



# UTMACH

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

ANÁLISIS FINANCIERO PARA LA MEJOR TOMA DE DECISIONES EN  
EL IMPACTO ECONÓMICO DE LAS PYMES EN LA BAHIA HARRY  
ALVARES

MONTAÑO CALI MAGALY MARIBEL  
INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA

MACHALA  
2018



# UTMACH

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

ANÁLISIS FINANCIERO PARA LA MEJOR TOMA DE  
DECISIONES EN EL IMPACTO ECONÓMICO DE LAS PYMES EN  
LA BAHIA HARRY ALVARES

MONTAÑO CALI MAGALY MARIBEL  
INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA

MACHALA  
2018



# UTMACH

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

EXAMEN COMPLEXIVO

ANÁLISIS FINANCIERO PARA LA MEJOR TOMA DE DECISIONES EN EL  
IMPACTO ECONÓMICO DE LAS PYMES EN LA BAHIA HARRY ALVARES

MONTAÑO CALI MAGALY MARIBEL  
INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA

GRANDA BOHORQUEZ JAIME PORFIRIO

MACHALA, 03 DE JULIO DE 2018

MACHALA  
03 de julio de 2018

**Nota de aceptación:**

Quienes suscriben, en nuestra condición de evaluadores del trabajo de titulación denominado ANÁLISIS FINANCIERO PARA LA MEJOR TOMA DE DECISIONES EN EL IMPACTO ECONÓMICO DE LAS PYMES EN LA BAHIA HARRY ALVARES, hacemos constar que luego de haber revisado el manuscrito del precitado trabajo, consideramos que reúne las condiciones académicas para continuar con la fase de evaluación correspondiente.

---

GRANDA BOHORQUEZ JAIME PORFIRIO

0701048662

TUTOR - ESPECIALISTA 1

---

PARRA OCHOA EUDORO BENITO

0701063406

ESPECIALISTA 2

---

LAINES ALVAREZ YOLANDA MARIA

0702732835

ESPECIALISTA 3

Fecha de impresión: lunes 02 de julio de 2018 - 22:25

## Urkund Analysis Result

**Analysed Document:** MONTANO CALI MAGALY MARIBEL\_PT-010518.pdf (D40211817)  
**Submitted:** 6/16/2018 6:44:00 AM  
**Submitted By:** titulacion\_sv1@utmachala.edu.ec  
**Significance:** 0 %

Sources included in the report:

Instances where selected sources appear:

0

## CLÁUSULA DE CESIÓN DE DERECHO DE PUBLICACIÓN EN EL REPOSITORIO DIGITAL INSTITUCIONAL

La que suscribe, MONTAÑO CALI MAGALY MARIBEL, en calidad de autora del siguiente trabajo escrito titulado ANÁLISIS FINANCIERO PARA LA MEJOR TOMA DE DECISIONES EN EL IMPACTO ECONÓMICO DE LAS PYMES EN LA BAHIA HARRY ALVARES, otorga a la Universidad Técnica de Machala, de forma gratuita y no exclusiva, los derechos de reproducción, distribución y comunicación pública de la obra, que constituye un trabajo de autoría propia, sobre la cual tiene potestad para otorgar los derechos contenidos en esta licencia.

La autora declara que el contenido que se publicará es de carácter académico y se enmarca en las disposiciones definidas por la Universidad Técnica de Machala.

Se autoriza a transformar la obra, únicamente cuando sea necesario, y a realizar las adaptaciones pertinentes para permitir su preservación, distribución y publicación en el Repositorio Digital Institucional de la Universidad Técnica de Machala.

La autora como garante de la autoría de la obra y en relación a la misma, declara que la universidad se encuentra libre de todo tipo de responsabilidad sobre el contenido de la obra y que asume la responsabilidad frente a cualquier reclamo o demanda por parte de terceros de manera exclusiva.

Aceptando esta licencia, se cede a la Universidad Técnica de Machala el derecho exclusivo de archivar, reproducir, convertir, comunicar y/o distribuir la obra mundialmente en formato electrónico y digital a través de su Repositorio Digital Institucional, siempre y cuando no se lo haga para obtener beneficio económico.

Machala, 03 de julio de 2018



MONTAÑO CALI MAGALY MARIBEL  
0705474625

## **RESUMEN**

El presente trabajo es un estudio a las Pymes, específicamente a los directivos y beneficiarios de la sociedad Bahía Harry Álvarez García del cantón Machala sobre la gestión y dirección de sus microempresas, fue necesario realizar una investigación a un número determinado de afiliados para que de esta manera se permita conocer los factores que influyen en la toma de decisiones de cada uno de ellos. Por cuanto, se hizo uso de técnicas de investigación, siendo utilizadas la entrevista y encuesta, de esta manera se consientan a obtener datos cuantitativos, precisos y verídicos sobre el objeto de estudio.

La muestra consiste de 39 encuestados al azar los cuales respondieron a las preguntas planteadas siendo estas realizadas en tres sesiones, también se escogieron a cuatro miembros de la directiva para responder el correspondiente formulario de preguntas diferentes a los de los socios más como una entrevista, siendo esto la base fundamental para el análisis e interpretación del problema que se presenta, de esta manera se pudo comprobar las falencias que mantienen los microempresarios al momento de administrar sus insumos.

