición que toma en cuenta el número de trabajadores.

No existen estudios especializados sobre la participación de las empresas por segmentos o tamaños en las actividades que realizan las PYMES, y peor aún sobre el sector comercial de las PYMES en la ciudad de Cuenca, y su evaluación financiera de la administración. El sector comercial tiene mucha influencia en el desarrollo social y crecimiento económico mundial, nacional y sobretodo en la ciudad de Cuenca, que ha crecido durante los últimos años gracias al aporte financiero de la ciudadanía y de la empresa privada para incurrir en los negocios comerciales a través de las PYMES.

En el Ecuador, el crecimiento en el año 2012 según la CEPAL fue del 4,8%, es decir, 3 puntos porcentuales inferior a la tasa alcanzada en el año 2011. El índice de nivel de actividad económica registrada para el sector de comercio se ubicó en abril de 2010 en 88,83%. En el Ecuador el movimiento comercial y económico se encuentra sustentado en un gran número de negocios o PYMES que contratan personal, alquilan bienes, y distribuyen productos y servicios de grandes empresas, o bien crean servicios independientes de forma artesanal o industrial pero a menor escala como lo

hace la PYME. Estos negocios son tiendas, almacenes, artesanos, obreros, lubricadoras, restaurantes, bazares, entre otros. Según el Censo Nacional Económico, INEC 2010, a nivel nacional existen 511,130 locales económicos visibles a escala nacional, es decir 357 por cada 10 mil habitantes, existen 500 211 gerentes o propietarios de establecimientos económicos de los cuales el 51.1 por ciento son hombres y el 48.9 son mujeres. (INEC, 2010).

Azuay representa un aporte a la producción nacional del 4,8%, siendo la cuarta provincia en importancia productiva en el país luego de Guayas, Pichincha y Manabí. Sin embargo, estos datos no siempre son fiables, dado que muchas de las empresas ubicadas en distintos lugares del país son simplemente domiciliadas en Quito y Guayaquil, produciendo un desbalance en los datos productivos del país. Cuenca en su zona urbana tiene una extensión de 7.571,57 Has. En las que habitaban 402.068 pobladores, mientras que en la zona rural viven 93.708 habitantes. Equivalente al 21% del total del Cantón y está dividida en 15 parroquias urbanas y 21 parroquias rurales. Cuenca a pesar de ser una ciudad pequeña en cuanto a extensión de territorio y pobladores concentra la mayor cantidad de actividad productiva de la provincia del Azuay, la cual está marcada por un valioso desarrollo industrial, de salud, comercial, artesanal, bancario, académico y de pequeña producción, por lo tanto “esta ciudad se ha afianzado como eje del desarrollo económico de la región centro-sur del Ecuador (que comprende las Provincias de Azuay, Cañar y Morona Santiago). Actualmente, esta perspectiva de Cuenca se amplía, consolidándose como ciudad-región que articula el sur del Ecuador con el norte del Perú”. (CUENCA, 2014).

En cuanto a la actividad comercial, esta ciudad tiene un alto grado de informalidad debido a la crisis económica de los últimos años que ha venido atravesando el país, cuenta con zonas en donde la venta de productos se realiza al menudeo, y además sus trabajadores no superan ni las 5 personas, estas zonas se encuentran en los mercados de la ciudad y sus

alrededores, esto ha provocado un alto grado de conflictos en cuanto a la seguridad de estas zonas. La mayoría de comerciantes y productores en Cuenca, están agrupados en las cámaras; así como en la federación de artesanos. Estas organizaciones defienden los intereses de los grupos a las que representan y realizan actividades de promoción y de capacitación; además, sirven de vínculo y apoyo al diálogo entre el sector público y privado para establecer líneas de concertación y mutua colaboración. (BALAREZO, 2014).

La mayor actividad comercial se encuentra en el Centro Histórico de Cuenca existe gran concentración de actividades de comercio, gestión y administración en espacios reducidos, parroquias como: El Sagrario, Gil Ramírez Dávalos tiene un alto índice de personas y vehicular que circulan a diario. Según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), Cuenca está formado por 28.910 establecimientos económicos, sin embargo se identificaron por manzana 20.585 locales en la zona urbana, los cuales dan empleo a 91.083 personas, la densidad de los locales en Cuenca nos muestran que la mayor concentración se encuentra en las parroquias de Gil Ramírez Dávalos, El Sagrario y El Batán, con proyección hacia el sur hacia las parroquias de Huayna Cápac, Sucre y Cañaribamba, las cuales han crecido económicamente, a pesar de ser pequeñas en cuanto a número de habitantes,

Como vemos existe 5 puntos en donde la concentración de estos locales es más pronunciada, la principal como ya mencionamos está compartida entre las parroquias: G. Ramírez D, El Sagrario y San Blas, donde podemos destacar la presencia de **8.227 locales**, entre las principales actividades de este sector tenemos: comercio al por menor excepto el de vehículos, automotores y motocicletas, con 3.225 locales. Si analizamos el punto de concentración en la parroquia el Batán, vemos que aquí se encuentra el mercado Feria Libre El Arenal, la misma que atrae gran cantidad de personas, esto provoca que a su alrededor se ubiquen locales que se

dedican a diferentes actividades comerciales, en este sector se ubican 1.474 locales, de los cuales 1.031 son locales del sector comercio, su actividad principal es: venta de productos en mercado. (FABIÁN, 2012).

Cuando Hablamos de diagnóstico nos estamos refiriendo al “proceso de investigación y análisis sistemáticos de eventos relacionados con una organización, que permite identificar las causas que los generan en aras de formular planes mediante los cuales proponer soluciones que propicien su crecimiento y desarrollo”. (Burbano, 1996).

Por las razones expuestas se justifica y es importante la realización del presente proyecto, porque a través del estudio se analizará la situación financiera de las empresas del sector comercial de las PYMES en la ciudad de Cuenca.

## **1.5. OBJETIVOS**

### **1.5.1. OBJETIVOS GENERAL**

Analizar la Gestión Financiera de las PYMES del sector Comercial en la ciudad de Cuenca, Provincia del Azuay de los años 2012 y 2013, para determinar su impacto en el desarrollo socio económico de la población.

### **1.5.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Fundamentar la investigación con bases científicas, a través del marco teórico, para sustentar el estudio financiero de la administración de las cuentas por cobrar.

- Aplicar la metodología de investigación de mercados con el fin de recopilar la información financiera de las PYMES que será la fuente de evaluación.
- Evaluar el estado de la gestión financiera en las PYMES del sector comercial, con el fin de proponer los indicadores financieros que midan las perspectivas de desarrollo y crecimiento del sector.
- Desarrollar los presupuestos financieros consolidados del sector para determinar el impacto económico y social actual en la población.
- Desarrollar las conclusiones y recomendaciones del proyecto

## **1.6. MARCO TEÓRICO**

### **1.6.1. PYMES**

#### **1.6.1.1. Definición**

Se conoce como PYMES al conjunto de pequeñas y medianas empresas que de acuerdo a su volumen de ventas, capital social, cantidad de trabajadores, y su nivel de producción o activos presentan características propias de este tipo de entidades económicas. Por lo general en nuestro país las pequeñas y medianas empresas que se han formado realizan diferentes tipos de actividades económicas entre las que destacamos las siguientes:

- Comercio al por mayor y al por menor.
- Agricultura, silvicultura y pesca.
- Industrias manufactureras.
- Construcción.
- Transporte, almacenamiento, y comunicaciones.

- Bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas.
- Servicios comunales, sociales y personales. (SRI, 2014)

#### **1.6.1.2. Importancia de las PYMES**

Las PYMES en nuestro país se encuentran en particular en la producción de bienes y servicios, siendo la base del desarrollo social del país tanto produciendo, demandando y comprando productos o añadiendo valor agregado, por lo que se constituyen en un actor fundamental en la generación de riqueza y empleo. (SRI, 2014).

#### **1.6.1.3. Tratamiento de las PYMES**

Para fines tributarios las PYMES de acuerdo al tipo de RUC que posean se las divide en personas naturales y sociedades. De acuerdo a cual sea su caso Ud. podrá encontrar información específica para cumplir con sus obligaciones tributarias escogiendo las opciones Personas Naturales ó Sociedades. (SRI, 2014)

#### **1.6.1.4. Regulación de las PYMES**

El Consejo Sectorial de la Producción coordinará las políticas de fomento y desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa con los ministerios sectoriales en el ámbito de sus competencias. Para determinar las políticas transversales de MIPYMES, el Consejo Sectorial de la Producción tendrá las siguientes atribuciones y deberes: (SENPLADES, 2014)

- Aprobar las políticas, planes, programas y proyectos recomendados por el organismo ejecutor, así como monitorear y evaluar la gestión de los entes encargados de la ejecución, considerando las particularidades culturales, sociales y ambientales de cada zona y articulando las medidas necesarias para el apoyo técnico y financiero.
- Formular, priorizar y coordinar acciones para el desarrollo sostenible de las MIPYMES, así como establecer el presupuesto anual para la implementación de todos los programas y planes que se prioricen en su seno.
- Autorizar la creación y supervisar el desarrollo de infraestructura especializada en esta de infraestructura especializada en esta materia, tales como: centros de desarrollo MIPYMES, centros de investigación y desarrollo tecnológico, incubadoras de empresas, nodos de transferencia o laboratorios, que se requieran para fomentar, facilitar e impulsar el desarrollo productivo de estas empresas en concordancia con las leyes pertinentes de cada sector.
- Coordinar con los organismos especializados, públicos y privados, programas de capacitación, información, asistencia técnica y promoción comercial, orientados a promover la participación de las MIPYMES en el comercio internacional.
- Propiciar la participación de universidades y centros de enseñanza locales, nacionales e internacionales, en el desarrollo de programas de emprendimiento y producción, en forma articulada con los sectores productivos, a fin de fortalecer a las MIPYMES.
- Promover la aplicación de los principios, criterios necesarios para la certificación de la calidad en el ámbito de las MIPYMES, determinados por la autoridad competente en la materia.
- Impulsar la implementación de programas de producción limpia y responsabilidad social por parte de las MIPYMES.
- Impulsar la implementación de herramientas de información y de desarrollo organizacional, que apoyen la vinculación entre las

instituciones públicas y privadas que participan en el desarrollo empresarial de las MIPYMES.

#### **1.6.1.5. Clasificación de las PYMES**

En Ecuador, de acuerdo a su tamaño, las empresas tienen las categorías siguientes:

- Microempresas: Emplean hasta 10 trabajadores, y su capital fijo (descontado edificios y terrenos) puede ir hasta 20 mil dólares.
- Talleres artesanales: Se caracterizan por tener una labor manual, con no más de 20 operarios y un capital fijo de 27 mil dólares.
- Pequeña Industria: Puede tener hasta 50 obreros
- Mediana Industria: Alberga de 50 a 99 obreros, y el capital fijo no debe sobrepasar de 120 mil dólares.
- Grandes Empresas: Son aquellas que tienen más de 100 trabajadores y 120 mil dólares en activos fijos

#### **1.6.1.6. Situación de las PYMES**

Las micro, pequeñas y medianas empresas MIPyME dentro del tejido empresarial ecuatoriano tienen un aporte significativo; según el último Censo Nacional Económico del 2010, alrededor de 99 de cada 100 establecimientos se encuentran dentro de la categoría de MIPyME. Se tomó como referencia el tamaño de empresas por número de empleados expuesto en la Resolución 1260 emitida por la Secretaría de la Comunidad Andina; microempresa (1 a 9 trabajadores), pequeña empresa (10-49 trabajadores), mediana empresa (50-199 trabajadores) y gran empresa (200 o más trabajadores). El parámetro número de empleados, como factor referencial a la hora de clasificar a las empresas por su tamaño, es válido cuando entre la

mayoría de empresas analizadas, en cada tramo de clasificación, no existen mayores diferencias desde el punto de vista del avance tecnológico incorporado a los procesos de producción del bien y/o servicio. Esta tendencia se convierte en un dato duro sobre la importancia que tienen las micro, pequeñas y medianas empresas a la hora de contribuir al proceso de consolidación del sistema productivo nacional. (WILSON, 2012)

La PYME contribuye en la generación de empleo nacional; pues de cada 4 puestos de trabajo que existen en el país 3 son generados por aquellas empresas categorizadas como micro, pequeñas o medianas. En esta distribución del empleo nacional se debe resaltar la potencialidad generadora de empleo que recae sobre el sector de la microempresa alrededor de 44 de cada 100 puestos de trabajo son generados por el sector microempresarial; de ahí la importancia de seguir apoyando a esta categoría de empresas, desde el accionar del sector privado como del sector público nacional e internacional, a través de la oferta de servicios financieros el microcrédito por ejemplo- y no financieros y, también, mediante la creación y puesta en vigencia de leyes como la que ya se encuentra en vigencia, la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario.

Con respecto a la distribución por la actividad productiva que realizan las pequeñas y medias empresas podemos observar que el sector predominante son los servicios –cerca de 7 de cada 10 pequeñas y medianas empresas se dedican a negocios vinculados a la provisión de servicios-, luego aparecen las PyME vinculadas a la actividad comercial 22% del total de pequeñas y medianas empresas- y en tercera ubicación, en cuanto a la participación productiva, están las PyME relacionadas con actividades manufactureras. (WILSON, 2012).

La situación actual de la PYME se resume en:

- Escaso nivel tecnológico
- Baja calidad de la producción, ausencia de normas y altos costos
- Falta de crédito, con altos costos y difícil acceso
- Producción se orienta más al mercado interno
- Incipiente penetración de PYMES al mercado internacional
- Ausencia total de políticas y estrategias para el desarrollo del sector
- Son insuficientes los mecanismos de apoyo para el financiamiento, capacitación, y uso de tecnología
- Mano de obra sin calificación

#### **1.6.1.7. Fortalezas de las PYMES**

- Son factores claves para generar riqueza y empleo
- Al dinamizar la economía, diluye los problemas y tensiones sociales, y mejorar la gobernabilidad.
- Requiere menores costos de inversión
- Es el factor clave para dinamizar la economía de regiones y provincias deprimidas
- Es el sector que mayormente utiliza insumos y materias primas nacionales
- Tiene posibilidades de obtener nichos de exportación para bienes no tradicionales generados en el sector
- El alto valor agregado de su producción contribuye al reparto más equitativo del ingreso

#### **1.6.1.8. Desafíos de las PYMES**

Estos desafíos, por varios años, se han venido discutiendo en las esferas tanto del sector público como del sector privado; pero todavía falta mucho

por hacer para poder pasar, de forma efectiva, del discurso a aquella acción que contribuya a la construcción de la tan ansiada transformación productiva con equidad social del tejido empresarial del Ecuador.

- En lo que es tecno-producción, se necesitan hacer inversiones para mejorar el nivel tecnológico de productos, procesos, máquinas y equipos y estructura organizacional. Aquí juega un papel fundamental la disponibilidad de líneas de crédito para mejoramiento tecnológico y además de una serie de incentivos hacia aquellas empresas que demuestren cambios en alguno de los componentes del paquete tecnológico.
- Mejoramiento sustancial de la calidad de los productos, se deben observar estándares internacionales tanto para el uso de materias primas como para el proceso mismo de fabricación de productos.
- Promoción de proyectos de capacitación y asistencia técnica especializados en cada rama industrial. En este punto es clave que las universidades empiecen a ofrecer cursos de especialización orientados a la formación de consultores calificados en las principales actividades productivas que al país le interesa desarrollar.
- La comercialización de los productos debe estar respaldada por el diseño de verdaderos planes estratégicos de comercialización. Ya no se puede seguir pensando que el cliente es quien viene a comprar el producto, sino que se debe salir a buscar al cliente.

Todos estos desafíos que acabamos de exponer se deben recoger y ejecutar bajo el enfoque de una estrategia integrada de carácter nacional, en donde sus principales promotores deberán ser: Los gremios empresariales, los propios empresarios de forma individual, el gobierno central, los gobiernos locales, las universidades, las organizaciones no gubernamentales y otros actores dedicados a promover el mejoramiento competitivo del desempeño productivo de las empresas categorizadas como pequeñas y medianas. (WILSON, 2012)

## **1.6.2. GESTIÓN FINANCIERA**

### **1.6.2.1. Definición**

Sanwal (2008) y Martino (2010) proponen convertir las finanzas en socio estratégico en la dirección general de la empresa, pues ahora es necesario asumir que la dirección y la gestión financiera deben integrarse con las demás áreas en la gestión global de la organización. Ello conlleva, entre otras cosas, abandonar una visión funcional e independiente de la gestión de la organización para adoptar una nueva estructura de sistemas y procesos que, aunque autónomos, posean grandes y adecuadas dosis de integración, relación y coordinación. No cabe duda de que en las empresas las diferentes áreas de gestión (marketing, producción, etc.) están especializadas en determinados procesos, como es lógico, pero la estructura funcional tradicional, aun permitiendo la separación y la especialización de tareas, potencia los “reinos de taifas”. Quizás no se trate sino de rescatar la propuesta de una dirección sistémica de investigadores como Villalba (1975), y aceptar que los cambios financieros propuestos en una empresa pueden constituir una oportunidad para innovar y mejorar otras áreas, o la propia organización considerada globalmente.

La Gestión a nivel administrativo y financiero consiste en brindar un soporte administrativo a los procesos empresariales de las diferentes áreas funcionales de una entidad, a fin de lograr resultados financieros efectivos y con una gran ventaja competitiva revelada en los estados financieros” (Muñiz, 2010).

Consiste en el análisis y evaluación de la estructura de activos, pasivos, patrimonio, ingresos y egresos que mantiene la empresa, y la elaboración de estrategias para a través de las decisiones de la gerencia alcanzar los

objetivos planteados. En la actualidad la correcta dirección financiera de las empresas exige adoptar nuevos principios y actitudes por parte de los profesionales de la economía y de las finanzas, además de utilizar nuevas técnicas y desarrollar nuevas y diferentes prácticas de gestión. No nos cabe duda de que aspectos como la globalidad, la ética, la ecuanimidad, la integración y la tecnología deben estar presentes en las decisiones y actuaciones que desarrollen los directivos financieros de las organizaciones del siglo XXI. El objetivo del presente trabajo es aportar algunas sugerencias que puedan ser de utilidad a los profesionales para desarrollar con más eficiencia la gestión financiera de las organizaciones para las que trabajan. (González, 2009).

Gómez (2010) es de la opinión de que las finanzas y la dirección financiera de las empresas cambiarán radicalmente en el siglo XXI, especialmente debido a las conexiones existentes entre los asuntos económico-financieros y la crisis global actual. Ésta última, afirman muchos investigadores (Martínez, 2010; Montoro y Nadal, 2009; Nadal, 2008), constituye el acontecimiento económico y social más importante de las últimas décadas. Lo mejor que podemos hacer es extraer algunos aprendizajes de la experiencia que nos ha tocado vivir para prevenir problemas similares en el futuro y, por qué no decirlo, cambiar algunos comportamientos, pues la actual crisis no obedece a causas meteorológicas, naturales o bélicas.

#### **1.6.2.2. Análisis Financiero**

El fin del último análisis financiero es encontrar un conjunto de ventajas competitivas sostenibles para la empresa. (Sank, 2009).

Se trata de un proceso de reflexión con el fin de evaluar la situación financiera actual y pasada de la empresa, así como los resultados de sus

operaciones, con el objetivo básico de determinar, del mejor modo posible, una estimación sobre la situación y los resultados futuros. (Rubio,2011).

Una vez que los directores de finanzas conocen los costos y los beneficios, se van a tomar las tres políticas de cuentas por cobrar más comunes; es decir, venta al contado, neto a 30 y 2/10, neto a 30, para analizarlas a fin de ejemplificar cómo puede proceder el director de finanzas. La toma de decisiones, depende de la probabilidad de utilidades o pérdidas en cuanto al otorgamiento de crédito y la capacidad que tenga la empresa para afrontarlos. Una de las herramientas que tiene un Administrador Financiero para otorgar créditos es determinando montos y tiempos, así como vigilar que la empresa esté trabajando de los lineamientos fijados, para ello podrá hacer uso de Técnicas de Análisis Financiero, dentro de las cuales se encuentran:

- ANÁLISIS COMPARATIVO DE SALDOS.- Este se lleva a cabo comparando los saldos dentro de un determinado tiempo para observar cómo ha avanzado la cobranza de las cuentas a cargo de los clientes, con el fin de modificar la política de cobranzas, de otorgamiento de créditos o reafirmarlas.
- ANÁLISIS POR ANTIGÜEDAD DE SALDOS.- Este se realiza clasificando los saldos a cargo de los clientes por antigüedad de su vencimiento, pudiendo ampliar o restringir, de acuerdo a las necesidades de la empresa. (González, 2009).

El Análisis por medio de razones financieras ayuda a determinar la rotación de las cuentas por cobrar a clientes, su convertibilidad y el periodo promedio de cobranza para que en base a lo encontrado, cambie total o parcialmente o reafirme las políticas de cobranza y otorgamiento de crédito pactados. En el total de las ventas a crédito, dividida entre el promedio mensual de ventas por cobrar, permite conocer las veces en que los créditos otorgados por ventas de artículos son recuperadas. Esta razón financiera

únicamente tiene aplicación en las empresas que venden a crédito; la cual permite conocer el grado de eficiencia en el cobro de las cuentas, así como lo atinado de la política en el otorgamiento de los créditos.

Al relacionarse la rotación de cuentas por cobrar con un cierto número de días (360), es posible conocer los días que tarda la Rotación de Cuentas por Cobrar. Es importante observar que mientras menor es el ritmo de convertibilidad de las cuentas por cobrar, es índice de un movimiento económico mayor, mismo que puede traducirse en un incremento en las utilidades.

Una de las funciones básicas del gerente financiero es el asesoramiento en la toma de decisiones sobre las inversiones y fuentes de financiamiento de corto plazo. Cuando hablamos de inversiones y fuentes de financiamiento de corto plazo, nos estamos refiriendo a la administración del capital de trabajo empresarial. Las principales cuentas financieras expuestas en el activo circulante son: Caja, bancos, cuentas por cobrar, inventarios e inversiones financieras de corto plazo. Tienen vinculación con la administración de cuentas de cuentas que influyen de forma directa, en la liquidez empresarial, uno de los espacios financieros más delicados de las sobrevivencias operativas.

La liquidez de una empresa es como el combustible para una maquina; es decir, sin liquidez se paraliza la operación empresarial, debido a la imposibilidad de pagar obligaciones inmediatas a los acreedores muy cercanos como son los proveedores y los trabajadores de la empresa. De ahí que un negocio puede ser considerado rentable, pero no ser bueno desde la óptica de la liquidez, ya que es incapaz de generar el suficiente dinero en efectivo como garantía para su normal funcionamiento. (Gutiérrez, 2002).

Este asesoramiento debe realizarse con la participación activa de los responsables de otras áreas funcionales, ya que: “todas las decisiones de negocios tienen implicaciones financieras y todos los administradores – tanto financieros como de otra naturaleza – necesitan tener esto en cuenta”. (Weston, 2010).

También deberá ayudar a decidir sobre aquellos activos cuya existencia no se justifica económicamente, esta decisión deberá orientarse hacia la reducción, eliminación, o reemplazo de los mismos. Si consideramos que los recursos aportados como parte del capital empresarial de los propietarios son fuentes de financiamiento de largo plazo, una de las decisiones importantes que el gerente financiero ayudara a tomar es la relacionada con la política de dividendos: en donde la razón pago/dividendo determinara el monto de las utilidades que la empresa se verá obligada a retener. (Van Horne, 2012).

### **1.6.3. DESARROLLO SOCIAL**

“Es un proceso de promoción del bienestar de las personas en conjunción con un proceso dinámico de desarrollo económico”, es un proceso que, en el transcurso del tiempo, conduce al mejoramiento de las condiciones de vida de toda la población en diferentes ámbitos: Salud, educación, nutrición, vivienda, vulnerabilidad, seguridad social, empleo, salarios, principalmente. Implica también la reducción de la pobreza y la desigualdad en el ingreso. En este proceso, es decisivo el papel del Estado como promotor y coordinador del mismo, con la activa participación de actores sociales, públicos y privados. (Mundial, 2009).

Para algunos autores, el desarrollo social debe conducir a igualar las condiciones de bienestar prevalecientes en las sociedades industrializadas. Si bien actualmente se acepta que el desarrollo social debe adecuarse a las condiciones económicas y sociales particulares de cada país, existen estándares internacionales que se consideran “metas sociales deseables”. La Organización de las Naciones Unidas (ONU) y sus diferentes organismos asociados son el referente principal en esta materia. (Olamend, 2000)

#### **1.6.4. METODOLOGIA DE DESARROLLO DEL PROYECTO**

Método.- El Método que se aplicará en el desarrollo del presente proyecto de investigación es el Método Inductivo, porque de análisis particulares se podrá llegar a establecer conclusiones generales en la determinación del sector comercial de las PYMES.