La investigación también analiza en parte a los cambios económicos que se encuentran en la asociación como respuesta al impacto económico del país, comprobando la influencia que tiene estos en los microempresarios al momento de gestionar sus recursos económicos regresando a ver el problema principal.

### **Palabras claves**

Pymes, economía, financiamiento, administración, toma de decisión

## **ABSTRACT**

The present work is a study of SMEs, specifically the managers and beneficiaries of the Bahía Harry Álvarez García society of the Machala canton on the management and direction of their microenterprises, it was necessary to carry out an investigation to a determined number of affiliates so that this It allows us to know the factors that influence the decision making of each of them. Because, research techniques were used, the interview and survey being used, in this way they consent to obtain quantitative, precise and true data about the object of study.

The sample consisted of 39 random respondents who responded to the questions posed, these being carried out in three sessions, four board members were also chosen to answer the corresponding form of questions different from those of the partners, more like an interview, being This is the fundamental basis for the analysis and interpretation of the problem that is presented, in this way it was possible to verify the shortcomings that microentrepreneurs maintain when managing their inputs.

The research also analyzes in part the economic changes found in the association as a response to the economic impact of the country, proving the influence that these have on microentrepreneurs when managing their economic resources, returning to see the main problem.

### **Keywords**

SMEs economy financing administration decision making

## INDICE

|  |    |
|--|----|
| RESUMEN.....   | I  |
| ABSTRACT .....   | II |
| Keywords .....   | II |
| SMEs economy financing administration decision making.....   | II |
| OBJETIVO GENERAL .....   | V  |
| OBJETIVOS ESPECÍFICOS .....  | V  |
| INTRODUCCIÓN .....   | 1  |
| I DESARROLLO.....  | 3  |
| ADMINISTRACIÓN.....  | 3  |
| PYMES.....   | 3  |
| ECONOMÍA.....  | 3  |
| EMPRESAS COMERCIALES.....  | 4  |
| FINANCIAMIENTO.....  | 4  |
| TOMA DE DECISIONES .....   | 5  |
| II METODOLOGIA .....   | 5  |
| ENFOQUE.....   | 5  |
| PROPIEDAD BÁSICA DE LA INVESTIGACIÓN.....  | 5  |
| ESTUDIO DE CAMPO .....   | 6  |
| TÉCNICAS DE ESTUDIO.....   | 6  |
| POBLACIÓN Y MUESTRA .....  | 6  |
| FÓRMULA PARA LA MUESTRA FINITA.....  | 6  |
| RESULTADOS DE LA GUÍA DE ENCUESTAS DIRIGIDAS A LOS SOCIOS DE LA ASOCIACIÓN BAHÍA<br>HARRY ÁLVAREZ DE LA CIUDAD DE MACHALA..... | 6  |
| Análisis 1 .....   | 7  |
| Interpretación 1 .....   | 7  |
| Análisis 2 .....   | 7  |
| Interpretación 2 .....   | 7  |
| Análisis 3 .....   | 8  |
| Interpretación 3.....  | 8  |
| Análisis 4.....  | 8  |
| Interpretación 4.....  | 8  |

|                         |    |
|-------------------------|----|
| Análisis 5 .....        | 9  |
| Interpretación 5 .....  | 9  |
| Análisis 6 .....        | 9  |
| Interpretación 6 .....  | 9  |
| Análisis 7 .....        | 9  |
| Interpretación 7 .....  | 10 |
| Análisis 8 .....        | 10 |
| Interpretación 8 .....  | 10 |
| Análisis 9 .....        | 10 |
| Interpretación 9 .....  | 10 |
| Análisis 10 .....       | 11 |
| Interpretación 10 ..... | 11 |
| III CONCLUSIONES .....  | 11 |
| REFERENCIAS .....       | 12 |
| ANEXO 1 .....           | 14 |
| ANEXO 2 .....           | 17 |

## LISTADO DE ILUSTRACIONES

|  |    |
|--|----|
| Ilustración 1 Asociación que pertenecen .....                    | 18 |
| Ilustración 2. Distribución de actividad comercial .....         | 18 |
| Ilustración 3. Años de funcionar del negocio .....               | 19 |
| Ilustración 4. Número de empleados que tiene el negocio .....    | 20 |
| Ilustración 5 Los requerimientos de una microempresa .....       | 20 |
| Ilustración 6. Información de una estructura de inventarios..... | 21 |
| Ilustración 7 Forma de calcular los precios de venta .....       | 21 |
| Ilustración 8 Utilización de herramientas financieras.....       | 22 |
| Ilustración 9. Descripción del manejo del dinero.....            | 23 |
| Ilustración 10. Resultado de los obstáculos y desafíos .....     | 23 |

## **OBJETIVO GENERAL**

Diagnosticar las decisiones que se toman con relación a los recursos económicos de las pymes de la Bahía Harry Álvarez del cantón Machala y si aplican o no análisis financiero.

## **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

Identificar las falencias existentes en la toma de decisiones para la aplicación del análisis financiero en las pymes

Determinar el manejo de los recursos económico de las pymes

## INTRODUCCIÓN

Las empresas, en la actualidad, están sumidas en un mercado integral, "debido al gran porcentaje que estas empresas representan" (Toro & Palomo, 2014, pág. 79). sin depender en qué segmento, se hallen concretamente, rivalizando entre ellas, formando o haciendo uso de sus variables, como calidad, precio, nivel de servicio, tecnología y diferencia del producto, entre otras.

Ecuador en la actualidad es un país, que está en ascenso económico, según los índices generales, para medir el desarrollo de un país, teniendo así una economía en progreso, el cual infunde a los administradores, a crear empresas, con un alto grado de competitividad en los mercados y de esta manera, poder consolidarse. Estos mercados que caminan dentro del país, se las considera como la parte principal, para el desarrollo económico, su esparcimiento, favorece tanto al estado, como a la población, estableciendo interés y empleo, una de las habilidades manejadas por el público en general, para, incrementar sus ingresos, es la creación de microempresas viendo las necesidades poco o nada satisfechas.

En esta investigación, se emplea el argumento económico financiero, siendo uno de los que se ha determinado, como defectuoso en las Pymes. En específico, se va a ejecutar un estudio de las Pymes de la Asociación Abogado Harry Álvarez García de la ciudad de Machala, con el objetivo de analizar las relaciones que existen entre el análisis financiero de los recursos, con el que cuenta la misma antes mencionada y cada socio propietarios de las microempresas, en el manejo de sus actividades comerciales, para una mejor toma de decisiones. Así, se ha escogido esta parte por su notabilidad en la economía ecuatoriana, siendo estos sectores uno de los más importantes para el PIB y las que entregan más especies de apertura de plazas de empleo, señalando que hoy por hoy en el país, las situaciones, para el fortalecimiento y crecimiento a este sector existen y se ve notablemente.

En la mayor parte son los propios dueños de cada uno de los diferentes locales los que los administran en su totalidad, aunque estos ya llevan años laborando dentro de lo que es comercio, se han conservado, como sociedades pequeñas, que salieron de un emprendimiento sin poseer las oportunidades, para desarrollarse como empresa. Este trabajo investigativo tiene el Análisis financiero para la mejor toma de decisiones en el impacto económico de las Pymes de la Bahía Harry Álvarez y tiene

como objetivo Diagnosticar las decisiones que se toman con relación a los recursos económicos de las pymes de la Bahía Harry Álvarez del cantón Machala y si aplican o no análisis financiero. Incluso la falta de conocimientos, para ver y crear dichas oportunidades, que seria mas rentable este trabajo investigativo, encontrar las necesidades y problemas a los que se enfrentan los pequeños comerciantes.

Para llevar a cabo este estudio se utilizó como herramientas principales, la entrevista y encuesta, las cuáles nos consentirá saber a tiempo real y con mayor exactitud de qué es lo que sucede con los microempresarios de dicha asociación, también nos facilitará el manejo de la información a través del método cuantitativo, para así tener una mejor toma de decisión, de esta manera ofrecer mayor seguridad y autenticidad en los que respecta a los resultados alcanzados, proporcionando un gran valor de estas herramientas, que surgen desde la antigüedad, inclusive en estos tiempos modernos suministra buenos resultados en el campo investigativo.

## **I DESARROLLO**

### **ADMINISTRACIÓN.**

La administración de empresas, es una operación financiera con una propuesta a la contribución de capitales corporativos, personales y materiales, en vistas a la obtención de sus objetivos establecidos, “administración de recursos se refiere a la planificación y gestión del uso de los diferentes objetos” (Arango, Ruiz, Ortiz, & Zapata, 2016, pág. 76), Claro que, para lograr una misión apropiada de los recursos es preciso equiparar con mucha claridad, los espacios que estas entran en el uso de cada técnica con su propósito y los instrumentos de investigación que formula a las acciones de cada empresa.

### **PYMES.**

García, Galo, Villafuerte y Marcelo (2015) afirma que en las Pymes deben establecer una distribución organizacional para que esta puede tener una mejor toma de decisiones. La cual les permite acoplarse de manera eficiente ante los cambios, “las MIPyMES ayudan a elevar el nivel de desarrollo económico y social de localidades y regiones” (Cordero, Núñez, Hernández, & Arana, 2014, pág. 482), que se le presente alrededor de su entorno, también así se pueden dar un mejor progreso en cuanto tener mejor información y comunicación ante las personas que conforman la estructura organizacional, esto se ve que en muchas ocasiones empresas, que están conformadas. Por familias en las cuales prevalecen un gran y alto nivel de compromiso y motivo de sus componentes que a la vez esto mejora la atracción con sus clientes, brindándoles mayores ventajas sobre sus competidores.

### **ECONOMÍA.**

El valor de la economía en el Ecuador en estos tiempos en micro y pequeña empresa, Su capital reside desde 1 dólar hasta 20.000 dólares y entre uno y nueve empleados que según el estudio realizado podemos notar que, las microempresas son un factor importante y un gran aporte al Producto Interno Bruto “las Pymes bien administradas y saludables son fuentes de empleo y creación de riqueza” (Romero, Flores, Campoverde, & Coronel, 2017, pág. 168). está embarcado en un rumbo de aumento de las cuales estas vienen brindando plazas de trabajo, “destacando que su actividad económica predominante es la de comercio proporcionando empleo formal”

(Cortés & Cisneros, 2014, pág. 75), atrayendo así a un mercado competitivo y beneficios. Para las familias, estas empresas que se encuentran dentro del país son básicamente la parte fundamental para el desarrollo mercantil de la nación.