El método inductivo es un proceso analítico – sintético mediante el cual se parte del estudio de casos, hechos o fenómenos particulares para llegar al descubrimiento de un principio o ley general que los rige. (Zea, 2001).

Para determinar la muestra se utilizará el Muestreo Aleatorio Simple, ya que de un tamaño de muestra  $n$  es seleccionado de una población de tamaño  $N$  de tal manera que cada muestra posible tiene la misma probabilidad de ser seleccionada. (Díaz, 2000).

Se diseña y aplica una encuesta que es un estudio en el cual el investigador busca recaudar datos por medio de un cuestionario prediseñado, y no modifica el entorno ni controla el proceso que está en observación (como sí lo hace en un experimento). Los datos se obtienen a partir de realizar un conjunto de preguntas normalizadas dirigidas a una muestra representativa o al conjunto total de la población estadística en estudio, formada a menudo por personas, empresas o entes institucionales,

con el fin de conocer estados de opinión, características o hechos específicos.(Zea, 2001).

El Método Deductivo parte de datos generales aceptados como válidos para llegar a una conclusión de tipo particular. El método inductivo y deductivo están en íntima conexión y estrechamente relacionadas y, desde el punto de vista más fundamental, la deducción es ir de lo general a lo particular y la inducción en ir de las cosas particulares a la generalización. Se aplicará en el ESTUDIO DE MERCADO y ANÁLISIS FINANCIERO.

Una muestra aleatoria simple es seleccionada de tal manera que cada muestra posible del mismo tamaño tiene igual probabilidad de ser seleccionada de la población. Para obtener una muestra aleatoria simple, cada elemento en la población tenga la misma probabilidad de ser seleccionado, el plan de muestreo puede no conducir a una muestra aleatoria simple.

## **CAPÍTULO II**

### **2. ESTUDIO DE MERCADO APLICADO A LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN LA CIUDAD DE CUENCA**

#### **2.1. GENERALIDADES**

##### **2.1.1. DEFINICIÓN INVESTIGACIÓN DE MERCADO**

La Investigación de Mercado “es un método para recopilar, registrar, analizar e informar de forma sistemática los hallazgos relacionados con problemas del mercado de bienes y servicios”. (Association, Marzo 1985) .

"Consiste en el diseño, recogida, análisis de datos e información relevante para resolver un problema concreto de marketing con el que se enfrenta la empresa". (Kottler, 2010).

"Es la recolección, el registro y el análisis de todos los hechos relacionados con problemas asociados con la transferencia y la venta de bienes y servicios, del productor al consumidor". (Stanton, 2011)

##### **2.1.2. PROCESO INVESTIGACIÓN DE MERCADO**

Las cuatro fases principales en todo proceso de investigación de mercado son las siguientes:

Fase 1. Diseño de la investigación

El primer paso en toda investigación de mercado ha de ser detectar el problema que hay que resolver y establecer unos objetivos para lograrlo. Una vez hecho esto, se podrá hacer una investigación preliminar que nos permita extraer información de la situación aproximada del mercado.

## Fase 2. Obtención de la información

Para obtener la información se deben revisar las fuentes de datos secundarios de las que disponemos (Internet, estudios de mercado ya publicados, entre otros) para ver si podemos extraer alguna información que nos interese. En caso negativo o de que esta sea insuficiente, recurriremos a las fuentes de información primarias y para acceder a ella, habrá que determinar primero el método de obtención de la información, son el cuestionario y la encuesta, aunque existen otros métodos. En cualquier caso, habrá que determinar primero el tamaño de la muestra de la población a la que se realizará la encuesta, para posteriormente hacer la recogida física de la información a través de encuestadores, por correo o por cualquier otro método.

## Fase 3. Tratamiento y análisis de los datos

Una vez obtenidos los datos en la fase anterior, el siguiente paso será procesarlos, normalmente mediante la creación de una base de datos para que sea más fácil trabajar con ellos. A continuación, los datos son sometidos a técnicas estadísticas para su análisis. Para ello, es necesario hoy en día el uso de programas informáticos específicos, como Eviews, SPSS, la comparación y el análisis de los datos da lugar a numerosas gráficas e índices estadísticos, entre otros indicadores, que son elaborados por expertos en estas técnicas.

#### Fase 4. Interpretación y presentación de los resultados

Para ello, la información estadística ha de ser interpretada y, posteriormente, se elaborará un informe donde se incluyan las recomendaciones sobre las medidas que hay que tomar para lograr los objetivos propuestos. El informe debería redactarse de la forma más simple posible, de tal manera que cualquier persona interesada lo pueda entender, independientemente del departamento para el que trabaje. Por lo tanto, habrá que evitar en la medida de lo posible un lenguaje que contenga demasiados datos, modelos estadísticos o tecnicismos. Por último, se proponen recomendaciones sobre la decisión que se habrá de tomar. (BBVA, 2014).

### **2.2. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO**

#### **2.2.1. OBJETIVO GENERAL**

Obtener información de la gestión financiera de las PYMES del sector comercial de la ciudad de Cuenca de los años 2012, 2013.

#### **2.2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Evaluar los métodos y herramientas de diagnóstico financiero que utilizan las PYMES en la ciudad de Cuenca.
- Identificar los niveles de Planeación Financiera que tienen las Pymes en la ciudad de Cuenca.
- Determinar el grado de organización financiera con el que cuentan las Pymes.

- Establecer los modelos de gestión y dirección de la Pymes en la zona urbana de Cuenca.
- Conocer los métodos de control y evaluación de gestión financiera de las Pymes en la ciudad de Cuenca.
- Obtener información de las variables para evaluar el impacto social y económico en la población de Cuenca.

## 2.3. PLAN MUESTRAL

### 2.3.1. POBLACIÓN DE ESTUDIO

Población es el conjunto formado por todas las unidades elementales que proporcionarán las mediciones de interés. Pueden ser personas, cosas, objetos abstractos y en éste caso empresas. (Berenson, 2000).

En Cuenca la población de PYMES son 8.227 empresas comerciales.

Cuadro No. 1 Población

Unidad Muestral	PYMES
Actividad	Comercial
Cantidad	8.227 empresas
Ubicación	Cuenca

### 2.3.2. TAMAÑO DE LA MUESTRA

La muestra es una parte representativa de la población. Es la porción de la población que se selecciona para su análisis. (Berenson, 2000).

Existen básicamente dos tipos de muestras: La muestra no probabilística y la muestra de probabilidad. Una muestra de probabilidad es aquella en la que los sujetos de la muestra se eligen sobre la base de probabilidades conocidas. En una muestra aleatoria simple cada individuo o elemento tiene la misma oportunidad de selección que cualquier otro, y la selección de un individuo o elemento particular no afecta la probabilidad de que se elija cualquier otro. (Berenson, 2000)

El tamaño adecuado de la muestra para una encuesta relativa a la población está determinado en gran medida por tres factores:

- Prevalencia estimada de la variable considerada
- Nivel deseado de confianza (1.64 = 90%)
- Margen de error aceptable (10% = 0.1)

En este caso por tratarse de una población finita, se utiliza la siguiente fórmula para el cálculo de la muestra.

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

Cuadro No. 2 Tamaño Muestra

VARIABLES		VALOR
<b>N</b>	Tamaño poblacional	8.227
<b>P</b>	Probabilidad de evento favorable	0,50
<b>Q</b>	Probabilidad de evento no favorable	0,50
<b>E</b>	Error Muestral	0,10
<b>Z</b>	Nivel de confianza	1,96
<b>N</b>	Tamaño de muestra	95

Así, se aplican 95 encuestas a las PYMES en la ciudad de Cuenca.

### 2.3.3. DISEÑO DE LA ENCUESTA

Se aplicó el cuestionario utilizado en el proyecto “ANÁLISIS DE LA GESTIÓN FINANCIERA DE LAS PYMES EN LA ZONA URBANA DE LA CIUDAD DE CUENCA” porque cuenta con una estructura técnica y útil para obtener información referente al proyecto de estudio, además se realizó algunas mejoras adaptadas a los períodos de tiempo y estudios en las PYMES del sector comercial de la ciudad de Cuenca.. (MOLINA., 2010)

## CUESTIONARIO DE GESTIÓN FINANCIERA APLICADO A LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DE LA CIUDAD DE CUENCA

**INSTRUCCIONES:** Esta encuesta la debe llenar el Gerente /o Administrador de la empresa o negocio.

### DATOS DE IDENTIFICACIÓN

Tipo Empresa:  PERSONA NATURAL  PERSONA JURÍDICA

FAMILIAR

Actividad:  COMERCIAL  OTRA

No. Empleados: \_\_\_\_\_

Años de Vida: \_\_\_\_\_

### PLANIFICACIÓN FINANCIERA

1.1. Elabora los Estados Financieros?

SI (CONTINUE)  NO (PASE A 1.5)

1.2. Con que frecuencia elabora estados financieros?

Mensual

Trimestral

Semestral

Anual

1.3. Realiza Análisis Financiero?

SI (CONTINUE)  NO (PASE A 1.5.)

1.4. Utiliza los análisis financieros para tomar decisiones?

SI  NO

1.5. Elabora Presupuestos?

SI (CONTINUE)  NO (PASE A 1.7.)

1.6. Con que frecuencia elabora presupuestos?

Mensual  Trimestral  Semestral  Anual

1.7. Establece objetivos financieros para su empresa?

SI (CONTINUE)  NO (PASE A 1.10.)

1.8. Los objetivos planteados son para logros:

Mensuales  Trimestrales  Semestrales  Anuales

1.9. Sobre qué aspectos establece objetivos?

Ventas  Gastos  Ganancias  Otros

1.10. Evalúa el nivel de rentabilidad que tiene su negocio?

SI  NO

1.11. Evalúa el nivel de liquidez que tiene su negocio?

SI  NO

1.12. El rendimiento que tiene su negocio lo compara con:

- Los Objetivos planteados
- Otros períodos de la empresa
- Competencia
- Otros

1.13. Cuál es el valor en dólares, que su negocio tiene en activos corrientes?

Año 2012	
Año 2013	

1.14. Cuál es el valor en dólares, que su negocio tiene en inventarios?

Año 2012	
Año 2013	

1.15. Cuál es el valor en dólares, que su negocio tiene en caja?

Año 2012	
Año 2013	

1.16. Cuál es el valor en dólares, que su negocio tiene en cuentas y documentos por cobrar?

Año 2012	
Año 2013	

1.17. Cuál es el valor en dólares, que su negocio tiene en activos fijos?

Año 2012	
Año 2013	

1.18. A cuánto (aproximadamente) ascienden las ventas netas?

Año 2012	
Año 2013	

1.19. A cuánto (aproximadamente) ascienden el costo de Ventas?

Año 2012	
Año 2013	

1.20. A cuánto (aproximadamente) ascienden los gastos administrativos?

Año 2012	
Año 2013	

1.21. A cuánto (aproximadamente) ascienden los gastos de ventas?

Año 2012	
Año 2013	

1.22. A cuánto (aproximadamente) ascienden los gastos financieros?

Año 2012	
Año 2013	

1.23. A cuánto (aproximadamente) ascienden las deudas de corto plazo?

Año 2012	
Año 2013	

1.24. A cuánto (aproximadamente) ascienden las deudas de largo plazo?

Año 2012	
Año 2013	

1.25.Cuál es el patrimonio de la empresa?

Año 2012	
Año 2013	

**ORGANIZACIÓN FINANCIERA**

2.1. Existe un departamento o una unidad de Contabilidad y/o Finanzas en su negocio?

SI  NO

2.2. Existe un Manual de Funciones para el personal de contabilidad y finanzas?

SI  NO

2.3. Contrata a un profesional externo especializado en contabilidad y finanzas para llevar la contabilidad de su empresa?

SI  NO

2.4. Realiza Auditoría como instrumento de control en su negocio?

SI  NO

2.5. Cuenta con algún sistema informático para llevar la contabilidad de la empresa?

SI  NO

**GESTIÓN DE LAS PYMES**

3.1. Cuenta la empresa con un Plan Estratégico?

SI (CONTINUE)  NO (PASE A 3.3.)

3.2. Se evalúa el cumplimiento del Plan Estratégico?

SI  NO

3.3. Existen Planes de Capacitación para el personal de la empresa?

- SI  NO

3.4. Existe algún sistema de incentivos para el personal?

- SI  NO

3.5. Existe algún sistema de evaluación del desempeño del personal en la empresa?

- SI  NO

3.6. Cómo califica el nivel de desempeño del personal de Contabilidad?

- Excelente  
 Muy Bueno  
 Bueno  
 Regular  
 Pésimo

3.7. En qué nivel de calidad califica los productos que comercializa la empresa?

- Excelente  
 Muy Bueno  
 Bueno  
 Regular  
 Pésimo

3.8. Con relación a la competencia en que tamaño se encuentra la empresa?

- Grande



### 2.3.4. METODOLOGÍA DE APLICACIÓN

Se recopilaron las encuestas en las zonas de mayor densidad que se ubican las PYMES Comerciales de Cuenca, de acuerdo al estudio “ANÁLISIS ECONÓMICO PARA EL CANTÓN CUENCA UTILIZANDO ANÁLISIS MULTICRITERIO MEDIANTE LA HERRAMIENTA DE SISTEMAS DE INFORMACIÓN GEOGRÁFICA”.(ESPINOZA, 2012), aplicando la encuesta a Gerentes, Administradores y Contadores.

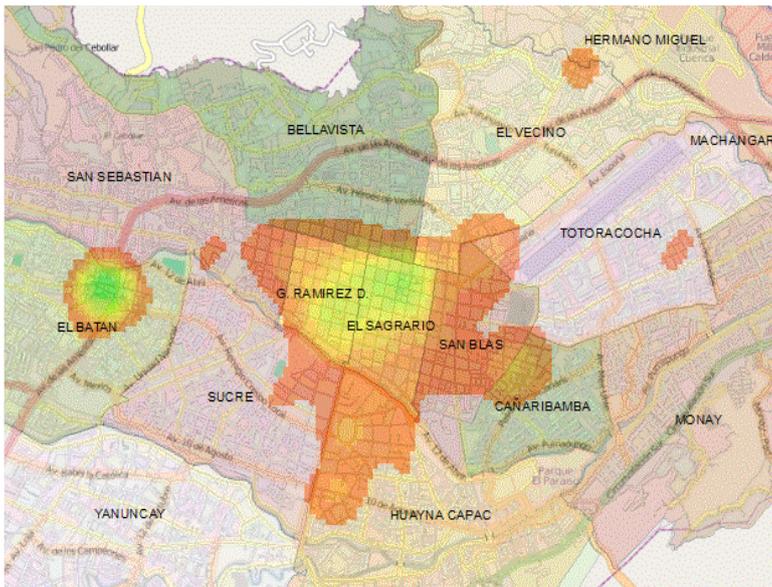


Figura No 1 Densidad Empresas Comerciales Cuenca

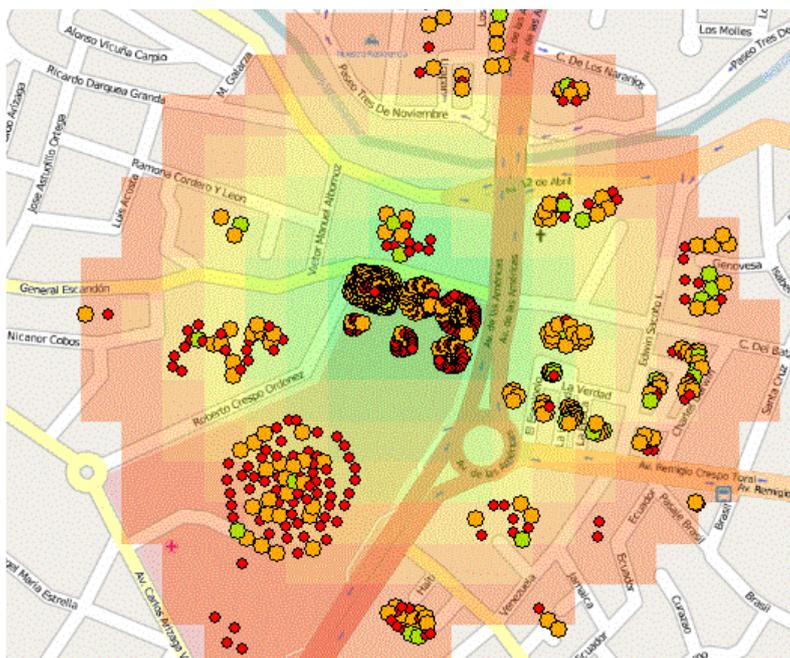


Figura No 2 Densidad Empresas Comerciales Sector El Batán

### 2.3.5. RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

De la aplicación de las encuestas, y luego de su tabulación en el paquete estadístico SPSS Versión 21 se presentan los siguientes resultados:

#### DATOS DE IDENTIFICACIÓN

##### 1. Tipo de Empresa PYME

Cuadro No. 3 Tipo Empresa

	Frecuencia	Porcentaje
<b>Persona Natural</b>	27	28,42%
<b>Persona Jurídica</b>	68	71,58%
<b>Total</b>	95	100,00%

Fuente: Encuestas

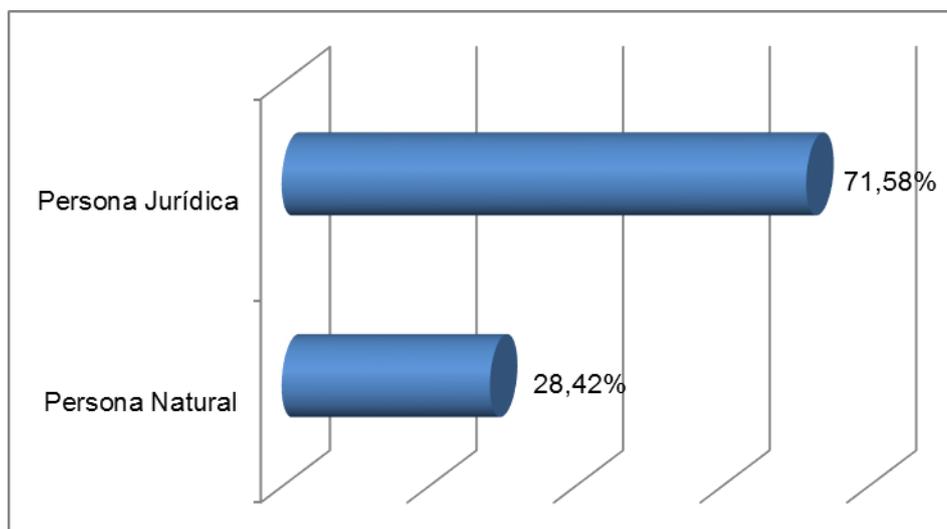


Figura No 3 Tipo de Empresas

Cuadro No. 4 Administración

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Familiar</b>	61	64,21%
<b>Otra</b>	34	35,79%
	95	100,00%

Fuente: Encuestas

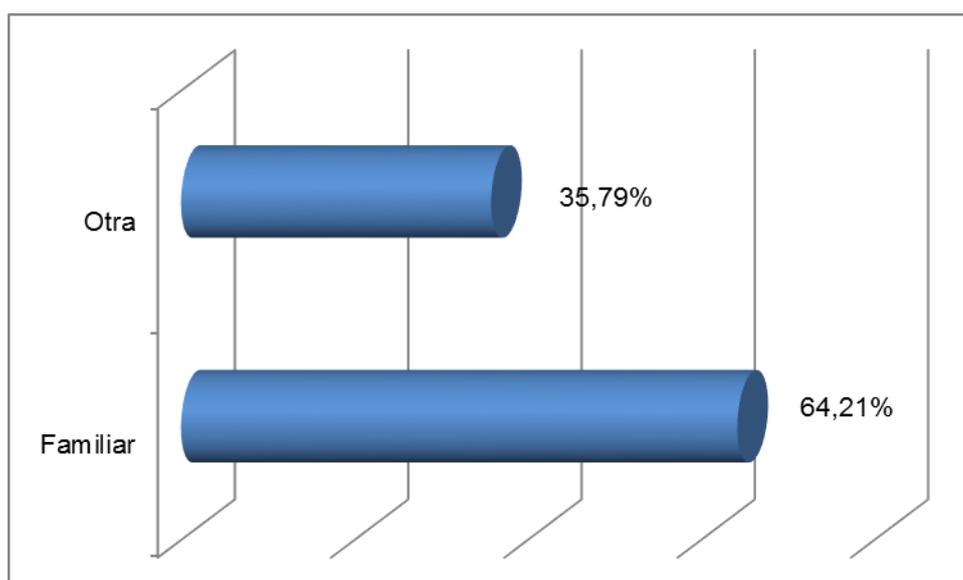


Figura No 4 Administración

De las encuestas se puede observar que el 71.58% tiene una constitución jurídica como empresa, mientras que el 28.42% es de tipo natural. Además un importante 64.21% es de orden familiar y un 35.79% no se halla bajo administración o posesión familiar.

## 2. Tipo de Actividad PYME

Todas las empresas PYMES encuestadas que pertenecen a la muestra, son de índole comercial.

Cuadro No. 5 Actividad

	Frecuencia	Porcentaje
<b>Comercial</b>	95	100,00%
<b>Otra</b>	0	0,00%
	95	100,00%

Fuente: Encuestas

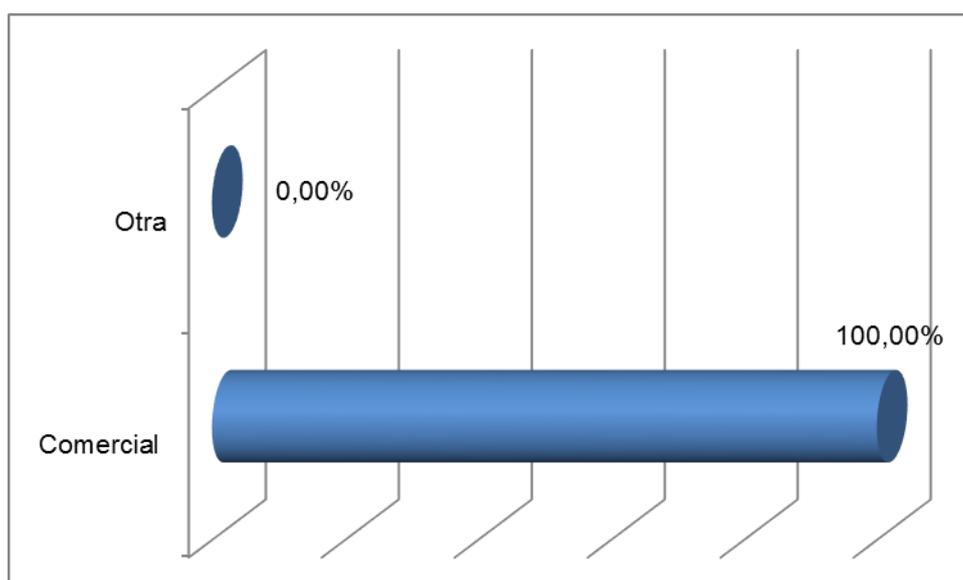


Figura No 5 Actividad

### 3. Número de Personal en las PYMES

Un 45.26% de las PYMES Comerciales encuestadas se encuentra en la categoría de pequeña empresa, el 22.11% en Mediana empresa y el 14.74% en el rango de Taller Artesanal. Es decir, la concentración de PYMES está entre taller y mediana empresa.

Cuadro No. 6 Personal

	Frecuencia	Porcentaje	PYME
<b>De 1 a 10</b>	7	7,37%	Microempresa
<b>De 11 a 20</b>	14	14,74%	Taller Artesanal
<b>De 21 a 50</b>	43	45,26%	Pequeña Empresa
<b>De 50 a 100</b>	21	22,11%	Mediana Empresa
<b>Más de 100</b>	10	10,53%	Gran Empresa
<b>Total</b>	95	100,00%	

Fuente: Encuestas

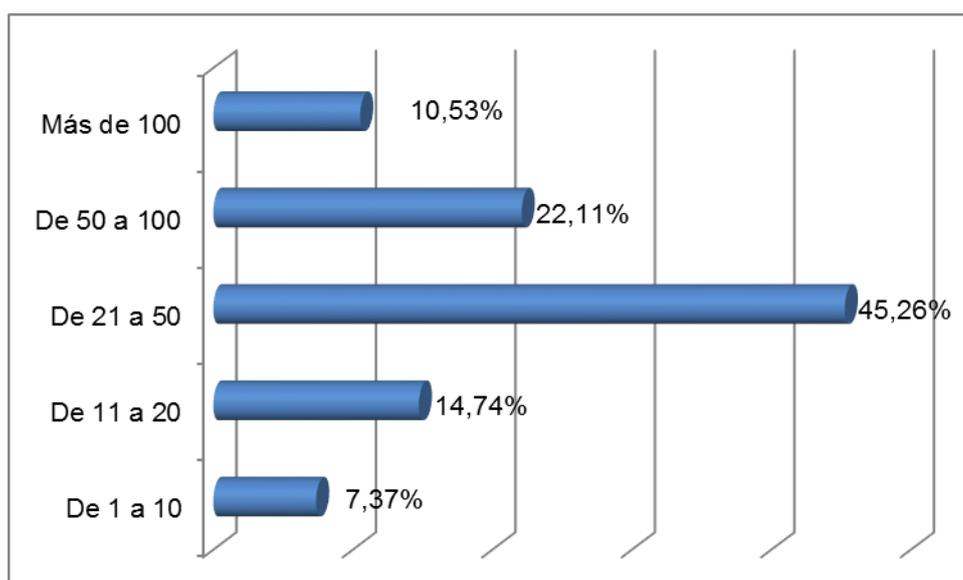


Figura No 6 Personal

#### 4. Años de Vida en el Mercado

De las encuestas realizadas se observa que Cuenca cuenta con un sector comercial de PYMES con amplia experiencia y años de servicio para el mercado local, provincial y nacional, ya que la mayor participación porcentual de años de vida que tienen las PYMES se halla entre 11 y más de 20 años en el mercado, siendo éste último el que mayor número de empresas concentra con el 33.68%.

Cuadro No. 7 Años de Vida

	Frecuencia	Porcentaje
<b>De 1 a 5 años</b>	9	9,47%
<b>De 6 a 10 años</b>	12	12,63%
<b>De 11 a 15 años</b>	18	18,95%
<b>De 16 a 20 años</b>	24	25,26%
<b>Más de 20 años</b>	32	33,68%
<b>Total</b>	95	100,00%

Fuente: Encuestas

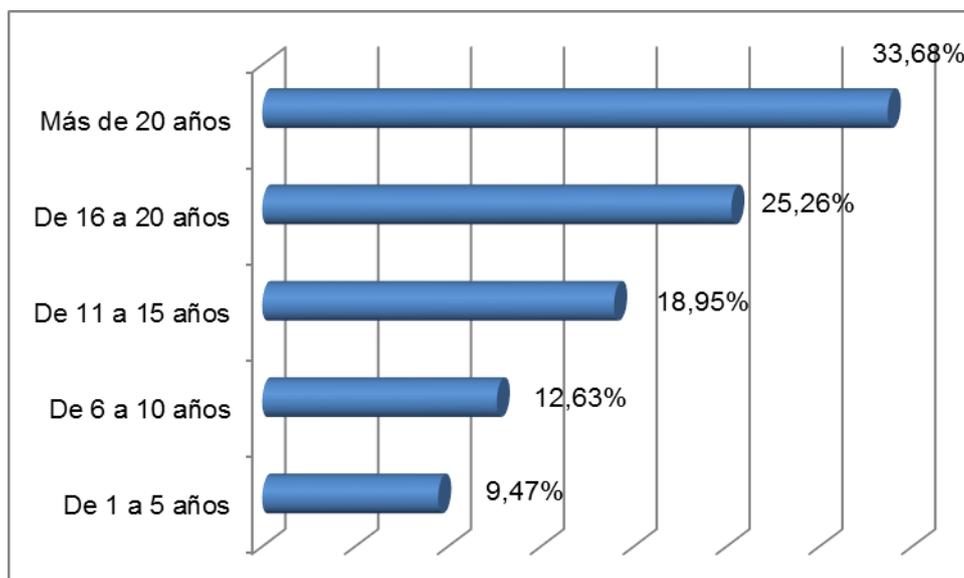


Figura No 7 Años de Vida

## PLANIFICACIÓN FINANCIERA

### 1.1. Elabora los Estados Financieros?

El 81.05% de las PYMES del Sector Comercial de la ciudad de Cuenca SI elabora estados financieros, un 18.95% NO lo hace, y éste porcentaje último, corresponde a los talleres empresariales y microempresas.

Cuadro No. 8 Estados Financieros

	Frecuencia	Porcentaje
<b>Si</b>	77	81,05%
<b>No</b>	18	18,95%
<b>Total</b>	95	100,00%

Fuente: Encuestas

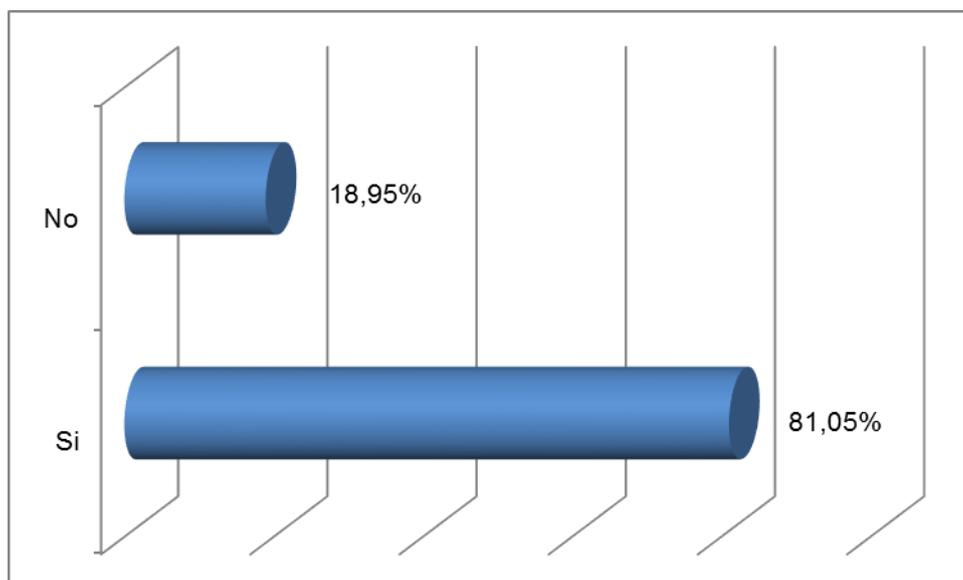


Figura No 8 Estados Financieros

### 1.2. Con que frecuencia elabora estados financieros?

Se determina que el 62.34% de las PYMES que elaboran estados financieros lo hacen de manera mensual, mientras que un 15.58% elaboran estados financieros cada trimestre, el 10.39% lo hacen de forma semestral y un 6.49% cada dos meses. Es importante recalcar que todas declaran mensualmente sus impuestos pero eso no las obliga a presentar a todas los estados financieros, especialmente empresas naturales y microempresas.

Cuadro No. 9 Frecuencia Estados Financieros

	Frecuencia	Porcentaje
<b>Mensual</b>	59	62,34%
<b>Bimensual</b>	6	6,49%
<b>Trimestral</b>	15	15,58%
<b>Semestral</b>	10	10,39%
<b>Anual</b>	5	5,19%
<b>Total</b>	95	100,00%

Fuente: Encuestas

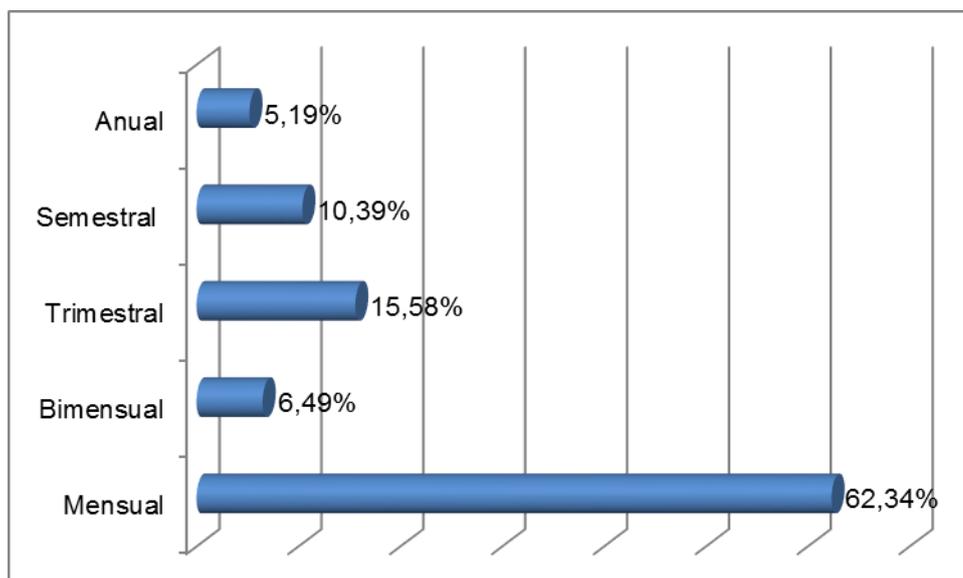


Figura No 9 Frecuencia Estados Financieros

### 1.3. Realiza Análisis Financiero?

De las PYMES encuestadas en la muestra, que elaboran Estados Financieros un 66.23% realizan los respectivos análisis financieros, mientras que el 33.77% no lo hacen.

Cuadro No. 10 Análisis Financiero

	Frecuencia	Porcentaje
<b>Si</b>	63	66,23%
<b>No</b>	32	33,77%
<b>Total</b>	95	100,00%

Fuente: Encuestas

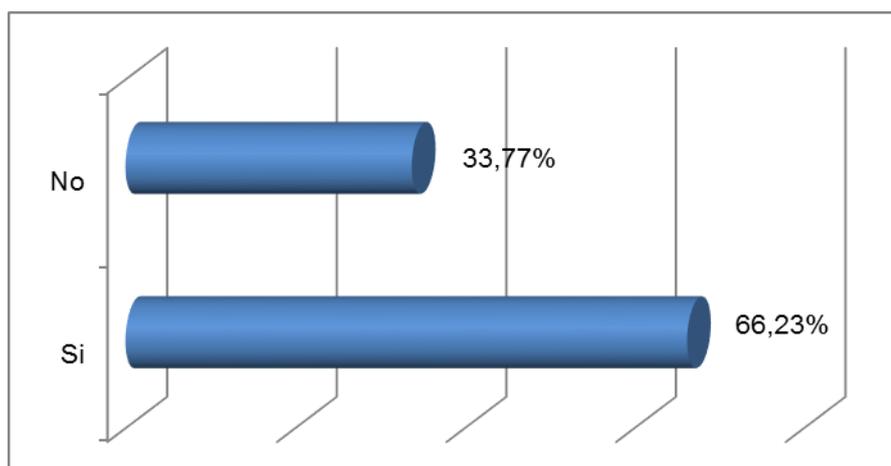


Figura No 10 Análisis Financiero

#### 1.4. Utiliza los análisis financieros para tomar decisiones?

Cuadro No. 11 Análisis Financiero para Decisiones

	Frecuencia	Porcentaje
<b>Si</b>	76	80,39%
<b>No</b>	19	19,61%
<b>Total</b>	95	100,00%

Fuente: Encuestas

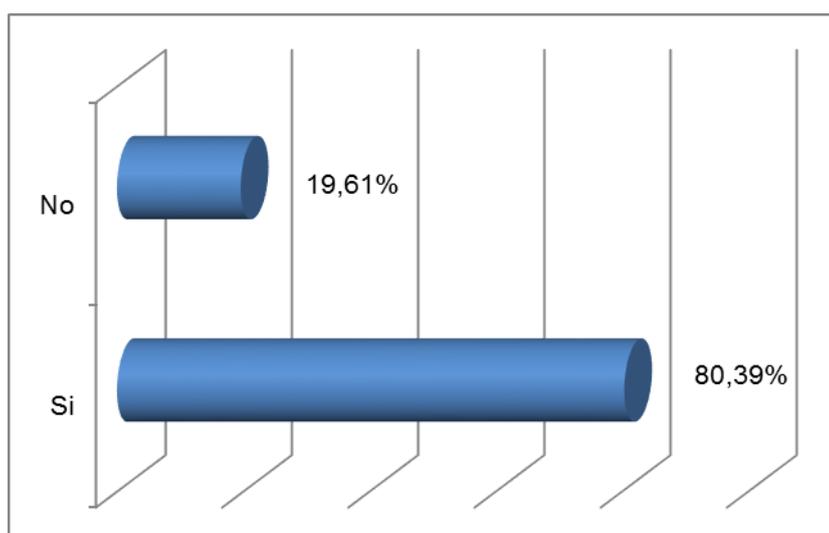


Figura No 11 Análisis Financiero para Decisiones

El 80.39% de las empresas que realizan análisis financiero, utilizan éstos resultados para tomar decisiones de gestión, mientras que el 19.61% no usan ésta información para decisiones.

### 1.5. Elabora Presupuestos?

El 56.84% de las PYMES de la muestra si elaboran presupuestos, lo que implica que proyectan su gestión de ingresos y gastos para futuro, mientras que el 43.16% de las PYMES no lo hacen.

Cuadro No. 12 Presupuestos

	Frecuencia	Porcentaje
<b>Si</b>	54	56,84%
<b>No</b>	41	43,16%
<b>Total</b>	95	100,00%

Fuente: Encuestas

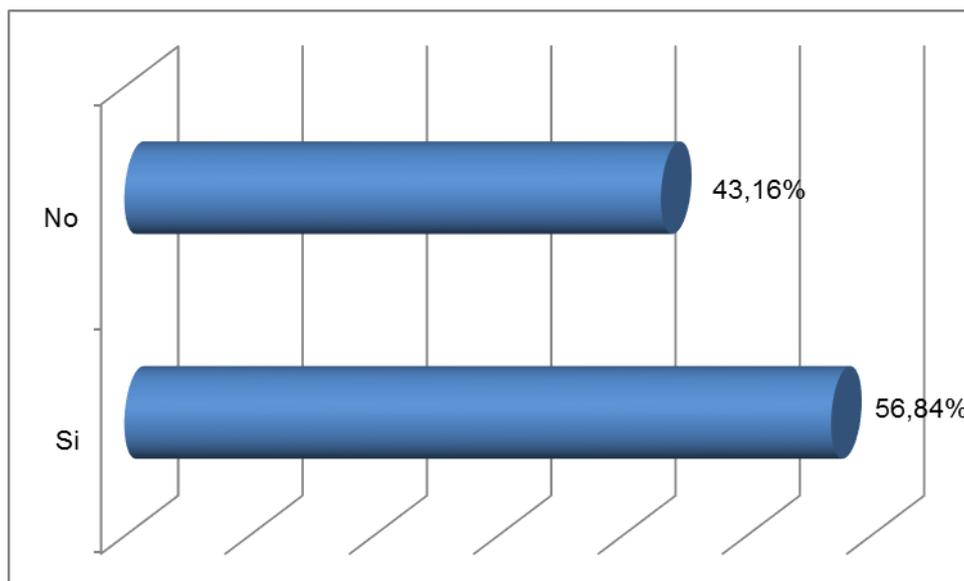


Figura No 12 Presupuestos

### 1.6. Con que frecuencia elabora presupuestos?

Un 59.28% de la muestra que realiza presupuestos, ha señalado que lo hacen de forma anual, pero existe un representativo 27.78% que lo hace de manera mensual, y eso es importante para la gestión de las PYMES porque permite proyectarse a través de metas de ventas y de gastos.

Cuadro No. 13 Frecuencia Presupuestos

	Frecuencia	Porcentaje
<b>Mensual</b>	26	27,78%
<b>Bimensual</b>	0	0,00%
<b>Trimestral</b>	7	7,41%
<b>Semestral</b>	5	5,56%
<b>Anual</b>	57	59,26%
<b>Total</b>	95	100,00%

Fuente: Encuestas

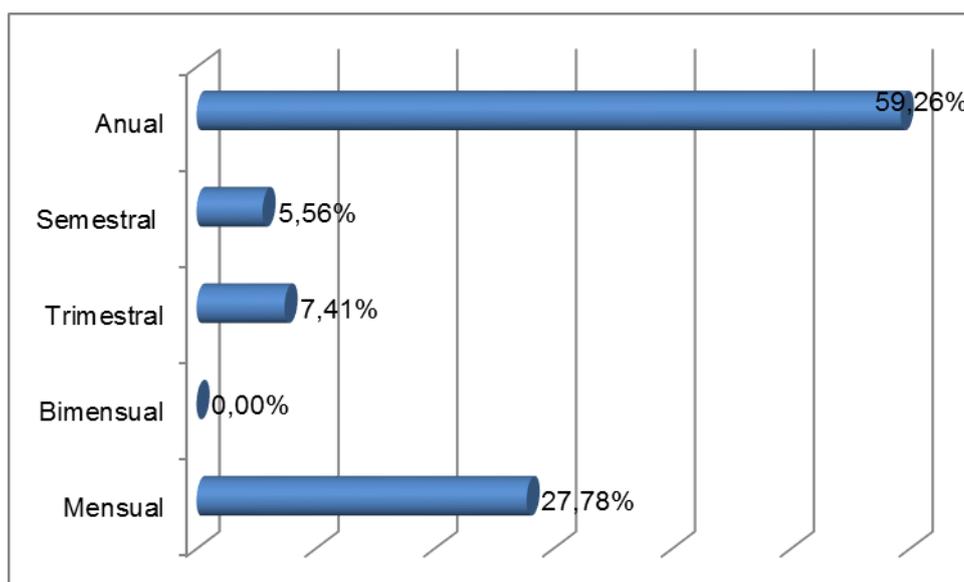


Figura No 13 Frecuencia Presupuestos

### 1.7. Establece objetivos financieros para su empresa?

Un 59.28% de la muestra que realiza presupuestos, también fijan objetivos financieros para sus empresas, en cambio un 43.16% no definen objetivos de ésta índole.

Cuadro No. 14 Objetivos Financieros

	Frecuencia	Porcentaje
<b>Si</b>	54	56,84%
<b>No</b>	41	43,16%
<b>Total</b>	95	100,00%

Fuente: Encuestas

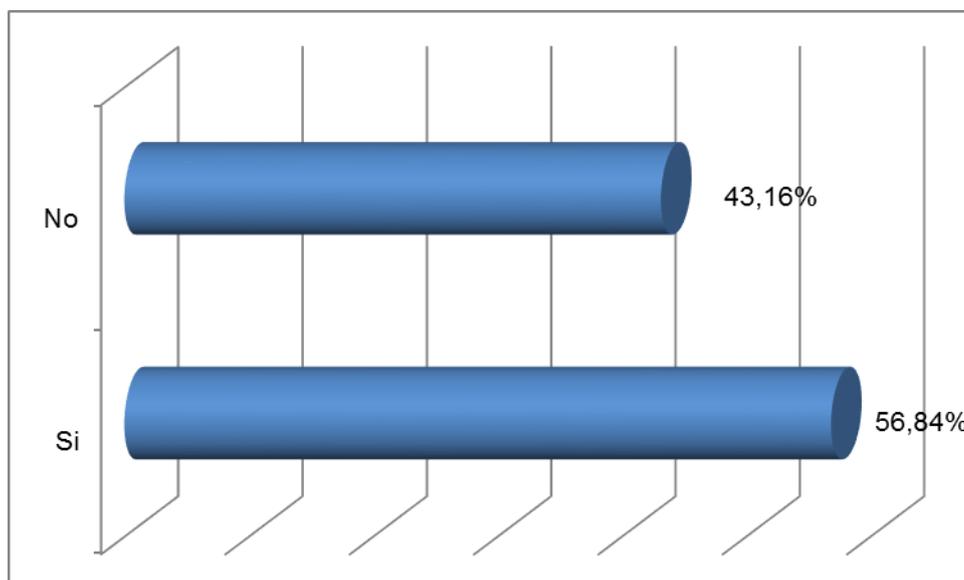


Figura No 14 Objetivos Financieros

### 1.8. Los objetivos planteados son para logros?

Un 70.37% de la muestra que posee objetivos financieros los formula de manera anual, mientras que el 29.63% lo hace de manera mensual, esto sucede principalmente en las PYMES con personería jurídica medianas y grandes.

Cuadro No. 15 Frecuencia Objetivos Financieros

	Frecuencia	Porcentaje
<b>Mensual</b>	28	29,63%
<b>Bimensual</b>	0	0,00%
<b>Trimestral</b>	0	0,00%
<b>Semestral</b>	0	0,00%
<b>Anual</b>	67	70,37%
<b>Total</b>	95	100,00%

Fuente: Encuestas

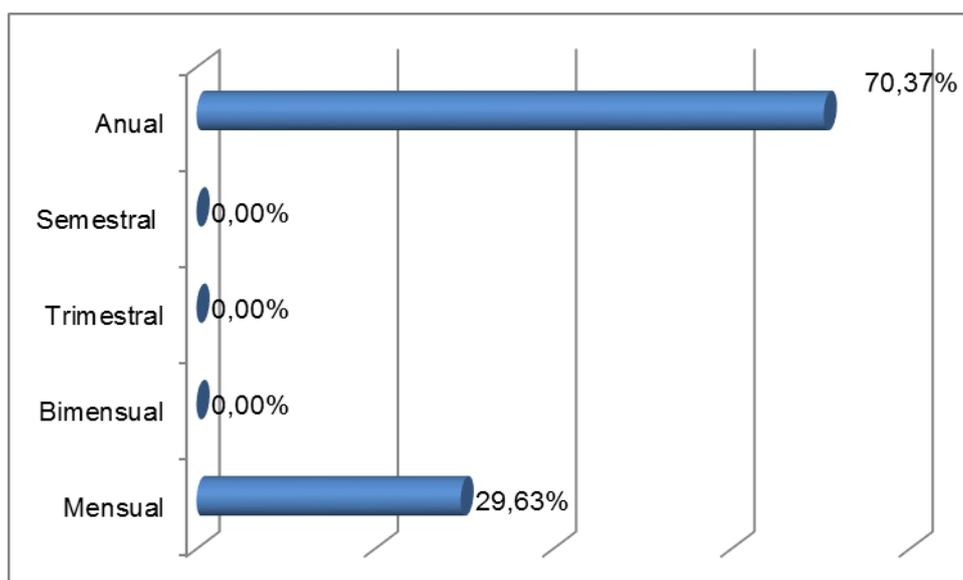


Figura No 15 Frecuencia Objetivos Financieros

### 1.9. Sobre qué aspectos establece objetivos financieros?

El 50.47% de las PYMES del sector comercial de Cuenca, que si fijan objetivos financieros, lo hacen principalmente sobre metas de ventas, el 22.43% se enfoca en los gastos, y un 19.63% sobre las ganancias, el 7.48% fija objetivos financieros en todos los aspectos citados.

Cuadro No. 16 Tipos Objetivos Financieros

	Porcentaje
<b>Ventas</b>	50,47%
<b>Gastos</b>	22,43%
<b>Ganancias</b>	19,63%
<b>Todos</b>	7,48%
<b>Total</b>	100,00%

Fuente: Encuestas

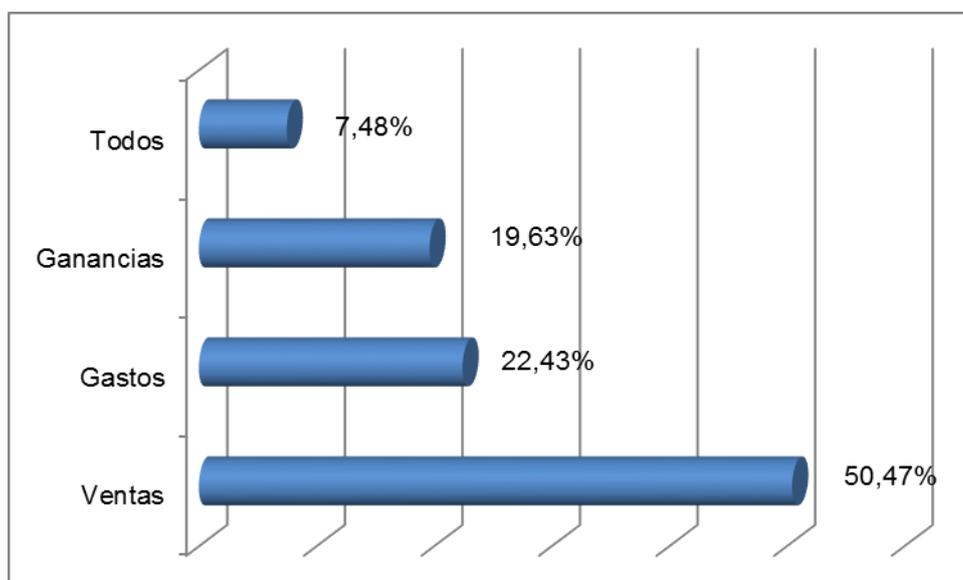


Figura No 16 Tipos Objetivos Financieros

### 1.10. Evalúa el nivel de rentabilidad que tiene su negocio?

El 40% de las PYMES del sector comercial de Cuenca, realizan evaluaciones de la rentabilidad que tiene el negocio, un 60% no lo hacen técnicamente, se fijan sólo en las utilidades.