### **EMPRESAS COMERCIALES.**

Las empresas comerciales, son aquellas que se encargan de la comercialización de los productos, sin realizar transformación alguna de un producto o materia prima, “principal motivo, para iniciar el negocio se asocia con la posibilidad de complementar el ingreso familiar” (Mungaray, Aguilar, & Osorio, 2017, pág. 132). Con la finalidad de obtener una utilidad generando valor económico y riqueza, para los empresarios. En la actualidad estas empresas se encuentran en una etapa de crecimiento adaptándose a los cambios de la sociedad, para poder tener éxito buscan oportunidades y las aprovechan convirtiéndolas en ventajas competitivas de un país.

### **FINANCIAMIENTO.**

En el Ecuador, los pequeños microempresarios, que recién están emprendiendo sus negocios, no pueden estabilizar sus empresas ya que presentan una necesidad como es el, “financiamiento externo, la suplen, en una gran medida, a través de las fuentes informales: la familia, los amigos y prestamistas” (Subía, Barzaga, & Nevares, 2018, pág. 6).

Esto hace que las pequeñas empresas sufren una inestabilidad económica, “al momento de seleccionar las fuentes de financiamiento, es necesario realizar una clasificación más amplia” (Pérez, Sattler, Bertoni, & Terreno, 2015, pág. 185).

### **TOMA DE DECISIONES**

Navarrete (2013) afirma que la toma de decisiones, es como una herramienta, para aplicar procesos a identificar, para escoger un camino que conlleve a solucionar problemas específicos en una organización, la toma de decisiones nace cuando en una sociedad las cosas no se están aplicando de manera correcta a las políticas establecidas. En ese momento es cuando el representante o los representantes empiezan un proceso de análisis, esto ocurre en base a tres contextos: problemas, incertidumbre y riesgos.

Las decisiones se hallan en un “liderazgo gerencial se estima una variable importante que se relaciona tradicionalmente con el desempeño de las organizaciones” (Pedraza, Lavín, Delgado, & Bernal, 2015, pág. 255) en base a una combinación de disciplinas y contextos, lo que no se puede obviar es la psicología de los individuos encargados de las tomas de decisiones en la empresa que pueden ser negativa al rumbo de la misa, entre otras estas pueden estar induciendo a la situación del problema en una organización.

en base a una combinación de disciplinas y contextos, lo que no se puede obviar es la psicología de los individuos encargados de las tomas de decisiones en la empresa que pueden ser negativa al rumbo de la misa, entre otras estas pueden estar induciendo a la situación del problema en una organización.

## **II METODOLOGÍA**

Se refiere al grupo de mecanismos o procedimientos racionales, empleados para el logro de un objetivos, que dirige una investigación científica.

### **ENFOQUE**

En la presente investigación está enmarcada en un enfoque cuantitativo ya que se emplea en el uso del método descriptivo y el manejo de teorías y propuestas determinadas.

### **PROPIEDAD BÁSICA DE LA INVESTIGACIÓN.**

En el presente estudio, se tenderá bajo la composición de un modelos de investigación la misma, que se podrá puntualizar a continuación:

### **ESTUDIO DE CAMPO.**

En esta investigación se aplicará la respectiva exploración de campo ya que requerimos estar relacionados con los microempresarios de la asociación, para una mejor obtención de información de acuerdo con nuestro objetivo.

### **TÉCNICAS DE ESTUDIO.**

Entre las técnicas de la investigación tenemos la encuesta

## **POBLACIÓN Y MUESTRA.**

Determinar la muestra, es establecer el número de personas, que fueron encuestadas al azar con el fin de tener una investigación más acercada a la realidad, para obtener información y sugerencias, es el proceso que hace más factible el asunto de soluciones de problemas, por la cual la metodología sugiere aplicar, esta determina base de la estadística.

## **FÓRMULA PARA LA MUESTRA FINITA.**

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

$$n = \frac{1.96^2 * 95 * 0.5 * 0.5}{0.05^2(95-1) + 1.96^2 * 0.5 * 0.5} = 39$$

El tamaño de la muestra se estableció un nivel de confianza de 1,96 siguiendo con una probabilidad a favor y en contra del 50 % un universo de 95 socios de la Bahía Harry Álvarez en el año 2018, con un margen de error 5% dando como resultado de 39 socios encuestados

## **RESULTADOS DE LA GUÍA DE ENCUESTAS DIRIGIDAS A LOS SOCIOS DE LA ASOCIACIÓN BAHÍA HARRY ÁLVAREZ DE LA CIUDAD DE MACHALA.**

Las microempresas de la Bahía Harry Álvarez no cuentan con una contabilidad administrativa, eso infiere que no se va a poder hacer un análisis financiero, pero sí analizar de manera específica los resultados que se presenta de las encuestas realizadas a los socios, de esta manera hacer un estudio del manejo de sus recursos y cuáles serían las mejores opciones al momento de la toma de decisión.

### **Análisis 1**

De las 44 encuestas realizadas a los socios de la Bahía Harry Alvares todas ellas pertenecen a la misma sociedad dando así una representación del 100%

### **Interpretación 1**

Los microempresarios tienen la necesidad de conformar o pertenecer a un gremio ya sean sociedades, consorcios o corporaciones ya que estas tienen seguridad y confianza la cual hace atractivo para la comercialización y atracción de los clientes. ver anexo 1

## **Análisis 2**

De todos los encuestados, el 49% de ellos se dedican a la venta de ropa siendo esto un nivel alto, siguiendo con un 26% en la venta de zapatos teniendo un nivel medio, continuando con un 15% en lo que respecta a la venta de accesorios de teléfonos celulares, y mostrando un nivel bajo que es el de 10% en la venta de perfumería.

## **Interpretación 2**

Como nos refleja las encuestas, podemos observar que la venta de ropa que otorga la Bahía Harry Álvarez para damas caballeros y niños es lo más relevante para la economía de la asociación, atrayendo ingresos para sus propietarios debido a que en estos tiempos modernos la imagen y la moda abarca más esta sección, siguiendo con la venta de calzado que también es un factor importante en sus ingresos, y en lo que corresponde a accesorios de telefonía, perfumería y electrodomésticos son actividades que no tienen mucha demanda dada la ubicación en que se encuentran debido a que el sector tiene fama de venta de ropa y calzado.

## **Análisis 3**

En estas 39 encuesta que fueron aplicadas, nos da que un 38% que están más de 19 años de tiempo de duración del negocio, un 28% mencionaron tener un tiempo medio entre 9 a 19 años, el 26% simbolizando un tiempo de 3 a 9 años menor de duración de la actividad y por último con una duración baja de 1 a 3 años que nos indica el 8% de actividad comercial.

## **Interpretación 3**

En lo que se puede observar en el estudio realizado es que la mayor parte de los microempresarios tienen un funcionamiento mercantil de sus actividades de un tiempo mayor de 19 años ya consolidados en el mercado , mencionando también que

está en marcha los que tienen un tiempo entre 9 a 19 años que también constan ya apuntados a los consumidores, se encuentran igualmente los que tienen un tiempo entre 3 a 9 años que siguen emprendiendo con sus respectivos trabajos comerciales y aludiendo por último que se encuentra los nuevos y recientes negociantes emprendedores que esperan poder consolidarse en el mercado y convertirse en el atractivo de los clientes.

#### **Análisis 4**

De la encuesta realizada a los 39 socios podemos observar que en un 100% pertenecen a las microempresas debido al rango en el que se encuentran por el número de trabajadores que poseen cada uno.

#### **Interpretación 4**

Se observa que no hay más de cinco trabajadores laborando, esto se debe a que son microempresas o locales pequeños, las cuales mantienen un trabajo con poco personal ya que en la mayoría de ellas se encuentran atendidas por el dueño y su trabajador, y en ocasiones es un negocio familiar que están formado por los esposos, sus hijos o algún familiar cercano.

#### **Análisis 5**

En la encuesta realizada a los 44 socios de la asociación todos ellos cuentan con los requerimientos legales dando así en cada uno de ellos un 25 % en lo que se obtiene un 100% de los datos estadísticos.

#### **Interpretación 5**

Como se puede observar en el estudio que se realizó a las microempresas de la asociación podemos resaltar que cada propietario de sus respectivos locales cumple con las respectivas obligaciones tributarias y legales, para así poder desarrollar sus actividades comerciales y contribuir con la economía en el país.

#### **Análisis 6**

El 92% de ellos no llevan inventario en sus negocios, y el 8% llevan un inventario intermitente al no ser tan grande el número de mercadería que comercializan

## **Interpretación 6**

Un gran porcentaje de las personas dueñas de las microempresas no cuentan con el hábito de llevar un inventario adecuado para cada uno de sus negocios, esto puede ser por falta de conocimientos en la materia tanto técnicos como empíricos los cuales proporcionan un mayor control de sus mercancías haciendo que sea más fácil concretar el objetivo propuesto.

## **Análisis 7**

De los 44 socios encuestados 8 de ellos representan el 18% se rigen a la competencia, 17 propietarios de sus negocios que son el 39% establecen su precio sacando del valor del producto el 20%, 11 de los socios encuestados que son el 25% toman su precio de adquisición del producto sacan el 25% señalando que de ese porcentaje se realizan las llamadas rebajas, y 8 de los socios que representan el 18% también toma el precio de adquisición de la mercancía para así sacar el 30%, de las misma forma también los comerciantes realizan rebajas.

## **Interpretación 7**

Los socios de la Bahía Harry Alvarez, no cuentan con una política de precios de venta por la cual cada comerciante expresa sus precios de la manera que más le convenga, para la solución de este problema debería la sociedad contar con un precio estandarizado dentro de la sociedad.

## **Análisis 8**

Un 59% no mantienen un acorde manejo de dinero al no realizar ninguna actividad de gestión, el 26% controlan el dinero que ingresa a la caja y en un 15% separan el dinero del negocio de los gastos personales.