Cuadro No. 17 Evaluación Rentabilidad

	Frecuencia	Porcentaje
<b>Si</b>	38	40,00%
<b>No</b>	57	60,00%
<b>Total</b>	95	100,00%

Fuente: Encuestas

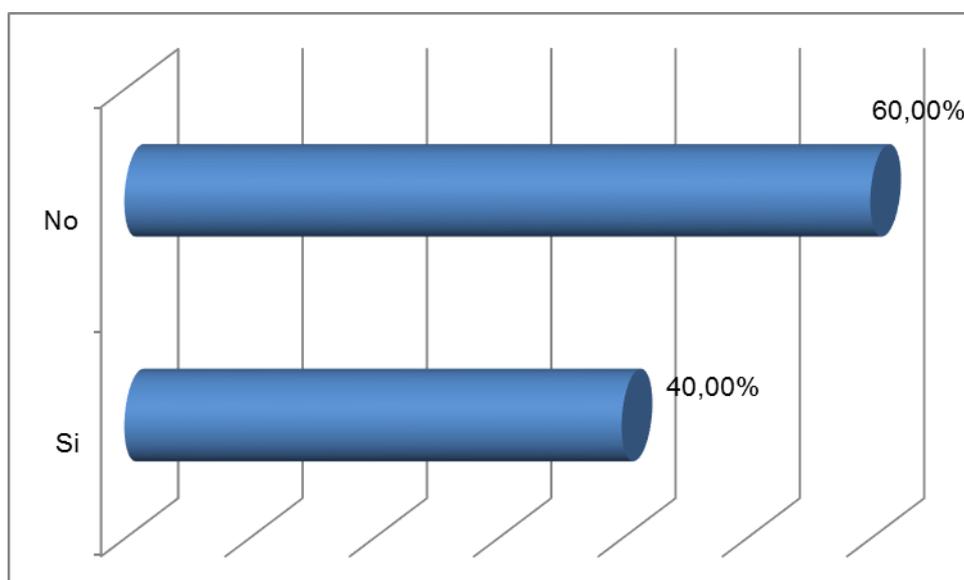


Figura No 17 Evaluación Rentabilidad

### 1.11. Evalúa el nivel de liquidez que tiene su negocio?

El 46.32% de las PYMES del sector comercial de Cuenca, realizan evaluaciones de la liquidez, un porcentaje mayor a las empresas que evalúan la rentabilidad, lo que implica que le dan mayor importancia a su disponibilidad de efectivo para cubrir obligaciones del corto plazo, mientras que un 53.68% no lo hacen técnicamente.

Cuadro No. 18 Evaluación Liquidez

	Frecuencia	Porcentaje
<b>Si</b>	44	46,32%
<b>No</b>	51	53,68%
<b>Total</b>	95	100,00%

Fuente: Encuestas

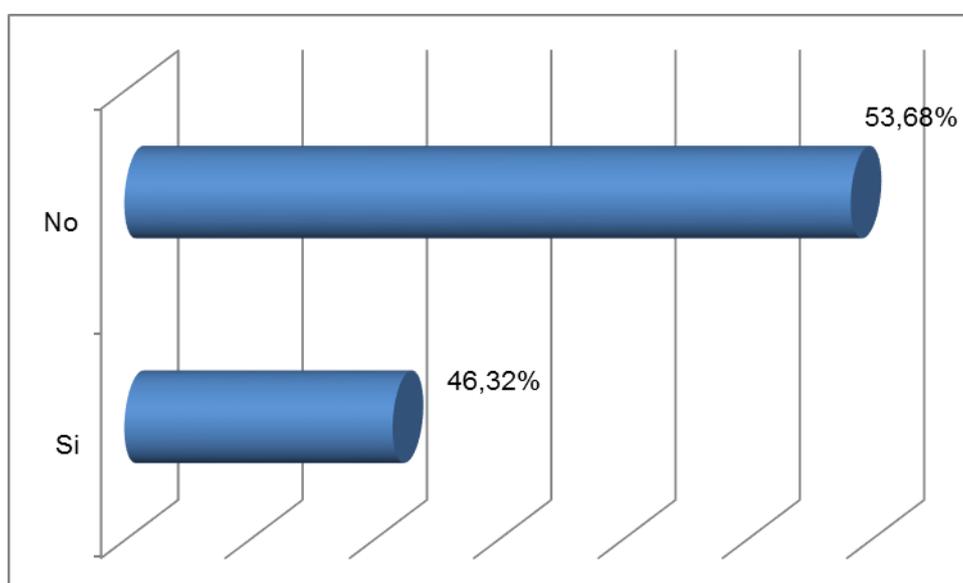


Figura No 18 Evaluación Liquidez

### 1.12. El rendimiento que tiene su negocio lo compara con:

El 42.11% de las PYMES del sector comercial de Cuenca, que realizan evaluaciones de la rentabilidad de sus negocios, realizan comparaciones de sus niveles de rendimiento con la competencia, un 31.58% con los objetivos planteados por la misma empresa y un 21.05% lo hacen con otros períodos anteriores.

Cuadro No. 19 Rendimiento

	Frecuencia	Porcentaje
<b>Los Objetivos planteados</b>	30	31,58%
<b>Otros períodos de la empresa</b>	20	21,05%
<b>Competencia</b>	40	42,11%
<b>Otros</b>	5	5,26%
<b>Total</b>	95	100,00%

Fuente: Encuestas

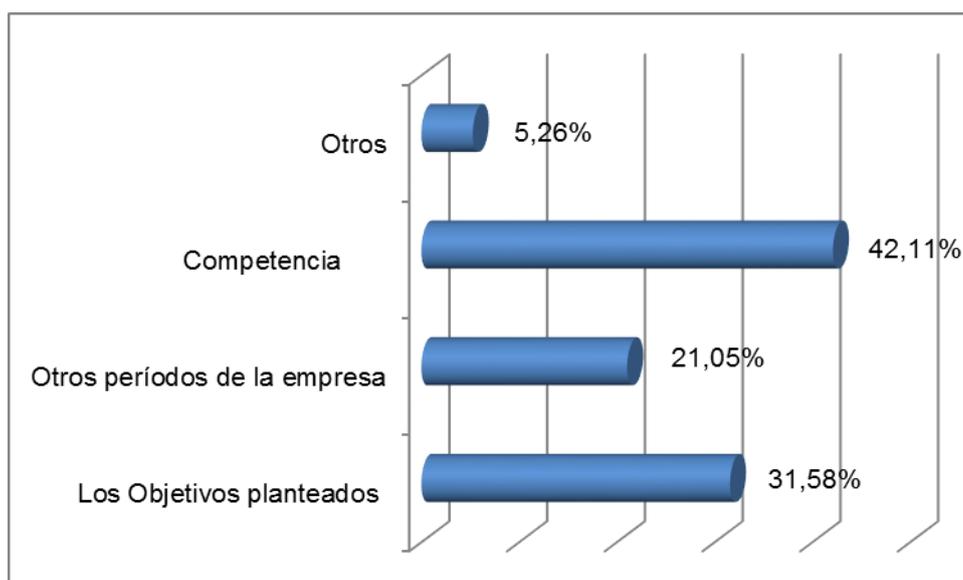


Figura No 19 Rendimiento

La siguiente información contable se la obtuvo vía encuesta y en algunos casos transcrita de estados financieros proporcionados por algunas empresas, especialmente formales y PYMES Medianas y Grandes. El cuadro de Micro PYME representa los valores mínimos proporcionados por la empresa más pequeña, el Valor de Grande de igual forma proviene de la PYME más grande encuestada, y el valor de MEDIANA es el resultado del promedio de los valores proporcionados por las 95 PYMES encuestas, que viene a representar el valor promedio del Sector Comercial de PYMES de Cuenca.

### 1.13. Cuál es el valor en dólares, que su negocio tiene en activos corrientes?

Cuadro No. 20 Activos Corrientes

	MICROPYME	MEDIANA	GRANDE
Año 2012	39.450,00	304.359,05	725.978,23
Año 2013	48.457,79	284.848,93	661.614,34

Fuente: Encuestas

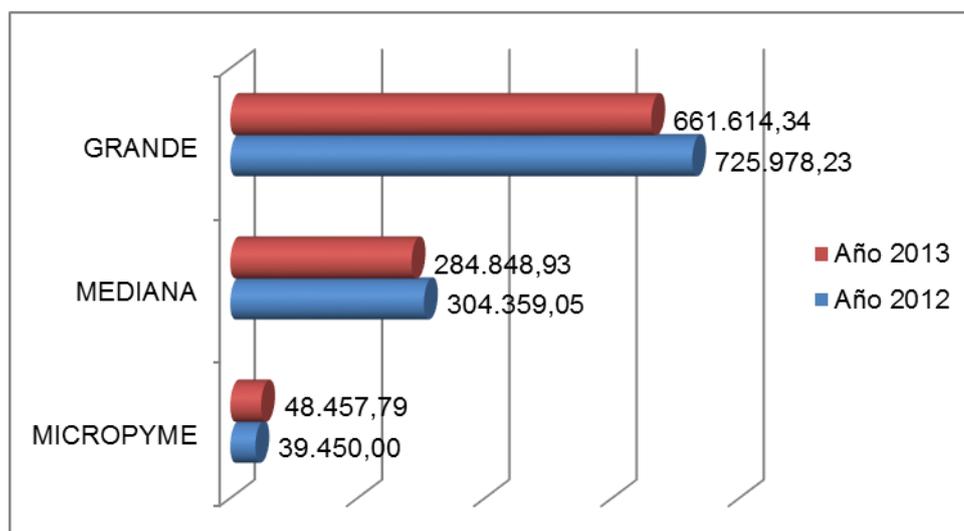


Figura No 20 Activos Corrientes

### 1.14. Cuál es el valor en dólares, que su negocio tiene en inventarios?

Cuadro No. 21 Inventarios

	MICROPYME	MEDIANA	GRANDE
<b>Año 2012</b>	21.250,00	125.432,11	321.000,00
<b>Año 2013</b>	28.713,11	108.412,87	401.785,23

Fuente: Encuestas

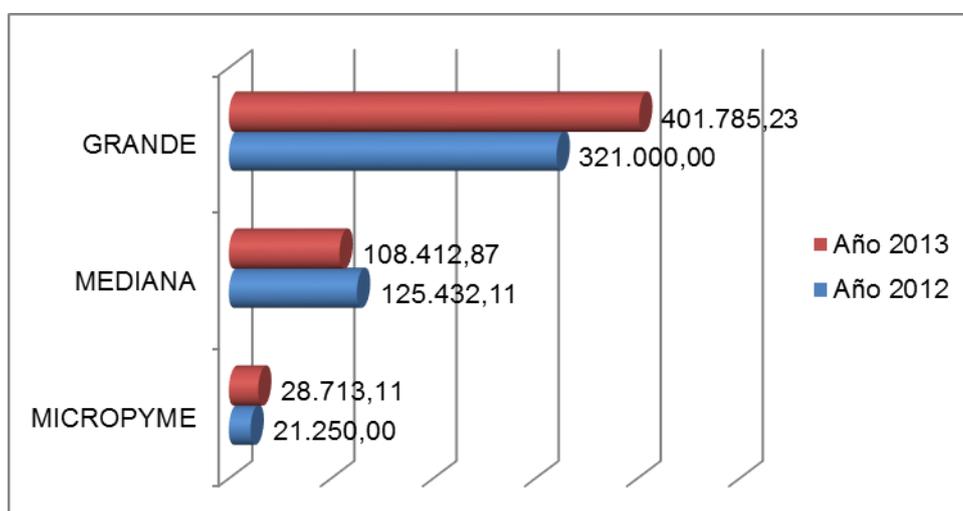


Figura No 21 Inventarios

### 1.15. Cuál es el valor en dólares, que su negocio tiene en caja?

Cuadro No. 22 Caja

	MICROPYME	MEDIANA	GRANDE
<b>Año 2012</b>	12.000,00	43.255,23	81.235,54
<b>Año 2013</b>	6.412,44	21.123,65	45.316,34

Fuente: Encuestas

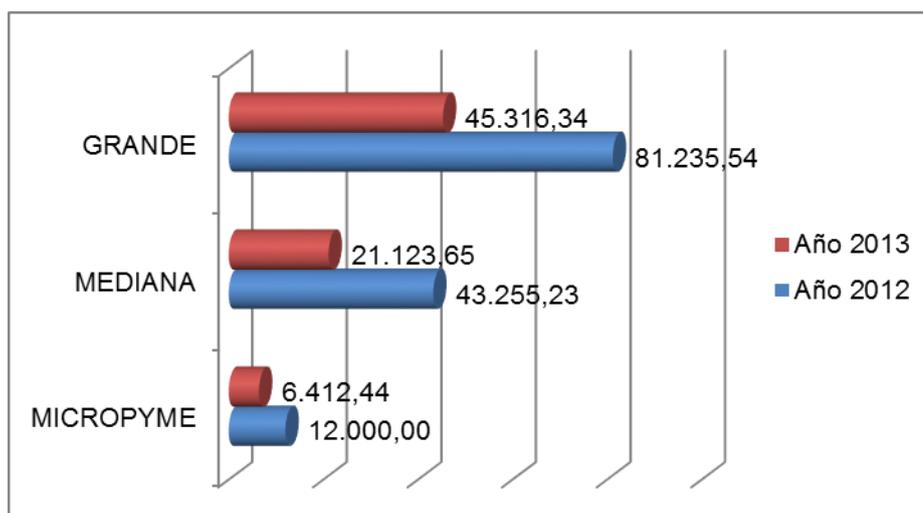


Figura No 22 Caja

### 1.16. Cuál es el valor en dólares, que su negocio tiene en cuentas y documentos por cobrar?

Cuadro No. 23 CXC

	MICROPYME	MEDIANA	GRANDE
<b>Año 2012</b>	6.200,00	135.671,71	323.742,69
<b>Año 2013</b>	13.332,24	155.312,41	214.512,77

Fuente: Encuestas

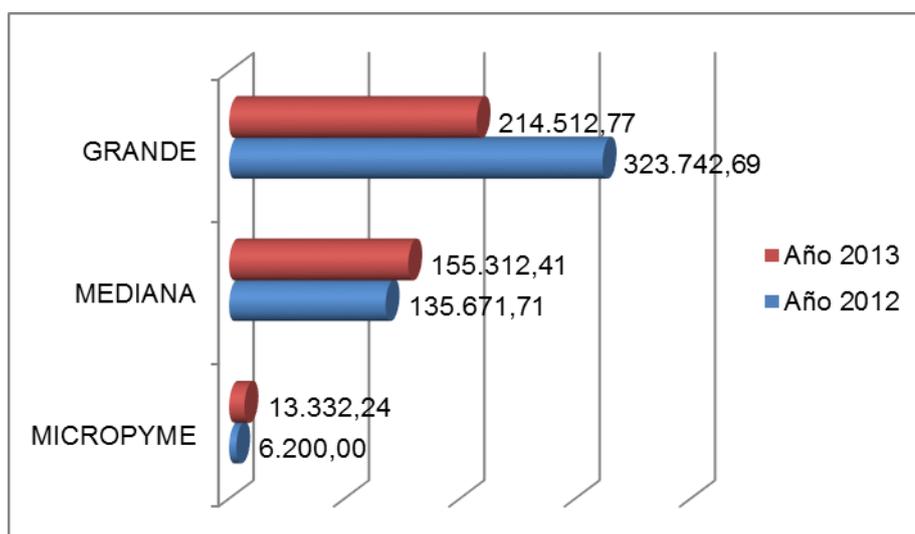


Figura No 23 CxC

### 1.17. Cuál es el valor en dólares, que su negocio tiene en activos fijos?

Cuadro No. 24 Activo Fijo

	MICROPYME	MEDIANA	GRANDE
<b>Año 2012</b>	35.000,00	112.243,67	350.000,00
<b>Año 2013</b>	18.000,00	148.760,93	312.000,00

Fuente: Encuestas

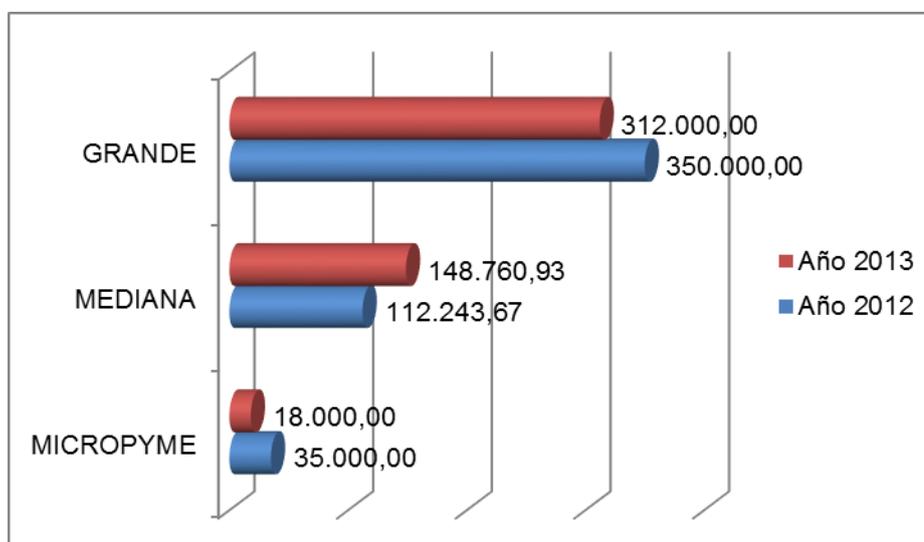


Figura No 24 Activo Fijo

### 1.18. A cuánto (aproximadamente) ascienden las ventas netas?

Cuadro No. 25 Ventas

	MICROPYME	MEDIANA	GRANDE
<b>Año 2012</b>	173.426,31	398.542,00	1.295.321,79
<b>Año 2013</b>	142.151,32	344.358,90	1.001.228,63

Fuente: Encuestas

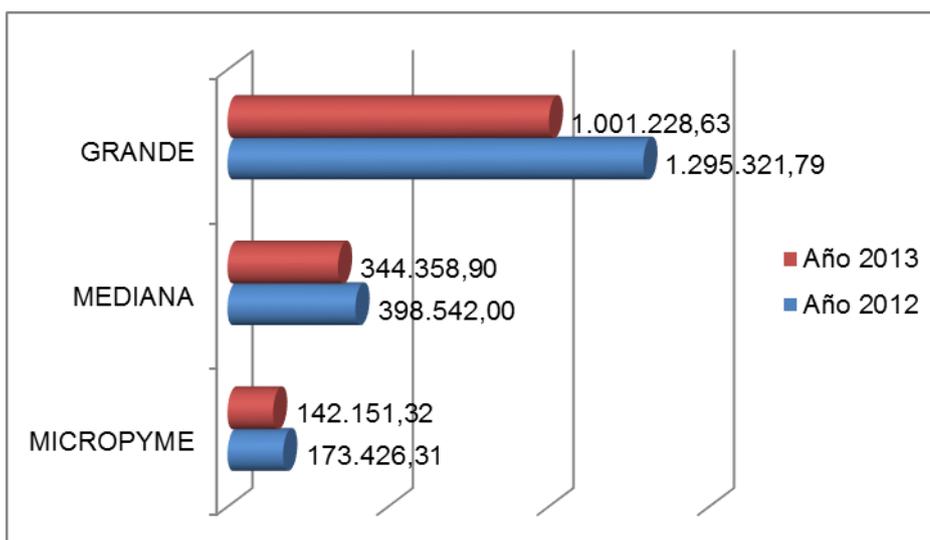


Figura No 25 Ventas

### 1.19. A cuánto (aproximadamente) asciende el costo de ventas?

Cuadro No. 26 Costo de Ventas

	MICROPYME	MEDIANA	GRANDE
<b>Año 2012</b>	84.231,11	165.321,64	668.362,22
<b>Año 2013</b>	81.234,85	172.321,26	613.324,87

Fuente: Encuestas

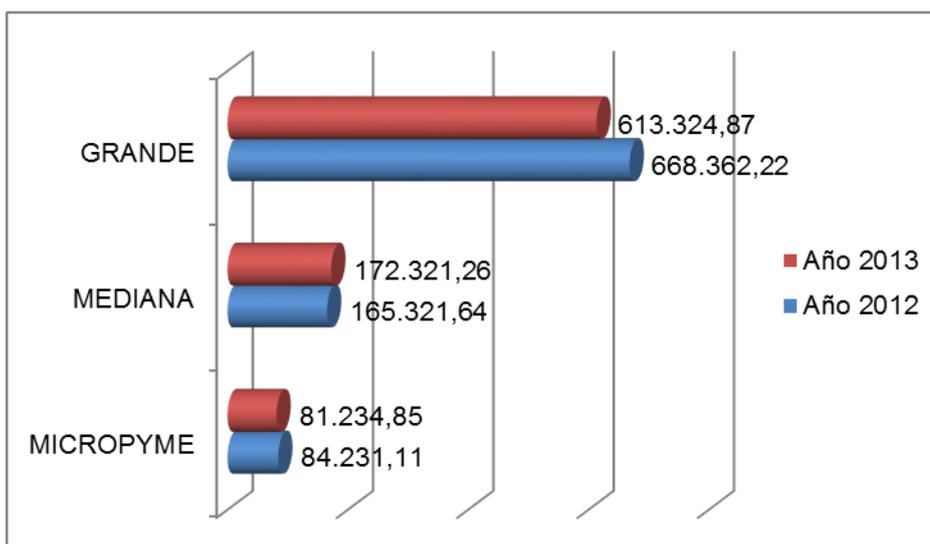


Figura No 26 Costo de Ventas

### 1.20. A cuánto (aproximadamente) ascienden los gastos administrativos?

Cuadro No. 27 Gastos Administrativos

	MICROPYME	MEDIANA	GRANDE
<b>Año 2012</b>	59.138,87	121.321,55	185.432,91
<b>Año 2013</b>	39.312,78	101.233,21	175.432,11

Fuente: Encuestas

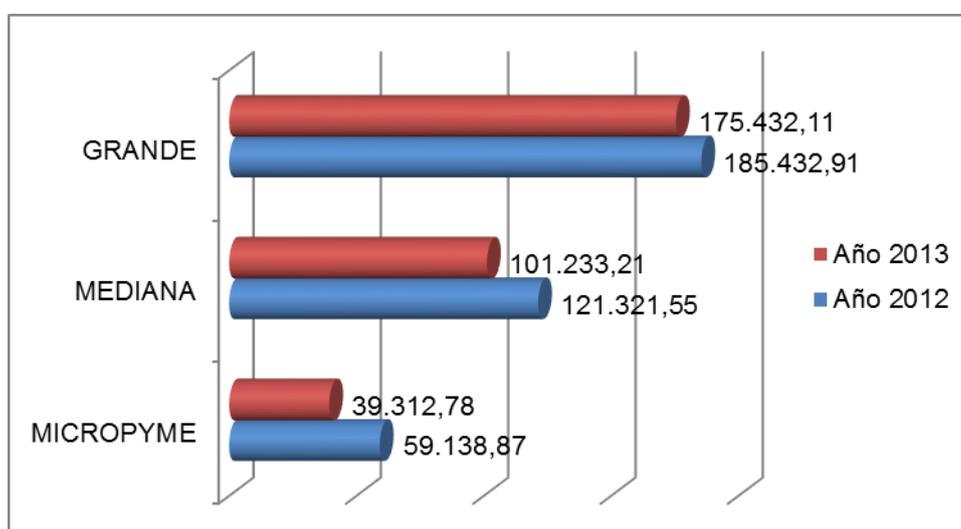


Figura No 27 Gastos Administrativos

### 1.21. A cuánto (aproximadamente) ascienden los gastos de ventas?

Cuadro No. 28 Gastos de Ventas

	MICROPYME	MEDIANA	GRANDE
<b>Año 2012</b>	12.361,73	28.862,57	41.333,25
<b>Año 2013</b>	5.756,33	17.543,29	54.300,00

Fuente: Encuestas

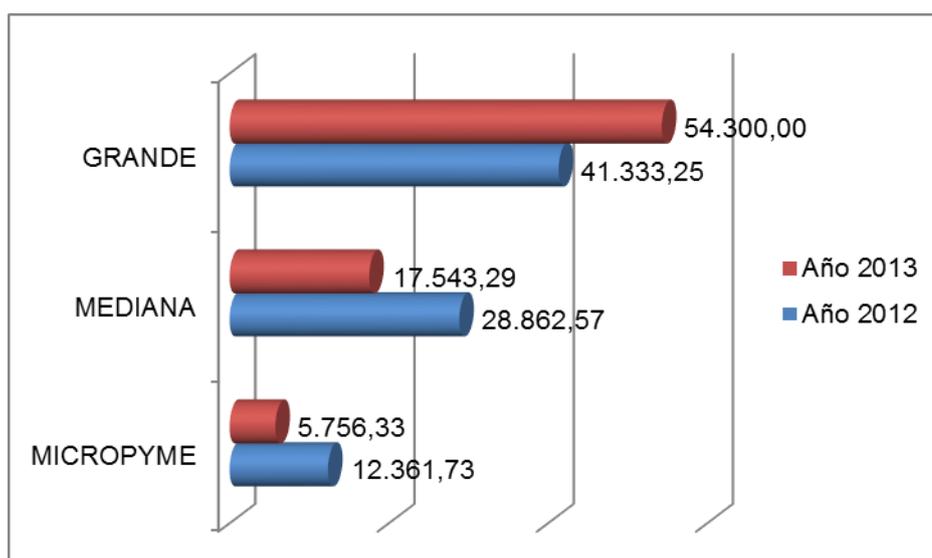


Figura No 28 Gastos de Ventas

### 1.22. A cuánto (aproximadamente) ascienden los gastos financieros?

Cuadro No. 29 Gastos Financieros

	MICROPYME	MEDIANA	GRANDE
<b>Año 2012</b>	3.463,05	15.687,78	80.538,96
<b>Año 2013</b>	4.568,95	12.026,60	36.387,96

Fuente: Encuestas

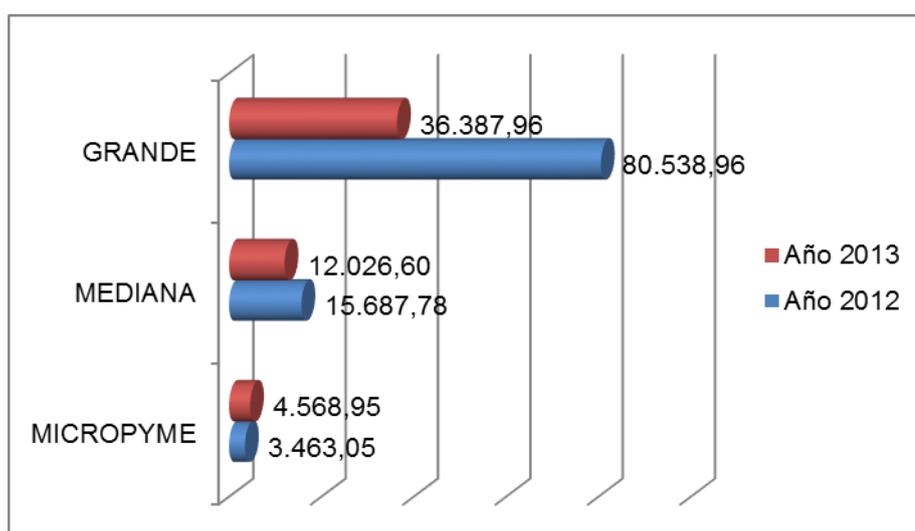


Figura No 29 Gastos Financieros

### 1.23. A cuánto (aproximadamente) ascienden las deudas de corto plazo?

Cuadro No. 30 Pasivo Corriente

	MICROPYME	MEDIANA	GRANDE
<b>Año 2012</b>	32.662,86	123.793,23	224.561,34
<b>Año 2013</b>	23.451,21	131.643,22	212.671,23

Fuente: Encuestas

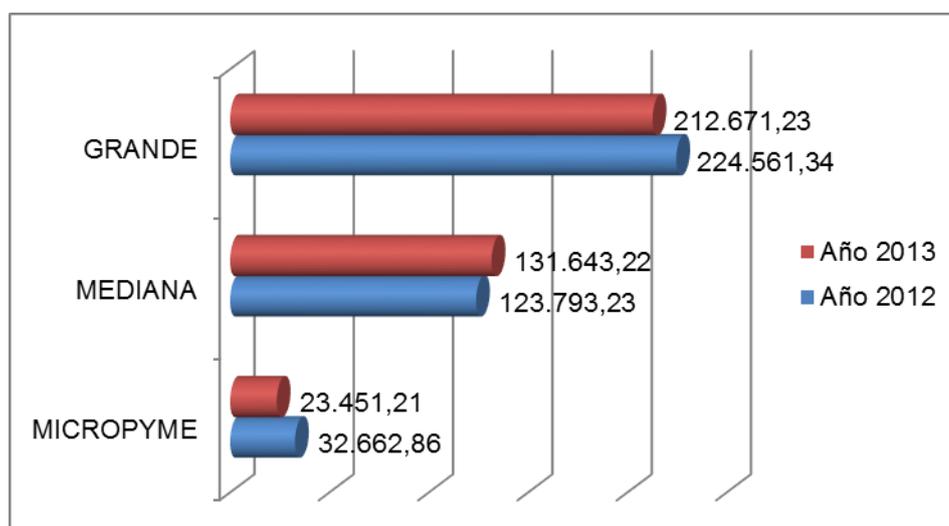


Figura No 30 Pasivo Corriente

### 1.24. A cuánto (aproximadamente) ascienden las deudas de largo plazo?

Cuadro No. 31 Pasivo No Corriente

	MICROPYME	MEDIANA	GRANDE
<b>Año 2012</b>	9.460,50	129.632,54	261.131,77
<b>Año 2013</b>	14.794,43	144.998,01	349.572,87

Fuente: Encuestas

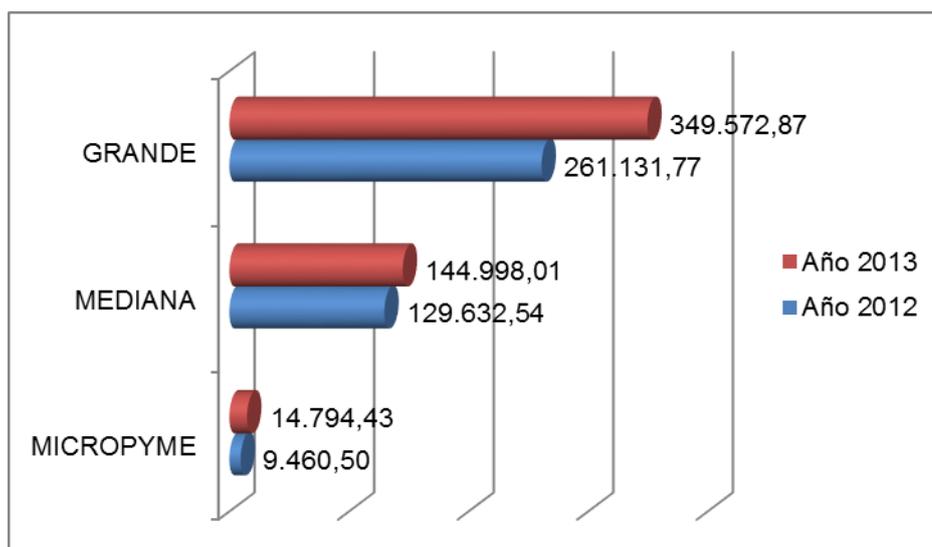


Figura No 31 Pasivo No Corriente

### 1.25. Cuál es el patrimonio de la empresa?

Cuadro No. 32 Patrimonio

	MICROPYME	MEDIANA	GRANDE
<b>Año 2012</b>	32.326,64	163.176,95	590.285,12
<b>Año 2013</b>	28.212,15	156.968,63	411.370,24

Fuente: Encuestas

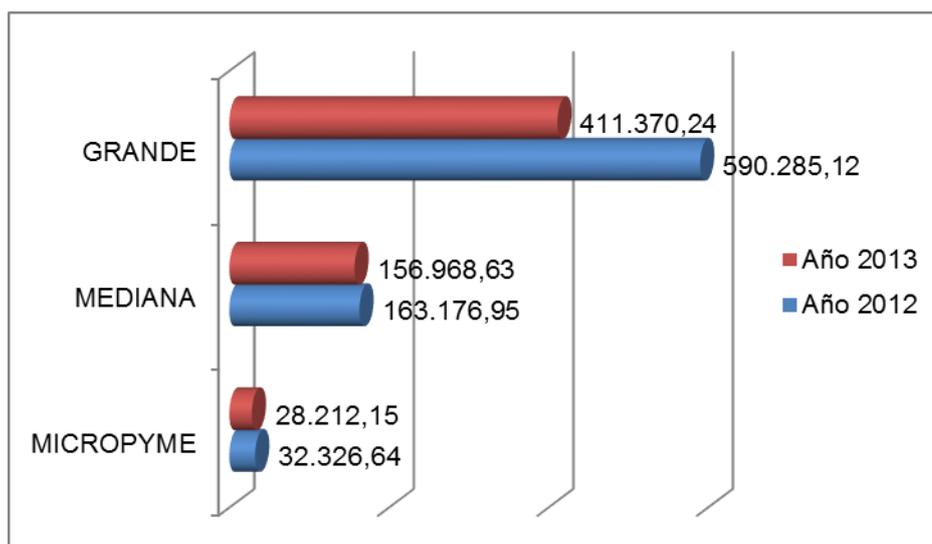


Figura No 32 Patrimonio

## ORGANIZACIÓN FINANCIERA

### 2.1. Existe un departamento o una unidad de Contabilidad y/o Finanzas en su negocio?

El 62,11% de las PYMES encuestadas en la ciudad de Cuenca y que pertenecen al sector comercial si poseen un departamento o unidad de finanzas o contabilidad, lo que es muy favorable para el desarrollo del sector ya que es un apoyo directo para las PYMES contar con técnicos que elaboren los estados contables.

Cuadro No. 33 Unidad Finanzas

	Frecuencia	Porcentaje
<b>Si</b>	59	62,11%
<b>No</b>	36	37,89%
<b>Total</b>	95	100,00%

Fuente: Encuestas

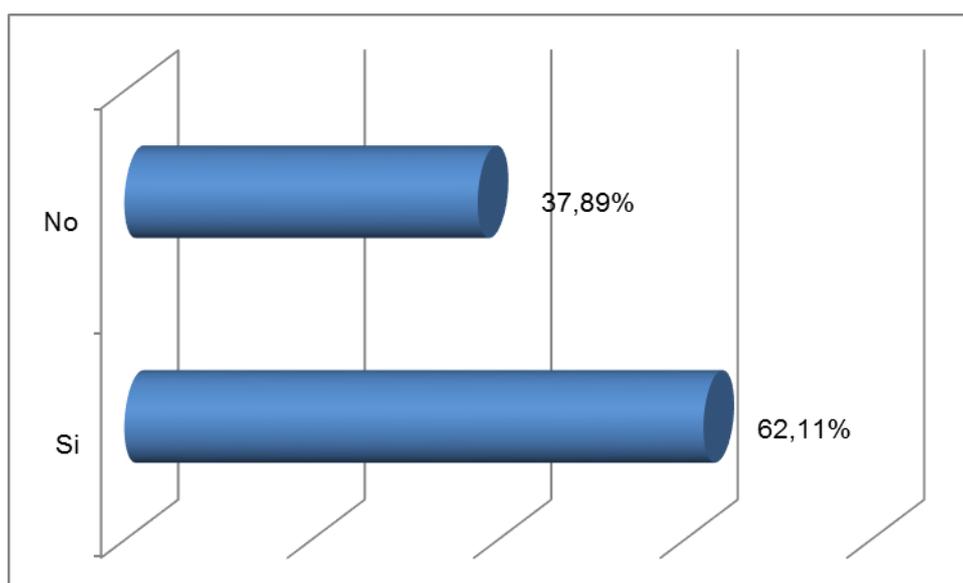


Figura No 33 Unidad Finanzas

## 2.2. Existe un Manual de Funciones para el personal de contabilidad y finanzas?

El 69,49% de las PYMES encuestadas en la ciudad de Cuenca y que pertenecen al sector comercial, que poseen un departamento o unidad de finanzas o contabilidad, si cuentan con un manual de funciones para el desarrollo de las actividades contables.

Cuadro No. 34 Manual de Funciones

	Frecuencia	Porcentaje
<b>Si</b>	66	69,49%
<b>No</b>	29	30,51%
<b>Total</b>	95	100,00%

Fuente: Encuestas

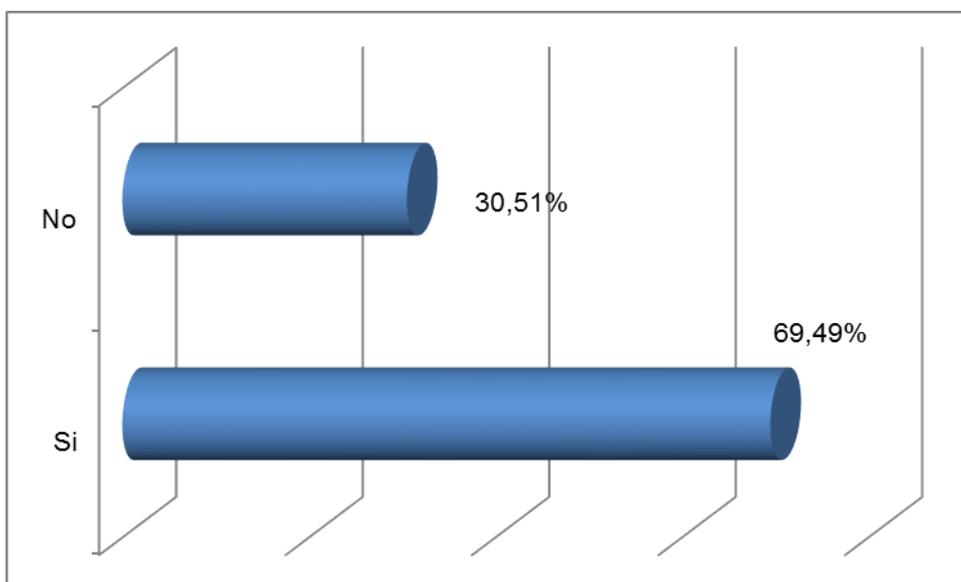


Figura No 34 Manual de Funciones

### 2.3. Contrata a un profesional externo especializado en contabilidad y finanzas para llevar la contabilidad de su empresa?

El 72,22% de las PYMES encuestadas en la ciudad de Cuenca y que pertenecen al sector comercial, que no poseen un departamento o unidad de finanzas o contabilidad, contratan personal externo especializado en contabilidad para la elaboración de estados financieros, y principalmente declaraciones tributarias.

Cuadro No. 35 Contratación Externa

	Frecuencia	Porcentaje
<b>Si</b>	69	72,22%
<b>No</b>	26	27,78%
<b>Total</b>	95	100,00%

Fuente: Encuestas

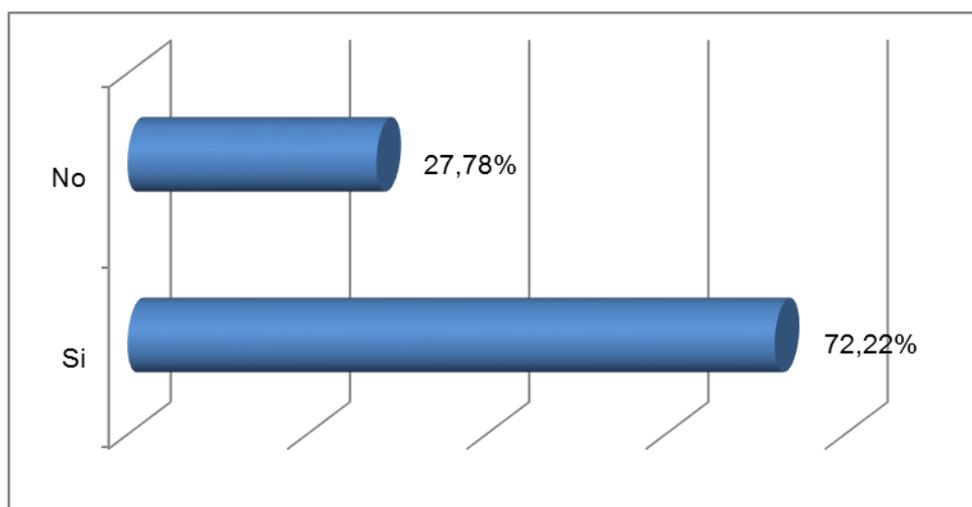


Figura No 35 Contratación Externa

#### 2.4. Realiza Auditoría como instrumento de control en su negocio?

El 62,11% de las PYMES encuestadas en la ciudad de Cuenca y que pertenecen al sector comercial realizan Auditorías como un instrumento de apoyo y controla la gestión de sus empresas.

Cuadro No. 36 Auditoría

	Frecuencia	Porcentaje
<b>Si</b>	59	62,11%
<b>No</b>	36	37,89%
<b>Total</b>	95	100,00%

Fuente: Encuestas

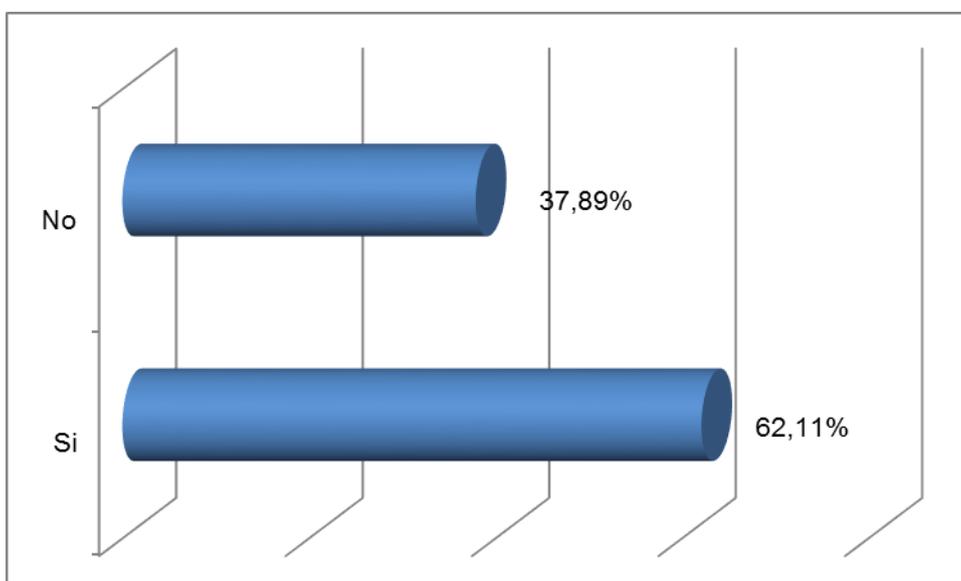


Figura No 36 Auditoría

## 2.5. Cuenta con algún sistema informático para llevar la contabilidad de la empresa?

El 71,58% de las PYMES encuestadas en la ciudad cuentan con algún sistema informático para el desarrollo de su contabilidad.

Cuadro No. 37 Sistema Informático

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Si</b>	68	71,58%
<b>No</b>	27	28,42%
<b>Total</b>	95	100,00%

Fuente: Encuestas

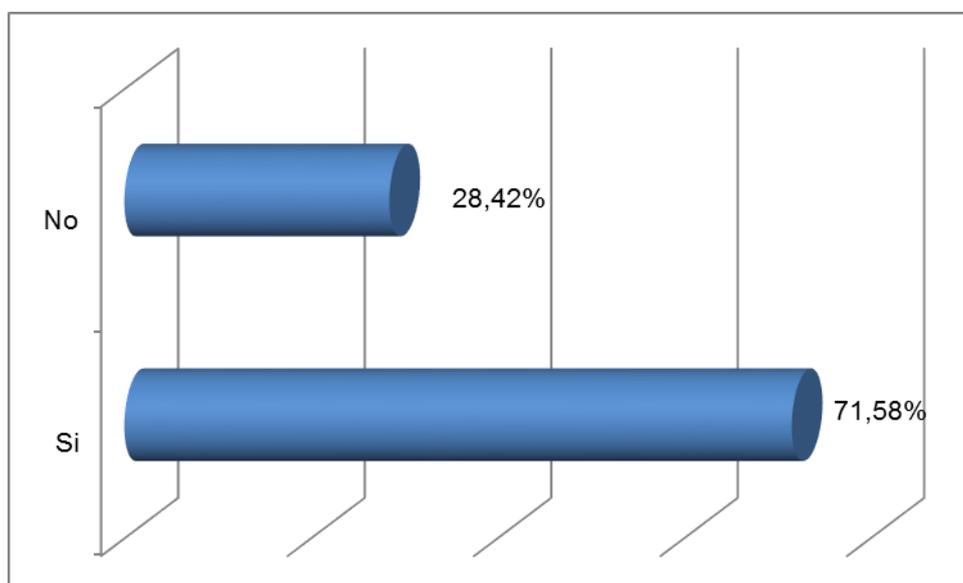


Figura No 37 Sistema Informático

## GESTIÓN DE LAS PYMES

### 3.1. Cuenta la empresa con un Plan Estratégico?

El 58,95% de las PYMES encuestadas en la ciudad cuentan Plan Estratégico.

Cuadro No. 38 Plan Estratégico

	Frecuencia	Porcentaje
<b>Si</b>	56	58,95%
<b>No</b>	39	41,05%
<b>Total</b>	95	100,00%

Fuente: Encuestas

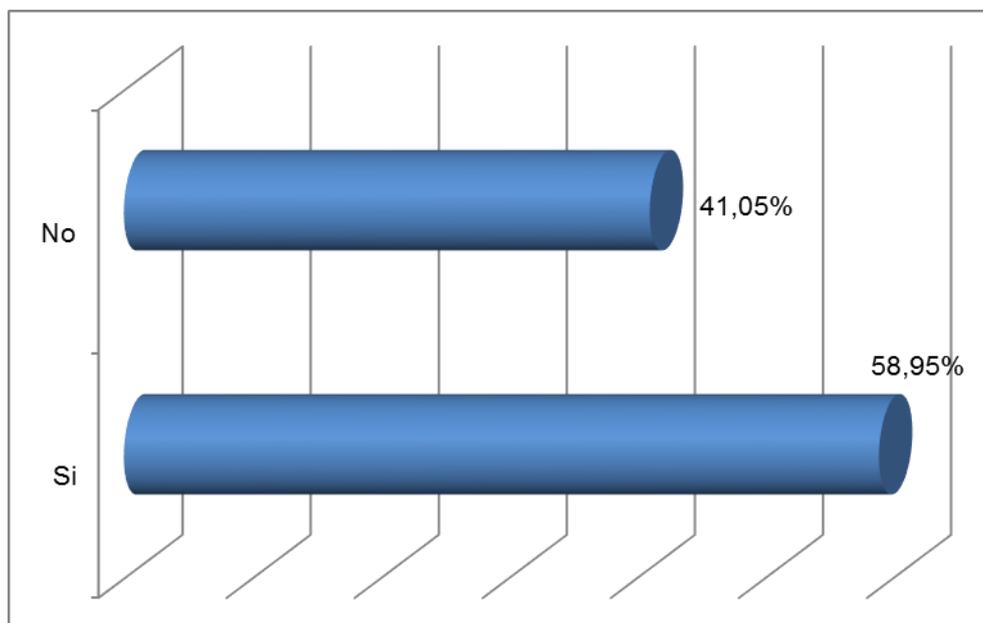


Figura No 38 Plan Estratégico

### 3.2. Se evalúa el cumplimiento del Plan Estratégico?

El 85,71% de las PYMES que cuentan con Plan Estratégico realizan un seguimiento y evaluación del mismo.

Cuadro No. 39 Seguimiento Plan Estratégico

	Frecuencia	Porcentaje
<b>Si</b>	81	85,71%
<b>No</b>	14	14,29%
<b>Total</b>	95	100,00%

Fuente: Encuestas

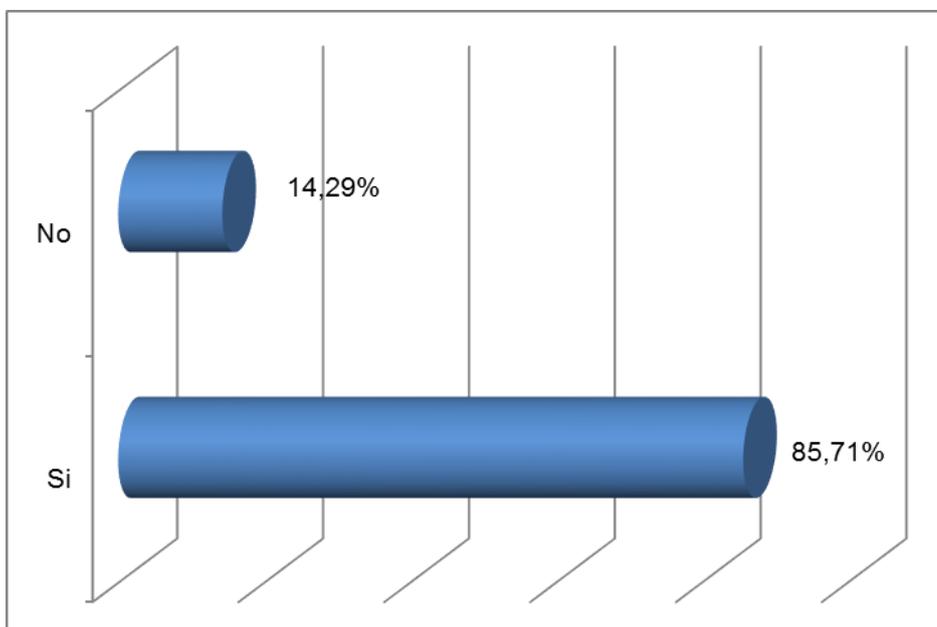


Figura No 39 Seguimiento Plan Estratégico

### 3.3. Existen Planes de Capacitación para el personal de la empresa?

El 61.05% de las PYMES cuentan con Planes de Capacitación.