## **Interpretación 8**

Según el cuadro estadístico nos refleja que los socios de la Bahía no manejan de manera correcta el dinero separando el capital de las ventas, ellos argumentan que

no es viable hacerlo por el corto margen de comercialización y que no se puede manejar de esa manera, sino que todo el dinero que recaudan lo reinvierten en mercadería.

### **Análisis 9**

De la misma manera de la encuesta realizada a los socios podemos notar que no manejan estados financieros dando así un 0%, pero de 18 personas encuestada ellas registran sus ventas en cuadernos dando una representación del 41%, y los 26 socios encuestados no registran sus ventas dando así 59%.

### **Interpretación 9**

Realizar registros de ventas a diario en cuadernos, eso ayudaría a comprender de una manera eficiente sus ingresos a cada comerciante y le ayudaría a tener una perspectiva de ingresos y egresos adecuados de su negocio.

### **Análisis 10**

Como resultado de las encuestas realizadas a los socios en referencia a los obstáculos y desafíos nos arroja un 26% es por la falta de capital, con un 28% es por el ingreso de mercadería de contrabando, el 41% es la competencia, y el 5% está la falta de publicidad.

### **Interpretación 10**

Los microempresarios se enfrentan a muchos obstáculos y desafíos, resaltando el tema del capital que es su mayor problema, luego es el contrabando proveniente de la frontera sur que por sus nulos impuestos al ingreso hacen que sean de menor costo. Otro de los factores que se refiere es la competencia que se tiene a sus alrededores al no tener un punto de equilibrio en la oferta y la demanda en temporadas en las cuales no son de comercialización de sus mercancías y por último la falta de publicidad que tienen de sus mercancías.

### **III CONCLUSIONES.**

El estudio de las microempresas (PYMES) es significativo e importante para realizar una investigación que nos ayude a responder algunas preguntas, además aportan para la economía del estado y a las familias. Las empresas bien administradas son básicamente la parte fundamental para el desarrollo económico de la nación.

En esta investigación realizada que fue estrictamente dirigido a los socios comerciantes de la Bahía Harry Álvarez de una muestra de 39 personas, nos da como resultado que los comerciantes que laboran en este centro comercial se dedican el 75% a la venta de ropa o calzado para toda clase de personas con un tiempo que estos se encuentran realizando sus labores entre los 9 a 19 años, observando que en la gran mayoría de los locales los que realizan sus actividades comerciales son los propios dueños o familiares.

Están microempresas se mostró que tienen una falencia de cómo llevar sus registros de mercadería, dando como resultado que el 92% no llevan ni aplican un sistema de inventario, mencionando así que los comerciantes no tienen una manera correcta de manejar sus bienes llevando esto a no ser eficientes al momento de querer aumentar el stock o actualizarlo. Otro de los puntos relevantes es la falta de capital al momento de querer surtir más sus locales, ellos argumentan que las fuentes de financiamiento reguladas como son las cooperativas y bancos solicitan muchos papeles y condiciones al momento de solicitar un crédito, los cuales optan por formas más fáciles como son los denominados “chulqueros” quienes lo hacen con rapidez y comodidad, pero con un alto interés el cual repercute muy negativamente en el balance general económico de sus negocios siendo esto los puntos más relevantes al momento de analizar estas Pymes

### **RECOMENDACIONES**

Se recomienda a los socios capacitarse en el tema de inventarios y aplicarlos en sus respectivos negocios para ser más eficaces al momento de administrar sus mercancías, también escoger mejor sus fuentes de financiamiento las cuales deben de ser de menor interés posible y con un plazo acorde a sus ventas, de hacer lo posible por tener los requisitos y condiciones que les pidan teniendo presente la responsabilidad que esto conlleva al momento de tener una deuda y que su objetivo principal es de maximizar el valor de su patrimonio.