Cuadro No. 40 Capacitación

	Frecuencia	Porcentaje
<b>Si</b>	58	61,05%
<b>No</b>	37	38,95%
<b>Total</b>	95	100,00%

Fuente: Encuestas

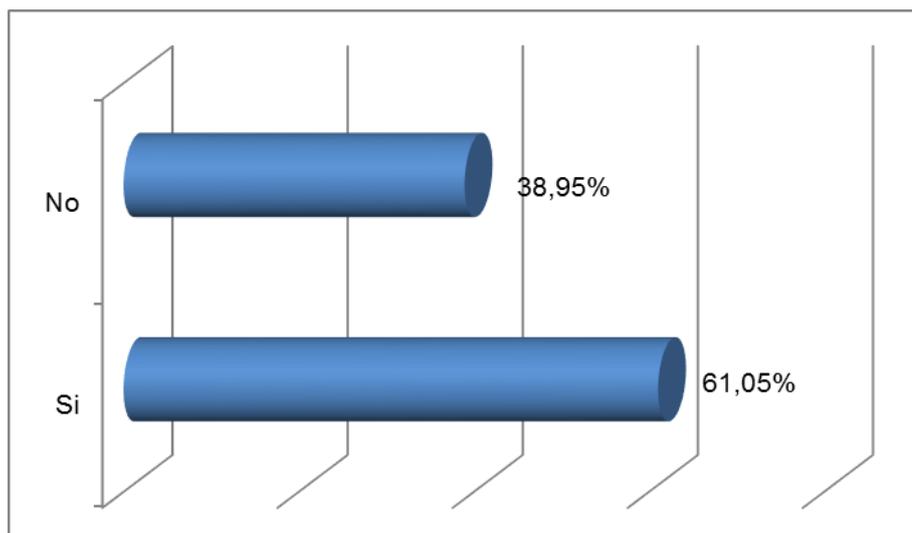


Figura No 40 Capacitación

### 3.4. Existe algún sistema de incentivos para el personal?

El 49,47% de las PYMES cuentan con algún tipo de sistema de incentivos para su personal.

Cuadro No. 41 Incentivos

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Si</b>	47	49,47%
<b>No</b>	48	50,53%
<b>Total</b>	95	100,00%

Fuente: Encuestas

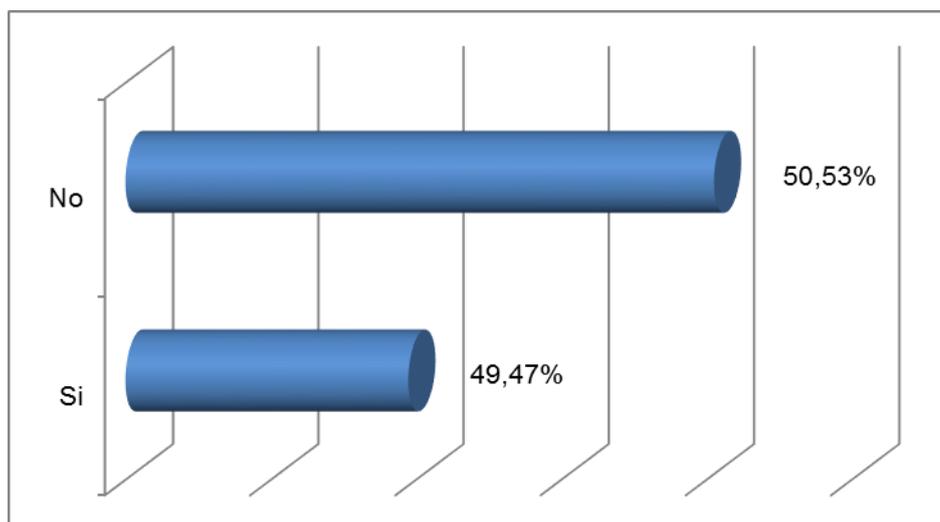


Figura No 41 Incentivos

### 3.5. Existe algún sistema de evaluación del desempeño del personal en la empresa?

El 49,47% de las PYMES cuentan con algún tipo de sistema de evaluación del desempeño de su personal.

Cuadro No. 42 Desempeño

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Si</b>	47	49,47%
<b>No</b>	48	50,53%
<b>Total</b>	95	100,00%

Fuente: Encuestas

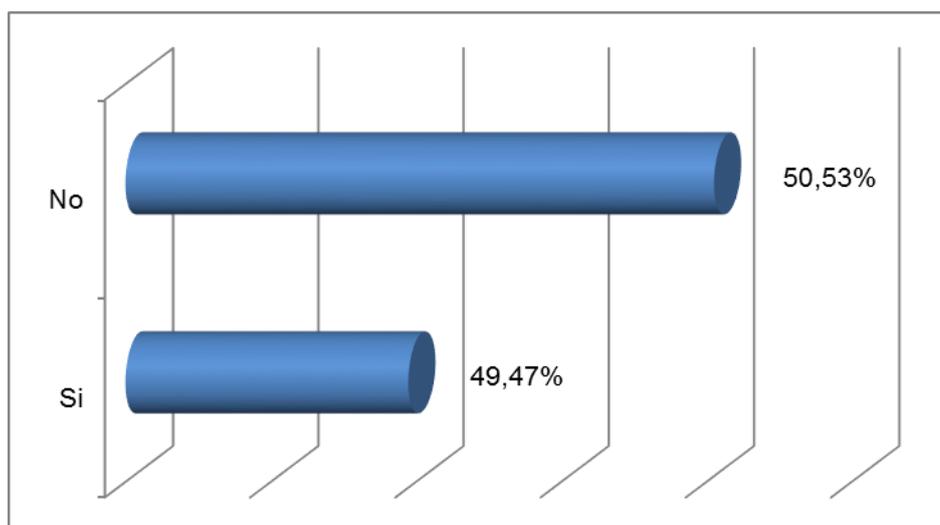


Figura No 42 Desempeño

### 3.6. Cómo califica el nivel de desempeño del personal de Contabilidad?

La evaluación del personal de contabilidad sea interno o externo de la empresa, se concentra en los niveles de Muy Bueno y Bueno, con un 46.32% y un 28,42% respectivamente..

Cuadro No. 43 Desempeño Contabilidad

	Frecuencia	Porcentaje
<b>Excelente</b>	8	8,42%
<b>Muy Bueno</b>	44	46,32%
<b>Bueno</b>	27	28,42%
<b>Regular</b>	12	12,63%
<b>Pésimo</b>	4	4,21%
<b>Total</b>	95	100,00%

Fuente: Encuestas

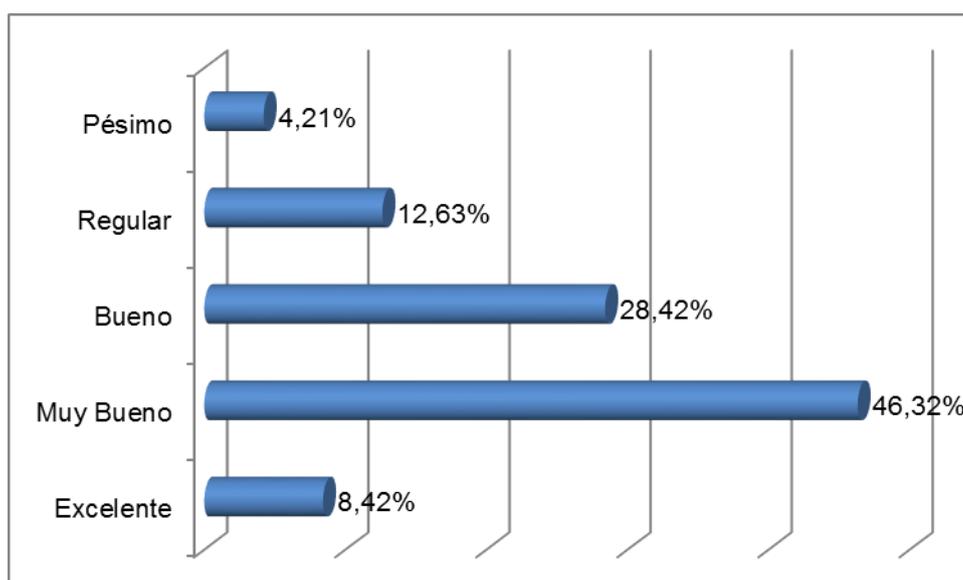


Figura No 43 Desempeño Contabilidad

### 3.7. En qué nivel de calidad califica los productos que comercializa la empresa?

La evaluación de la calidad de los productos que comercializan las PYMES del sector comercial en la ciudad de Cuenca se concentra en los niveles de Excelente, Muy Bueno y Bueno, con un 22,11%, 38,68% y un 34,74% respectivamente.

Cuadro No. 44 Evaluación Productos

	Frecuencia	Porcentaje
<b>Excelente</b>	21	22,11%
<b>Muy Bueno</b>	32	33,68%
<b>Bueno</b>	33	34,74%
<b>Regular</b>	9	9,47%
<b>Pésimo</b>	0	0,00%
<b>Total</b>	95	100,00%

Fuente: Encuestas

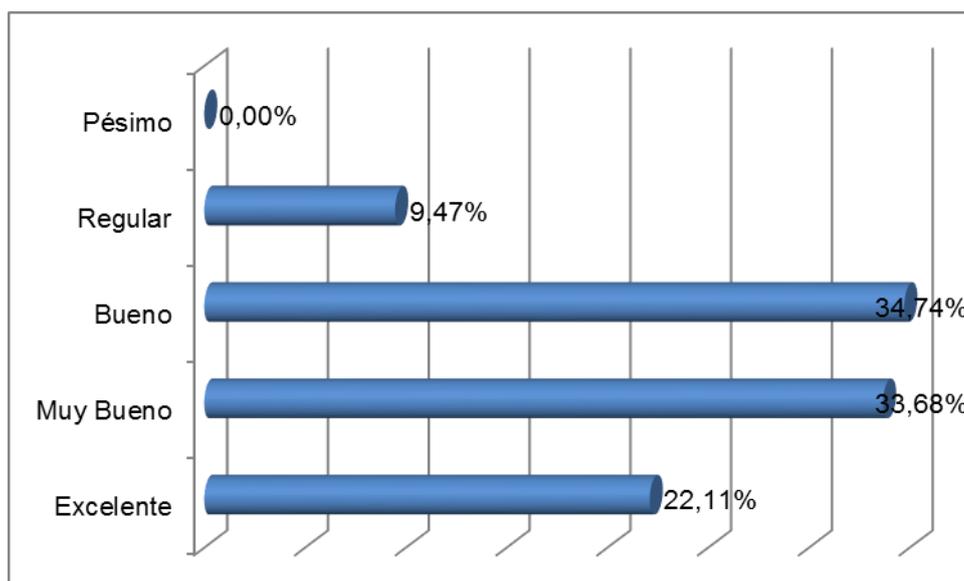


Figura No 44 Evaluación Productos

### 3.8. Con relación a la competencia en que tamaño se encuentra la empresa?

Las PYMES del sector comercial en la ciudad de Cuenca encuestadas se consideran Grandes en el 12,63%, Medianas un 56,84% y Pequeñas el 30,53%.

Cuadro No. 45 Tamaño PYME

	Frecuencia	Porcentaje
<b>Grande</b>	12	12,63%
<b>Mediana</b>	54	56,84%
<b>Pequeña</b>	29	30,53%
<b>Total</b>	95	100,00%

Fuente: Encuestas

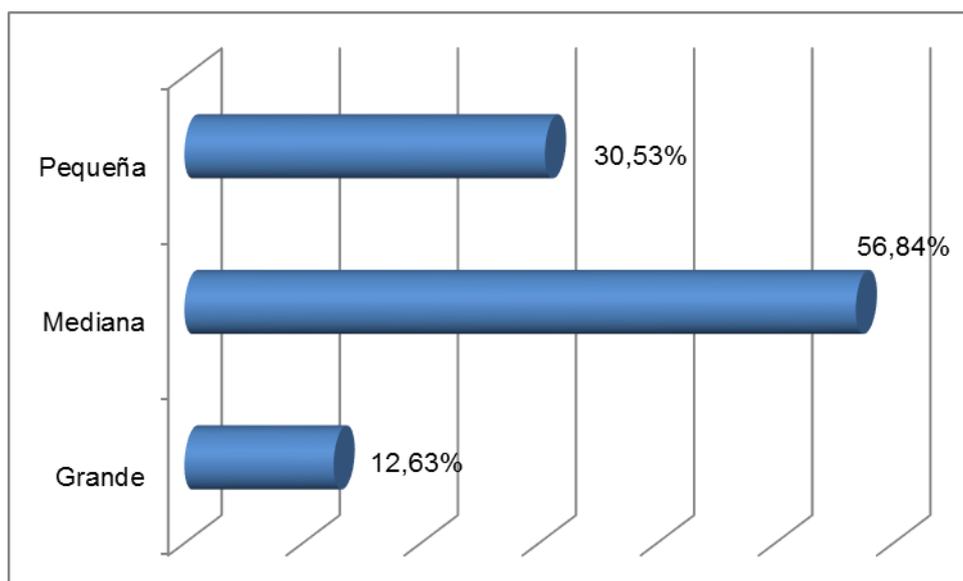


Figura No 45 Tamaño PYME

### 3.9. Contribuye su empresa al desarrollo económico y social en su ciudad?

Las PYMES del sector comercial en la ciudad de Cuenca encuestadas consideran en un 84,21% que aportan al desarrollo económico y social del Ecuador, el 15,79% no lo considera así-

Cuadro No. 46 Desarrollo Socio Económico

	Frecuencia	Porcentaje
<b>Si</b>	80	84,21%
<b>No</b>	15	15,79%
<b>Total</b>	95	100,00%

Fuente: Encuestas

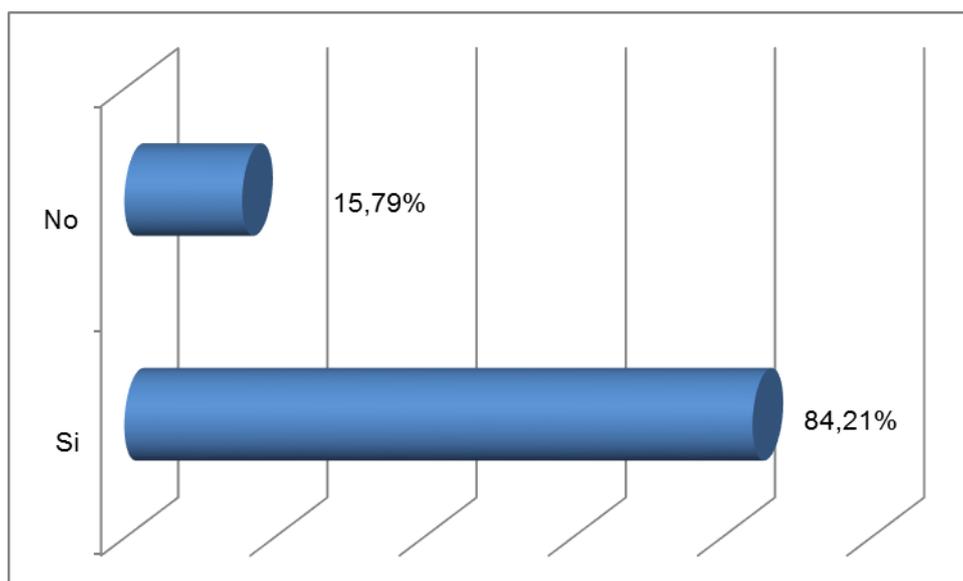


Figura No 46 Desarrollo Socio Económico

### 3.9.1. Cómo contribuye su empresa al desarrollo económico y social en su ciudad?

Las PYMES consideran que contribuyen en el desarrollo social y económico del país mediante la provisión de fuentes de trabajo, la generación de impuestos para el estado, la satisfacción de las necesidades en la economía y la generación del comercio.

Cuadro No. 47 Desarrollo Socio Económico

	Porcentaje
<b>Fuentes de Trabajo</b>	33,76%
<b>Impuestos</b>	19,83%
<b>Comercio</b>	24,89%
<b>Satisfacción Necesidades</b>	13,08%
<b>Otra</b>	8,44%
<b>Total</b>	100,00%

Fuente: Encuestas

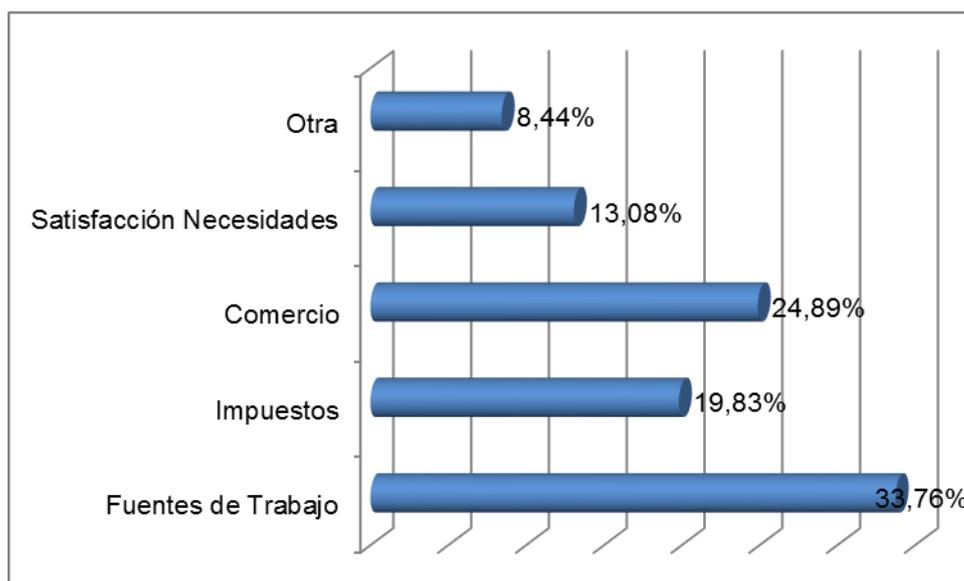


Figura No 47 Desarrollo Socio Económico

### 3.11. Conoce el Código de la Producción?

Un 74,74% de las PYMES encuestadas conocen el Código de la Producción, mientras que el 25,26% restante no tienen conocimiento del mismo.

Cuadro No. 48 Código de la Producción

	Frecuencia	Porcentaje
<b>Si</b>	71	74,74%
<b>No</b>	24	25,26%
<b>Total</b>	95	100,00%

Fuente: Encuestas

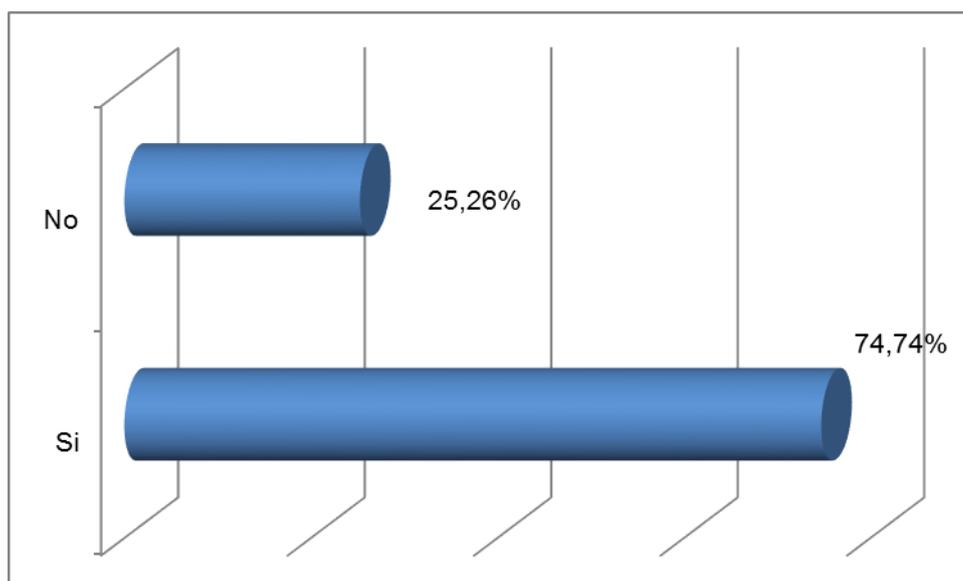


Figura No 48 Código de la Producción

### 3.11.1. Ha recibido algún beneficio proveniente del Código de la Producción?

Apenas un 12,63% de las PYMES encuestadas ha recibido algún beneficio contemplado en el Código de la Producción, mientras que el 87,37% no ha recibido ningún tipo de beneficio de ésta ley.

Cuadro No. 49 Código de la Producción

	Frecuencia	Porcentaje
<b>Si</b>	12	12,63%
<b>No</b>	83	87,37%
<b>Total</b>	95	100,00%

Fuente: Encuestas

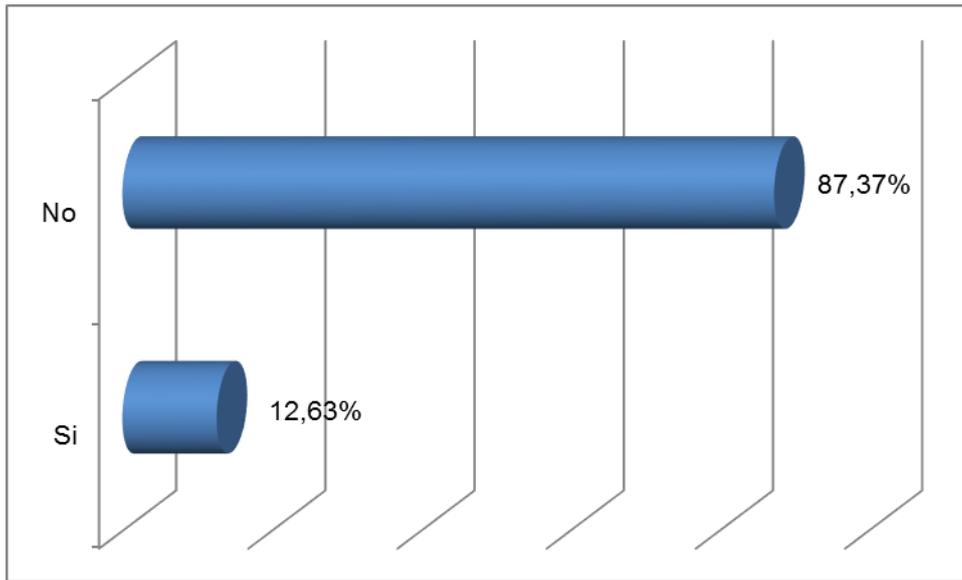


Figura No 49 Código de la Producción

## **CAPÍTULO III**

### **3. DIAGNÓSTICO FINANCIERO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN LA CIUDAD DE CUENCA**

El diagnóstico es el “proceso de investigación y análisis sistemático de eventos relacionados con una organización, que permite identificar las causas que los generan en áreas de formular planes mediante los cuales, proponer soluciones que propicien su crecimiento y desarrollo”. (Ortiz, 1996).

#### **3.1. ESTRUCTURA DE LOS ESTADOS FINANCIEROS DEL SECTOR COMERCIAL DE LAS PYMES**

##### **3.1.1. ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS**

Estado financiero básico que representa información relevante (resultado) acerca de las operaciones desarrolladas por una entidad durante un período determinado. (Estado financiero dinámico).

De la información recopilada en las encuestas a las PYMES se estructuran los estados de resultados para los años 2012 y 2013, considerando el escenario de la Microempresa (el estado con mínimos valores), la Mediana Empresa (que es el promedio de los resultados obtenidos de las 95 empresas en cada cuenta) y de las grandes empresas (que representan los valores de las PYME con más altos valores recopilados en las encuestas).

Cuadro No. 50 Estado de Resultados Promedio por Empresa 2012

<b>PYMES CUENCA SECTOR COMERCIAL 2012</b>				
		MICROPYME	MEDIANA	GRANDE
<b>Ventas Netas</b>		173.426,31	398.542,00	1.295.321,79
<b>Costo de Ventas</b>		84.231,11	165.321,64	668.362,22
<b>UTILIDAD BRUTA</b>		89.195,20	233.220,36	626.959,57
<b>Gastos Administrativos</b>		59.138,87	121.321,55	185.432,91
<b>Gastos de Ventas</b>		12.361,73	28.862,57	41.333,25
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>		17.694,60	83.036,24	400.193,41
<b>Gastos Financieros</b>		3.463,05	15.687,78	80.538,96
<b>UTILIDAD IMPUESTOS PARTICIPACION</b>	<b>ANTES Y</b>	14.231,55	67.348,46	319.654,45

Fuente: Encuestas

Cuadro No. 51 Estado de Resultados Promedio por Empresa 2013

<b>PYMES CUENCA SECTOR COMERCIAL 2013</b>				
		MÍNIMO	PROMEDIO	MÁXIMO
<b>Ventas Netas</b>		142.151,32	344.358,90	1.001.228,63
<b>Costo de Ventas</b>		81.234,85	172.321,26	613.324,87
<b>UTILIDAD BRUTA</b>		60.916,47	172.037,64	387.903,76
<b>Gastos Administrativos</b>		39.312,78	101.233,21	175.432,11
<b>Gastos de Ventas</b>		5.756,33	17.543,29	54.300,00
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>		15.847,36	53.261,14	158.171,65
<b>Gastos Financieros</b>		4.568,95	12.026,60	36.387,96
<b>UTILIDAD IMPUESTOS PARTICIPACION</b>	<b>ANTES Y</b>	11.278,41	41.234,54	121.783,69

Fuente: Encuestas

De los cuadros se concluye que en el año 2013, la Microempresa vende en promedio 142 mil dólares al año y genera utilidades antes de impuestos de 11 mil dólares aproximadamente; la Mediana PYME en cambio tiene ventas promedio anuales de 344 mil dólares y utilidades antes de impuestos

de 41 mil dólares, y la Grande PYME vende un millón de dólares y utilidades antes de impuestos de 121 mil dólares en promedio aproximado.

### 3.1.2. BALANCE DE SITUACIÓN GENERAL

El balance general es el estado financiero de una empresa en un momento determinado. Para poder reflejar dicho estado, el balance muestra contablemente los activos (lo que organización posee), los pasivos (sus deudas) y la diferencia entre estos (el patrimonio neto). (Ortiz, 1996).

Del estudio de mercado se presentan los siguientes balances:

Cuadro No. 52 Balance General Promedio por Empresa 2012

<b>PYMES CUENCA SECTOR COMERCIAL 2012</b>			
	<b>MÍNIMO</b>	<b>PROMEDIO</b>	<b>MÁXIMO</b>
<b>Activos Corrientes</b>			
<b>Caja</b>	12.000,00	43.255,23	81.235,54
<b>Inventarios</b>	21.250,00	125.432,11	321.000,00
<b>Cuentas por Cobrar</b>	6.200,00	135.671,71	323.742,69
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	39.450,00	304.359,05	725.978,23
<b>ACTIVO FIJO</b>	35.000,00	112.243,67	350.000,00
<b>ACTIVO TOTAL</b>	74.450,00	416.602,72	1.075.978,23
<b>Pasivos</b>			
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	32.662,86	123.793,23	224.561,34
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	9.460,50	129.632,54	261.131,77
<b>PASIVO TOTAL</b>	42.123,36	253.425,77	485.693,11
<b>Patrimonio</b>			
<b>Capital</b>	18.095,09	95.828,49	270.630,67
<b>Utilidades</b>	14.231,55	67.348,46	319.654,45
<b>PATRIMONIO TOTAL</b>	32.326,64	163.176,95	590.285,12
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>	74.450,00	416.602,72	1.075.978,23

Fuente: Encuestas

Cuadro No. 53 Balance General Promedio por Empresa 2013

<b>PYMES CUENCA SECTOR COMERCIAL 2013</b>			
	<b>MÍNIMO</b>	<b>PROMEDIO</b>	<b>MÁXIMO</b>
<b>Activos Corrientes</b>			
<b>Caja</b>	6.412,44	21.123,65	45.316,34
<b>Inventarios</b>	28.713,11	108.412,87	401.785,23
<b>Cuentas por Cobrar</b>	13.332,24	155.312,41	214.512,77
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	48.457,79	284.848,93	661.614,34
<b>ACTIVO FIJO</b>	18.000,00	148.760,93	312.000,00
<b>ACTIVO TOTAL</b>	66.457,79	433.609,86	973.614,34
<b>Pasivos</b>			
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	23.451,21	131.643,22	212.671,23
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	14.794,43	144.998,01	349.572,87
<b>PASIVO TOTAL</b>	38.245,64	276.641,23	562.244,10
<b>Patrimonio</b>			
<b>Capital</b>	16.933,74	115.734,09	289.586,55
<b>Utilidades</b>	11.278,41	41.234,54	121.783,69
<b>PATRIMONIO TOTAL</b>	28.212,15	156.968,63	411.370,24
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>	66.457,79	433.609,86	973.614,34

Fuente: Encuestas

Se observa que la Micro PYME tiene activos al año 2013 de 66 mil dólares, la Empresa Mediana aproximadamente 430 mil dólares y la empresa Grande activos totales por 970 mil dólares.

## **3.2. DIAGNÓSTICO FINANCIERO**

### **3.2.1. ANÁLISIS DE TENDENCIAS 2012 - 2013**

Con el análisis horizontal o de tendencias se determinan las variaciones positivas o negativas que tiene cada cuenta para conocer si de un período a otro se encuentran en una situación favorable para la empresa. Así se tiene:

En el año 2013 con relación al año 2012 se observa que los Activos Totales tienen un decremento de -10,74% para la Microempresa y un crecimiento del 4.08% para la Mediana PYME, mientras las empresas Grandes también decrecen en sus activos en un -9,51%.

El decrecimiento del activo se debe en la microempresa a la disminución del activo fijo en -48.57%, y en la Mediana PYME se debe el crecimiento del activo al aumento del activo fijo, hay que recalcar que en ambos casos existió una disminución considerable de los saldos de caja y un aumento de las cuentas por pagar.

Por otro lado, se observa que los pasivos no corrientes ha incrementado (mayor deuda) y las utilidades han disminuido.

Cuadro No. 54 Análisis Tendencias Balance General Promedio 2013 - 2012

<b>PYMES CUENCA SECTOR COMERCIAL 2013 – 2012</b>			
	<b>MÍNIMO</b>	<b>PROMEDIO</b>	<b>MÁXIMO</b>
<b>Activos Corrientes</b>			
<b>Caja</b>	-46,56%	-51,17%	-44,22%
<b>Inventarios</b>	35,12%	-13,57%	25,17%
<b>Cuentas por Cobrar</b>	115,04%	14,48%	-33,74%
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	22,83%	-6,41%	-8,87%
<b>ACTIVO FIJO</b>	-48,57%	32,53%	-10,86%
<b>ACTIVO TOTAL</b>	-10,74%	4,08%	-9,51%
<b>Pasivos</b>			
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	-28,20%	6,34%	-5,29%
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	56,38%	11,85%	33,87%
<b>PASIVO TOTAL</b>	-9,21%	9,16%	15,76%
<b>Patrimonio</b>			
<b>Capital</b>	-6,42%	20,77%	7,00%
<b>Utilidades</b>	-20,75%	-38,77%	-61,90%
<b>PATRIMONIO TOTAL</b>	-12,73%	-3,80%	-30,31%
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>	-10,74%	4,08%	-9,51%

Fuente: Encuestas

Es importante destacar que al año 2013 las ventas en el sector comercial de las PYMES en la ciudad de Cuenca han disminuido, en promedio del sector en un -18,60%, y se han generado considerables reducciones en todas las cuentas del estado de resultados, excepto en el costo de ventas que ha crecido en el 4,23%.

Cuadro No. 55 Análisis Tendencias Estado de Resultados 2013 - 2012

<b>PYMES CUENCA SECTOR COMERCIAL 2013 – 2012</b>			
	MÍNIMO	PROMEDIO	MÁXIMO
<b>Ventas Netas</b>	-18,03%	-13,60%	-22,70%
<b>Costo de Ventas</b>	-3,56%	4,23%	-8,23%
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	-31,70%	-26,23%	-38,13%
<b>Gastos Administrativos</b>	-33,52%	-16,56%	-5,39%
<b>Gastos de Ventas</b>	-53,43%	-39,22%	31,37%
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	-10,44%	-35,86%	-60,48%
<b>Gastos Financieros</b>	31,93%	-23,34%	-54,82%
<b>UTILIDAD ANTES IMPUESTOS Y PARTICIPACION</b>	-20,75%	-38,77%	-61,90%

Fuente: Encuestas

### 3.2.2. ANÁLISIS DE PARTICIPACIÓN 2012 - 2013

Mediante el análisis vertical o de participación se analiza la estructura o composición que tiene el sector comercial en cada una de sus cuentas, éste análisis consiste en comparar una parte sobre el todo, así para el balance general se comparan cada cuenta con el total del activo y para el estado de resultados se compara cada cuenta con las ventas. En éste análisis nos interesa el valor promedio del sector, es decir, el de la MEDIANA empresa.

En el año 2013 la estructura del balance ha cambiado considerablemente, se observa por ejemplo que la caja en el año 2012 tenía una participación del 10,38% en el promedio del sector y al año 2013 fue de 4,87%, de la misma manera los inventarios pasaron de un 30,11% a un 25% de composición con respecto al activo total.

Cuadro No. 56 Análisis Vertical Balance General Promedio Empresa 2012

	<b>MÍNIMO</b>	<b>PROMEDIO</b>	<b>MÁXIMO</b>
<b>Activos Corrientes</b>			
<b>Caja</b>	16,12%	10,38%	7,55%
<b>Inventarios</b>	28,54%	30,11%	29,83%
<b>Cuentas por Cobrar</b>	8,33%	32,57%	30,09%
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	52,99%	73,06%	67,47%
<b>ACTIVO FIJO</b>	47,01%	26,94%	32,53%
<b>ACTIVO TOTAL</b>	100,00%	100,00%	100,00%
<b>Pasivos</b>			
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	43,87%	29,71%	20,87%
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	12,71%	31,12%	24,27%
<b>PASIVO TOTAL</b>	56,58%	60,83%	45,14%
<b>Patrimonio</b>			
<b>Capital</b>	24,31%	23,00%	25,15%
<b>Utilidades</b>	19,12%	16,17%	29,71%
<b>PATRIMONIO TOTAL</b>	43,42%	39,17%	54,86%
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>	100,00%	100,00%	100,00%

Fuente: Balance General

Cuadro No. 57 Análisis Vertical Balance General 2013

	MÍNIMO	PROMEDIO	MÁXIMO
<b>Activos Corrientes</b>			
<b>Caja</b>	9,65%	4,87%	4,65%
<b>Inventarios</b>	43,21%	25,00%	41,27%
<b>Cuentas por Cobrar</b>	20,06%	35,82%	22,03%
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	72,92%	65,69%	67,95%
<b>ACTIVO FIJO</b>	27,08%	34,31%	32,05%
<b>ACTIVO TOTAL</b>	100,00%	100,00%	100,00%
<b>Pasivos</b>			
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	35,29%	30,36%	21,84%
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	22,26%	33,44%	35,90%
<b>PASIVO TOTAL</b>	57,55%	63,80%	57,75%
<b>Patrimonio</b>			
<b>Capital</b>	25,48%	26,69%	29,74%
<b>Utilidades</b>	16,97%	9,51%	12,51%
<b>PATRIMONIO TOTAL</b>	42,45%	36,20%	42,25%
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>	100,00%	100,00%	100,00%

Fuente: Balance General

La utilidad pasa de una participación del 16,17% a un 9,51%, lo que implica una reducción de productividad de la estructura financiera. Por otra parte, también existe una mayor participación del pasivo no corriente (mayor aporte de deuda) de un período a otro.

Con relación al análisis de la estructura del estado de resultados, se tiene que en el año 2013 se observa también una menor participación de las utilidades antes de impuestos con relación a las ventas, que para ese período fue del 11,97% para el Promedio del sector comercial de las PYMES, mientras que al año 2012 éste indicador fue del 11,90%.

Cuadro No. 58 Análisis Vertical Estado Resultados Promedio Empresa 2012

	<b>MÍNIMO</b>	<b>PROMEDIO</b>	<b>MÁXIMO</b>
<b>Ventas Netas</b>	100,00%	100,00%	100,00%
<b>Costo de Ventas</b>	48,57%	41,48%	51,60%
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	51,43%	58,52%	48,40%
<b>Gastos Administrativos</b>	34,10%	30,44%	14,32%
<b>Gastos de Ventas</b>	7,13%	7,24%	3,19%
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	10,20%	20,84%	30,90%
<b>Gastos Financieros</b>	2,00%	3,94%	6,22%
<b>UTILIDAD ANTES IMPUESTOS Y PARTICIPACION</b>	8,21%	16,90%	24,68%

Fuente: Estado de Resultados

Cuadro No. 59 Análisis Vertical Estado Resultados Promedio Empresa 2013

	<b>MÍNIMO</b>	<b>PROMEDIO</b>	<b>MÁXIMO</b>
<b>Ventas Netas</b>	100,00%	100,00%	100,00%
<b>Costo de Ventas</b>	57,15%	50,04%	61,26%
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	42,85%	49,96%	38,74%
<b>Gastos Administrativos</b>	27,66%	29,40%	17,52%
<b>Gastos de Ventas</b>	4,05%	5,09%	5,42%
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	11,15%	15,47%	15,80%
<b>Gastos Financieros</b>	3,21%	3,49%	3,63%
<b>UTILIDAD ANTES IMPUESTOS Y PARTICIPACION</b>	7,93%	11,97%	12,16%

Fuente: Estado de Resultados

### 3.2.3. RAZONES FINANCIERAS

Las razones financieras proporcionan información acerca de la fuerza financiera de la compañía. Permiten establecer la situación financiera de la empresa comparada con su evolución, metas, competencia y la industria.

### 3.2.3.1. LIQUIDEZ

Estas razones financieras se utilizan para medir la capacidad de la firma para cancelar sus obligaciones a corto plazo. Algunos autores les denominan razones de capital de trabajo.

#### Razón corriente

Es un indicador de la capacidad de la empresa para pagar obligaciones en efectivo en el corto plazo. Se calcula dividiendo el total de los activos circulantes (corto plazo) entre los pasivos corrientes (corto plazo). Así:

$$RC = \frac{\text{Activos corrientes}}{\text{Pasivos corrientes}}$$

Esta razón indica el grado en que los pasivos a corto plazo son cubiertos por los activos que más rápidamente se pueden convertir en efectivo. Mientras más alta es esta razón mayor es la solvencia de la firma. Esta razón incluye todos los activos corrientes y pasivos corrientes.

#### La prueba del ácido

Es la prueba de liquidez y es un índice financiero, que nos indica o mide la capacidad inmediata que tenemos para pagar las deudas u obligaciones a corto plazo. Se calcula tomando todo el activo corriente o circulante excepto los inventarios y dividiéndolo dentro del pasivo corriente o circulante, ésta sería la fórmula:

### Activo Corriente – Inventarios

#### Pasivo Corriente

Se considera que el índice es razonable si se encuentra entre 0.80 y 1.00, porque si por ejemplo el resultado es 0.95 quiere decir que por cada quetzal de deuda tenemos Q. 0.95 para cubrirlo, en una negociación podemos llegar a un buen acuerdo con nuestros proveedores, acreedores, etc. con este índice. En todo caso lo ideal es que sea 1.

Pero si el índice es inferior a 0.80, significa que la empresa puede llegar a incumplir pagos, y si por el contrario el índice es muy superior a 1 nos indicaría que la empresa tiene exceso de liquidez y eso tampoco es bueno, debido a que podría afectar la rentabilidad, debido a que se entiende que la liquidez se obtiene del movimiento de ventas pero este no se reinvierte y podríamos dejar de generar operaciones.

#### **Capital neto de trabajo**

Se determina restando los activos corrientes al pasivo corriente. Se supone que en la medida en que los pasivos corrientes sean menores a los activos corrientes la salud financiera de la empresa para hacer frente a las obligaciones al corto plazo es mayor.

#### Activo Corriente – Pasivo Corriente

Para las PYMES del sector comercial de la ciudad de Cuenca se tienen las siguientes razones de liquidez:

Cuadro No. 60 Liquidez

<b>LIQUIDEZ</b>	<b>Año 2012</b>	<b>Año 2013</b>
<b>Razón Circulante</b>	2,46	2,16
<b>Prueba Ácida</b>	1,45	1,34
<b>Capital Neto de Trabajo</b>	180.565,82	153.205,71

Fuente: Estados Financieros

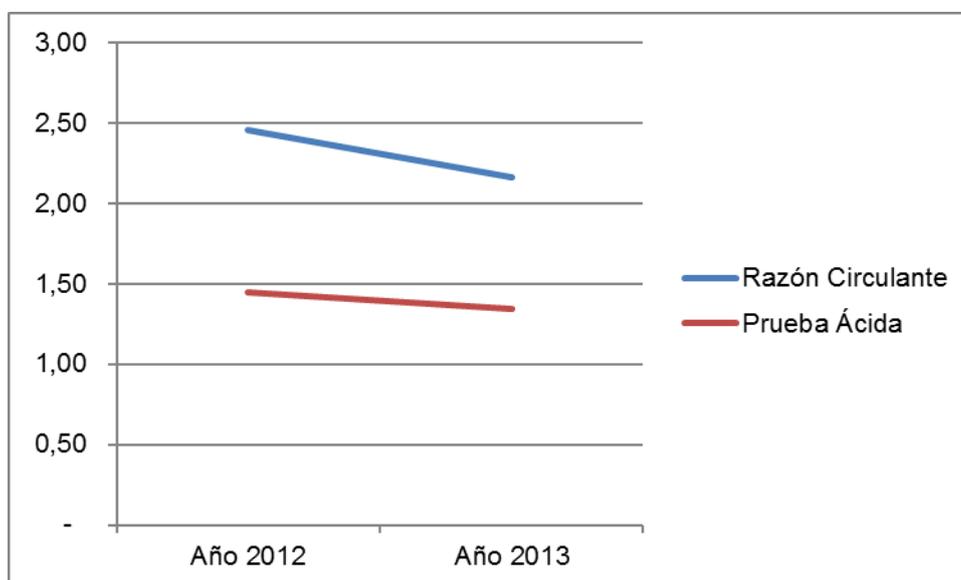


Figura No 50 Liquidez

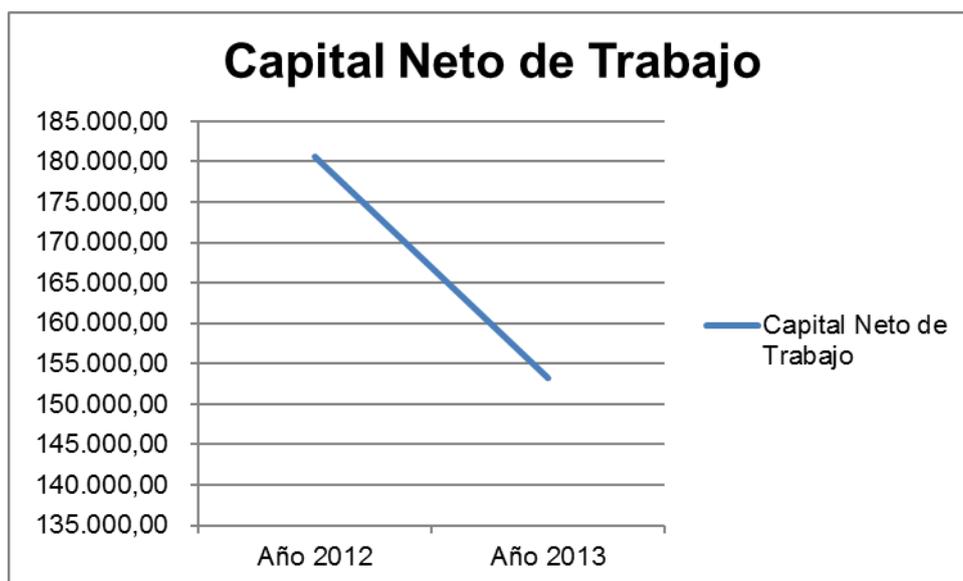


Figura No 51 Capital de Trabajo Neto

Las razones de liquidez del sector en promedio, son favorables ya que son mayores a 1.5 en el caso de la razón circulante, y en la prueba ácida son mayores a 1, pero hay que considerar que han disminuido de un año a otro. Con relación al capital de trabajo neto se tiene un valor positivo pero igualmente tiene un decrecimiento.

### 3.2.3.2. RENTABILIDAD

Estas razones financieras son utilizadas para medir la capacidad de una firma para producir ganancias, tanto de sus ventas como del uso de sus activos.

#### Margen de utilidad neta

Este indicador mide la capacidad de convertir las ventas en ganancias después de impuestos. Se define la ganancia neta después de impuestos dividida entre las ventas totales., así:

$$\text{Margen Neto} = \text{UTILIDAD NETA} / \text{VENTAS}$$

Mientras mayor sea esta razón mayor será la eficiencia de las ventas en la producción de beneficios.

### **Rentabilidad de los activos (ROA)**

Mide la capacidad de la firma para obtener beneficios mediante el uso de sus activos. Se calcula dividiendo la utilidad neta después de impuestos sobre los activos totales, así:

$$\text{ROA} = \text{UTILIDAD NETA} / \text{ACTIVO TOTAL}$$

Mientras mayor sea esta razón mayor será la eficiencia en uso de los activos de la firma para producir utilidades después de impuestos.

### **Rentabilidad del capital total (ROE)**

Esta razón indica a los propietarios (accionistas) de la firma sobre la rentabilidad de su inversión. Mientras más alto sea este indicador mayor será la rentabilidad de la inversión de los propietarios (accionistas) de la firma. Se calcula dividiendo la utilidad neta del año después de impuestos entre el capital de la firma, el cual incluye, capital en acciones, capital pagado, utilidades retenidas y cualquier otro componente del capital total de la firma. Así:

$$\text{ROE} = \text{UTILIDAD NETA} / \text{CAPITAL TOTAL}$$

Para las PYMES del sector comercial de la ciudad de Cuenca se tienen las siguientes razones:

Cuadro No. 61 Rentabilidad

<b>RENTABILIDAD</b>	<b>Año 2012</b>	<b>Año 2013</b>
<b>Margen Bruto</b>	58,52%	49,96%
<b>Margen Operacional</b>	20,84%	15,47%
<b>Margen Neto (Antes de Impuestos y Part)</b>	16,90%	10,35%
<b>ROA</b>	16,17%	9,51%
<b>ROE</b>	41,27%	26,27%

Fuente: Estados Financieros

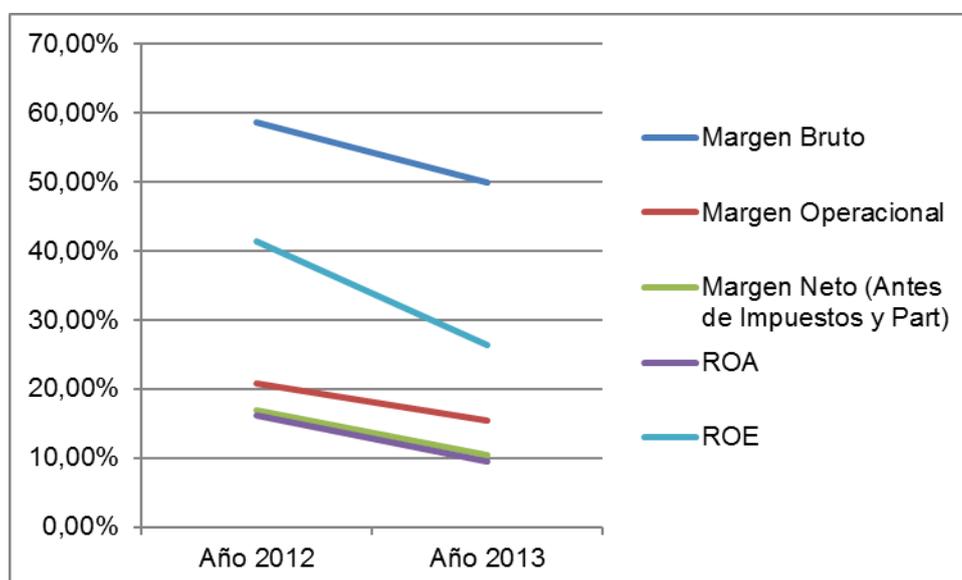


Figura No 52 Rentabilidad

Los niveles de rentabilidad han disminuido en el año 2013 con relación al año 2012, así se observa que se tiene un ROA del 0.51% para el

sector comercial de PYMES en la ciudad de Cuenca, de igual manera el margen neto (antes de impuestos y participaciones) es de 10,35%, muy inferior al reflejado en el año 2012 que fue de 16.90%. es decir el sector se ha vuelto menos generador de rendimiento como consecuencia de la disminución de ventas.

### 3.2.3.3. ENDEUDAMIENTO

Estas razones son utilizadas para evaluar el financiamiento de la firma a través del endeudamiento.

#### La razón de endeudamiento (RE)

Esta razón indica la proporción de los activos que está financiada por la deuda. Se define como la deuda total dividida entre el total de los activos. Mientras más alta sea esta razón mayor será el nivel de endeudamiento de la firma y mayor su riesgo de insolvencia.

$$RE = \text{PASIVO TOTAL} / \text{ACTIVO TOTAL}$$

Para las PYMES del sector comercial de la ciudad de Cuenca se tienen las siguientes razones:

Cuadro No. 62 Endeudamiento

<b>ENDEUDAMIENTO</b>	<b>Año 2012</b>	<b>Año 2013</b>
<b>Razón de Deuda</b>	60,83%	63,80%
<b>Cobertura de Intereses</b>	5,29	4,43

Fuente: Estados Financieros



Figura No 53 Endeudamiento

La razón de endeudamiento ha crecido de 60.83% en el año 2012 al 63,80% en el año 2013, lo que implica que el sector comercial de PYMES ha adquirido más deuda en el año 2013. La capacidad de cobertura de intereses es buena porque en el año 2013 dispone de 4,43 dólares de utilidad antes de intereses para cubrir cada dólar de gasto financiero, es muy favorable pero ha disminuido con respecto al año anterior.