## REFERENCIAS

- Alfonso Martínez, Y., Blanco Alfonso, B., & Loy Marichal, L. (2012). Auditoría con Informática a Sistemas Contables. *Redalyc*, 7.
- Arias, C. G. (2011). Aplicación de la norma COBIT en el monitoreo de transferencias. *Dialnet*, 40.
- Bergamín, R. (2013). Ingresos Ordinarios. *AECA*, 11. Obtenido de [http://www.aeca.es/old/tienda/pc13r\\_digital.pdf](http://www.aeca.es/old/tienda/pc13r_digital.pdf)
- CASTELLANOS SÁNCHEZ, H. A. (2014). APLICACIÓN CONTABLE DEL VALOR PRESENTE EN EL CONTEXTO VENEZOLANO. *Redalyc*, 103.
- Cordero, P., Núñez, J., Hernández, O., & Arana, O. (2014). FACTORES RESILIENTES EN MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS RURALES. *Agricultura, Sociedad y Desarrollo*, 481-489.
- Cortés, J., & Cisneros, G. (2014). Microempresas: Indicadores económicos macro, ayudas gubernamentales, y análisis del. *Microempresas: Indicadores económicos macro, ayudas gubernamentales, y análisis del*, 75-88.
- Jorge, S. H., & Viviana, C. C. (2013). Auditoría a la etapa de planificación y diseño del proceso de compensación. *Redalyc*, 143.
- Marcotrigiano Z., L. A. (2013). Reflexiones acerca de la elaboración y presentación de estados financieros bajo ambiente VEN-NIF. *Redalyc*, 50.
- Montoya-del-Corte, J., Fernández-Laviada, A., & Martínez-García, F. J. (2014). Utilidad de la auditoría de cuentas. *Redalyc*, 80.
- Mora Álvarez, J. M., Martínez Paredes, O. L., & Pardo Soto, M. V. (2015). Crisis de la representación contable en la industria petrolera: ensamblando heteroglosias. *Redalyc*, 280.
- Perea M., S. P. (2016). Estados financieros previsionales como parte integrante de un conjunto completo de estados financieros en ambiente NIIF. *Redalyc*, 116.
- Pérez, J., Sattler, S., Bertoni, M., & Terreno, D. (2015). Bases para modelo de estructura de financiamiento nas PME latinoamericanas. *Cuad. Contab*, 180-204.
- Ruíz, R. F. (2013). La polémica Macintosh-Mattessich sobre la realidad de los conceptos de ingreso y capital. *Redalyc*, 219.
- Vega Castro, B. I., & González Cerrud, P. (2014). Las técnicas financieras para la determinación de valor razonable, su aplicación en los estados. *Redalyc*, 52.

## ANEXOS 1



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MACHALA**  
**Unidad Académica de Ciencias Empresariales**  
**Carrera de Contabilidad y Auditoría**



### ENCUESTA

#### **ANÁLISIS FINANCIERO, PARA LA MEJOR TOMA DE DECISIONES EN EL IMPACTO ECONÓMICO DE LAS PYMES DE LA BAHÍA HARRY ÁLVAREZ DIRIGIDO A LOS SOCIOS**

La información que usted emita en el presente cuestionario será utilizada estrictamente para el desarrollo de la investigación. Agradecerá a usted, de la manera anónima, el llenado de la presente entrevista.

#### **1. ¿A qué asociación pertenece su negocio?**

Bahía Harry Alvarez  
Cámara de comercio del Oro  
Superintendencia de compañías  
Otros .....

#### **2. ¿A qué sector económico pertenece su negocio?**

|           |                         |
|-----------|-------------------------|
| comercio  | venta de ropa           |
| industria | calzado                 |
| servicios | perfumería              |
| Otros     | accesorios de telefonía |

#### **3. ¿Cuánto tiempo tiene de funcionar su negocio?**

1 a 3 años  
Más de 3 años a 9 años  
Más de 9 a 19 años  
Más de 19 años

#### **4. ¿Cuántos empleados tiene su negocio?**

De 1 a 5 empleados (Microempresa)  
De 6 a 10 empleados (Pequeña Empresa)  
De 11 a 15 empleados (Mediana Empresa)

#### **5. ¿Con cuáles de los siguientes requerimientos tributarios y legales cuenta su negocio?**

Puede seleccionar más de una opción.

Patentes

Permisos Municipales

Permiso de bomberos

Permiso de Rentas Internas (SRI)

**6. ¿Cuenta su negocio con una estructura de inventarios?**

SI

NO

Cual otro ¿especifique?.....

**7. ¿Cuál es la forma de calcular los precios de venta en su negocio?**

**8. ¿Cuáles de las siguientes herramientas financieras utilizan en su negocio?**

Puede seleccionar más de una opción.

Estados Financieros (Estados de Resultado, Balance General)

Estado de Flujo de Efectivo

Razones Financieras

Presupuesto

Ninguna de las anteriores.....

**9. En relación al manejo de efectivo, ¿Con cuál de las siguientes opciones se identifica?**

Separa el dinero personal del dinero del negocio.

Tiene establecido un salario por sus labores realizadas en su negocio

Controla los ingresos de efectivo.

Controla los egresos o salidas de efectivo.

Ninguna de las anteriores.....