### 3.2.4. PUNTO DE EQUILIBRIO

El Punto de Equilibrio Operativo de la Empresa, es el nivel de ventas que se requiere para cubrir todos los costos operativos. En este punto las ganancias antes de intereses e impuestos son igual a cero. EL primer paso para calcular el Punto de Equilibrio Operativo, consiste en dividir los costos operativos fijos y variables entre el costo de los bienes vendidos y los gastos operativos. Para las PYMES del sector comercial de la ciudad de Cuenca se tienen los siguientes niveles de equilibrio:

Cuadro No. 63 Punto de Equilibrio

<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>	<b>Año 2012</b>	<b>Año 2013</b>
<b>COSTOS FIJOS</b>	137.009,33	113.259,81
<b>Gastos Administrativos</b>	121.321,55	101.233,21
<b>Gastos Financieros</b>	15.687,78	12.026,60
<b>COSTOS VARIABLES</b>	194.184,21	189.864,55
<b>Costo de Ventas</b>	165.321,64	172.321,26
<b>Gastos de Ventas</b>	28.862,57	17.543,29
<b>VENTAS</b>	398.542,00	344.358,90
<b>PUNTO EQUILIBRIO USD</b>	267.197,90	252.449,51
<b>%</b>	67,04%	73,31%

Fuente: Estados Financieros

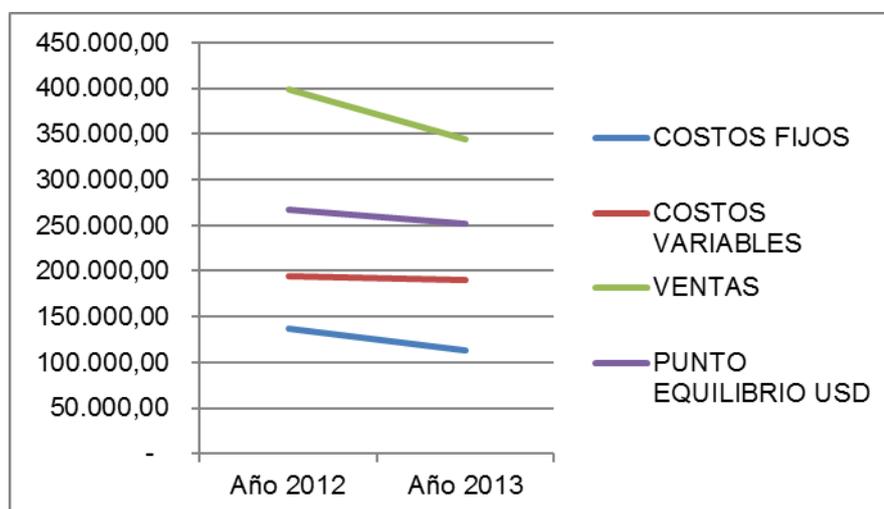


Figura No 54 Punto de Equilibrio

Para lograr utilidades de cero en el año 2013 las PYMES del sector comercial de Cuenca deben lograr nivel de equilibrio deben vender 267.197,90 dólares, y al año 2013 deben vender 252.449,51 dólares, pero en relación a sus niveles de ventas el porcentaje de equilibrio aumenta de un 67.04% a un 73.31%.

### **3.2.5. FORTALEZAS Y DEBILIDADES FINANCIERAS DEL SECTOR**

#### **Fortalezas**

- Buenos niveles de liquidez, aunque decrecen de año a año.

#### **Debilidades**

- Las ventas han disminuido.
- Las utilidades del sector han decrecido.
- La estructura financiera presenta menores participaciones de efectivo al año 2013.
- Rentabilidad decrece de un año a otro.
- Los niveles de endeudamiento se han incrementado al año 2013.
- El punto de equilibrio refleja que la proporción que se debe vender para no ganar ni perder, en relación a las ventas, es mayor en el año 2013.

## **CAPÍTULO IV**

### **4. GESTIÓN FINANCIERA DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN LA CIUDAD DE CUENCA. 2012 – 2013.**

#### **4.1. MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA**

El término modelo proviene del concepto italiano de modelo. La palabra puede utilizarse en distintos ámbitos y con diversos significados. Aplicado al campo de las ciencias sociales, un modelo hace referencia al arquetipo que, por sus características idóneas, es susceptible de imitación o reproducción. También al esquema teórico de un sistema o de una realidad compleja.

##### **4.1.1. Estructura de la PYME**

- El 71.58% tiene una constitución jurídica como empresa, mientras que el 28.42% es de tipo natural. Además un importante 64.21% es de orden familiar y un 35.79% no se habla bajo administración o posesión familiar.
- Por el número de empleados, un 45.26% de las PYMES Comerciales encuestadas se encuentra en la categoría de pequeña empresa, el 22.11% en Mediana empresa y el 14.74% en el rango de Taller Artesanal. Es decir, la concentración de PYMES está entre taller y mediana empresa.
- Cuenca cuenta con un sector comercial de PYMES con amplia experiencia y años de servicio para el mercado local, provincial y

nacional, ya que la mayor participación porcentual de años de vida que tienen las PYMES se halla entre 11 y más de 20 años en el mercado, siendo éste último el que mayor número de empresas concentra con el 33.68%.

- Las PYMES del sector comercial en la ciudad de Cuenca encuestadas se consideran Grandes en el 12,63%, Medianas un 56,84% y Pequeñas el 30,53%.

#### **4.1.2. PLANIFICACIÓN FINANCIERA**

- El 81.05% de las PYMES del Sector Comercial de la ciudad de Cuenca SI elabora estados financieros, un 18.95% NO lo hace, y éste porcentaje último, corresponde a los talleres empresariales y microempresas.
- El 62.34% de las PYMES que elaboran estados financieros lo hacen de manera mensual, mientras que un 15.58% elaboran estados financieros cada trimestre, el 10.39% lo hacen de forma semestral y un 6.49% cada dos meses. Es importante recalcar que todas declaran mensualmente sus impuestos pero eso no las obliga a presentar a todas los estados financieros, especialmente empresas naturales y microempresas.
- El 66.23% de las PYMES realizan los respectivos análisis financieros, mientras que el 33.77% no lo hacen.
- El 80.39% de las empresas que realizan análisis financiero, utilizan éstos resultados para tomar decisiones de gestión, mientras que el 19.61% no usan ésta información para decisiones.
- El 56.84% de las PYMES de la muestra si elaboran presupuestos, lo que implica que proyectan su gestión de ingresos y gastos para futuro, mientras que el 43.16% de las PYMES no lo hacen.
- Un 59.28% de la muestra que realiza presupuestos, ha señalado que lo hacen de forma anual, pero existe un representativo 27.78% que lo

hace de manera mensual, y eso es importante para la gestión de las PYMES porque permite proyectarse a través de metas de ventas y de gastos.

- Un 59.28% de la muestra que realiza presupuestos, también fijan objetivos financieros para sus empresas, en cambio un 43.16% no definen objetivos de ésta índole.
- Un 70.37% de la muestra que posee objetivos financieros los formula de manera anual, mientras que el 29.63% lo hace de manera mensual, esto sucede principalmente en las PYMES con personería jurídica medianas y grandes.
- El 50.47% de las PYMES del sector comercial de Cuenca, que si fijan objetivos financieros, lo hacen principalmente sobre metas de ventas, el 22.43% se enfoca en los gastos, y un 19.63% sobre las ganancias, el 7.48% fija objetivos financieros en todos los aspectos citados.
- El 40% de las PYMES del sector comercial de Cuenca, realizan evaluaciones de la rentabilidad que tiene el negocio, un 60% no lo hacen técnicamente, se fijan sólo en las utilidades.
- El 46.32% de las PYMES del sector comercial de Cuenca, realizan evaluaciones de la liquidez, un porcentaje mayor a las empresas que evalúan la rentabilidad, lo que implica que le dan mayor importancia a su disponibilidad de efectivo para cubrir obligaciones del corto plazo, mientras que un 53.68% no lo hacen técnicamente.
- El 42.11% de las PYMES del sector comercial de Cuenca, que realizan evaluaciones de la rentabilidad de sus negocios, realizan comparaciones de sus niveles de rendimiento con la competencia, un 31.58% con los objetivos planteados por la misma empresa y un 21.05% lo hacen con otros períodos anteriores.

#### **4.1.3. ORGANIZACIÓN FINANCIERA**

- El 62,11% de las PYMES encuestadas en la ciudad de Cuenca y que pertenecen al sector comercial si poseen un departamento o unidad de finanzas o contabilidad, lo que es muy favorable para el desarrollo del sector ya que es un apoyo directo para las PYMES contar con técnicos que elaboren los estados contables.
- El 69,49% de las PYMES encuestadas en la ciudad de Cuenca y que pertenecen al sector comercial, que poseen un departamento o unidad de finanzas o contabilidad, si cuentan con un manual de funciones para el desarrollo de las actividades contables.
- El 72,22% de las PYMES encuestadas en la ciudad de Cuenca y que pertenecen al sector comercial, que no poseen un departamento o unidad de finanzas o contabilidad, contratan personal externo especializado en contabilidad para la elaboración de estados financieros, y principalmente declaraciones tributarias.
- El 62,11% de las PYMES encuestadas en la ciudad de Cuenca y que pertenecen al sector comercial realizan Auditorías como un instrumento de apoyo y controla la gestión de sus empresas.
- El 71,58% de las PYMES encuestadas en la ciudad cuentan con algún sistema informático para el desarrollo de su contabilidad.

#### **4.1.4. GESTIÓN DE LAS PYMES**

- El 58,95% de las PYMES encuestadas en la ciudad cuentan Plan Estratégico.
- El 85,71% de las PYMES que cuentan con Plan Estratégico realizan un seguimiento y evaluación del mismo.
- El 61,05% de las PYMES cuentan con Planes de Capacitación.
- El 49,47% de las PYMES cuentan con algún tipo de sistema de incentivos para su personal.

- El 49,47% de las PYMES cuentan con algún tipo de sistema de evaluación del desempeño de su personal.
- La evaluación del personal de contabilidad sea interno o externo de la empresa, se concentra en los niveles de Muy Bueno y Bueno, con un 46.32% y un 28,42% respectivamente..
- La evaluación de la calidad de los productos que comercializan las PYMES del sector comercial en la ciudad de Cuenca se concentra en los niveles de Excelente, Muy Bueno y Bueno, con un 22,11%, 38,68% y un 34,74% respectivamente.

#### **4.1.5. SALUD FINANCIERA**

- Las razones de liquidez del sector en promedio, son favorables ya que son mayores a 1.5 en el caso de la razón circulante, y en la prueba ácida son mayores a 1, pero hay que considerar que han disminuido de un año a otro. Con relación al capital de trabajo neto se tiene un valor positivo pero igualmente tiene un decrecimiento.
- Los niveles de rentabilidad han disminuido en el año 2013 con relación al año 2012, así se observa que se tiene un ROA del 0.51% para el sector comercial de PYMES en la ciudad de Cuenca, de igual manera el margen neto (antes de impuestos y participaciones) es de 10,35%, muy inferior al reflejado en el año 2012 que fue de 16.90%. es decir el sector se ha vuelto menos generador de rendimiento como consecuencia de la disminución de ventas.
- La razón de endeudamiento ha crecido de 60.83% en el año 2012 al 63,80% en el año 2013, lo que implica que el sector comercial de PYMES ha adquirido más deuda en el año 2013. La capacidad de cobertura de intereses es buena porque en el año 2013 dispone de 4,43 dólares de utilidad antes de intereses para cubrir cada dólar de gasto financiero, es muy favorable pero ha disminuido con respecto al año anterior.

- Para lograr utilidades de cero en el año 2013 las PYMES del sector comercial de Cuenca deben lograr nivel de equilibrio deben vender 267.197,90 dólares, y al año 2013 deben vender 252.449,51 dólares, pero en relación a sus niveles de ventas el porcentaje de equilibrio aumenta de un 67.04% a un 73.31%.

## **4.2. IMPACTO ECONÓMICO Y SOCIAL DE LAS PYMES**

### **4.2.1. PERCEPCIÓN PYMES**

- Las PYMES del sector comercial en la ciudad de Cuenca encuestadas consideran en un 84,21% que aportan al desarrollo económico y social del Ecuador, el 15,79% no lo considera así-
- Las PYMES consideran que contribuyen en el desarrollo social y económico del país mediante la provisión de fuentes de trabajo, la generación de impuestos para el estado, la satisfacción de las necesidades en la economía y la generación del comercio.
- Un 74,74% de las PYMES encuestadas conocen el Código de la Producción, mientras que el 25,26% restante no tienen conocimiento del mismo.
- Apenas un 12,63% de las PYMES encuestadas ha recibido algún beneficio contemplado en el Código de la Producción, mientras que el 87,37% no ha recibido ningún tipo de beneficio de ésta ley.

### **4.2.2. APORTES CUANTITATIVOS PYMES**

En la ciudad de Cuenca existen 8227 establecimientos comerciales según el último censo económico del INEC 2010, de los estados financieros promedio obtenidos en el capítulo anterior se obtiene el total de aporte del sector (multiplicado por los 8227 empresas), así se tienen los estados

financieros de todo el sector de PYMES comerciales en Cuenca, y de éstos resultados se pueden establecer algunos impactos económicos y sociales.

- Ventas Totales del sector en el año 2013 de 2.833.040.670,30 dólares.
- Utilidades Totales del Sector antes de impuestos y participaciones por 339.236.560,58 dólares.
- Activos Totales por 3.567.308.318,22 dólares.
- Impuestos para el estado por 78.024.408,93 dólares.
- Genera ingresos para proveedores por 1.417.687.006,02 dólares.
- Inyecta otros sectores con un movimiento anual de 832.845.618,67 dólares (gastos administrativos) y 144.328.646,83 dólares (gastos de ventas).
- Genera fuentes de empleo por un promedio de 10 personas por PYME, que representarían 82.270 puestos de trabajo.
- Inyecta ingresos a la banca por 98.942.838,20 dólares (gastos financieros).
- Representan 8227 empresas PYMES de un total de 28.910 establecimientos económicos en Cuenca es decir, comprenden un 28,46% de todo el aparato productivo de la ciudad.
- Los estados financieros del sector comercial son:

Cuadro No. 64 Estado de Resultados Total del Sector

	<b>Año 2013</b>
<b>Ventas Netas</b>	2.833.040.670,30
<b>Costo de Ventas</b>	1.417.687.006,02
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	1.415.353.664,28
<b>Gastos Administrativos</b>	832.845.618,67
<b>Gastos de Ventas</b>	144.328.646,83
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	438.179.398,78
<b>Gastos Financieros</b>	98.942.838,20
<b>UTILIDAD ANTES IMPUESTOS Y PARTICIPACION</b>	339.236.560,58

Fuente: Estados Financieros

Cuadro No. 65 Balance General Total del Sector

<b>Activos Corrientes</b>	<b>Año 2013</b>
<b>Caja</b>	173.784.268,55
<b>Inventarios</b>	891.912.681,49
<b>Cuentas por Cobrar</b>	1.277.755.197,07
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	2.343.452.147,11
<b>ACTIVO FIJO</b>	1.223.856.171,11
<b>ACTIVO TOTAL</b>	3.567.308.318,22
<b>Pasivos</b>	-
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	1.083.028.770,94
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	1.192.898.628,27
<b>PASIVO TOTAL</b>	2.275.927.399,21
<b>Patrimonio</b>	-
<b>Capital</b>	952.144.358,43
<b>Utilidades</b>	339.236.560,58
<b>PATRIMONIO TOTAL</b>	1.291.380.919,01
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>	3.567.308.318,22

Fuente: Estados Financieros

### 4.3. PRESUPUESTACIÓN

El presupuesto se puede definir como la expresión en términos monetarios de los planes de acción de una empresa. Según el I.M.A. (Institute of Management Accountants), la presupuestación “consiste en el proceso de planificación de todos los flujos financieros que va a requerir la empresa durante un determinado período de tiempo”. Este proceso exige realizar una distribución detallada de aquellos futuros recursos de los que se va a disponer por proyectos, funciones, responsabilidad y período de tiempo.

El presupuesto constituye un plan de actuación para el futuro en cuanto a que cuantifica en términos monetarios las actividades que se prevén acometer, los objetivos y los medios para alcanzarlos. No se debe confundir con una previsión, porque incorpora unos objetivos deseados y un compromiso por parte de toda la organización para alcanzarlos.

Considerando un crecimiento del PIB del 3% para los próximos años se tendrá una estimación anual de los estados financieros en esa proporción para el 2014, ya que por un lado existe un estancamiento del sector por las nuevas leyes y aranceles que limitan la producción y por otro lado el impulso a la producción nacional. Y se considera estable en los próximos años.

Cuadro No. 66 Estado de Resultados Presupuestado Total del Sector

	<b>Año 2014</b>	<b>Año 2015</b>	<b>Año 2016</b>
<b>Ventas Netas</b>	2.841.539.792,31	2.841.539.792,31	2.841.539.792,31
<b>Costo de Ventas</b>	1.421.940.067,04	1.421.940.067,04	1.421.940.067,04
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	1.419.599.725,27	1.419.599.725,27	1.419.599.725,27
<b>Gastos Administrativos</b>	835.344.155,53	835.344.155,53	835.344.155,53
<b>Gastos de Ventas</b>	144.761.632,77	144.761.632,77	144.761.632,77
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	439.493.936,98	439.493.936,98	439.493.936,98
<b>Gastos Financieros</b>	99.239.666,71	99.239.666,71	9.239.666,71
<b>UTILIDAD ANTES IMPUESTOS Y PARTICIPACION</b>	340.254.270,26	340.254.270,26	340.254.270,26

Fuente: Estados Financieros

Cuadro No. 67 Balance General Presupuestado Total del Sector

<b>Activos Corrientes</b>	<b>Año 2014</b>	<b>Año 2015</b>	<b>Año 2016</b>
<b>Caja</b>	174.305.621,36	174.305.621,36	174.305.621,36
<b>Inventarios</b>	894.588.419,53	894.588.419,53	894.588.419,53
<b>Cuentas por Cobrar</b>	1.281.588.462,66	1.281.588.462,66	1.281.588.462,66
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	2.350.482.503,55	2.350.482.503,55	2.350.482.503,55
<b>ACTIVO FIJO</b>	1.227.527.739,62	1.227.527.739,62	1.227.527.739,62
<b>ACTIVO TOTAL</b>	3.578.010.243,17	3.578.010.243,17	3.578.010.243,17
<b>Pasivos</b>	-	-	-
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	1.086.277.857,25	1.086.277.857,25	1.086.277.857,25
<b>PASIVO CORRIENTE NO</b>	1.196.477.324,15	1.196.477.324,15	1.196.477.324,15
<b>PASIVO TOTAL</b>	2.282.755.181,41	2.282.755.181,41	2.282.755.181,41
<b>Patrimonio</b>	-	-	-
<b>Capital</b>	955.000.791,51	955.000.791,51	955.000.791,51
<b>Utilidades</b>	340.254.270,26	340.254.270,26	340.254.270,26
<b>PATRIMONIO TOTAL</b>	1.295.255.061,77	1.295.255.061,77	1.295.255.061,77
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>	3.578.010.243,17	3.578.010.243,17	3.578.010.243,17

Fuente: Estados Financieros

## **CAPÍTULO V**

### **5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.**

#### **5.1. CONCLUSIONES**

- Es importante destacar que al año 2013 las ventas en el sector comercial de las PYMES en la ciudad de Cuenca han disminuido, en promedio del sector en un -18,60%, y se han generado considerables reducciones en todas las cuentas del estado de resultados, excepto en el costo de ventas que ha crecido en el 4,23%.
- La fortaleza del sector es el que goza de buenos niveles de liquidez, aunque decrecen de año a año.
- Como debilidades financieras son que las utilidades del sector han decrecido, la estructura financiera presenta menores participaciones de efectivo al año 2013, la Rentabilidad decrece de un año a otro, los niveles de endeudamiento se han incrementado al año 2013, y el punto de equilibrio refleja que la proporción para no ganar ni perder, en relación a las ventas, es mayor en el año 2013.
- No existen beneficios de leyes y del estado para reactivar todo el sector comercial en la ciudad de Cuenca,

#### **5.2. RECOMENDACIONES**

- Evaluar la situación del sector al año 2014 para tener estimaciones más certeras futuras.
- Identificar otras oportunidades de negocio o productos que se alinien al código de la producción para sacarle provecho a nuevas normas y leyes.

### 1.1.1.1. BIBLIOGRAFÍA

Association, A. M. (Marzo 1985). Investigación de Mercados.  
*Borrad, Marketing News Vol 19 #5.*, 1.

BALAREZO, C. (18 de JULIO de 2014). *PROGRAMA GAD AZUAY*.  
Obtenido de  
[www.pnud.org.ec/art/frontEnd/images/objetos/INFO%20AZUAY.pdf](http://www.pnud.org.ec/art/frontEnd/images/objetos/INFO%20AZUAY.pdf)

BBVA. (2 de OCTUBRE de 2014). *BBVA*. Obtenido de  
<http://www.bbvacontuempresa.es/marketing/las-cuatro-fases-una-investigacion-mercados>

Berenson, L. (2000). *ESTADÍSTICA PARA LA ADMINISTRACIÓN*. MÉXICO:  
McGrawHill.

Burbano, J. y. (1996). *Presupuestos: enfoque moderna de planeación y control de recursos*. Bogotá: McGraw-Hill.

CUENCA, G. M. (18 de JUNIO de 2014). *PLAN ESTRATÉGICO 2020*.  
Obtenido de  
[www.municipalidadcuenca.gov.ec/?q=system/files/Plan%20Estrat%203%A9gico%20de%20Cuenca%202020.pdf](http://www.municipalidadcuenca.gov.ec/?q=system/files/Plan%20Estrat%203%A9gico%20de%20Cuenca%202020.pdf)

EKOS, R. (2013). *TOP 1000 RANKING EMPRESARIAL 2013*. QUITO:  
EKOS.

ESPINOZA, F. (2012). *ANÁLISIS ECONÓMICO PARA EL CANTÓN CUENCA UTILIZANDO ANÁLISIS MULTICRITERIO MEDIANTE LA*

*HERRAMIENTA DE SISTEMAS DE INFORMACIÓN GEOGRÁFICA.*

Cuenca: Universidad de Cuenca.

FABIÁN, E. (2012). *ANÁLISIS ECONÓMICO PARA EL CANTÓN CUENCA UTILIZANDO ANÁLISIS MULTICRITERIO MEDIANTE LA HERRAMIENTA DE SISTEMAS DE INFORMACIÓN GEOGRÁFICA.* CUENCA: UNIVERSIDAD DE CUENCA.

González, J. A. (2009). *Gestión Financiera.* Buenos Aires: Escuela Universitaria de Turismo Iriarte de la ULL.

Gutiérrez, L. (2002). *Finanzas prácticas para países en desarrollo.* Bogotá: Norma.

INEC. (2010). *CENSO ECONÓMICO 2010.* QUITO: INEC.

Kotler, P. (2010). *"Dirección de Marketing: Análisis, planificación, gestión y control". Tomo I.* México: McGrawHill.

MOLINA., K. (2010). *ANÁLISIS DE LA GESTIÓN FINANCIERA DE LAS PYMES.* Latacunga: ESPE.

Mundial, B. (2009). *La pobreza en México. Una evaluación de las condiciones, las tendencias y la estrategia del Gobierno.* México: Banco Mundial.

Muñiz, L. (2010). *Cómo implementar un Sistema de Control de Gestión en la Práctica.* MADRID: NORMA.

Olamend, L. B. (2000). *Léxico de la polític.* México: FLACSO, CONACYT, FUNDACIÓN HEINRICH BÖLL y FCE.

- Ortiz, A. (1996). *Presupuestos: enfoque moderna de planeación y control de recursos*. Bogotá: McGrawHill.
- Sank, J. y. (2009). *Gerencia estratégica de Costos*. Bogotá: Norma.
- SENPLADES. (2 de SEP de 2014). *MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN ECUADOR*. Obtenido de <http://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2014/01/codigo-de-la-produccion-ecuador-espaniol.pdf>
- SRI. (11 de AGOSTO de 2014). <http://www.sri.gob.ec/de/32>. Obtenido de <http://www.sri.gob.ec/de/32>
- Stanton, J. W. (2011). *"Fundamentos de Mercadotecnia"*. México: McGrawHill.
- Van Horne, J. y. (2012). *Fundamentos de administración financiera*. México: Prentice Hall.
- Weston, F. y. (2010). *Fundamentos de administración financiera*. México: McGrawHill.
- WILSON, A. (2012). *La PYME y su Situación Actual*. Quito: Observatorio de la PYME Universidad Simón Bolívar.