**10. ¿Cuáles cree usted que son los principales obstáculos y desafíos a los que se enfrentan los microempresarios?**

## ANEXO 2

### Resultados e interpretaciones de las encuestas.

#### 1. ¿A qué asociación pertenece su negocio?



Ilustración 1 Asociación que pertenecen

Fuente: Socios de la Bahía Harry Alvarez

Elaborado por: La Autora

#### 2. ¿A qué sector económico pertenece su negocio



Ilustración 2. Pregunta 2

Figure 1 Distribución de actividad comercial

Fuente: Socios de la Bahía Harry Alvarez

Elaborado por: La Autora

### 3. ¿Cuánto tiempo tiene de funcionar su negocio?

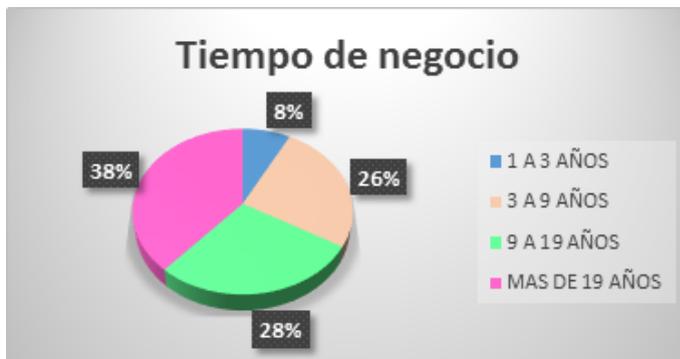


Ilustración 3. Pregunta 3

Figure 2 Años de funcionar el negocio

Fuente: Socios de la Bahía Harry Alvarez

Elaborado por: La Autora

### 4. ¿Cuántos empleados tiene su negocio?

En la Figura 3 Números de empleados que tiene el negocio



Ilustración 4. Número de empleados que tiene el negocio

Fuente: Socios de la Bahía Harry

Elaborado por: La Autora

5. ¿Con cuáles de los siguientes requerimientos tributarios y legales que cuenta su negocio? Puede seleccionar más de una opción.

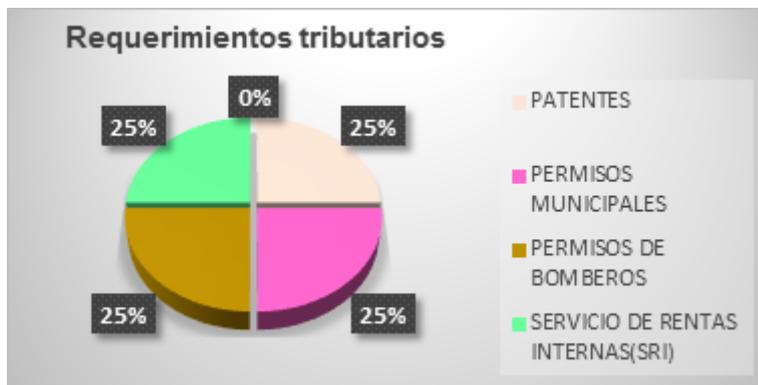


Ilustración 5 Los requerimientos de una microempresa

Fuente: Socios de la Bahía Harry Alvarez

Elaborado por: La Autora

6. ¿Cuenta su negocio con una estructura de inventarios?

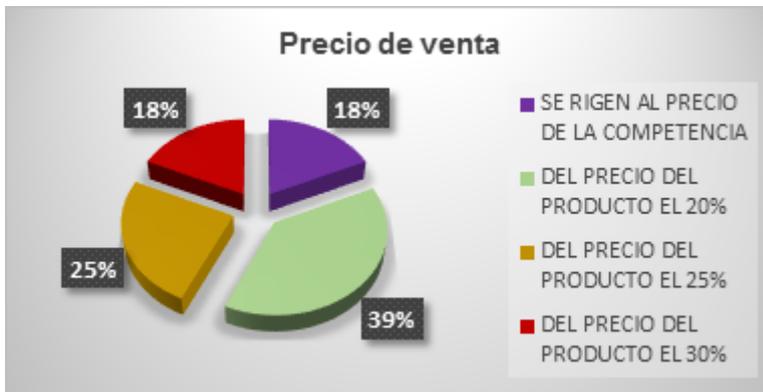
En la Figura 4 Resultado de la estructura de inventario



Ilustración 6. Información de una estructura de inventarios

Fuente: Socios de la Bahía Harry Alvarez

**7. ¿Cuál es la forma de calcular los precios de venta en su negocio?**



*Ilustración 7 Forma de calcular los precios de venta*

Fuente: Socios de la Bahía Harry Alvarez

Elaborado por: La Autora

**8. ¿Cuáles de las siguientes herramientas financieras utilizan en su negocio? Puede seleccionar más de una opción.**



*Ilustración 8 Utilización de herramientas financieras*

Fuente: Socios de la Bahía Harry Alvarez

Elaborado por: La Autora

9. En relación al manejo de efectivo, ¿Con cuál de las siguientes opciones se identifica?

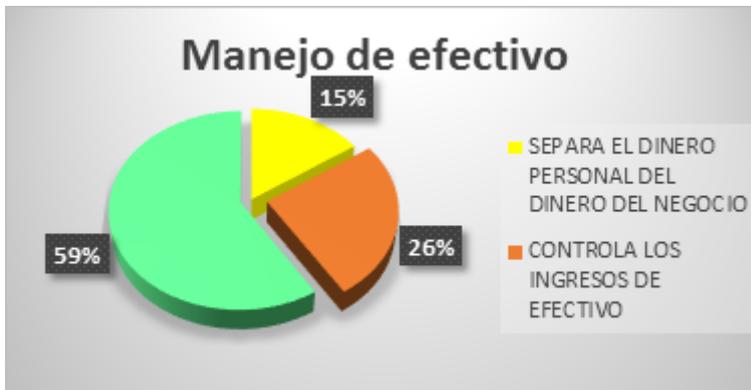


Ilustración 9. Descripción del manejo del dinero

Fuente: Socios de la Bahía Harry Alvarez

Elaborado por: La Autora.

10. ¿Cuáles cree usted que son los principales obstáculos y desafíos a los que se enfrentan los microempresarios?



Ilustración 10. Resultado de los obstáculos y desafíos

Fuente: Socios de la Bahía Harry Alvarez

Elaborado por: La Autora.